

МОЛОКО

№ 2 | Вересень 2010

І ФЕРМА

Кого підтримає держава

стор. 22

Чого варті найсучасніші
технології і техніка
без організації виробництва

стор. 26

Старші первістки –
більші витрати

стор. 44



Сергій Вікторович
БИКОВ

«Страх гнав нас вперед»



Асоціація виробників молока

Асоціація виробників молока — неприбуткова добровільна організація.

Її створення — ініціатива керівників господарств-виробників молока з 8 областей України.

Основною ціллю Асоціації є об'єднання підприємств з метою досягнення ними світових стандартів якості молока шляхом впровадження сучасних технологій виробництва.

**Господарства-члени АВМ
отримують наступні послуги
від провідних спеціалістів
в молочній галузі:**

Співпраця з переробними підприємствами:

- пошук каналів збуту молока;
- здача молока на переробні підприємства одним лотом;
- забезпечення максимально можливої ціни для членів Асоціації;
- зменшення сезонності коливання цін на молоко.

Співпраця з комерційними компаніями:

- максимальні знижки;
- пошук обладнання, кормів та інших засобів виробництва;
- надання інформації про комерційні компанії.

Консультаційний центр молочного скотарства:

- інформаційне забезпечення;
- ветеринарний супровід;
- зоотехнічний супровід;
- проведення семінарів;
- аналіз ринку молока.

**Ми відкриті для всіх, хто бажає працювати та має за мету
зробити своє господарство успішним та прибутковим!**

У НОМЕРІ:

НОВИНИ6

АНАЛІТИКА10

НАШІ ІНТЕРВ'Ю

Про справи державні22

УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКА

Через терни до зірок. Із досвіду роботи АФ «Тріо» (Росія)..... 26

Управління молочнотоварною фермою в тижневому ритмі
(на прикладі ПСП «Пісківське») 31

ТЕХНОЛОГІЇ

Українська молочна компанія: як отримати
9000 кілограмів молока від корови? Секрети годівлі 35

Здоров'я телиць та нетелей:
боротьба із хворобами та вакцинація.....41

Деякі поради щодо вирощування
ремонтного молодняку породи Голштин.....44

ЛІДЕРИ ПЕРЕРОБКИ

Не сиром єдиним...50

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

На 16 мільйонів голландців виробляється
стільки ж молока, як в усій Україні56

Наскільки збільшаться надої, коли у спеку
корів інтенсивно охолодити?.....60

КЛАСИКА УПРАВЛІННЯ

Менеджер і його час, або Кому дістанеться мавпа?62

GOT MILK?

Розповідь про те, як нудне і противне молоко
завоювало Штати.....66

НОВИНКИ ВІД МОЛОЧНИХ БРЕНДІВ67

ФІЛОСОФІЯ ЖИТТЯ

Кому і для чого потрібен мобільний телефон68

КОРПОРАТИВНИЙ ГУМОР.....69



Стор. 22



Стор. 26



Стор. 35



Стор. 50



Стор. 56



Здається, на світовому ринку разом із нафтою та золотом з'явився ще один ліквідний товар — біле золото. Нині ціна на молоко в Україні сягнула небачених вершин і це ще не межа. Дефіцит молока є в усьому світі. Тож не зважаючи на фінансову кризу, головні експортери молока, такі як Нова Зеландія та Європа, знаходять ресурси і будують нові ферми, щоби збільшити його виробництво.

Давайте говорити відверто — нинішня криза в Україні з виробництва молока передусім зумовлена неприбутковістю молочного скотарства за попередні десять років. Ми якось навіть не помітили, як молоко стало дефіцитним продуктом, а головна причина — брак конструктивної співпраці між виробниками та переробниками. Цього року, окрім традиційного скорочення поголів'я ВРХ, ми пережили небачену спеку, яка зумовила скорочення виробництва на 10 — 20%.

Виробництво молока — це бізнес, і надалі вже ніхто не триматиме ферму як сільський соціальний проект чи як зоопарк — такі часи вже минули. Нині ті, хто врятував молочне виробництво, як на мене, отримають справедливий бонус у вигляді високої ціни. І нехай нас не лякають, мовляв, у нас найдорожче в світі молоко і так буде недовго. Дефіцит молока сьогодні дуже великий. Нині чи не вперше за часів незалежності України критичну ситуацію в галузі молочного скотарства усвідомлює влада, яка вже розробляє проекти фінансування будівництва та реконструкції молочних ферм. Сподіваюсь, справа зрушить далі обіцянок і ми відчуємо реальну державну підтримку.

Як кажуть у народі, на Бога надійся, але сам не лінуйся. А відтак нам, виробникам, необхідно використати ситуацію на свою користь і підсилити власний молочний бізнес через впровадження сучасних технологій та підвищення ефективності виробництва. Адже така ситуація як зараз не буде тривати вічно.

Андрій Дикун,
Президент Асоціації виробників молока України

Всеукраїнський
щоквартальний журнал

«Молоко і ферма»
№2, вересень 2010 р.

**Усе про молоко
XXI століття**

Головний редактор
Олена Мельник

Редактор з питань виробництва
Ганна Лавренюк

Редактор аналітичного відділу
Мирослава Хоменко

Художній редактор
Олександр Рослов

Художник-ілюстратор
Роберт Чернієнко

Рекламний відділ
Діана Рябенко

Дизайн і верстка
Ольга Ларіна

Додрукарська підготовка
Софія Славинська

Свідectво про реєстрацію
Серія KB 16660-5232P
від 28.05.2010

Передплатний індекс
49565

Тираж
2000 примірників

Адреса редакції
20300 Черкаська обл., м. Умань,
вул. Пролетарська, 6, офіс 2
Е-пошта: milk.and.farm@gmail.com
Телефони: +38 044 361 64 28
+38 067 470 17 81

Експертна рада журналу



Оруджов Ельман Гасанович,
незалежний експерт із
молочного скотарства



Талама Андрій Васильович,
керівник юридичного відділу
компанії «J&L Consulting LTD»



**Чагаровський Вадим
Петрович,**
голова ради директорів Спілки
молочних підприємств України



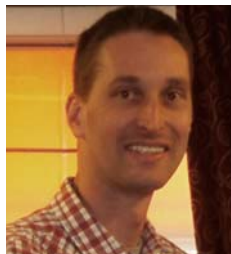
**Чекмишев
Олександр Вікторович,**
медіаексперт, кандидат філол.н.,
заступник директора Інституту
журналістики Київського
національного університету імені
Тараса Шевченка (2000-2008 рр.),
творчий куратор редакції



Дикун Андрій Євгенович,
президент Асоціації виробників
молока України



Квурт Костянтин Семенович,
медіаексперт, Президент
міжнародної журналістської
громадської організації
«Інтерньюз-Україна»



Ян Бакер,
директор тренінгової компанії
«TipCow» (Нідерланди)



Петрів Тарас Іванович,
медіаексперт, кандидат
філол. н., Президент фундації
«Суспільність»



Адам Пеффер,
консультант тренінгової
компанії «DairyInfo» (США)



Нестеряк Юрій Васильович,
медіаексперт, кандидат філол. н.,
Президент Асоціації регіональних
видань України «Спільний простір»

Редакція не завжди поділяє точку зору авторів матеріалів.

Відповідальність за зміст, достовірність інформації, якість рекламованої продукції чи послуг, дотримання авторських прав, а також відповідних сертифікатів, дозволів на публікацію та ліцензій, несе рекламодавець. Рекламодавець передає редакції рекламні матеріали і право на виготовлення, тиражування та поширення реклами.

Редакція не несе відповідальності за зміст матеріалів, отриманих від інформаційних агентств, інших ЗМІ чи інших джерел інформації. Позаштатні автори гарантують достовірність наданої інформації, наявність у них особистих немайнових і виключних майнових авторських прав, а також самостійно несуть відповідальність за порушення прав третіх осіб.

Редакція самостійно приймає рішення про публікацію тих чи інших матеріалів, а також їх редагування до норм сучасних журналістських стандартів та якості мови і стилістики.

Ціни, наведені в надрукованих матеріалах, є дійсними на час надання публікації до редакції.

Назва, слоган, стиль, оформлення, дизайн та увесь зміст журналу є об'єктом авторського права засновника журналу. Передрук наших матеріалів можливий лише з офіційного письмового дозволу редакції та з посиланням на цей журнал. Рукописи, фотографії та інші матеріали, надані для публікації, редакція не повертає.

На Черкащині стартував проект «Я люблю українське молоко»

Четвертого червня 2010 року в СТОВ АФ «Маяк» вітали групу дітей та вчителів місцевої школи. Гостям показали приміщення для утримання корів і телят. Діти побачили, як працює доїльна зала та доять корів, куди молоко потрапляє для охолодження і звідки молоковози забирають його на переробний завод. Разом із ведучим вони простежили шлях претворення теляти на корову, яка потім дає цінний продукт – молоко. На завершення всі екскурсанти скуштували смачної та корисної молочної продукції від компанії «Вімм-Білл-Данн Україна», куди з «Маяка» постачають молоко на переробку. Так у селі Піщаному Золотоніського району на Черкащині стартував проект «Я люблю українське молоко».



Мета проекту – пропагувати здоровий спосіб життя та споживання молочної продукції. Його організатори мають намір ознайомити молодь із сучасним сільськогосподарським виробництвом, показавши, що виробництво молока – високотехнологічний автоматизований процес, а праця на фермі може бути комфортною та високооплачуваною.

Держава доплачуватиме за якісне молоко

Восьмого червня набув чинності Закон «Про внесення змін до Закону України «Про молоко та молочні продукти» щодо безпеки та якості молочних продуктів» N2132-VI від 15 квітня 2010 р. Він передбачає надання державних дотацій виробникам молока сорту «екстра» (25% закупівельної ціни), а молока вищого ґатунку – 20%.

Крім того, закон забороняє відокремлювати процес пакування молочних продуктів від технологічного циклу виробництва продукції (крім пакування масла, сиру, сухих молочних продуктів атестованими структурними підрозділами одного переробного підприємства або атестованими переробними підприємствами, що входять до складу одного об'єднання).

Виробляти молоко, молочну сировину та молочні продукти (окрім продуктів для спеціального дієтичного споживання, у тому числі дитячого, для спортсменів та літніх людей) можна тільки тоді, коли на це є експлуатаційний дозвіл для потужностей (об'єктів) з їх виробництва, виданий відповідним головним державним інспектором ветеринарної медицини, а виробництво молочних продуктів для спеціального дієтичного споживання – за наявності експлуатаційного дозволу для потужностей (об'єктів) з їх виробництва, виданого відповідним головним державним санітарним лікарем. Атестати для виробництва молока, молочної сировини та молочних продуктів видають безплатно.

Закон також передбачає, що особисті селянські господарства, фізичні особи, які утримують тварин для виробництва молока і молочної сировини, повинні мати довідку про епізоотичне благополуччя тварин, видану установою ветеринарної медицини за місцем утримання тварин.

Світові стандарти виробництва молока змінюються – перехід на чотириразове доїння та відмова від вигульних майданчиків

США – один зі світових лідерів із виробництва молока. Середньодобовий надій на фермах становить 38-42 літри. Мета на найближчі роки: одержувати від корови до 45 літрів молока на добу. Фермери США поволи оговтуються від різкого спаду закупівельних цін на сире молоко, який спостерігався півтора року тому. Хоча й сьогодні за ціни 32 американських центи за 1 літр молока вони мають збитки, але рук не опускають, працюють над удосконаленням технології.



На американських комплексах нині повністю відмовляються від вигульних майданчиків та планують перехід на чотириразове доїння. Це, на думку фермерів, дасть додаткові літри молока.

Дві третини вершкового масла в Україні – фальсифікат



За приблизними підрахунками експертів, в Україні щомісяця виробляють приблизно 4 тисячі тонн фальсифікованого масла. Це майже дві третини загального виробництва. Щороку на псевдомаслі заробляють майже три мільярди гривень.

У центрі випробувань продукції «Укрметртестстандарт» перевірили 23 зразки вершкового масла різних виробників. Половина продукції виявилася фальсифікатом. Із двадцяти трьох зразків дванадцять містили від 10 до 70% рослинних жирів.

Згідно з держстандартом, вершкове масло виготовляють тільки з коров'ячого молока або продуктів його переробки: вершків чи сухого молока. Для підфарбовування виробник може додати амінокислоти. І головне – в маслі не повинно бути жодного грама рослинного жиру.

Як з'ясувалося, молочний жир виробники частково замінюють на соняшникову, соєву або навіть рапсову, пальмову чи арахісову олію. А щоб суміш молочних і рослинних жирів мала вигляд вершкового масла, в неї додають харчові добавки. Однак таку суміш не можна називати вершковим маслом. Для неї в законі чітко прописали назву: «спред». Проте частина виробників порушує законодавство і продає суміші замість вершкового масла.

За словами лікарів, отруїтися таким «маслом» практично неможливо: всі ці харчові добавки сертифіковано, їхня кількість у продукті мізерна (до кількох міліграмів). А втім, спред, за стандартами, значно дешевший від справжнього вершкового масла, тому такі фальсифікації продукту збагачують молокозаводи на мільярди гривень.

Danone і «Юнімілк» оголосили про злиття молочного бізнесу на території СНД

Danone і BAT «Юнімілк» оголосили про злиття молочного бізнесу на території СНД. Це поширюється на діяльність компаній у Росії, Україні, Казахстані та Білорусії і стосується всіх молочних продуктів, вироблених обома компаніями. Обіг нової компанії становитиме приблизно 1,5 млрд євро.

Згідно з угодою, Danone контролюватиме 57,5% акцій нової компанії, акціонери «Юнімілку» отримають 42,5%. Операцію буде здійснено за допомогою внесення активів, а частину акцій оплатить компанія Danone.

Danone інвестує 1 млн євро у створення в Україні молочних товариств

Молочна компанія Danone 21 червня повідомила про намір інвестувати до 1 млн євро в створення на півдні України молочних товариств. Про запуск інноваційного проекту, спрямованого на підтримку дрібних сільгоспвиробників, оголосили компанія Danone та міжнародна благодійна фундація Heifer Project International.

Згідно з проектом, кілька тисяч українських селян на півдні країни (5 регіонів) повинні об'єднатися у нові для України громадські організації – так звані молочні товариства. У кожному – не менше 50 родин. Вони вироблятимуть, заготовлятимуть і постачатимуть молоко за найсучаснішими технологіями та європейськими стандартами якості. Бізнес-плани перших 10 товариств було презентовано у Херсоні.

Кожен кооператив отримає матеріальну підтримку – від ветпрепаратів та насіння для окультурення пасовищ до танкерів-охолоджувачів молока, датчиків перевірки якості, доїльних апаратів тощо.

Цей проект цінний не тільки з огляду на інвестиції у 1 мільйон євро, а й соціальною складовою.

Рентабельність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах прогнозують на рівні 25% у 2010 р. – Українська аграрна конфедерація

Ситуація в молочній галузі України критична. Зниження вартості яловичини порівняно з іншими видами м'яса, неможливість відтворення основного молочного стада на належному рівні, вимивання коштів із галузі молочного скотарства зумовлюють подальший спад обсягів виробництва молока в найближчі 1-2 роки.

Разом із тим стимул для виробництва є – ціна якісного молока. «Дія цього чинника вже стала підставою для збільшення виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах переломного для молочної галузі 2009 року. Ціна закупівлі переробними підприємствами молока у сільгосппідприємств на 35-40% вища, ніж від населення. Обсяги виробництва молока в сільгосппідприємствах зростають», – заявив заступник генерального директора Української аграрної конфедерації Олександр Ярославський.

За прогнозами УАК, 2010 року середньозважена ціна молочної сировини збільшиться на 47% і становитиме 2,7 тисяч гривень проти 1,9 за одну тонну 2009-го. За підсумками 2010-го, обсяг виробництва молока в сільгосппідприємствах може зрости на 7-8% у загальному виробництві.

В умовах збільшення витрат на виробництво, підвищення продуктивності корів і збереження дотацій, рентабельність виробництва молока в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік прогнозується на рівні до 25% проти 4,1% 2009-го.

Нова Зеландія у найближчі чотири роки збільшить експорт молочної продукції майже на 60%

За прогнозами Мінсільгоспу Нової Зеландії, у найближчі чотири роки експорт молочної продукції з країни зросте на 58%. Цьому сприяють зростання цін і підвищення світового попиту.

Постачання новозеландської продукції стимулює великий попит з боку Китаю. Зростання прибутків аграріїв дає змогу збільшити молочне стадо, що, у свою чергу, зумовлює нарощування виробництва молока. До 2014 року молочне поголів'я в Новій Зеландії може збільшитися до понад 5 мільйонів, а виробництво молока зросте порівняно з 2010-м на 22%. Частка молочної продукції в загальному обсязі експорту з Нової Зеландії становила в 2009/2010 (травень-квітень) 23%.

Найбільший у світі експортер молочної продукції – новозеландська компанія Fonterra Cooperative Group Ltd. На її частку припадає до 40% світової торгівлі вершковим маслом, сухим молоком і сиром. Компанія продає продукції приблизно на \$ 12 млрд/рік, яку постачають приблизно до 140 країн.

Агропромхолдинг «Астарта» відкрив тваринницький комплекс у Полтавській області

Шостого липня 2010 відбулося відкриття молочнотоварного комплексу в агрофірмі імені Довженка (Шишацький район Полтавської області). Він розрахований на 1000 корів із безприв'язною системою утримання.

Молочнотоварний комплекс збудовано за технологіями відомої чеської компанії Bauer Technics. Він має автоматизовану доїльну залу ізраїльського виробника Afimilk та високоякісне холодильне обладнання компанії DeLaval.

Довідка: «Астарта» – вертикально-інтегрований агропромисловий холдинг, лідер цукрової та сільськогосподарської галузей України. Одним із напрямків діяльності агропромхолдингу є тваринництво. Регіональні підрозділи щодня виробляють понад 100 тонн молока.

У агроцеху «Ілліч-Агро Донбас» відкрили доїльну залу

У ДП «Ілліч-Агро Донбас» ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» введено в дію нову доїльну

залу в агроцеху № 10 Першотравневого району. Капітальні вкладення становили 20 мільйонів гривень.

Доїльна зала від ТОВ «ГЕА ВестфаліяСьордж Україна» розрахована на 1200 корів. Будувати її розпочали 2008-го року. Нині в ДП «Ілліч-Агро Донбас» функціонують три доїльні зали, продовжують споруджувати ще дві.

Для заповнення молочних комплексів планують придбати ще 1200 племінних нетелей із Голландії. Для цього потрібно 25 мільйонів 128 тисяч гривень.

У Вінницькій області збільшено виробництво сухого молока на 11,5%

У січні-червні 2010 року підприємства Вінницької області порівняно з січнем-червнем 2009-го збільшили виробництво сухого молока на 11,5%, вершків та згущеного молока – на 36,6%. Це зумовлено збільшенням попиту на продукцію місцевого виробництва та скороченням на імпорту.

Найбільшими виробниками молочної продукції у Вінницькій області є молочна компанія «Люстдорф», Тульчинський маслосирзавод, молокопереробне підприємство «Літинський молочний завод», Вінницький міський молочний завод. Загалом на Вінниччині 22 молочних заводи. На їхню частку припадає майже 30% загальноукраїнського обсягу виробництва молочних продуктів.

XV Міжнародний симпозіум із машинного доїння



На базі ВАТ «Брацлав» (Вінницька область) 21-24 липня відбувся XV Міжнародний симпозіум із машинного доїння сільськогосподарських тварин. На ньому були науковці з України, Російської Федерації, Білорусі, Ізраїлю, Молдови, Казахстану, Естонії і Латвії. У роботі симпозіуму взяв участь також віце-прем'єр-міністр України з питань АПК Віктор Слаута.

Учасники симпозіуму мали нагоду ознайомитися з новинками механізації тваринницьких ферм, а також із виробничим процесом на підприємстві «Брацлав».

Перша в Україні лінійна доїльна установка з комплексним рішенням управління фермою DeLaval DelPro™

Наприкінці 2009 року в ТОВ «Долинівське» (Житомирська обл., Брусилівський р-н) відбувся пуск першої в Україні лінійної доїльної установки з комплексним рішенням управління фермою DeLaval DelPro™.

На російському ринку система DeLaval DelPro™ для ферм із прив'язним утриманням корів використовується з 2008 року. Понад 20 господарств в різних регіонах Російської Федерації та Білорусі (Татарстан, Пермський край, Челябінськ, Іжевськ, Свердловська обл., Республіка Удмуртія, Тюменська обл. тощо) вже зробили свій вибір на користь цієї програми управління фермою. Даний вид обладнання був також високо оцінений фермерами Канади і США, де широко застосовується прив'язна технологія у молочному скотарстві, і на сьогоднішній момент модернізовано 300 господарств. У Європі приблизно 200 ферм мають систему управління фермою DeLaval DelPro™. До кінця цього року в Росії планується запуск ще 20-ти корівників з системою DelPro™, в Україні ще два господарства будуть оснащені комп'ютеризованою системою управління фермою DeLaval DelPro™ також до кінця 2010 року.

DeLaval DelPro™ — новий інструмент для ферм із прив'язною системою утримання, який дозволяє зібрати в єдину базу даних інформацію про основні технологічні процеси. Це повний контроль основних операцій на фермі, який забезпечується унікальним поєднанням сучасних технологій машинного доїння в молокопроводі, бездротової передачі даних по надоях і програмного забезпечення.

Ключовою ланкою DeLaval DelPro™ є доїльний апарат MU 480. Він оснащений найновішими пристроями, що забезпечують автоматизацію доїння в молокопроводі і облік надой.

У ТОВ «Долинівське» з економічних міркувань були рішуче налаштовані на реконструкцію наявних приміщень і прив'язний спосіб утримання, тому вибір пав на лінійний молокопровід Easy Line™ (пересування доїльних апаратів по підвісній лінії) і сучасну систему управління DeLaval DelPro™. Монтаж обладнання було здійснено сервісною службою ДеЛаваль та офіційним дилером компанії в Житомирській області ТОВ «Нова ферма». Як зазначив Перегуда Геннадій Петрович, директор товариства, система DeLaval DelPro™ може бути змонтована у корівнику будь-якого зразка із прив'язним утриманням, кількість корів теж може бути різною. ТОВ «Нова ферма» займається монтажем обладнання, а також надає послуги із обслуговування, а в разі необхідності і ремонту системи. Сервісний інженер постійно знаходиться на зв'язку і за першим викликом

виїжджає на місце. У ТОВ «Долинівське» для монтажу нового обладнання знадобилося 30 робочих днів. На 31-й день доїльне обладнання та система обліку уже працювали. Під час запуску пройшло навчання співробітників.

Нині на фермі утримується поголів'я Голштинської породи. Доїння відбувається тричі на день. Середній добовий надій становить 20 літрів (хоча до настання спеки отримували 24 літри). Деякі первістки дають до 35 літрів. Один оператор машинного доїння обслуговує 54 тварини (за рахунок автоматичного зняття підвісної частини та легкого переміщення доїльних апаратів по корівнику навантаження на одного оператора може складати 6 апаратів і 100 корів). На запитання про те, як працюється із новим обладнанням та системою управління, директор господарства Черниш Петро Васильович відповів:

— Окрім меншого фізичного навантаження на операторів та делікатного режиму доїння (поступове наростання сили вакууму, що надзвичайно важливо при роздоюванні первісток), ми тричі на день можемо побачити результати продуктивності по групах і по кожній корові. Автоматизована система управління стадом допомагає відслідковувати продуктивність кожної корови без усякого контрольного доїння. У базі даних зберігається інформація про те, скільки молока дає кожна корова під час кожного доїння. Спеціалісти можуть проаналізувати ці дані — скільки молока маємо сьогодні, скільки було вчора, це більше, чи менше. Якщо отримали менше, ветеринар і зоотехнік одразу шукають причини: недогодували тварину, корова захворіла, а може вона приходить в охоту і знизився надій. Система управління стадом допомагає вчасно виявити проблемну тварину, вжити необхідних заходів — а це все валовий надій і гроші, які ми отримуємо від виробництва молока.

Беззаперечною перевагою системи DeLaval DelPro™ є делікатне доїння корів, яке вмикається на початку доїння. За словами Івана Перова, менеджера категорії «Обладнання для доїння» ДеЛаваль, як тільки потік молока зростає, відбувається автоматичний перехід на основний режим доїння, який по закінченню доїння змінюється на режим низького вакууму і додоює корову. В результаті вим'я тварини не травмується. Доїльний апарат можна індивідуально налаштувати під кожну групу корів, щоб забезпечити найбільш якісне доїння тварин та знизити ризик виникнення маститів. Електроніка, закладена в доїльні апарати, дозволяє отримати кращі результати виробництва: мати вищі надой, попередити мастит і поліпшити економіку господарства.

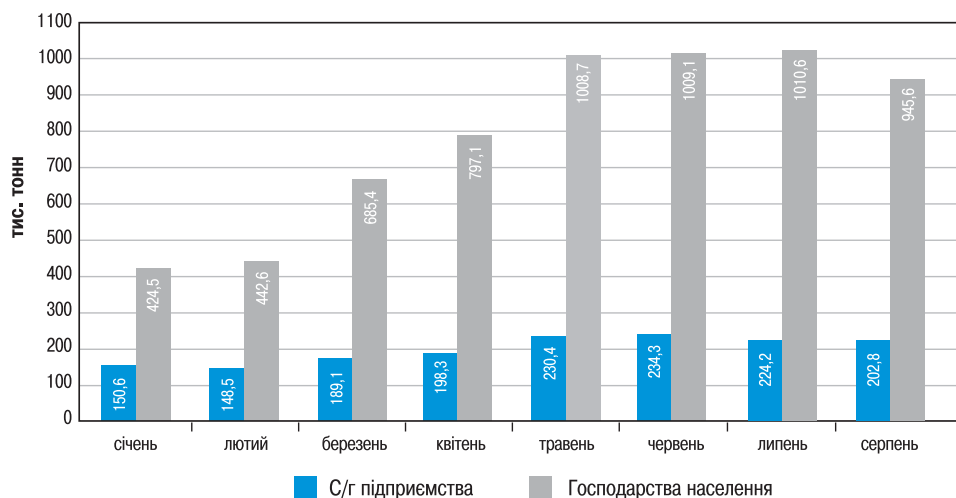


Контактна особа:
Олена Осадченко,
ДП «ДеЛаваль»

+38 (044) 462-48-65
+38 (050) 332-20-98
+38 (044) 462-59-89 (факс)

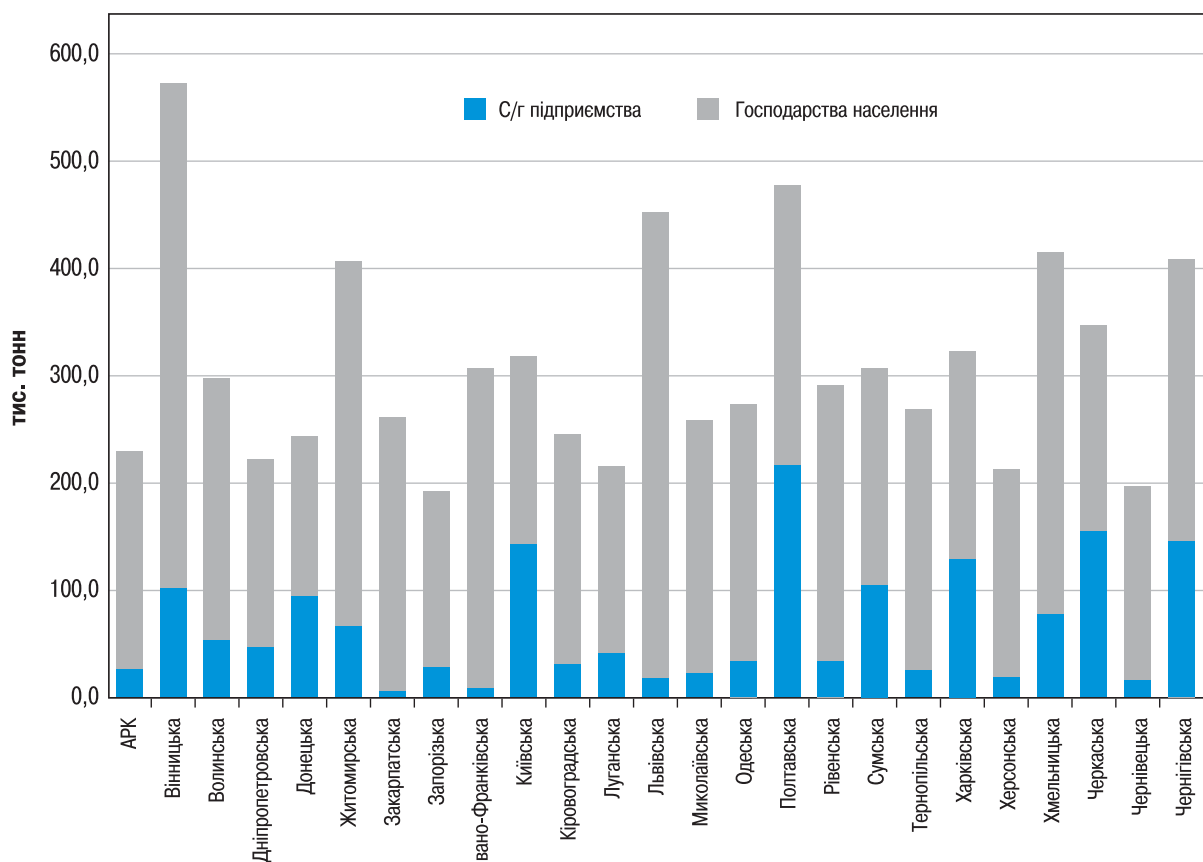
Elena.Osadchenko@delaval.com
<http://www.delaval.com.ua>

• **Виробництво молока в Україні всіма категоріями господарств у січні–серпні 2010 року (за даними Держкомстату)**



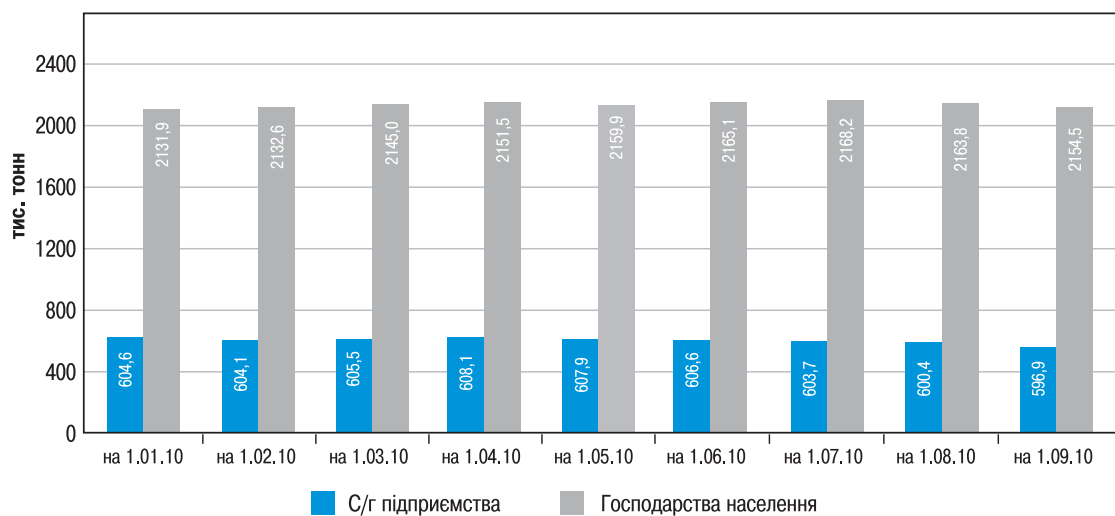
За період із січня по серпень 2010 року в Україні господарства всіх категорій виробили 7871,8 тисячі тонн молока, а торік за цей же період — 8163,1 тисячі тонн. Сільськогосподарські підприємства виробили 1578,2 тисячі тонн (2009-го — 1600,7), присадибні господарства — 6293,6 (2009-го — 6562,4) тисячі тонн.

Виробництво молока всіма категоріями господарств за січень–серпень окремо по кожній області (за даними Держкомстату)



За показниками валового виробництва молока лідерами (усі категорії господарств) є Вінницька (577,8 тисячі тонн), Полтавська (478,0 тисячі тонн) та Львівська (466,6 тисячі) області.

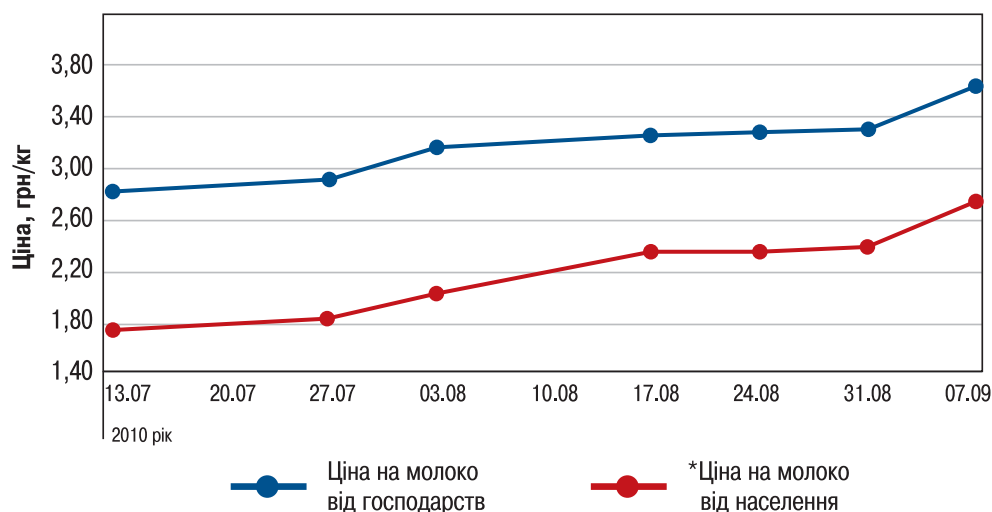
**Чисельність поголів'я корів станом на 1 вересня 2010, тисяч голів
(за даними Держкомстату)**



Станом на 1 вересня 2010 року в господарствах усіх категорій утримується 2751,4 тисячі корів. Це 96,2%, порівняно з 2009 роком, коли поголів'я становило 2859,2 тисячі голів. З них у сільськогосподарських підприємствах усіх форм власності утримується 596,9 тисячі тварин, а в присадибних господарствах — 2154,5 тисячі.

● **Український ринок сирого молока**

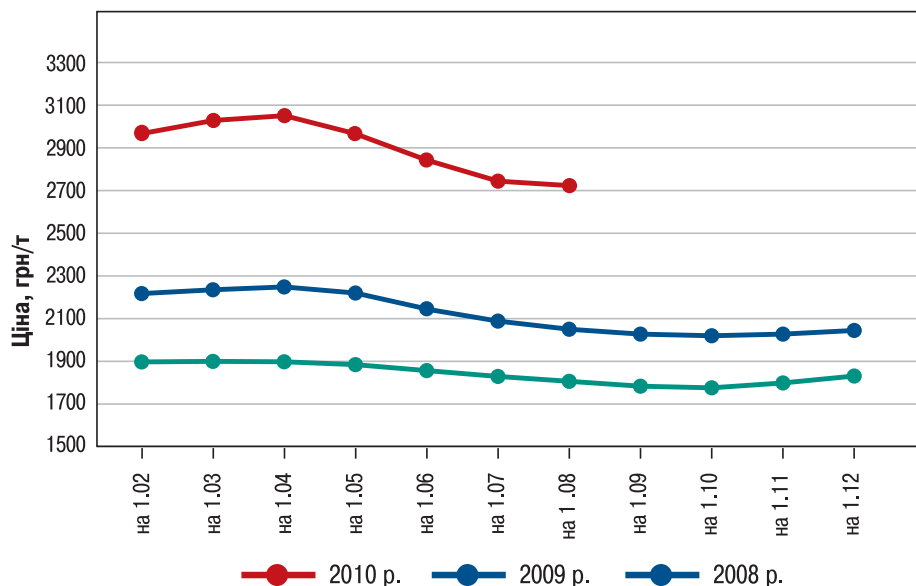
Динаміка цін на молоко (за даними переробних підприємств)



* ціну на молоко від населення вказано у гривнях за літр

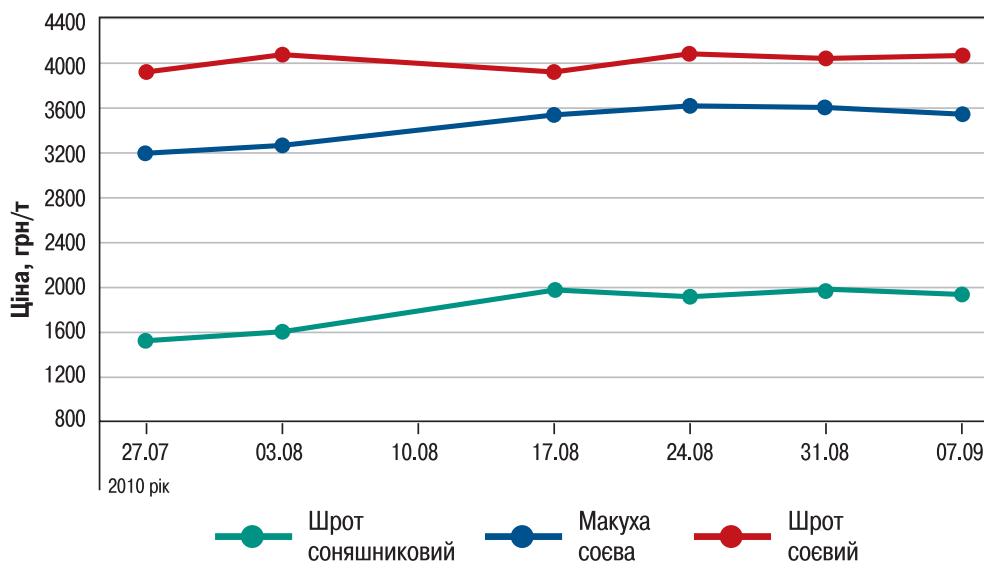
Закупівельні ціни на сире молоко, як від господарств, так і від населення, демонструють поступове зростання, що пов'язане із сезонністю виробництва. Станом на 7 вересня 2010 року ціна за один кілограм молока від господарств становить у середньому 3,60 гривні, що на 29% вище ціни, зафіксованої 13 липня 2010 року, — 2,80 гривні. Один літр молока від населення переробники купують у середньому по 2,70 гривні, що на 58% дорожче, ніж у липні. Тоді ціна становила 1,70 гривні за літр.

Ціни на молоко, продане с/г підприємствами всіма каналами реалізації
у 2008–2010 роках, у гривнях за тонну, включаючи дотації з ПДВ
(за даними Держкомстату)



• Ринок кормів

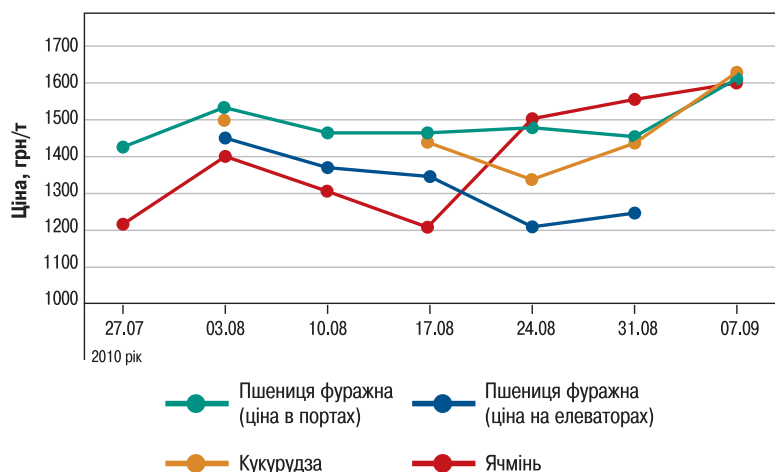
Динаміка цін на концентровані корми



У липні 2010 року ціни на концентровані корми впали до мінімальної річної позначки. Середньовиважені ціни по Україні тоді становили: на шрот соняшниковий (вміст протеїну 39–42%) 1425 гривень, шрот соєвий — 3900 гривень і макуху соєву — 3190 гривень за тонну.

З кінця липня чітко простежується тенденція до зростання. Шрот соняшниковий подорожчав і коштує 2000 гривень за тонну. Це на 32% дорожче від найнижчої ціни кінця липня. Ціна шроту соєвого зросла на 4% до 4000 гривень. Макуха соєва подорожчала майже на 10% до позначки 3525 гривень за тонну.

Динаміка цін на фуражне зерно



В Україні з початку нового маркетингового року ціни на зерно зростають швидкими темпами. За даними операторів зернового ринку, ціна на ячмінь коливається в межах 1600–1650 гривень за тону (на умовах СРТ). Кукурудза знаходиться в тому ж ціновому діапазоні – 1600–1650 гривень за тону.

Традиційно в ціні на ячмінь та пшеницю, ячмінь і кукурудзу існує розрив у 20–30%. Цьогорічна тенденція, коли ціни на основні зернові майже не різняться, прослідковується вперше від початку 2009–2010 МР, що пояснюється дефіцитом ячменю на ринку.

● Світовий ринок нафти

Нафта				
Липень 2010	Червень 2010	Різниця червень–липень, %	Липень 2009	Різниця липень 2009 – липень 2010, %
\$72,51	\$72,95	-0,6	\$64,59	+12,3

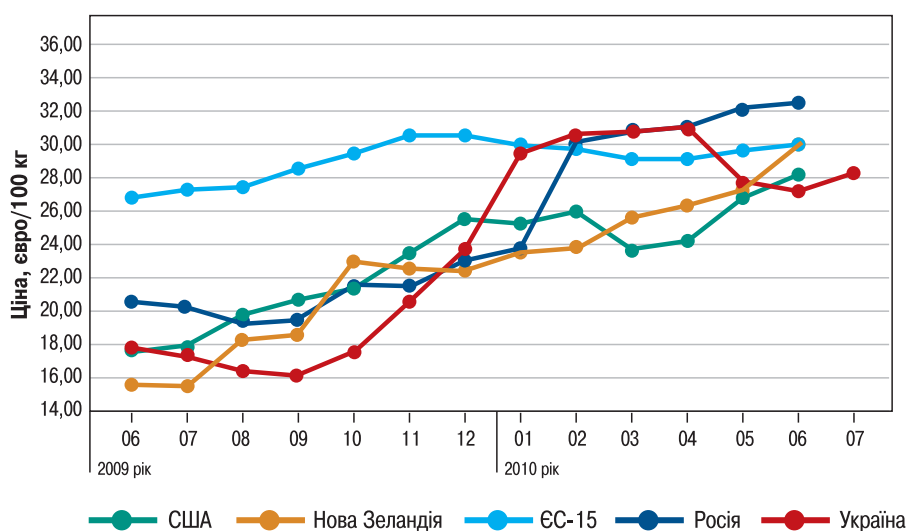
У червні–липні ціна бареля нафти впала на 0,6% і становила, в середньому, \$72,51. Незважаючи на ціновий спад, порівняно із червнем 2010 року, у щомісячному розрахунку нафта подорожчала на 12,3%. У липні 2009 року барель нафти коштував \$64,59.

Динаміка цін на нафту



● Світовий ринок молока

Динаміка цін на молоко



Ціни в Україні й Росії для зручності подано в євро. Тому графік не точно відображає ситуацію на внутрішніх ринках, а лише позицію України й Росії відносно країн Євросоюзу (ЄС-15), США та Нової Зеландії.

У липні закупівельні ціни на молоко в Україні та Росії зростали. Така тенденція пов'язана із сезонністю виробництва й аномальною спекою, яка негативно позначилася на продуктивності корів.

У травні-червні ціни на сире молоко в США та Новій Зеландії зросли на 4,7% та 12,3% відповідно. В Єврозоні (ЄС-15) молочна сировина подорожчала на 1,7%.

Параметри якості молока в Україні, Росії та світі

	Жир, %	Білок, %	КСК в куб. см	Бактеріальна забрудненість в куб. см
Україна	3,4	3,0	<400 000	<100 000
Росія	3,4	3,0	<500 000	<300 000
Світ	4,2	3,4	249 999	24 999

● Оптові ринки. Ціни на масло, сир та сухе молоко

Масло					
	Липень 2010	Червень 2010	Різниця червень-липень, %	Липень 2009	Різниця липень 2009 – липень 2010, %
Світова ціна на масло	\$ 4 000 € 3 144	\$ 4 000 € 3 276		\$ 1 900 € 1 350	+110,5
Європейська ціна на масло:					
Голландське масло	€ 3 780	€ 3 760	+0,5	€ 2 290	+65,1
Французьке масло	€ 3 630	€ 3 480	+4,3	€ 2 250	+61,3
Інтервенційна ціна ЄС	€ 2 218	€ 2 218		€ 2 200	+0,8

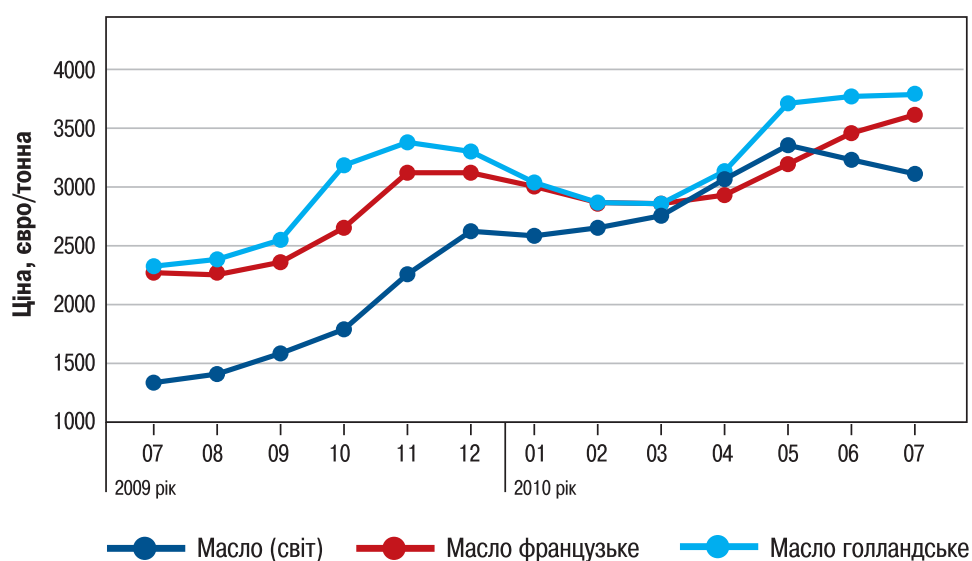
У період із червня по липень світова ціна на масло впевнено трималася позначки \$ 4 000 тонна. Це рекордно високий рівень за останні три роки. На ринку масла складається скрутна ситуація. Частково її пояснюють тим, що жирність молока у США найнижча за останні двадцять років.

За звітний період подорожчало голландське та французьке масло: голландське на € 20 (0,5%) і коштує € 3 780, а французьке – на € 150 і коштує € 3 630 за тону.

Високий попит на масло, що спостерігався на європейському ринку, зумовлений його обмеженою кількістю. Виробничі показники ЄС за перші п'ять місяців цього року свідчать, що масла почали виробляти на 9% менше, порівняно з аналогічним періодом торік. Дещо виправив ситуацію на ринку продаж 25 000 тонн з інтервенційних запасів ЄС. Однак на ціни це майже не вплинуло.

Відчутний експортний попит мав місце тому, що європейське масло на світовому ринку було більш конкурентоспроможним з огляду на коливання валютних курсів.

Динаміка цін на масло



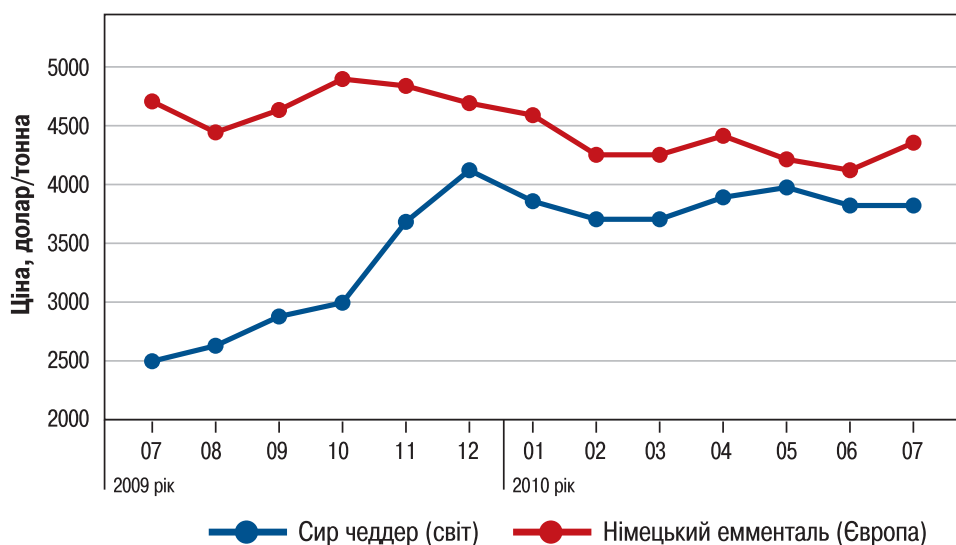
Сир					
	Липень 2010	Червень 2010	Різниця червень–липень, %	Липень 2009	Різниця липень 2009 – липень 2010, %
Світовий ринок. Чеддер	\$ 3 800	\$ 3 800		\$ 2 500	+52,0
Європейський ринок	€ 3 400	€ 3 400		€ 3 300	
Німецький емменталь	\$ 4 318	\$ 4 114		\$ 4 587	+3,0

Світові ціни на сир чеддер у червні-липні залишалися незмінними —\$ 3 800 за тону. Разом із тим його ціна у липні 2010 року була на 52,0% (\$ 1 300) вища, ніж у липні 2009-го, — \$ 2 500 тону.

На ринку ЄС ціна на німецький емменталь не змінилася, він коштував € 3 400 за тону. Однак у доларово-еквіваленті сир подорожчав із \$ 4 114 до \$ 4 318.

У перші п'ять місяців 2010 року попит на сир на внутрішньому ринку ЄС зріс на 20%. Не зважаючи на збільшення виробництва продукту, відчувається дефіцит його запасів.

Динаміка цін на сир



Суше незбиране молоко/сухе знежирене молоко/суха сироватка

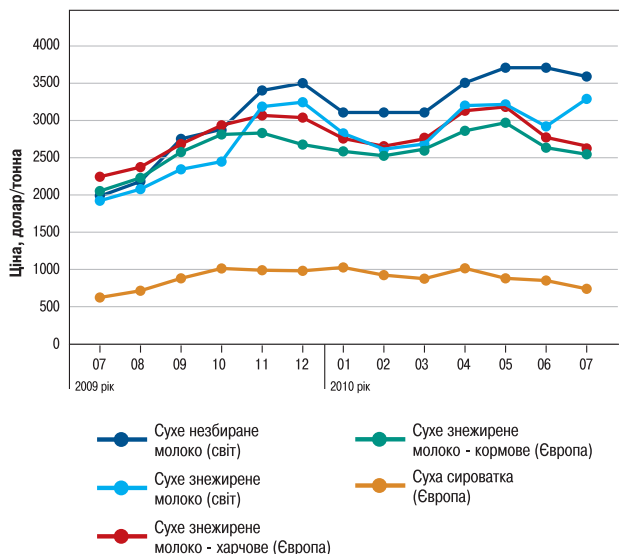
	Липень 2010	Червень 2010	Різниця червень–липень, %	Липень 2009	Різниця липень 2009 – липень 2010, %
Світова ціна на сухе незбиране молоко(СНМ)	\$ 3 600 € 2 830	\$ 3 700 € 3 033	-2,7	\$ 2 000 € 1 422	+80,0
Світова ціна на сухе знежирене молоко (СЗМ)	\$ 2 850 € 2 240	\$ 2 900 € 2 375	-1,7	\$ 2 000 € 1 429	+46,2
Європейська ціна на сухе знежирене молоко (СЗМ) (харчове)	€ 2 200 \$ 2 794	€ 2 280 \$ 2 759	-3,5	€ 1 600 \$ 2 256	+37,5
Європейська ціна на сухе знежирене молоко (СЗМ) (кормове)	€ 1 980 \$ 2 515	€ 2 170 \$ 2 626	-8,8	€ 1 470 \$ 2 043	+35,6
Європейська ціна на суху сироватку	€ 580 \$ 736	€ 690 \$ 835	-15,9	€ 430 \$ 598	+28,9

У липні СНМ на світовому ринку подешевшало на 2,7% до \$ 3 600 за тону. Порівняно з минулим роком ціна зросла на 46,2%, або на \$ 1 600.

Світова ціна на СЗМ у період з червня по липень впала на 1,7%, з \$ 2 900 до \$ 2 850 за тону. За прогнозами, виробництво у південній півкулі зростає, у трейдерів майже не виникає занепокоєності щодо надійності поставок.

Ціни в ЄС на СЗМ (харчове і кормове) у липні, порівняно з попереднім місяцем, впали, відповідно, на 3,5% та 8,8 %, до € 2 200 і €1 980 за тону. Здешевлення може бути частково пов'язане з очікуванням зростання пропозиції за рахунок надходження 192 000 тонн СЗМ з інтервенційних запасів. Хоча після трьох раундів торгів Комісія ЄС відхилила всі пропозиції щодо використання інтервенційних запасів СЗМ.

Динаміка цін на сухе молоко та сироватку



● Аналіз цін на молочні продукти в Україні

У липні місяці ціни на молочні продукти в мережі роздрібної торгівлі залишилися на рівні червневих. Про це свідчать результати моніторингу Міністерства економіки.

В Україні ціна на молоко (жирністю 2,5%) була в середньому 5,47 гривні за літр. У червні вона становила 5,48 гривні. У липні найвищі роздрібні ціни було зафіксовано в АР Крим (5,73), у Чернівецькій (5,65) та Донецькій (5,63 гривні) областях. Найнижчий рівень середніх роздрібних цін відмічено в Чернігівській (5,15), Рівненській та Сумській (5,21 гривні за літр) областях.

У липні 2010 року масло в середньому по Україні коштувало 44,88 гривні за кілограм. Найдорожчим воно було у Київській (48,00), Донецькій (47,29) та Хмельницькій (46,68 гривні) областях. Найдешевше масло у липні можна було купити у Львівській (42,34 гривні за кілограм), Луганській (42,65) та Миколаївській (43,94) областях.

Ціна сметани (жирністю 20%) залишилася стабільною і становила 15,16 гривні за кілограм. Найдорожчою вона була в Донецькій (15,63) і Запорізькій (15,58) областях та АР Крим (15,53). Надоступнішим продукт був у Львівській (13,60), Рівненській (13,76) та Волинській (14,02 гривні за кілограм) областях.

Середня по Україні ціна на сир м'який у липні 2010 року в роздрібній торгівлі становила 30,35 гривні за кілограм, тоді як у червні – 30,27 гривні. Найдорожчим він був у Чернівецькій (37,5 гривні), Херсонській (33,73 гривні) і Хмельницькій (32,65) областях, а найдешевшим – у Закарпатській (26,10), Івано-Франківській (26,91) та Чернігівській (28,15 гривні за кілограм) областях.

MilkUA.info

WWW.MILKUA.INFO

інформаційно-аналітичний портал
про молочний бізнес в Україні та світі

✓ Новини галузі

найсвіжіші новини молочного скотарства
України та світу

✓ Ціни та аналітика

закупівельні ціни на молоко та м'ясо, ціни
на корми, аналіз ринку молока, зернових
та олійних

✓ Технології

статті вітчизняних та зарубіжних фахівців
з питань годівлі, утримання, репродукції
тварин, вирощування молодняку, здоров'я та
управління стадом

✓ Гаряча тема

обговорення актуальних подій галузі, думки
експертів

✓ Інтерв'ю

спілкування з провідними спеціалістами
у молочному скотарстві

✓ Торговий майданчик

оголошення про купівлю/продаж

За підтримки:



НАЙБІЛЬШІ ВИРОБНИКИ МОЛОЧНОЇ СИРОВИНИ УКРАЇНИ

	Компанія-виробник	Регіон	Середній добовий обсяг виробництва у серпні 2010, т
1	Астарта-Київ, ТОВ		155,0
2	Ілліч-Агро Донбас, ДП	Донецька обл.	150,0
3	Агро-Альфа, ТОВ		100,0
4	Українська молочна компанія, ТОВ	Київська обл.	80,0
5	Райз-Максимко, ЗАТ		73,0
6	Поділля, ЗАТ ПК	Вінницька обл.	60,0
7	Зернопродукт, ТОВ	Вінницька обл.	50,0
8	Агротон, ЗАТ СВФ	Луганська обл.	50,0
9	Сварог, корпорація		50,0
10	Агро-Союз, АТЗТ	Дніпропетровська обл.	42,0
11	Маяк, ТОВ АФ	Полтавська обл.	35,0
12	Воскобійники, СТОВ	Полтавська обл.	33,0
13	Плешкані, ПСП	Черкаська обл.	30,0
14	ім. Духова, СТОВ	Полтавська обл.	28,5
15	Агроекологія, ПП	Полтавська обл.	28,0
16	Екопрод, ЗАТЗІІ	Донецька обл.	25,0
17	Зелена долина, Агрокомплекс ТОВ	Вінницька обл.	25,0
18	Інвестиційний менеджмент, ТОВ		22,0
19	ім. Воловікова, СГП ТОВ	Рівненська обл.	20,0
20	Маяк, СТОВ АФ	Черкаська обл.	20,0
21	ім. Шевченка, ТОВ	Черкаська обл.	20,0
22	Насінневе, ВАТ	Харківська обл.	20,0
23	Урожай, ЗАТ НВФ	Черкаська обл.	20,0
24	ім. Енгельса, СТОВ	Луганська обл.	18,0
25	Ілліч-Агро Умань, ДП	Черкаська обл.	17,0



Тетяна АНТОНЕНКО
International Dairy Magazine

Довгий та складний молочний ланцюг «від лану до столу». А в кінці ланцюга за згаданим столом сидить той, для кого працюють ферми і молокопереробні заводи, тобто споживач. Якої думки він про молоко, котре у найрізноманітніших варіантах пропонують йому магазини?

Скільки п'ємо

Молоко — продукт традиційний для вітчизняного споживача. Всі знають про його корисність та поживні якості. Серед найулюбленіших молочних продуктів є й чемпіони. Кияни, наприклад, у своїх уподобаннях перше місце віддають кисло-молочним продуктам (55%), а друге — рідкому молоку (38%)*.

У цій статті поговоримо про міських споживачів, для яких омріяне «молоко з-під корови» - недосяжна розкіш. Деякі фанати у пошуках «справжнього» молока прямують повз супермаркет до ринку. Там завжди можна побачити бабусь, котрі продають «справжнє» молоко у пластикових пляшках. Обтерті умовно-чистою ганчіркою пляшки з молоком стоять просто на підлозі, у ліпшому разі на якомусь дерев'яному ящику.. І що дивно — цей сумнівний продукт купують! Таке молоко не дешевше за магазинне, інколи навіть дорожче. Отже, беруть його не через нижчу ціну. Щось змушує людей купувати молоко, отримане невідомо від якої корови, невідомо в яких умовах, у пляшці невідомого походження... Список запитань можна продовжувати. Скоріш за все, одна із причин цього - тверда впевненість споживача в корисності саме свіжого молока, без промислової обробки. Звідки ж така недовіра до переробників?

На одному із засідань клубу «Вищий молочний стандарт» якось було продемонстровано результати проб, відраних із пакетів молока після різних видів обробки (стерилізоване, пастеризоване, УНТ) і молоко із згаданої вже «бабусиною пляшки».

Нескладно здогадатись, якими були ці результати. Присутні на презентації журналісти просто вразилися почутим. Здивувати ж споживацький загаль кишковою паличкою, яка прекрасно почувалася в пляшці, нагоди не трапилося. Власне, рекламна кампанія, яку потім влаштували, була за УНТ молоко, а не проти продукту стихійних ринків та пов'язаних із цим ризиків.

Навряд чи хтось заперечуватиме корисність свіжого молока загалом. Влучно висловилося директор одного із молокопереробних підприємств, захищаючи у дискусії з журналістом право на існування молока від господарств населення: «Наші сільські діти це молоко п'ють, і вони на уроках фізкультури не вмирають». Але ж... повернімося до міських дітей. Тих, які п'ють молоко магазинне. Від цього нікуди не подінешся, бо масова потреба у великих обсягах молока вимагає саме промислового виробництва.

Нагадаємо, що за останні 15 років споживання молока на душу населення в нашій країні скоротилося до катастрофічного рівня. Причому не тільки в Україні. Порівняно з фізіологічно обґрунтованою річною нормою 380 кг (у перерахунку на молоко) 2009-го року споживання молочних продуктів становило в Україні 208 кг, а у найближчих сусідів, тобто росіян — 238 кг, а білорусів — 233 кг.

Експертні оцінки споживання молока навіть ще нижчі. Наприклад, голова ради директорів Співки молокопереробних підприємств України В.Чагаровський під час презентації «Стан і перспективи молочної галузі України та струк-

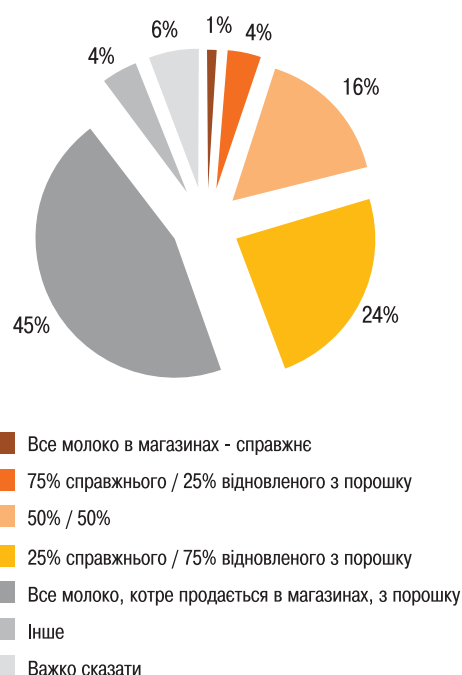
турні зміни на ринку молочних продуктів» (2009) оприлюднив таку інформацію щодо структури споживання молока: через ринки було продано 1,33 млн тонн молока, у промислову переробку пішло 4,67 тонн. При цьому розраховане на підставі структурного розподілу споживання молока на душу населення становило лише 148,5 л на рік.

З порошку чи не з порошку

Тепер до основного питання цієї статті. Хай не 380 кг щорічно, а 208 чи 148, але українці молочні продукти вживають і молоко п'ють. Як вони його при цьому оцінюють? Звичайні споживачі не заглиблюються у тонкощі технології виробництва, не розмежовують виробників і переробників, не знають про проблеми якості «молока від населення» та сезонність у його виробництві. Власне, вони й не повинні цього знати — це справа фахівців. Споживач зазвичай точно знає одне — молоко отримують від корови. Йому відомо також, що його не тільки переробляють на масло, сир, сметану та інше, а й... сушать. А потім, буває, розводять. Не «відновлюють», як зазвичай пояснюють молокопереробники, а саме «розводять». І продають як молоко. Це сприйняття споживача.

Тим часом фахівці дискутують щодо термінологічного визначення («молоко» чи «молочний напій»), працюють над уточненнями, які б дали змогу розмежовувати начебто однакові продукти залежно від технології їх виготовлення. Інакше підприємства, що витрачаються на нові технології, аби зберегти максимум корисного в кінцевому продукті, не отримають жодного зиску порівняно з тими, хто особливо такими проблемами не переймається. Відтак, це тема важлива, серйозна і її варто розглянути окремо. Нині ж мова про думку споживача.

Що думають про магазинне молоко, скажімо, міські споживачі? Торік дослідницька компанія InMind (FACTUM GROUP) опитала споживачів шести найбільших міст України**.

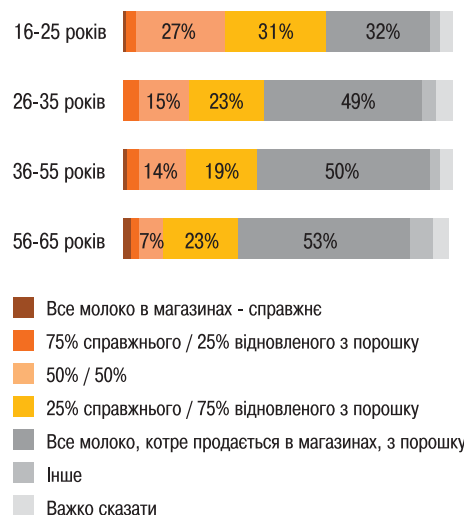


Розподіл відповідей наведено на (рис.1):

На жаль, тільки 1% опитаних упевнені, що в магазинах продають «справжнє» молоко, тобто не відновлене з порошку. Практично майже половина респондентів (45%) вважають, що все магазинне молоко — порошкове. Безумовно, залежно

від різних торгових марок ця оцінка відрізняється. Мало того, оцінка не є безумовним бар'єром (все одно молоко потрібне). І все ж можна констатувати, що у споживачів великих міст сформувався певний стереотип щодо «ненатуральності» молока, яке вони купують.

Оцінки споживачів щодо натуральності молока суттєво різняться залежно від їх віку. Чим вони старші, тим упевненість у натуральності молока менша (рис. 2):



Найскептичніше налаштовані стосовно натуральності молока жителі Дніпропетровська і Донецька. Складно сказати, в чому тут причина. Чи то молоко, яке продають у магазинах цих міст, не таке смачне, чи споживачі прискіпливіші?

Чи буде довіра?

З огляду на песимістичну статистику молочної галузі останніх років, можна, звичайно, вважати, що не це питання (порошкове чи не порошкове молоко) нині найважливіше. Як то кажуть, не до жиру... Молоко купували й купуватимуть, хоч би що про нього думали.

Але ж... Ті, хто читає цей журнал, знають, скільки зусиль витрачають на виробництво якісного молока, на те, щоб впроваджувати найпередовіші технології переробки та застосовувати сучасні інгредієнти для виготовлення справді хорошого продукту. При цьому споживач, задля якого все це роблять, як бачимо, налаштований досить скептично. Вкрай мізерна частка тих, хто вважає, що молоко — це молоко, свідчить: український споживач виробникові не довіряє.

До слова, цьому сприяє й схильність засобів масової інформації до широких узагальнень, коли йдеться про фальсифікації, недобросовісне маркування тощо. Коли телевізор регулярно транслює викривальні передачі, у людей формується думка, мовляв практично всі продукти неякісні, а всі підприємства виробляють фальсифікат. Ефект телебачення успішно підсилюють інші ЗМІ.

Поки що все це має вигляд протистояння. А хотілося б спостерігати спільні зусилля всіх, хто зацікавлений у тому, щоб пишатися українським молоком міг передусім вітчизняний споживач.

* Дані компанії InMind (FACTUM GROUP). Репрезентативне телефонне опитування серед киян (n=427) віком 18+. Польовий етап проводили в лютому 2008 року. Похибка вибірки — 5%.

** Дані компанії InMind (FACTUM GROUP). Репрезентативне телефонне опитування серед жителів шести найбільших міст України (Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків, Одеса, Львів), загалом 617 осіб віком 16-65 років. Польовий етап проводили в червні 2009 року. Похибка загальної вибірки становить 4%.



І V В С Е У К Р А Ї Н С Ь К И Й МОЛОЧНИЙ КОНГРЕС

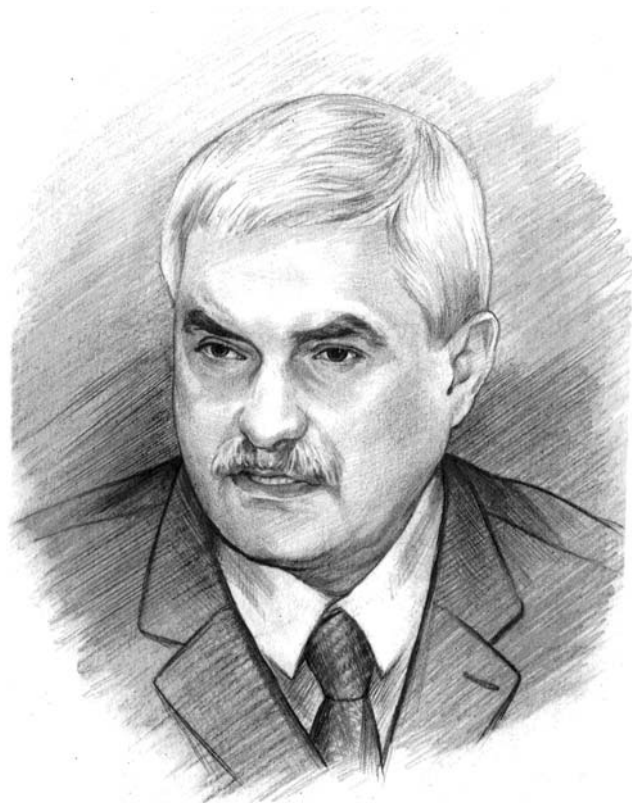
Лютий 2011, м. Київ,
ДП «Український дім»



Організатор конгресу: «Dykun Global Consult»,
тел/факс: +38 04744 36985,
оф.моб: +38 0674701781, +38 0674701939

Детальну програму конгресу та умови участі в ньому Ви можете побачити на сайті www.dairycongress.org

Про справи державні



ДОСЬЄ-ПЕРСОНАЛІЇ

Биков Сергій Вікторович – випускник Харківського зооветеринарного інституту (1984 року) та Дніпропетровського регіонального інституту державного управління (2002 рік). Трудовий шлях розпочав старшим ветеринарним лікарем радгоспу-комбінату «Вуглегірський» (Донецька область). Обіймав керівні посади в сільськогосподарських підприємствах та органах місцевого самоврядування в Івано-Франківській, Луганській та Донецькій областях. Із квітня 2006-го до травня 2010-го – директор, генеральний директор, голова правління ТОВ «Українська молочна компанія» (Київська область) – найбільшого молочного комплексу в Україні. З травня 2010-го – заступник міністра аграрної політики України.

Сергію Вікторовичу, ви вперше в Україні збудували новий комплекс із поголів'ям понад 3000 дійного стада, завезли тварин з-за кордону, вийшли на світові показники виробництва. Які були відчуття?

Якщо казати відверто, було страшно. Адже інвестицій було на десятки мільйонів доларів – до мене в Україні такого ще ніхто не робив. Страху також наганяв песимізм практично усього мого оточення, адже аграрна наука й практика свідчили: наш проект – утопія, скотомогильник. Самі розумієте, стає не по собі, коли вартість про-

екту перевищує 50 мільйонів доларів, а навколо тебе лише негативізм та пророцтва про крах. Єдину підтримку отримав від партнерів, які доручили мені самостійно вибирати напрямок для розвитку. Звичайно, свинарство виглядало привабливіше. Та й окупність інвестицій там вища. Однак і конкуренція значно гостріша.

«Страх гнав нас тільки вперед»

Я свідомо вибрав молочне скотарство, адже поголів'я та виробництво молока в країні скорочуються, а попит на якісну продукцію зростає. А це вже бізнес. Ризик, точніше, ризики були великі: і ветеринарний, і технологічний. Не було впевненості, що вийдемо на заплановані показники продуктивності. Боялися буквально всього. Але інакше нічого б не вийшло. Страх гнав нас тільки вперед. Після таких великих капіталовкладень дороги назад не було. Лише через рік після того, як запрацював комплекс, страх поступово минув. Ми всім довели, що такі проекти мають право на існування.

Наскільки великою має бути ферма?

Все залежить від того, скільки грошей хочете заробити. Чим більшого прибутку прагнете, тим більшою повинна бути ферма.

Яким Ви бачите розвиток молочного скотарства України?

Продовжуватиметься спеціалізація сільськогосподарських підприємств, і галузь поділиться на два напрямки. Перший – промислове виробництво молока, основою для якого стануть існуючі сільськогосподарські підприємства та нові комплекси, які ще збудують. Промислове виробництво передбачає вдосконалення технологій та зростання виробництва якісного молока. Така філософія має стати основою для виробництва молока в нашій країні. Другий напрямок розвитку – фермерство.

Державна підтримка галузі. Ваше бачення.

Нині в Україні, особливо в аграрному секторі, стало традицією чекати допомоги від якоїсь політичної сили чи Президента. Мовляв хтось повинен прийти і розв'язати всі проблеми нашого підприємства. І тут я дуже принциповий: кожен має працювати на себе, на свою сім'ю, на свій добробут, сам, а не покладатися на допомогу держави. Сам зроби – сам і отримай. Звичайно, держава має контролювати галузь, адже це продовольча безпека країни. Щоб вона жила нормально, аграрний сектор повинен забезпечити належний рівень виробництва продуктів харчування за доступними цінами. Якщо ж стається збочення в той чи інший бік, держава повинна втрутитися.

**«Держава – не фінансова установа,
яка роздає всім гроші, її завдання –
контролювати та не допускати відхилень»**

Державна підтримка селекції за останні роки призвела до тотального занепаду цієї галузі. Якщо, наприклад, у птахівництві й свинарстві бізнес перейшов на світову селекцію, то в молочному скотарстві спостерігається цілковитий занепад. І винна в цьому передусім державна підтримка. Нині на деяких племінних заводах річні надої становлять до 3000 літрів на голову. Це абсурд. Міністерство захарашене листами з проханнями від різних «племінних» суб'єктів про державну допомогу. Ми повинні зрозуміти, що племінна справа – це насамперед бізнес, який в усьому світі є самодостатнім. 2009 року із 150 тис. племінних тварин продали лише 8 тис. телиць та нетелей. Що це за племінна справа? Кому вона така потрібна? Програма підтримки селекції практично перетворилася на порятунок потопельників, яким надають підтримку не за заслуги, а за потребою. Держава – не фінансова установа, яка роздає гроші. Її завдання – контролювати та не допускати збожень.

У якій галузі аграрного виробництва є негаразди?

Насамперед у молочному скотарстві. Воно стагнує. Скорочуються поголів'я та надої. Самотужки галузь кризу не подолає. Свого часу уряд підтримав виробників курятини, які отримували 1 гривню на 1 кілограм виробленої продукції. Нині ж птахівництво є цілком самостійною галуззю, яка прекрасно розвивається. Свинарство також нині на підйомі. Звичайно, державна підтримка ще більше стимулювала б розвиток цієї галузі. Однак і без неї «свинячий» бізнес вже не пропадає.

А ось у молочному скотарстві без підтримки держави не обійтися. Саме тому нині фахівці розробляють програму підтримки галузі. Ми розуміємо, що вона надзвичайно капіталоемна, з повільним оборотом капіталу, а тому бізнес обходить її стороною. Рослинництво, птахівництво, свинарство для бізнесу привабливіші. Та й ризики в молочному скотарстві значно більші. Отож нині йдеться про 50-ти відсоткове державне відшкодування капіталовкладень у будівництво молочних ферм. Якщо нині не підтримати молочне скотарство, то через 5 років ми пройдемо точку неповернення і станемо імпортозалежною державою.

На кого розрахована програма?

Програма підтримки розрахована на всіх, без винятку, охочих, які того варті. Під словом «варті» я маю на увазі людей, які насамперед мають досвід роботи у молочному скотарстві. Однак і це не є обов'язковим. Головне, аби вони розуміли, що таке молочне скотарство. По-друге, вони повинні надати абсолютно прозорий пакет документів, який підтвердить право на володіння землею, що виділена для будівництва комплексу та виробництва кормів, чіткий бізнес-план будівни-



EuroTier

Подія світового значення для професіоналів тваринництва



Бізнес, заснований на інноваціях

- Понад 1 700 інтернаціональних експонентів на 170 000 кв.м виставкової площі
- Близько 130 000 відвідувачів із 96 країн світу
- Новітні тенденції та інновації в галузі тваринництва, починаючи зі скотарства, свинарства, птахівництва до аквакультури
- Передові технології в галузі біоенергетики і децентралізованого енергопостачання

Виставковий комплекс Ганновера, Німеччина 16-19 листопада 2010 р.

Dykun Global Consult

Andrei Dykun, Diana Ryabenko

E-Mail: info@dykun.com.ua, Tel. 047 443 6985



www.eurotier.de



Найкраща порада в моєму житті

Коли я керував господарством у Донецькій області, на одному підприємстві встановили голландську лінію з виробництва сиру. Власник сир-заводу, голландець, брав на роботу дівчат віком до 25 років. Це всіх дуже дивувало: в селі пліткували, буцімто це не завод, а бордель. Особливо обурювалися жінки з чималим досвідом роботи. Не зрозуміли, чому перевагу надавали вчорашнім школяркам, а їм, досвідченим і працьовитим, відмовляли. Я запитав у власника, і він пояснив, що інтенсивність праці у промисловому виробництві дуже висока. Тому жінкам, які ще й опікуються родиною, дітьми, власним господарством, працювати в таких умовах дуже важко і їхня продуктивність буде нижчою, ніж у молодих дівчат. Доземно вклоняюся нашим досвідченим трудівницям, але коли говорити про справу, необхідно використовувати прагматичний підхід. Отож цей приклад став для мене уроком, який з того часу використовую у своїй практиці.

В «Українській молочній компанії» в доїльній залі доярками працюють чоловіки. І це наша принципова позиція, адже робота важка та надзвичайно інтенсивна – у три зміни. Зрозуміло, що за таку працю треба платити гідно. Тому нині УМК – лідер за рівнем заробітної плати в Україні. Хочеш мати високу продуктивність праці – плати. І цей принцип ми не порушуємо. Повірте, у тому, що нині у нас доярками працюють лише чоловіки, немає жодних гендерних порушень. Цього вимагає саме життя.

цтва з конкретними термінами виконання робіт, довідки про фінансовий стан підприємства та податкову заборгованість. Із кожним «кандидатом» будемо розмовляти особисто, аби подивитися в очі та зрозуміти, чи серйозна ця людина та які має наміри. Зрозуміло також те, що в рамках такої програми нема сенсу будувати ферми, менші ніж на 1000 голів дійного стада.

Чому буде надано перевагу – будівництву «з нуля» чи реконструкції?

Для держави нема принципового значення, про що йдеться – реконструкцію чи будівництво «з нуля», головне – зростання поголів'я. Звичайно, якщо міркувати стратегічно, то реконструкція старих радянських споруд – дорога в нікуди, адже такі ферми матимуть технологічні обмеження, скажімо, недостатню провітрюваність, що завадить отримати високі надої. Ферми повинні забезпечити щорічні надої на рівні 9 – 12 тисяч літрів на корову. Тому, якщо говорити відверто, слід розуміти: якщо хочемо мати сучасну ферму і дотримуватися сучасних технологій, треба будувати нові приміщення, які забезпе-

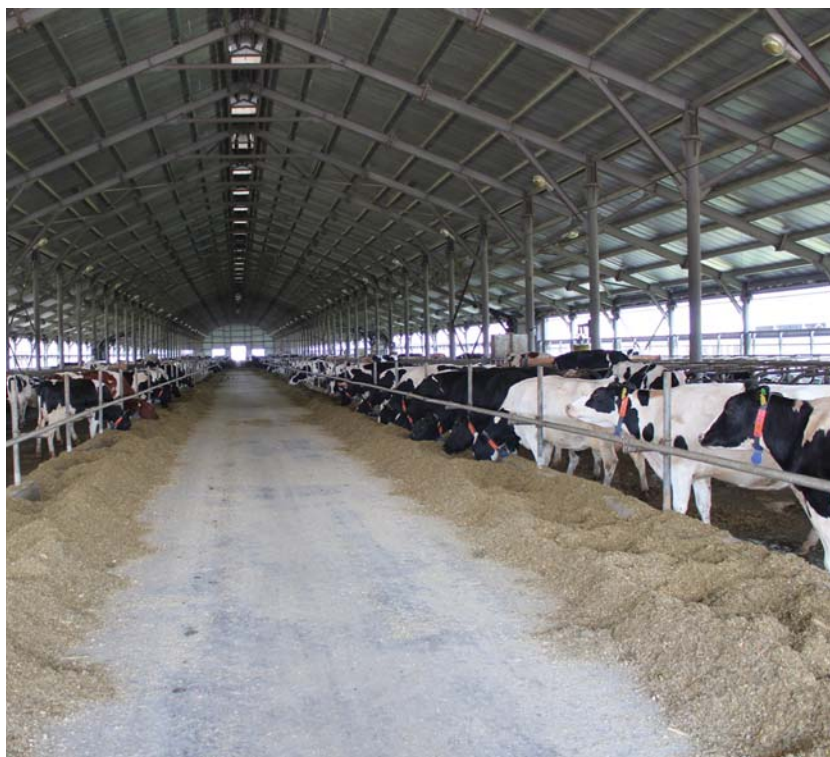


чати тваринам належний комфорт. Старі споруди можна використати для вирощування молодняку, під сухостій та пологові відділення. А основні виробничі приміщення повинні відповідати світовим стандартам: мати висоту не менше 9 метрів, вентилятори, штори, площу на 1 тварину – не менше 12 квадратних метрів. Треба бути впевненими, що тварини потенційно можуть дати високі надої. Підтримувати ж комплекси, які щороку даватимуть 5-6 тисяч літрів на голову немає сенсу. Держава повинна знати, у що вона вкладає гроші і як це позначиться на кінцевому результаті, тобто виробництві молока.

На рівні керівництва країни лунали заяви, мовляв щороку треба будувати 50 комплексів на тисячу голів...

Нині промисловість щороку переробляє майже 5 млн тонн молока. Але обліковується лише те, яке надійшло на переробні підприємства. Реалізоване ж на ринках не враховується. У сільськогосподарських підприємствах утримують 600 тис. корів, які в середньому дають по 4000 літрів на голову. Тому від них ми нині отримуємо 2,4 млн тонн молока. На превеликий жаль, до півмільйона тонн витрачають на випоювання телят. Отож потрібно переходити на коротші схеми випоювання телят та використовувати якісні ЗЦМ, які доступні на ринку і майже вдвічі дешевші від молока. Крім того, ще 3 млн тонн ми отримуємо від населення першим та другим сортом, що неприпустимо у більшості розвинутих країн. Слід також враховувати те, що з кожним роком ми отримуємо від населення все менше молока.

ВИБІР – БЕЗ СТЕРЕОТИПІВ.
ТЕХНІКА – БЕЗ КОМПРОМІСІВ



Отож перед нами стоїть питання: де взяти 3 млн тонн? Програма розрахована на 5 років. $50000 \times 5 = 250000$. Завдання на найближчі 5 років – збільшити високопродуктивне стадо на 250 тис. голів. На таких фермах надій повинен становити 10 тис. літрів на голову.

Ще мільйон тонн молока ми розраховуємо додатково отримати від наявних господарств, і тут ми сподіваємося на активну роботу Асоціації виробників молока України. Таким чином зможемо забезпечити внутрішньоринковий попит на якісний продукт. Також не треба забувати, що ми експортуємо майже 1 млн тонн, однак експорт нині під загрозою. Практично єдиним імпортером молочної продукції з України є Росія, яка завжди чинить адекватно до своїх інтересів: якщо мають достатньо молока, закривають кордони, якщо не вистачає – відкривають. На превеликий жаль, у Росії немає конкуренції нашої молочної продукції, адже ринок повністю регулює держава.

У Росії вже кілька років діє національний проект з розвитку молочного скотарства. За цей час там збудовано понад 300 сучасних комплексів, але очікуваних результатів нема.

По-перше, я з цим не згоден. У Росії зупинено спад виробництва молока. Так, вони стоять на місці, але, на відміну від України, не падають. Щодо низьких показників новозбудованих комплексів, то це, на мою думку, питання часу. Адже йдеться лише про менеджмент, який можна дуже швидко налагодити.

Чи планують запровадити державний контроль за дотриманням технології виробництва молока?

Технологічний контроль – завдання власника, а не держави. Власники зацікавлені в максимальному прибутку, адже вони інвестують 50% вартості проекту, а це немалі гроші. Стовідсоткового фінансування з боку держави ніколи не буде, бо це неефективно. Навіть при 50-ти відсотковому державному фінансуванні є певні ризики. Погляньте, що сталося із селекцією, яку постійно дотували! Як я вже згадував, її практично немає. А все тому, що дотування убило конкуренцію. Працюєш чи не працюєш, а гроші отримуєш... ☺



м. Бориспіль, вул. Привокзальна, 50
тел. 04595-71042

POTTINGER
Україна

Через терни до зірок



Пані Євгеніє, що Вас підштовхнуло зайнятися молочним бізнесом?

Ми почали займатися сільським господарством 2003 року. Абсолютно випадково — я завжди кажу, що це треба дякувати плану Господа Бога. Раніше — з 1998-го по 2002 рік — ми продавали зерно та цукор, співпрацювали з сільгосппідприємствами, справи йшли непогано. А якось напровесні до нас звернувся один із районних чиновників — мовляв, Євгеніє, я знаю Вашу наполегливість, візьміть під опіку одне із господарств району, це не так уже й складно. Насправді у господарстві був цілковитий занепад: не було коштів на весняну сівбу, заборгованість по зарплаті — близько 3,5 млн. рублів. Не розуміючи всього того, що нас чекає, ми взялися за справу. Як нам сказали, трохи вкложите і трохи більше отримаєте. Чиновник звичайно свого добився — він відрепортував, що площа буде весною засіяна, якось вирішиться питання заробітної плати. Що стосується нас, то відступати було нікуди. Наш принцип роботи — працювати ґрунтовно і дуже технологічно. Ми розуміли, що максимальний прибуток принесе максимально ефективне виробництво. Лише це. Восени 2003 року ми взяли ще одне господарство, яке знаходилось практично в такій же ситуації ... а ще нам дісталися 250 корів. І як виявилось згодом, ми не мали права їх вирізати — заборона адміністрації. Ми стали заручниками обставин.

Виходить, що іншого виходу, окрім як зайнятися тваринництвом у Вас не було?

Виходить, що так. Тому у 2004 році восени поїхали в «Агро-Союз». Там ми познайомилися із Ельманом Оруджовим. В «Агро-Союзі» я вперше почула й побачила, що тваринництво може бути бізнесом, і це має бути бізнесом. Ми серйозно почали думати про реконструкцію та й адміністрація продовжувала поводитись жорстко, шлях був один: займатись тваринництвом серйозно. Взимку 2004 року ми підібрали приміщення для реконструкції, тоді ми не зважилися на будівництво нового комплексу.

В 2005 році ми проїхали Австрію, Голландію, Чехію — визначались, яке поголів'я потрібне. Нас, які нічого не розуміли в тваринництві, австрійці переконали, що Симентал — це свого роду «Порш», автомобіль, у якому ти можеш їхати зі швидкістю 250 км/год. Звичайно, машина поїде, якщо ти вмієш нею керувати. Так само і австрійський Симентал — якщо вмієш керувати твариною, то вона дасть тобі продуктивність не гіршу, ніж Голштин. А ще тоді ми так розмірковували: від помилок ніхто не застрахований і якщо щось піде не так, то від Голштина не буде ні молока, ні м'яса; а від Симентала матимемо хоча б м'ясо. Це сьогодні ми розуміємо, що спеціалізація — молоко чи м'ясо — має бути обов'язково. На своєму шляху розвитку молочного скотарства ми зробили чимало помилок. Одна із них неправильний вибір породи. Хоча, якщо подивитися на справу з іншого боку, ті помилки

ДОСЬЄ-ПЕРСОНАЛІЇ

Уваркіна Євгенія Юріївна,
директор ТОВ «Агрофірма «Тріо»

Євгенія Уваркіна здобула вищу економічну освіту, закінчила курси підвищення кваліфікації управління і організації персоналу за системою МВІ. З 1999 року займалася приватним підприємництвом, вела торгівлю діяльністю. Одружена, має четверо дітей. Із 2001-го Євгенія — одна із засновниць та директорів ТОВ «Тріо ХХІ», яке спеціалізується на оптовій торгівлі цукром та зерном у Росії. 2003-го Євгенія Юріївна разом із сестрою та братом створили сільськогосподарське підприємство ТОВ «Агрофірма «Тріо» в Ліпецькій області. Діяльність новостворена організація розпочала із одного господарства — колишнього СГБК «Родіна». 2005-го ТОВ «Агрофірма «Тріо» мала 9 тисяч гектарів посівної площі на території вже трьох господарств (сільськогосподарських виробничих кооперативів «Родіна», «Пам'ять Ілліча», «Олим»). 2006-го посівні площі склали 11 тисяч гектарів за рахунок колишнього СГБК «Покровське», а 2008-го — 17 тисяч гектарів. Основні напрямки діяльності ТОВ «Агрофірма «Тріо»: буряківництво, вирощування високоякісного товарного зерна, а також виробництво молока.

були першим кроком, який ми мали зробити, аби відпрацювати технологію і зрозуміти всю систему роботи.

Восени 2005 ми завезли першу партію нетелей, в 2006 році отримавши результат першої лактації — 6700 кілограмів молока від Сименталів. Із дорослим поголів'ям, як нам тоді здавалося, була чудова ситуація, низький рівень вибракування — 13% із планованих 30%. Були певні проблеми із молодняком, а згодом з'ясувалося, що у нас ще більші проблеми із відтворенням — 300 днів лактації, а тварини не тільні. Що робити? Давайте поставимо корів на синхронізацію. Спробували, а результату не отримали. Усе, що ми робили — робили не системно.

В 2006-2007 роках ми витрачали багато часу на вивчення нових технологій, набуття нових знань. Нам здавалося, що ми вже стільки всього знаємо. До нас приїжджали гості, оглядали наш комплекс, ми з гордістю розповідали, що випоювати телят треба максимум 60 днів по 6 літрів, мета — 45 днів. Це вже згодом, коли ми почали систематизувати і вести ретельний облік, то побачили, що деякі телята у нас стоять 90 днів на випоюванні. І споживають вони молоко не тому, що їм це потрібно, а тому, що ми їх просто забули відлучити. У нас не було системи обліку і контролю, а ми з гордістю розповідали про ті знання, які отримали і вважали, що у нас все гаразд.

Коли ж все-таки прийшло розуміння того, що варто щось змінити?

Ми дуже динамічно розвивалися, у 2007 році розпочали будівництво нового комплексу. Підібрали устаткування. Закупили Голштинів. Створили для корів максимальний комфорт. Почалися отелення, а продуктивність наших корів не така, якою мала б бути, всього 19 літрів. Саме тоді, я вважаю, і наступив переломний момент — ми зрозуміли, що успіх справи на 90% залежить від нас

ДОСЬЄ-ПІДПРИЄМСТВО

ТОВ «Агрофірма «Тріо»

Молочний комплекс у с. Братовщина (Долгоруковський р-н)

Комплекс реконструйований, запущений в експлуатацію 2006-го року

Дійне стадо	1000 корів
Порода	Симентал
Система утримання	безприв'язна
Річний надій на 1 корову	7000 літрів
Доїльна зала	Паралель 2х20

Молочний комплекс у с. Покровське (Тербунський р-н)

Будівництво почалося 2007-го. Експлуатацію було розпочато 2009-го.

Проектна потужність — 2400 дійних корів

	Показники 2010	План на 2011
Дійне стадо	1500 корів	2000 корів
Порода	Голштин	
Система утримання	безприв'язна	
<i>Молоко і доїння</i>		
Річний надій на 1 корову	9000 літрів	1200 літрів
Добовий надій на 1 корову	30-31 літрів	36 літрів
Доїльна зала	карусель на 60 місць та ялинка 2х8	
<i>Репродукція</i>		
Тільні корови в стаді	56%	60%
Запліднюваність	33%	40%
<i>Здоров'я</i>		
Відсоток хворих корів у стаді	4%	3%
Маститні	3%	1,5%
Копитні	3%	1,5%





самих і від організації праці. Більше того, якщо ми постійно робимо якісь зміни, лише погіршуємо ситуацію, і це було видно по нашій роботі.

«Можна мати найсучаснішу техніку і технологію, тварин із високим генетичним потенціалом, але якщо немає організації виробництва, ні те, ні інше не принесе нам успіху»

Тоді ми просто зупинились і разом з Ельманом Оруджовим розібрали в деталях організацію роботи по кожному блоку виробництва. Ми розписали, хто, що, де і коли має зробити. Визначилися, скільки потрібно працівників для виконання тієї чи іншої операції. У нас ніхто без діла по корівнику не ходить, зайвих людей немає. Кожен чітко знає, що і за чим має виконувати. Ми продумали, яким чином можна мотивувати співробітників, щоб вони були зацікавлені працювати краще. Результати роботи «прив'язані» до заробітної плати. І за три місяці справи різко пішли вгору, ми сягнули продуктивності 30 літрів.

Крок за кроком елемент за елементом ми склали в систему, яка працює. Сьогодні ми розуміємо, що наше завдання зробити коливання і відхилення в системі мінімальними. Головний успіх, якого ми досягли, це те, що будь-яку зміну, яку ми вносимо в систему, ми робимо свідомо, відповідально, а сама система допомагає нам відстежити наслідки цієї зміни.

Виробництво — це пазл, де усі технологічні процеси узгоджуються. От ніби все розклали по полицях в утриманні і годівлі, а з графіком доїння не узгодили — і вже малюнок не збереш. Тільки тоді наша корова на пазлі буде посміхатися і давати 36 кілограмів молока на добу, коли все працює в комплексі як єдине ціле. Це основа, яку ми зрозуміли, і сьогодні нам не страшно говорити про наступну ферму. Ми знаємо, як будувати систему, а вона дозволяє нам контролювати і управляти вхідними ресурсами. Тепер жоден аферист не зможе до нас наблизитись із пропозицією неякісної вакцини, неякісних медикаментів, так як він точно знає, що в нього тепер не ви-

йде розказати нам гарну історію, в яку просто повірять, а результат не можна побачити і проконтролювати. Наша система дає нам можливість реально оцінити, що працює і приносить результат, а що ні.

Сьогодні у Вас є система, Ви знаєте, як працювати. А що далі?

Процес удосконалення безкінечний. Ми сьогодні надоюємо 9 тисяч кілограмів молока від корови, Америка — 10 тисяч, а кращі ферми — усі дванадцять. В Ірані зараз отримують 12-15 тисяч кілограмів молока від корови. Нам є до чого прагнути, але удосконалюватися ми можемо лише в системі.



Naturally ahead

≡ **Biomin** ≡

Контроль над
риском заражения
микотоксинами

До 2 кг больше...

...молока – результат кормления
животных рационами, где микотоксины
под контролем.

Микотоксины ухудшают надой и общее
состояние здоровья Ваших животных.

Микофикс® - это правильный выбор
среди кормовых добавок для контроля над
риском заражения микотоксинами.

ООО «БИОМИН УКРАИНА»
ул. Щекавицкая, 30/39, оф. 167
04071, г. Киев, Украина
Тел.: + 3 8 044 360 18 81
+ 38 044 496 17 63
факс: +38 044 207 12 10
e-mail: office.ukraine@biomin.net
www.biomin.net

*Результаты опытов, а также другую полезную
информацию Вы найдете на сайте:*

www.mycofix.biomin.net

Які виробничі показники є для Вас індикаторами того, наскільки ефективно працює Ваша система?

Для мене як для власника ключовими показниками є добове виробництво молока по дійному стаду, рівень вибракування, кількість соматичних клітин у танку і відсоток тільності. Якщо добовий надій 36 літрів, соматика не перевищує 200 тисяч і вибракування не більше 30%, то в цьому випадку я знаю, що у нас все гаразд із годівлею, утриманням і здоров'ям корів. Показник тільності мені покаже стан із відтворенням стада, і чи взавтра ми також матимемо 36 літрів від корови. Цих чотирьох показників мені достатньо.

Для керівника ферми чи менеджера важливими є інші показники. Наприклад, відплата корму. Менеджер знає, що 22 кг сухої речовини в раціоні — це 30 л продуктивності. А далі він уже думає, правильно чи неправильно складений раціон. Це індикатор блоку годівлі і доїння. Рухаємося далі — доїння. По групі роздою маємо 40 літрів від корови за добу, по групі виробництва — 28-30 — усе гаразд,

там мені як керівнику ферми нема чого робити, система працює. Давайте візьмемо блок здоров'я. Проблемних корів із маститами і захворюваннями ратиць має бути максимум 2%, але по звітах я бачу, що їх більше. Це значить, що невчасно виявляють проблему, невчасно лікують — я знаю до кого мені треба йти і з кого спитати. Такі індикатори є по кожному блоку і саме вони допомагають вчасно зреагувати на відхилення у виробництві.

Що б Ви побажали тим, хто сьогодні займається молочним скотарством?

Любіть ту справу, якою ви займаєтеся і ставтеся до неї відповідально. В першу чергу — прагніть налаштувати виробництво й досягти результату. Тобто, якщо ви просто працюєте заради роботи, ви ніколи не будете намагатися досягти чогось більшого. Варто прагнути бути кращим. Це змусить вас з'ясовувати та вибудовувати. Треба просто хотіти й любити. Це додасть відповідальності, сили й часу, а також бажання в усьому розібратися. ☺



Останні два роки із АФ «Тріо» тісно співпрацює Ельман Оруджов, один із провідних експертів з молочного скотарства України та Росії. Ми поцікавилися, у чому секрети успіху. На це Ельман Гасанович відповів:

На перше місце я б поставив настирливість і наполегливість в досягненні мети як Євгенії, так і всієї її родини. Ці люди, не зважаючи на перепони і труднощі, йдуть вперед. Невдачі їх не ламають. Пам'ятаєте висловлювання Черчилля про «перехід від невдачі до невдачі з наростаючим ентузіазмом». Так можна сказати про Євгенію. Вона ніколи не пасує перед невдачею, навпаки це її збуджує. Мабуть, то і є найперший та основний секрет успіху.

По-друге, вона унікальний лідер і керівник: як спортсмен — завжди прагне бути першою, як творець — залишити після себе щось вагоме. Вона і державник. Унікальний симбіоз.

Третя складова успіху — вміння цінувати час і швидко переходити від прийняття рішення до його реалізації. Коли ми з нею обговорюємо якесь питання, вона не поспішає. Я пропоную свої ідеї, вона приносить свої, адже багато їздить по різних країнах, співпрацює з різними консультантами. Потім ми все бурхливо обговорюємо, інколи до крику доходить. Однак, як тільки рішення прийняте, мало часу витрачається на перехід до дії. В інших людей на це ідуть роки.

Четвертою складовою успіху я б назвав феноменальне працелюбство і нескінченну енергію, яка в ній є і якою вона заряджає усіх довкола.

По-п'яте, Євгенія Юріївна вміє створювати довірливі стосунки із колегами, співробітниками та партнерами. Вона людина слова: якщо пообіцяла, зробить.

Шосте (майже як у технології виробництва молока — шість блоків!), до кожного свого починання вона ставиться як до дитини. Це підтверджує своїм життям — усі чотири справи у своєму житті вона розпочинала із народження дитини.

Це і є шість складових успіху. До цього я б додав ще її сім'ю і чоловіка, які завжди поруч. Дуже унікальне поєднання сім'ї і бізнесу — різні речі, але вони доповнюють одне одного.

Буду відвертим, із такими людьми дуже цікаво і приємно працювати. Поруч із ними сам ростеш професійно. Якщо ми разом досягаємо успіху, росте виробництво, значить і я зростаю професійно.

Управління молочнотоварною фермою в тижневому ритмі (на прикладі ПСП «Пісківське»)

Сергій Скоромець,
консультант Асоціації виробників молока України (АВМ)



При промисловому виробництві молока ключову роль відіграє правильне управління та організація праці на фермі. Чим чіткіше і простіше розписано завдання по кожному блоку та визначено обов'язки працівників, а також установлено критерії оцінки роботи, тим ефективніше виробництво і кращі результати.

Робота в тижневому ритмі — це чітко розплановані рутинні процеси та операції на кожний день тижня та кожну годину. У чому його переваги? Краще планування роботи. На короткий період (тиждень) легше спланувати роботу, ніж на довший (місяць). Також у тижневому ритмі легше контролювати виконання процесів і підбивати підсумки.

Зупинімося детальніше на організації роботи у блоці «Вирощування молодняка» в тижневому ритмі. В результаті добре налагодженого відтворення телята на фермі народжуються кожного тижня. Отже, відповідно щотижня ми маємо проводити певні технологічні операції, які й позначимо у **технологічній карті**, наприклад:

- обхід та лікування телят;
- обезроження;
- аналіз крові на вміст білку;
- вакцинації (ревакцинації);
- відлучення;
- переведення на дрібногруппове утримання;
- виявлення телиць в охоті та штучне осіменіння;
- діагностика тільності;
- переведення нетелей у групу раннього сухостою;
- інші роботи, специфічні для вашого виробництва.

Окрім назви операції, у технологічній карті ми ще вкажемо день чи дні тижня, а також години, коли ці операції виконуються.

Для кожної технологічної операції нам потрібно розробити протокол або ж, іншими словами, порядок виконання тієї чи іншої процедури. Для чого це потрібно? Для

ДОСЬЄ-ПІДПРИЄМСТВО

ПСП «Пісківське»,
член Асоціації виробників молока України (АВМ)

Місце розташування:
село Піски Бахмацького району Чернігівської області

Загальна інформація

Чисельність стада, голів	1325
Дійне стадо, голів	600
Порода	червоно-ряба українська
Система утримання	безприв'язна

Молоко та доїння

Середній добовий надій на дійну корову, кг	26
% жиру	3,6
% білка	3,2
Кількість соматичних клітин, см ³	198 тис.
Бактеріальна забрудненість, см ³	10 тис.
Кількість доїнь на день	3
Доїльне обладнання	паралель 2x12 від GEA WestfaliaSurge
Середня тривалість сервіс-періоду, дні	130

Репродукція

Відсоток тільних корів у стаді	51%
Використання спермодоз на 1 запліднення	2,2

Здоров'я

Основні проблеми зі здоров'ям	мастити, захворювання ратиць
-------------------------------	---------------------------------

Вирощування молодняка

Випоювання телят, вид рідкого корму	Незбиране молоко
Вік при відлученні	45-50 днів
Вік телиць при першому заплідненні	14 місяців (вага 320-340 кг, висота в крижах 127 см)
Вік телиць при першому отеленні	23-24 місяці

Кількість працівників на МТФ

16

Годівля

Група високопродуктивних корів	Вміст СР в раціоні, кг 23,53 (16,1% білка)
Група низькопродуктивних корів	19,2 (14,7% білка)
Група раннього сухостою	11,05 (8,9% білка)
Група пізнього періоду	9,86 (14,8% білка)



того, щоб ні в кого не виникало сумнівів, коли, що, для чого і як треба виконувати.

Візьмімо, для прикладу, такий важливий момент, як відлучення телят. Для початку визначимося, в який день

тижня будемо відлучати. Нехай, скажімо, це буде четвер. Отже, в «**Порядку відлучення телят**» ми обов'язково зазначаємо цей день. Далі, звичайно, залежно від програми вирощування телят на господарстві, ми прописуємо, які саме тварини підлягають відлученню. Ми вказуємо вік телят (42-49 днів), живу вагу (мінімум 60 кілограмів) і обов'язково зазначаємо, що теля має бути здоровим і споживати не менше 1 кілограма зерносуміші. Дуже важливо мати на фермі власну систему оповіщення, наприклад, жовтий маячок на клітці — тварина готова до відлучення, і з наступного дня вона більше не отримує молока. Червоний маячок сигналізує, що теля хворе, до нього ми повернемося наступного тижня.

Для того, щоб контролювати технологічні операції та ситуацію у блоці в цілому, після виконання тих чи інших робіт, згідно з протоколом, ми фіксуємо результати на спеціальних **екранах**. Якщо роботу організовано в тижневому ритмі, по горизонталі потрібно позначити тижні, а також залишити місце для дати проведення операції і, наприклад, кількості тварин у групі. Якщо маємо справу з телятами, яких переводимо на дрібногруппове утримання, по вертикалі зліва можемо вказати діапазон ваги — 60, 64, 68, 72, ..., 88 кілограмів, нижче — шкалу з зазначенням віку (46, 48, 50, ..., 82-й день). На цьому ж самому екрані по вертикалі, але вже справа, ми можемо розмістити шкалу приростів (550, 600, 650... і до 900 грамів), нижче — шкалу з відсотками (64, 66, 68... і до 100%). Отже, тепер ми маємо екран із чотирьох сегментів. Під час переведення телят на дрібногруппове утримання на екрані у кожному з сегментів будемо позначати середнє значення по



Професійне лікування та розчистка ратиць на Україні



Ратиці корів — основа здоров'я стада

Піклуючись про здоров'я корів, треба звертати увагу на їхні ратиці. Причиною багатьох хвороб стає несвоєчасне їхнє обрізування, утримання худоби в негігієнічних умовах. Обрізання ратиць і догляд — це важлива ланка в профілактиці захворювань. Щоб корова не втратила господарської цінності, запросіть фахівця: він здійснить усі потрібні процедури, а якщо знадобиться, то й полікує ратиці. Найкраще це робити наприкінці або на початку сезону випасання.



Корови погано їдять і дають менше молока, якщо ратиці ушкоджені, хворі або перерослі. Тварини неохоче піднімаються на ноги, а отже з'являється більша ймовірність захворіти на мастит. У зимовий період, коли корови, перебуваючи в закритому приміщенні, мало рухаються, ратиці відростають швидше. Саме тому взимку їх потрібно обрізати частіше. Якщо настил у хліві та стрічки для нечистот сухі й чисті, кількість корів із хворобами ратиць значно зменшується. Вологість — сприятливе середовище для бактерій. Якщо ратиці занадто насичуються рідиною, в складі якої аміак і сірководень, тоді послаблюється міцність їхньої роговиці, що спричинює запалення ратиці й загнивання коронки. Обрізання ратиць — дуже важливий процес тоді, коли худобу утримують у хлівах, де є глибокий шар підстилки. В цих умовах ратиці зношуються дуже повільно, підшва може бути в чотири-п'ять разів товща, ніж зазвичай.



У **тілих корів** рогове покриття ратиці перебуває в гіршому стані, оскільки відбуваються специфічні зміни в раціоні. Отелення травмує продукт рогової речовини ще більше: тріскаються підшви й з'являється ламініт. Молоді телички особливо чутливі до захворювань ратиць. Ламініт і руйнування підшви можуть виявитися вже в перші тижні після отелення. Тож ратиці потрібно обрізати перед отеленням або якнайшвидше після нього. Багато корів вибраковують через хвороби ратиць і кінцівок, які з'явилися, головним чином, у перший період лактації. Якщо в молоці збільшується кількість соматичних клітин і різко знижується надій, але корова зовні має здоровий вигляд, то проблему треба шукати в захворюванні ратиць.

Обрізати ратиці слід у боксі, спеціально призначеному для цього (див. знімок). У ньому тварини розміщуються дбайливо й безпечно. Нogu фіксують так, щоб фахівець міг сконцентруватися на обстеженні й обрізанні ратиць. І нетелей, і корів можна розміщувати в боксі без ризику аборту. Обрізання ратиць — дуже відповідальна робота і її мають виконувати тільки навчені обрізувачі, в яких є потрібні для цієї справи знання й досвід. Нерідко захворювання ратиць виявляють із запізненням, бо ознаки можуть бути слабо виражені. Саме тому дуже важливо регулярно здійснювати профілактичні огляди, під час яких фахівець, оглядаючи корову, помітить симптоми хвороби.

Візитна картка: Артис Браленс — латиш, що одержав ветеринарну освіту в Латвії й Данії. Уже одинадцять років спеціалізується на догляді й лікуванні ратиць корів. Артис приїде у ваше господарство й допоможе вилікувати та обрізати ратиці коровам. Розмовляє російською мовою.

ТОВ Bralens пропонує в Україні як гідравлічне, так і механічне устаткування для фіксації ратиць корів (див. знімок).

ТОВ «Браленс»

Володимир: +38 067 504-52-07

Артис: +371 2 916-38-77

artis.bralens@inbox.lv



Валерій Петрович Колоша, директор ПСП «Пісківське»

групі — вагу, вік, приріст і відсоток фактичних переведень від очікуваних. Щотижня ми фіксуємо показники кожної наступної групи телят. Як результат, вибудовуються графіки. За допомогою графіків легко простежити, коли був спад, а коли підйом. Відповідно можемо проаналізувати той чи інший період та в разі необхідності вчасно внести корективи. Заробітна плата також нараховується щотижня залежно від виробничих показників.

Тижневий ритм роботи у блоках «відтворення», «виращування молодняку», «здоров'я» та «утримання» вже запроваджено в кількох господарствах-членах АВМ. Своїми враженнями від інновацій ділиться **Валерій Петрович Колоша, директор ПСП «Пісківське»:**

Минулої весни мені довелося побувати в одному з кращих молочних господарств Росії — агрофірмі «Тріо». Там ми побачили багато такого, чому варто повчитися і перенести на своє виробництво. Найбільше вразила система організації праці — так званий тижневий ритм роботи молочнотоварної ферми. Просто, зрозуміло, прозоро і без зайвої метушні. Взагалі вперше про таку організацію роботи на фермі ми почули від відомого в Україні та Росії експерта з молочного скотарства Ельмана Оруджова, це був, так би мовити, перший поштовх, а вже після відвідин російської агрофірми «Тріо» ми зрозуміли, що без цього не обійтися.

Коли повернулися додому, порадилися з консультантами АВМ, як запровадити таку систему в себе. Основні зусилля вирішили зосередити на процесі вирощування молодняку. Саме тут у нас був певний хаос. Ми інколи, так би мовити, кидалися з кутка в куток, від однієї проблеми до іншої.

Разом із консультантами розробили технологічну карту, протоколи і почали працювати за чітко розписаною схемою. Що змінилося? Багато чого. Я вже згадував, що до того, як ми запровадили у себе тижневий ритм роботи, мав місце певний хаос. Тепер же все відбувається планово, ритмічно. Не виникає зайвих запитань, хто і що має зробити.

Ще одна дуже позитивна, як на мене, особливість такої системи управління та організації — це постійний контроль і аналіз. Щотижня відповідальні за ті чи інші технологічні операції фіксують показники виконаної роботи на спеціальних екранах. Вносячи інформацію, вони одразу можуть проконтролювати й оцінити ситуацію: досягаємо бажаних результатів чи ні. Такі екрани — дуже корисна річ для всіх. Працівники, які виконують ту чи іншу операцію, бачать результати своєї роботи. Ці результати бачать і їхні колеги та керівники — а це дуже важливо.

Для того, щоб проконтролювати якість виконання робіт, ми розробили критерії оцінки, на яких базується оплата. Наприклад, при переведенні телят на дрібногрупове утримання норма збереженості молодняку становить 94%. Чим більший відсоток, тим більша доплата. Якщо рівень збереженості сягає 99-100%, телятниця отримує 15-відсоткову доплату. За таких умов людина буде прагнути досягти кращих результатів.

Окрім того, що запровадження тижневого ритму допомогло перетворити роботу ферми на планований і прогнозований процес, ця система змушує нас по-іншому поглянути на своє виробництво. Ми чітко бачимо рух тварин, з якої групи в яку вони переміщуються, які нам ще потрібні приміщення і потужності для того, щоб усе ефективно працювало.

Велику допомогу в налагодженні тижневого ритму нам надають консультанти АВМ. Вони працюють разом із менеджерами та відповідальними за технологічні блоки. Така допомога дуже потрібна, бо тут лише самих ідей недостатньо. Часто постають запитання, відповіді на які самостійно знайти ми не можемо. Тоді на допомогу приходять консультанти АВМ. Збоку завжди видніше. До того ж вони відвідують інші господарства, розповідають, у кого що виходить краще, а де не потрібно повторювати чужих помилок.

Організовуючи роботу в тижневому ритмі, ми спростили та впорядкуємо технологічні процеси на фермі. Телята краще ростуть, зберігаються — і це без жодних перевитрат корму. Крім цього, ми можемо швидко реагувати на відхилення, які інколи трапляються, та з меншими затратами отримуємо кращий результат.

Організація роботи в тижневому ритмі позитивно позначилась і на атмосфері в колективі. Про який мікроклімат і стосунки між співробітниками може йти мова, коли не можна знайти крайнього, а відповідальність перекладається з одного на іншого? Ми мали проблему, але не могли її своєчасно вирішити. Вона збільшувалася як снігова куля. Тепер кожен знає, за що відповідає і яких результатів від нього очікують. Система допомогла нам знайти тих людей, які гальмували виробничий процес. З деякими довелося розлучитися, решта працюють пліч-о-пліч, як одна команда.



Треба не лише отримати багато молока, а й зберегти здоров'я корови

Українська молочна компанія: як отримати 9000 кілограмів молока від корови? Секрети годівлі



Лілія Анатоліївна, яких головних правил годівлі потрібно дотримуватися, аби отримати від корови 9 тисяч літрів молока?

Головне правило — не нашкодити тварині. Корова — це фабрика з виробництва молока, і для неї це дуже велике навантаження: спожити таку кількість корму та перетворити його на 9 тисяч літрів молока. Нині 60% раціону концентровані, а 40% — грубі корми. Ризик великий, однак отримати таку продуктивність з іншою структурою раціону неможливо. І тут надважливо збалансувати раціон та здійснювати жорсткий контроль. Ми постійно оцінюємо вгодованість тварини та порівнюємо її з продуктивністю. Може бути, що тварина перетворює корм не на молоко, а на підшкірний жир, що призводить до порушення обміну речовин. Тому регулярно робимо біохімічні аналізи крові. Коли відкриваємо нову силосну чи сінажну яму або починаємо давати новопридбані корми — шрот чи макуху, — обов'язково робимо аналіз. Одне слово, суворий контроль і за раціоном, і за якістю корму, і за вгодованістю... Тут нема місця домислам. Усе взаємопов'язане, і виокремити щось одне, — наприклад, тільки якість корму чи збалансований раціон, — неможливо. Усе працює лише в комплексі. І тільки усе разом дає потрібний результат.

Однозначно, крім якості кормів, структури раціону, приблизно на половину успіх залежить від організації роботи на фермі. Потрібно правильно спланувати усі опе-

ДОСЬЄ-ПЕРСОНАЛІЇ

Лілія Анатоліївна Іваноглу,

директор з тваринництва ТОВ «Українська молочна компанія».

1984-го року закінчила Харківський зооветеринарний інститут за фахом «Зотехнік». Працювала у господарствах Донецької області. З 6 січня 2007 року працює на ТОВ «Українська молочна компанія». У лютому-березні того ж року впродовж місяця стажувалася на молочних фермах у США, де працювала поруч із операторами машинного доїння, менеджерами та ветеринарами. «Звідси і досвід прийшов, і розуміння того, яким має бути сучасне промислове виробництво», — зауважує Лілія Анатоліївна.

ДОСЬЄ-ПІДПРИЄМСТВО

ТОВ «Українська молочна компанія».

Дата заснування — 13 квітня 2006 року. Літо 2006 року — створення кормової бази: вирощування кормових культур, заготівля силосу і сінажу. У серпні 2007-го введено в експлуатацію перший корпус та завезено першу партію нетелей, 198 голів. Площа оброблюваних сільськогосподарських угідь — 4 тисячі гектарів. Загальне поголів'я — 6,5 тисяч. Дійне поголів'я — 3580 корів. Породи — голштинська.

Дві доїльні зали паралель 2х36 DeLaval.

У 2009 році отримали 9002 кілограми молока на фуражну корову, на червень місяць 2010-го середній надій становив 26,2 кілограма на фуражну і 29,8 кілограма на дійну корову. Споживання сухої речовини 22, 7 кілограма (усереднений показник + авансована годівля 12-15% для старших корів). Витрати на корм у собівартості молока — 57-58%.

Добове виробництво молока — 90 тонн.

Якість молока: кількість соматичних клітин 178 тис./см³, бактеріальна забрудненість 47 тис./см³. «Українська молочна компанія» — найбільша молочнотоварна ферма в Україні та Західній Європі. Постає молоко сировину на такі переробні підприємства: ПАТ «Галактон», ВАТ «Вімм-Біль-Данн», ВАТ «Яготинський маслозавод».

рації, щоб тварини одразу після доїння отримали корм, а потім відпочивали. Намагаємося якомога менше їх турбувати, тому поєднуємо різні види робіт. Наприклад, якщо сьогодні у нас постановка групи корів на схему синхронізації, додаємо ще й супутні процеси. На фермі ми розробили потижневий графік робіт: кожен день розписаний погодинно. У будь-який момент, будь-якого



дня можна простежити, чим займаються ті чи інші працівники. Якщо все це грамотно поєднати та ще й додати добру годівлю, можна досягти дуже вагомих результатів. Усе на фермі має відбуватися планомірно.

Скільки раціонів використовуєте?

Для початку скажу, що ми не згодуємо тваринам комбікорм. Грубі корми у нас власного виробництва, певні інгредієнти купуємо і на місці готуємо кормосуміші. Загалом маємо чотири види раціонів. Найперший — основний для дійних корів.

Раціон дійних корів, кілограми

Силос кукурудзяний	15,0
Сінаж люцерни	12,0
Сіно лугове	0,5
Кукурудза консервована	2,5
Кукурудза суха	2,5
Ячмінь, овес плющені	5,0
Макуха соєва	2,0
Макуха соняшникова	2,5
Пивна дробина суха	1,0
Дріжджі кормові	0,7
Жир захищений	0,3
Премікс для дійних корів (з джерелом небілкового азоту в захищеній формі)	0,25
Натрію гідрокарбонат	0,2
Сіль кам'яна	0,7

Наступний — раціон для групи низькопродуктивних корів із тільністю шість місяців. Також його ми згодуємо тваринам із вгодованістю 4+ бали. Для них ми зменшуємо кількість концентрованих кормів. На сухостійний раціон переводимо корів за 45 діб перед отеленням і обов'язково проводимо консервацію вимені. Із цього раціону повністю забирають концентровані корми.

Раціон сухостійних корів, кілограми

Силос кукурудзяний	10,0
Сінаж люцерни	10,0
Солома	5,0
Сіно	0,2

За три тижні до отелення переводимо на перехідний раціон. Він містить 60% концентрованих кормів основного раціону. Таким чином ми поступово привчаємо і готуємо групу пізнього сухостою до раціону дійних корів.

Який момент у годівлі високопродуктивних корів є найкритичнішим?

Дуже важливий момент у технології та годівлі — розтелення тварин. Одразу після розтелення ми споюємо корові 30 літрів води і 300 грамів пропіленгліколю. Навіть не споюємо, а примусово вводимо розчин насосом. Так ми долаємо дві проблеми. По-перше, заповнюємо рубець водою, щоб не змістився сичуг. Самі розумієте: теля разом із навколоплідними водами важить понад 50 кілограмів. По-друге, пропіленгліколь як енергетичний препарат підтримує здоров'я і запобігає кетозу. Одразу після отелення корови перебувають у групі новотільних. Щоденно лікарі спостерігають за їх здоров'ям, міряють температуру, перевіряють стан органів відтворення. Також перевіряємо, чи нормально функціонує травна система, контролюємо кількість румінальних рухів. Тобто комплексно оцінюємо стан тварини. На відновлення корові виділяємо два тижні. Якщо за цей час вона відновиться і почне давати не менше 25 літрів молока, її випускають до виробничої групи.

Як формуєте виробничі групи?

Первісток завжди відокремлюємо. Корови другої лактації і старші також живуть в окремих групах. Для чого так робимо? Щоб проконтролювати споживання сухої



Висока ефективність
зادля високої
прибутковості

Щоденне втілення Ваших рішень

Доїльний зал «Карусель PR3100HD» компанії ДеЛаваль – комплексне рішення для забезпечення високої продуктивності, оптимального розташування корів, процесу доїння без стресу, і, як наслідок, максимальних надойів.

Різноманітні модифікації доїльного залу «Карусель PR3100HD» і широкий асортимент додаткового обладнання можуть задовольнити будь-які Ваші вимоги.



речовини і рівень продуктивності. Корови другої лактації отримують на 10-15 % більше корму (так звана авансована годівля), і все це, до слова, з'їдається — не більше 2,0-2,5% корму залишається на кормовому столі. Корови першої лактації, зазвичай авансованої годівлі не отримують і з'їдають приблизно 98% раціону високопродуктивної корови. У такій самій пропорції вони «віддячують» за корм молоком. Від первісток ми отримуємо 26-27 літрів молока, від корів другої лактації — 29-32, а третьої — від 35 до 40 літрів. Тому коли тварини перебувають у різних групах, нам простіше задовольняти їхні фізіологічні потреби, контролювати споживання корму і виробництво молока.

Якщо з раціону високопродуктивних корів вилучити концентровані корми, скільки вони дадуть молока?

Якщо згодовувати коровам лише силос, сінаж, солому та сіно, ми отримаємо не більше 20% .

Ви згадували, що використовуєте грубі корми тільки власного виробництва?

Так. Ми заготовляємо кукурудзяний силос, сінаж люцерни та лучне сіно. Силос та сінаж заготовлюємо у Згурівському районі Київської області, а лугове сіно — в Чернігівській області (там маємо філіал). Насправді, сіна в раціоні небагато — близько 0,5 кілограма.

Воно забезпечує структурну клітковину, яка потрібна для нормальних фізіологічних процесів у рубці.

Чи використовуєте під час заготівлі грубих кормів консерванти?

Ясна річ, використовуємо. Адже маємо поголів'я 6,5 тисяч, 3580 з яких — корів і понад 2 тисячі молодняку. Річна потреба у грубих кормах для такого поголів'я становить 35 тисяч тонн кукурудзяного силосу і 25 тисяч

тонн сінажу люцерни. Це дуже багато і ми не ризикуємо заготовляти корми без консервантів. Одна справа — ризик, інша — гарантована якість. Консерванти використовуємо як для силосу, так і для сінажу.

Однак, аби отримати якісний силос чи сінаж, мало використати консерванти. Потрібно ще й дотримуватися технології заготівлі. Маленький приклад: спершу під час закладання силосу та сінажу ми використовували лише товсту плівку, а тепер — два види плівки, завдяки чому відходів стало значно менше.

Як швидко заповнюєте силосні ями?

За добу закладаємо 1,0-1,2 тисячі тонн, мінімум — 800 тонн (якщо трапляються якісь збої чи заважає негода). Силосні та сінажні ями розраховані на 3 тисячі тонн кожна. Практично за 3 дні закладаємо одну силосну яму, ретельно утрамбовуємо, накриваємо спочатку тонкою плівкою, потім ще зверху товстою і закріплюємо скатами та мішками з піском. Цього року ми вже відкрили першу яму із сінажем і виявили, що відходів майже нема. Сінаж 2010-го має такі показники якості: вміст сухої речовини — 34%, протеїну — 17,2% .

Зелену масу на корм узагалі не використовуємо.

Чи можна під час виробництва молока обійтися без соєвого шроту?

Досягти високої продуктивності без соєвого шроту неможливо. Це однозначно. Свого часу ми намагалися зменшити його частку в раціоні. Пам'ятаєте, торік соєвий шрот був дуже дорогий. Ми зменшили його вміст у раціоні і збільшили концентрацію соняшникового. Корови почали давати менше молока. Це нас переконало: за такої продуктивності корів, як нині, в їхньому раціоні обов'язково мають бути два кілограми соєвого шроту.

Справа в тому, що соєвий білок має найтриваліший період розпаду. Цей білок розщеплюється в рубці по-

вільно. А найшвидше розщеплюється ріпаковий білок. З самого початку ми використовували три види шроту: соєвий, рапсовий та соняшниковий. Багато хто запитував, чому? Рапсовий білок «найшвидший». Соняшниковий «повільніший» за рапсовий, але «швидший» за соєвий. Використовуючи три джерела протеїну, ми оптимізуємо азотний баланс рубця, «синхронізуємо» раціон за протеїном та енергією, тим самим створюючи максимально комфортні умови для мікрофлори.

Одна річ продуктивність тварин, інша — вміст жиру і білка в молоці. Нині у молоці наших корів 3,7% жиру та 3,2% білка. Частка жиру і білка — це той показник, що безпосередньо впливає на прибуток. Ми отримуємо надбавку за молоко, якщо вміст жиру вищий за базовий. Вміст жиру і білка в молоці — це не лише показник якості молока, їх пропорція є індикатором здоров'я тварини.

Взагалі, ще раз повторюся, мета годівлі — не лише отримати високий надій, а й зберегти здоров'я тварини.

Чи годують корів концентрованими кормами під час доїння чи на станціях годівлі?

Ні. Під час стажування у США на одній фермі мала нагоду спостерігати, як працюють станції годівлі. Біля них постійно скупчуються корови: чекають, їдять, потім знову чекають, сподіваючись на додаткову порцію. Як на мене, такі станції доцільно використовувати у групах чисельністю не більше 50, максимум 70 голів. Ми прораховували різні варіанти. Що вигідніше: нагодувати всіх тварин одним раціоном чи згодувати 20% концкормів на станціях годівлі? Виявилось, що використання повнораціонної кормосуміші економічно доцільніше. На більшості великих ферм у США і Європі, де мені випало побувати, усі корови отримують концкорми у кормосуміші.

Чи використовуєте захищені жири?

Високопродуктивним коровам такі жири необхідні. Їх основний раціон не може забезпечити потребу в енергії. Захищений жир — дуже цікавий і корисний продукт.

Тому ми використовуємо його щодоби з розрахунку 300 грамів на корову.

Скільки разів роздає корм?

Однозначної відповіді дати не можу. Поясню чому. Ми маємо групи дійних корів чисельністю 200-220 та 220-250 голів. Якщо рахувати у фізичній речовині, то на добу на корову припадає 45 кг корму. Щоб нагодувати 220 корів, потрібно 10 тонн їжі. Такого кормороздавача, який би зміг одночасно якісно змішати таку кількість корму в природі не існує. У нас є 2 кормороздавачі на 24 кубометри, один — на 21, та ще один — на 17. Групи корів розташовуємо так, щоб одночасно на одній лінії годувалися дві групи. Корм роздаємо порціями (годування дробне). Щодня вранці прибираємо залишки старого корму із кормового столу та насипаємо свіжий. Таким чином після доїння корови отримують свіжий корм. Упродовж дня кормосуміш подаємо 3-4 рази та підгортаємо її спеціальним колесом. Таким чином, корови мають 3-4-х разове харчування.

Чи додаєте до кормосуміші меляс, аби збільшити її споживання?

Меляс не додаємо. Це дуже складний компонент. Раціон збалансовуємо за рахунок концентратів, дотримуючись усіх пропорцій. Коровам «транзитної» групи яким необхідно максимально збільшити споживання корму, за 3 тижні до очікуваного отелення до раціону додаємо пропіленгліколь. Корови усіх інших технологічних груп отримують тільки ті корми, про які ми вже говорили.

Чи є якісь особливості літнього годування?

Почну здалеку. Коли у нас запитують, якого типу корівники використовуємо, одразу уточнюємо: у нас не корівники, а навіси, які забезпечують максимальний комфорт тварин. Особливо влітку. Зовнішня частина даху — металопрофіль, зсередини — еарфойл. Він виконує функ-





цію термоізоляції. Такий дах влітку не пропускає тепле повітря всередину, взимку — утримує і не випускає назовні. Завдяки цьому, а також повністю розсунутим на бічних отворах шторам, влітку температура під навісами не піднімається вище 22°C (навіть якщо зовні температура 32°C). Коли ж на вулиці 35°C, тварин треба максимально охолодити. Для цього на виході із доїльної зали тричі на день влаштовуємо коровам душ. Після цієї процедури вони дружно йдуть до кормового столу та охоче їдять.

Як управляєте та контролюєте процес годівлі?

Допомагає автоматизована програма обліку. Завдяки їй уся інформація фіксується і перевіряється. Тракторист на навантажувачі бачить, скільки чого має бути в кормосуміші, а також якою має бути послідовність завантаження. Програма також фіксує, скільки корму вже роздано. Крім того контролер може в будь-який момент перевірити виконання операцій: який саме кормороздавач працює та яку групу годує. Це дуже зручно, бо дисциплінує трактористів, а менеджери бачать усе, що відбувається на фермі.

Раніше, коли таке обладнання ще не встановили, нам доводилося сподіватися лише на порядність та дисциплінованість трактористів. Крім того, було багато паперової роботи: інформацію про раціон доводилося роздруковувати, роздавати трактористам, а менеджерам потім періодично перевіряти та контролювати виконання.

Програмне забезпечення та сучасна техніка — це гарантована зарплата. Та й працювати на таких машинах приємно. Тим паче, що наш персонал — молодь, віком від 25 до 37 років. Склався чудовий колектив.

Люди тримаються за своє місце. Це також, мабуть, є складовою успіху.

Чи користуєтеся послугами консультантів?

Коли тільки починали працювати, досвіду роботи з таким великомасштабним виробництвом та племінними нетелями закордонної селекції, які мають високий генетичний потенціал, ні в мене, ні, мабуть, у більшості спеціалістів нашої компанії, не було. Із самого початку нас консультував Рустем Бетляєв. Він сформував для нас правила прийому імпортової худоби, раціони годівлі під час прийомки тварин та в перехідний період. У перший рік роботи ми зафіксували лише 4% вимушеного вибування тварин зі стада (не вибраковки). Хоча інші, хто має гіркий досвід, згадують 20-30%. Головне під час роботи з такими тваринами — забезпечити такі самі умови утримання і годівлі, як вони мали за кордоном. Отже, суворе дотримання усіх технологічних вимог годівлі та утримання дали свій результат. Рустем Бетляєв був нашим першим консультантом.

Коли почалися розтєлення, поділ тварин на технологічні групи, нас консультував Ельман Оруджов. Він дав цінні поради не лише стосовно годівлі, а й щодо організації виробництва. У всіх наших досягнених його внесок дуже вагомий. Нині з нами тісно співпрацює Геннадій Бондаренко — він допомагає розробляти раціони.

Але за чотири роки ми вже накопили і власний досвід промислового виробництва молока, відпрацювали всі технологічні позиції, сформували злагоджений колектив, маємо власні нароби щодо формування раціонів та організації виробництва.

Здоров`я телиць та нетелей: боротьба із хворобами та вакцинація

Том Бейлі та Джулія М. Мерфі, спеціалісти дорадчої служби Коледжу ветеринарної медицини Вірджинії-Меріленду; Роберт Джеймс, професор кафедри молочного скотарства, Університет штату Вірджинія



Майбутнє молочного стада залежить від продуктивності первісток, якими замінюють вибракуваних дійних корів. Тому вкрай важливо, щоб тварина, якою ремонтують стадо, була здорова. Науковці доводять, що запалення легень у теличок негативно впливає на вік тварини при першому отеленні та виробництвом молока. Телят, які переохворіли на респіраторні інфекції, вибраковують удвічі частіше, а вік першого отелення відкладається на 6 місяців порівняно з тими телицями, у яких не було пневмонії та зараження дихальних шляхів. Інші дослідження свідчать, що телята, яких лікували від проносу, втричі частіше отелюються у віці 30 місяців, а то й пізніше.

Аби телиці та нетелі були здорові, вкрай потрібно забезпечити паразитарний контроль, контроль на кокцидіоз та інфекційні хвороби (інфекційний ринотрахеїт, вірусна діарея, респіраторний парагрип-3, респіраторний синцитіальний вірус), а також кон'юнктивіт та хвороби ратиць. До цього переліку слід додати контроль за маститом перед отеленням.

Паразитарний контроль

Контроль за паразитами та використання стимуляторів росту позитивно впливають на ріст та вартість вирощування ремонтного молодняка. Постійна дегельмінтація та програми обробки проти зовнішніх і внутрішніх паразитів істотно поліпшують показники здоров'я телиць. На молочній фермі Університету

штату Вірджинія ми постійно використовуємо протоколи дегельмінтації. Згідно з цими протоколами використовуємо антигельмінтні препарати для виведення паразитів із організму тварин, а також зменшуємо кількість личинок паразитів на пасовищах. Першу процедуру дегельмінтації для телиць та нетелей проводимо на початку травня, використовуючи препарати Ivomectin® чи Eprinomectin®. Це дає змогу звільнити телиць від паразитів, якими вони заразилися під час раннього потепління, у вологі весняні дні, тобто саме тоді, коли спостерігаємо пік розмноження паразитів як у самих тваринах, так і на пасовищах. Вдруге дегельмінтацію проводимо через 5 тижнів, залежно від того, яким препаратом проводять лікування: рідиною, ін'єкціями чи таблетками. Є дві підстави для дегельмінтації через 5 тижнів. По-перше, препарат івомек діє два тижні. Отже, будь-які паразити, які розвиваються в органах травлення упродовж цих двох тижнів, будуть знищені. Після цих двох тижнів багато личинок паразитів на траві та пасовищі перетворюються на дорослих. Їх період розвитку становить у



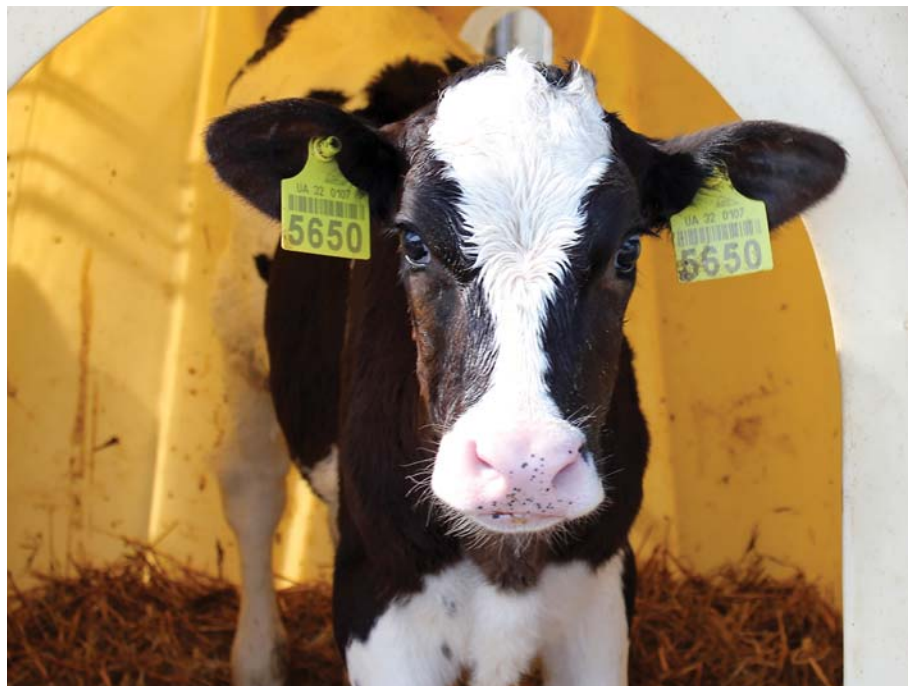
середньому 3 тижні (від личинки до дорослого паразита). Друга дегельмінтація (через 5 тижнів), у середині червня, знищить дорослих паразитів. Коли ми зводимо до мінімуму кількість дорослих паразитів (які продукують личинки, що забруднюють пасовище) у травному каналі теляти, ми, таким чином, досягаємо того, що і пасовище стає забрудненим паразитами мінімально. Такі дві обробки забезпечують належний захист тварин під час пікового періоду зараження паразитами.

У разі використання Eprinomectin® повторну дегельмінтацію проводять також через 5 тижнів. Відомо, що цей препарат має термін дії до 4 тижнів.

Зазвичай до початку липня кількість паразитів на пасовищах зменшується. Це пов'язано зі спекою та зменшенням вологості. Якщо дотримуватися правил запобігання поширенню паразитів, то їхня кількість на пасовищі буде зведена до мінімуму. Виробники мають стежити, щоб необроблені антигельмінтними препаратами тварини були відокремлені від стада, бо вони можуть стати джерелом поширення паразитів на пасовищі та заразити вже оброблених телиць. Втретє одноразову дегельмінтацію доцільно робити наприкінці жовтня. Це дасть змогу знищити внутрішніх та зовнішніх паразитів (таких, як гусінь та воші), якими тварини могли заразитися влітку. Отже, таким чином, ми мінімізуємо паразитарне забруднення перед тим, як перевести тварин на зимову годівлю. Однак слід пам'ятати: якщо літо тепле й вологе, на пасовищах паразитів виживає більше, а значить і рівень зараження телиць буде вищим.

Контроль кокцидіозу

Боротьбу з кокцидіями слід розпочинати одразу після народження телят, на 5 – 10-ту добу, і продовжувати до 30 діб перед отеленням. Препарати вводять у замітник молока і кормові добавки. Використання специфічних кокцидіостатиків, таких, як Decoquinat, Rumensin® чи Bovatec®, поліпшить продуктивність і допоможе запобігти кокцидіозу. Іонофори Bovatec® чи Rumensin® в сенсі запобігання кокцидіозу, досить ефективні. Вони також підвищують ефективність використання корму.



Проте іонофори неефективні як засіб проти кокцидій. Якщо телятам встановлено діагноз кокцидіозу, то їх слід пролікувати препаратом Corid® (ампроліум) чи сульфаніламідними засобами (містять сірку), а потім згодовувати один із іонофорів для профілактики. Така добавка для однієї телиці на добу коштує копійки і компенсується за рахунок зменшення кількості зерна на один кілограм приросту та поліпшення темпів росту в разі згодовування низькоякісного фуражу старшим телицям. Використання іонофорів перед отеленням чи телицям, раціон яких надто насичений енергією, може призвести до ожиріння. На це слід звертати особливу увагу в таких вікових групах як телиці 3-9 місяців від народження, а також у період настання статевої зрілості, коли досить швидко починають розвиватися молочні залози. Надмірне годування в цей період може негативно позначитися на формуванні секреторних клітин молочних залоз.

Контроль криптоспоридіозу

Криптоспоридіоз – напевно, одна із найбільших проблем молочного періоду вирощування телят. Таку хворобу виявляють чи не на кожній фермі Сполучених Штатів. Наш досвід свідчить, що криптоспоридіоз уражує телят приблизно на 8-10-ту добу після народження, спричинюючи сильну діарею з подальшим зневодненням організму. Захворю-

ваність (тобто кількість уражених телят) досить висока, однак смертність порівняно низька, якщо теля отримують достатню кількість рідини та підтримувальну терапію. Нині, аби здолати недугу, досліджують різні методи лікування та вакцинації, однак на ринку ще немає препаратів, які можна було б беззастережно рекомендувати. Головними умовами боротьби із криптоспоридіозом є достатнє споживання якісного молозива та утримання телят у чистих, сухих і комфортних умовах без зайвих стресів.

Контроль за інфекційними хворобами

Мета програм вакцинації телиць та нетелей – запобігти хворобам, які специфічні для певної місцевості та окремо взятої ферми. Специфічну програму вакцинації розробляє ветеринар. Більшість вакцинацій телятам починають робити у 4-5 місяців. У цей період слабшає імунітет, набутий із материнським молозивом. Через 3 тижні, згідно з інструкцією, може виникнути потреба в повторній вакцинації – щоб забезпечити пік імунітету та захисту. Потрібно чітко дотримуватися інструкцій, оскільки деякі вакцинації слід робити повторно, а деякі – лише раз. Вакцинації треба повторити за 45 діб перед паруванням чи через 12-13 місяців після народження. Ще раз вакцинацію проводять у 18 місяців чи за 45-60

діб перед отеленням — щоб молозиво містило достатню кількість імуноглобулінів. Багатьом хворобам, які призводять до безпліддя, ранньої загибелі ембріонів або викиднів, можна запобігти за допомогою правильної вакцинації. Ще раз не зайве наголосити, що вид вакцинації залежить від хвороб, які є специфічними для конкретної ферми та регіону.

Ми наводимо перелік типових процедур та вакцинацій. Він може змінюватися залежно від місця розташування ферми та найпоширеніших хвороб. Цей протокол є лише зразком, адже програму вакцинації розроблятиме ваш ветеринар.

Під час використання вакцин чітко дотримуйтеся належних вказівок. Ми радимо модифіковані живі вакцини, однак потрібно ретельно виконувати інструкції з їх безпечного використання. Пам'ятайте, програма вакцинації телиць та нетелей — основа боротьби із хворобами у стаді дійних корів.

Зразок протоколу захисту здоров'я телиць

Новонароджені телята (1-ша – 10-та доба)

- Увести 3 кубики вітаміну Е та селену при народженні (проти хвороб білих м'язів)
- Увести 2 кубики вітаміну А та D (телятка народжуються з недостатнім запасом)
- Татування і/чи ідентифікування теляти
- Ввести іонофори на 4 – 5-ту добу для запобігання кокцидіям (у заміник молока чи стартерні корми для телят)
- Аналіз крові на 2-гу – 10-ту добу для визначення рівня імуноглобуліну (управління споживання молозива)

Одномісячне телятко

- Обезроження електрокутером
- Вакцинація проти клостридій
- Контроль за масою тіла та зростом під час переведення з індивідуальних кліток/будиночків

Від 2 до 5 місяців

- Очищення та дезінфекція кліток/загонів у процесі переміщення телят
- Початок боротьби з мухами (літні місяці), особлива увага до вимені в разі застосування спреїв
- Контроль за масою тіла, зростом та вгодованістю
- Продовження боротьби з кокцидіями
- Дегельмінтація у процесі переведення на пасовище

Від 5 до 6 місяців

- Вакцинація проти бруцельозу
- Вакцинація проти клостридій (повторно через 3 тижні)
- Вакцинація проти IBR, PI3, BVD, BRSV (інфекційний ринотрахеїт, вірусна діарея, респіраторний парагрип-3, респіраторний синцитіальний вірус); дотримуйтеся інструкції щодо повторної вакцинації, використовуйте модифіковані живі вакцини і утримуйте телят окремо від дорослих корів
- Дегельмінтація
- Перевірка на наявність додаткових сосків

- Контроль за масою тіла, зростом та вгодованістю

Від 6 до 13 місяців

- Контроль за масою тіла, зростом та вгодованістю
- У 13 місяців повторна вакцинація проти IBR, PI3, BVD, BRSV (інфекційний ринотрахеїт, вірусна діарея, респіраторний парагрип-3, респіраторний синцитіальний вірус)
- модифіковані живі вакцини (щонайменше за 45 днів до спаровування)
- Вакцинація проти лептоспірозу
- Вакцинація проти *Vibrio* у разі природного запліднення
- Дегельмінтація

Нетель

- Контроль за масою тіла, зростом та вгодованістю
- Менеджмент годівлі для підтримання відповідного росту
- Боротьба із кокцидіями та дегельмінтації
- Вакцинація проти лептоспірозу на 18 – 20-му місяці
- Введення вітаміну Е та селену за 45-60 днів до отелення
- Вакцинація проти *E. Coli*, Rota та Corona, починаючи з 60-ї доби перед отеленням

Назви комерційних продуктів згадані у публікації лише з інформаційною метою. Автори не налаштовують на їх використання і не мають наміру дискримінувати інші продукти, які також можуть бути застосовані за згаданих обставин.



Вам потрібен новий партнер...

...по обладнанню для утримання тварин?

ТОДІ ЗВЕРТАЙТЕСЬ ЗА НАЙКРАЩИМИ ДАНСЬКИМИ

- ✓ Ноу-хау
- ✓ Проектними рішеннями
- ✓ Технологіями

Відтепер все це доступно і в Україні – більш детально на www.milkua.info а також чекаємо Вас на «Animal Farming Ukraine»

Юден Бур А/С, Данія **JYDEN**  **Sustain Agri**  Систеїн Агрі Україна

Тел. +45 9748 4099
Ел. пошта: jydenbur@jydenbur.dk
www.jydenbur.dk

Київ, вул. Гусовського 12/7, оф.54
Тел: + 38 044 280 99 19
Ел. пошта: oa@sustainagri-ua.org
www.sustainagri-ua.org

Деякі поради щодо вирощування ремонтного молодняку породи Голштин

Майкл Лупер, дорадча служба Університету штату Нью-Мехіко, Грег Бетард, компанія Dairy Records Management Systems (DRMS), США



Кінцева мета вирощування ремонтного молодняку — забезпечити заміну коровам, що вибувають із стада, а також генетичний прогрес. Продуктивність первісток значною мірою впливає на обсяги виробництва молока загалом у стаді та на прибуток. Наша мета вирощування ремонтного молодняку молочних порід — отелення у 24 місяці від народження з вагою тіла після отелення 570 кілограмів. Досить поширеною є хибна думка, мовляв такі показники недосяжні й економічно не обґрунтовані. Насправді ж щоденні витрати на годівлю телиць та нетелей — це інвестиції в майбутнє. Програма їх розвитку має бути такою, щоб тварини досягли бажаного віку і ваги при мінімальних затратах.

Чому 570 кілограмів?

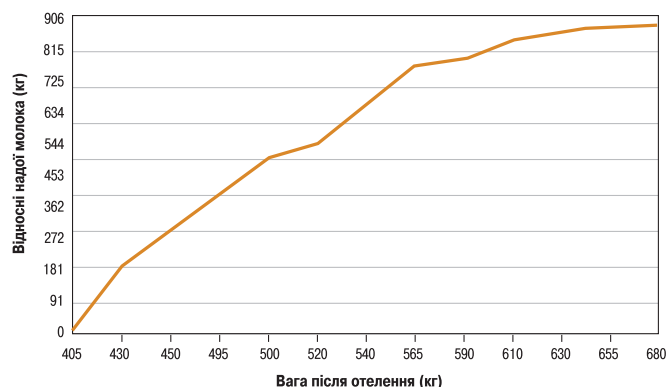
Чому виробники мають прагнути, аби первістка після отелення важила 570 кілограмів? Багато досліджень, проведених ще в 1980-1984 роках, підтвердили, що первістки породи Голштин із вагою після отелення 550-570 кілограмів мали упродовж першої лактації найвищі надої (Keown і Everett, 1986 роки). Те, як вага після отелення впливає на надої, зображено на мал.1, де ми можемо побачити, як різко знижується продуктивність, якщо вага тварини менше 500 кілограмів. Первістки з вагою після отелення 570 кілограмів за першу лактацію

виробляють на 800 кілограмів більше молока, ніж ті, вага яких 410 і менше кілограмів. Вага при отеленні значно більше впливає на продуктивність тварини під час першої лактації, ніж її вік. Отже, краще парувати телиць, орієнтуючись на вагу, а не на вік.

У штаті Вірджинія було проведено оцінку понад 50 тисяч облікових записів асоціації DHIA, щоб установити співвідношення між віком при першому отеленні, вагою тіла та продуктивністю у першій лактації (Bethard, 1997). Максимальна продуктивність у першу лактацію досягається при вазі тіла первістки 545-590 кілограмів незалежно від віку при отеленні (мал. 2). Однак слід зауважити, що надої були меншими, коли вага тварини перевищувала 590 кілограмів. Це дає змогу зробити висновок, що первістки з надмірною вагою після отелення мають менші надої молока, ніж ті, що мають нормальну вагу.

Отже, ці результати ще раз свідчать на користь рекомендованої ваги первісток після отелення. Досить важливо пам'ятати, що вага 545-570 кг після отелення прирівнюється до ваги 590-615 кілограмів до отелення. Важчі тварини виробляють більше молока, ніж менші, бо вони витрачають менше енергії на досягнення зрілості, і тому поживні речовини можуть бути використані на продукування молока замість росту. Менші первістки також споживатимуть менше корму біля кормового столу через конкуренцію з більшими та агресивнішими тваринами.

Продуктивність первісток із надмірною вагою також гірша (мал. 2). Вони більш схильні до проявів синдрому жирної печінки, що, в свою чергу, спричиняє кетоз та зменшення споживання корму. У жирних первісток низькі надой у першій лактації і висока ймовірність розвитку дистонії та патології при отеленнях (Hoffman та інші, 1996).



Малюнок 1. Вплив ваги первістки після отелення на відносні надой молока під час першої лактації.

Чому 24 місяці?

Встановлено, що первістка має отелитися у віці 23-26 місяців. Тривалість продуктивного життя тварин, які отелюються рано, більша, ніж у тих, що отелюються пізно. Для того, щоб виростити телицю від народження до

отелення, потрібні чималі інвестиції (\$ 1150-1200), щомісячні витрати становлять \$ 55-65. Чим раніше ми введемо нетелей в основне стадо, тим швидше отримаємо прибуток від стартових інвестицій. Старші первістки — більші витрати на утримання. Кожен додатковий день перед першим отеленням коштує у 13 разів дорожче, ніж кожен додатковий день сервіс-періоду (Cady і Smith, 1996). Затримка в отеленні (тобто після 24 місяців) збільшує витрати на ремонтний молодняк на \$ 50 щомісяця на одну голову.

Нам знадобиться більше нетелей для ремонту основного стада, якщо вік первісток зростає (мал. 1). Наприклад: рівень вибракування корів з основного стада становить 30%; при зміщенні першого отелення з 24 до 28 місяців знадобиться на 11% більше нетелей, або ж, іншими словами, на 110 нетелей більше при чисельності дійного стада у 1000 корів. Як альтернатива, зменшення віку первісток із 28 до 24 місяців дасть змогу продати 110 телиць, — адже для ремонту власного стада вони нам не потрібні. Для максимальної продуктивності нетелі мають телитися у 22,5-23,5 місяця.

А як щодо отелення на 21-й місяць?

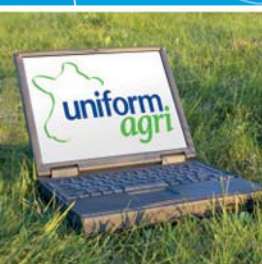
Отелення тварин віком до 21 місяця може бути ризикованим через проблеми, пов'язані зі швидким (інтенсивним) ростом. Зважаючи на той факт, що при отеленні вага, а не вік є основним фактором, який впливає на надой при першій лактації, середній добовий приріст 21-мі-

Як ефективно управляти молочною фермою?

Uniform-Agri

Сучасна програма обліку та управління дійним стадом, яка допомагає щоденно заощаджувати час та гроші.

- Простота у використанні
- Сумісність з усіма доїльними залами
- Робота з усіма групами ВРХ
- Під'єднання до кормового комп'ютера
- Формування оптимального раціону
- Щоденний моніторинг виробництва молока на кожну корову
- Контроль показників відтворення
- Моніторинг стану здоров'я тварин
- Формування власних звітів (продуктивність, здоров'я, відтворення)
- «Щоденник» – нагадування, які дії потрібно виконати і з якими групами тварин
- Кваліфікована та оперативна служба підтримки



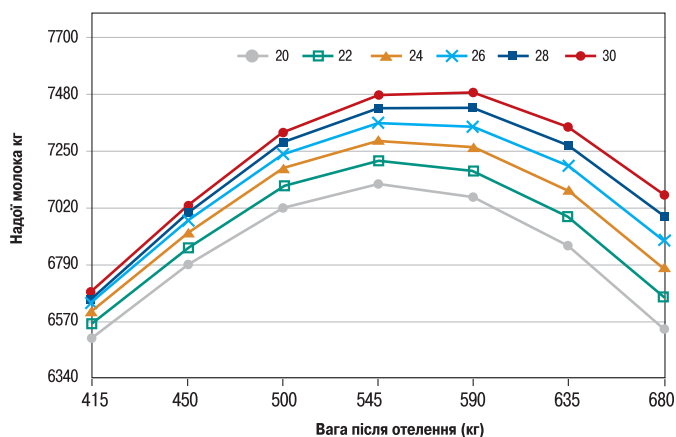
Представництво в Україні:

Моб: 096 5177376

Тел/факс: 04744 36985

Інтернет: www.agro-oblik.com

сячної тварини має бути приблизно 0,9 кілограма за період від народження до отелення (для великих порід). Щоб нетель отелилася в 21 місяць, перше запліднення має відбутись у віці 11-12 місяців, а це, у свою чергу, вимагатиме більших приростів у період перед статевим дозріванням, аби телиця парувального віку набрала потрібну вагу. Добові прирости, які перевищують 0,9 кілограма, можуть негативно позначитися на розвитку молочних залоз телиць, молодших за 12 місяців.



Малюнок 2. Прогнозовані надой молока в першу лактацію первісток породи Голштин залежно від ваги тіла при отеленні в 20, 22, 24, 26, 28 і 30 місяців.

Як досягти ваги 570 кг за 24 місяці

Аби досягти ваги перед отеленням 615 кілограмів, середній добовий приріст телиць та нетелей з моменту народження до отелення має бути 770-810 грамів. Загальні витрати на годівлю на час від відлучення до отелення будуть меншими, якщо тварина набирає 770 грамів на день, ніж тоді, коли вона набирає 590-680 грамів (табл. 2). Слід пам'ятати, що 570 кілограмів після отелення це те ж саме, що 615 до отелення. Цього можна досягти при хорошому менеджменті, навіть якщо потужності для утримання та корм не найкращі.

Від відлучення до парування

Без сумніву, період статевого дозрівання співвідноситься з вагою. Статевої зрілості телиці породи Голштин досягають при вазі 250-295 кілограмів незалежно від віку. Це означає, що годівля справляє визначальний вплив на

вік статевої зрілості та першої злучки. Занадто низькі чи високі прирости у період росту породжують проблеми.

Низький приріст ваги — це проблема. Низький приріст ваги перед паруванням є очевидною проблемою, адже затримує настання статевої зрілості, запліднення та отелення. Добові прирости телиць великих порід мають бути 680-770 грамів, щоб досягти необхідної парувальної ваги 360 кілограмів за 14 місяців. Тому середній добовий показник нижче 680 грамів для телиць великих порід є неприйнятним і витратним через затримку статевого дозрівання.

Високий приріст ваги — це ризик. Добовий приріст понад 900 грамів на день для телиць великих порід — ризик. Телиці породи Голштин, яким згодовували раціон з розрахунку 1300 грамів добового приросту, мали більші молочні залози, але менше секреторних тканин (через надмірний ріст жирової тканини), ніж телиці, що отримували раціон, розрахований на добовий приріст 650 грамів. За таких умов годівлі після настання статевої зрілості темпи росту не впливали на будову молочних залоз. Телиці, які до настання статевої зрілості набирали один кілограм ваги за день між 19-м та 39-м тижнями, давали менше (на 7,1%) молока базисної жирності під час першої лактації, ніж телиці, які набирали 410 грамів на день (Lammers та інші, 1999).

Надмірні добові прирости перед досягненням парувального віку можуть негативно позначитися на надоях під час першої та наступних лактацій через недостатню кількість секреторних тканин у молочних залозах. Було проведено цілий ряд ретельних досліджень того, який зв'язок існує між споживанням корму і розвитком молочних залоз. Вчені дійшли висновку, що середній добовий приріст телиці до настання статевої зрілості повинен становити від 680 до 810 грамів.

Телиці парувального віку

Найкращий час для визначення ваги телиці, росту в холці та вгодованості — перед спаруванням. Це один із найкритичніших періодів (до таких ще належить час перед відлученням), коли за тваринами слід ретельно спостерігати. Для успішного ремонту стада телиць потрібно спарувувати своєчасно. Щоб первістка отелилася у 23-24 місяці, запліднення має відбутись у 14-15 місяців. Добрий добовий приріст (680-810 грамів) та відповідна вгодованість є запорукою високої запліднюваності тва-

Таблиця 1. Вплив віку первістки та рівня вибракування на чисельність нетелей, потрібних для ремонту стада чисельністю у 100 голів.

Рівень вибракування, %	Вік первістки (місяці)							
	22	24	26	28	30	32	34	36
20	40	44	48	51	55	59	62	66
22	44	48	52	56	61	65	69	73
24	48	53	57	62	66	70	75	79
26	52	57	62	67	72	76	81	86
28	56	62	67	72	77	82	87	92
30	61	66	72	77	82	88	94	99
32	65	70	76	82	88	94	100	106
34	69	75	81	87	94	100	106	112

Таблиця 2. Витрати на корм (кукурудзяний силос, трав'яний сінаж та сою) для телиць та нетелей від народження до отелення при середніх добових приростах 590, 680 та 770 грамів

Вага тіла, кг	Добовий приріст, г	Вік, місяці	Витрати на корм, \$/день	Витрати на корм, \$/ період	Загальні витрати на корм, \$	% витрат по кожному періоду
45-68	545	1,4	0,96	40,00	40,00	1,7
68-91	815	2,3	0,45	12,50	52,50	2,2
91-181	590	7,4	0,36	55,38	107,88	4,5
181-272	590	12,6	0,59	90,77	198,65	8,3
272-362	590	17,7	0,75	115,38	314,04	13,1
362-453	590	22,8	0,72	110,77	424,81	17,8
453-544	590	28,0	0,91	140,00	564,81	23,6
544-612	590	31,8	1,06	122,43	687,24	28,8
45-68	545	1,4	0,96	40,00	40,00	1,8
68-91	815	2,3	0,45	12,50	52,50	2,3
91-181	680	6,8	0,40	53,33	105,83	4,7
181-272	680	11,2	0,63	84,00	189,83	8,5
272-362	680	15,6	0,78	104,00	293,83	13,1
362-453	680	20,1	0,77	102,67	396,50	17,7
453-544	680	24,5	0,93	124,00	520,50	23,3
544-612	680	27,8	1,15	115,00	635,50	28,4
45-68	545	1,4	0,96	40,00	40,00	1,9
68-91	815	2,3	0,45	12,50	52,50	2,5
91-181	770	6,2	0,43	50,59	103,09	4,9
181-272	770	10,2	0,67	78,82	181,91	8,6
272-362	770	14,1	0,83	97,65	279,56	13,2
362-453	770	18	0,81	95,29	374,85	17,7
453-544	770	21,9	0,99	166,47	491,32	23,2
544-612	770	24,8	1,21	106,72	598,04	28,2

рин. Рацион має бути збалансований за енергією (64-68% повністю перетравних поживних речовин) та протеїном (13-15%).

Проблеми з заплідненням виникають тоді, коли телиці втрачають вагу або погано вгодовані. Збалансувавши раціон, ми зможемо уникнути цього клопоту. Телиці, яких переводять із корівників на пасовище, можуть худнути і мати низький рівень запліднюваності. Дослідники Університету штату Вірджинія встановили, що телиці втрачають до 27 кілограмів ваги за 1-2 місяці перебування на пасовищі. Це можна пояснити збільшенням рухливості тварин, що, в свою чергу, призводить до нестачі енергії для росту. Тому їх потрібно парувати перед вигоном на пасовище або через два місяці після випасання.

Від запліднення до отелення

Тварин, яким найменше приділяється уваги на фермі, це нетелі. Ця група не потребує такого інтенсивного догляду, як молодші вікові групи. Дати отелення вже встановлено. Основне завдання на цьому етапі – забезпечити такі добові прирости, щоб досягти бажаної ваги та вгодованості на момент отелення. Середні добові прирости мають бути в межах від 770 до 950 грамів під час тільності, якщо телицю було запліднено при вазі 340-385 кілограмів. Приріст більше 900 грамів на добу прийнятний упродовж перших 6-7 місяців тільності. За місяць-два до отелення слід контролювати, щоб вага тіла не зростала більше, ніж на 900 грамів на добу, інакше можуть виникнути проблеми перед отеленням та після нього через



АГРА ВІА

ПРОГРАММИ КОРМЛЕНИЯ ДЛЯ КРС
от крупнейшего производителя комбикормов из Германии

ООО «Агравис АГ» (Украина)
03022 г. Киев, ул. Ломоносова, 83а
Тел./факс: + 38 044 250 9335, + 38 044 250 9336
Моб.: +38 067 405 7080
E-mail: info.ukraine@agravis.ru

АГРАВИС
HAUFREITEN AG

**ПРЕСТАРТЕРЫ • МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ
БВМД • ЛИЗУНЦЫ • БИОКОНСЕРВАНТЫ**

ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ДЕЛОМ! www.agravis.ru

прискорений ріст плоду і молочних залоз. Також надлишкова вгодованість (більше 4 за 5-бальною шкалою) при отеленні може призвести до певного погіршення здоров'я після отелення.

Контроль приросту

Дуже важливо стежити за вагою та висотою в холці. Потрібно, щоб на фермі були ваги або стрічка для визначення ваги, а також метр, щоб періодично перевіряти тварин різних вікових груп. Як мінімум, тварин зважують щоразу, коли з ними проводять певну роботу (дегельмінтація, вакцинація чи запліднення). У таблиці 3 представлено рекомендації щодо ваги тіла та висоти в холці телиць і нетелей породи Голштин.

Тварини, які досягають потрібної ваги, але мають замалу висоту в холці, найімовірніше надмірно вгодовані. Досить важко об'єктивно визначити кондицію тіла, особливо в молодших тварин.

Таблиця 3. Рекомендована вага, висота в холці та їх співвідношення для телиць та нетелей породи Голштин.

Вік, місяці	Вага тіла, кг	Висота в холці, см	Індекс* висоти в холці, кг/см
1	59-61	80-84	0,72-0,73
2	80-85	86-89	0,93-0,95
3	102-110	89-94	1,15-1,17
4	124-135	93-98	1,33-1,38
5	146-160	97-102	1,50-1,57
6	168-185	100-106	1,68-1,75
7	190-210	104-109	1,82-1,93
8	212-235	107-113	1,98-2,08
9	235-260	109-114	2,16-2,28
10	256-284	111-116	2,31-2,45
11	278-309	115-119	2,42-2,60
12	300-334	116-121	2,59-2,76
13	322-358	119-125	2,70-2,86
14	345-383	121-127	2,85-3,02
16	388-433	124-130	3,13-3,33
18	433-482	127-132	3,40-3,65
20	477-532	130-135	3,67-3,94
22	520-582	131-140	3,97-4,16
24	565-630	133-143	4,25-4,41

*Співвідношення ваги та висоти в холці

Альтернативою візуальній оцінці вгодованості (за 5-бальною шкалою) є вирахування індексу висоти в холці (вага в кілограмах/висота в холці в сантиметрах). При застосуванні цього індексу суб'єктивність і упередження щодо якісної оцінки вгодованості телиць та нетелей зникнуть. Середній показник висоти в холці для групи телиць може бути подібним до тих, що представлені в таблиці 3. Оскільки простежуються великі відхилення серед тварин, виробникам слід контролювати групи, а не окремо взятих тварин. Якщо індекс занижений, то це свідчить про погану вгодованість — отже, потрібно переглянути раціон і забезпечити належне споживання корму. Поширеною причиною зависокого індексу висоти в холці (надмірна вгодованість) є раціон із недостатнім вмістом

протеїну і надмірною енергією. Раціон, що базується на кукурудзяному силосі, належить до цієї категорії.

Раціони

Якщо раціон розроблено з розрахунку на середньодобовий приріст 810 грамів, то в 24 місяці перед отеленням вага нетелі становитиме 610 кілограмів. В таблиці 4 наведено три приклади раціонів нетелей. Матимемо на увазі, що фураж у даних раціонах середньої якості, а зернова добавка не перевищує 1,7 кілограма на день. При застосуванні високоякісного фуражу потрібно менше зернових домішок. Для того, щоб досягти високого приросту, не потрібно великої кількості зерна. Важливіше збалансувати раціон, або ж, іншими словами, забезпечити тварин поживними речовинами у правильній пропорції. Збалансований за енергією та білком раціон забезпечить високі прирости. Якщо раціон містить багато енергії і мало протеїну, середньодобові прирости будуть високими, але вгодованість — надмірною. Отже, раціони для телиць та нетелей потрібно час від часу переглядати, як ми це робимо для дійних корів.

У всіх трьох зразках раціонів містяться мінерали з іонофорами: Bovatec™ або Rumensin™. Іонофори покращують обмін енергії і засвоєння протеїну в рубці, що сприяє кращим приростам та ефективності годівлі. Слід додати, що іонофори мають кокцидіостатичні властивості (зменшують та регулюють вміст кокцидій), якщо згодовувати рекомендовану дозу (200 мг в день), і, до речі, це обходиться досить-таки недорого (приблизно \$ 0,012 на день).

Деякі виробники практикують вирощування ремонтного молодняку на пасовищі. Таким чином можна зменшити витрати на корми без шкоди для приросту. Щоб досягти відповідного приросту, за тваринами на пасовищі потрібно ретельно стежити. Ротація ділянок випасу дасть змогу тваринам постійно споживати молодий високоякісний фураж. Дозріла трава має нижчу якість, і в результаті приріст буде менший. Дослідження в Університеті штату Вірджинія свідчать, що телиці породи Голштин (180-455 кг), які випасаються на грестиці збірній, досягають добового приросту понад 900 грамів при додатковому згодовуванні 900 грамів суміші (16% сирого протеїну) кукурудзи і соєвого шроту. До суміші додавали Rumensin™. Дослідники Університету штату Нью-Мехіко виявили, що телиці можуть мати добові прирости до 800 грамів, випасаючись на травосумішах злакових трав і люцерни у літні місяці без жодних добавок.

Вага 570 кілограмів у 24 місяці — економіка

Кінцевим результатом вирощування ремонтного молодняку є прибутковість. Аби отримати прибуток, дохід від вирощування первістки вагою 570 кілограмів віком 24 місяці має перевищувати виробничі витрати. Постає два питання: 1) чи вигідно отримати первістку вагою 570 кілограмів? та 2) чи вигідно для такої ваги зменшувати вік отелення до 24 чи менше місяців?

Чи вигідно мати первістку вагою 570 кілограмів? Одна з переваг первістки з такою вагою — більше виробництво молока під час першої лактації. Більша молочна про-

Таблиця 4. Зразки раціону для телиць та нетелей вагою 270, 360 та 450 кг з добовими приростами 810 грамів

Складові раціону	Вага телиць та нетелей, кг		
	270	360	450
Кукурудзяний силос ¹ , кг	6,8	8,2	9
Трав'яне сіно ² , кг	3,6	4,5	5,4
Кукурудза (зерно), кг	0,5	0,7	0,7
48% соевий шрот, кг	0,9	0,9	1,0
2:1 мінералів, кг	0,05	0,05	0,05
Сирий протеїн (СП), % СР	14,4	13,5	13,4
Повністю перетравні поживні речовини (TDN), % СР	64,7	64,5	64,0
Кислотно-детергентна клітковина (КДК), % СР	31,6	32,0	32,7

¹ кукурудзяний силос: 67% TDN, 7,5% СП, 28% КДК, 38% СР

² трав'яне сіно: 55% TDN, 10,4% СП, 45% КДК, 87% СР

дуктивність покриває більші витрати на корм. Вага тіла та загальні витрати на годівлю збільшуються відповідно до того, як зростають добові прирости (таблиця 5). Для телиць, середній добовий приріст яких становить 770 грамів, витрати на корми будуть вищими (+ \$103,44) і вага перед отеленням теж буде більшою (+118 кілограмів), ніж для телиць із добовим приростом 590 грамів. Первістки вагою 570 кілограмів виробляють приблизно на 450 кілограмів молока більше за першу лактацію, ніж первістки вагою менше 430 кілограмів. При ціні молока \$ 26,4 за 100 кілограмів додатковий річний дохід від молока становитиме приблизно \$ 120. Саме з цієї точки зору досить вигідно отримати первістку вагою 545-570 кілограмів. Однак якщо вага буде 590 кілограмів і більше, то це призведе швидше до збитків, аніж до прибутків.

Чи вигідно знижувати вік отелення до 24 місяців і менше? Зменшення віку первістки допомагає скоротити загальні витрати на корми від народження до першого отелення, якщо припустити, що вага перед отеленням буде однаковою (табл. 5).

Таблиця 5. Порівняння витрат на корми з таблиці 2 для первісток віком 24 місяці чи вагою до отелення 610 кілограмів при трьох режимах годівлі¹.

		Середній добовий приріст (г/день)		
		590	680	770
24 місяці	Загальні витрати на корми ²	\$ 451,08	\$ 487,79	\$ 554,52
	Вага ³ , кг	475	535	590
Вага ³ 610 кг	Загальні витрати на корми ²	\$ 687,24	\$ 635,50	\$ 598,04
	Вік, місяці	31,8	27,8	24,8

¹ три режими годівлі – це добові прирости 590 г/день, 680 г/день і 770 г/день

² загальні витрати на годівлю від народження до отелення

³ вага тіла до отелення

Тварини, добовий приріст яких становив 770 грамів, були на сім місяців молодші при першому отеленні, а витрати на корми менші на \$ 89,2 порівняно з тими, що мали добові прирости 590 грамів. Хоча щоденні витрати на корми для ремонтного молодняку з раннім отеленням більші, загальні витрати на годівлю від народження до першого отелення менші. Уже тільки це може послужити

економічним важелем на користь рішення про зменшення віку первістки, адже надої молока приблизно однакові при однаковій вазі. Зменшення віку першого отелення також дає змогу збільшити кількість телиць і нетелей, яких можна продати (табл. 1). Від ранніх первісток виробники швидше отримують дохід (продаж молока), ніж від пізніх.

Беручи до уваги всі переваги, дедалі менше сумніву виникає стосовно прибутковості першого отелення в 24 місяці й раніше. Однак отелення раніше, ніж у 22 місяці, є практично неможливим, адже потрібно досягти занадто високих добових приростів до настання статевої зрілості.



Висновок

Вирощування ремонтного молодняку має надзвичайно важливе значення, тому що первістки становлять від 30 до 38% дійних корів у стаді. Дослідження свідчать, що мета – отримати первістку вагою 570 кілограмів у віці 23-24 місяці – реальна й економічно доцільна. Щоб її досягти, потрібно ретельно контролювати прирости і коригувати раціони. Моніторинг показників росту та збалансування раціону для того, щоб забезпечити достатнє, але не надлишкове споживання корму, допоможуть виростити здорових тварин, які зможуть повністю реалізувати свій генетичний потенціал. Менеджмент вирощування телиць та нетелей – це одна з тих ділянок більшості молочних ферм, де можна зменшити виробничі витрати та збільшити прибутковість виробництва.

Не сиром єдиним...



ДОСЬЄ-ПЕРСОНАЛІЇ

Наталія Фесюн, директор із зовнішніх зв'язків
ВАТ «Шосткінський міськмолкомбінат».
Випускниця Київського державного університету
харчових технологій.
Спеціальність: «Технологія виробництва цукру».
Працювала в компаніях «Пепсі-Кола Україна» та «Темтрейд Дістрі-
бьюшн». Із 2006 року працює у ВАТ «Шосткінський міськмолкомбі-
нат». Перші три роки керувала маркетингом, останні два – директор
із зовнішніх зв'язків із громадськістю. Бізнес-освіта – магістр діло-
вого адміністрування (MBA), Open British University (Великобританія).

Пані Наталю, чи змінилося щось у роботі підприємства після того, як комбінат влився до міжнародної групи Bel?

Ясна річ, багато що змінилося. Європейська філософія виробництва відрізняється від української. Група компаній Bel має певні стандарти і цінності, яких дотримуються у різних країнах. Це етика, ентузіазм, професійність, єдність, інноваційність, тобто ті речі, які вітають у нашій компанії і ставлять на чільне місце. Вони змушують гуртуватися навколо пріоритетів. Цілі у нас амбітні.

Компанія виробляє унікальну продукцію, я якій є певна цікавинка, яку повторити неможливо. Нею може бути навіть оригінальна упаковка. Наприклад, компанія пропонує порційний плавлений сир Белькьюб. Там кожна порція мініатюрна – один кубічний сантиметр. Завдяки цьому сир ідеально підходить для фуршетів та аперитивів. Кубики сиру мають спеціальні стрічки для відкривання. Або ж візьмімо Мінібєбібель. Це справжній твердий сир, тільки дуже маленький. Кожен сирок має воскову упаковку. Унікальність наших продуктів у тому, що ніхто й ніколи не намагався виробити щось подібне. Тут використовують низку унікальних технічних і технологічних прийомів.

Дуже цікаво працювати в компанії, що спрямована на розвиток брендів та інноваційних продуктів. Прагнемо не просто виробляти продукцію, а радувати нею споживачів. Слоган компанії: «Даруючи усмішки». Погляньмо на бренд «Весела корівка». Уже назва говорить сама про себе – від того, що «корівка весела», на душі має става-

ти тепло і радісно. А втім, це лірика. Насправді ж, якщо говорити про технічну частину, то компанія має власну стратегію і чітко її дотримується. Це дуже важливо, і не тільки для українського ринку. Ставши частиною групи Bel, наше підприємство перетворилося на компанію, яка зосереджується на конкретних цілях. Ми не розпорошуємося і розглядаємо розвиток як запоруку досягнення мети.



Ваша компанія спрямована на розвиток брендів. Зупиніться на цьому детальніше.

Ми за розвиток торговельних марок. Сир нині асоціюють із слабо брендованим продуктом. Коли ми приходимо до магазину і бачимо «кладовище» сирів за вітриною, стає зрозуміло, що про брендовість нема й мови. На запитання, хто який сир споживає, 40% покупців скажуть, що «Російський», «Голландський». Вони інколи навіть не уявляють, хто є виробником цього продукту. І це незважаючи на те, що нині вже чимало виробників переймаються цією проблемою: дбають про торгову марку, її якість, інвестують в неї кошти. Дуже приємно, коли споживач може цю якість оцінити на смак. Нині 76% покупців знають торгову марку «Шостка», із них 30% — наші лояльні споживачі. Варто зазначити, що ми їх не втратили навіть під час кризи. Це ще одне свідчення того, що марочний продукт, якому довіряє споживач, — висока мета, і до неї має прагнути кожне підприємство. Це і є нашим головним напрямком.

Свого часу «Шосткінський міськмолкомбінат» був виробником одного сильного бренду — «Шостка». Нині ж ми можемо познайомити українських споживачів із багатьма іншими відомими світовими брендами. Ми перетворилися на мультибрендову компанію, що, так би мовити, їде на всіх чотирьох колесах. Якщо колись ми рухалися на одному колесі, то тепер маємо ще й додаткові, а це допомагає швидше розвиватися.

Погляньмо на згаданий бренд «Весела корівка», під яким ми виробляємо продукцію на своїх потужностях з 2008 року. Цей всесвітньо відомий французький продукт, якому вже 100 років, ми повністю виготовляємо із

ДОСЬЄ-ПІДПРИЄМСТВО

БАТ «Шосткінський міськмолкомбінат» створено 1981 року.

Підприємство спеціалізувалося на виробництві кисло- та цільномолочної продукції. На ньому був невеличкий сирний цех. Після розпаду Радянського Союзу комбінат перепрофілювався на виробництво сиру. Нині це лідер українського ринку з виробництва твердих сирів: російської, голландської та швейцарської груп. Загалом у асортименті понад 25 видів. Чотири роки поспіль на міжнародному конкурсі «Вибір року» продукція перемагає в номінації «Сир №1», що свідчить про високу народну довіру. 2007-го компанія стала частиною французької групи Bel, одного із світових лідерів виробництва сиру. Її продукція представлена у понад 120-ти країнах. В Україні також випускають та реалізують продукцію відомих міжнародних брендів «Весела корівка», «Ліердамер», «Кірі», «МініБєбіБель». Річне виробництво сиру сягає майже 11 000 тонн. Продукцію БАТ «Шосткінський міськмолкомбінат» постачають на ринки України, Росії, Казахстану та Молдови.

української сировини, гарантуючи європейську якість. Постачаємо на ринок чудові плавлені сири, руйнуючи стереотипи про їх «вторинність». Адже досі вважали, що плавлений сир — це щось неякісне, ледь не відходи твердого сиру. А в нас плавлений сир виробляють із відбірного продукту. Так для плавленого сиру марки «Весела корівка» ми відбираємо тільки найкращий твердий сир гауда і тільки найкраще вершкове масло. Рослинних жирів при цьому не додаємо. Також використову-



ємо натуральні добавки, приміром, печерицю, шинку, трави. Пропонуємо досить широкую смакову гаму, якісну порційну упаковку, оснащену елементами для легкого відкривання. Це дуже хороший продукт, виготовлений за французькою рецептурою із вітчизняної сировини. Ми освоїли їхню технологію та обладнання і першими в Україні виробили продукт європейської якості.

Але ж для цього потрібна якісна сировина.

Слушне зауваження. Якість кінцевого продукту на пряму залежить від сировини, тобто молока. Це основний інгредієнт. Воно складає майже 65% собівартості. Нині в Україні 80-85% сировини переробники купують у населення і лише 20% — в агрофірм (вищий ґатунок, клас екстра). Нам не байдуже звідки молоко, адже від цього залежить якість. Тому 65% молока, яке ми використовуємо, купується в агрофірм. Тобто воно дуже високої якості. Звичайно, нам часом дорікають, мовляв кінцевий продукт дорогий. Але треба зрозуміти, що його якість на пряму залежить від сировини. Отже, перший виробничий крок — збирання якісної сировини. А потім мусимо переробити молоко якнайшвидше, щоб отримати якісний кінцевий продукт.

Як складаються стосунки компанії із виробниками молока, адже через дефіцит якісної сировини виробники об'єднуються і висувають свої вимоги?

Якщо говорити про суперечки, які виникають між виробниками та переробниками, то слід пам'ятати, що на будь-якому етапі розвитку тієї чи іншої галузі є стадія формування. У менеджменті це бурління. Закономірний еволюційний процес. Без нього не можна говорити про

те, що стосунки склалися. За такої ситуації конфлікти ще не вичерпані. Відтак, певні моменти між сторонами ще не впорядковано.. Погляньмо, для прикладу, на взаємини чоловіка і дружини. Завжди вони переживають етап так званого притирання. Я не бачу нічого поганого в тому, що люди намагаються з'ясувати стосунки, знайти точки дотику, спільну мову і виробити загальні стандарти спільного розвитку. Це цілком нормально. Питання лише в тому, аби не переступити цивілізованих меж і завжди зберігати повагу одне до одного. Повага і розуміння інтересів кожної сторони — ось що найголовніше.

Ваша компанія співпрацює із Асоціацією виробників молока України (АВМ). Більше того, можна говорити навіть про спільні соціальні ініціативи та проекти виробника й переробника...

З огляду на цінності й очікування АВМ та нашої компанії ми розуміємо, що нині бути осторонь від соціальних проблем неможливо. Ми мусимо думати про те, що залишимо своїм дітям. Чим вони харчуватимуться? Що вони їдять сьогодні? Це те, що нас нині турбує найбільше. Адже харчуються наші дітки фальсифікатами, неякісними або некорисними продуктами. Що чекає на Україну завтра? Вуглеводів та цукру в Україні нині споживають удвічі більше, ніж у Європі, а молочних продуктів навпаки — вдвічі менше. Хто буде нашим споживачем завтра і чи буде він взагалі?

Тому то і згадана ініціатива виробника й переробника спрямована у спільне майбутнє. Наша компанія і АВМ розуміють: потрібно щось робити. Ми бачимо нашу місію в тому, аби відродити повагу до українського виробника, вітчизняної сировини. Також наш проект спрямований на те, щоб прищепити молоді звичку до здорового



харчування. Потрібно розуміти, що воно таке здоровий та корисний продукт, чому він корисний, для чого, прикладом, потрібно пити молоко і чому молочні продукти (не хочу образити інших виробників) мають стати частиною повсякденного життя. Мабуть, треба відійти від практики переучування, а з самого дитинства закладати основи здорового харчування. Саме таку мету ми перед собою й ставимо. Звичайно, це звучить досить глобально, загально. А йдеться про уроки здорового харчування, які ми ініціюємо впровадити у середній школі. Нині цей проект перебуває на стадії розробки і затвердження. Ведемо велику підготовчу роботу. У вересні розпочнеться його реалізація.

Хто братиме участь у проекті?

Міністерство освіти і науки, наша компанія. Сподіваємося також на підтримку Асоціації виробників молока України.

Чому звернулися до АВМ?

Ми не мали таких спільних проектів із виробниками молока, тому сподіваємося саме в цьому досягти синергії, простежити шлях молока від виробника до переробника та від переробника до споживача. Плануємо саме це і показати дітям. У цьому і є унікальність проекту. Адже ми надамо інформацію не тільки про кінцевий продукт, а й зможемо організувати екскурсію на ферму, простежити увесь ланцюжок перетворення. Плануємо розпочати із Шостки та підприємств АВМ, які розташовані неподалік та «запустити» пілотний проект у місцевих школах.

Говорячи про виробника та переробника, потрібно шукати точки дотику, те, що нас об'єднує. Це, знову ж так, як у сім'ї: що скріплює взаємини між батьками? Турбота про дитину. Отже, це те, що об'єднує. Це те, що допомагає нам розвиватися — причому розвиватися навколо чогось творчого. Такі проекти викристалізують у нас найкраще та зміцнюють наші стосунки.

Як ставитеся до професійних об'єднань виробників і до АВМ, зокрема?

Дуже добре. Як менеджер розумію значення так званої вертикальної інтеграції, коли виробники разом із переробниками вибудовують міцні й надійні стосунки. У менеджменті є таке поняття як ризики. Один із них — загроза з боку постачальника. У деяких галузях вона не надто сильна, а в деяких — критична. У молочній галузі загроза з боку постачальників сировини є дуже великою. Нині це ключова загроза, яку ми всі дуже добре відчуваємо за умов дефіциту молока і якісної сировини. Це загроза для усієї галузі загалом. Якщо не буде молока, сировини, ми всі можемо йти відпочивати, або переходити на виробництво мінеральної води чи чогось іншого. Власне кажучи, сировина є першоджерелом. Об'єднання і співпраця мають сприяти розвитку галузі. Тому кожен, хто до неї причетний, має брати в цьому участь. Такою нині є умова виживання. Щороку чисельність поголів'я та виробництво молока скорочуються — ці ризики для переробників є критичними. Тому співпраця й зміцнення



взаємин є джерелом спільного процвітання. В АВМ ми бачимо свого партнера.

Навіть тоді, коли господарства-члени АВМ дружно беруться за руки й наполегливо вимагають підвищити ціну сировини? Хтось це називає корпоративним продажем молока, а хтось — змовою...

Я вже сказала, що то цілком нормальні процеси. Головне — не загратися. Важливо бачити кінцеву мету. А наша мета — наші споживачі. Врешті-решт ми працюємо для них разом. Тобто перебуваємо в одному «харчовому ланцюгу». Маємо солідарну і спільну відповідальність. Звичайно, кожна сторона повинна враховувати власні інтереси, але не забувати, що ми в одному човні.

Що побажаєте собі й усім нам?

Насамперед терпіння. Швидкого виходу із економічної скрути не передбачається. Однозначно. Якщо говорити про споживання сиру, то за кризові роки (2009 — 2010-й) воно скоротилося на 20%. Люди просто не можуть собі дозволити купувати більше. Просто бажати закінчення кризи — нереально. Це від нас не залежить. Однак від нас залежить те, аби за будь-яких обставин залишати-ся людьми. Також дуже хотілося б, щоби цінності нашої компанії були перенесені і на партнерство, аби ми поважали одне одного і разом розвивалися, втілювали інноваційні проекти. Мусимо пам'ятати, що сьогодні потрібно інвестувати і в соціальні програми. Кризи — циклічне явище, і нам треба навчитися вибудовувати надійні партнерські взаємини, бачити пріоритети. Кризи приходять і минають, а людей треба рятувати вже сьогодні...

Animal Farming Ukraine – перша і єдина платформа для тваринництва і птахівництва в Україні

Animal Farming Ukraine 2010 відбудеться 29 вересня – 1 жовтня 2010 року та презентує повний спектр продукції тваринництва та птахівництва і безпосередньо пов'язаних з ними сфер. Animal Farming Ukraine 2010 – це місце для зустрічі з новими діловими партнерами, отримання інформації про стан ринку, проведення особистих переговорів про купівлю-продаж.

Одним з найголовніших відмінностей Animal Farming Ukraine від інших сільськогосподарських виставок України є вузька спеціалізація. У той час як інші виставки присвячені широкому спектру всіх напрямів сільського господарства, Animal Farming Ukraine фокусується на продукції та послугах, які мають відношення виключно до тваринництва та птахівництва.

Даний виставковий захід – результат ексклюзивної співпраці компаній BTO Exhibitions BV (Голландія), Прем'єр Експо (Україна), Victam International (Голландія) і двадцяти восьми провідних компаній обох галузей, які офіційно підтримують цю ініціативу. До компаній, які офіційно підтримують виставку, відносяться: Big Dutchman International Hog Slat Europe sp. zoo, Jansen Poultry Equipment, JSR Genetics, Nedap Velos, PPH Polnet Sp. z.o.o. Schauer Agrotech GmbH, Tavsan Poultry Equipment, Техна, The GSI Group (Europe) Sp. zoo, TOPIGS CIS, LLC, UPB CIS, LLC, Van Hoof Ukraine та багато інших.

Завдяки кваліфікованій робочій силі та значним обсягам сільськогосподарських угідь, що здешевлює вартість кормів, Україну вважають потенційно важливим постачальником м'яса в країні Західної Європи. Крім того, швидко зростає ринок внутрішнього споживання країни. Це обумовлює великий потенціал українського ринку для західноєвропейських постачальників товарів і технологій для тваринництва та птахівництва. Кілька цифр: з 2009 до 2013 роках виробництво м'яса птиці, як очікується, виросте на 50%, на даний момент українські господарства виробляють лише 44% від загального обсягу споживання свинини в країні.

Одним з ключових елементів рекламної кампанії Animal Farming Ukraine 2010 з залучення відвідувачів є цільовий підхід, що включає в себе наступне:

- Спеціалізована програма конференцій в рамках виставки. Аналогів даної конференції в Україні не було.
- Створено журнал «Практичне тваринництво і птахівництво», присвячений виставці Animal Farming Ukraine.
- Пряма розсилка запрошень по базі професіоналів агробізнесу.
- Велика кількість запрошень поширюється партнерами виставки.
- Співпраця з основними спеціалізованими журналами та інтернет-порталами України, Росії та Європи.
- Реклама в бізнес-пресі: ТБ, радіо, журнали, білборди.

Ще одна сильна сторона виставки Animal Farming Ukraine 2010 – велика програма конференції, які будуть організовані в рамках виставки. Конференція буде організована журналом Agroexpert – генеральним інформаційним партнером виставки. Головна тема – тенденції розвитку ринку м'яса, в тому числі прогнози цін на м'ясну продукцію. Також будуть розглядатися питання відповідності європейським стандартам і перспективи розвитку для всіх учасників м'ясної індустрії.

Animal Farming Ukraine 2010 підтримується багатьма компаніями галузі, завдяки чому цей захід є унікальною платформою для започаткування та розвитку вашого тваринницького і птахівницького бізнесу в Україні. Серед учасників виставки такі компанії, як: Аккош, Біг Дачмен, Біомін, ВАР Україна, Ван Хоф Україна, Ветфарм, Д Артур Трансконсалт, І.С.К. Інжиніринг, Металпласт, Промагрокомбінат, Промавтоматика, Серволюкс, Техна, Тоніс СНД, ЮПіБі СНД, Agrotechnology ApS, Agrovo Handelsgesellschaft mbH, Aruas Poultry Equipment SA, BAUER TECHNICS sro, Beijing Smile Feed Sci. & Tech. Co. Ltd., BEST Setter Trays and Hatcher Baskets, Bouwimpex BV, CAVI INTERNATIONAL BV, CEDROB, Codaf SRL, CRV BV, DAGI SL, CPM Europe, Emka Incubators, FAM System Co., Ltd, FeedMagazine Kraftfutter, FRAGOLA F. LLI SPA, FRAME SpA, Giordano Poultry Plast SpA, GROBA feeding systems, HJ Wiefferink BV, Haka planen.bauen GmbH, Harbin Biotechnology Development Company, HGHY Pulp Molding Pack Co. Ltd., Hog Slat Europe sp. zoo, Huamu Plastic Hardware Factory, Ikadan A/S, Inter Continental Chemicals & Equipment BV, Interheat Inc., Intraco Ltd. NV, ITB BV, Jansen Poultry Equipment, JOZ BV, JSR Genetics, Jyden Bur A/S, Koudijs Feed, Lubing-Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, Marel Food Systems, Maxi-Lift BV, Meyn Food Processing Technology BV, MPS meat processing systems, Muller Beltex BV, Multifan/Vostermans, Nedap Velos, NOOYEN Pig Flooring, Pas Reform Hatchery Technologies, Porc-Ex A/S, PPH Polnet Sp. z.o.o., Prinzen Machines BV, P.T.M. s.r.l., Qingdao Bigherdsman Machinery Co. Ltd., Rattlerow Seghers, Roxell, Salmat International GmbH, Schauer Agrotech GmbH, Sommen Automation & Technology BV, Specht - Ten Elsen GmbH & Co. KG, Sperotto SpA, Stienen BE, Stork PMT, System Trade, SCE - Silo Construction & Engineering, Tianjin Hengxintong International Trading Co. LTD, Tavsan Poultry Equipment, Tecno Impianti avicoli, The Friesian Agro Consultancy BV, Trading Company LDL, UAB Alginsta, Val-Co Europe, Van Aarsen International, VDL Agrotech BV, Vencomatic BV, Victam International, Wynveen International BV and Yemmak Makina Sanayi AS.

На виставці Animal Farming Ukraine компанія Victam International організовує власний павільйон. Victam International є найбільшим у світі організатором заходів на тему кормовиробництва, зернопереробки і виробництва біомаси. У павільйоні Victam будуть представлені наступні напрямки: кормовиробництво, зберігання і переробка кормів, технології виробництва біомаси, кормові добавки та інгредієнти.

**Виставка Animal Farming Ukraine 2010 відбудеться в павільйоні № 3
Міжнародного виставкового центру на Броварському проспекті, 15, м. Київ.**

Відвідайте www.animalfarmingexpo.com

та отримайте безкоштовне запрошення та офіційний каталог виставки в подарунок!

І Міжнародна виставка з тваринництва та птахівництва



безкоштовна реєстрація відвідувачів
www.animalfarmingexpo.com

29 вересня • 1 жовтня 2010

Міжнародний Виставковий Центр • Київ • Броварський пр-т, 15

«Animal Farming Ukraine – розвиток вашого бізнесу»

Міжнародні медіа партнери:



Інформаційні партнери:



Виставка підтримується провідними компаніями:



За підтримки:



Спільно з:



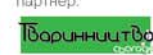
Генеральний спонсор:



Генеральний медіа партнер:



Спеціальний інформаційний партнер:



Генеральні інтернет-партнери:



Організатори виставки:



Прем'єр Експо
вул. Пімоненко, 13, оф. 4А/21, 04050, Київ
Тел.: +380 44 4968645, Факс: +380 44 4968646
Email: VAgromakova@pe.com.ua, www.pe.com.ua

BTO Exhibitions BV
Europaweg 187, 7336 AL Apeldoorn, The Netherlands
Tel: +31 55 534 11 40, Fax: +31 55 534 01 68
E: info@bto-exhibitions.nl



На 16 мільйонів голландців виробляється стільки ж молока, як в усій Україні...



Наприкінці весни група українських виробників та переробників молока мала нагоду відвідати Нідерланди та поглянути на молочну галузь цієї країни, так би мовити, зсередини. Такі візити є складовою українсько-голландського проекту «Інфомолоко», який реалізує в Україні компанія Friesian.

Friesian — одна з небагатьох у Європі та навіть у світі консалтингових компаній, які спеціалізуються виключно на молоці та молочній продукції — їх якості, зменшенні собівартості, мінімізації ризиків забруднення на усьому ланцюгу від виробництва до споживання. Компанія реалізує проекти в різних кутках світу: Індонезії, Китаї, Росії, Україні, на Близькому Сході, в Африці, — де фермери прагнуть виробляти більше якісного і дешевого молока. Що сто-

сується необхідності того, щоб молоко було найдешевше і при цьому найякісніше — в цьому і виробники, і переробники одностайні. Усі вони прагнуть отримувати більше якісної дешевої сировини та ще й рівномірно впродовж року. Компанія тісно співпрацює з фермерами та переробниками і сприяє гармонізації їх взаємин.

Цілком логічно, що наша подорож почалася із Фрісландії — провінції, що розташована на півночі країни. Саме її вважають батьківщиною найпоширенішої у світі молочної породи — голштино-фризської. А зародилося молочне скотарство у Фрісландії близько двох тисяч років тому. Так історично склалося, що на цій території завжди було багато води. Родючі ґрунти, щедро нанесені водою, а також сприятливий для розведення ху-

доби та землеробства клімат послужили основою для розвитку молочного скотарства. Упродовж багатьох століть виробництво молока і м'яса було для цієї місцевості єдиним джерелом прибутку. Фрісландці вважають, що вміння виробляти і переробляти молоко в них закладене генетично. Бо якщо ти не вмієш цього робити — ти не зможеш продовжити свій рід, адже нічим буде годувати родину. Ця істина для тих, хто працює в молочному бізнесі, актуальна і нині. Земля у Фрісландії сьогодні коштує 40 тисяч євро за 1 гектар. Якщо ви захочете орендувати добру родючу землю для виробництва молока, муситимете платити орендну плату — тисячу євро за гектар щороку. Якщо вам потрібна наймана праця — розкривайте гаманець ширше: один найманий робітник обійдеться у 50 тисяч євро на рік. І це ще не кінець переліку витрат. Частина суходолу знаходиться нижче рівня моря і захищена дамбою, а тому кожен фермер має заплатити податок на утримання захисної споруди. Усе це позначається на собівартості виробництва молока. А позитивний момент — менша плата за транспортування молока від ферм до переробних компаній через мізерні відстані.

Велике виробництво маленької країни

Нідерланди — маленька північноєвропейська країна. З крайньої північної до крайньої південної точки на авто її можна перетнути за 4 години. Із загальної площі країни 3,7 млн. галише половина використовується для сільського господарства — 1,9 млн. га, 60 % із яких обробляють фермери-молочники.

	Нідерланди	Україна
Чисельність населення	16,4 млн.	45,9 млн.
Густота населення	484 ос. на 1 км ²	76 ос. на 1 км ²
Загальна площа	3,7 млн. га	60,3 млн. га
Частка земель с.-г. призначення	51%	70%
Річне виробництво молока	11,45 млн. тонн	11,6 млн. тонн* (вироблено) 4,7 млн. тонн* (поставлено на переробку)

*За даними Держкомстату, 2009



Нідерланди — один із найбільших експортерів молочної продукції, 60% виробленого в країні молока у вигляді сиру, масла, сухого молока продається за кордон. Сучасний голландський сектор молочного скотарства — це 20 тисяч ферм, на яких утримується близько 1,5 млн. корів. Молочні ферми за розміром різні — від 50 до 1300 корів. Однак усі вони професіональні. Через високі витрати на виробництво чисельність господарств щороку скорочується. Загальні обсяги виробництва молока стримує квота — 11,45 млн. тонн. Кожна ферма також має квоту, яка дає виробнику право постачати суворо обмежену кількість молока на переробний завод. Середній розмір голландської ферми — 77 корів із квотою 565 тонн молока. Якщо фермер бажає розширитися, йому потрібно придбати право на додаткове виробництво — 1 євро за 1 літр молока. В ЄС, щоправда, до 2015 року планують анулювати систему молочних квот. Однак це непросте справа. Наразі точаться гострі дискусії, як усе це має відбуватися, адже є фермери, які витратили на придбання квоти понад мільйон євро, інші — нічого.



Корівник — не готель для корів

Саме так. Корівник — не готель для корів, інвестиції в тварин повинні давати прибуток. Напевне такий прагматичний підхід молочників Фрісландії і Голландії в цілому дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними на світовому ринку.

Середній річний надій на корову по країні становить 8 тис. літрів молока із жирністю 4,37% та вмістом білка 3,5%. Тривалість життя молочних корів — 5 років і 10 місяців. Вперше корова отелюється у два роки. Загальний «трудовий стаж» — чотири роки. За цей час вона в середньому дає понад 30 тис. літрів молока. Щороку стадо омолоджується 20-30% молодих корів. Голландські фермери дуже неохоче ремонтують стадо теличками та нетелями з інших ферм — через небезпеку принести на власне господарство чужі хвороби.

Система утримання — безприв'язна. Влітку, як правило, у світлу пору корови перебувають на пасовищах. Чого-чого, а цього в Нідерландах вистачає. Однак навіть тоді тваринам згодовують раціон стійлового періоду — силос, сінаж і концентрати.

Хороший грубий корм — основа раціону. Дотримуючись цього правила, фермери менше витрачаються на концентровані корми, та й для самих тварин така годівля більш природна та здорова.



Ще одна особливість голландських ферм — кількість робітників. Власник ферми робить усю роботу сам. Його робочий день починається з доїння корів, потім — приготування та роздача корму. Фермер власноруч обробляє та розчищає ратиці, проводить штучне осіменіння — ото ж роботи вистачає на цілий день. До цього ще можна додати заготівлю грубого корму у весняно-літній період.

Виробництво молока в Нідерландах

Кількість молочних ферм (2008-2009)	20268
Загальна кількість дійних корів	1,5 млн.
Молочна квота	11,45 млн. тонн
Середня кількість корів на фермі	77
Середня квота на ферму	565 тонн молока
Середній надій	8 тис. кг (4,37% жиру і 3,5% білка)

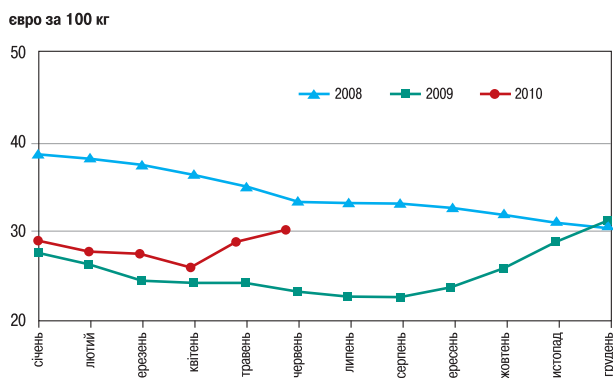
**МОЛОЧНА ФЕРМА BROKSTAR DAIRY,
ПРОВІНЦІЯ ГРОНІНГЕН**

- 130 дійних корів голштино-фризької породи, безприв'язне утримання
- продуктивність 9 тис. літрів, 4,6% жиру, 3,5% білка, КСК 150 тис.
- вирощування ремонтних теличок на фермі
- бички реалізуються у віці 10 днів
- комфорт корів: водяні матраци, вентилятори, робот для видалення гною
- доїння: двічі на день, о 5.00 та 17.00 (раніше було тричі на день, о 6.00, 14.00 та 22.00).
- 65 гектарів постійного пасовища
- 10 га кукурудзи
- концентрати купуються
- усі польові роботи, за винятком сівби та подрібнення кукурудзи, виконуються власною технікою
- безвигульне утримання впродовж року, влітку – свіжа трава
- продуктивність землі: 15600 кілограмів молока з гектара, повне забезпечення господарства грубим кормом; п'ять укосів трави на рік із травня по жовтень
- на фермі працюють батько і син

Далеко не кожна ферма має ветеринара. Як правило, один ветлікар обслуговує близько 25 господарств – фермери викликають його лише за потреби. Звичайно, це більшою мірою властиво для дрібних ферм. Однак останнім часом дедалі помітнішою стає тенденція до збільшення поголів'я. Тому фермер не може всю роботу виконати самотужки. На більших фермах уже є розподіл праці: там наймають сезонних або тимчасових робітників для заготівлі силосу та сінажу, техніків для розчищення ратиць та інших вузькопрофільних фахівців.

Ми вже згадували, що ферми в Нідерландах укрупнюються, збільшується обсяг роботи, однак доба довшою не стає. Дедалі частіше фермери задумуються над тим, як ефективніше використати час. Одне з рішень – доїльний робот. Вже на понад 1,5 тисячі господарств установлено автоматизовані системи доїння.

Якось від голландських фермерів ми почули: ціна молока від нас не залежить. Все, на що ми можемо вплинути, – його собівартість. От і докладають вони максимум зусиль та винахідливості, щоб за будь-яких умов зробити бізнес прибутковим.

Закупівельні ціни на молоко


Ціни на молоко в Нідерландах, як і в усьому світі, коливаються. 2008 року для виробників молока ситуація була сприятливою, а закупівельні ціни – найвищими. Того року фактично всі голландські ферми були прибутковими. А от 2009-й приніс неприємні сюрпризи: у липні-серпні закупівельні ціни ледь перевищували 20 євроцентів, усі молочні ферми потрапили в скруту, виробництво стало збитковим.

Переробка молока

Основою переробної галузі Нідерландів є 20 компаній, яким належить 52 переробних заводи. Більше половини цих підприємств – власність кооперативу Friesland Campina. Компанія переробляє майже 80% усього виробленого в країні молока і є одним із найпотужніших молокопереробників світу, річні продажі якого сягають майже 10 млрд. євро. Інші крупні компанії: Bel Leerdammer (400 млн. євро), DOC сир (359 млн. євро) та Cono сир (169 млн. євро).

Молочна продукція з Нідерландів конкурентоспроможна на світовому ринку завдяки високим стандартам якості. 40% голландської молочної продукції споживається на внутрішньому ринку і 60% експортується. Найважливіший ринок збуту молочної продукції – ЄС.

Складові успіху молочного сектору Нідерландів


На запитання про те, що лежить в основі високотехнологічного та ефективного молочного сектору Нідерландів, директор компанії Friesian Сібрен ван дер Зваг відповів:

- Виробництво молока і його переробка – це комплексний бізнес, для якого потрібні глибокі знання та ефективний менеджмент. Ці дві складові – технології та менеджмент – взаємно пов'язані. Наприклад, фермер може придбати сучасну техніку для заготівлі грубих кормів. Однак саме лише сучасне обладнання бажаного результату (збільшення виробництва молока) – без хорошого менеджменту та знань про заготівлю кормів, їх зберігання та годівлювання – не дасть. Навпаки, собівартість молока через неприбуткові інвестиції в обладнання зростає.



Основні складові успіху галузі — ефективний менеджмент, освіта, розвинений ринок засобів виробництва та послуг, включаючи консалтинг, розгалужена мережа молокопереробних заводів, порода та кліматичні умови.

Голландці готові поділитися своїм досвідом і знаннями й допомогти збільшити виробництво молока та зменшити його собівартість.

Виробництво сиру в Нідерландах

Розповідати про молочну галузь Нідерландів і не згадати про виробництво сиру було б несправедливо. Маленька північна країна славиться своїми сирами — осо-

бливо твердих сортів. Сир для голландців — все одно що для українців сало. Країна щороку виробляє його понад 700 тис. тонн, ліву частку якого (80%) експортує в різні країни. Виробництвом сиру в Нідерландах займаються великі і дрібні переробні компанії. Однак гурмани стовідсотково віддадуть перевагу сирові, виготовленому на фермах. Цей сир вирізняється особливою якістю і смаком та готується з непастеризованого, так би мовити, живого молока.

Нам удалось побувати на одному з таких виробництв, яке належить сім'ї ван ден Хойвел. Ця родина тримала корів та варила сир, здається, завжди. За голландськими мірками їхня молочна ферма велика — 200 дійних корів. Середній річний надій — 9 тисяч літрів молока, жирність 4,5% та частка білку 3,6%. На фермі працюють два робітники і щодня надоюють 5 тисяч літрів молока. Усе воно переробляється на сир Гауда — із 8,5 літра молока отримують 1 кілограм сиру.

Новий сирзавод сім'я збудувала 20 років тому. Його потужність — 5-10 тисяч літрів на добу. На заводі працює один робітник. Як нам пояснили господарі, ціна сиру щоразу коливається, однак виробництво завжди було прибутковим.

Сир став не тільки важливою частиною життя родини. 35 років тому він породив додатковий бізнес, який виокремився в компанію Van den Heuvel Dairy & Food equipment. Ця компанія постачає обладнання для виготовлення та зберігання молочних продуктів: молока, сиру, масла, йогуртів, кефіру.

Аналітичний портал про рослинництво

www.ZernoUA.info

- щоденні новини;
- аналіз ринку зернових та олійних;
- закупівельні ціни від зернотрейдерів;
- ціни на шрот та макуху;
- та багато іншого.

За підтримки:



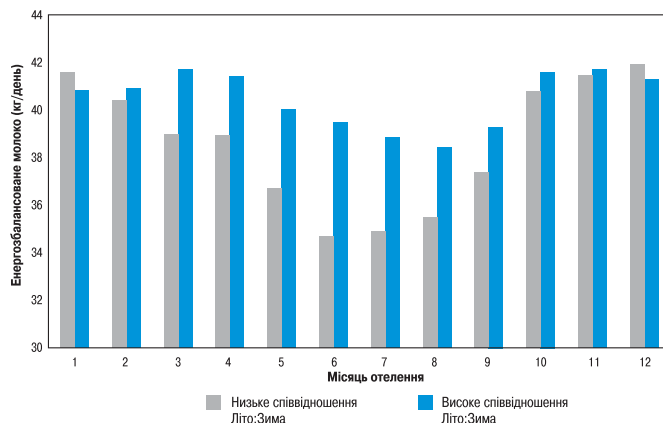
Наскільки збільшаться надої, коли у спеку корів інтенсивно охолодити?

Ізраел Фламенбаум, Ефраїм Езра, Ізраїль

Постійне зростання продуктивності корів та глобальне потепління призводять до того, що у спеку виробництво молока в усіх куточках світу скорочується. Останнім часом ізраїльські вчені провели низку дослідів з удосконалення системи охолодження, за допомогою якої можна досягти більших надоїв молока в період «теплових стресів».

Наразі ізраїльські фермери без зайвих зволікань застосовують технологію охолодження дійних корів. Стимулом до широкого використання фермерами цієї системи є відповідна цінова політика на молоко. Щоб досягти результатів, систему охолодження потрібно правильно встановити та застосовувати.

Дорадча служба Міністерства сільського господарства та Асоціація скотарів Ізраїлю розробили щорічний звіт, який ґрунтується на показнику під назвою «співвідношення продуктивності влітку і взимку (Л:З)». Цей звіт, який віднедавна є обов'язковим документом асоціації під час обліку стада, надає відомості про співвідношення продуктивності корів та рівня запліднюваності влітку (липень-вересень) та взимку (січень-березень). Якщо співвідношення Л:З наближається до 1, то це означає, що на фермі успішно протидіють тепловим стресам і літні втрати зводяться до мінімуму. Було також встановлено, що для базисного молока співвідношення Л:З може коливатись від 1,10 (переважно для ферм, які розташовані в гірських районах) до 0,70 (в основному маленькі ферми, які не можуть встановити систему охолодження). Сукупна щорічна продуктивність позитивно відповідає коефіцієнту Л:З, що ще раз доводить: ефективний менеджмент для високих надоїв та прибутків на молочних фермах є визначальним. Це підтверджується майже на всіх фермах світу, особливо в жарких регіонах.



Графік 1. Скорегований середній надій молока базисної жирності за перших 90 днів лактації для різних місяців отелення в стадах з високим та низьким співвідношенням Літо:Зима

Наша стаття базується на показниках 2007 року. Показники співвідношення Л:З базисного молока було взято як параметри для аналізу, щоб краще розібратися в економічній доцільності охолодження. Для порівняння обрали по 24 ферми Ізраїлю — відповідно найкращих і найгірших за показниками співвідношення Л:З. Розмір стада в середньому був близько 400 корів. У таблиці 1 представлено дані молочної продуктивності та запліднюваності для «високих» та «низьких» за коефіцієнтом Л:З ферм.

Той факт, що продуктивність корів узимку однакова для обох категорій господарств, підтверджує припущення, що результатом великої різниці в показниках Л:З серед ферм є уникнення теплового стресу в жаркий період та відповідне забезпечення і використання методів охо-

Таблиця 1. Середні надої, рівень запліднюваності взимку і влітку (при 1-3 осіменіннях) з високим і низьким показником співвідношення продуктивності Л:З

	Низьке співвідношення Л:З	Високе співвідношення Л:З
Кількість стад	24	24
Зимова продуктивність (кг/день)	39,5	39,7
Літня продуктивність (кг/день)	34,4	38,9
Співвідношення Л:З	0,87	0,98
Рівень запліднюваності взимку (%)	0,36	0,40
Рівень запліднюваності влітку (%)	0,19	0,27
Співвідношення Л:З	0,53	0,68

Таблиця 2. Середня продуктивність за 305 днів лактації, базисне молоко, вміст жиру та білку для ферм із високим та низьким показником співвідношення Л:З

	Стада з низьким Л:З співвідношенням	Стада з високим Л:З співвідношенням	Різниця, кг	Додаткове виробництво (%)
Молоко, кг	11 346	12 017	671	6,0
Базисне молоко, кг	11 081	11 807	726	6,5
Жир, кг	402,6	430,1	27,5	6,8
Білок, кг	360,9	385,3	24,4	6,8

лодження. Середні показники виробництва базисного молока в перші 90 днів лактації згідно з місяцем отелення (для обох категорій) представлено в графіку 1.

Звідси видно, що рівень продуктивності взимку однаковий в обох категоріях. Розглядаючи продуктивність за весь період лактації, можемо побачити, що різницю між двома категоріями переважно створює «літній менеджмент». В таблиці 2 представлено середню продуктивність, загальний вміст жиру та протеїну в молоці за 305 днів лактації для ферм з високим і низьким показником співвідношення Л:З.

Інноваційний метод, який використовується в даному дослідженні, вперше дає змогу оцінити прибуток від впливу інтенсивного охолодження на продуктивність корів. Той факт, що групи як з низьким, так і з високим показником Л:З співвідношення мають однакову продуктивність протягом зимових місяців, дозволяє нам стверджувати, що різниця в продуктивності та прибутковості за рік здебільшого є результатом кращого утримання, майстерного монтажу та належного застосування системи охолодження корів.

Згідно з отриманими даними, інтенсивне застосування системи охолодження в літній період в кліматичних

умовах Ізраїлю додає приблизно 700 кг молока (в перерахунку на базисне молоко) за лактаційний період на кожну корову – це означає збільшення продуктивності на 6,5% за рік. Якщо взяти до уваги систему квот Ізраїлю, додатковий прибуток фермери можуть отримати за рахунок того, що річного обсягу молока можна досягти, зменшивши кількість корів у стаді на 6,5%. Таким чином ми не витрачаємо кошти на утримання додаткових корів, маємо більший дохід від продажу молока і підвищуємо ефективність годівлі влітку.

Належний менеджмент та інтенсивне охолодження тварин протягом жаркого періоду також допомагають знизити рівень неплідності. Влітку на фермах із хорошим менеджментом рівень запліднюваності (РЗ) становить майже 70% від зимових показників, в той час як корови з низьким показником співвідношення Л:З досягають лише 50% від РЗ взимку.

Отже, з усього сказаного можна зробити висновок про доцільність та економічну ефективність встановлення систем охолодження на ізраїльських молочних фермах. Було б дуже корисним провести схожі дослідження на молочних фермах, розташованих у різних частинах світу.



Менеджер і його час, або Кому дістанеться мавпа?

Вільям Онкен-молодший, Доналд Уоссо

Чому керівникові зазвичай не вистачає робочого дня, тоді як підлеглим часом нічим його заповнити? Аби відповісти на це запитання, уважно розглянемо структуру робочого часу менеджера. Одразу побачимо, що під час роботи він має взаємодію трьох різних типів: із начальством, з іншими менеджерами та підлеглими. Це дає змогу розділити часовий ресурс керівника на три компоненти:

- час менеджера, яким розпоряджається його бос, є частиною часового ресурсу, яку витрачають на діяльність, що нав'язує начальство. Якщо менеджер нехтує цими обов'язками, на нього чекає покарання;

- час, який забирає система, тобто частина часового ресурсу, яку витрачають на виконання прохань менеджерів інших підрозділів. Нехтування цією діяльністю також тягне за собою розплату, хоча не таку швидко і, можливо, опосередковану;

- час, який менеджер витрачає на власні ініціативи, або частина часового ресурсу, яку менеджер витрачає на реалізацію власних задумів і виконання обов'язків, узятих ним на себе добровільно. Однак деяку частку з цього запасу з'їдають підлеглі. Назвемо це часом, яким розпоряджаються підлеглі;

- те, що залишається, — час, яким можна розпорядитися на власний розсуд. Звісно ж, невиконання власних задумів не супроводжується дисциплінарними стягненнями: ні начальство, ні система не можуть покарати менеджера за нехтування обов'язками, про які знає лише він сам.

Щоб узгодити між собою всі складові, менеджеру потрібно встановити та підтримувати контроль над змістом і витратою власного часового ресурсу. Оскільки вимоги начальства і системи є обов'язковими до виконання, ці складові менеджеру непідвладні. Єдиний компонент, який залишає простір для маневру — це час, витрачений на власні ініціативи. І тут основне завдання менеджера, з одного боку, максимально збільшити кількість часу, який він витрачає на власний розсуд, з іншого — мінімізувати або навіть звести до нуля ту частину, яку забирають підлеглі. Заощаджений час допоможе йому успішніше виконувати вимоги начальства і системи.



Водночас більшість менеджерів навіть не підозрюють, скільки дорогоцінних годин вони втрачають, вирішуючи завдання підлеглих. Аби продемонструвати, як виникають такі проблеми і як їх розв'язувати керівникові, ми використаємо образ «мавпа на спині», тобто ототожнимо проблеми з мавпами, які силкуються швидше втекти від господаря і осідлати його боса.

У кого залишиться мавпа?

Менеджер іде коридором і зустрічає підлеглого. Співробітник на прізвище Джонс, шойно привітавшись із начальником, заводить таку розмову: «До слова, у нас виникла проблема. Річ у тім, що ...» Слухаючи Джонса, менеджер розуміє, що: а) він у принципі може допомогти підлеглому; б) не може розв'язати проблему миттєво. Врешті-решт відповідає: «Добре, що ви мені про це сказали. Нині мені ніколи, але я подумаю і повідомлю вам, чим тут можна зарадити». І вони розходяться кожен у своїх справах.

У кого на спині сиділа уявна мавпа до розмови? У підлеглого. А після неї? Правильно, у менеджера. У той момент, коли тваринка перестрибує на спину начальника, він починає витрачати власний часовий ресурс на розв'язання проблем підлеглих. І триватиме це доти, доки мавпа повернеться до законного власника, який зобов'язаний піклуватися про неї. Підставивши мавпі спину, менеджер добровільно займає становище підлеглого своїх підлеглих. Наш герой зробив те, чого начальники вимагають від співробітників: перебрав на

себе відповідальність за розв'язання проблеми і пообіцяв відзвітувати про виконання завдання.

Джонс подбає про те, щоб бос не забув про обіцяне, неодмінно зазирне до менеджера в кабінет і весело запитає: «Ну, як там наші справи?» Ось вам і контроль за виконанням дорученої роботи!

Розгляньмо інший варіант. Припустимо, вислухавши аналогічну розповідь про проблему від іншого підлеглого (назвемо його Джонсоном), менеджер каже: «Гаразд, напишіть мені про це». Тут мавпа начебто залишається на спині підлеглого, оскільки наступний хід за ним. Але зверніть увагу: вона вже готова до стрибка!

Справді, Джонсон слухняно пише листа й натискає на кнопку «Відправити», а начальник знаходить послання у поштовій скриньці. За ким тепер хід? За керівником.

Підставивши мавпі спину, менеджер знову добро-вільно займає становище підлеглого своїх підлеглих.

Якщо менеджер найближчим часом не зробить те, чого чекає підлеглий, йому знову нагадають (ще одна форма контролю за виконанням!). Що довше зволікатиме менеджер, то більше нетерпіння виявлятиме Джонсон, а головне, винуватішим почуватиметься начальник: адже його «боргові зобов'язання» перед підлеглим зростають!

Розгляньмо іншу ситуацію. Цього разу свою проблему викладає Сміт, якому доручено організувати маркетингову акцію. Обговоривши завдання, менеджер пропонує: «Тільки-но знадобиться допомога, дайте мені знати». Знову-таки мавпа поки що сидить на спині підлеглого. Та чи надовго? Сміт розуміє, що не може просити про допомогу до схвалення пропозиції менеджером. Окрім того, він з досвіду знає, що начальник, отримавши пропозиції, швидше за все посправжньому займеться ними лише через кілька тижнів. На чийй спині в цьому випадку сидить мавпа? Хто кого при цьому її контролює? А втім, уже зрозуміло: зусилля марнуються, справа не зрушила з місця.

Четвертого підлеглого, Ріда, шойно перевели з іншого підрозділу компанії, доручивши створити й очолити новий напрямок. Запрошуючи Ріда обговорити роботу, начальник каже: «Перед нашою зустріччю я накидаю основні тези, і ми їх розглянемо». Отже, перед співробітником офіційно поставлено завдання, на нього покладено цілковиту відповідальність за проект, але перший крок усе-таки за начальником. І поки менеджер зробить цей крок, мавпа залишиться на ньому, а підлеглий сидітиме, склавши руки.

Чому так відбувається? А тому, що в усіх описаних випадках і керівник, і підлеглий з самого початку мають на увазі, що йдеться про їхню спільну проблему. Отож мавпа окупує дві спини одразу, вибираючи, де саме облаштуватися. І щоразу підлеглий позбувається небажаної ноші, а у менеджера з'являється ще один підопічний. Щоправда, іноді вдається видресирувати мавпу так, що вона не намагатиметься стрибнути на

спину боса. Але хіба не простіше заборонити їй сидіти на спинах обох?!

Хто на кого працює?

Припустимо, що всі чотири співробітники цінують час свого начальника і кожен пильнує, аби не подарувати босові більш ніж три мавпи за день. Таким чином до кінця робочого тижня менеджера обліплюють 60 докучливих тварин. А це означає, що він неспроможний виконати жодне завдання, оскільки йому доводиться постійно їх перетасовувати, визначаючи пріоритетніші.

Увечері в п'ятницю, зачинившись у своєму кабінеті, менеджер нудиться, перебираючи варіанти, а невдоволені Сміт, Рід, Джонс і Джонсон чекають за дверима, аби до вихідних ще раз нагадати шефові про потребу діяти швидше. Уявіть, що вони в цей час думають про боса: «Ось де у нас вузьке місце! Та він просто неспроможний нічого придумати! Дивно, як таким нерішучим людям вдається займати такі високі посади!» А бідний менеджер не має часу на черговий крок, бо майже повністю зайнятий проблемами власними, проблемами начальника та проблемами системи. Аби їх вирішити якнайкраще, потрібно хоча б трохи вільного часу із резерву «на власний розсуд». Але його розпо-рошує метушлива мавпяча зграя. Менеджер потрапляє в зачароване коло.

Знеможений керівник просить секретарку переказати всім чотирьом, що зустрінеється з ними тільки в понеділок. О сьомій вечора він зрештою їде додому з твердими намірами повернутися до офіса завтра, аби





за вихідні розібратися із горою справ, нагромаджених за тиждень. У суботу зранку він приїжджає на роботу і, визирнувши у вікно, помічає на галявині для гольфу чотирьох осіб, які повноцінно відпочивають ... Ви, либонь, здогадалися, хто ці четверо?

Ось воно що! Тепер менеджер починає усвідомлювати, хто на кого працює. Мало того, розуміє: якщо розбереться за вихідні зі справами, які назбирилися за тиждень, то це дуже сподобається підлеглим, і кожен із них навішуватиме на нього все більше й більше приматів. Одне слово, наш менеджер, нарешті, прозрів.

Він кулею вилітає зі свого кабінету, ніби рятуючись від чуми. Що він тепер робитиме? Надолужуватиме згаяне, але зовсім в іншій царині. Приміром, проведе вихідні з сім'єю, чого не робив уже багато років. (Непоганий, до слова, варіант витрачання часу «на власний розсуд».)

У понеділок, чудово відпочивши і виспавшись, менеджер прямує на роботу, маючи чіткий план дій. У його робочому графіку відтепер немає місця «часу, яким розпоряджаються підлеглі». Ліквідація цієї позиції дає змогу збільшити часовий ресурс «на власний розсуд». Звичайно, якийсь час доведеться витратити на спілкування з підлеглими, адже потрібно переконатися, що ті цілком освоїли тяжке, але вкрай потрібне мистецтво повноцінного догляду за мавпами. Із того

«свого» часу, який з'явився у менеджера, можна буде також виокремити солідний шматок для того, щоб краще справлятися з вимогами боса і системи. На перебудову, ймовірно, піде не один місяць, однак це не повинно лякати, оскільки переваги нової схеми розподілу часу величезні. Тепер головна мета менеджера — керувати власним часом.

Прощання з мавпами

У понеділок менеджер приходить на роботу досить пізно. Джонс, Джонсон, Сміт і Рід уже зібралися біля дверей його кабінету, згораючи від бажання нагадати босові про своїх мавп. Він викликає їх у кабінет по одному. Взявши чергову мавпу, садить її на стіл і разом із підлеглим вирішує, що слід зробити, щоб передати йому ініціативу. З деякими мавпами розібратися не просто. В особливо складних випадках менеджер може навіть відкласти ухвалення рішення — нехай мавпа подрімає на спині підлеглого (там вона може спати анітрохи не гірше, ніж на спині начальника), а завтра той знову зайде до боса, і вони продовжать спільні пошуки правильного рішення.

Завершивши розмову, керівник задоволено спостерігає, як чергова мавпа, зручно влаштувавшись на плечі Джонса (Ріда, Сміта ...), залишає його кабінет. Тепер співробітники вже не чекають менеджера під дверима — це він очікує, коли хтось звернеться до нього. А втім, чудово розуміючи, що конструктивне втручання — річ не зайва, шеф час від часу заглядає в кімнату підлеглого, аби добродушно поцікавитися: «Ну, як там наші справи?» При цьому він витрачає час «за власним розсудом», а підлеглий — відповідно до вимог боса.

Наступного дня, коли в призначений час співробітник із мавпою на спині з'явиться до начальника, той викладе йому нові правила гри.

«Доки я допомагаю вам розв'язувати цю або ту проблему, вона ні на секунду не перестає бути вашою, і тільки вашою. Бо коли вона стає моєю, то ви від неї позбавляєтесь. А як я можу допомогти людині, у якої немає проблем?

Коли наша розмова закінчиться, проблема покине межі мого кабінету так само, як вона сюди увійшла, тобто разом із вами. Ви можете просити моєї допомоги в призначений для цього час, і тоді ми разом визначимо, яким повинен бути наступний крок і хто його має зробити. У тих рідкісних випадках, коли наступний крок буду зобов'язаний зробити я, рішення приймемо спільно. Сам, наодинці, я більше пальцем не порушу».

Цю схему начальник доводить до кожного з підлеглих, і, коли за останнім із них зачиняються двері, раптом усвідомлює: тримати двері зачиненими вже не треба — мавпи зникли. Звичайно, вони повернуться, але тільки у призначений час. Гарантією цього є його організатор.

Передача ініціативи

Отже, менеджер може повернути нав'язану йому мавпу справжньому господареві. Але слід зауважити: перш ніж заохочувати ініціативу підлеглого, начальник повинен переконатися, що вона в нього є. Якщо ж він допустить, щоб ініціатива перейшла до нього, може попроситися з часом, який витрачає «на власний розсуд», цілком присвятивши його проблемам підлеглих.

Слід також пам'ятати, що менеджер і його підлеглий не можуть просувати одну й ту саму ініціативу. Слова: «Бос, у нас проблема» є сигналом про небезпеку, який повинен насторожити начальника, бо це означає, що мавпа сидить одразу на двох спинах.

У стосунках із начальством та системою можна виділити п'ять рівнів ініціативності менеджера. Їхні типові прояви такі (за зростаючою від найнижчого до найвищого):

- менеджер чекає прямої вказівки;
- менеджер запитує, що робити;
- менеджер пропонує власний план, який потім сам і реалізує;
- менеджер діє самостійно, час від часу прохаючи про пораду;
- менеджер діє цілком самостійно і звітує про виконану роботу.

Звісно ж, професійний керівник не повинен задовольнятися першим і другим варіантами. Якщо він вибирає перший варіант, то втрачає контроль за тим, чим наповнений і як витрачається час, призначений для виконання вимог боса і системи. Фактично такий менеджер втрачає право бути незадоволеним якістю та терміном виконання завдання, яке йому доручили. Діючи за другою схемою, менеджер може контролювати терміни, але не зміст роботи. Якщо ж його ініціативність відповідає третьому, четвертому чи п'ятому рівням, він тримає під контролем і зміст, і розподіл часу. Ясна річ, максимум свободи отримує той, хто перебуває на п'ятому рівні. У стосунках із підлеглими менеджер повинен мати дві мети. Перша — класти край спробам діяти за першою і другою схемами, аби у підлеглих не залишалося іншого шляху, аніж ліпше й ліпше осягати концепцію «завершеної роботи персоналу» (completed staff work, CSW). Друга — слідкувати, аби щодо кожної проблеми, яка покидає менеджерський кабінет, було досягнуто домовленості про рівень ініціативності виконавця, а також час наступної зустрічі (тут на допомогу керівникові приходить органайзер).

Мистецтво догляду за мавпою

Працюючи із мавпами, слід неухильно дотримувати п'яти основних правил.

Правило 1.

Мавп слід годувати або пристрілювати. Якщо цього не робити, вони помруть із голоду, а менеджеру доведеться витрачати час на реанімацію або (на жаль!) на розтин.

Правило 2.

Чисельність зграї повинна бути меншою від того максимуму, який менеджер здатен обслуговувати. Якщо мавпу добре доглядають, на годування витрачають від 5 до 15 хвилин.

Правило 3.

Мавп слід годувати суворо за розкладом. Неприпустимо кидатися на пошуки тварин, які помирають від голоду, намагаючись нагодувати хоча б тих, хто потрапив під руку.

Правило 4.

Годувати мавп потрібно в режимі особистого спілкування або по телефону. Електронна пошта не годиться (пам'ятайте: у разі обміну електронними посланнями черговий хід має бути за менеджером). Документація — хороша добавка до раціону мавпи, але вона не може замінити основний процес годування.

Правило 5.

Кожній мавпі повинен бути призначений час наступного годування, і обов'язково із зазначенням рівня ініціативності. Домовленості можуть бути в будь-який момент переглянуті за взаємною згодою, але вони завжди повинні бути чіткими й однозначними. Якщо цього правила не дотримуватися, примат або помре, або перебереться на спину керівника.

Головна порада менеджерів, який прагне організувати власний час: «Слід досягти контролю над змістом і витратанням свого часового ресурсу». Перша вимога бізнесу: менеджер повинен збільшити частку часу, що витрачається «на власний розсуд», за рахунок ліквідації складової «час на розв'язання проблем підлеглих». Вимога друга: спрямовуючи частину ресурсу, що вивільнився, на навчання підлеглих, менеджер повинен домогтися, аби кожен із них виявляв ініціативу. Третє: залишок ресурсу, що з'явився, слід використовувати для оптимізації діяльності, пов'язаної з вимогами начальства і системи. Виконуючи ці умови, керівник отримає можливість практично необмежено підвищувати продуктивність кожної години, витраченої на управління власним часом.

«Got Milk?»

Розповідь про те, як нудне і противне молоко завоювало Штати

Кампанія «Got Milk?», що стартувала з ініціативи Каліфорнійської асоціації виробників молока 14 років тому, вже давно перестала бути просто рекламними повідомленнями, які спонукають людей пити молоко. «Got Milk?» – це частина поп-культури, зразок успішних громадських звернень для креативників у всьому світі.

Почалося все в 1993 році, коли учасники California Milk Processor Board (CMPB) втомилися від двадцятирічних крихітних продажів результату їхньої важкої праці. Вони запросили на посаду виконавчого директора CMPB Джеффа Меннінга і попросили якось вплинути на споживання молока в Каліфорнії. Імідж нудного продукту, який нав'язують матері багатьох поколінь, треба було міняти. Завдання було, прямо скажемо, непросте.

Джефф Меннінг: «Що ми могли сказати про молоко? Воно біле і продається в галонних пляшках. Люди відчували, що вони знають про молоко все, що про нього можна знати, тому було досить важко знайти тверду стратегічну платформу».

Через місяць після свого призначення містер Меннінг підписав контракт з Goodby, Silverstein & Partners і доручив їм організувати рекламну кампанію для молока: «Ми не думали, що змінимо становище, яке складалося майже два десятки років, за один рік, але вірили, що принаймні якийсь відсоток населення може змінити своє ставлення до молока».

Становище було настільки критичним, що виробники з CMPB погодилися на безпрецедентний крок: створити маркетинговий фонд і відрахувати до нього по 3 центи з кожного виробленого галона молока. Так Goodby, Silverstein & Partners отримали нескромний бюджет у 23 мільйони доларів на рік, що приблизно дорівнює бюджетам найбільших національних автоконцернів, пивоварів, фінансових і фармацевтичних брендів. Перевіряти ефективність діяльності нового фонду, Джеффа Меннінга і рекламної агенції виробники домовилися раз на три роки. Карт-бланш! Але карт-бланш з такою відповідальністю – нікому не хотілося, щоб десятки і сотні молочних

ферм і заводів за пару років вилетіли в трубу. Потрібно було створити те, що переверне свідомість людей і спонукатиме їх пити молоко.

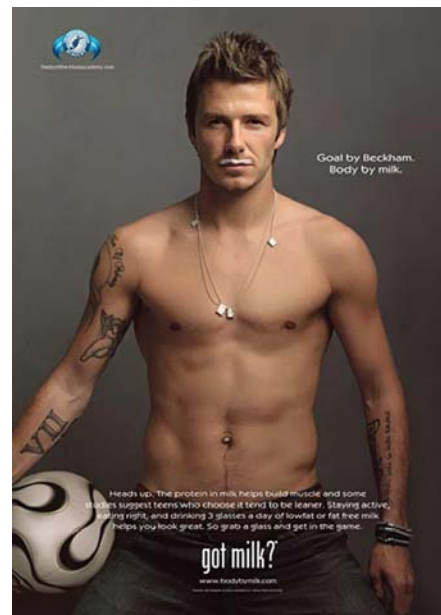
Провели дослідження: 94% опитаних впевнено сказали, що молоко дуже корисне, 90% – що воно містить кальцій, стільки ж – що кальцій попереджує остеопороз. Фактично всі знали все, що потрібно, але молоко все одно не пили. Діти та підлітки взагалі вважали, що молоко – це найнудніший і найпротивніший напій з усіх, які існують. Переконати дітей – ось що було найскладнішим, але й найпотрібнішим.

І Меннінг прийняв рішення: до біса корисність! Боротися з газованими напоями, що споживаються у США (особливо в спекотній Каліфорнії) у величезних кількостях, було пропашною справою. А значить, пропонувати схожі цінності не можна. Але можна взяти за основу стратегію просування брендів як содової, так і безлічі інших, найбільш успішних – «створення власного символізму, зрозумілого кожному споживачеві». Вся надія була на команду Goodby, Silverstein & Partners.

Незважаючи на те, що продажі молока продовжували падати, 70% опитаних під час попереднього дослідження заявили, що п'ють молоко досить часто. Меннінг і Гудбі, пам'ятаючи про те, що утримати старого споживача простіше й дешевше, ніж отримати нового, вирішили, що займуться для початку цими 70 відсотками і спробують умовити їх пити молоко ще частіше. Меннінг припустив, що люди, які п'ють молоко, скоріше за все, п'ють його «акомпанементом» до печива, кексів та сендвічів з арахісовим маслом. І чому б, власне, не спробувати продемонструвати цей зв'язок у новій рекламній кампанії?

На самих припущеннях далеко не з'їдеш – команда агенції провела дослідження, в ході яких геніальна гіпотеза Меннінга підтвердилася. Більше того, люди говорили про те, що їм стає ніяково й неприємно, вони відчують себе несправедливо обділеними, коли печиво вже у роті, а молока, виявляється, немає.

«Ми хотіли, щоб люди відчули цей біль», – згадує Джефф Меннінг.



Футболіст Девід Бекхем (David Beckham)

Ось і готова стратегія! Ще міцніше зв'язати в думках споживачів солодощі і молоко, постійно нагадуючи їм про те, яке розчарування на них чекає, якщо в холодильнику раптом не виявиться молока. У плані копірайтингу вся стратегія вмістилася в два абсолютно геніальних за своїм драматичним впливом слова і знак питання: «Got milk?» – «Є молоко?».

Найпершим роликом кампанії став спот «Aaron Burr». Молодий чоловік готує для себе сендвіч з арахісовим маслом, сидючи на чергуванні в історичному музеї, у залі, присвяченому відомій у Штатах дуелі між Олександром Гамільтоном і Аароном Бурром. Радіошоу пропонує хлопцеві відповісти на запитання «Хто застрелив Олександра Гамільтона?», а в нього рот склеєний маслом... Яка трагедія!

За результатами опитування жителів США, цей спот, який отримав Best in Show на Clio 1994, входить до десятки найбільш улюблених роликів 90-х років. І 2002-го року CMPB запустила його в трансляцію ще раз, поступившись наполегливим проханням глядачів, що так високо його оцінили.

Джерело інформації: <http://www.adme.ru>.



Danone науково довів «правдивість» реклами йогуртів



Маркетологи і рекламники Danone можуть знову спати спокійно. Європейський центр клінічних досліджень експериментальним шляхом довів, що продукція Danone дійсно зміцнює імунітет. Дослідження пройшов йогурт DanActive – дієтичний пробіотик, що містить мікроорганізми *Lactobacillus casei*.

Згідно з проведеними дослідженнями, вживання продукту може скоротити показник кишкових захво-

рювань до 19% у дітей у віці 3-6 років. Результати також показали, що діти, які вживали йогурт протягом трьох місяців, мали вдвічі менше проблем із травленням, ніж інші.

«Змішані» – таким терміном охарактеризував результати Данієл Мернштейн (Daniel Mernstein), вчений із Джорджтауна, який проводив дослідження 638 дітей. Мернштейн так само провів науковий аналіз продукції ProBugs в минулому році, із серії продуктів Lifeway. Цей аналіз мав показати, що ProBugs зменшить кількість розладів шлунка, викликаних уживанням антибіотиків, які вбивають корисні бактерії організму. Випробування ProBugs зазнавали невдачі, як тільки стикалися з хворими дітьми. До дослідження ProBugs було залучено 125 дітей, кількість дуже мала і діти занадто здорові, щоб виявити ефект.

Таким чином, «навколонаукові» суперечки щодо користі продукції Danone вийшли на новий виток. Дискусія, так чи інакше, триває.

«Инмарко» – смачний спонсор премії МузТБ-2010



11 червня 2010 року відбулася найголовніша музична подія року – вручення VIII щорічної національної телевізійної премії в галузі популярної музики «МузТБ-2010». Найкращих виконавців було наго-

роджено почесними «тарілками», а концерт, що супроводжував церемонію, за видовищністю і розмахом перевершив найсміливіші сподівання.

Глядачів, які прийшли на церемонію, чекав сюрприз від «Инмарко»: чарівні шоколадні дівчата роздавали всім гостям морозиво «Магнат», а також сувеніри – магнітні фоторамки та хусточки на шию.

Від охочих охолодитися «Магнатом» не було відбою. Популярна співачка і телеведуча Віра Брежнєва залюбки ласувала ескімо, а актор Данило Страхов позував на тлі фірмового стенду близько години, роздаючи автографи і фотографуючись із шанувальниками.

У числі інших відомих персон пригоститися морозивом «Маг-



нат» також устигли політик Володимир Жириновський та олімпійська чемпіонка Світлана Хоркіна.

Джерело: <http://popsop.ru>

Кому і для чого потрібен мобільний телефон



Історія, яку розповів президент АВМ Андрій Дикун:

«Далекого 2002 року, коли я навчався у шведській бізнес-школі, мені пощастило працювати консультантом директора із закупівлі тамтешнього концерну MARCO. Концерн спеціалізується на виготовленні підйомних столів для обслуговування аеропортів. Тоді вони шукали партнера в Україні, і ми з ранку до ночі вели переговори.

Тоді масово мобільні телефони в нашій країні лише з'явилися, і їх власники почувалися досить круто. Спілкуючись по мобільному, кожен хотів продемонструвати свою значущість. Тому на жодних переговорах я не вимикав свій телефон, і коли мені дзвонили,

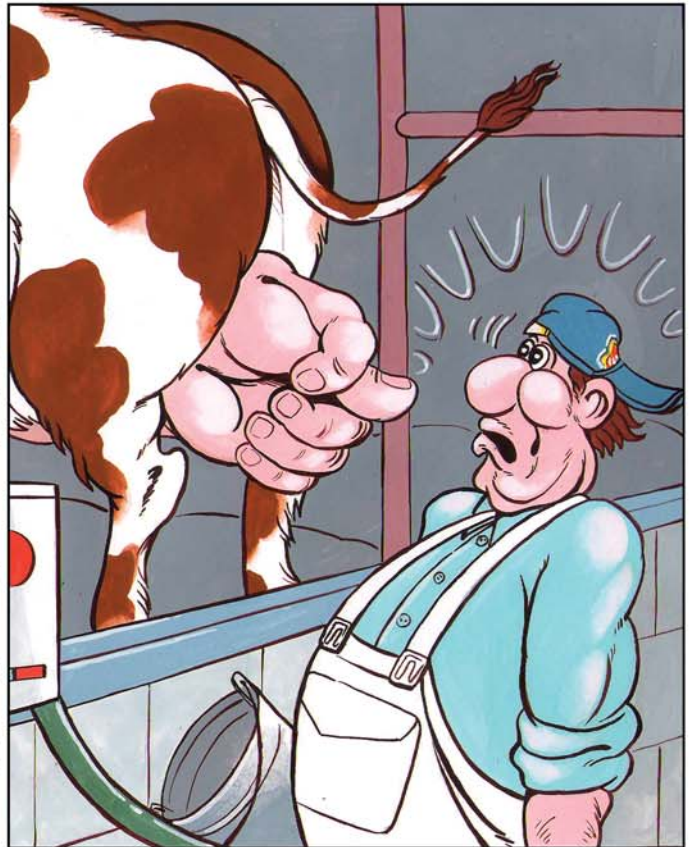
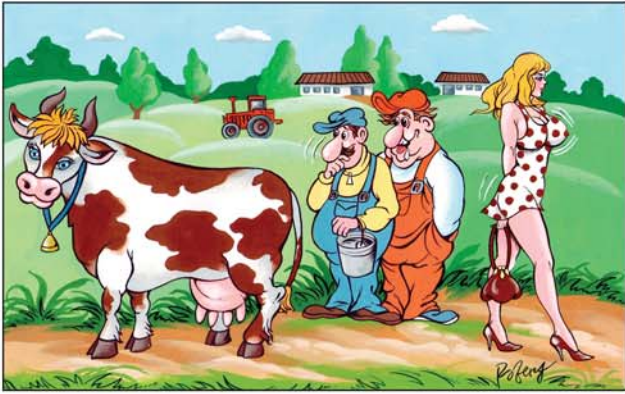
я обов'язково відповідав. Через два тижні нерви мого шведського шефа не витримали і він запитав, скільки разів йому телефонува-

ли упродовж його перебування в Україні. Я не пригадав жодного. Тоді він емоційно мені пояснив, що під час переговорів телефоном користуватися категорично заборонено, адже це прояв неповаги. І взагалі, мобільний апарат потрібен керівникові, щоб він міг у будь-який час поспілкуватися з потрібним працівником, а не для того, щоб будь-якої миті будь-хто міг його дістати. Відтоді для мене святе правило бізнес-етики — вимикати мобільний під час переговорів та зустрічей».

А й справді, досі мало хто з українців вимикає мобільні під час переговорів. І якщо на таких переговорах присутні іноземці, їх це дуже дивує. Однак свій подив вони не висловлюють, адже чинити так — також нечемно...

Дивує, чому під час важливих переговорів ми відповідаємо на дзвінок, однак у більшості випадків говоримо, що зайняті і передзвонимо пізніше.





Агротехніка Професіоналів



На полях продовжується збиральна компанія, і саме RSM 1401 стане в нагоді і допоможе зібрати вчасно, без втрат.

RSM 1401 — інноваційний кормозбиральний комбайн, в якому поєднані висока продуктивність, відмінна якість подрібнення, економічність, універсальність, комфорт оператора. Комбайн розрахований на заготівлю 140 тонн силосних кормів на годину при робочій швидкості до 18 км/год. Це надпродуктивна машина, що здатна забезпечити господарство високоякісними кормами у великих обсягах і в найкоротші терміни.



TORUM 740



ACROS 530; 560



VECTOR 410



NIVA



RSM 1401



VERSATILE HHT



VERSATILE 2000



VERSATILE 250; 280; 305



VERSATILE SX 275



VERSATILE PS 1200



Енергозасіб



PELIKAN 1200



STRIGE 2100



TUKAN 1600



STERH 2000



KOLIBRI 471



BERKUT 3200

ТОВ "Представництво "Ростсельмаш":

вул. Чорновола, 20, офіс 206, м. Київ, 01135, Україна,
тел: (+38 044) 596-5528, (+38 044) 596-5531
rostselmash1@sitel.com.ua; www.rostselmash.com

ROSTSELMASH
Агротехніка Професіоналів



II МІЖНАРОДНИЙ КОНГРЕС Зерновий Олімп

7 грудня 2010р., ДП «Український Дім», вул. Хрещатик, 2, м. Київ

ПРОГРАМА ЗАХОДУ

АНАЛІТИКА

- ≡ Аналіз та тенденції розвитку ринку зернових в світі
Прогнози та експортні можливості України
- ≡ Аналіз та прогнози цін на олійні в Україні в 2010 – 2011. Фактори ціноутворення
- ≡ Аналіз та прогнози цін на зернові в Україні в 2010 – 2011
- ≡ Глобальне потепління. Чого очікувати в 2011?

ТЕХНОЛОГІЇ

- ≡ Інтенсивні технології вирощування соняшнику
- ≡ Інтенсивні технології вирощування сої
- ≡ Інтенсивні технології вирощування озимого та ярого ріпаку
- ≡ Використання ГМО: за і проти
- ≡ Успішні приклади господарювання в Україні
Практика впровадження різних систем обробітку ґрунту (традиційна, ноу тіл, міні тіл)

АГРАРНИЙ БІЗНЕС

- ≡ Сценарії розвитку ринку землі після відміни мораторію
Скільки буде коштувати земля в Україні?
- ≡ Підходи до оцінки аграрного бізнесу
Скільки коштує Ваше аграрне підприємство?
- ≡ Насінництво як диверсифікація бізнесу
- ≡ Додатковий прибуток від оптимізації продаж. Торги на товарній біржі

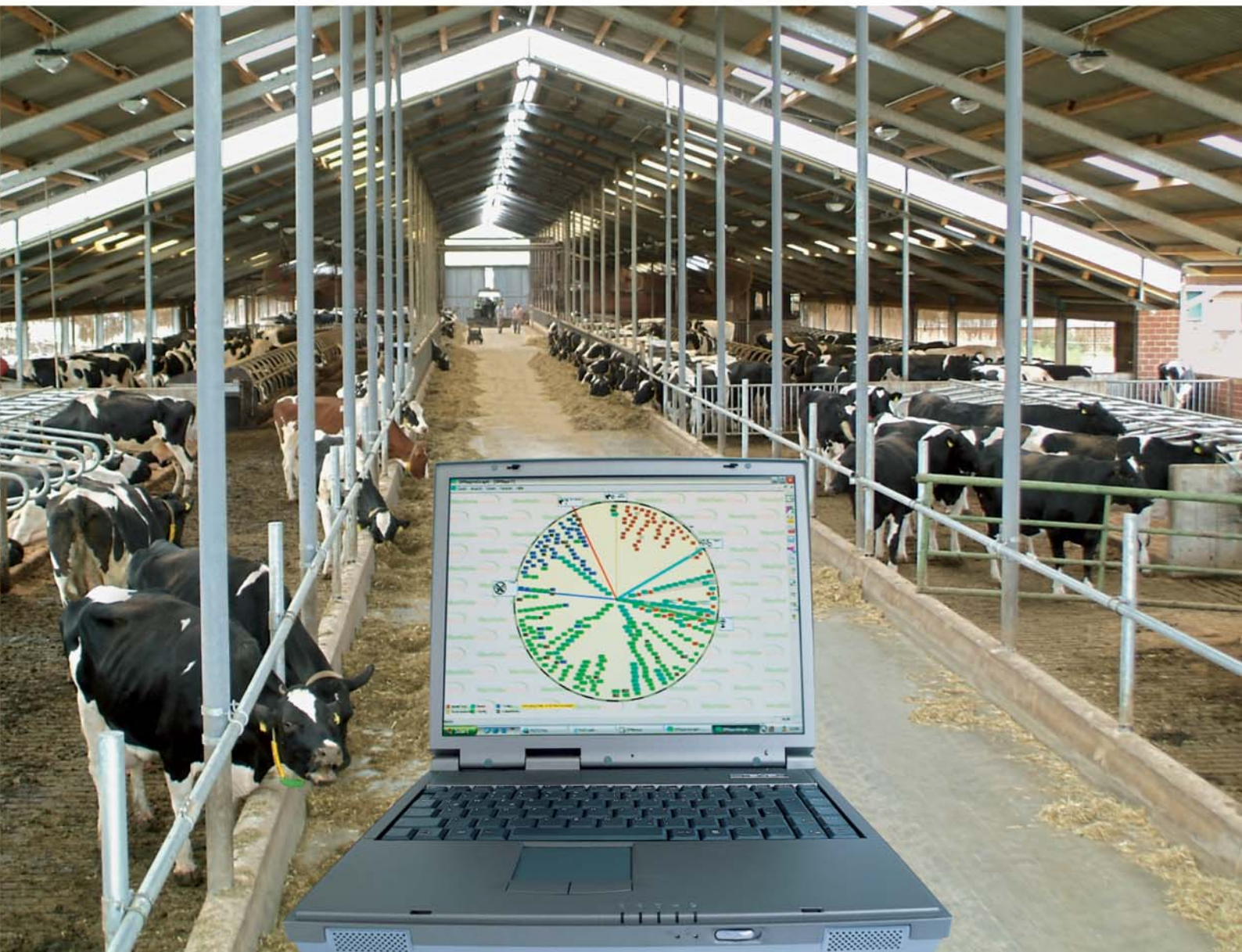
За додатковою інформацією звертайтеся:

Т/ф: 04744 3 69 85
Ф: 04744 3 06 61
Моб. 067 470 1939

Ел. пошта: info@dykun.com.ua
Сайт : www.cropcongress.org
Сайт: www.dykun.com.ua



Пропонуємо комплексні рішення для вирішення всіх Ваших проблем!



ТОВ "ГЕА ВестфаліяСьордж Україна"

09107, Україна, Київська область
м. Біла Церква, вул. Пролетарська, 17
тел./факс: +38 (04563) 9-21-07, 5-23-33
E-mail: info-wsua@geagroup.com
www.westfalia.com
www.gea-farmtechnologies.com

GEA Farm Technologies
WestfaliaSurge

GEA Farm Technologies
Ваш правильний вибір.