

Вятская губерния

16+

№7 2019

Областной День
поля собрал более
300 специалистов

Жмых влетел
в копеечку:
почему так важно
внимательно читать
договоры

ПЯТИЛЕТКА ЗА ДВА ГОДА:

САНЧУРСКИЙ «РАССВЕТ» ПЕРЕХОДИТ
НА СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ТРАКТОР БТЗ 246К.20 СО СКИДКОЙ 550 000 РУБ.*



Мощность — 180 л.с.

Двигатель — ЯМЗ-65655

Масса — 8410 кг

Грузоподъемность — 5000 кг

Тяговое усилие — 40-60 кН

подробности у продавца



Официальный дилер Брянского тракторного завода в Кирове
г. Киров, ул. Менделеева, 4

Тел.: (8332) 73-11-00, 512-840



www.motor92.ru

Содержание:

- 4 События
- 10 Областной День поля собрал более 300 гостей
- 14 Пятилетка за два года: санчурский «Рассвет» переходит на современные технологии
- 20 Жмых влетел в копеечку: почему так важно внимательно читать договоры
- 24 Молодой и перспективный: как фермер Владимир Шестаков сельское хозяйство поднимает
- 28 Секреты брендинга: как успешно выйти на рынок со своей молочной продукцией
- 34 Сывороточный белок: как повысить рентабельность переработки молока
- 38 Схемы синхронизации полового цикла у коров
- 42 Ксенофонт Анфилатов: как слободской купец первым из русских открыл Америку

«Вятская губерния»

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) 16 +
Распространяется в Кировской области, Республике Коми, Республике Марий Эл, Республике Мордовия, Республике Чувашия, Республике Удмуртия, Республике Татарстан, Пермском крае, Нижегородской области
Выходит при поддержке Министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 – 73365 от 24.07.2018 г.

Учредитель: Ассоциация поставщиков техники и оборудования для агропромышленного комплекса «АгроИнфо»

Главный редактор – Тетенькина С.В.

Директор – Вороновин М.О.

Журналист: Злобина А.Э.

Порядковый номер выпуска № 7

Дата выхода в свет – 8 августа 2019 г.

Дата и время подписания в печать: установленное по графику – 6 августа 2019 г., время – 09.00;

фактическое – 6 августа 2019 г., время – 09.00.

Распространяется бесплатно.

При оформлении подписки на год в количестве 1 экз. журнала в месяц – стоимость 3000 рублей в год, при

оформлении подписки на год в количестве 2 экз. журналов в месяц – стоимость 5000 рублей в год.

Тираж: 1200 экземпляров.

Адрес редакции и издателя: Россия, 610027,

г. Киров, ул. К. Маркса, 127, оф. 304.

Телефон: +7 9123632364, e-mail: red@vg-media.ru

Почтовый адрес: 610027, г. Киров, ул. Карла Маркса, 127,

офис 304

телефон редакции: +79229203106

телефон коммерческого отдела: +79229554741

Отпечатано в полном соответствии с предоставленными материалами в ООО «Контур», (г. Москва, Студеный проезд, дом № 4, корпус 1, помещение V, к. 15)

Заказ № 852

Ответственность за содержание рекламных материалов несет рекламодатель. Рекламуемые товары и услуги сертифицированы. Мнение редакции может не совпадать с мнением автора.



Расти вместе с нами!

Поставка кормов для сельскохозяйственных предприятий

ПАТОКА

ЖОМ

ШРОТ

ЖМЫХ

КУКУРУЗА

www.orbita43.ru

тел.: 8-922-976-18-27

8-922-967-88-50

8-922-942-88-50

8-922-937-99-96



По состоянию на 1 августа российские аграрии намолотили 54,2 млн тонн зерна против 44,7 млн тонн в прошлом году. Самые высокие показатели по урожаю и темпам уборки в Краснодарском крае, Курской области и Республике Крым. Об этом стало известно в ходе совещания в Минсельхозе РФ, которое провел замминистра Джамбулат Хатуов.

Один из ключевых факторов высокого качества урожая – использование семян, соответствующих требованиям нормативно-технической документации.

Пожар в тепличном комплексе в Шабалинском районе унес жизни пяти человек

В ночь с 29 на 30 июля в Шабалинском районе произошел крупный пожар. Его жертвами стали пять человек: четверо из них погибли на месте, один скончался в больнице.

Пламя вспыхнуло на территории тепличного комплекса «Трошинская усадьба», расположенного в районе 412-го километра трассы Кострома-Шарья-Пермь-Киров.

Очаг пожара оказался на первом этаже двухэтажного деревянного здания, где жили работники предприятия. По предварительным данным, огонь вспыхнул около часа ночи из-за короткого замыкания в автомобиле, стоящем на первом этаже. Вскоре пламя перекинулось непосредственно на жилые помещения. В итоге строение полностью выгорело.

Потушить огонь трем пожарным расчетам удалось лишь спустя несколько часов. В результате происшествия погибли четверо сотрудников комплекса: мужчины 23, 28, 54 и 62 лет. Их 24-летний коллега с ожогами 90% тела был экстренно госпитализирован, но спасти его не удалось. Через несколько часов он скончался в больнице, не приходя в сознание.



По словам местных жителей, четверо погибших были уроженцами Азербайджана. Среди них оказался и бывший владелец теплиц.

В Следственном комитете рассказали, что для выяснения точной причины произошедшего назначена экспертиза. Возбуждено уголовное дело по статье 109 УК РФ – причинение смерти по неосторожности двум и более лицам.

«Трошинская усадьба» – небольшое тепличное хозяйство, построенное на месте бывшей деревни Трошинской. Долгое время здесь было заросшее кустарником поле, теперь же – два гектара теплиц,

в которых выращивают огурцы и томаты сортов Ралли, Бэлла и Берберина.

Первую продукцию ИП Азизов представил местным жителям в октябре 2017 года. С тех пор хозяйство наладило поставки овощей в поселки Ленинское, Новотроицкое, Свеча и даже в Киров. Продукция отличается хорошей лежкостью, за счет чего товар удается доставлять на дальние расстояния. Овощи продаются под собственной торговой маркой – «Трошинская усадьба «Шамкир». Сейчас на предприятии работает около 20 сотрудников.



Массовую гибель пчел в России связали с применением пестицидов

В этом году в 25 регионах России, в том числе и в Кировской области зафиксирована массовая гибель пчел. В Минсельхозе РФ назвали возможные причины сложившейся ситуации.

Российские пчеловоды бьют тревогу: по предварительным оценкам, погибли как минимум 300 тысяч пчелосемей, то есть 1,3% от их общего количества. Пострадали как большие хозяйства, так и частные пасеки.

В Минсельхозе РФ считают, что причин сложившейся ситуации

несколько, и главная из них – бесконтрольное применение аграриями пестицидов. В частности, они активно используются при обработке рапсовых полей для повышения урожайности и уничтожения сорняков и вредителей.

Кроме того, в последние месяцы во многих регионах местные

власти объявили настоящую войну борщевнику, который является одним из главных «лакомств» для пчел. Главное орудие в ней – все те же пестициды. С годами у вредителей выработался к некоторым из них иммунитет, из-за чего фермеры вынуждены прибегать к более сильным средствам, опасным для медоносных насекомых.

Так, в Кировской области в этом году планируют уничтожить в общей сложности 230 гектаров борщевика, на что требуется около 500 миллионов рублей. Но основное внимание уделяется не сельхозугодьям, а городам, в частности, Кирову и Кирово-Чепецку.

Еще одна причина – ранняя весна: высокая температура воздуха привела к быстрому развитию вредителей и выходу их нескольких поколений. К этому стоит добавить человеческий фактор: аграрии, прибегающие к использованию пестицидов вблизи пчеловодческих хозяйств, должны предупреждать о начале использования химикатов, а работы проводить в определенное время: ночью или утром. Однако обе нормы постоянно нарушаются.

Что касается Кировской области, то сильнее всего пострадали пчелы в Уржумском, Куменском и Слободском районах. Размер ущерба владельцы пасек пока не оценили, но уже готовятся взыскать с аграриев упущенную выгоду.

AGROMASTER **ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!**

АгриКоника
ПОСТАВЩИК ТЕХНИКИ

ООО ТСК «АгриКоника» – официальный дилер по Кировской обл.
г. Киров, ул. Воровского, д. 103А, тел. 8 (8332) 415-451, сот. 8-922-922-5333

*АО «Росагролизинг»
Участник программы «РОСАГРОЛИЗИНГ»
Участник постановления 1432



Кировская делегация посетила Всероссийский день поля 2019

Всероссийский день поля в этом году прошел в Санкт-Петербурге. Участие в нем приняли официальные делегации из 35 регионов страны, а торжественное открытие посетил министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев.

Кировская область на этом ежегодном мероприятии была представлена делегацией из шести человек. Всю организацию поездки взяла на себя Ассоциация «Агроинфо». До места назначения – города Санкт-Петербурга – кировчане добирались на самолете из аэропорта «Победилово».

Главной особенностью поездки стало сочетание деловой и куль-

турной программы. Так, на второй день руководители сельхозпредприятий побывали на трех экскурсиях: обзорной автобусной экскурсии по Северной столице, водной экскурсии по каналам и экскурсии в Петропавловскую крепость, которая является историческим ядром города.

Третий день был полностью посвящен Всероссийскому дню поля. С самого утра члены делегации осма-

тривали интересующие их стенды. Они были выбраны заранее, поэтому представители компаний-экспонентов смогли уделить кировским аграриям достаточно внимания.

На следующий день кировчан вновь ждала культурная программа, на этот раз – посещение Петергофа. И хотя времени было немного, они смогли посетить и верхний сад, и нижний парк с каскадом фонтанов.

После этого делегацию отвезли на Петербургский тракторный завод, где прошла презентация популярной модели трактора «Кировец». Завершился этот насы-



щенный день еще одной экскурсией – аграрии смогли посмотреть на знаменитые питерские разводные мосты.

Обратно в Киров делегация вылетела уже после обеда следующего дня.

По словам участников, поездка получилась насыщенной и по-настоящему интересной: удалось завести деловые знакомства и получить новые знания и впечатления.

– Все было продуманно, мне очень понравилось. Так и надо делать: совмещать культурную часть, чтобы люди музеи посещали, и деловую. На выставке мы смогли посмотреть технику, пообщаться с сельхозпроизводителями, узнать, как они живут, сравнить с нами, – рассказал участник делегации, гендиректор племзавода «Пижанский» Сергей Прижимов.



Компания «Русмолоко» построит «умный» молочный комплекс за 4,5 млрд рублей

Один из крупнейших производителей сырого молока в России – компания «Русмолоко» – построит самый большой в стране молочно-товарный комплекс полного цикла. Инвестиции в проект составят 4,5 миллиарда рублей.

Предприятие уже начали возводить в Пензенской области. В этом году планируется ввести его первую очередь, вторую запустят в 2020 году, а полностью все работы на объекте завершат через три года.

Первый этап предполагает строительство мощностей на 2500 голов дойного стада, второй – на 5200 с общим поголовьем более 10 тысяч голов.

Комплекс займет площадь в 67 гектаров, на которых разместятся 7 коровников, 4 телятника, доильно-молочный блок, склады хранения кормов и автономные системы навигации.

Главная особенность нового комплекса – внедрение принципов «умного» хозяйства, что позволит увеличить суточный надой компа-



нии до 436 тонн против сегодняшних 255. Показатель валового надоя планируется довести до 160 тысяч тонн ежегодно (в 2015 году он составил 34,5 тысячи тонн).

Открытие нового производства даст толчок для развития молочного сектора Пензенской области и создаст около 300 новых рабочих мест.

Гендиректор «Русмолока» Суманта Кумар Де надеется, что новый завод поможет развитию

смежных отраслей, таких как генетика, производство концентрированных кормов и сыров.

Напомним, основные направления деятельности компании «Русмолоко» – молочное скотоводство, растениеводство, пчеловодство и овцеводство. Она занимает первое место по производству сырого молока в Московской области и пятое – в России. Общее поголовье КРС на ее фермах сейчас составляет 15 тысяч голов.



Полуприцеп «Боярин» для внесения органических удобрений

На Областном Дне поля компания ТСК «Мотор» порадовала кировских аграриев новинкой – специальным сельскохозяйственным прицепом PSS-15 «Боярин». Во время демонстрационного показа руководители и специалисты смогли оценить идеальную сочетаемость агрегата с трактором Беларус 2022.3.

На символическом подиуме для техники – автодроме ВятГСХА – выехал энергонасыщенный трактор Минского тракторного завода 4-го тягового класса Беларус 2022.3 мощностью 212 «лошадей».

Удачное сочетание цены и качества, обширные возможности использования и технические характеристики Беларус 2022.3 делают эту модель очень популярной и востребованной.

Трактор был в спарке с сельскохозяйственным полуприцепом PSS-15, оснащенным устройством заднего сдвижного борта, комплектом сменных адаптеров, предназначен для транспортировки и механизированной выгрузки силосной и сенажной массы.

Специальный полуприцеп

Полуприцеп PSS-15 с 2006 года выпускает компания «Вороновская сельхозтехника», расположенная в

PSS-25

На главную областную выставку полуприцеп PSS-15 приехал из СПК «Красное Знамя» Куменского района. Хозяйство приобрело его этим летом, незадолго до Дня поля. Но уже три года на предприятии работает «старший брат» агрегата – полуприцеп PSS-25.

– Мы используем его на работах с органическими удобрениями: вывозим навоз и разбрасываем на полях. За три года больших проблем с этим агрегатом не было, – признается главный инженер хозяйства Сергей Буторин. – PSS-15 решили приобрести, потому что у нас появились новые, менее энергонасыщенные трактора. Нас абсолютно устраивает стоимость полуприцепа. Если рассматривать импортные машины такого плана, то они стоят в два-три раза дороже.

Узнать о стоимости полуприцепа PSS-15 «Боярин» и приобрести агрегат можно в компании ТСК «Мотор».

Гродненской области Республики Беларусь. В этом году ее дилером в Кировской области стала ТСК «Мотор».

PSS-15 сконструирован специально для транспортировки и выгрузки сельхозгрузов, например, органических удобрений, силоса, сенажа. В базовой комплектации полуприцепа предусмотрены клапан и опционально три дополнительных сменных адаптера: перегрузчик, разбрасыватель, платформа.

Грузоподъемность этой модели прицепа – 15 тонн. Транспортная скорость – 10-30 км/ч, а время разгрузки – всего от 3 минут. Минимальный наружный радиус поворота не более 10 м. Рабочая ширина разбрасывателя удобрений – 11,5 м. Обслуживать полуприцеп может всего один машинист-тракторист.



ТСК «Мотор» – официальный дилер «Вороновская сельхозтехника» в Кировской области.
г. Киров, ул. Менделеева, д. 4
Тел. 8 (8332) 512-840, 73-11-00, www.motor92.ru

Fastroil и HILL — масла европейского качества

Позвони и узнай, как сэкономить до 30% на смазочных материалах

Масла имеют официальное одобрение от производителей CAT, DEUTZ, KAMAZ, Mercedes, Volvo, Cummins, ZF, MAN, MACK, Renault и др



ООО «ВекерАвто» – эксклюзивный дистрибьютор смазочных материалов Fastroil и HILL на территории РФ.
Склад/Офис: 610035, г. Киров, ул. Производственная, 29
Склад в Республике Коми: г. Сыктывкар, ул. Сысольское шоссе, 33 (на базе Деловых Линий)
Тел.: 8-800-550-8100, +7 (8332) 255-778; e-mail: info@verkeravto.ru; www.verkeravto.ru





Областной День поля собрал более 300 гостей

18 июля прошло одно из главных в нашем регионе сельскохозяйственных мероприятий года – Областной День поля. Впервые он был организован непосредственно в черте города Кирова – на учебном полигоне ВятГСХА.

К 10 утра руководители и специалисты из районов области съехались к автодрому своей альма-матер. Рядом с учебным полигоном ВятГСХА в микрорайоне Чистые Пруды была обустроена удобная парковка для гостей. Организатором мероприятия, как и в предыдущие годы, стала Ассоциация поставщиков техники и оборудования для аг-

ропромышленного комплекса «АгроИнфо».

На асфальтированном полигоне расположились участники выставки. Около 30 компаний-экспонентов представили разные модели сельскохозяйственной техники, автомобили и мотоциклы, средства защиты растений, кормовые добавки, оборудование для животноводческих комплексов.

Статичная экспозиция заняла более 10 000 квадратных метров.

– Выставка проходит для того, чтобы мы повысили свою производительность труда. Сегодня в сельском хозяйстве не хватает кадров, этот вопрос можно регулировать с помощью технического оснащения отрасли, – отметил министр сельского хозяйства Кировской области Алексей Котлячков. – На этой площадке вы можете познакомиться с новинками сельхозтехники и достижениями агротехнологий. Уникальность выставки в том, что весь транспорт для аграриев можно увидеть в деле, и большин-



Статичная экспозиция заняла более 10 000 квадратных метров



Директор агрофирмы «Новый путь» Орловского района Сергей Бояринцев



Всем участникам мероприятия вручили памятные дипломы



В демонстрационном показе от ТСК «Мотор» участвовали трактор МТЗ и упаковщик рулонов Neoliner NWS 660

ство экспонатов – отечественного производства и высокого качества.

На поле рядом с полигоном своего часа ждала техника для почвообработки и кормозаготовки. Ее работу гости выставки смогли оценить во время демонстрационного показа.

– Мы подготовили поле к посещению гостей: обработали его от клещей, уничтожили борщевик, провели электричество для комфорта участников, на случай непогоды закупили дождевики, – рассказал Максим Вороновин, директор ассоциации «Агроинфо». – Одним из самых зрелищных моментов

выставки по традиции стал парад сельскохозяйственной техники. В этом году гости увидели 12 машин.

Парад техники

Парад техники прошел прямо на полигоне, рядом со стендами экспонентов. Крупногабаритные машины по очереди проезжали перед аграриями. Открывала дефиле компания «Агрокомплект». На импровизированный подиум выехал трактор «Кировец» К-4 мощностью 240 л.с. Ведущий мероприятия Борис Файбышенко напомнил зрителям, что это единствен-

ный энергонасыщенный колесный трактор 4-го тягового класса, спроектированный и производимый в России.

Вслед за этим на площадку выехал минипогрузчик Weidemann-1280. Основа его конструкции – легендарный качающийся опорный шарнир. Все четыре колеса имеют постоянный контакт с поверхностью. Погрузчик движется с максимальным тяговым усилием, что обеспечивает ему уникальную маневренность.

Эстафетную палочку на параде подхватила компания ТСК «Мотор». На параде техники она пред-



Темой стенда ООО НПП «Медбиотех» стал комфорт – не только для людей, но и для животных



Весь день участники выставки общались с гостями у своих стендов

ставила трактор BELARUS 1025.3 в сцепке с пресс-подборщиком NB12С, который оснащен безостановочным транспортером и ротором с возможностью измельчения травяной массы. Следующим на площадку выехал уже полюбившийся аграриям фронтальный погрузчик DISD300. Он способен оперировать грузами массой до 5 т. В стандартную комплектацию входит ковш вместительностью 3 кубических метра. В своем классе данная модель является одной из самых маневренных. Закрывала показ новинка «Минского тракторного завода» – BELARUS 1221.3. Отличительная особенность моде-

ли – двигатель EBPO-2 и принудительный охладитель турбонаддува воздуха (интеркулер). В сцепке с трактором шел разбрасыватель органических удобрений Metal-Fach N272/2 грузоподъемностью 14 т.

Демонстрационный показ

После парада техники гости мероприятия отправились на поле – оценить агрегаты непосредственно в работе. Компания ТСК «Техника» подготовила для аграриев приятный сюрприз. В мае она стала дилером двух новых брендов – Case и Kongskilde. Поэтому в параде техники и демпоказе уча-

ствовали машины именно этих марок – трактора CASE IH Маххит 140 и Magnum 310, а также культиватор Kongskilde Vibro Master 3000 с шириной захвата 6,5 м. Агрегат оснащен 65 S-образными стойками со стрельчатыми лапами шириной 150 мм. Культиватор обеспечивает качественное измельчение поверхности поля, подрезает сорняки, создает посевное ложе на глубину до 7 см. Подходит для тракторов мощностью от 130 л.с.

Несмотря на непростые погодные условия, сырую почву, техника справилась со своими задачами. Позже все желающие могли осмотреть новинки поближе, оценить комфорт кабин на стенде ТСК «Техника».

Информативные стенды

Весь день участники выставки общались с гостями у своих стендов, обсуждали нюансы работы оборудования, техники, преимущества кормовых добавок, рассказывали о новинках ассортимента.

Темой стенда ООО НПП «Медбиотех» стал комфорт – не только для людей, но и для животных. В этот дождливо-солнечный день на стенде были представлены решения для поения животных и вентиляции внутри коровника.

Специалисты группы консалтинга рассказывали о сигналах теплового стресса, провели демонстрацию современного оборудования для определения: освещенности внутри коровника, уровня влажности и измерения скорости движения воздуха. При этом гости стенда могли отдохнуть на мягких диванчиках под навесами, поучаствовать в лотерее и насладиться сладкими подарками от компании DeLaval.

Компания «Блок» в этом году обратила внимание кировских аграриев на бренд LILIANI, который предлагает технологию, позволяющую сократить затраты на покупку дорогостоящей техники и оптимизировать работу имеющегося парка сельхозмашин, получив максимальную эффективность. Для этого в линейке техники представлен широкий ряд бункеров-погрузчиков, с помощью которых можно организовать безостановочную выгрузку зерна. Один бункер-перегрузчик обслуживает до 3 комбайнов, что сокращает их простои и значительно повышает производительность. Потребность в грузовых машинах сокращается в 1,5-2 раза. Универсальность этих машин позволяет использовать их во время загрузки семян в сеялку. Компания LILIANI также предлага-



В демонстрационном показе от ТСК «Техника» участвовала косилка-плющилка KUHN

ет технику для перегрузки зерна и хранения его в рукавах.

Несмотря на непредсказуемость погоды, День поля, по словам гостей, прошел продуктивно.

– Мы впервые участвовали в мероприятии такого характера. Организация была на высоком уровне. Хотелось даже, чтобы подобные выставки проходили не один день, а два – чтобы было больше времени для общения с партнерами, – рассказал специалист по маркетингу и рекламе компании «АИСТ» Константин Банников.

– День поля был прекрасно организован. Понравилось то, что мероприятие проходило в черте го-

рода. Статичная экспозиция располагалась на чистой асфальтовой площадке, в шаговой доступности было поле, на котором проходил демпоказ. Удалось пообщаться со всеми, кто посетил День поля, – рассказала Светлана Карманова, маркетолог ООО ПКФ «Агротехника».

Ассоциация «АгроИнфо» регулярно проводит деловые мероприятия для руководителей и специалистов агропромышленного комплекса. Так, в ноябре будет организована поездка кировских аграриев на международную выставку сельхозтехники и оборудования Agritechnica, которая состоится в Ганновере (Германия).



В конце дня гостей и участников Дня поля ждала яркая шоу-программа



Несмотря на непредсказуемость погоды, День поля, по словам гостей, прошел продуктивно



Трактор «Кировец» К-739 Ст мощностью 390 л.с.

Пятилетка за два года: санчурский «Рассвет» переходит на современные технологии



Главный агроном
хозяйства Андрей
Колбин

ООО «Рассвет» – крупнейшее хозяйство Санчурского района, которое занимается производством молока. Еще два года назад животных летом выгоняли на пастбище. А зимой доярки вручную раздавали коровам силос и сено.

Всего за пару лет хозяйство прошло путь, на который другим потребовалось бы десятилетие. Сейчас здесь строится телячья деревня, планируются новые современные фермы, а в основе рациона коров – монокорм с концентратами собственного производства.

Как и большинство предприятий Кировской области, «Рассвет» образовался на развалинах советского предприятия. Некогда совхоз «Галицкий» в Санчурском районе занимался молочным и мясным животноводством и даже овцеводством. Но к 2001 году хозяйство пришло в упадок. Коллектив предприятия посоветовался и решил пригласить на должность председателя нового человека. Выбор пал на известного в районе управленца – Федора Кияткина.

Родом он из Рязанской области. Окончил сельскохозяйственный техникум по специальности техник-механик и в 1979 году по распределению попал в Кировскую область. Здесь прошел путь от инженера до директора районной «Сельхозтехники».

– Когда я возглавил предприятие, здесь было всего 120 коров, продуктивность – около 3000 литров на голову, – вспоминает Федор Александрович. – Была большая текучесть кадров, поскольку зарплаты низкие, а техника старая. В таких условиях очередь из желающих работать не выстраивалась.

Фермы находились в плачевном состоянии – рушились крыши. Кормов не хватало. У предприятия были задолженности по зарплатам и налогам. В тот кризисный момент директор «Рассвета» Федор Кияткин вместе с коллегами принял решение искать инвестора. В 2002 году хозяйство

стало частью крупного холдинга «Шахунское молоко». С тех пор у «Рассвета» началось поступательное движение вперед.

Рывок в животноводстве

Агрохолдинг начал инвестировать в хозяйство. Благодаря этому удалось реконструировать фермы. Постепенно обновляли парк техники. Предприятие вставало на ноги.

В 2012 году «Рассвет» присоединил соседнее хозяйство в Матвинурском сельском поселении. Там оставалась ферма советской постройки, которую также реконструировали. За счет этого дойное стадо увеличилось сразу до 450 коров, а общее поголовье до 1100 голов.

Но настоящий прорыв произошел в 2017-м – коров перестали выгонять на пастбище, благодаря чему продуктивность выросла сразу на 500 литров за год.

– После того, как коров перевели на круглогодичное стойловое содержание, их расставили по физиологическим группам, разделили рационы – сейчас у нас шесть рационов для коров и три для телок, – рассказывает Наталья Бородина, главный зоотехник ООО «Рассвет». – Мы стали использовать миксеры для приготовления монокорма. До этого же доярки у нас раздавали силос, сено, фураж вручную. Сейчас женщины занимаются только животными, больше внимания уделяют технологиям доения, чистоте, например, мы внедрили сухое подмывание.

В это же время шло обновление оборудования: на фермах установили новые молокопроводы и доильные аппараты с пульсаторами. Коллектив перевели на двухсменный рабочий день.

– Раньше доярки работали весь день: три раза приходили из дома на дойки. Конечно, были опасе-



В течение нескольких лет хозяйство планирует выйти на урожайность зерновых в 25 ц/га



Директор ООО «Рассвет» Федор Кияткин

ния, что из-за сокращения количества доек упадет и продуктивность. Но надои, наоборот, выросли. А с ними и зарплата доярок, – объясняет Наталья Бородина. – На увеличение продуктивности повлияло и ответственное отношение работников. Зарплата у нас зависит от валового объема, поэтому люди с охотой идут на ферму, добросовестно работают.

В 2018 году удой на корову в «Рассвете» составил 6448 литров. В этом году продуктивность планируют увеличить до 7300 литров.

– До сих пор летом мы кормим животных зеленкой: скашиваем траву и сразу подаем на кормовой стол. А начиная с сентября, переведем их на силос. Для этого заготовим большой объем, планируем перевести коров на круглогодичный монокорм, – делится планами главный зоотехник.

Родильного отделения в «Рассвете» пока нет. Новорожденных телят сразу отправляют в телятник-профилакторий, где они живут до 2 месяцев. Бычков-

отъемышей продают в личные подсобные хозяйства. Иногда большие партии увозят на откормочные предприятия.

Эксперименты в растениеводстве

Сейчас в «Рассвете» обрабатывают около 3000 га. Почти 2000 из них заняты под зерновыми. Но с

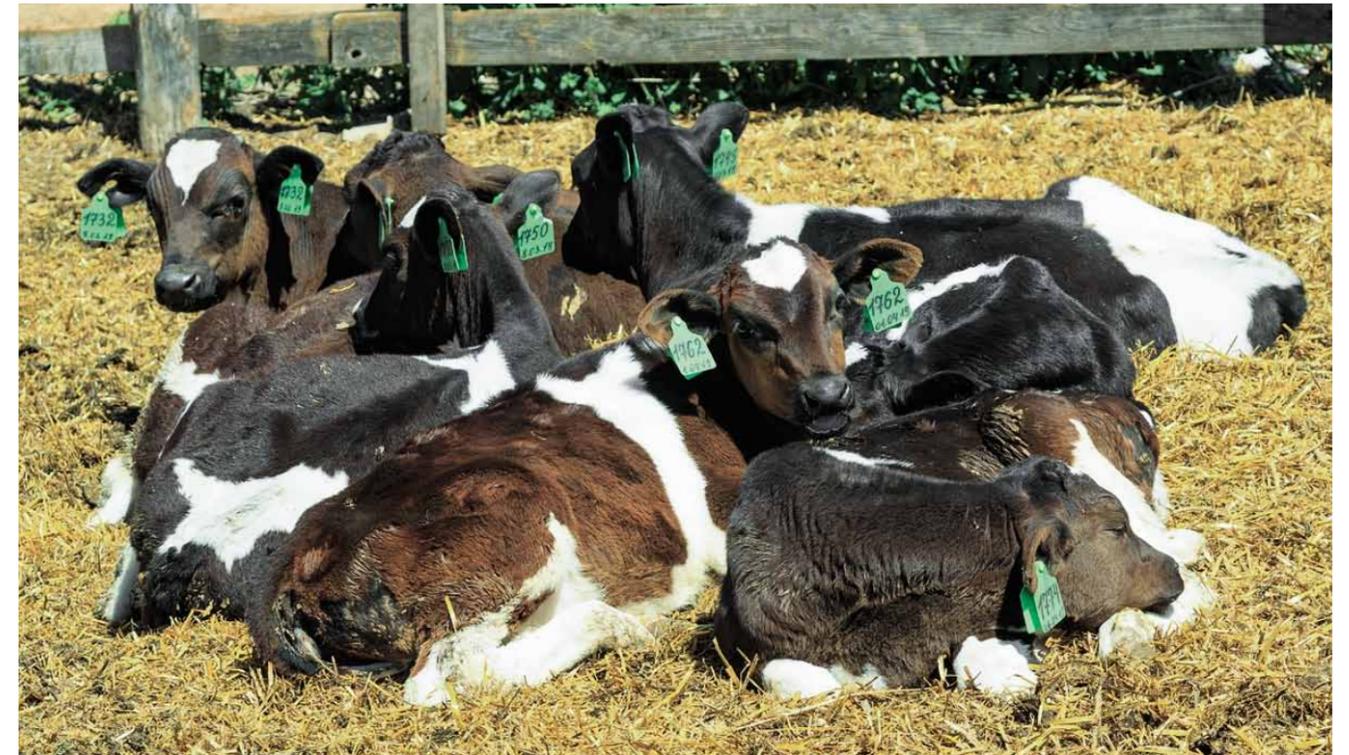


«Рассвет» планирует дополнительно приобрести около полутора тысяч гектаров земли

тех пор, как животных перевели на круглогодичное стойловое содержание, постепенно увеличивают площади под кормовыми культурами: козлятником, клевером, люцерной, тимофеевкой.

Изменили в хозяйстве и технологию заготовки кормов. Теперь стараются строго соблюдать сроки уборки зеленой массы. Если раньше на заготовку силоса выезжали в июле, то в прошлом году выехали в конце июня, в этом году – уже в середине июня. Таким образом, успевают делать два укоса вместо одного. Урожайность зеленой массы составляет 150-180 ц/га.

– Мы начинаем потихоньку работать с минеральными удобрениями, вносим больше органики на поля, запахиваем солому, используем клевер в качестве сидерата. В этом году профосфоритовали поля под ячменем, чтобы увеличить его урожайность. Нам нужно больше фуража. Вообще планируем каждый год и фосфоритовать, и известковать поля, потому что почвы у нас бедные. Комплексный подход работы с удобрениями должен нам дать еще большую прибавку по урожайности зерновых и кормовых культур, – рассказывает главный агроном «Рассвета» Андрей Колбин. –



Сейчас в хозяйстве 1100 голов КРС

В 2017 году мы собрали по 20 ц/га зерновых, в 2018 из-за засухи всего 16 ц/га. В течение нескольких лет планируем выйти на урожайность минимум 25 ц/га.

Главный агроном экспериментирует с кормовыми культурами. Так, в этом году посеяли райграс. Пробовали заготавливать силос из рапса. О выращивание его на жмых речь пока не идет – земель не хватает. Силос сейчас заготавливают из смеси клевера с тимофеевкой и люцерны. На зерносе-наж идут яровые горох и пшеница.

Увеличение поголовья влечет за собой и увеличение посевных площадей. Поэтому «Рассвет» планирует дополнительно приобрести около полутора тысяч га.

Дальнейшее развитие

Сейчас проблем с кадрами в «Рассвете» нет, несмотря на то, что в селе практически не осталось молодежи. Большая часть

коллектива, в том числе животноводы и механизаторы, – жители Санчурска. Ежедневно их привозят в хозяйство на автобусе.

За последние три года «Рассвет» существенно обновил автопарк. Приобрели три новых комбайна, «КАМАЗы», шесть тракторов, широкозахватную сеялку, бороны и плуги.

– В этом году за счет кредита и собственных средств мы планируем инвестировать около 23 мил-

лионов в строительство силосных траншей, подъездных путей, телячьей деревни на 180 голов, а также реконструкцию ферм. В эту сумму еще не включены затраты на покупку техники, – говорит Федор Александрович. – Мы хотим стать экономически развитым хозяйством. Чтобы у нас были высокие надои, урожайность, зарплата, высокая культура земледелия и животноводства. Будем постепенно развиваться.

Спонсор рубрики

Мы проектируем и строим сельскохозяйственные объекты

Качественно и в срок строим животноводческие комплексы, зерно- и сенохранилища, стоянки для сельскохозяйственной техники и др.



ЭСК
ЭНЕРГОСТАЛЬКОНСТРУКЦИЯ

ООО «Энергостальконструкция»,
г. Киров, ул. Щорса, 95/244 м./дп.: (8332) 44-17-20,
50-41-29, www.kirov-zmk.ru, kirov-zmk@mail.ru



В Кирово-Чепецком районе прошел День поля «ЭкоНивы»

30 июля в селе Каринка Кирово-Чепецкого района, на угодьях агрофирмы «Дороничи», состоялся день Поля «ЭкоНивы». Мероприятие посетили около 100 специалистов и руководителей из ведущих агрохолдингов области, сельхозпредприятий, а также крестьянско-фермерских хозяйств из разных районов Кировской области. Они осмотрели опытные посевы гороха и зерновых, а также познакомились с новинками техники.

В числе гостей присутствовали специалисты министерства сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, сотрудники Госинспекции по надзору за техническим состоянием машин и ВятГСХА, консультанты «Клеверов Нечерноземья».

Организаторами мероприятия выступили ООО «ЭкоНива-Техника», ООО «ЭкоНива-Семена» и АО агрофирма «Дороничи».

– У нас с «ЭкоНивой» многолетняя история сотрудничества. В этом году мы вместе заложили опытные участки семян гороха,

ячменя и пшеницы, – рассказал директор агрофирмы «Дороничи» Владимир Гоман, – Пока рано делать оценки, но посевами, которые стоят в поле, мы довольны.

Демонстрационный показ

На утреннем фуршете гости продегустировали мясную и молочную продукцию агрофирмы «Дороничи», а после направились в поле, где их ждала техника. Сергей Зыков, директор Кировского филиала ООО «ЭкоНива-Техника» подробно рассказал о возможностях



агрегатов и устройстве основных узлов.

В демонстрационном показе участвовали флагман линейки самоходных опрыскивателей – модель John Deere R4050i. Его главное преимущество – 36-метровая карбоновая штанга. Она в 6 раз прочнее и в 5,5 раз легче стали. Объем бака для раствора – 5250 л.

Также аграрии увидели в работе культиватор Carrier-820 от компании Vaderstad с дисками новейшей разработки Cross Cutter Disc, принадлежащий агрофирме «Дороничи». Он был агрегатирован с трактором JohnDeere 8245R.

– Очень понравился и рассказ о технике, и демонстрационный показ. Мы уделили большое внимание широкозахватному культиватору, – рассказал Сергей Бояринцев, руководитель

ООО «Новый путь» Орловского района. Мероприятие оказалось полезным для нас. Перед тем, как приобрести технику, надо всегда смотреть на нее в работе.

Все гости смогли поучаствовать в тест-драйве. Особой популярностью пользовался мини-погрузчик с бортовым поворотом JCB-155 и зерноуборочный комбайн John Deere W650.

Опытные посевы

Уже более 10 лет в агрофирме «Дороничи» используют посевной материал от «ЭкоНивы-Семена». На Дне поля главный агроном предприятия Ирина Черемискина и представитель ООО «ЭкоНива-Техника» Людмила Зыкова продемонстрировали всем гостям посевы пшеницы Тризо и Ликамеро,

ячменя Калькюль, Крешендо и Паустиан, гороха Рокет.

– Понравился сорт гороха Рокет, он урожайный, видно, что хорошо стоит, не ложится. Понравился и сорт пшеницы Тризо, видно, что урожай будет хорошим. Жаль, что дождик помешал посмотреть все посева, – рассказал Борис Ожегин, руководитель СХПК им. Кирова. – Мероприятие прошло плодотворно.

Главный агроном ЗАО АКПЗ «Красногорский» также поделилась с аграриями опытом выращивания травяной смеси из однолетнего клевера Русты и однолетнего райграса. В хозяйстве за сезон снимают два укоса, урожайность – свыше 360 ц/га зеленой массы. Специалисты «Кирово-Чепецкой химической компании» дали свои рекомендации по защите растений.





Директор
ООО «Новомедянское»
Александр Рассохин

Жмых влетел в копеечку: почему так важно внимательно читать договоры

Прежде чем подписывать любой договор, необходимо внимательно его прочитать, желательно вместе с юристом. Нельзя по старинке надеяться на добропорядочность контрагента. Это еще раз подтвердила история, которая произошла с ООО «Новомедянское» Юрьянского района.

В мае 2019 года хозяйство проиграло в Арбитражном суде дело о поставках кормовых добавок и в итоге потеряло приличную сумму, чего не случилось бы, если бы в «Новомедянском» внимательно читали договор.

Осенью прошлого года хозяйство заключило контракт с ООО «Эталон-Агро» на поставку подсолнечного жмыха. Это был первый опыт сотрудничества с этой компанией.

– Главному зоотехнику от них поступило выгодное предложение – купить жмых дешево. Цена для нас

важна, желание сэкономить приветствуется, – рассказывает директор «Новомедянского» Александр Рассохин. – Мы заключили договор. Как обычно подписали типовой документ, сильно не вникая, по старинке надеясь на добросовестное отношение партнеров.

Первую партию жмыха «Эталон-Агро» поставило в срок. Хозяйство отправило жмых на исследования в ФГБУ ГЦАС «Кировский», чтобы подтвердить заявленное содержа-

ние протеина – 36-38%. Результат оказался положительным.

– В декабре мы получили вторую партию. Вновь сразу отправили пробы на исследования. Когда пришли результаты – не поверили. Оказалось, что содержание протеина в пересчете на сухое вещество всего 29%. Мы подумали, что произошла ошибка. Взяли еще одну пробу. Исследования дали такой же результат – 27-29%.

В «Новомедянском» надеялись, что из-за несоответствия качества жмыха заявленному, поставщик снизит цену за партию.

– Если возникает подобная ситуация с поставщиком, с которым мы работаем длительное время, он идет навстречу. Такие случаи уже бывали в нашей практике. Но

представители «Эталон-Агро» отказались сделать скидку, – говорит Александр Рассохин.

Уловки договора

В договоре четко были обозначены условия приемки товара. Согласно им, при обнаружении несоответствия качества продукции покупатель должен остановить приемку товара и составить акт с указанием всех выявленных дефектов, вызвать представителя поставщика для участия в приемке. Покупатель также обязан обеспечить хранение продукции надлежащего качества в условиях, предотвращающих ухудшение ее качеств и смешение с другой однородной продукцией.

– У нас склады небольшие, мы физически не можем привезти жмых, положить на хранение, проверить и только потом скормить. Мы кормим «с колес», – объясняет Александр Рассохин. – Мы не можем ждать, пока приедет представитель поставщика, мы вместе возьмем пробу и исследуем ее. Поэтому мы кормили жмыхом животных, дождалась результатов исследований и направили претензию компании.

В договоре также было прописано, что «соответствие товара по показателям кормовой ценности жмыха по ГОСТ 80-96 не является обязательным». В спецификации к договору поставки указывались только наименование товара, количество, цена за тонну и общая сумма. Речи о кормовой ценности там не шло.

– Опять же это наша вина, мы понимаем. В спецификации должна быть указана кормовая ценность жмыха, – сетует Александр Рассохин. – Мы принципиально решили не платить полную стоимость за эту партию. Хотели заплатить скорректированную сумму с учетом содержания протеи-

на – как и делали ранее с другими поставщиками.

Судебная тяжба

Такой подход возмутил поставщика. Компания «Эталон-Агро» подала исковое заявление в Арбитражный суд и потребовала взыскать задолженность и неустойку за просрочку оплаты. «Новомедянское» обратилось в суд со встречным иском и потребовало изменить цену за одну тонну жмыха в связи с его ненадлежащим качеством.

Суд встал на сторону «Эталон-Агро», и «Новомедянскому» пришлось выплатить и задолженность, и неустойку.

– Понятно, что суд руководствуется законодательством, договором, а не эмоциями. Но нам теперь хочется, чтобы другие предприятия не попадались в такие ловушки. Да и мы сейчас будем умнее, – говорит Александр Рассохин.

Богатая судебная история

Оказалось, что судебная тяжба «Эталон-Агро» против «Новомедянского» не первая в практике этой компании. В мае 2019 года Арбитражный суд Республики Татарстан рассматривал ее исковое заявление о взыскании задолженности и неустойки с СПК «Мысы» Удмуртской Республики. Это хозяйство купило у «Эталон-Агро» шрот. А дальше история развивалась по тому же сценарию.

Во время подготовки публикации редакции журнала не удалось получить комментарий от представителей ООО «Эталон-Агро». Мобильный телефон, указанный в рассылке компании с рекламой кормовых добавок, был не доступен. Из офиса, указанного в ЕГРЮЛ как место нахождения компании, по словам охранника, представители «Эталон-Агро» съехали около месяца назад.



Case IH: техника с богатой историей

В июне 2019 года компания ТСК «Техника» получила статус официального дилера Case IH. Это один из ведущих игроков на мировом рынке сельскохозяйственных машин и оборудования.

История компании началась 177 лет назад, в середине 19 века в США, когда 16-летний Джером Икриз Кейс попросил отца-фермера купить молотильную машину.

Юноша досконально изучил ее и модернизировал. Затем на взятые в кредит средства самостоятельно собрал 6 молотилок и продал их фермерам. В 1842 году Джером

Кейс основал компанию Case и поставил производство молотильных машин на поток. На тот момент ему было всего 23 года.

В 1871 году Великий чикагский пожар уничтожил завод американца Сайруса Маккормика, который тоже производил сельхозмашины. Джером Кейс предложил конкуренту объединиться и выпускать его технику в своих цехах.

В 1876 году с завода Case выехал первый самоходный трактор с паровым двигателем. А в 1892 Case выпустила бензиновый трактор. Однако рынок еще не был готов к отказу от пара, поэтому компании пришлось ждать до 1911 года, чтобы снова вывести техническую новинку на рынок.

В 1923 году компания положила начало эре комплексной системы тракторов и навесного оборудования для вспашки, культивации и уборки урожая. С 1936 года все трактора и агрегаты выпускаются исключительно в красном цвете.

Революция в тракторостроении

В 1957 году Case приобрела маленькую частную фирму, которая занималась разработкой обратных лопат для гусеничных экскаваторов. В это же время в компании разработали прототип сельскохозяйственного колесного трактора, спроектированного таким образом, чтобы сзади к нему крепилась обратная лопата, а спереди – ковш погрузчика. В итоге компания представила судьбоносную модель Case 320 – первый в этой отрасли интегрированный трактор, экскаватор-погрузчик.

В 1985 году технику Джерома Кейса и Сайруса Маккормика стали выпускать под одной маркой – Case IH. Новая организация стала одним из крупнейших производителей сельскохозяйственного оборудования, расширила модельный ряд и дилерскую сеть.

В 1996 году компания выпустила трактор Steiger Quadtrac мощностью 360 л.с. Он оснащен четырьмя независимыми гусеницами, которые повышают сцепление и снижают давление на грунт.

А спустя 13 лет Case IH представляет технологию бесступенчатой коробки передач для тракторов. Она автоматически обеспечивает оптимальный баланс мощности и топливной экономичности при движении по полю.

Современный концерн Case

С конца XX века Case активно расширяла собственные мощно-



Quantum, Farmall, Maxxum, Puma, Magnum, Steiger. Диапазон мощности от 80 до 600 л.с.

Почвообрабатывающая техника Case представлена в России широкозахватными дисковыми боронами True-Tandem, дисколаповыми культиваторами Ecolo-Tiger, глубокорыхлителями Ecolotil, предпосевными культиваторами Tiger-Mate.

Отдельное направление CASE CONSTRUCTION производит спецтехнику для строительства и дорожно-коммунального хозяйства.

На сегодняшний день компания CASE IH – часть известного мирового концерна CNH. Он выпускает технику под разными брендами, в том числе Iveco, New Holland, Steyr, Kongskilde. и др

сти, приобретала смежные предприятия. Сейчас научно-исследовательская деятельность компании ведется в 9 крупных центрах, технику производят на 36 заводах, расположенных по всему миру. Компания Case IH производит большой модельный ряд сельскохозяйственной техники: колесные и гусеничные тракторы, высокопроизводительные роторные комбайны Axial-Flow, самоходные опрыскиватели Patriot, посевную, почвообрабатывающую и кормозаготовительную технику.

Линейка тракторов CASE IH включает в себя несколько серий:

Компания ТСК «Техника» — эксклюзивный сертифицированный дилер Case IH и New Holland на территории Кировской области, Удмуртской Республики и Республики Коми.



TRADE & SERVICE COMPANY
TSC ТЕХНИКА
WWW.TSC-T.RU

т.: 8 (8332) 691-500, 691-600
Киров, Советский тракт, 10
www.caseih.com

Представительство в Ижевске:
Воткинское шоссе, 200
т. (3412) 77-18-15, 8-922-517-18-55



Молодой и перспективный:

как Владимир Шестаков сельское хозяйство поднимает

Село Никулята затерялось в живописных лесах и полях между Яранском и Йошкар-Олой. До райцентра – 40 километров, до столицы Марий Эл – 50 по прямой. Здесь сохранилась трехсотлетняя церковь. Но не осталось ни одного крупного предприятия. К счастью, пять лет назад поднимать сельское хозяйство вызвался первый парень на деревне – 24-летний Владимир Шестаков.

Родился и вырос он в Никулятах. С раннего детства подрабатывал летом в колхозе, который тогда еще существовал, постигал деревенское ремесло. Вместе с друзьями помогал комбайнерам и трактористам в поле и на машинном дворе. После школы поступил в технологический колледж в Йошкар-Оле на направление «технология деревообработки».

– Как и все думал, куда идти учиться? На механизатора не хотелось – я и так с детства постоянно за рулем, чинить трактора, комбайны тоже умел. Плюс в школе изучал предмет – машиноведение, – рассказывает Владимир. – А деревообработка – что-то новое, интересное. К тому же Йошкар-Ола от дома близко.

После колледжа Владимир, как и многие, столкнулся с проблемой трудоустройства. О том, чтобы вернуться в родное село речи не шло. Но и в столице Марий Эл найти работу по профессии оказалось невозможно. Тогда юный технолог

деревообработки отправился покорять Москву. Поработал полгода на стройках. Но, не сыскав счастья, вернулся домой.

– Я долго думал, чем же все-таки заниматься. В итоге решил – пора осесть, вернуться к истокам – к сельскому хозяйству. Заниматься в моем селе животноводством не выгодно. Молоко возить придется далеко, да и спрос на него в последнее время упал, цены низкие. Строительство новой фермы обойдется дорого. А вот для семеноводства все есть – и земля, и трактора. Так и сложилось.

Начинающий семеновод

В 2014 году Владимир Шестаков подал заявку на получение гранта, но в тот год защитить бизнес-план молодому фермеру не удалось. Год спустя удача улыбнулась молодому человеку, ему дали грант на сумму 1 миллион 274 тысячи рублей. На эти деньги фермер купил трактор, семена многолетних трав и пестициды для обработки посевов.

Владимир Шестаков,
глава крестьянско-
фермерского хозяйства



Фермер выращивает на семена клевер, люцерну, тимофеевку, овсяницу и райграс

– Я обратился за помощью к знакомому фермеру, Игорю Казакову, который уже много лет занимается семеноводством. Он подсказал, что сейчас пользуется спросом, что стоит сеять, что нет, – рассказывает Владимир. – В первый год посеял около 80 га тимофеевки, 55 га люцерны. Плюс немного зерновых. К счастью, и люцерна, и тимофеевка в тот год уродились. Все сложилось: весной шли дожди, летом не было засухи.

Проверенные каналы реализации

Проблем с реализацией своей продукции у фермера не возникло. Весь урожай зерновых продал местной птицефабрике. С ней,

кстати, он сотрудничает до сих пор. А семена многолетних трав сейчас реализует через каналы того самого знакомого фермера – Игоря Казакова.

– Он уже много лет занимается семенами, хорошо знает этот рынок, у него есть постоянные покупатели, как из России, так и из-за рубежа, например, из Беларуси. Лишнюю конкуренцию нам устраивать не зачем, например, сбивать цену, чтобы переманить покупателей. Рынок большой. Всем хватит. Зачем что-то выдумывать, если уже есть проверенный вариант.

Подрабатывает семена фермер на стареньком оборудовании – бывших колхозных сушилках. В Никулятах нет газопровода, поэто-

му оборудование работает на печном топливе.

Соседство с опытным коллегой Игорем Казаковым помогает начинающему фермеру. Так, аграрии иногда выручают друг друга семенами, а иногда и техникой.

– У нас работает взаимовыручка. Например, у него есть хорошая сеялка, а у нас – каток. Меняемся, помогаем друг другу. Такие хорошие партнерские отношения, – говорит Владимир.

Расширение производства

Год за годом Владимир вводит в оборот все больше земель. Залежных полей в Яранском районе не счесть. Сейчас в обороте у фермера около 1000 га. Из них 330



В 2015 году молодой фермер получил грант на сумму 1 миллион 274 тысячи рублей



заныты зерновыми – 200 га под яровой пшеницей, 45 под овсом и 85 под озимой пшеницей. Для работы с зерновыми в 2017 году молодой фермер приобрел комбайн за счет собственных и кредитных средств.

– К сожалению, льготный кредит мне тогда не дали. Пришлось брать заем под 13% годовых. Но куда деваться? Осталось за комбайн выплатить всего полтора миллиона рублей, – смеется Владимир. – В этом году взял еще один кредит на миллион рублей – все на развитие.

В этом году многолетние травы в хозяйстве Шестакова посеяны на площади 662 га: клевер, люцерна, тимофеевка, овсяница и райграс. При этом в аренде у КФХ Шестакова около 2700 га, поэтому развиваться есть куда.

– В прошлом году урожайность пшеницы была 30 ц/га. Я считаю, весьма неплохо. Также получаем неплохие объемы семян многолетних трав – в среднем по 10-15 тонн ежегодно, – рассказывает Владимир. – Конечно, я в агрономии не очень силен. Но мне помогает отец. Он всю жизнь в сельском хозяйстве, был председателем колхоза, сейчас возглавляет кооператив. У него большой опыт. Без поддержки отца у меня мало бы что получилось.

В конце 2018 года Владимир Шестаков купил за 105 тысяч ру-

блей здание бывшего спорткомплекса в Никулятах и теперь перестраивает его под склад.

– Здание досталось мне в плачевном состоянии. Крыша почти обрушилась. К счастью, успел починить. Осталось расширить дверной проем, чтобы трактор проходил, да окна заложить кирпичом. Вот и получится хороший склад.

Один в поле воин

Львиную долю работ молодой фермер выполняет сам. Например,

весь июль он вырубал молодые поросли деревьев и кустарников, выкорчевывал пни, а после распахивал залежные поля. Наемных работников Владимир привлекает в самую жаркую пору – на сев и уборку.

– Я к работе привычный. От рассвета до заката на тракторе пахать умею. К тому же, пахать у нас есть что, – улыбается Владимир. – Сейчас мыслей о том, чтобы куда-то уехать, искать лучшей жизни, даже не возникает. Хорошо, там, где нас нет. Но мне хорошо здесь, где есть работа.



В конце 2018 года Владимир Шестаков купил здание бывшего спорткомплекса в Никулятах и теперь перестраивает его под склад



УАЗ «Патриот» с автоматической коробкой передач

В сентябре этого года в продажу поступит внедорожник УАЗ «Патриот» с автоматической коробкой передач. А 29 июля в Ульяновске стартовал большой автопробег новой модели. Это путешествие станет последним этапом испытаний внедорожника с автоматом.

Новая модель УАЗ «Патриот» оснащена гидромеханической коробкой передач фирмы Punch (Франция). Такую же планируют устанавливать на нижегородскую «ГАЗель Next». Но если на «ГАЗели» эта коробка передач будет сочетаться с американско-китайским турбодизелем Cummins ISF (2,8 л, 149 л.с.), то на «Патриоте» — с отечественным бензиновым ZMZ Pro (2,7 л, 150 л.с.).

Серийный выпуск модернизированного УАЗа уже начался.

Внедорожник получил передний мост с поворотными кулаками открытого типа, гасящий вибрации коробки передач демпфер, амортизаторы СААЗ с улучшенными характеристиками, модернизированные двухлистовые задние рессоры, поручни на стойках кузова и многое другое.

Фотографии панели нового УАЗ «Патриот» уже доступны. А приобрести внедорожник с автоматом можно будет в дилерском центре УАЗ в Кирове осенью 2019 года.



ТСК «Мотор» – официальный дилер УАЗ в Кировской области.
г. Киров, ул. Менделеева, д. 4
Тел. 8 (8332) 51-55-55

МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ТРАКТОР ZETOR ANT 4135F

СКИДКА 15%
ПО ПРОГРАММЕ 1432*

СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

ГАРАНТИЯ
24 МЕСЯЦА

ЛИЗИНГ*



- Система привода – 4WD
- Передний ведущий мост – статический
- Управление – гидростатическое
- Тормоза – гидростатические
- Максимальная подъемная сила – 77 кН
- Производительность насоса гидравлики – 70 л/мин.
- Скорость вращения заднего ВОМ – 540/1000 об/мин.
- Объем топливного бака – 180 л
- Номинальное напряжение бортовой цепи – 12 В
- Максимальная снаряженная масса – 4 800 кг



Официальный дилер трактора ANT 4135F по Кировской области: РСК «Аском Свобода»
Все вопросы по тест-драйву и консультации по тел.: +7-953-672-1991
Киров, ул. Производственная, 33Б
www.svoboda43.ru, svoboda.rsk@yandex.ru

*АО «Росагролизинг»

КАЧЕСТВЕННЫЕ АВТОТРАКТОРНЫЕ ЗАПЧАСТИ ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ

- Масла, смазки, автохимия
- РВД
- Инструменты, сварочное оборудование, фильтры
- Резинотехнические изделия
- Запчасти для грузовых и спецавтомобилей, комбайнов, тракторов, лесозаготовительной техники
- **ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА**



Киров, ул. Производственная, 33Б, т. +7 (8332) 208-555
avtodrom43.ru, avtodrom43@mail.ru



Секреты брендинга:

как успешно выйти на рынок со своей молочной продукцией

Анна Лукина, президент Ассоциации брендинговых компаний России

В последнее время все больше производителей молока задумываются об открытии собственной переработки. Некоторые аграрии даже запускают производственную линию и начинают выпускать традиционный молочный набор. Вот только успеха добиваются далеко не все, потому что не уделяют достаточного внимания брендингованию продукта. Что это такое, и что нужно сделать, чтобы преуспеть в молочной переработке, рассказала управляющий партнер брендингового агентства Depot branding agency, президент Ассоциации брендинговых компаний России (АБКР) Анна Лукина.

Анна, предположим, что я – руководитель хозяйства и решил запустить молочную переработку. Что я должен сделать, чтобы успешно выйти на рынок со своей продукцией?

– Вынуждена расстроить: универсального рецепта успеха нет. Но брендинг нужен в любом случае. Можно построить завод и заниматься производством продукции для других компаний или ритейлеров, имеющих собственные торговые марки и бренды. Тогда вы будете работать на рынке b2b, но и в этом случае вам все-таки нужен бренд – корпоративный. С

ним будет проще наладить взаимодействие с партнерами и заработать репутацию. В случае создания бренда предприятия, вы инвестируете в собственную компанию, в ее будущее.

Если вы решили реализовать свою продукцию самостоятельно, то без потребительского бренда это сделать невозможно. Вы также можете создать продуктовый бренд (или несколько) как самостоятельное направление деятельности. Производитель в таком случае будет указан только на оборотной стороне упаковки, но зато такой подход дает большую свободу в позиционировании будущего бренда.

На каком этапе запуска переработки надо задумываться о создании собственного бренда?

– Задуматься о создании бренда необходимо еще до того, как вы купили оборудование. Брендинг должен стать одним из ключевых пунктов бизнес-плана. Предположим: у вас есть свое хозяйство, переработка. Вы собираетесь заняться реализацией продукции через торговые сети. Но, как очень часто случается, не имеете в штате опытного маркетолога, который мог бы настоять на важности этих задач, и не уделяете им должного внимания или откладываете вопросы брендинга на потом.

И что, в итоге, происходит: составляется план, определяется ассортимент (как правило, стартуют с классической линейки молочной и кисломолочной продукции), покупается оборудование, в том числе упаковочное. И только после этого предприниматель начинает задумываться: а что же «нарисовать» на упаковке? Как это назвать? Ассоциации первого порядка находятся сразу: молоко–коровка, сметана–крынка, йогурт–клубничка. Ну, и какое-нибудь название про натуральность или ферму. Готово. Вроде бы.

А что не так в этой схеме?

– Увы, не все так просто. Потому, что потом предприниматель приходит со своей продукцией к ритейлеру – и получает отказ. Десятки брендов традиционной молочки про «ферму-корову-луг» уже давно и плотно стоят на полках. А чем же его продукт отличается от них? Почему именно его должен купить избалованный обилием выбора потребитель? Ритейл заинтересован в максимально быстрой реализации, и нераспроданные остатки, особенно скоропортящиеся, ему не нужны.

И вот только тогда предприниматель призывает на помощь брендинговое агентство. А тому придется работать уже с массой ограничений: рецептуры продуктов разработаны, закуплено многомиллионное оборудование, которое не всегда позволяет произвести именно тот продукт, который реально отвечает запросам рынка и потребителя. И на выходе мы получаем хороший, но все же компромисс. Создаем продукт и бренд не в точности такими, какими их хочет видеть покупатель и даже сам производитель – но такими, какими его позволяет создать имеющееся оборудование. Именно поэтому мы рекомендуем озаботиться вопросами брендинга в самом начале, параллельно с построением бизнес-процессов.

С чего следует начинать работу над брендом?

– С позиционирования, разумеется. О чем будет говорить ваш бренд – пожалуй, главный вопрос на который предстоит ответить на первом этапе разработки. Чем

он будет лучше других в своей категории или ценовом сегменте? Какие бренды и продукты уже присутствуют на рынке, а какие только появились, но успешно формируют спрос на новые категории? Какой планируется ассортимент? Какой будет цена? Какова география продаж? Кто наш покупатель, а кто потребитель?

Определившись с позиционированием, можно приступать к разработке названия бренда, которое должно соответствовать его сути. Например, ферма братьев Чебурашкиных выпустила свой второй бренд под названием «Семейное дело». Примеряясь к задаче по разработке, команда проекта обратила внимание на важность для нового продукта понятия «семья». Оно заложено в бизнес-философии производителя. Именно семейный характер является ключом к пониманию фермерства, не привязанного к определенному месту. Семьи, владеющие частным молочным производством, не просто работают на ферме: они на ней живут. Это жизнь, полная увлеченного труда, радости



Благодаря моде на здоровый образ жизни кефир стал настоящим продуктом-хитом в развитых странах



Выходя на рынок с молочной продукцией, «ЭкоНива» использовала свой корпоративный бренд

и всевозможных забавных историй, которые, со временем, становятся семейными легендами. Этот уникальный дух мы и решили передать и в названии, и показав на упаковке живые истории о семейном молочном производстве. Ведь визуальная составляющая бренда, очевидно, должна наглядно транслировать ту философию, которая заложена в бренд на первом этапе. Конечный потребитель не читает документ, описывающий позиционирование, но он видит упаковку – и должен интуитивно считать идею по тем кодам, которые заложили разработчики.

Чего вообще хотят современные потребители? Какие продукты сейчас для них нужно производить?

– Бренддинг вообще – это отражение в продукте тех социальных изменений, которые происходят

в обществе. Принимая решение о покупке, делая выбор в пользу того или иного вкуса, определяя, что хорошо, а что плохо – мы все находимся под влиянием социальных трендов. Если при создании бренда мы не будем их учитывать, то продукт не найдет отклика у людей.

Например, всеобщий тренд на минимализм возник не сам по себе. В многообразии выбора, перед которым оказывается среднестатистический покупатель, он хочет удобства и простоты. Количество продуктов и информации неуклонно растёт, и чем проще и понятнее доносится до потребителя основная информация, тем лучше. Это давно поняли и производители, и бренд-билдеры.

Еще один всеобщий тренд – это ЗОЖ, стремление питаться правильно. Не все люди ведут здоровый образ жизни, но все люди хотели бы быть здоровыми. Именно

поэтому производители всех товарных категорий рассказывают о натуральности и пользе именно их продукта. Всеми доступными способами: не только позиционированием или дизайном, но и рецептурой, и самим продуктом.

В России, скажем, кефиром никого не удивишь. А вот в мире кефир, на волне ЗОЖ-тренда стал настоящим продуктом-хитом. С ростом категории полезного питания, многие производители добавили кефирную линейку в свое продуктовое портфолио. Причем не только «обычный» кефир, но и всевозможные фруктовые варианты напитка. Существует даже мороженое из кефира и кефирный йогурт.

А непродуктовые тренды можете упомянуть? Например, в моде забота об экологии.

– Тренд на натуральность касается не только самого продукта,

но и упаковки. В странах Европы, в США, Канаде, Южной Америке, люди думают не только о собственном здоровье, но и об экологии в целом. В США, например, компании, которые выступают за бережное отношение к окружающей среде, создали ассоциацию OSC2 Compostable Packaging Collaborative. Члены ассоциации предлагают свои идеи по отказу от вредных для планеты материалов (например, пластиковых пакетов или коктейльных соломинок), призывают покупателей возвращать банки на переработку, создают инновационные перерабатываемые крышки для бутылок. Или еще пример: в 2015 году финская Valio впервые внедрила картонную упаковку Tetra Rex для линейки Valio Luomu – с «гребешком» на основе растительных волокон. А уже к концу 2018 этот формат упаковки стал повсеместно использоваться для молока, сливок и йогурта, продаваемых в Финляндии.

Какую роль вообще играет упаковка и ее дизайн в принятии решения о покупке?

– Упаковка давно перестала быть просто средством, обеспечивающим сохранность и упро-



«Семейное дело» – второй бренд братьев Чебурашкиных, с которым они вышли на массовый рынок

щающим логистику продукта. Каким образом раньше выглядел пакет молока? Есть лицевая сторона, на ней бренд. Есть боковые и обратная стороны – на них техническая информация. Но сегодня разработчики максимально эффективно стараются использовать все стороны и возможности упаковки, чтобы максимально доступно, понятно и привлекательно донести до сведения потребителя позиционирование и информацию о преи-

муществах бренда. Графический дизайн, упаковочные материалы и пост-принт эффекты стали неотъемлемой частью позиционирования и коммуникации с полки. Если у вас нет бюджета на медийное продвижение продукта, то именно упаковка становится главным (а иногда и единственным) инструментом коммуникации с потребителем. И, думаю, отказываться сделать его максимально современным и эффективным, не стоит никому.

Вентиляция для животноводческих комплексов

- Светоаэрационные шторы из поликарбоната
- Вытяжные шахты, в т.ч. с вентиляторами
- Ветрозащитные шторы для холодного содержания скота
- Разгонные вентиляторы для охлаждения животных
- Приточные форточки
- Зенитные фонари
- Оконные вентиляторы
- Турбодефлекторы

Нам доверяют более 10 лет!



ООО «Приор»

т. 8-912-335-02-32
e-mail: ooo_prior@mail.ru



Сывороточный белок востребован на рынке, в частности используется для производства спортивного питания

Сывороточный белок: как повысить рентабельность переработки молока

Молочная сыворотка является побочным продуктом при производстве сыра и творога. В нее переходит 50% сухих веществ, в том числе 20% белков, 95% лактозы, 80% минеральных веществ и около 10% молочного жира. Она обладает высокой пищевой и биологической ценностью. Однако в России порядка 80% молочной сыворотки сливается в канализацию. За счет чего предприятия не только наносят ущерб экологии, но и теряют собственную прибыль.

Этот вопрос был поднят на XI Молочной олимпиаде, которая проходила в Санкт-Петербурге. С докладом выступила директор по финансам ООО «Инвестиционные молочные решения» Ирина Иванова. Она рассказала, как повысить рентабельность переработки молока за счет использования сыворотки.

Молоко — это многокомпонентная сбалансированная система из белков, жиров, углеводов и минеральных веществ, которая после технологических операций принимает новые формы. В составе молока более 88% — это вода, остальное — сухое вещество.

Большинство предприятий сейчас ограничиваются переработкой лишь части компонентов, а сыворотку, из которой можно получить

востребованный на рынке белок, попросту сливают в канализацию.

Однако лишь полный цикл переработки молока позволит сделать производство молочной продукции наиболее экономически выгодным. Кроется здесь и еще один плюс — возможность получения компонентов для создания совершенно новых продуктов, которые в последние годы активно завоевывают рынок.

Простая экономика

Сегодня производство качественных молочных продуктов — это дорогое удовольствие. При этом большую часть стоимости сырья «съедает» вода. Так, если условная цена литра молока составляет 20 рублей, то на воду из них приходится 17,6 рубля (88,1% от стоимости литра молока).

А вот на один из самых полезных компонентов — сывороточный белок приходится лишь 0,5% общей стоимости, то есть 10 копеек. Это же касается казеина — 50 копеек, лактозы — 1 рубль, и минералов — 10 копеек.

Если перерабатывать все эти компоненты, в частности, белок и лактозу, можно снизить стоимость продукта с 96 руб./кг при классической переработке, до 76 руб./кг при переработке белков и до 21 руб./кг при переработке лактозы.

Однако вместо этого многие производители предпочитают просто закладывать часть стоимости в «смежные» продукты — масло, творог и сыры.

Интересно, что самый «сливной» при производстве молока компонент — сыворотка, является настоящим кладом витаминов. В ней содержатся витамины А, Е, витамины группы В и С, лактоза, препятствующая образованию нежелательного жира, и белок, регулирующий процесс регенерации клеток.

Именно переработка сыворотки может стать основой расширения производства за счет изготовления на ее основе молочных продуктов нового поколения.

Новые технологии

До недавнего времени в России была распространена только одна технология переработки молока: сначала его сепарируют, затем — пастеризуют, а если надо получить кисломолочный продукт, то подвергают дальнейшей обработке.

Как уже было отмечено, при производстве сыра и творога один из самых ценных компонентов — сыворотка, сливается.

Но в последнее время в стране набирают популярность две новые технологии переработки молока: ультрафильтрация и микропартикуляция.

Ультрафильтрация молока — это вид мембранной системы очистки при переработке цельного, сквашенного и сепарированного сырья. Ее проводят для получения концентрированного молока и сывороточного белка. Ультрафильтрация распределяет коллоидные элементы в высокомолекулярные вещества размером

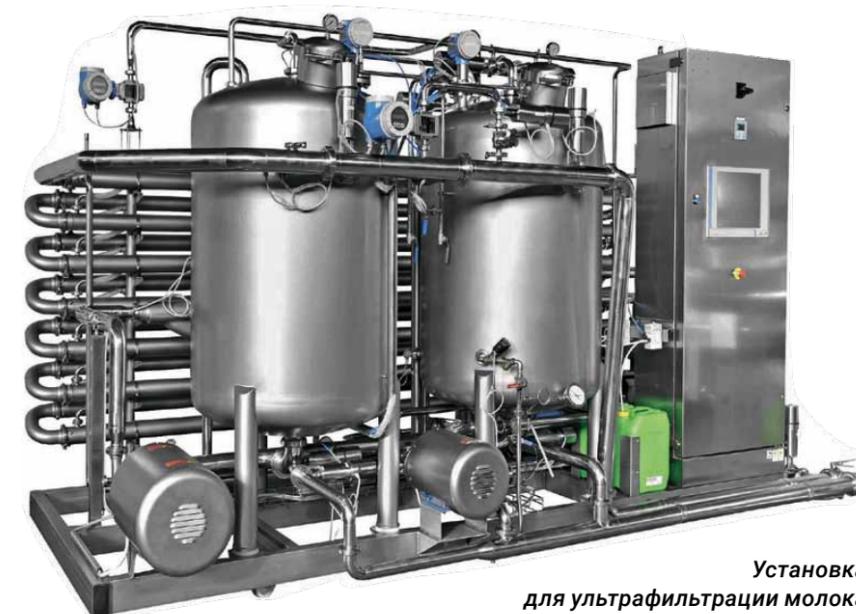
1–10 мкм. Очистку производят под давлением 0,1–0,5 Мпа.

Ультрафильтрация сыворотки позволяет получать белковые концентраты с содержанием белка от 30 до 95%. В ходе концентрирования происходит также отделение раствора лактозы и солей.

Микропартикуляция

Процесс микропартикуляции уже более 10 лет хорошо знаком производителям сыра. В основе процесса лежит термическое воздействие на сывороточные белки α -лактальбумин и β -лактоглобулин. Под действием температуры происходит денатурация сывороточных белков и их агрегация. После этого, полученная суспензия проходит механическую обработку для формирования аналогичных жировым шарикам, агломератов сывороточных белков. Полученная суспензия обладает ярко-белым цветом и, при партикулировании сладкой сыворотки, насыщенным сливочным вкусом.

Области применения микропартикулята очень широки: начиная от замещения казеина в продуктах и заканчивая производством спортивного питания.



Установка для ультрафильтрации молока

Из чего складывается стоимость литра молока (при цене сырого молока – 20 руб./л)		
Компоненты молока	Содержание компонентов, %	Стоимость компонентов, руб.
Жир	3,4	0,7
Казеин	2,5	0,5
Сывороточный белок	0,5	0,1
Лактоза	4,8	1
Минералы	0,7	0,1
Вода	88,1	17,6
ИТОГО:	100	20

Микропартикулят – это отдельный продукт, готовый к употреблению и представляющий собой по консистенции обезжиренный кефир с высоким содержанием таких аминокислот как изолейцин, лейцин, лизин, метионин и другие.

Благодаря этому, а также его способности снижать молочный

жир в продуктах, микропартикулят можно использовать как спортивное питание или как компонент классических молочных продуктов, продуктов на основе молочных компонентов или с их добавлением.

Применяться он может не только в молочном секторе, но и в кон-

дитерской и мясной промышленности, а также в косметологии.

В России эта технология впервые была применена в прошлом году, а в Европе уже давно является одной из самых распространенных.

Снижение затрат на производство молочных продуктов – в руках самих производителей. Если перерабатывать все компоненты молока, то выгода будет двойная: экономическая из-за снижения издержек, и брендовая за счет возможности производить новую продукцию.

Так, благодаря компонентам, полученным в результате микропартикуляции, производители смогут выставить на прилавки не только стандартный набор продуктов, но и расширить ассортимент.

Мы можем сделать молоко модным для нового поколения, если будем использовать молочные компоненты в других продуктах.

CASE IH – профессионал в почвообработке и в посевных технологиях

Лизинг от производителя



срок лизинга – до 60 месяцев*
удорожание – от 0%, аванс – от 10%



CASE MAXXUM 140 (Англия)

Мощность 140 л.с.
Трансмиссия Semi Power Shift 16x16
Гидросистема – 113 л/мин.
Мощность на BOM – 120 л.с.



CASE MAGNUM 310 (США)

Мощность 311 – 357 л.с.
Трансмиссия Full Power Shift 18x6
Гидросистема – 282 л/мин.
Мощность на BOM – 265 л.с.



TRADE & SERVICE COMPANY
ТСК ТЕХНИКА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

8 (8332) 691-500, 691-600
Киров, Советский тракт, 10
www.caseih.com

Представительство в Ижевске:
т. (3412) 77-18-55, 8-922-517-18-55



ДЛЯ ТЕХ, КТО ТРЕБУЕТ БОЛЬШЕГО

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНОВЫЕ УСЛОВИЯ на технику NEW HOLLAND со склада в г. Ижевске

ЛИЗИНГ ПОД 0%*

Специальные условия по трейд ин в сезоне 2019 г.

* ООО «Де Лаге Ланден Лизинг», удорожание от 0 до 5%, срок лизинга до 60 мес., стоимость техники в руб. можно узнать в офисе официального дилера – ТСК «Техника».



New Holland T6090 (производство Англия)

Мощность 168/198 л.с.
Трансмиссия Range Command 18Fх4R, 40 км/ч
Гидросистема 113 л/мин (+65 л/мин)
Мощность на BOM – 140 л.с.

Нью Холланд. Сельское хозяйство. ** Рендж Комманда. Реклама

NEW HOLLAND T7060 (Англия /Россия)

Мощность 213 – 242 л.с.
Трансмиссия Full Power Shift 18x6
Гидросистема – 120 л/мин.
Мощность на BOM – 218 л.с.



Нужен ДЕСИКАНТ?

Ощутите повышение количественных и качественных характеристик урожая с эффективным десикантом от надежного производителя!



Быстрое действие препарата – убедительный результат!



Быстрое разложение действующего вещества



Стремительное поглощение растениями – скорое и равномерное созревание



Возможность применения для культур пищевого назначения



Экономия средств на досушивании семян



Сделано в РОССИИ!



ТОРГОВЫЙ ДОМ
Кирово-Чепецкая Химическая Компания

(83361) 2-23-49
+7-912-825-47-45



TRADE & SERVICE COMPANY
ТСК ТЕХНИКА
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

8 (8332) 691-500, 691-600
Киров, Советский тракт, 10
www.newholland.tsc-t.ru

Представительство в Ижевске:
т. (3412) 77-18-55, 8-922-517-18-55



ВАШ УСПЕХ – НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

Схемы синхронизации полового цикла у коров

По данным ученых, пятикратные наблюдения за стадом по 30 мин. в интервале с 6:00 до 22:00 дают возможность выявить в охоте 85% коров. Но на скольких молочных комплексах осеменатор «сторожит» таким образом животных?



Алексей Соломахин, кандидат биологических наук, старший научный сотрудник лаборатории биологических проблем репродукции животных ВИЖ им. Л. К. Эрнста

Первые официальные результаты применения программ синхронизации половых циклов у крупного рогатого скота были опубликованы в начале 90-х гг. XX века исследователями в США и Канаде. С тех пор было открыто несколько новых схем с использованием инъекций гормонов простагландина, прогестерона, гонадотропин рилизин гормона и др.

Преимущества и недостатки синхронизации

Приходя утром на работу, специалист не может точно знать, когда началась охота у коровы: вчера вечером, ночью, рано утром. Часто признаки полового возбуждения и течки проявляются слабо, при визуальном наблюдении их можно и не заметить. Все эти обстоятельства часто приводят к ошибкам в выборе оптимального времени осеменения, пропускам охоты. В результате здоровые коровы остаются не осемененными.

Достичь высоких показателей в воспроизводстве можно с помощью технологии синхронизации охоты. Это управление половым циклом группы коров, приводящее к одномоментному проявлению полового возбуждения и дальнейшему осеменению.

Одно из главных преимуществ использования схем синхронизаций – экономия времени и трудовых ресурсов. Животных не обязательно выявлять в охоте. Осеменатор работает одновременно с большими группами коров. К примеру, сегодня он может осеменить с десяток животных на одном дворе, а завтра – на другом. Заведующий фермой может планировать отелы. При низкой квалификации осеменаторов, результаты намного выше именно при синхронизации, поскольку не нужно определять оптимальное время осеменения для каждого животного.

Есть у схем синхронизации и ряд недостатков. Например – до-



полнительные затраты на препараты. Синхронизация половой охоты требует дополнительных навыков по диагностике состояния яичников, так как 5-30% животных имеют патологии репродуктивных органов или дисфункцию яичников. Именно с этим наиболее часто связаны неудачи. 1-2 % животных реагируют на введение препаратов с отклонением во времени. Синхронизация половой охоты, как и любая другая программа искусственного осеменения, дает наилучшие результаты, если минимизированы все основные стресс-факторы, например, тепловой, инфекционный, технологический.

Чтобы выбрать подходящую для своих условий схему, специали-

сты должны изучить все системы с точки зрения их стоимости, требований к затратам времени и рабочей силы.

Как и в любом деле, любая система не приемлет крайности. Так в стадах с полной синхронизацией охоты огромная себестоимость осеменения, а также низкая результативность из-за частых ошибок (10-18%) и, как следствие, низкий выход телят. В стадах, где совсем не применяют синхронное осеменение, огромный сервис-период и низкий выход телят за счет пропусков коров в охоте. Оптимальной, на мой взгляд, является система, при которой в конце каждого месяца коровы, не проявившие охоту, исследуются гинекологически и, в зависимо-

сти от состояния яичников, ставятся на различные схемы синхронизации. Это позволяет получить дополнительно 1-3% к закладке стельности ежемесячно.

Разовая инъекция простагландина

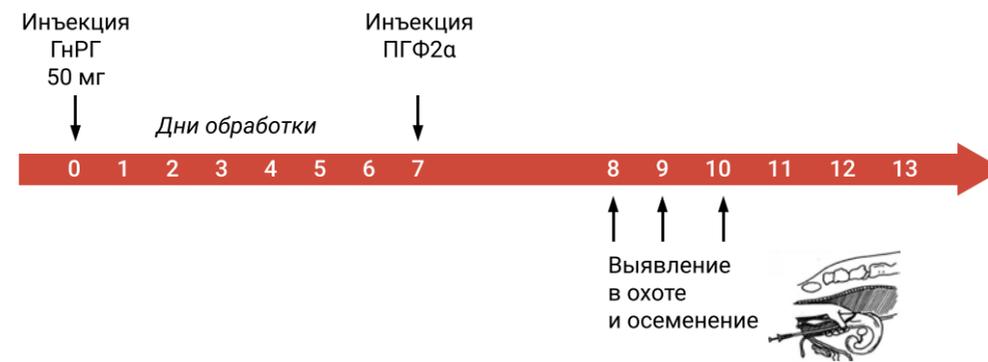
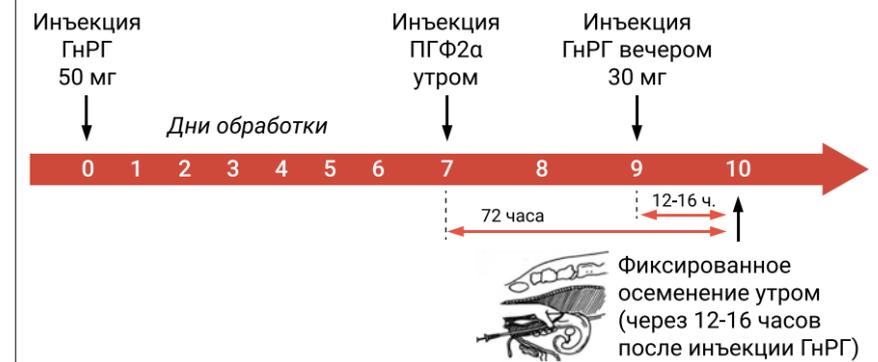
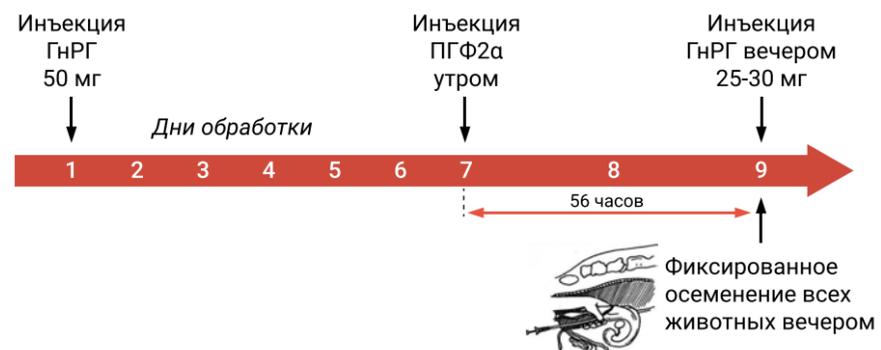
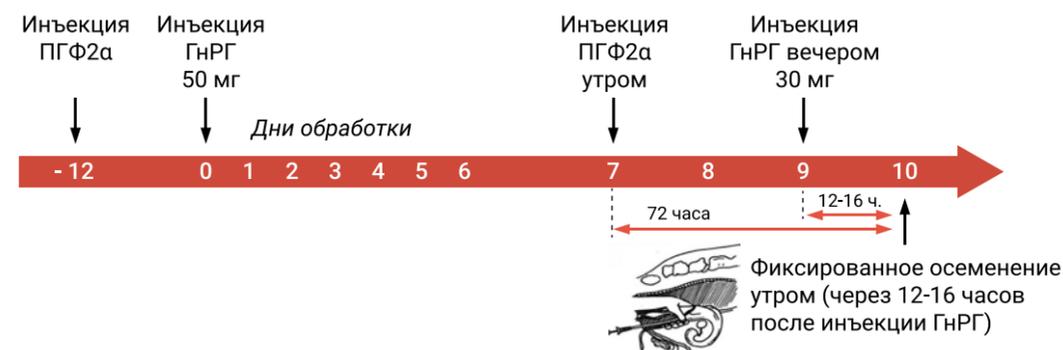
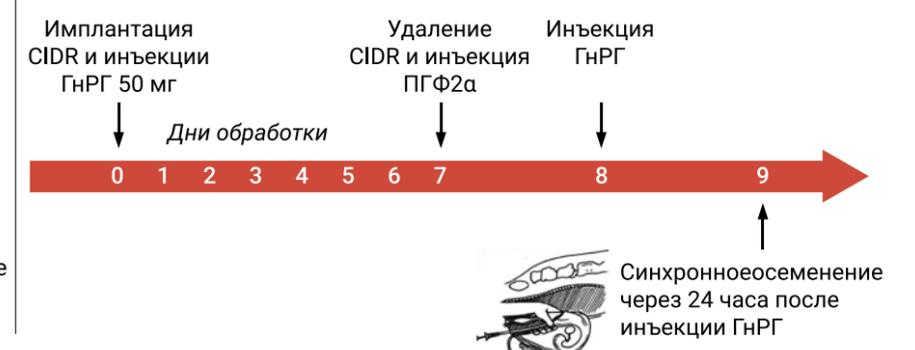
Наиболее простой метод стимуляции половой охоты – это инъекция простагландина F2α. При инъекции животных с нормальными половыми циклами в течение следующих пяти дней в охоту придут не более 80% животных. Это объясняется тем, что примерно 60% всех коров с нормальными циклами в данное время имеют сформировавшееся желтое тело, остальные 20% коров с регрессирующим жел-

тым телом придут в половую охоту естественным путем.

Система двухразовой инъекций

Эта схема имеет ряд преимуществ перед предыдущей. Вторая инъекция простагландина сделанная на 9-12 день после первой позволяет гарантировать наступление охоты у животных, которые ее пропустили после первой инъекции. Также эта система позволяет гарантировано осеменить всех обработанных животных в рассчитанное специалистами время, что позволяет экономить время на выявлении охоты.

У этой схемы есть ряд недостатков. Во-первых, идет двойной рас-

СХЕМА ДВУХРАЗОВОЙ ИНЪЕКЦИИ ПРОСТАГЛАНДИНА**СХЕМА СЕЛЕКТ-СИНХ****СХЕМА ОВСИНХ****СХЕМА КО-СИНХ****СХЕМА ПРЕ-СИНХ****СИНХРОНИЗАЦИЯ ПРИ ПОМОЩИ CIDR**

ход препарата, во-вторых, схема растянута по времени. Она плохо действует у лактирующих коров, так как эти животные часто имеют нарушения функции яичников. Но, с другой стороны, по этой схеме удобно работать с телками, к тому же она позволяет обрабатывать животных на любой стадии полового цикла.

Селект-Синх и Овсинх

Схема Селект-Синх начинается с инъекции гормона гонадотропин-рилизинга (ГнРГ). Затем на 7-й день делается инъекция простагландина (ПГФ2α). После его введения через 48-72 часа коровы должны прийти в охоту. Однако иногда половое возбуждение может наступить через 96-120 часов после инъекции.

Эта схема требует трехкратного подхода к корове, включая осеменение. При использовании Селект-Синха определенный процент коров (5-15%) проявят признаки охоты между инъекциями ГнРГ и ПГФ2α.

Неудобства схемы заключается в выявлении коров в охоте. Но если синхронизировать овуляцию, то необходимость в выявлении охоты отпадает. Этим требованиям отвечает схема Овсинх. Сначала делается инъекция ГнРГ, через 7 дней – ПГФ2α. Еще через два дня повторно инъекция ГнРГ 0,5 дозы от первого дня. А через 12-16 часов после последнего укола проводят осеменение.

Ко-Синх и Пре-Синх

Модификацией схемы Овсинх с уменьшенным количеством

операций является схема Co-Synch (Ко-Синх). Ее отличие от предыдущей в том, что осеменение проводится в день второго введения ГнРГ вечером. Это снижает трудовые затраты. Однако результативность данной схемы может быть на 5-7% ниже из-за раннего осеменения в случае задержки овуляции у некоторых животных. Если применять схему на здоровом поголовье, разницы не будет.

Если лечение эндометритов в хозяйстве – актуальная проблема, и у части животных во время охоты регистрируют субклинический эндометрит, то лучше всего подойдет схема Пре-Синх. В первый день инъекция ГнРГ, через 7 дней – ПГФ2α, еще через 2 дня – ГнРГ. Осеменение через 12-16 часов после инъекции ГнРГ.

Программа CIDR

За рубежом и в последнее время у нас широко применяется синхронизация при помощи CIDR – это внутривлагалищный имплантат, который содержит гормон прогестерон.

Устройство состоит из наполненной натуральным прогестероном нейлоновой сердцевинки, помещенной в силиконовую форму. Для обеспечения эффективности схем синхронизации половой охоты имплантаты CIDR также используются вместе с ГнРГ и ПГФ2α.

CIDR вводится во влагалище коровы в 0 день, в это же время делается инъекция ГнРГ. На 7 день CIDR удаляется из влагалища и делается инъекция ПГФ2α. У отдельных животных в течение сле-

дующих 96 часов могут наблюдаться признаки половой охоты. Для синхронного осеменения в 8 день животным вводится ГнРГ. И через 8 часов проводится массовое осеменение. Данная схема подходит для животных с гипофункцией яичников и для телок мясных пород.

Почему схемы не работают?

Часто специалисты допускают ряд ошибок при использовании схем синхронизации охоты. Наиболее распространенная – проведение схемы без предварительного гинекологического исследования.

Перед проведением синхронизации мало проводить внешний клинический осмотр животных. Необходимо обязательное рек-

тальное исследование каждого животного, чтобы отсеять коров со средней и глубокой степенью гипофункции яичников, с эндометритами и миометритами, а также с большими кистами.

Не следует осеменять животных с низкой упитанностью, так как даже при работающих яичниках будут овулировать «слабые» яйцеклетки. На ранних стадиях (7-19 дней) материнский организм распознает такой эмбрион как поврежденный и избавляется от него. Также у истощенных животных не полностью восстановлена слизистая матки. Она не способна обеспечить питание и имплантацию эмбриона. Данные факторы приводят к гибели 90% эмбрионов на ранних стадиях и полноценной беременности мы не получаем.

Ксенофонт Анфилатов:

как слободской купец первым из русских открыл Америку

В истории экономического развития России и ее внешней торговли особое место занимает Ксенофонт Алексеевич Анфилатов. Этот купец, родившийся на Вятской земле, снискал внимание со стороны императора Александра I и восхищал современников своими смелыми решениями. Он первым из русских предпринимателей начал торговать с молодым государством – Соединенными Штатами Америки – и открыл первый в России общественный банк.

Ксенофонт Алексеевич Анфилатов родился 26 января 1761 года в деревне Вагино Слободского уезда в семье зажиточных крестьян. С малых лет он участвовал в предпринимательских делах своего отца и дяди. Уже в юном возрасте проявлял деловую смекалку, целеустремленность и энергию. Эти качества впоследствии пригодились ему для успешной реализации собственных коммерческих проектов.

В 1773 году братья Ксенофонты Алексей и Лука подали прошение о записи их в купечество и начали вести торговлю. Спустя несколько лет Алексей стал одним из членов местного самоуправления Слободского, из-за чего не мог отлучаться из города. В 1778 году Ксенофонту под поручительство его дяди выдали паспорт. Документ позволял ему совершать торговые поездки.

Дело в том, что после издания Екатериной II «Грамоты на права и выгоды городам Российской империи» купцы получили особую «паспортную льготу»: теперь они могли вести заграничную торговлю, владеть морскими судами и свободно передвигаться по стране. Получив эту приви-

легию, Анфилатовы начали закупать в Слободском и других местах Вятского наместничества зерно, муку, крупы, лен и льняное семя, рогожу, пеньку, смолы для последующей перепродажи в архангельском порту.

Спустя три года Анфилатовы вместе с родственником из Архангельска создали совместную торговую фирму «Илья Платунов, Лука и Ксенофонт Анфилатовы». Торговые дела шли успешно: обороты фирмы достигали 130 тысяч рублей в год, а ее учредители попали в список купцов, имевших в Архангельске заграничный торг. Фирма просуществовала до 1790 года, после чего компаньоны расстались «по общему дружескому согласию».

Торговая экспедиция в Америку

Набравшись опыта в коммерческих делах на своей родине, Ксенофонт перебрался в Архангельск. Там в 1790 году он приобрел первое морское судно и начал торговать со странами Западной Европы, каждый год увеличивая обороты. Так, в 1801 году из-за границы пришли четыре судна с това-

рами, а в 1802-м уже одиннадцать. В тот же год Ксенофонт Алексеевич открыл свою самостоятельную торговую фирму в Архангельске.

Суда с товарами Анфилатова начали ходить в Англию, Голландию, Бремен и Гамбург. При этом в Европе шли наполеоновские войны, страны вступали то в одну коалицию, то в другую. В этих условиях российский внешнеторговый оборот, ориентированный на Европу, падал. Ксенофонт Анфилатов решил искать новые рынки и в декабре 1805 года обратился с письмом к канцлеру Российской империи Николаю Румянцеву, в котором предложил организовать торговлю через Атлантический океан с Соединенными Штатами Америки. На тот момент это было совсем еще юное государство, созданное после Войны за независимость в 1778 году. Уже в 1806 году император Александр I подписал указ, который освобождал корабли Анфилатова от пошлин. А на организацию торговой экспедиции в США купец получил из госказны ссуду в размере 200 тысяч рублей «без всякого залога и поручительства».

В том же году он отправил в Америку первые корабли: «Иоганнес Баптист» — из Архангельска в Нью-Йорк и «Эрц-Энгель Михаэль» — из Санкт-Петербурга в Бостон.

Из Америки Анфилатов привозил на родину сахарный песок, кофе, какао, шоколад, мускатный орех, гвоздичную головку, перец, сандал, ром, краску и другие товары. Россия открыла для себя



Портрет Ксенофонты Алексеевича Анфилатова

перспективного экономического партнера, а прибыль Ксенофонты Алексеевича от первых экспедиций составила баснословную по тем временам сумму — 1 миллион 148 тысяч 913 рублей.

Первый в России общественный банк

Создавая свою международную торговую компанию, Ксенофонт Анфилатов много раз сталкивался с нехваткой средств на расширение дела. Поэтому, выйдя в первые ряды русского купечества, он решил основать банк, который

поможет другим купцам и ремесленникам встать на ноги.

Чтобы получить одобрение государя на создание банка, пройти все бюрократические инстанции, требовались незаурядные решительность и целеустремленность. Ксенофонту Анфилатову их было не занимать.

Историкам известен случай, когда в 1806 году он отправил в Лондон большую партию льна, однако продать ее долго не удалось. Купцы-оптовики предлагали смешные цены, чтобы отучить русских вести торговлю с западными странами напрямую.

Тогда в Лондон отправился сам Анфилатов. На переговорах английские купцы отказались платить разумные деньги и предложили ему отвезти лен обратно в Россию. Оскорбленный Анфилатов ответил, что «в лес дрова не возят». Он вывез всю огромную партию льна за город и сжег. Этот поступок очень впечатлил современников.

В 1808 году Анфилатов заручился поддержкой канцлера Российской империи графа Николая Румянцева и обратился с ходатайством на высочайшее имя. В своем прошении он подробно описал пользу общественного банка,



**В ЭТОМ ЗДАНИИ В 1810 ГОДУ
КУПЦОМ К. АНФИЛАТОВЫМ
БЫЛ ОСНОВАН
ПЕРВЫЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ
БАНК
РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ**

особенно во внутренних городах. Так, если в столицах империи купечество и ремесленники могли получить деньги на развитие своего бизнеса под приемлемые проценты, то в провинции такой возможности не было. Местные предприниматели могли получить кре-

дит только у ростовщиков под огромные проценты и вынуждены были поднимать цены на товар. В конечном итоге от этого проигрывали и простой народ, и все государство, поскольку тормозилось развитие промышленности и торговли.

Первый общественный банк в России был открыт в 1810 году в городе Слободском. Ксенофонт Алексеевич сам разработал и написал для него устав и таким образом положил начало созданию системы поддержки малого бизнеса. Этот документ оказался настолько продуманным и совершенным, что был утвержден лично императором Александром I, и успешно прошел проверку во всех инстанциях. Более того, он получил статус закона. Его включили в Полное собрание законов Российской империи, сразу за уставом государственных банков. В дальнейшем вплоть до 1857 года все создаваемые в стране общественные банки, даже открывавшиеся в Санкт-Петербурге и Москве, обязаны

были писать свои уставы на основе документа, разработанного слободским купцом.

Развитие Слободского

В основу работы первого банка Анфилатов заложил простые принципы — минимальный процент и направление части доходов на общественные нужды. Процент по вкладам составлял 6% годовых. При этом на руки вкладчики получали 5%, а 1% оставался в распоряжении банка. Процент по ссудам и кредитам также равнялся 6%, что делало их более чем доступными. Однако получить их могли лишь купцы, мещане и цеховые Слободского. Жители других городов обратиться в банк за помощью не имели права. Зато в самом городе ссуды выдавались не только под залог движимого и недви-



Лестница в здании банка Анфилатова, г. Слободской

Деловые мероприятия для аграрного сектора под ключ

Ассоциация «АгроИнфо» более 2 лет специализируется на организации и проведении деловых мероприятий любого формата для специалистов агропромышленного комплекса:

- официальные встречи и переговоры;
- организация делегаций для поездок по России и за рубеж;
- выставки, пресс-конференции;
- бизнес-тренинги, семинары;
- организация юбилеев, торжественных мероприятий

Мы поможем вам провести любое мероприятие:

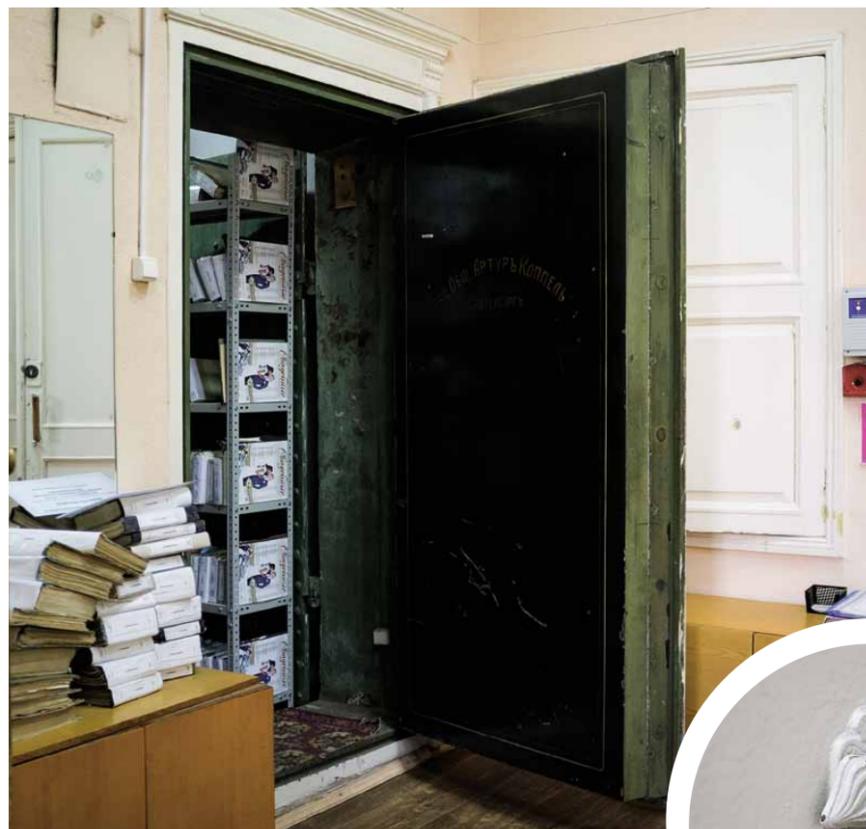
- подобрать площадку, конференц-зал, гостиницу;
- разослать приглашения участникам мероприятия (у нас есть своя наработанная база контактов по Кировской обл.);
- организация трансфера участников мероприятия;
- полное техническое сопровождение (проекторы, экраны, микрофоны, световое и сетевое оборудование);
- подбор выступающих и ведущих мероприятия;
- организация неформальных и развлекательных программ, экскурсий;
- полиграфический дизайн, написание текстов, производство видеороликов.



«АгроИнфо» предоставляет отличную возможность провести ваше мероприятие на свежем воздухе – аренда шатра площадью 200 м². Заказывайте прямо сейчас!

Ассоциация «АгроИнфо»
г. Киров, ул. К. Маркса, 127, офис 304
тел. 8-912-363-23-64 (Максим Вороновин)
agroinfokirov@yandex.ru





Дверь банковского сейфа

жимого имущества, но и под учет векселей.

По уставу городской общественной банк действовал под наблюдением местной думы и только перед ней обязан был отчитываться в своих действиях.

Уже к 1911 году по образцу, разработанному Анфилатовым, в стране появилось 286 общественных банков. Из них 46 работали в губернских городах, а 240 — в уездных. В результате такого нововведения Россия стала первой в мире по темпам развития системы общественных банков.

Всего за 100 лет после открытия банка Слободской преобразился. Уже к середине XIX века 20% населения города были купцами, а 55% — предпринимателями и ремесленниками. Вятские ремесленные мастерские считались лучшими в России, Лев Толстой заказывал в них мебель для своего дома в Ясной Поляне.

Низкая процентная ставка обеспечивала возвратность ссуд. Все жители знали: не отдашь взятые деньги — больше тебе их не дадут.

Банк Анфилатова финансировал множество проектов — прокладку мостовых, возведение водонапорной башни и торговых рядов, строительство гостиницы, воинских казарм с баней, женского и приходского училища, городской больницы и богадельни.

Банк за счет собственных средств назначал прибавки к зарплате учителям, школьным и городским врачам и медсестрам, покупал лекарства для малоимущих и помогал содержать сирот, выплачивал талантливым ученикам стипендию имени Ксенофонта Анфилатова. В итоге по уровню и качеству жизни

Слободской к 1917 году обгонял даже губернский центр — Вятку.

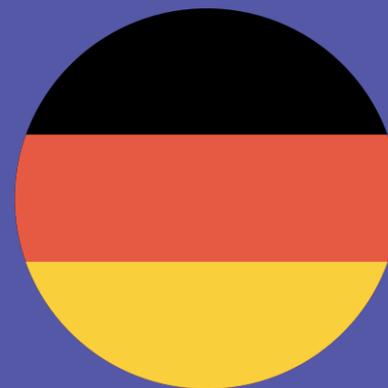
Последние годы жизни

По иронии судьбы последние годы Анфилатов прожил в бедности. Его торговое дело погубили наполеоновские войны. В 1809 году он отправил в Америку третий корабль — «Ксенофонт», который не вернулся из экспедиции. Его судьба осталась неизвестной — возможно, его захватили пираты, или потопил французский флот, а может быть, оно сгнуло в страшном шторме.

В июне 1812 года Архангельский городской магистрат постановил опубликовать извещение о банкротстве Ксенофонта Анфилатова с началом описи его имущества. Позже для выяснения причин разорения был создан специальный комитет, куда вошли кредиторы. Его многолетнее расследование показало, что Анфилатов «потерпел убытки в торговле сво-

ей по причинам разных политических и других непредвиденных перемен и обстоятельств коммерческих», а «обмана и умысла в том не оказалось», поэтому решено было признать его не банкротом, а «упавшим», что означало переход из купеческого сословия в мещанское.

Ксенофонт Алексеевич умер в 1820 году в возрасте 58 лет и был похоронен в Архангельске. Через 43 года после его смерти банк в честь своего 50-летнего юбилея поставил на могиле Анфилатова памятник — мраморную темно-красную четырехгранную колонку с крестом наверху и надписью: «основателю в память от Слободского Анфилатовского банка в служение Городского Головы Луки Агафовича Колотова в 1863 году».



**AGRI
TECHNICA** ^{DLG}
THE WORLD'S NO. 1

ГАННОВЕР 10-16 НОЯБРЯ 2019 ГОДА

Уважаемые партнеры!

Ассоциация «АгроИнфо» приглашает Вас принять участие в культурно-деловой поездке в Италию и Германию.

В программе мероприятия — посещение крупнейшей в мире агропромышленной выставки в Ганновере и экскурсионные туры по Европе.

Координатор мероприятия
Вороновин Максим

Тел. 8 912 363 23 64



СДЕЛАНО
В РОССИИ

Совершенство в технике

Новый New Holland CX 6.90 – профессионал для семеноводства

ЛИЗИНГ
ПОД 0% **CNI**
INDUSTRIAL CAPITAL

Специальные условия
по Trade In в августе 2019 г.



- Максимальная мощность 333 л.с.
- Молотильный барабан 1,6 м x 0,6 м
- Роторный сепаратор 1,6 м x 0,6 м
- Активный соломотряс 6 клавиш
- Площадь очистки 5,2 м
- Площадь сепарации 6,5 м
- Зерновой бункер 9300 л.
- Скорость выгрузки 100 л./сек
- Система картирования урожайности
- Жатки ширины захвата от 7,3 до 9,1 м
- Подборщик

ПРЕИМУЩЕСТВА NEW HOLLAND CX6.90

- Молотильный барабан с системой «Opti-Thresh» для бережного обмолота без травмирования семян
- Роторный сепаратор с системой «Multi-Thresh» для трудно вымолачиваемых культур
- Эффективная очистка с системой «SMART SIEVE» и «Opti-Fan» для уборки в условиях повышенной влажности и засоренности

*ООО «Де Лаге Ланден Лизинг», удорожание от 0 до 5%, срок лизинга до 60 мес., стоимость техники можно узнать в офисе официального дилера - ТСК «Техника».



TRADE & SERVICE COMPANY
ТСК ТЕХНИКА

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

г. Киров, Советский тракт, 10
т.: 8 (8332) 69-15-00, 69-16-00, 78-77-00
e-mail: info@tsc-t.ru, сайт: www.tsc-t.ru

Представительство в Ижевске:
Воткинское шоссе, 200, оф. 30
т. (3412) 77-18-15, 8-922-517-18-15



ВАШ УСПЕХ – НАША СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ