

СЛОВО ПИОНЕРАМ

Геннадий Шиловский,
директор племзавода «Родина», Вологодская область



Быть первыми в таком непростом деле, как внедрение роботизированного доения в стране, где многие о роботах-доярках даже не слышали – дело непростое. Начинать мы в 2007 году с четырех единиц, вложив 40 млн рублей. Почему роботы? В хозяйстве есть доильный зал, я знаю, видел и елочку, и «параллель». На мой взгляд, роботы – более совершенное оборудование. А почему «Делаваль»? В первую очередь потому, что у нас был опыт работы с ними, уже был организован хороший сервис, компания готовила специалистов по обслуживанию роботов-доярок, так что 8 лет нас обслуживает один и тот же специалист, которому мы доверяем. Не встает и вопрос закупки запчастей: мы платим за сервисное обслуживание, фирма делает все, чтобы роботы стабильно работали, и комплектующие или моющие средства к ним были. Договор на сервисное обслуживание заключаем каждый год, хоть цена и растет, но что делать...

Сегодня на нашем предприятии 5200 голов КРС, в т. ч. две тысячи – дойное стадо продуктивностью 7200 кг, и 12 роботизированных установок. А по итогам прошлого года мы впервые в истории предприятия произвели 15200 тонн молока. К слову, когда я пришел в хозяйство 28 лет назад, здесь доили всего 6 тыс. тонн. Кроме того, в прошлом году мы продали 950 тонн мяса КРС (раньше этот показатель составлял около 250 тонн). Свой рекорд мы установили и в производстве зерна: 12,5 тыс. тонн положили в амбар – и себя обеспечиваем, и 3 тыс. тонн на сторону продаем. Общий итог 2014 года, выраженный в размерах прибыли, нас порадовал – 91 млн рублей! Так что теперь для новых проектов можно практически обойтись без больших кредитов.

Уже готов проект новой фермы на 400 голов, где планируем поставить 6 роботов-доярок. Недавно мы побывали в Германии, смотрели, как работает роботизированная карусель, но пришли к выводу, что она предназначена скорее для мега-ферм, а нам вариант одиночных роботов предпочтительней. Планируемый объем инвестиций составляет около 150 млн рублей.

Конечно, после установки роботов пришлось столкнуться и с проблемами: ни одна из коров с суточным удоем 30 кг молока не «отдала» молоко с первого раза. Посоветовал работникам приучать их – лаской, массажем вымени. Выросла и в целом культура производства. В самом начале, когда мы только приучали коров, люди делали ошибки: видят, что какая-то корова не пришла на дойку, и давай ее туда силой загонять. И коровы привыкали, что их подгоняют. Последствия мы знаем. Поэтому важно было правильно подготовить людей. Главного зоотехника и специалистов-операторов направляли учиться в Голландию. Сегодня коровы в среднем приходят к роботу три раза в сутки, а новотельные, бывает, и до пяти раз в день посещают автоматического дояра. Кстати, отметили, что на фермах с роботами проблем с маститами значительно меньше, и качество молока выше, чем на линейной дойке или в «параллельном» зале.

Технические же проблемы решаются быстро – приезжает сервисный инженер. Когда есть ответственная служба, сложностей не возникает. Окупилась ли дойка? Если прикинуть грубо, то можно считать так: на привязных «двухсотниках» необходимо 30 доярок, два скотника. При наличии роботов-доярок такую ферму обслуживают уже 5 человек. Уменьшен фонд заработной платы, экономия на приобретении жилья. То есть смотреть надо не только на прибыль от реализации молока. При хорошей цене на молоко робот может окупиться за 5–7 лет. Сейчас себестоимость молока 19,5 рублей, сдаем его в среднем по 22 рубля, на прилавке оно стоит уже 90.

Думали, может заняться переработкой самим, да все это очень дорого и непросто. Если бы все было как на Западе – кооперация производителя и переработчика, то возможно... Но в России производство и переработка молока находятся в разных руках. Непросто войти в сети со своим продуктом, поэтому я думаю, сегодня каждый должен заниматься своим делом. Мы работали и с Вологодским молочным комбинатом до 2000 года, когда на рынок области пришла компания Danone, предложившая хорошую

цену за молоко. Комбинат не смог предложить столько же. С Danone мы проработали 10 лет, пока не расстались из-за специфичной ценовой политики. Сегодня мы продаем молоко на базу ВМФ в Североморске, на молочный завод в Грязовец и Дмитровскому молочному комбинату. Переработка диктует свои условия, поэтому я желаю производителям и переработчикам молока научиться понимать друг друга: когда все стороны рынка заинтересованы производить хорошую продукцию, тогда и потребитель получит качественный продукт.

Ну и хотелось бы, чтобы государство повернулось лицом к сельскому хозяйству. Сегодня сплошь и рядом небольшие хозяйства ликвидируются. А проблемы у всех одни и те же – ценовая политика, отношение государства и налоги. Когда я начинал в хозяйстве работать, мы платили один налог – 8% на фонд заработной платы. Т.е. при нынешнем размахе мы за год заплатили бы государству всего 8 млн рублей. Сегодня мы отдаем 136 млн рублей. Налог с оборота 26% сказывается на нашей хозяйственной деятельности: вроде и помогает государство, но в итоге получается, что господдержки мы получили на 20 млн рублей, а отдали 136 млн рублей. Раньше было наоборот.

И все же, несмотря на непростые условия, хозяйство живет и развивается. Есть животноводческий цех, где работает 150 из 600 работников, цех растениеводства, большой парк сельхозтехники, автомобильный парк, складское хозяйство, цех торговли, розлива минеральной воды. Мы – редкое хозяйство, которое взяло на себя обеспечение школьников питанием: 2,5 тыс. школьников обслуживает сегодня наш «цех общепита», поставляем продукты. Хотя торговля и общепит дают небольшую прибыль – около 4,5 млн руб. в год, а основную прибыль приносят все же молоко.

Сложно сказать, что будет завтра – многое зависит от ценовой и банковской политики, от поддержки государства. Но мы свой выбор сделали в пользу роботизированной технологии – за ней будущее для всего сельского хозяйства. ●