



Николай Корнеев: «Нам нужны селекционные центры»

Полтора года назад Николай Корнеев выиграл грант на развитие кролиководческой фермы закрытого типа, о чем мы уже писали («Волгоградский фермер», сентябрь 2013 года). К тому моменту первые кролики уже заселились на ферме, работала лаборатория искусственного осеменения, изготавливались специализированные гранулированные корма. Средства гранта предполагалось потратить на оснащение автоматической линии убойного цеха на 100 голов в час, холодильники и морозильные камеры, на линию по фасовке и упаковке. Также на выделенные средства планировалось запустить зал с прародительским поголовьем.

Что из задуманного удалось претворить в жизнь, с какими проблемами сталкиваются фермеры на этом этапе развития?

От производства до реализации продукции семье Корнеевых пришлось пройти нелегкий путь, набирались опыта, исправляли ошибки. То представление о производстве, которое было вначале, значительно изменилось. Эйфория по поводу получения средств гранта быстро прошла.

– Мы поняли, что без постоянной равномерной замены маточного поголовья выйти на заданные показатели, которых достигают в Европе, не получится. – начинает разговор Николай Корнеев, – За год замена маточного поголовья должна быть на уровне 130%. Постоянно довозить мелкими партиями родительских самок каждые полтора месяца невозможно: большая затратная часть, транспортные расходы. Чтобы обеспечить себя качественным поголовьем, необходимо завозить прародителей из Европы и самим готовить родительское стадо, которое будет идти на замену. ►





**Оптимальная дата сева, лучший урожай...
НА ЛЮБОЙ ТЕРРИТОРИИ!**

Элитная генетика, высококачественные семена,
инновационный сервис!

MAISADOUR
s e m e n c e s

Больше информации о продуктах и сервисах (в т.ч. Precosem) Вы можете узнать у наших представителей,
а также на сайте: www.maisadour-semences.fr/ru





– Чтобы читателям было более понятно, а основная наша аудитория занимается зерноводством, внесем ясность. В промышленном кролиководстве прародители – это суперэлита, родители – элита, далее – первая репродукция и т.д.

– Основная проблема – отсутствие в России селекционно-генетических центров. На наш взгляд без них достичь высоких показателей в промышленном кролиководстве невозможно. Несколькими отечественными крупными промышленными фермами, для поддержания собственного производства, было завезено прародительское поголовье из Европы, от которых получают самок родителей, а от них уже выращивают животных на мясо. К счастью они не против продать остаток родительских самок, но стоит понимать, что лучших животных оставят себе и это малая часть, которая необходима для быстро растущей кролиководческой отрасли. Поэтому для мощного развития промышленного кролиководства в России, прежде всего, необходимо выращивать прародителей в стране. Для этого необходимы определенные производственные механизмы, чистые линии и глубокое понимание селекции и науки генетики в целом. Мы готовы двигаться в этом направлении, но на сегодняшний день для эффективности существующего производства нами поставлена первоначальная цель – необходимо завести прародительское стадо от европейских селекционеров, несмотря на то, что перевозка кроликов на такие расстояния очень сложная процедура. Если говорить о европейской модели промышленного кролиководства, то там существующий селекционный центр снабжает товарные фермы родительским поголовьем и спермодозами, что позволяет фермерам полностью отказаться на производстве от содержания самцов, лабора-

тории искусственного осеменения и специалиста по искусственному осеменению. Местные фермеры предпочитают пользоваться услугой искусственного осеменения, проводимой специалистами генетического центра. Все это, естественно, положительно сказывается на эффективности и рентабельности производства.

– Скачок курса доллара, санкции. Как все это повлияло на Ваше производство?

– Мы пытаемся наладить работу с ведущим Итальянским селекционным центром. В прошлом году нами уже был подписан контракт с ними. Было оплачено поголовье прародительского стада, у себя на ферме оборудовали помещение под репродуктор, но к большому нашему сожалению вывезти кроликов так и не смогли. На то время не было подписано соглашение о перевозке коммерческих грузов чартерными рейсами между итальянской и российской авиационными компаниями. Отношения были «заморожены», а перевезти животных в Волгоград, в связи с отсутствием регулярных рейсов, безболезненно для животных можно только коммерческим чартерным рейсом. При этом надо договориться с авиакомпанией, чтобы самолет, который будет осуществлять рейс, имел обязательно вентилируемое багажное отделение и выдерживал необходимый температурный режим. Мы понесли массу затрат, летали в Италию, но ничего не смогли сделать. Без соглашения между сторонами перевозка невозможна, за нарушение авиаперевозчика могут лишиться лицензии и обложить огромными штрафами.

Сейчас начинаем все заново. Сделали заявку в Россельхознадзоре и получили разрешение на ввоз животных, теперь снова ищем пути решения проблемы,

которая возникла на международном уровне. Сегодня мы готовы принять 96 самок и 10 самцов прародительского стада, в апреле планируем запустить в строй второй корпус, который позволит увеличить наше производство до 2 тонн мяса кролика и субпродуктов в неделю.

– Сколько стоит родительская итальянская крольчиха с учетом авиатранспортировки?

– Все естественно будет зависеть от курса рубля на момент подписания и оплаты нового контракта. Надеемся, что получится где-то в районе 2500 руб. за голову. Кстати, такая цена и у отечественных поставщиков. Только мы должны четко понимать, что затраты на воспроизводство одной родительской кролико-самки в России на порядок ниже.

– Полтора года назад мы говорили о том, что специалистов-кролиководов каждое хозяйство вынуждено обучать самостоятельно. Что изменилось?

– Ничего. В России ветеринарные врачи не знают болезни кроликов на должном уровне. Зачастую находим полезную информацию по книжкам, которые были выпущены в СССР, по черно-белым фильмам того времени. Общаемся между собой, таких ферм как у нас во всей России не более десятка. Примечательно, что сначала мы научили Европу как необходимо вести кролиководство, растеряли все производства и специалистов, а теперь ездим в туда и учимся у них. Препараты для кроликов так же практически отсутствуют, закупать их в Европе очень дорого, цены космические. А у нас кролиководство развито крайне слабо, чтобы производители-фармацевты наконец-то обратили на него внимание.

– Помимо средств гранта, есть какие-то дотации для кролиководов?

– По линии областного комитета сельского хозяйства пока нет. Мы подали документы в комитет по экономике, как малое предприятие, ждем субсидию в один миллион на уже понесенные затраты по программе развития и модернизации производства. Мы выдохлись, но и остановиться не можем, так как уже слишком много вложено средств. При таких банковских процентах, которые на сегодняшний день существуют, брать кредит нет никакого желания. А у нас идет строительство второй очереди.

– Строительство корпуса позволит выйти на заданную мощность?

– Очень сложно выйти на полную мощность, не создав единственно верный технологический цикл. В нашем случае это принцип – «пусто-занято». Чтобы равномерно выдавать продукцию в торговые сети, нам необходимо держать четыре группы животных. Для перехода на систему «пусто-занято» нужно восемь помещений. Добиться этого удастся только при запуске второго корпуса. Пока что мы вынуждены совершать много лишних операций, способствующих поддержанию высокой санитарной безопасности.

– Вы получили грант. Следующий момент: кто-то следит за вашими успехами, интересуется или предлагает



помощь? Я имею в виду государственные структуры?

– Нас проверяли контролирующие органы на предмет целевого использования средств полученного гранта. Проверка не выявила каких-либо нарушений с нашей стороны. Большой интерес вызывает наше производство у журналистов. Репортаж о нашей ферме был показан по федеральному каналу Россия 1. К нам приезжали: заместитель губернатора, руководитель областного комитета по сельскому хозяйству и его заместители, новый глава района. Знакомились

с нашим производством. К сожалению, пока какой-то действенной поддержки мы не ощутили, но надеемся, что громкие заявления на разных уровнях о поддержке сельхозпроизводителей коснутся и нас. По нашей информации в настоящее время в ряде регионов идет строительство промышленных кроликоферм, которым местными властями были подготовлены и выданы стройплощадки с необходимой инфраструктурой. Хочется верить, что и у нас в регионе, местные власти обратят внимание и помогут в развитии кролиководческой отрасли. ►

Защита картофеля и овощей



Танос®
фунгицид

Двухкомпонентный высокотехнологичный фунгицид лечебного и профилактического действия для защиты картофеля, овощей, подсолнечника и виноградарников

Профилактическое, защитное и лечебное действие. Моментальное уничтожение спор. Высокая эффективность на всех стадиях развития фитофтороза на листьях и стеблях.

НАДЕЖНАЯ ПРОФИЛАКТИКА, ЭФФЕКТИВНОЕ ЛЕЧЕНИЕ

Титус®
гербицид

Широкое окно защиты картофеля от злаковых и двудольных сорняков

Широкий спектр сорняков и диапазон сроков применения. Эффективность не зависит от содержания влаги в почве. Безопасность для последующих культур в севообороте.

ПОВТОРИТЬ НЕ ПОЛУЧИТСЯ

Кораген®
инсектицид

Одна обработка за сезон и избирательность к полезным насекомым

Быстрая остановка питания насекомых после интоксикации. Длительный период защитного действия (до 3 недель). Действие на всех стадиях развития вредителя.

ПОВОД ДЛЯ ГОРДОСТИ!

Авант®
инсектицид

Новый уровень защиты от вредителей

Быстрая остановка питания насекомых и продолжительное защитное действие. Стабильность в разных погодных условиях. Использование АВАНТ® в антирезистентных программах.

ВАШ УРОЖАЙ ЗАХОТЯТ КУПИТЬ

Курзат® Р
фунгицид

Оптимальное сочетание оригинального цимоксанила и высококачественной меди

Профилактическое, защитное и лечебное действие. Пролонгированное действие (до 10 дней) по сравнению с фунгицидами прямого контактного действия. Использование КУРЗАТ® Р в антирезистентных программах.

КАЧЕСТВЕННАЯ КЛАССИКА

ООО «Дюпон Наука и Технологии»

Региональный представитель по продажам по Волгоградской и Астраханской областям

Никита Иваницин 8-987-655-27-29

Региональный представитель по маркетингу

Андрей Рузанов 8-988-029-39-90



DuPont™ Evalio® Россия. Каталог средств защиты растений. Доступен для бесплатного скачивания на платформах iOS и Android

Узнайте больше на www.agro.dupont.ru

– Существуют программы по поддержке животноводческой отрасли. В последние годы только и говорили, что об альтернативном животноводстве. Кролиководство включено в программу?

– Насколько нам известно, в проекте программы поддержки животноводства присутствует только КРС. Надеемся, что кролиководство и другие виды животноводства тоже будут включены в программу поддержки, тем более это не потребует больших финансовых затрат. На наш взгляд, когда на свиноводстве поставили крест, надо было подхватить идею альтернативного животноводства, помочь тем, кто на это решился. Мы уже показали результат. Да, сейчас мы только закладываем фундамент в нашей отрасли животноводства, но скоро выйдем на полный цикл и начнем платить гораздо больше налогов в бюджет области. И таких ферм должно быть много. Не надо страдать гигантизмом, строить мегафермы, надо давать развитие небольшим фермам и объединять их в кооперативы.

Вокруг нашей фермы можно образовывать еще семь товарных ферм. Цикл производства рассчитан на 49 дней (**Прим. редакции:** в промышленном кролиководстве самка кролится каждые 49 дней), здесь в каждый день недели проводятся одни и те же работы. Мы готовы снабжать эти фермы высокопродуктивным стадом, оказывать услуги по искусственному осеменению, ветеринарные, снабжать качественными кормами и принимать кролика живым весом на свою бойню. Задача фермера будет – только вырастить кролика. На такой ферме на 10 000 голов единовременного содержания с задачей вполне могут справиться два-три человека. Важно понимать, объединившись, фермеры могут решить любую задачу, но, к сожалению, у нас пока что каждый сам по себе.

Если мы придем к созданию генетического селекционного центра, то будем создавать отраслевой кооператив по производству мяса кролика. Чтобы развиваться в этом направлении, необходимо участие властей, как минимум необходима помощь в организации площадок под строительство ферм.

– Мы подошли к самому интересному вопросу – реализации продукции.

– Проблема каждого производителя – доставить свою продукцию до покупателя. Наша задача еще сложнее, так как продукция охлажденная, срок ее реализации всего двенадцать дней. Мы работаем с крупными сетями, такими как «Лента», «Зельгрос», «МАН», «О Кей», на стадии подписания договоры с «Каруселью», «Царь-Продуктом» и «Метро». Практически все сети постоянно не выдерживают свои обязательства по оплате за поставленную продукцию. По закону Покупатель обязан произвести оплату за охлажденную продукцию в течение 10 дней, но сроки не соблюдаются. Входные бонусы мы не платили, но есть заваленные бонусы, например, ретро-бонусы или процент за проведение рекламы, которой на деле нет, а акты за ее проведение нам выставляют. Предусмотрены штрафы за невыполнение дополнительных заявок. Перед Новым годом, нам прислали информационное письмо, в котором требовали увеличить поставку в три раза! Все это прописано в договоре, но мы не можем клонировать крольчих! И не согласиться на условия договора тоже не можем, он стандартный, и исправления в договорах не допускаются.

Мы не просим от государства денег, но этот вопрос необходимо решить на местном уровне, если регион заинтересован в нашей продукции. Должны быть условия для местных производителей, чтобы не отбить желание продавать свою продукцию здесь. Московские компании готовы работать по предоплате в 100 % и забирать все. Но работать в Волгоградской области, чтобы поставлять экологически чистый и полезный продукт исключительно для Москвы, мы считаем не правильным, поэтому пока что идем самым трудным путем...

Ольга Уманская f

ОТ РЕДАКЦИИ

Обращение к Правительству и комитету по сельскому хозяйству Волгоградской области:

Наш регион остро нуждается в привлечении инвестиционных средств для развития собственных производств, способных прокормить регион. Фермеры и будущие фермеры готовы вкладывать собственные средства, стать внутренними инвесторами. Такие «забытые» отрасли, о которых все говорят, так как они являются альтернативой в животноводстве, но мало кто имеет о них представление, вполне способны поднять сельское хозяйство, обеспечить регион продукцией и дать людям работу. Отсюда и начнет свое развитие еще одна Программа – по развитию сельских территорий.

Фермеры нуждаются в поддержке, и даже не материальной, а той, которая находится в прямой зависимости от властей региона – инфраструктуре! Непонятно, почему фермеры годами бьются, чтобы им провели газ, тем более что они готовы за это платить? Почему фермеру приходится напрямую работать с авиакомпанией, упрашивать принять решение, находящееся в компетенции государственных органов?

Вполне можно выйти на открытый диалог с сетевиками и обязать их не диктовать кабальные условия, а применить дифференцированный подход. Одно дело продавать алкоголь или разливать подкрашенную воду в бутылки, другое – выращивать что-то. К социально-ориентированным производствам надо подходить совершенно по-другому.

Президент РФ призывает дать «зеленый» свет микробизнесу, выходят Законы, Указы, Постановления, на бумаге облегчающие бремя небольшим предприятиям, а на деле фермер как платил, так и платит за электроэнергию вдвое больше, чем жители города и продолжает кланяться каждому чиновнику.

В Курской области создают кластер по кролиководству, о волгоградских кластерах говорят третий год, а сколько их создано? Сколько кооперативов работают? Прав Евгений Николаевич Корнеев, мы увлеклись гигантизмом, и хотя все прекрасно понимаем, что этот бизнес рухнет, не окупится, продолжаем отдавать средства в холдинги. Скотоместо в суперкоровнике стоит миллион рублей, в среднем корова дает 7 тыс. литров молока, и при «красной цене» в 20 рублей за литр, доить придется буренку, не переставая лет семь...

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ПОДДЕЛОК

Для защиты своего урожая приобретайте семена селекции Limagrain только у официальных дистрибьюторов

Список официальных дистрибьюторов – на сайте www.lgseeds.ru

Региональный представитель Лимагрен по Волгоградской области:
Ниженский Михаил – 8 (988) 000-16-04



SUNEO   

   

 

ЛГ 5542 КЛ

ЛГ 5663 КЛ

ЛГ 5633 КЛ

ГОЛДСАН

ЛГ 5485

ЛГ 5580

Стабильный, пластичный в стрессовых условиях

Высокоурожайный гибрид для системы Clearfield®

Стабильный, пластичный в стрессовых условиях, слабо поражается гнилями

Ранний высокоурожайный гибрид, устойчивый к 7 расам заразки

Версия гибрида ТУНКА, устойчивая к новым расам ЛМР

Реклама
www.lgseeds.ru