

# Инвестиции в здоровье животных окупятся прибылью

## Партнеры «АгроБалт трейд» оценили это на практике

Калининградская область — самый западный регион Российской Федерации, где динамично развивается молочное скотоводство. Именно здесь Группа компаний «АгроБалт трейд» совместно со своим стратегическим партнером ЗАО «Залесское молоко» провела научно-практический семинар «Современное молочное скотоводство: актуальные проблемы кормления и кормопроизводства».



И. Семёнова

Вотеле «Самбия» в Зеленоградске на форум собрались руководители и специалисты из Архангельской, Белгородской, Вологодской, Калининградской, Кировской, Ленинградской, Московской, Нижегородской, Псковской, Ростовской, Тульской, Тверской, Челябинской областей, Республики Татарстан, а также из ближнего и дальнего зарубежья.

Открывая семинар, исполняющая обязанности министра сельского хозяйства Калининградской области Наталья Шевцова в приветственном слове отметила, что животноводство в регионе всегда было и сегодня остается одним из приоритетных направлений агропромышленного комплекса.

— В хозяйствах области разводят молочный скот черно-пестрой, голштинской и симментальской пород, — проинформировала Наталья Евгеньевна. — За последнее время численность поголовья крупного рогатого скота существенно возросла и в нынешнем году превысила 119 тыс. С начала года здесь произвели 140 тыс. т молока. Чтобы обеспечить такие надои, коровам

скармливают качественный и полноценный корм. А достижение высокой эффективности его использования — основная задача, стоящая перед скотоводами.

О развитии компании и успешном партнерстве рассказала руководитель ГК «АгроБалт трейд» И. Семёнова:

— Семинар в Калининградской области — значимое событие для компании. Наши специалисты приехали, чтобы поделиться накопленными знаниями, новыми разработками, опытом практического применения продуктов, рассказать о новых группах товаров, выпуск которых компания освоила и успешно продвигает на рынке.

Сегодня мы производим премиксы, комбикорма, престартеры, концентраты для всех видов сельскохозяйственных животных. Качественные продукты, произведенные на заводах компании, доступны по цене. «АгроБалт трейд» также оказывает техническое сопровождение продаж: регулярно проводит научно-практические и обучающие семинары, включающие работу по программам оптимизации и повышению качества кормления, консультации

ветеринарных специалистов, рекомендации по оборудованию и другие вопросы.

Почему семинар решили провести в Калининграде? В этом есть смысл: самые западные рубежи, близость к Западной Европе, высокая конкурентная среда для бизнеса. Как российский производитель, мы долго шли в Калининградскую область, и это был сложный путь. Но он пройден успешно. Доверие партнеров завоевали кропотливым трудом. Контракты с калининградскими хозяйствами — это тоже своего рода сертификат нашей продукции, признание ее качества, стимул к совершенствованию продуктов и консалтинга.

Один из ключевых клиентов ГК «АгроБалт трейд» — ЗАО «Залесское молоко». Мы с большой симпатией относимся к деятельности этой компании, нам близки деловые принципы, модель построения бизнеса, подходы к реализации целей. Нам нравится корпоративная и деловая этика нашего партнера, и мы намечаем очень серьезные совместные планы.

Мы восприняли идею и задачу, которые ЗАО «Залесское молоко» ставит перед

своим бизнесом. Коротко это называется «Программа 40». Получив настрой на совместный бизнес, ГК «АгроБалт трейд» разработала специальную линейку кормовых продуктов для «Программы 40». Могу сказать с уверенностью и удовлетворением, что высоким достижением является то, что наша компания стала участником «Программы 40» в разделе кормления. Мой призыв — изучать этот опыт и брать из него для себя все ценное и полезное.

Слово «кризис» мы не употребляем. Для нас кризис — это объективные обстоятельства, в которых мы научились жить, стараясь из них извлекать выгоду, использовать их для развития. В таких условиях особенно важно опираться на партнерство, углублять его. Общая деятельность с ЗАО «Залесское молоко» — один из примеров настоящего, жизненно необходимого сотрудничества в непростое время.

Технический директор ГК «АгроБалт трейд» Дмитрий Григорьев акцентировал внимание участников на вызовах, которые сегодня стоят перед животноводством.

— Трудности стимулируют нас, — подтвердил Дмитрий Юрьевич. — Глобализация, движение товаров, услуг, конкуренция дают нам новые возможности для развития, поскольку вместе с товарами и услугами в мире распространяются знания и новые решения. Обмен знаниями — важный момент. Новые знания, которые мы берем на вооружение, должны быть комплексными. Носители этих знаний — высококвалифицированные специалисты.

В нашей группе компаний сформировали стратегию, которая основывается на новых знаниях. Это применение функциональных продуктов, персонал, владеющий знаниями, а также сервис. На каждом этапе этой пирамиды применяем анализ и принимаем взвешенные решения.

О том, как продукты ГК «АгроБалт трейд» помогают партнерам компании зарабатывать, рассказал Дмитрий Пирогов.

— Если говорить о молочном скотоводстве, то оживления в этом сегменте пока не наблюдается: в стране поголовье коров снижается, объемы полученного молока не увеличиваются, несмотря на то что экономический запрос на него есть. Зарубежные эксперты пришли к выводу, что рост удоиности не обеспечивает рентабельность отрасли.

Дмитрий Анатольевич проанализировал работу некоторых хозяйств Ленинградской области и СПК «Ждановский» Нижегородской области и сравнил показатели продуктивности дойного поголовья, продолжительность использования



Фото «АГРОБАЛТ ТРЕЙД»

коров, расход корма, себестоимость 1 кг молока и др.

— Отрасль в среднем остается низко-рентабельной и малопривлекательной для инвесторов, — подчеркнул специалист. — Но пример СПК «Ждановский» подтверждает, что молочное скотоводство может быть не просто рентабельным, а высоко-рентабельным, поскольку в этом хозяйстве от одной коровы за жизнь получают еще и двух нетелей, которых можно продать.

Д. Пирогов отметил, что реализация совместных проектов позволяет партнерам ГК «АгроБалт трейд» достичь высоких результатов, поскольку компания предлагает не просто продукт, а участие в создании прибыли хозяйств.

— Мы рассчитали варианты рационов для одного из наших клиентов. Это позволило компании-партнеру получить свыше 500 млн руб. дополнительной прибыли, — рассказал Дмитрий Анатольевич. — Такую выгоду реально получить не только в птицеводстве, свиноводстве, но и в молочном скотоводстве. «АгроБалт трейд» имеет более чем 20-летний опыт, что позволяет утверждать: начав с нами совместную программу, вы только выиграете.

Д. Пирогов обосновал это тем, что отделом кормопроизводства и кормозаготовки ГК «АгроБалт трейд» разработан собственный инновационный консервант BestSil, группа SMART производит расчет рационов в программе BestMix, осуществляет ветеринарный и технологический консалтинг. В компании налажен полный спектр производства — выпуск комбикормов, БМВД, премиксов, препаратов МИНВИТ (комплексов биологически активных веществ), лизунцов, специалитетов, жидких продуктов, а в ближайшей перспективе — и экструдированных. Используется уникальная рецептура — от МИНВИТ 3 до МИНВИТ 40, ведется контроль качества благодаря непрерывной модернизации собственной лаборатории.

О причинах разработки новых линеек продукта МИНВИТ сообщил зоотехник-консультант ГК «АгроБалт трейд» Олег Толмацкий. Он напомнил, что старые подходы в кормлении высокопродуктивных животных, особенно в транзитный период, приводят к возникновению серьезных проблем со здоровьем. Поэтому специалисты ГК «АгроБалт трейд» для балансирования рационов создали минеральные добавки МИНВИТ 27 и МИНВИТ 40 — для коров с удоями до 7 тыс. л в год и свыше 7 тыс. л в год соответственно. Потребление этих добавок в составе комбикорма способствует росту надоев и улучшению здоровья животных.

В дни проведения семинара участников была возможность ознакомиться не только с теоретическими, но и с практическими наработками ГК «АгроБалт трейд», задать вопросы, а также оценить преимущества партнерства с этой компанией. Гости посетили одно из самых высокотехнологичных хозяйств Калининградской области по производству молока — ООО «Залесье-Агро» (оборудовано доильной установкой типа «Карусель» на 72 головы) и самый крупный в Европе и России комплекс по выращиванию молодняка крупного рогатого скота голштино-фризской породы — ООО «Племенное хозяйство «Высокое» (рассчитано на одновременное содержание 5,5 тыс. телят). «Высокое» было открыто в 2015 г., но уже в 2016-м поставило на российский рынок 690 племенных нетелей.

Сотрудники успешных сельхозпредприятий делились с коллегами секретами эффективной работы. Они просты. Это — инвестиции в здоровье каждой коровы и сотрудничество с надежной компанией. **ЖР**

*Калининградская область*

**Компания «АгроБалт трейд»**

**www.agrobalt.biz**

**E-mail: info@agrobalt.biz**

