



ЕВРОПЕЙСКИЙ МЕТОД СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ КОМБИКОРМА

Сегодня, в эпоху взаимных санкций России и Запада, с целью скорейшего решения задач импортозамещения на первое место выходит внедрение инновационных технологий в сельском хозяйстве. И такими технологиями обладает белорусская компания «Мобильные комбикормовые заводы» (эксклюзивный представитель австрийской компании *Torper Maschinen und Anlagen GmbH*), которую возглавляет **Михаил Григорьевич Набок**. Мы попросили его ответить на наши вопросы.

Михаил Григорьевич, в чем, на ваш взгляд, коренное отличие мобильных комбикормовых заводов от традиционных стационарных?

Главное отличие в том, что с помощью МКЗ можно эффективно решать вопросы логистики, экономя транспортные расходы и время. В составе комбикормов 70–80% занимает зерновая группа. При транспортном плече более 30 км вопрос доставки кормов в любое сельхозпроизводство становится тупиковым. В Европе эту проблему уже давно решают с помощью мобильных комбикормовых заводов: большинство аграрных предприятий, которые удалены от кормовой базы, производят комбикорм по индивидуальной рецептуре непосредственно на собственной территории. Мобильные комбикормовые заводы — здесь ключевое слово «мобильные» — способны на месте вырабатывать до 15 т комбикорма в час, а это 1,5–2 тыс. т в месяц.



МКЗ самостоятельно прибывает к месту хранения сырья, где делает нужный объем продукта, после чего выдвигается на следующий объект. Следует учесть, что корм в этом случае всегда свежий, что положительно сказывается на привесах и надоях.

Вдобавок ко всему, наличие мобильного комбикормового завода решает ряд других проблем, которые неизбежны при строительстве стационарного завода: не нужно строить производственное здание, элеватор, подъездные пути, проводить линии электропередач, водопровод и т.д. Кроме того, не нужен дополнительный персонал. Нет необходимости отвлекаться на различные проверки, согласования и подготовку огромного количе-

ства разрешительной документации. Понятно, что эти затраты лягут на себестоимость комбикорма, который должна съесть корова или птица. Но ведь аграрий в первую очередь должен получать прибыль!

Какие сельскохозяйственные организации вы видите в числе своих перспективных клиентов?

Прежде чем ответить на этот вопрос, сделаем небольшой экскурс в историю. Первые мобильные комбикормовые заводы появились в Европе более сорока лет назад. Сегодня их счет в хозяйствах западных стран идет на тысячи. География распространения МКЗ компании Tropper Maschinen und Anlagen GmbH охватывает более 20 стран. Даже при европейском высокотехнологичном кормопроизводстве и выверенной до мелочей транспортной логистике у МКЗ появляется все больше сторонников. Опыт показывает, что более эффективного оборудования по удешевлению стоимости комбикорма просто нет. На постсоветском пространстве при острой необходимости организовать новое производство или нарастить действующее с минимальными капиталовложениями и максимальной эффективностью мобильные комбикормовые заводы — это просто находка.

По существу, любое хозяйство может быть заинтересовано в использовании мобильных комбикормовых заводов. Для малых ферм наиболее эффективно привлекать МКЗ несколько раз в месяц для оказания услуг по выработке свежих комбикормов. Имеет смысл рассмотреть вопрос о приобретении МКЗ и средним предприятиям с потребностью от 500 т до 2000 т комбикормов в месяц. Причем следует учесть, что комбикорм не только производится, но и доставляется к месту нахождения животных, выгружается в бункер-накопитель. При этом полностью исключаются затраты, связанные с его доставкой, а также сводятся к нулю неизбежные потери, связанные с хранением и порчей излишков.

Пожалуй, наибольший эффект от использования МКЗ могут получить крупные агрохолдинги, фермы которых значительно удалены от их основной кормовой базы. Машина подъезжает в конкретное место и время, чтобы сделать нужный объем корма. Для получения максимальной выгоды зоотехники самостоятельно могут выбирать районы, которые позволят повисить надоем и привесы.

Чем привлекателен лично для вас такой вид бизнеса?

В конце 90-х я занимался, можно сказать, убыточным свиноводством, так что в итоге обанкротился. Главной причиной была высокая стоимость комбикорма, выраба-



ООО «МОБИЛЬНЫЕ КОМБИКОРМОВЫЕ ЗАВОДЫ»

Телефоны:

+7 903 882 00 13
(мобильный, Россия)

+375 29 676 86 25
(директор, Михаил Григорьевич)

+375 17 207 44 70
(городской)

www.mkz.by

E-mail: mkz@mkz.by

На правах рекламы

тываемого комбинатами хлебопродуктов Беларуси. Мы получали низкокачественный продукт по высокой цене. В то время продажная стоимость свинины была слишком низкой, чтобы покрыть все расходы. Эти две составляющие просто свели на нет все наши усилия.

Позже, побывав в Европе, я впервые увидел мобильные комбикормовые заводы и всерьез ими заинтересовался. Они идеально подошли к структуре моего производства: на МКЗ самостоятельно производишь свежие корма, сбалансированные по составу и под конкретную группу животных, в нужном объеме и высокого качества. Оборудование обеспечивает высокую однородность смешивания (1:100 000). Себестоимость продукции на выходе, по разным оценкам, на 30–40% ниже, чем может обеспечить стационарный комплекс. Достаточно сказать, что на производство 1 т комбикорма на мобильном заводе требуется всего 3–3,5 л дизельного топлива.

А как в России? Вырастив, высушив и очистив зерно, аграрий везет его на комбикормовый завод (зачастую за сто и более километров), платит за производство и хранение корма. Затем забирает его и отвозит в хозяйство. В итоге на плечи сельхозпроизводителя ложатся все издержки производства и риски. Давая зарабатывать всем вокруг, он при этом несет убытки, по сути, отдавая кому-то добавленную стоимость продукта. В Австрии от крупного фермера как-то услышал такую шутку: «Поскольку я произвожу молоко, то и сливки мои». И лично я с ним согласен. Замечу, средства, вложенные в покупку МКЗ, быстро окупаются — в течение полутора лет, как показывает практика.

На что следует обращать внимание вашим потенциальным заказчиком при выборе мобильного комбикормового завода?

В первую очередь хочу посоветовать им связаться с нами, рассказать о своих потребностях и условиях работы. Нам важно знать, какие задачи они хотят решить. Исходя из этой информации мы подберем оптимальное решение под конкретные условия по производительности и другим параметрам. Возможно, заказчику нужен мобильный комбикормовый завод в стационарном исполнении. Быть может, покупатель захочет поставить МКЗ на тракторный

ВАРИАНТЫ ПОСТАВКИ

Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
<p>Установка на шасси грузового автомобиля</p>  <p>Шасси грузового автомобиля МАЗ 5340В-5 Кабина со спальником, автономный отопитель (вебаста) Мощность двигателя 310 л.с.</p>	<p>Установка на шасси полуприцепа</p>  <p>Для передвижения агрегатируется трактором класса Т.С. – 2/5 Производство РБ</p>	<p>Установка, используемая в качестве стационарного оборудования</p>  <p>Небольшие габаритные размеры позволяют вписаться в существующие производственные площади</p>

полуприцеп. Для преодоления больших расстояний, скорее всего, потребуется автомобильное шасси.

Начинка МКЗ собирается в Австрии вручную, поэтому есть возможность учесть все тонкости и нюансы, которые в полной мере удовлетворят покупателя, — вплоть до цвета машины. Зачастую мы ведем длительные переговоры по комплектации техники. И это важно для того, чтобы клиент не переплачивал, а получал максимальную выгоду от приобретения такого завода.

Известно, что проще заниматься перепродажей уже готовой техники. Однако вы создали собственное производство. Расскажите о нем подробнее.

У себя мы дорабатываем европейскую технику, адаптируем ее к нашим условиям эксплуатации и закрываем вопрос оперативного сервисного обслуживания. Важно, чтобы потребители могли в любой момент получить необходимую помощь или консультацию. При необходимости наши специалисты могут быстро выехать в любое место, где работает МКЗ, и оперативно устранить любую проблему.

В Беларуси работает более 20 наших МКЗ — практически во всех областях. В России их эксплуатируют от Брянска до Иркутска.

Но ведь Сибирь не так близко от Беларуси... Как вы решаете вопросы сервисного обслуживания в отдаленных регионах?

Вообще-то, наши мобильные комбикормовые заводы весьма надежны, и необходимость в ремонте возникает редко. Но мы быстро реагируем на каждый такой момент. В Беларуси различные проблемы мы решаем в течение суток. В России оперативно действуем на расстоянии до двух тысяч километров. Что касается сервисного обслуживания, то его несложно проводить на месте сила-

ми своего персонала. При передаче оборудования мы бесплатно проводим обучение, для чего наш специалист выезжает на 3–4 дня на место эксплуатации МКЗ и полностью сопровождает процесс ввода оборудования в строй.

Ваша компания — частый гость на московских выставках. Приносит ли это какие-то результаты?

Да, это так. На последней «Золотой осени» мы представляли нашу технику в третий раз. Посетители проявили повышенный интерес к ней.

Достаточно сказать, что в Минск с ВВЦ машина уже не вернулась. Выставка за-

кончилась 11 октября, а утром 12 октября МКЗ уже работал в ЗАО «Сусанинская птицефабрика». Руководство и сотрудники птицефабрики не ожидали, что сразу по прибытию техника будет готова производить комбикорм.

На выставке «Зерно-Комбикорма-Ветеринария» мобильный комбикормовый завод привлек внимание журналистов. Они часто интересовались: что это такое и как это работает. Все потому, что наша техника — это новинка для аграриев постсоветских стран. Зачастую мы сталкиваемся с недоверием. Аграрий по своей сути консерватор в лучшем проявлении. И нам приходится разрушать стереотипы, что собственный комбикормовый завод — это что-то огромное, недоступное, особенно для фермеров и малых предприятий. Тем не менее из года в год появляется все больше сторонников мобильных комбикормовых заводов как альтернативы стационарным, ведь современные технологии шагнули далеко вперед и нужно уметь ими пользоваться. В подтверждение своих слов скажу, что на выставке «АгроФарм-2015» мобильный комбикормовый завод МКЗ-3214 получил гран-при в номинации «Лучший продукт».

Каковы ваши перспективы в ближайшие годы?

На рынке мобильных комбикормовых заводов наша компания уже 15 лет. Каждый год расширяем свое присутствие и в России, и в Беларуси. В ближайших планах не только рост производства и выход на рынки других регионов России, но и на рынки Украины, Казахстана, а также открытие дилерских центров. Планируем увеличить степень локализации производства. Но самое главное для меня — это сохранение высокопрофессионального коллектива, работающего над повышением конкурентоспособности как белорусского, так и российского сельского хозяйства. ■