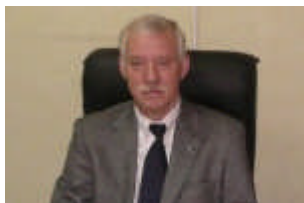


Казахстанские фермеры не подготовлены перенимать знания - Александр Тёвс

02.10.2012 14:27



В 2010 году в селе Чаглинка Акмолинской области начал свою работу Немецкий аграрный центр. Чтобы узнать о целях и задачах этого центра, сборкор издания [«КазахЗерно.kz»](http://КазахЗерно.kz) обратился с вопросами к его директору Александру Тёвсу:

- Расскажите, пожалуйста, о вашей деятельности.

- Наш центр был создан в рамках международного германо-казахстанского проекта «Немецкий аграрный центр в Казахстане» и работает уже почти два года. С 2011 года мы начали проводить обучающие семинары в сельскохозяйственных предприятиях и в центрах распространения знаний «КазАгроИнновации». Параллельно шло становление центра, и 5-го июля 2012 года, перед началом второго нашего Дня поля, было проведено официальное открытие нового здания Немецкого аграрного центра, которое и было передано нам в долгосрочное пользование.

Основной целью Немецкого аграрного центра является трансферт инновационных технологий специалистам сельскохозяйственных формирований и одновременно поддержка реформирования процесса профессионального образования. Главной целевой группой для нас являются сельскохозяйственные предприятия, с которыми мы непосредственно работаем. Второй по приоритетности аудиторией являются лицеи, колледжи и аграрные университеты, то есть учебные заведения.

Третья группа - это научно-исследовательские институты. Однако, как я уже отметил, основной целью центра является повышение квалификации сельскохозяйственных работников в таких сферах как растениеводство, включая вопросы кормопроизводства и животноводство. Правда, по животноводству мы не касаемся пока коневодства, свиноводства и овцеводства, а больше ориентируемся на обмен знаниями в области разведения крупного рогатого скота, а именно молочного скотоводства.

На проводимых нами занятиях обсуждаются вопросы воспроизводства, включая искусственное осеменение, кормление высокопродуктивных коров, обработка копыт. Здесь главной задачей ставится повышение квалификации специалистов предприятий, которые хотят внедрить или уже внедряют современные методы и инновационные технологии ведения животноводства.

В настоящее время в Казахстане внедряются различные технологии, и то, что в Германии является обычным технологическим процессом, здесь рассматривается как инновационный процесс. В принципе, оно так и есть, если эти процессы в республике были неизвестны и не используются. Нельзя сказать, что все технологии, используемые в Европе, вам подходят, в тоже время мы говорим о и том, что из нашего опыта очень многое можно адаптировать применительно к местным условиям. Вопрос лишь в том, что для этого нужно сделать, чтобы, к примеру, рационально использовать генетический потенциал молочной продуктивности.

- Сколько вы имеете в виду, 12 тысяч литров на голову в год?

- На Западе показатели продуктивности складываются по-разному. Если сравнить по продуктивности европейские страны, то Германия входит в первую десятку стран, но не является лидирующей страной, однако по численности молочных коров занимает первое

место. К примеру, в 2010 году молочная продуктивность примерно 4 млн. 200 тысяч коров составила более 7.100 кг молока на голову в год. В то же время показатели племенного поголовья, а это около 63% в среднем, превысили 8.300 кг. Это очень серьезные показатели при такой большой популяции. У вас же такого результата на импортном поголовье пока не получается. Думаю, что основные проблемы, которые мы у вас наблюдаем, возникают из-за нерешенных проблем с кормопроизводством, а также эффективного использования тех кормов, которые у вас уже есть. У вас не до конца отработаны и вопросы менеджмента на фермах и использования соответствующей техники.

Иногда нам кажется, что мы уже знаем все о данном вопросе, и вроде бы нас уже нечему учить. Но, как показывает практика, прочитать, понять и внедрить на производстве тот или иной описанный технологический процесс бывает не всегда просто. Кроме того, часто руководители и специалисты сельхозпредприятий по ряду причин не в состоянии ознакомиться с новой информацией и, тем более, использовать её на благо сельхозпредприятия.

В последнее время изменился и сам подход к ведению молочного скотоводства в целом. В результате использования искусственного осеменения высококачественного генетического материала в Казахстане улучшается местный породный состав, и, как следствие, повышается молочная продуктивность потомства, требующего изменения условий выращивания, кормления (достаточного обеспечения коров питательными веществами) и содержания. Особенно в результате завоза импортного высокопродуктивного скота возникли новые проблемы, с которыми не сталкивались отечественные специалисты.

Практика показала, что в ряде регионов республики сельхозпредприятия-производители молока оказались не готовыми работать с данным скотом, так как специалистам не хватает ни знаний, ни практического опыта работы с высокопродуктивным поголовьем. Обучение специалистов, отработка технологии и заготовка высококачественных кормов проводилась, да и до сих пор проводится не до завоза скота, а чаще всего после этого.

В результате такого подхода сельхозпредприятия не смогли получить ожидаемую молочную продуктивность на уровне 8-10 тыс. кг молока за лактацию как в западноевропейских странах, где скот и был закуплен. Более того, потери импортного скота и полученного от них приплода превышают все мыслимые параметры.

Мы, находясь в этом центре, предлагаем те семинары, которые направлены на повышение квалификации именно в вышеозвученных вопросах. Нехватка знаний – это основное, что не дает получить намеченную продуктивность, и страна будет сталкиваться с этим постоянно. Людей надо учить. В любом случае потенциал у вас есть, но его надо использовать. Все глобальные цели могут быть достигнуты за счет каждодневной работы.

- Чему надо учить - менеджменту, управлению стадом?

- Тому же менеджменту, той же организации производства. Организация производства - это дисциплина, эффективность, люди должны работать. Нужен КПД, чтобы понять, что человек сделал за рабочий день, и, если производительность труда повысить, то и эффективность повысится. Но, чтобы человек хорошо отработал свой день, он должен работать квалифицированно и к этому нужно стремиться.

Надо, чтобы человек приходил на работу и в процессе труда приносил существенную пользу производству. Квалифицированный специалист знает, что делать, его не надо учить постоянно «сделай это так, вот здесь надо поправить», нет. Это должен быть компетентный сотрудник, знающий как решить многие вопросы.

- Должны ли специализироваться работники ферм или же быть больше многостаночниками, как утверждают некоторые крестьяне?

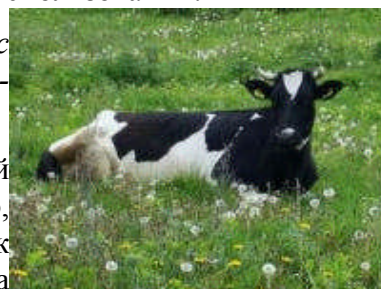
- Конечно надо специализироваться, человек не может знать все. В Германии, когда специалисты пост-советского пространства сталкиваются с немцами, то часто замечают, что

большинство немцев - это специалисты узкого профиля. Но специалист, который знает как бы все, в итоге оказывается дилетантом во многих вопросах. Он не может быть профессионалом в различных сферах производства и должен на чем-то специализироваться. Это может быть производство зерна или картофеля, или же производство кормовых культур.

Если говорить о скотоводстве, он должен быть либо молочником, либо концентрироваться на производстве говядины. Именно детальное знание той или иной отрасли и определяет профессионализм. В принципе, любому фермеру следует определиться, какой отраслью ему заниматься, и углублять свои знания именно в этом направлении.

Наш аграрный центр дает возможность повышать квалификацию как специалистам крупных сельхозформирований, так и фермерам. Возьмем современную технику, к примеру «Кроне», «Клаас» или «Джон Дир», они очень сложны в своем использовании.

- Да, их очень сложно обслуживать и использовать с технической точки зрения, чуть что неправильно тронешь - ломается, а отремонтировать без специалистов невозможно.



- Да, это очень технологичные машины. Механизатор, который закончил какое-нибудь училище, имеет опыт езды, как правило, на российской или белорусской технике и знает, как управляться с этими машинами. Когда же его сажают на импортный трактор, который внутри оборудован электронной системой, он теряется в догадках, какую кнопку нажать и как ехать. Он не знает, как экономично эту технику использовать. Поэтому здесь возникают вопросы специализации с точки зрения современности. Как, например, эффективно управлять комбайном или трактором, чтобы они максимально продуктивно работали? В процессе обучения мы затрагиваем и эти вопросы.

- Неужели так сильно отличается российская и белорусская техника от европейской?

- Да, конечно, отличается. Возьмите ту белорусскую технику, которая сейчас бежит по Казахстану и современные трактора «Джон Дир» или «Клаас», вы увидите в разнице их возможностей. Четкость в управлении, работоспособность, долговечность.

- Хорошо, с точки зрения кормов, что вы предлагаете Казахстану, какие-то определенные виды кормов, какие-то особенные культуры должны выращиваться или скормливаются биологические добавки? Каким образом должно быть налажено кормопроизводство?

- Думаю, что вопрос кормопроизводства для каждого региона должен решаться по-разному, так как Казахстан это слишком большая территория с различными климатическими зонами.

- То есть на своих тренингах вы не даете универсальных решений?

- Мы можем объяснить, что нужно сделать. Но, к примеру, в Северо-Казахстанской и Алматинской области кормовые культуры будут различаться. Принцип должен быть один и тот же, это производство полноценных кормов, и определяющим при этом является набор кормовых культур и их качество. Важно также учитывать: объем кормов собственного производства, энергетическую ценность кормов, соотношение необходимых для жизни питательных веществ кормов (аминокислоты, минеральные вещества, витамины), потребление кормов животными, содержание в кормах ингибирующих веществ, влияние кормов на качество молока и здоровье животных; технические возможности, продолжительность уборки урожая и консервирования, эффективность производства кормов.

Важно, в какое время необходимо проводить уборку, и это должно происходить в определенной фазе развития растений, так как от этого зависит концентрация обменной

энергии в растениях и содержание других питательных веществ. Если коснуться трав, то чем позже стадия вегетации, тем ниже питательный состав растений. Уборку же кукурузы на сенаж следует начинать в более поздней стадии, а именно в стадии восковой спелости.

- Как надо определять периоды, когда надо проводить уборку?

- Сам период начала уборки тех или иных растений должны определять специалисты на местах. Мы считаем, что предприятия должны оценивать результаты деятельности отрасли кормопроизводства не по количеству заготовленной кормовой массы, а по энергетической ценности заготовленных кормов в пересчете на содержание обменной энергии в 1 кг сухого вещества корма, так как количество заготовленной воды или клетчатки не представляют никакого интереса. Задача агрономической службы собрать с единицы площади корма с максимальной концентрацией обменной энергии в единице сухого вещества.

А специалистам зоотехнического профиля - получить больше эффективной обменной энергии и составить рацион на планируемую продуктивность животных. Это позволит добиться минимальных затрат корма на единицу продукции и максимально использовать генетический потенциал животных. Практика показывает, что на первом этапе наиболее легким методом повышения молочной продуктивности является улучшение кормовой базы. Как правило, после уборки и закладки кормов необходимо определить их качество. И об этом мы также говорим на наших семинарах.

- Вы имеете в виду частные лаборатории, которые были организованы в регионах?

- Лаборатории кормов должны быть обязательно в каждом регионе в независимости от их юридического статуса. Так как практически невозможно составить необходимый рацион для животных, не зная питательности кормов. Следует также иметь в виду, что низкопитательные корма не обеспечивают достижение определенной продуктивности. Если мы скармливаем молочному скоту в большом количестве сено, то это продукт, который долго переваривается и не содержит достаточное количество питательных веществ, необходимых корове.

Поэтому здесь надо выходить на другие кормовые средства, так, вся Европа, например, работает в основном с сенажем, травяным или кукурузным, который в Казахстане называют силосом. При правильной технологии заготовки корм из кукурузы в большей степени является сенажем с содержанием сухого вещества до 35-40%, а не силосом. С точки зрения физиологии кормления крупного рогатого скота содержание сухой массы в кукурузном сенаже не должно превышать 40%. Качественный кукурузный сенаж содержит более 10,8 МДж обменной энергии в 1 кг сухого вещества, минимум 32% крахмала, около 4,5% сырой золы, минимум 20% сырой клетчатки и имеет переваримость органического вещества не менее 75%.

Кукурузный сенаж является идеальным основным кормом для жвачных животных, поскольку имеет не только высокую питательную ценность, ведь наряду с сенажем из зерновых кукурузный сенаж относится к видам основного корма, содержащим значительное количество крахмала и, следовательно, энергии, но и требуемую жвачным животным структуру.

Однако и в Казахстане кукуруза не везде выращивается. В таком случае возможна заготовка зерносенажа. Практика показывает, что для возделывания на зерносенаж подходят все зерновые культуры, кроме ржи. Самая высокая кормовая ценность получается при приготовлении зерносенажа из колосьев и метелок, когда убирают только верхнюю треть растений в фазе восковой спелости.

Отсюда следует, что при производстве продукции животноводства корма играют огромнейшую роль. Поэтому вопрос заготовки кормов должен решаться в каждом отдельном регионе. Однако и этому процессу надо учить и специалистов сельхозпредприятий, и фермеров. То есть, какие растения надо выращивать, когда их

убирать, как их сенажировать или силосовать, как правильно осуществлять хранение кормовых средств и организовать их дальнейшее использование.



- *Насколько я знаю, в Германии небольшие стада в 100 голов максимум, а у нас пошли сразу крупные хозяйства на несколько тысяч голов, откормочные площадки построили, которые сейчас пустуют многие. Как вы считаете, какое оптимальное число скота для простого казахстанского фермера? Как легче управлять стадом?*

- Так прямо нельзя ответить, что нужно выбирать малое или большое. Все зависит от того, как у вас будет происходить дальнейшее развитие отрасли. Либо вы идете по пути строительства крупных комплексов, это значит 500 голов и больше. Либо вы задействуете частный сектор, личные подсобные хозяйства или мини-фермерские хозяйства, которые могут содержать по 30-50 голов.

Может быть, у крестьянина будет и 10 коров, важна эффективность, которая будет зависеть от разных причин. Частник, который содержит 10-50 коров, в силу экономических факторов вряд ли будет стремиться к каким-то инновациям. Однако, вкладывая свой собственный труд, он будет реализовывать производимую продукцию в виде мяса или молока. Я думаю, что развитие отрасли скотоводства может развиваться различными путями. То есть это могут быть и мини- и мегафермы. Эффективность же производства будет зависеть не от поголовья, а от организации производства.

Если мы говорим о ферме на 500 голов, то вполне возможно, что она будет гораздо эффективнее, чем на 200 голов. Содержать же 1000 голов сложнее, хотя с экономической точки зрения эффективнее, так как затраты труда в целом на 1000 голов увеличатся в сравнении с фермой на 500 голов, распределение затрат на единицу продукции сократится. К примеру, работа кормача при обслуживании 1000 голов, а не 500, не обязательно увеличится в два раза. Это же касается и операторов машинного доения.

В настоящее время в Восточной Германии очень много крупных ферм с поголовьем более 500 молочных коров, среднее же поголовье коров составляет примерно 160. В то же время среднее поголовье коров на одной ферме в западной Германии равно 40 коровам.

- *Что вы думаете об опыте Финляндии и Новой Зеландии в организации кооперативов, которые собирают и перерабатывают молоко?*

- Это тоже возможно и в Казахстане. Если правильно организовать логистику и запустить несколько машин по сбору молока и отработать технологию. Например, на несколько деревень сделать один пункт сбора молока. Естественно, что затраты будут зависеть от удаленности населенных пунктов.

- *Как вы планируете работать в течение всего срока проекта?*

- Деятельность центра финансируется за счет бюджета Германии, его ремонт осуществлен на средства «КазАгроИнновация». Наша задача объяснить слушателям, как работать в той или иной отрасли и как производить продукцию. В этом мы видим нашу дальнейшую работу. В то же время мы не являемся консультативным центром, а больше относимся к категории учебных центров, так как у нас нет полевых консультантов, которые бы выезжали непосредственно на фермы. Но нельзя сказать, что эта схема, по которой работают центры распространения знаний «КазАгроИнновации».

- *А какая разница между вами?*

- Я бы не стал сильно их различать, но мы не концентрируемся на том, чтобы охватить все вопросы сельского хозяйства. Мы в большей степени завязаны на членов Ассоциации устойчивого развития современных сельскохозяйственных методов и технологий в Казахстане (АМТК). Это основные производители и поставщики сельхозпродукции из

Германии. Поэтому тематика наших семинаров в основном ориентирована на их деятельность в Казахстане, а именно на вопросах земледелия, сельхозтехники, средств защиты растений, возделывания культур и молочного скотоводства.

- Они, получается, спонсируют ваши семинары?

- Нет, в настоящее время они их не финансируют. Являясь членами созданной Ассоциации, они сотрудничают с нашим учебным центром. Хотя это и не исключается в будущем.

- То есть они лоббируют свою продукцию через вас?

- Нет, они же продавали свою продукцию и без нас. И, как я уже отметил, они сотрудничают с нами. Например, вы закупили голштинский скот через «Агриану». Но ее специалисты не могут ездить и консультировать каждый день своих клиентов. Поэтому мы приглашаем их клиентов к нам для обучения.

- Они заявляют, что готовы постоянно консультировать своих клиентов.

- Естественно, они оказывают консультативную помощь. Однако, их основной вопрос – это продажа. У них нет достаточного количества специалистов, которые бы поехали во все хозяйства, которые, к примеру, купили скот, и консультировали бы их по вопросам кормопроизводства, кормления, воспроизводства, это ведь практически невозможно. Наши члены АМТК реализуют сельскохозяйственную технику, оборудование, средства защиты растений, животных, но они не берут на себя функцию повышения квалификации специалистов, которые все это используют. Они не в состоянии это сделать. Поэтому пришли к идее создания такого аграрного центра. Мы приглашаем специалистов по определенным вопросам, например, по кормопроизводству или кормлению молочного скота. Они приезжают сюда на три-пять дней, и мы ведем обучение по этим вопросам. Им разъясняется, как заниматься заготовкой кормов и эффективнее работать с молочным скотом, те детали, которые им неизвестны. То же касается и сельскохозяйственной техники.

- Фермеры платят за обучение?

- На сегодняшний день практически нет. Мы берем в качестве оплаты тысячу тенге в день. У нас есть 14 гостиничных номеров, где проживают наши участники.



- Сколько у вас еще в планах работать в Казахстане?

- На сегодняшний день речь идет примерно о еще трех годах. По окончанию проекта мы уйдем в сторону, бюджетное финансирование со стороны Германии и «КазАгроИнновация» закончится, и произойдет передача функций казахстанской стороне в лице АМТК. Ассоциация уже имеет своего руководителя и персонал. В принципе, мы сейчас не разделяем между проектом и Ассоциацией и работаем как бы для АМТК. Члены Ассоциации, заинтересованы в том, чтобы в центре продолжалось обучение аграрных специалистов.

- Получается, им нужно, чтобы их технику, скот и оборудование использовали квалифицированные специалисты, чтобы потом не говорили, что их товары непригодны для Казахстана?

- Использовать всегда можно, но можно и загубить.

- Если комбайн стоит 200 тысяч долларов, то, как его покупать потом, если один раз загубишь?

- Если необученный специалист сел за руль этого комбайна и сломал его, то кто будет первым виноват? По местным меркам – компания-поставщик.

- Да, правильно, потому что не предоставили адекватного обучения специалистов.

- Вот видите, мы снова с Вами возвращаемся к вопросам обучения. А заключение очень простое, что хорошо работает за рубежом, может хорошо работать и в Казахстане при условии обеспечения профессиональной эксплуатации.

- *Есть ли понимание этого у казахстанских фермеров?*

- Не совсем, поэтому их надо учить. Они часто удивляются, почему у них не получается, а за рубежом получается, хотя, как они считают, все делают правильно. Оказывается, что они делают неправильно, потому что не понимают, как надо сделать правильно. Но это не их вина, а вина системы обучения, которая их чему-то научила. Если же вы хотите заниматься сельским хозяйством, то вы должны изучить все специальные вопросы вашего дела. Или же вы просто инвестируете и нанимаете себе профессионала-управляющего, который будет вести это дело.

- *Может быть, просто обращаться к консалтинговым фирмам? Или такой готовности среди фермеров нет?*

- Я думаю, ваши фермеры еще не готовы платить за консалтинговые услуги. Это очень сложный вопрос. Становление консалтинга в Германии заняло несколько десятилетий. Немецкие фермеры, которые пользуются консультационными услугами частных или государственных компаний, привыкли платить за них и они знают, что такие советы могут приносить пользу. Консалтинговая поддержка происходит в виде полевых выездов, в ходе которых составляется план работ, проводится разъяснение технологического процесса, то есть полностью разрабатывается схема работы. Но это не значит, что консультанты оставляют фермера самого все делать.

Консультанты вернутся через неделю или две и вместе посмотрят, как проходит работа, нужно ли вносить изменения, насколько хорошо внедряются рекомендации и плодотворно ли организована деятельность. Если фермер не выполняет советов, то они подправляют, иначе желаемых результатов не будет. Ваши специалисты в хозяйствах пока не в состоянии воспринять такие рекомендации и адаптировать их под свои условия. Насколько я знаю по своему опыту выезда в хозяйства, обычно складывается следующая реакция: «Не надо нас учить, мы и так все знаем, что делать!».

Между тем, видно, что удои и урожайность у них низкие, на 20-30%, а то и более, меньше чем могли бы быть, выпойка телят неправильная, среднесуточный прирост низкий, корма не те используются, но они считают себя высококвалифицированными специалистами, которые все знают. А немецкий фермер не будет говорить, что он все знает, а будет прислушиваться и отбирать те зерна знаний, что он не знает и за это будет готов заплатить. Если у него будут проблемы, то он специально вызовет специалиста и спросит, почему у его соседа получается, а у него нет.

За пояснения и рекомендацию, которая приведет к результатам, он заплатит. Местное население к этому не готово. Однако все равно у Казахстана нет другого пути, и у вас обязательно появятся такие мобильные консультативные центры. Вам нужны именно полевые консультанты, а не только информационные центры, которые в принципе могут существовать параллельно. Справочники фермеру не помогут найти решения проблемы, которую нужно решать непосредственно в его хозяйстве.

- *Еще такой вопрос. Вы говорите аграрным специалистам надо приезжать к вам, чтобы повышать свою квалификацию. Между тем известно, что крестьяне постоянно заняты в поле. Готовы ли наши фермеры уделять время и приезжать к вам на обучение?*

- Пока они не готовы и почти не приезжают. Есть хозяйства, которые готовы направлять своих специалистов, а есть такие, которые игнорируют наши приглашения. Я скажу даже больше, что не все руководители хозяйств понимают важность повышения квалификации. Им тяжело это объяснить, так как они считают, что их специалисты уже профессионалы. Но когда их конкретно спрашивают, почему у них низкие удои или урожайность, то они не

могут ответить. В чем отличие казахстанских условий от Канады или Европы? Это вопрос менталитета и эффективности труда. Это отношение человека к труду, которое выражается в коэффициенте полезного действия специалиста. Надо менять мышление специалистов и их подход к трудовому процессу.

- *Возвращаясь к нашему скоту. Сейчас говорят, что племенные животные у нас составляют примерно 2-5% от общего поголовья. До каких размеров нужно увеличить число чистопородного скота и сколько на это понадобится времени?*

- Это очень сложный процесс. Вам нужен племенной материал, вы же пока завозите каплю в море. Для нормальной работы вам нужен минимум 30% племенного материала, который и будет являться основой для дальнейшего его увеличения. При этом желательно увеличение популяции племенного скота в местных условиях. А на это уйдут годы, однако другого пути нет.

- *Говоря о вступлении в ВТО, многие говорят о том, что государство сможет субсидировать сельское хозяйство через консультирование фермеров, но вы говорите, что они не готовы.*

- Фермеры не готовы, потому что им до этого никто не оказывал практические консультационные услуги. Периодические выезды сотрудников сельхозуправлений и ученых на производство много не дадут, так как здесь необходимо сопровождение внедрения того или иного процесса.

- *Есть же опытные станции, где показывают как надо и что сажать.*

- Что значит показывать? Говоря о полевой консультации, я имел в виду совершенно другое. Консультант это тот, кто приехал и вместе с вами все делает. Это специалист, который знает, как внедрить этот вопрос непосредственно в хозяйстве. Можно нарисовать десять схем и сказать «езжайте-делайте». Не каждый фермер сможет это сделать. Поэтому я провожу разницу между информационным и практическим консультированием, когда специалист выезжает с фермером на место и объясняет ему, как составлять рацион для животных, как их правильно осеменить, наблюдая за реализацией его консультирования. Надо понимать, что наука это не практика со своими производственными проблемами, это две разные вещи.

Наука, как правило, создана для науки, а практика внедряет технологические процессы и производит продукцию. К тому же, сколько мы видим ученых работающих в хозяйствах? Их практически нет. Там работают обычные специалисты без ученой степени, и как они могут внедрить достижения науки, если они это не до конца понимают? У вас есть хорошие урожаи в отдельных хозяйствах, но дальше их границ распространение опыта не пошло. А кто дальше будет распространять этот опыт? Кто поедет и скажет фермеру - делай вот так и у тебя тоже получится.

- *Но у нас же есть центры распространения знаний для фермеров.*

- Опять же это информационное, а не полевое консультирование. Это теория, и вы опять объединяете науку и практику. В Европе они разделены, но это не значит, что ученые не работают с практикой, а практика не использует науку. Но ученые редко появляются в сельхозпредприятиях, за них достижения науки внедряют консалтинговые компании, убрав все лишнее, что производству не подходит. Либо это консультанты частных фирм, либо консультанты, работающие при специализированных организациях.

- *Разве таких консультантов и консалтинговых компаний нет в Казахстане?*

- Может быть, я не все знаю, но таких компаний в Казахстане я пока не видел и не знаю, к примеру, консалтинговых фирм в сфере молочного скотоводства. Есть информационные центры и центры распространения знаний, но их специалисты не едут в сельхозпредприятия внедрять инновации. Между тем, построение любого рабочего процесса невозможно по

учебнику или справочнику, потому что каждый процесс описать невозможно. Специалисты должны знать, как что-то делать с тончайшими подробностями, которые нельзя изложить на бумаге. Например, при закладке кормов важно знать, каким слоем разложить сенажируемую массу, сколько раз можно проехать по одному и тому же месту, и можно ли при этом тормозить и останавливаться.

- Неужели даже это так важно?

- Конечно, это очень важно. Как и важно понимать, что корова это не скотина, а наш партнер по бизнесу. В настоящее время ваше правительство тратит огромные средства на строительство животноводческих помещений, закупку оборудования и техники. При этом, естественно, планируется получить их обратно в виде продукции или денежных средств. Поэтому каждое хозяйство должно быть ориентировано на прибыль. То есть фермер, покупающий корову, должен думать, как он сможет получить от нее прибыль, продав ее теленка или молоко, чтобы восполнить затраты и накопить на расширение производства. Только тогда он будет в этом заинтересован. Если же он не видит прибыли, зачем ему этим заниматься?



- Но, по мнению многих, сельское хозяйство это болото, где тонут бюджетные средства.

- Кто это сказал? В Германии уже давно нет субсидирования сельского хозяйства напрямую, есть поддержка из Европейского Союза, но я бы не сказал, что она существенна. Тем не менее, уровень развития сельского хозяйства достаточно высок. Казахстан же пока больше импортирует, чем экспортирует. Вам нужно пройти долгий путь развития, чтобы реализовать свою стратегию по животноводству.

Думаю, что при целенаправленном использовании бюджетных средств и у вас будет хорошая отдача.

- И что же Вы считаете главным на этом пути?

- Это отработать современную технологию производства сельскохозяйственной продукции. Это минимум, хотя это и не так просто. При этом надо учитывать, что это возможно только со специалистами высокой квалификации. А они всю жизнь должны учиться чему-то новому в сельском хозяйстве. Один мой хороший знакомый говорит, что если он полгода не поработал в отрасли, то это означает, что он уже отстал.

Он отчасти прав, потому что, если сегодня сравнивать уровень производства у вас и в Германии, то вы отстали на целый порядок. А вот когда у вас будут такие средние показатели как 6 тысяч литров молока на корову в год по республике, 30 центнеров зерна с гектара и 1,5 кг среднесуточных приростов на откорме, тогда все начнут приезжать к вам, чтобы узнать, как вы этого добились.

Данияр Сериков

Газета «КазакЗерно.kz»

с автором можно связаться по адресу:

kazakhzerno.ans@gmail.com