



При выборе средства для профилактики мастита важна экономика, а не экономия

Обуховский В.М.,
кандидат биол. наук, доцент,
ведущий технолог ЗАО «Консул»



Уже никого не нужно убеждать в том, что здоровье животных и их продуктивность – это основа успеха молочного скотоводства. Здоровье коров зависит от условий содержания, кормления и доения. Но основная проблема в крупных стадах – это инфекционные заболевания. Мастит, хотя и имеет полиэтиологический характер, но чаще всего вызван патогенами. При этом воспаление молочной железы вызывает большое количество микроорганизмов, микрогрибов, микроводорослей и вирусов. По этой же причине до сих пор нет эффективной вакцины против маститов. Наибольший эффект в борьбе с данным заболеванием имеют дезинфекция сосков до и после доения, добросовестное выполнение процедуры доения, качественная работа доильного оборудования, чистота коров и мест их отдыха, а также эффективное лечение заболевших животных.

Такие производители, как DeLaval и MSD, работающие на рынке уже более 100 лет и постоянно находящиеся рядом с клиентом, понимают комплексность проблемы маститов. Их сотрудничество с мировыми научными центрами позволило разработать и внедрить на фермах современные подходы в процедуре доения, минимизирующие риск возникновения мастита и загрязнения молока, а также эффективные способы лечения и профилактики. Следствием этой работы стала разработка фирменных средств для преддоильной и постдоильной обработки вымени и узконаправленных лекарственных средств. Такие продукты, как Блокада, Биофом и Маститет Форте, стали нарицательными.

Другие компании, являясь достаточно молодыми, но имея колоссальный опыт в разработке инновационных химических соединений, дезинфектантов и моющих средств предложили молочному скотоводству свои уникальные продукты с высокой степенью эффективности. К таким компаниям по праву можно отнести АгроХем. Это одна из немногих в мире компаний, которая



производит йодные комплексы для собственных средств по уходу за сосками вымени. Мало того, производит их по запатентованной технологии, что выгодно отличает их высоким качеством. Именно компания АгроХем первой вывела на рынок Беларуси средства для обработки сосков до и после доения с 1%-ным содержанием йода, не имеющее негативного действия на кожу при регулярном использовании.

Третьи же компании – это производители «аналогов». Почему в кавычках? Да потому что фактически аналогами они считаются только по способу применения и по наличию действующего вещества. Форма действующего вещества, его концентрация, а также наличие смягчающих компонентов значительно отличаются. Соответственно это уже совсем другие препараты. Как правило, это небольшие компании, имеющие производственную базу. Они производят аналоги продуктов, имеющих спрос на рынке, и предлагают их по более низкой цене. Удивляет, с какой быстротой появляются такие копии. И это при том, что подавляющее большинство оригинальных средств разрабатывается и испытывается годами, а новые продукты редко появляются чаще, чем раз в 5 лет. Копии же выходят на рынок максимум через год после появления спроса на оригинальный продукт.

Задача этой статьи – не очернить производителей «бюджетных» продуктов, а объяснить клиентам, почему оригинальный продукт стоит значительно дороже. Зачастую бытует мнение, что, покупая оригинальный продукт, клиент платит за бренд. Но так ли это?

Отличие первое. НАУЧНАЯ НОВИЗНА

Мало кто задумывается над тем, что разработать инновационный продукт для дезинфекции сосков, не имея серьезной научной базы, невозможно. Как минимум нужно учесть три иногда трудно совместимых фактора:

- высокую эффективность в отношении патогенов,
- безопасность для животных и персонала,
- технологичность применения.

Дезинфектанты обладают раздражающим действием для кожи и слизистых. В итоге временный положительный эффект приводит к длительным отрицательным последствиям. Нельзя забывать о том, что на коже живут полезные микроорганизмы, являющиеся одним из

звеньев природной защиты. Применение агрессивных дезинфектантов не просто их уничтожает, а изменяя среду, замедляет восстановление.

Можно наблюдать такую картину, когда после длительного использования оригинального средства достигается низкая заболеваемость стада маститом. Для удешевления на ферме принимается решение перейти на более дешевый аналог. В течение месяца, а иногда и дольше особых изменений не наблюдается. Но в дальнейшем заболеваемость маститом начинает расти. Возврат на оригинальные средства, как правило, не обеспечивает быстрого снижения заболеваемости. Причина кроется в том, что дешевые копии зачастую приводят к повреждению кожи или имеют низкую дезинфицирующую активность, приводящую к возникновению патогенов, устойчивых к дезинфицирующему средству. Состояние кожи ухудшается, что открывает дополнительные «ворота» для инфекции.

Оригинальные продукты в своем составе имеют запатентованные компоненты или композиции, которые хранятся в строжайшем секрете. В результате полное копирование продуктов становится невозможным законодательно или из-за сложности расшифровки состава.

Отличие второе. БЕЗОПАСНОСТЬ

Высокой степени дезинфекции можно достигнуть только после предварительной механической очистки и мойки. Дезинфектант не в состоянии уничтожить патогены под слоем грязи. Именно поэтому средство для преддоильной обработки сосков должно иметь как очищающий, так и дезинфицирующий эффект. Для этого средства для преддоильной обработки образуют пену. Для пенообразующего эффекта нужны ПАВ (поверхностно-активные вещества). Безопасные для кожи ПАВ имеют высокую цену. Или чтобы снизить негативное влияние на кожу, требуются дополнительные компоненты. Теперь вопрос! Целесообразно ли для дешевых копий использовать дорогостоящие компоненты?

Если для преддоильной обработки применяется механическая щетка, которая и выполняет функцию очистки и мойки сосков, то средство может и не иметь активных моющих компонентов. Однако оно должно обладать мощным дезинфицирующим эффектом, чтобы уничтожить патогены на сосках и предотвратить перенос их



от коровы к корове. Кроме того, средство должно быть безопасно для кожи.

Идеальным дезинфектантом для механических щеток является диоксид хлора. Раствор диоксида хлора – нестабильное вещество. Его можно получить при смешивании двух компонентов, но оно имеет высокую степень дезинфицирующей активности и максимально безопасно для кожи сосков и качества молока. Но безопасный раствор диоксида хлора можно получить только при использовании активатора на основе слабых органических кислот (лучший вариант – лимонная). Применение в качестве активатора соляной или какой-либо другой сильной кислоты приводит к образованию агрессивного для кожи раствора. Что касается сложности получения раствора из двух компонентов, то она нивелируется тем, что в механических щетках этот процесс полностью автоматизирован и лишен человеческого фактора.

Средство для обработки сосков после доения не нуждается в очищающих компонентах. Большой эффект обеспечивают средства, обладающие длительными дезинфицирующими и смягчающими кожу свойствами. Сложнее всего произвести такое средство на основе йода. Йод легко испаряется, а если его связать, он перестает дезинфицировать. Дешевые йодофоры обладают раздражающим и подсушивающим кожу свойством и токсическим действием на щитовидную железу. Продукты премиального сегмента практически лишены негативного влияния на кожу, а длительный дезинфицирующий эффект обеспечен высокотехнологичными йодофорами.



Отличие третье. ТЕХНОЛОГИЧНОСТЬ

Каким бы эффективным ни был продукт, он должен вписываться в существующую технологию. Или продукт должен эту технологию изменить в сторону упрощения. Помните, как развивалась процедура доения в Беларуси? Еще 10-15 лет назад вымя к доению подготавливали с помощью тряпки и воды. При этом тряпка была одна на всех коров. И это считалось нормальным. Требовалось только менять воду по мере ее загрязнения. Но вот появилась компания ДеЛаваль и сказала: «Вода не нужна, а вместо нее используем пену «Биофом» (первое на белорусском рынке пенное средство для очистки и дезинфекции сосков). Вместо тряпок – одноразовые бумажные салфетки!» Эти продукты не вписывались в

существующую технологию, они ее просто меняли. Сегодня данная технология прописана везде, в техническом регламенте, рекомендациях и инструкциях для всех типов молочных ферм. До недавнего времени эта процедура считалась еще и безальтернативной. Но несколько лет назад пришла компания FutureCow и объявила, что салфетки и пена больше не нужны, а подготовку вымени к доению можно делать быстрее и качественнее с помощью механической щетки!

Сегодня мы переживаем период максимальной механизации и автоматизации процесса преддоильной и постдоильной обработки вымени. Возрастающая нагрузка на дояра приводит к увеличению числа ошибок в работе, снижающих качество молока. Возможно, через несколько лет на всех доильных залах подготовка вымени будет проводиться с помощью механических щеток.

Со стороны это выглядит просто. Но чтобы придумать, внедрить и отработать новую технологию, нужно много сил, времени и финансовых вложений.



Отличие четвертое. СОПРОВОЖДЕНИЕ

Именно потому что новые продукты меняют привычный образ мышления, возникает необходимость их сопровождения. В противном случае, не имея опыта, персонал «подстроит» новый процесс под старые стереотипы и эффект будет отрицательным.

Но сопровождение сопровождению – рознь. Просто рассказать, как продуктом пользоваться – это не сопровождение. Это обязанность продавца. Научить, как пользоваться продуктом у клиента на ферме – это уже обучение. А сопровождение – путь к цели, результатом которого является достижение экономической выгоды.



Отличие пятое. ДОЛГОСРОЧНАЯ ВЫГОДА

Приведу пример нескольких хозяйств Беларуси, как складывалась их экономика при работе с премиальными продуктами и без них. Самую быструю окупаемость вложений имеет повышение качества молока, так как это увеличивает цену реализации.

Ферма №1 на 790 коров. В мае 2019 года более 80% молока с фермы реализовывалось первым сортом, остальное – высшим. Хозяйство приняло решение изменить ситуацию. Была



ЗОЛОТОЙ СТАНДАРТ В ПОДГОТОВКЕ КОРОВ К ДОЕНИЮ

Щетка для подготовки коров к доению FutureCow разработана для уменьшения затрат на подготовку вымени, повышения производительности доильного зала и сокращения числа маститных коров в стаде.

Экономичность

Нет необходимости использовать для подготовки коров к доению салфетки и дорогостоящие пенные средства. Затраты на сервисное обслуживание щетки и использование дезинфектанта ниже стоимости стандартной процедуры подготовки вымени к доению.

Технологичность

Уникальная конструкция щетки обеспечивает быструю и качественную обработку сосков перед доением, что повышает производительность операторов машинного доения и скорость выдаивания коров.

Эффективность

Используемый экологичный, безопасный для человека и животных дезинфектант уничтожает патогенную микрофлору на сосках и щетке, гарантированно снижая количество маститных коров в стаде.

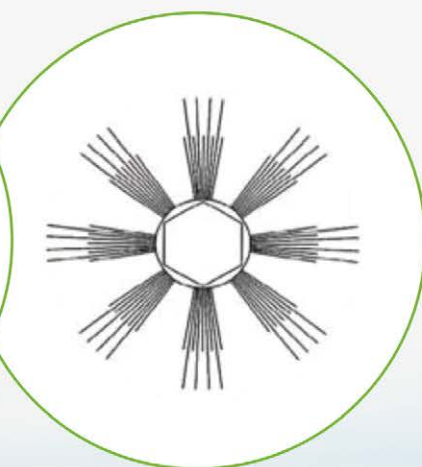
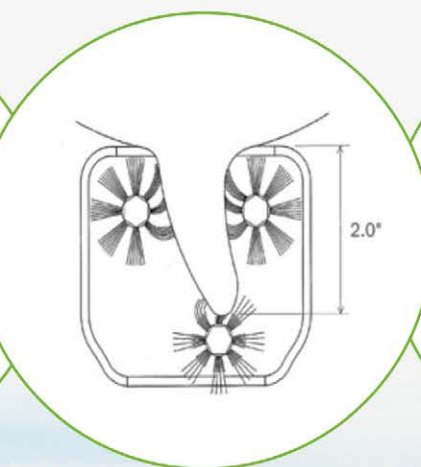
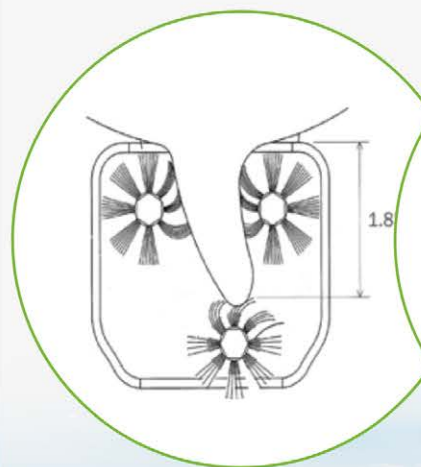


Преимущества щетки



- При обработке сосков коровы не испытывают дискомфорта. Повышается скорость молокоотдачи.
- Возбудители мастита не передаются от коровы к корове при подготовке к доению.
- Щетка гарантированно очищает не только сам сосок, но и сфинктер. Уменьшается бактериальная обсемененность молока.
- В процессе работы автоматически учитывается количество обработанных сосков. Повышается ответственность к выполняемой работе.

Щетка быстро и качественно очищает весь сосок от основания до сфинктера



разработана масштабная программа с применением премиальных средств гигиены доения, подобрана эффективная схема лечения мастита. В результате через 4 месяца активной работы на ферме производили молоко преимущественно экстра сорта и небольшое количество высшего сорта (рис. 1).

Несмотря на то, что применяемые средства гигиены доения более чем в два раза были дороже, они способствовали меньшей заболеваемости маститом и повышению продуктивности, что и снизило себестоимость молока. Повышение качества молока обеспечило рост цены реализации. В итоге, прибыль с одной тонны реализованного молока к концу года увеличилась в 2,7 раза (рис. 2).

Ферма № 2 на 840 коров. В конце 2014 года с фермы 100% молока реализовывалось высшим сортом. Хозяйством была поставлена задача получить не менее 50% молока сортом экстра. В январе 2015 года началось внедрение программы с использованием высокоэффективных средств для профилактики мастита.

Итогом стало стабильное повышение качества реализуемого молока. Уже в апреле 2015 года было получено 100% молока сортом экстра (рис. 3). А за год – 74%. Однако в дальнейшем на ферме приняли решение перейти на более дешевую программу. Весь 2016 год ферма работала самостоятельно, используя бюджетные продукты. Количество молока сортом экстра снизилось в два раза, резко выросла проблема мастита. Попытка остановить рост заболеваемости маститом с помощью массовой антибиотикотерапии привела к уменьшению реализации молока и даже возврату партий из-за обнаружения ингибирующих веществ.

Если рассмотреть экономическую составляющую по годам, то нельзя не заметить, что в период активной работы над качеством молока рентабельность его была наиболее высокой, при самой низкой себестоимости за 2014-2016 годы (рис. 4-5).

Решение хозяйств удешевить производство весьма логично. Но часто сама постановка во-

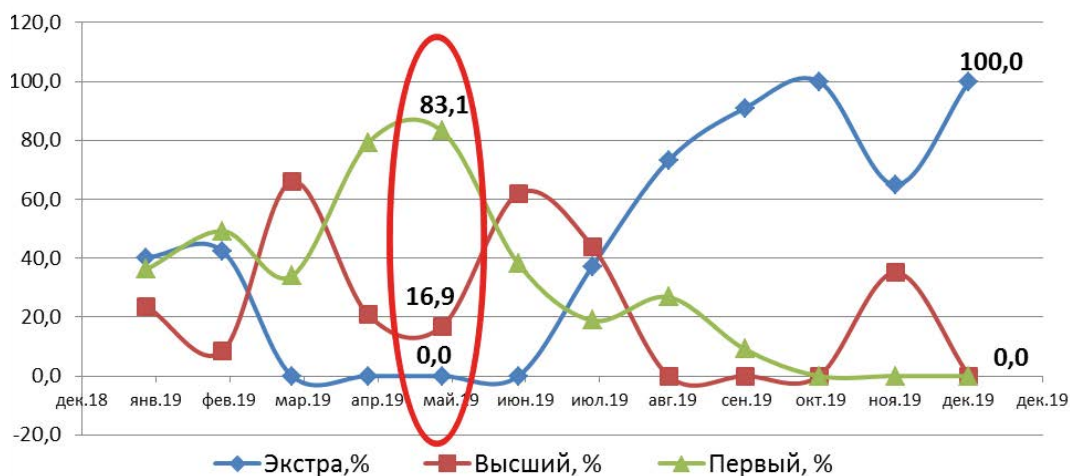


Рис. 1. Динамика изменения сортности молока на ферме №1

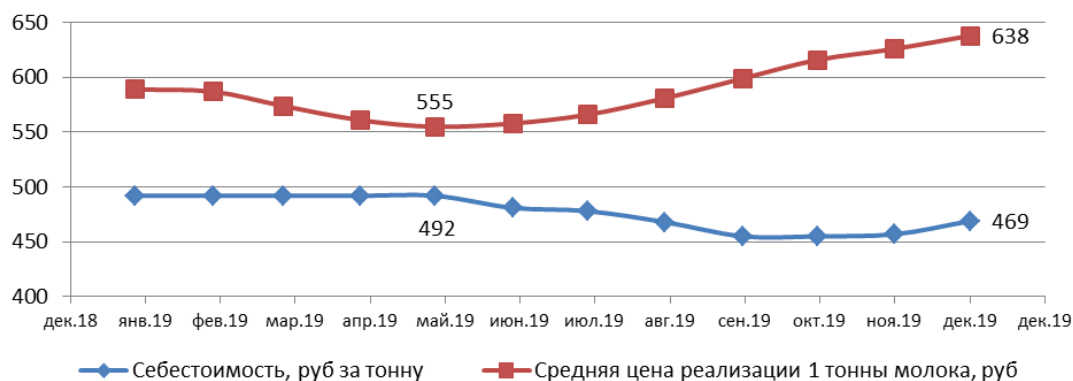


Рис. 2. Динамика экономических показателей производства молока на ферме №1

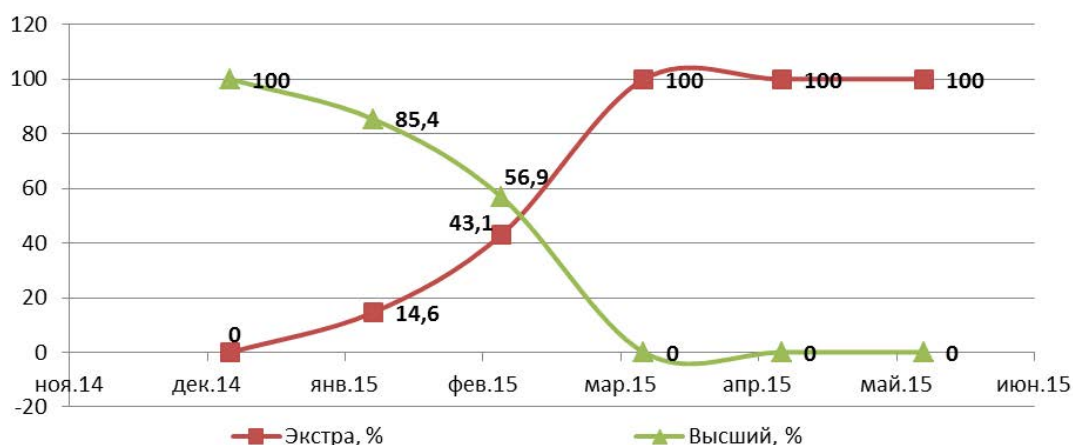


Рис. 3. Динамика качества молока на ферме №2

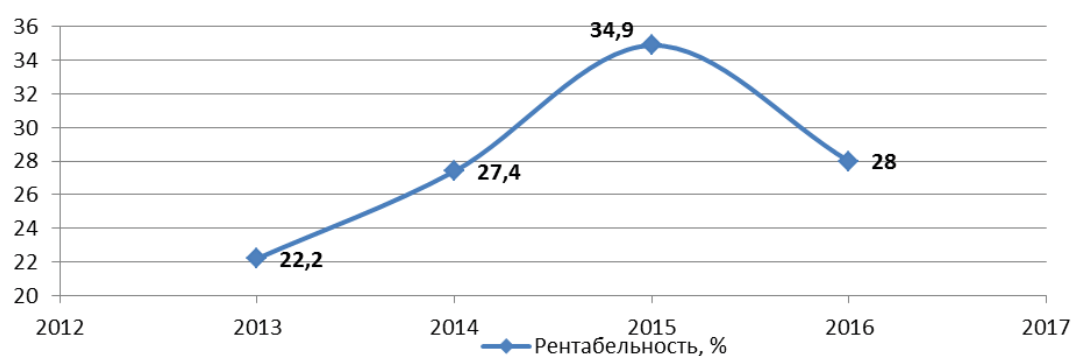


Рис. 4. В период активной работы над качеством молока рентабельность его была наивысшей

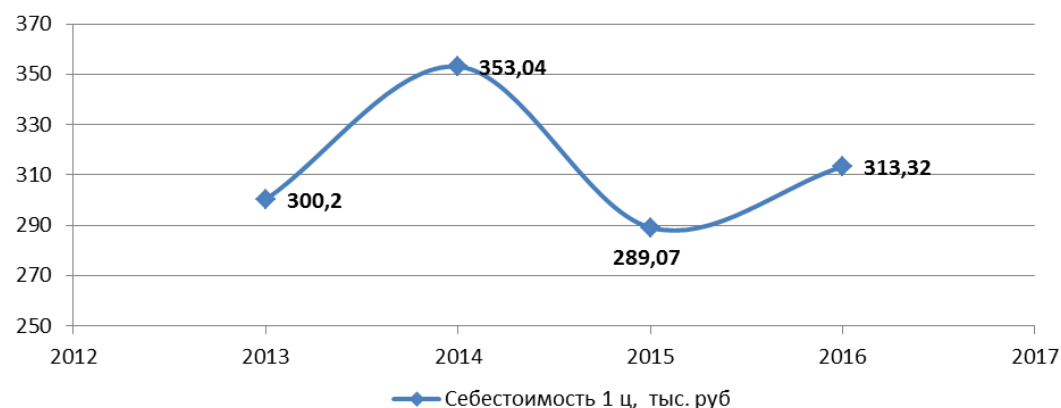


Рис. 5. Работа над качеством молока влияет на себестоимость его производства

проса является неправильной! Задача удешевления – высвободить финансы для других целей. Однако ошибкой является то, что это воспринимается как замена на дешевые низкосортные продукты или полный отказ от них. В таком случае сокращение расходов влечет за собой снижение производства или качества и в конечном счете прибыли. Такая экономия выливается в прямые потери. Это я как раз и попытался показать на конкретных примерах.

При выборе продуктов главная цель – не поиск дорогих или дешевых средств гигиены доения, оборудования или препаратов, а выбор эффективного решения с целью снижения затрат и увеличения прибыли.

В заключение стоит отметить, что лидеры всегда будут предлагать наилучшие решения только потому, что они всегда на шаг впереди. Время, силы и средства они тратят не на копирование, а на разработку новых эффективных решений.