

# «Кобб» подтверждает свое преимущество



**Наш журнал не раз знакомил читателей с успехами предприятий, работающих с птицей кросса «Кобб 500». Из опубликованных статей вы узнавали об открытии репродукторов первого порядка в России и о смелых планах компании «Кобб Европа», основанных на достижениях отечественных фабрик-партнеров. Об этом и многом другом в своем интервью главному редактору журнала Наталии СОБОЛЬ рассказывает директор по продажам в России Ирина ЛИХАЧЁВА.**



*И. Лихачёва и П. ван Траип на выставке в Москве*

Фото Н. СОБОЛЬ

— Ирина Васильевна, как вы оцениваете позицию кросса «Кобб» в России? Ведь еще 6–7 лет назад родительскую птицу этого кросса можно было встретить лишь на нескольких фабриках...

— Да, вы правы. До 2007 г. птицеводы нашей страны получали бройлеров «Кобб» на базе импортного инкубационного яйца, и лишь с созданием команды профессионалов в 2010–2011 гг. «Кобб 500» как племенная птица становится весьма заметным явлением в России. И если в 2009 г. племенное родительское поголовье «Кобб» здесь насчитывало только 700 тыс. курочек, то к концу 2015 г. доля нашего кросса в племенном птицеводстве Российской Федерации составит уже 40%, а возможно, и больше!

— Как вы считаете, такой успех в распространении кросса «Кобб» достигнут только благодаря вашей команде в России?

— Конечно же нет! Мы сделали многое, чтобы отечественные птицеводы поверили: «Кобб 500» — кросс, который можно и нужно выращивать, особенно компаниям с полным циклом производства — от родительского стада до убойного цеха — для обеспечения высокой экономической эффективности. «Кобб 500» доказывает свое преимущество на всех стадиях технологического процесса.

— Поясните, пожалуйста, о каких преимуществах идет речь.

— Приведу показатели некоторых фабрик России за 2014–2015 гг. Ремонтный молодняк достигает высокой однородности (92–95%) за 140 дней. У него прекрасная сохранность — до 98%. Очень важна низкая себестоимость корма, ведь птица генетически запрограммирована на получение хорошей продуктивности на кормах с пониженной питательностью.

— Как показывает себя птица на стадии продуктивности?

— У несушки «Кобб» высокий выход инкубационного яйца: в среднем 96–97% за продуктивный период, это безусловный плюс. Однако следует особо отметить такую отличительную характеристику кросса, как высокий вывод. В среднем по России он составляет 82%, а это примерно на 10% больше по сравнению с показателями конкурента, и в лучших стадах — 85–87% за 62 недели выращивания. «Кобб» дает реально больше цыплят на начальную несушку: 137–145 голов в лучших стадах за 61 неделю по России.

— А что вы скажете о продуктивности?

— Продолжительность пикового периода у «Кобб» — более десяти недель. Курочка за продуктивный период потребляет на 2 кг меньше корма. При этом пик довольно высокий: 86–87% на средних стадах. Отличное качество скорлупы

пы яйца: низкий уровень боя и насечки. К преимуществам можно отнести также быстрый рост массы инкубационного яйца, позволяющий проводить его отбор на инкубацию уже с первых недель продуктивности. Отмечается низкое (менее 4%) количество двухжелтковых яиц на разное. И у нас невысокий падеж за продуктивный период — 6% за 24–60 недель с учетом выбраковки. А уменьшение отхода птицы на 1% — это 1,5 инкубационного яйца или 1,2 цыпленка.

— **Вы еще не сказали о петухах...**

— Петухи — гордость кросса благодаря улучшенной генетике. «Кобб» — чемпион по выводу цыплят и плодовитости!

— **Известно, что затраты на корма составляют львиную долю в себестоимости продукции птицеводства...**

— Именно поэтому использование кормов низкой питательности, к которым приспособлена птица кросса «Кобб», — способ большой экономии для клиентов, переходящих на рецептуры «Кобб», так как уровни ввода протеина и лизина в рационы для родителей и бройлеров ниже по сравнению с нормами, предлагаемыми компанией-конкурентом! А за продуктивный период курочка «Кобб», как я уже говорила, еще и корма потребляет меньше на 2 кг.

— **Очевидно, владельцы «Кобб» не жалеют средств на научное обеспечение?**

— Безусловно. Непрерывный генетический прогресс, улучшение генетики кросса достигнуты благодаря инвестициям в научные исследования, новейшие разработки, улучшение техноло-

гии содержания и кормления. Начиная с 2008 г. на эти цели выделено более 98 млн долл. Задачи генетиков и селекционеров, кроме всего прочего, — дать самый дешевый продукт, то есть обеспечить низкую себестоимость производства мяса.

— **Достигнутые результаты, вероятно, оправдали ожидания и вложенные средства?**

— Судите сами. Вот данные за 2007–2013 гг. по родительскому поголовью. Общий выход яйца на начальную несущку увеличился на 0,8 в год. Стабильная тенденция по выводу: плюс 0,5% ежегодно. Выход цыплят возрос на 1,4 головы в год.

Курочка «Кобб» за продуктивный период в среднем дает на 2,7 цыпленка больше, чем курочка компании-конкурента. Падеж наших курочек за этот период в среднем на 2,95% ниже по сравнению с показателями компании-конкурента. Выход потрошеной тушки показывает преимущество на 0,95% при воздушном охлаждении, в России при водном — еще больше, а выход грудной мышцы — плюс 0,42% в живой массе.

Каждый может убедиться, что результаты генетического улучшения кросса очевидны.

— **Что особенно ценят ваши российские партнеры, выбравшие «Кобб»?**

— Сейчас мы можем точно сказать, что приоритетом при выборе кросса для производителей является **предсказуемость** результатов.

Имеется в виду, что, рассчитывая потребность в суточных цыплятах крос-

са «Кобб», мы точно знаем, сколько яйца нам нужно заложить, то есть мы полностью уверены в нашем петухе. О нем мы уже говорили: это гордость кросса!

В комплекте «Кобб» поставляется всего 13 петушков на 100 курочек, а скоро планируем с учетом полученных результатов и мнения селекционеров уменьшить комплект на одного петушка. Зачем кормить лишних особей и трагить корм впустую?

Все больше и больше на потребительском рынке пользуется спросом охлажденное мясо. Если еще 10–15 лет назад покупатели предпочитали целую тушку и на прилавках магазинов мы встречали ее только в замороженном виде, то сегодня большинство предприятий сократило выпуск тушки до 50%, а некоторые, ощутив финансовую выгоду, полностью отправляют птицу на переработку, выпуская более 500 видов колбас, полуфабрикатов, копченостей и др.

В этой сфере «Кобб» тоже имеет преимущество по выходу мяса тушки, а также мяса грудки по сравнению с конкурентом, что неоднократно было подтверждено в результате исследований и сравнительных тестов, проведенных в производственных условиях.

— **Очень важен для клиентов технический сервис: сопровождение кросса и обучение технологии выращивания. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.**

— Техническое сопровождение кросса всегда было и остается одной из самых сильных сторон «Кобба» и неотъ-



емлемой составляющей нашего успеха в России. За годы работы в компании нам встречались разные клиенты — от тех, кто неукоснительно выполняет все рекомендации, до тех, кто ими пренебрегает, считая, что нового они уже не услышат, так как всё сами знают. А проблемы бывают разнообразными.

Порой самый, казалось бы, незначительный нерешенный вопрос тянет за собой все остальные, и наоборот. В качестве хорошего примера приведу «Челны-Бройлер». Технология содержания птицы у них оттачивается год за годом. Сейчас специалисты предприятия, послушав наши рекомендации, занялись вплотную улучшением качества воды, закупили новое оборудование. Дела сразу же пошли еще лучше.

— **Повлияла ли экономическая ситуация в России на состояние вашего бизнеса? Не потеряли ли вы клиентов, ведь цены за племенную продукцию указаны в евро?**

— Мы, конечно, были весьма озабочены скачками обменного курса с декабря 2014 г. Но многие птицеводы, наоборот, платили за 2–3 месяца впе-

ред, опасаясь перебоев в поставках. Ведь альтернативы практически нет: западная генетика прочно укрепилась в российском птицеводстве.

— **Ирина Васильевна, с какими проблемами вам приходится сталкиваться, работая в этой должности?**

— Ну, проблем различного характера очень много: дело мы имеем с живыми цыплятами, а поставки «Кобб» идут и из Европы, и из России. Приходится заниматься заключением договоров и проводить переговоры по согласованию разных форматов контрактов с юристами, регулировать все возможные изменения, нужно знать производство, законодательство, общаться со специалистами и руководством предприятий, представлять интересы компании «Кобб» в министерствах, даже сопровождать делегации. Кстати, в 2006 г. мне пришлось выехать с С.В. Фроловым для инспекции племенных хозяйств «Кобб-Вантресс» в США, а далее участвовать в регистрации продукции «Кобб» в реестре селекционных достижений Российской Федерации, то есть, можно сказать, довелось сто-

ять у истоков основания этого кросса в нашей стране.

Перед руководством «Кобб Европа» необходимо отвечать за своевременную оплату со стороны клиентов. Приходится иметь дело с претензиями и их урегулированием в интересах обеих сторон. Все перечислить невозможно.

Бывают очень сложные ситуации, требующие гибкости, порой нужно отстаивать интересы покупателей перед поставщиком. Но кто сказал, что в жизни будет легко? Зато когда руководители, переходя на другие фабрики, возвращаются к нам, как это сделали Вадим Владимирович Волков («Ивановский Бройлер»), Сергей Викторович Разаев (теперь «Волгоградский Бройлер»), Дмитрий Николаевич Ефимов (теперь «ГППЗ Смена»), понимаешь, что работаешь не зря. Кроме всего прочего, со многими инвесторами и директорами сложились доверительные человеческие отношения. Это дорогого стоит!

— **Расскажите, пожалуйста, о достижениях российских партнеров, выбравших «Кобб». Это ведь ваши совместные победы!**



Участники технического семинара «Кобб» в Сочи

Фото Е. ПРОКОПЕНКО

— Каждый клиент имеет свои сильные стороны. Например, птицефабрики «Рефтинская», «Зеленецкая», «Васильевская», «Белая птица» — лидеры по выводимости яйца. Средний вывод по стадам у них уже давно за 85%. «Секреты» их успеха — контроль качества петуха и кропотливая работа специалистов инкубатория.

«Челны-Бройлер», «Васильевская», «Белая птица», «Рефтинская» опять же — лидеры по продуктивности и ее стабильности. Там легко достигают показателей текущего (принятого в 2014 г.) стандарта и удерживают их в течение всего периода содержания.

Свежие данные по «Белой птице»: продуктивность на пике — 87% и в течение 11 недель — более 80%! Чего еще желать? Специалисты этой компании в очередной раз подтвердили звание лучших по выращиванию родительских стад!

— **Ирина Васильевна, какие задачи ставит сегодня российское представительство «Кобб Европа»?**

— Конечно, своими основными задачами мы как осуществляющие техни-

ческое сопровождение считаем улучшение продуктивных показателей птицы в каждой компании, с которой работаем. Но вместе с тем мы также понимаем, что планка (или цель) может быть разной, в зависимости от оснащения, материального благополучия птицеводческого предприятия и уровня подготовки специалистов.

Всегда радует молодежь, работающая на фабриках, которая постоянно стремится узнавать обо всем новом. Мы проводим ежегодное обучение внутри компаний, чтобы как можно больше людей смогли услышать непосредственно от иностранных и российских специалистов «Кобб» об инновационных технологических и ветеринарных разработках. Проведение технических семинаров на производстве — это новая форма работы «Кобб».

В ходе своей деятельности мы всегда анализируем разные данные, необходимые для принятия верного решения. И этому же учим наших клиентов, рекомендуя обращать внимание абсолютно на все, так как в птицеводстве не бывает мелочей.

— **В год Олимпиады вы пригласили партнеров в Сочи на семинар, который прошел с большим успехом...**

— Да, клиенты остались довольны и насыщенной деловой, и культурной программой. Город Сочи для проведения технического семинара «Кобб» был выбран неслучайно: именно здесь на зимней Олимпиаде громкими победами и количеством медалей наши спортсмены еще раз доказали, что Россия может достигать новых и новых рекордов. Успехи партнеров компании «Кобб» в нашей стране свидетельствуют о том, что отечественным птицеводам, выбравшим птицу этого кросса, по плечу достижение таких же высот. А это — еще одно подтверждение того, что «Кобб» — номер один.

— **Большое спасибо за беседу, Ирина Васильевна! Желаем вашей команде и всем партнерам «Кобб» в России дальнейших успехов и новых побед!** **ЖР**

**«Кобб Европа» в России**

**Тел.: (495) 691-74-16, 691-02-45**

**E-mail: info@cobb-vantress.com,**

**info@cobb-europe.com**

**www.cobb-vantress.com**

## **«Я руковожу командой профессионалов»**

**Комментарий Патрика ван ТРАЙПА, технического директора «Кобб Европа» по России**

Принимая решение работать в «Кобб», я основывался на фактах и эмоциях. Это созданная ранее других крупнейшая в мире селекционная компания, доля которой на мировом рынке по-прежнему растет. Атмосфера в нашей команде всегда теплая, а взаимодействие с клиентами дружеское и конструктивное. У других племенных компаний я не вижу этого чувства семьи для обеспечения успеха.

Если сравнить результаты продуктивности птицы кросса «Кобб» у разных клиентов в России, можно увидеть различия. Хорошие показатели по выводу и яйценоскости. По продуктивности бройлеров Россия незначительно уступает Европе. В целом же процент падежа птицы не намного превышает показатели в Европе или США.

Организация птицеводческих предприятий в России не такая, как в других странах. Здесь мы видим высокую концентрацию разновозрастного поголовья на одной ферме, что создает немалый риск в плане эпизоотии и трудности для менеджмента. Я уверен, что российские компании смогут конкурировать по себестоимости продукции с европейскими тогда, когда решат проблему эффективного использования корма.

Работа в России — это постоянно что-то новое для меня. Например, система отношений топ-менеджмента и руководства в вашей стране совершенно иная, чем в Западной Европе. Мне потребовалось несколько лет, чтобы научиться понимать образ мышления и поведение россиян. Помогло

мне то, что я возглавляю команду профессионалов, преданных своему делу. Мы все птицеводы, а птицеводы понимают друг друга без лишних слов.

Иногда возникают трудности с выполнением клиентами наших рекомендаций, поскольку порой в российских компаниях нет четкой слаженности в работе департаментов. Специалисты «Кобб» находятся здесь, чтобы оказывать поддержку клиентам, и зачастую необходимо время, чтобы убедить персонал, что мы приезжаем на фабрику помогать, а не искать недостатки. Чем больше денег зарабатывает партнер с нашим продуктом, тем большее удовлетворение это приносит нам.

Каким я вижу будущее птицеводства в России? За последние годы эта отрасль развивается здесь быстрыми темпами, постоянно запускают новые проекты. Это означает, что в скором времени ваша страна сможет экспортировать свою птицепroduкцию все больше и больше.

Цель российского промышленного птицеводства — достижение конкурентной себестоимости и повышение качества продукта. В дальнейшем потребители станут еще требовательнее, будут обращать внимание на более разнообразный ассортимент в магазинах. И ассортимент продукции из мяса птицы в России больше, чем в Западной Европе. Остается решить вопрос экономической эффективности — от выращивания племенного поголовья до переработки мяса бройлеров и кормопроизводства.