Babcock
A Legendary Breed

КЛАССНАЯ НЕСУШКА

- Бабкок Уайт - высокопродуктивная и крепкая белая птица, дающая много первосортного яйца на начальную несушку

- *Много крупного первосортного яйца*
- *Сбалансированная несушка*
- *Невероятная продуктивность в любых условиях*
- *Исключительная жизнеспособность*

babcock-poultry.com

РЕКЛАМА

119017 Россия, Москва
1-й Казачий переулок, 5/2

+7 495 956 70 55
Yaroslav.Nemirovsky@hendrix-genetics.com

HENDRIX GENETICS

«Бабкок» — «несушка миллионеров»

Ярослав НЕМИРОВСКИЙ

М. Бабкок

История компании «Бабкок» прослеживается с 1905 г., когда основатель династии Бабкок, отставной инженер-железнодорожник, заложил небольшую ферму недалеко от Нью-Йорка. Через два года у него родился сын Манро. Мальчик с детства ухаживал за птицей и гордился тем, что знает «в лицо» каждого петуха и каждую курицу в отцовском стаде. В 12 лет Манро серьезно заинтересовался селекцией и твердо решил стать в этом деле лучшим.

Манро Бабкок изучал птицеводство и агроэкономику в Корнелльском университете (США). Дальше была первая работа в Нью-Йоркском государственном кооперативе птицеводов и Ассоциации штата Нью-Йорк по регистрации и сертификации показателей пород. Опыт, приобретенный в этих организациях, помог молодому предпринимателю в 1935 г. создать в арендованном помещении собственную ферму, вложив в предприятие 2500 долларов, полученных от отца. Манро выбрал птицу лучших стад для выведения своего кросса. Тогда в США разведением кур не занимался только ленивый. В стране насчитывалось несколько сотен селекционеров, и обмен племенным материалом между ними был в порядке вещей.

Позже бизнесмен вспоминал, как, создав свой первый кросс, приукрасил его достоинства в рекламных буклетах. Не продав ни цыпленка, Манро решил впредь говорить правду и только правду. Такой подход оказался эффективнее, и клиенты вскоре появились. Первые кроссы компании были названы в честь работниц фермы: «Барбара», «Энн», «Бесси» и «Бонни». Через два года на 2 тыс. долларов, занятых у тещи, Манро Бабкок построил собственные птичники и инкубаторий. Символом компании стала одинокая сосна, растущая на живописном холме возле нового офиса.

В то время внедрение гибридизации в птицеводстве только начиналось и селекционеры продавали цыплят чистых линий, а затем регулярно поставляли клиентам петушков для прилития свежей крови. Об эффекте гетерозиса уже было известно, а Генри Уоллес, который впоследствии стал кандидатом в президенты США, создал гибридную кукурузу. Но птицеводам понадобилось еще почти два десятка лет, чтобы методом проб и ошибок найти оптимальные варианты скрещивания птицы разных пород и линий.

Если вначале Манро занимался селекцией и пестрых, и коричневых кроссов, то позже он решил сосредоточиться только на работе с белым кроссом. Стал выстраивать сеть франчайзи для продажи гибрида. Реклама компании Бабкока 1940-х годов гласила: «Здоровые цыплята. Дорого. Не пишите нам, если вам не нужно лучшее и вы не готовы за это платить. Мы потратили 10 тыс. долларов на покупку птицы лучших линий. Кросс приспособлен к условиям обычной нью-йоркской фермы. Предлагаем бесплатный иллюстрированный каталог». И правда, птица Манро Бабкока стоила 49 центов при средней цене 39 центов. Кросс был действительно хорош и, несмотря на цену, пользовался огромным спросом. Пришлось даже удвоить производство. Интересно, что средняя цена суточного цыпленка с тех пор почти не изменилась.

Компания уделяла много внимания обучению и технологической поддержке клиентов. Во время Второй мировой войны, когда в стране объявили мобилизацию, Манро сам вел ночные курсы по птицеводству. Чтобы помочь партнерам, он штудировал всю доступную литературу по маркетингу и издавал информационный бюллетень, в котором делился новыми знаниями и своими мыслями. Бюллетень выходил раз в неделю в течение десяти лет. Постепенно материала накопилось столько, что Манро Бабкок решил объединить его в одной книге, которую назвал «Библия миллионеров». Бизнес стал приносить серьезный доход Манро, и он имел право давать советы. Например, в книге есть глава о том, как заинтересовать отпрыска птицеводством и передать ему свой бизнес. А чего стоит рекомендация: «Если не можешь расширить рынок сбыта, поднимай цену на треть». И ведь работало!

Манро считал, что успешный продавец должен прежде всего производить впечатление состоятельного человека. Он писал: «Излучай успех, сначала продай себя». Главная мысль книги: что хорошо для клиента — хорошо для бизнеса. Кстати, Манро удалось передать дело наследнику, и следующим руководителем компании стал его сын Брюс.

С 1938 г. кроссы компании «Бабкок» участвовали в сравнительных испытаниях. Но настоящий успех фирме принес легендарный «B300». Много лет подряд он лидировал среди яичных кроссов в США и стал хорошо известен за рубежом. В Великобритании конкуренты требовали закрыть испытательную станцию, так как лучшим всегда признавали кросс «Бабкок». На его создание генетик компании Джек Хилл потратил более 2 млн долларов — огромные деньги по тем временам. Следующая «модификация» кросса — «B380» — стала лидером испытаний в Иванке (Чехословакия) и Познани (Польша), что позволило фирме прорваться за

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

«железный занавес», на рынок стран Совета экономической взаимопомощи.

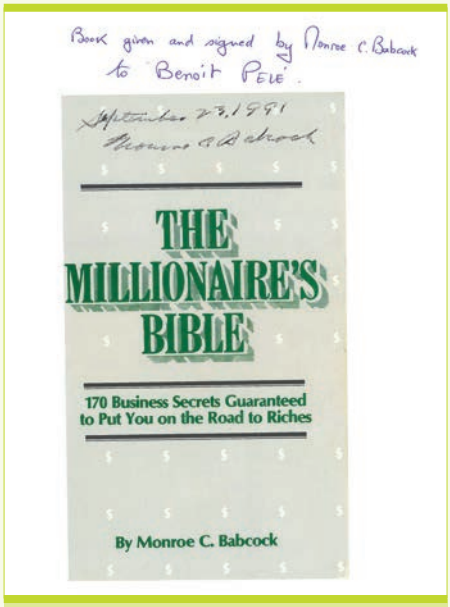
Таким образом, еще в 1970-е годы бóльшую часть прибыли компания получала от поставок птицы за рубеж. Примерно тогда же генетики фирмы не без некоторых трудностей добились того, что стало возможным сексирование цыплят по перу. К тому времени количество селекционных компаний в мире значительно сократилось и в определенный момент конкурентами кросса «Бабкок», хотя и слегка отстающими, были только кроссы «Хайсекс» компании «Еврибрид» и канадский «Шейвер 288». Вскоре в Европе, а потом и во всем мире приобрели популярность коричневые кроссы. Компания «Бабкок» вывела на рынок и такой кросс.

Возглавив фирму, Брюс Бабкок задумался о диверсификации. Появилась возможность заняться селекцией бройлеров: мексиканский дистрибьютор предложил создать мясной кросс для местного рынка. Опыт удался, и позже прародительские стада нового кросса были размещены в США, а также в Ирландии для снабжения птицей европейских ферм.

Привлекательно выглядело свиноводство: много небольших селекционных компаний, рынок США емкостью 100 млн долларов и еще более емкий рынок Европы. Тогда, как и сегодня, свиноводство на пару десятков лет отставало от птицеводства по консолидации. Было решено купить самую перспективную на тот момент свиноводческую компанию страны Midwest pork producers. Альянс оказался очень выгодным и помог вывести фирму Бабкока на новый уровень. Чуть позже были созданы подразделения «Агри-Био» (производство вакцин, инструментов для иммунизации и прочих продуктов для здоровья животных) и «Микронутриент» (производство кормовых добавок). Кстати, специалисты «Агри-Био» изобрели автоматический вакцинатор.

На этом этапе Манро Бабкок, который все еще оставался членом совета директоров, решил совсем удалиться от дел. Вскоре началась эпоха слияний, когда крупные холдинги стали покупать селекционные компании. Фирма «Бабкок» объединилась с фармацевтической компанией A. H. Robins. Однако постепенно селекционеры осознали: эффективнее все же сфокусироваться на том, что умеешь лучше всего. Тогда стали объединяться уже генетические компании.

В 1981 г. «Бабкок» выкупила молодая французская фирма L'ISA («ИЗА»). У нее был лучший в мире коричневый кросс и деньги гиганта биомедицины Merieux, но не было белого кросса. Получив кросс «Бабкок», компания смогла выйти на привлекательные рынки Индии, Мексики, США и Японии, где он доминировал. Владельцы «ИЗА» в свою очередь инвестировали много средств в обновление производства, а обширная сеть дистрибуции позволила вывести «Бабкок» на рынки, где превалировали коричневые кроссы. Чуть позже «ИЗА» купила канадский кросс «Шейвер» и перевела всю селекционную базу в Онтарио (Канада), а в 2005 г. уже сама «ИЗА» стала частью «коллекции» нидерландской компании «Хендрикс Дженетикс». Голландцы хорошо знали о достоинствах попавшего к ним бриллианта и сохранили линии кросса «Бабкок», а также команду генетиков, работавших над его созданием.



«Библия миллионеров» М. Бабкока

В США по-прежнему очень серьезно относятся к независимым сравнительным испытаниям промышленных кроссов: производители яйца хотят знать, какой кросс выгоднее использовать. С 1959 г. такие испытания в стране проводит Университет Северной Каролины, и кросс «Бабкок Уайт» лидирует уже несколько лет подряд. Так, за 40-й цикл яйцекладки при содержании до 109 недель в стандартной клетке без линьки на начальную несушку кросса «Бабкок» в среднем получено на несколько десятков яиц больше, чем на начальную несушку других кроссов. При этом средняя продуктивность кур кросса «Бабкок» была на 6% выше, а падёж — на 8,75% ниже, чем продуктивность и отход птицы конкурентов. Экономическая эффективность использования кросса тоже оказалась самой высокой: при его содержании расход корма на производство 1 кг яйцемассы был на 100 г меньше, чем при содержании других кроссов. Более подробную информацию можно получить на сайте испытательной станции: https://poultry.ces.ncsu.edu/layer-performance.

Всего у «Хендрикс Дженетикс» в портфолио шесть кроссов, и у каждого из них свой «ареал популярности». Компанию такая ситуация устраивает, поскольку позволяет всегда иметь туз в рукаве. Однако сегодня история повторяется: слава «Бабкока» снова вышла за границы США. И стать обладателем «несушки миллионеров» может каждый! ЖР

Недавно группа российских птицеводов побывала в Канаде, на ферме компании Steinbach Hatchery and Feed Ltd. (Виннипег), где содержат родительское стадо кросса «Бабкок Уайт». Фирма продает 5 млн суточных курочек в год. Ее владелец Маркус Штейнбах рассказал, что они также поставляют в хозяйства корма и собирают данные по стадам своих партнеров. Маркус очень доволен птицей, так как ее продуктивность превышает 98% в течение 14 недель и дольше, сохранность поголовья за период яйцекладки составляет 98,2%. В итоге каждая несушка приносит более 20 долларов чистой прибыли за период содержания.

Слева направо: М. Штейнбах (Steinbach Hatchery and Feed Ltd., Канада), Е. Фридман («ИЗА», США), Т. Тоцкая (ОАО «Птицефабрика «Заря», Красноярский край), В. Егоров («ИЗА», Россия), О. Лизикова (СХ ПАО «Белореченское», Иркутская область)