

Константин ТИШЕНКОВ:

«Генетический потенциал кросса “Кобб 500” — гарантия успеха»

Много лет компания «Кобб» занимает одно из ведущих мест на мировом и отечественном рынке племенной продукции птицеводства. В числе партнеров фирмы — известные крупные агропромышленные предприятия, выращивающие птицу родительских форм и бройлеров кросса «Кобб 500». С каждым годом появляются новые клиенты. В чем секрет успеха компании и какие планы она строит на ближайшее будущее? Об этом нашему журналисту рассказал генеральный директор ООО «Кобб Раша» Константин ТИШЕНКОВ.



Фото А. ЗАМАРАЕВА

— Константин Алексеевич, со времени вашего последнего интервью нашему журналу прошло около двух лет. Что изменилось в компании за эти годы? Каких результатов удалось добиться?

— Все это время мы продолжали планомерно работать, выполнять заказы наших клиентов. Когда-то мы ставили перед собой задачу за счет произведенной в России продукции полностью удовлетворять потребность отечественного рынка в племенном молодняке родительских форм, и достигли этой цели. Сегодня все наши подразделения эффективно работают и осуществляют поставки на предприятия страны. Сейчас, в мае, мы уже формируем заявки на 2022 г. Интерес к продукции компании «Кобб» есть.

— Помешала ли выполнению ваших планов пандемия? С чем пришлось столкнуться компании?

— Конечно, ограничения, связанные с распространением коронавирусной инфекции, вызвали определенные сложности. Были запрещены перелеты за границу, уменьшилось количество авиарейсов. Для производства родительского поголовья «Кобб Раша» регулярно получает суточных цыплят прародительских форм из-за рубежа, в частности из США. Ни одна из поставок не была отменена. Все поставки удалось осуществить. Изменения ситуации не смогли кардинально повлиять на деятельность «Кобб Раша». Они создали определенные трудности, но все заявки выполнены, птица завезена на предприятия, и есть задел на будущее.

— Какие меры вы предпринимали, чтобы нивелировать последствия пандемии?

— Прежде всего мы уделяли большое внимание логистике, работе с транспортными компаниями и с таможенной службой. Для нашей продукции задержки в пути недопустимы, поэтому нужен контроль на каждом этапе перевозки. Водители, проезжают ли они Польшу, едут ли по Германии, постоянно находятся на связи.

— Как в новых условиях компания организует взаимодействие с клиентами, осуществляет техническое обслуживание?

— Поставки непосредственно на предприятия — наша задача. Мы организуем процесс своими силами, поэтому трудностей не возникает. За редким исключением, всегда укладываемся в сроки, указанные в договоре, — одна неделя. Техническую поддержку сейчас часто приходится оказывать в режиме видеоконференции. Из-за пандемии коронавируса, а также распространения гриппа птиц примерно половина наших партнеров не принимает на предприятиях технических специалистов, но мы общаемся с такими клиентами по видеосвязи. Иногда они снимают в птичнике видеоролики, которые мы затем вместе просматриваем и обсуждаем. Наши консультанты всегда готовы ответить на вопросы партнеров по телефону. Отмечу, что ситуация уже понемногу налаживается. Если в прошлом году практически все птицефабрики были закрыты, то сейчас люди чувствуют себя свободнее и готовы к живому общению. Визиты на предприятия начались и будут продолжаться.

— Расскажите, пожалуйста, как за последние годы изменился кросс «Кобб 500».

— Если говорить о бройлерах, то показатели их продуктивности заметно повысились. Улучшилась конверсия корма, увеличился среднесуточный привес. Но нередко случается, что, если в одном месте прибывает, в другом убывает. Добиться того, чтобы одновременно росла и мясная продуктивность, и яйценоскость, непросто. Поэтому за последние два года яичная продуктивность птицы родительских стад несколько уменьшилась. Сейчас по этому показателю наш кросс немного отстает от кросса конкурента. В позапрошлом году в Чикаго состоялась конференция, на которой были подведены итоги работы компании в глобальном масштабе, и генетики Cobb приняли решение больше не улучшать продуктивные качества бройлеров за счет яйценоскости родителей. Если ранее селекция была направлена строго на улучшение конверсии корма и среднесуточных привесов, то сейчас необходимо найти баланс между всеми показателями.

По мясным качествам бройлер «Кобб 500» сегодня лучший в мире. Теперь настала пора уделить внимание продуктивным качествам родителей. Компания «Кобб Раша» начала завозить в Россию племенной материал кросса «Кобб 500» американской селекции, потому что по яйценоскости родительских стад он превосходит кросс европейской селекции. Комплектация птицефабрик наших партнеров этой птицей уже начинается. До конца 2021 г. запланирован переходный период, в течение которого старый племенной материал будет постепенно выходить из оборота, а с 1 января 2022 г. все покупатели компании «Кобб Раша» станут получать новую птицу.

— Значит, кросс «Кобб 500» можно будет считать лучшим по всем параметрам?

— Сейчас на рынке фактически только два производителя племенной продукции для бройлерных птицефабрик. Они постоянно конкурируют, и это очень хорошо, так как конкуренция обеспечивает движение вперед. Безусловно, у нашего кросса есть свои преимущества. Тушка бройлера «Кобб 500» ориентирована на разделку, в ней больше мяса. Наилучший экономический эффект дает реализация частей тушки — ножек, грудки, бедер. Конечно, порой бюджет семей не настолько велик, чтобы купить лучшие части бройлера: все-таки это достаточно дорого. Многим приходится выбирать тушки небольшой массы. Охлажденное мясо птицы в России начали производить не так давно, в 2003 г. Только тогда люди стали покупать не целые тушки, а крылышки или другие части. В некоторых регионах до сих пор население предпочитает целого бройлера, но тенденция продолжает развиваться. «Кобб» постепенно приучает людей к качественной продукции, которую удобно готовить. Мы верим, что со временем благосостояние народа поднимется и еще больше людей сможет позволить себе такое питание. От этого в конечном итоге зависит развитие всего российского птицеводства.

— Константин Алексеевич, как вы считаете, у птицы кросса «Кобб» хорошие перспективы в нашей стране?

— Они во многом зависят от платежеспособности населения. Так, в декабре 2020 г. цена на мясо бройлеров резко упала, потому что снизилась платежеспособность. В результате произошло перенасыщение рынка, себестоимость продукции превысила цену ее продажи, производители стали терять деньги. Такого допускать нельзя. Развивать рынок мяса бройлеров можно, только если люди будут способны его покупать. Конечно, оно в любом случае останется основным продуктом питания благодаря своей пользе и доступности по цене, но чтобы его приобрести, нужны средства.

— Константин Алексеевич, как использование кросса «Кобб 500» помогает вашим клиентам преодолеть трудности, связанные с ростом себестоимости продукции?

— Птица «Кобб 500» может достигать высокой живой массы на низкопитательных кормах, что обеспечивает низкую себестоимость и хорошие экономические результаты в ситуации, когда корма дорогие. Однако бывает так, что на предприятии, кроме бройлеров «Кобб 500», содержат птицу другого кросса, которой необходим более питательный корм. В итоге все поголовье получает один и тот же дорогой рацион. Этого делать нельзя. Так выгоды не получить. Ее можно почувствовать, только если отдельно кормить бройлеров «Кобб 500» низкопитательным кормом. Конечно, они будут хорошо расти и на дорогом рационе, но зачем машину, которая может ездить на бензине АИ-92, заправлять бензином АИ-95? Это выброшенные деньги. К сожалению, немногие готовы обеспечивать птице «Кобб 500» отдельный рацион. Однако те, кто понял, какую выгоду можно извлечь при ее грамотном выращивании, а также птицеводства, использующие только бройлеров «Кобб 500», достигают отличных результатов. Наибольшую прибыль получают предприятия полного цикла (начиная с выращивания родителей и заканчивая разделкой).

Нельзя сказать, что работать с родительскими стадами «Кобб 500» очень просто, это не так. Как и в любом другом деле, здесь нужны знания и опыт, чтобы достичь успеха. Однако мы видим, что наши партнеры, которые поняли предлагаемую нами стратегию, развиваются, строят новые площадки. Они на правильном пути.

— Какие изменения, по вашему мнению, ждут компанию «Кобб Раша» в ближайшие годы?

— Мы ожидаем увеличения нашей доли рынка благодаря обновлению племенного материала. Будем продолжать принимать участие в развитии российского птицеводства, создании новых репродукторов. Тем более что сейчас государство выделяет субсидии на строительство племенных предприятий, чтобы решить проблемы завоза продукции из-за рубежа. Кросс тоже будет совершенствоваться. Наши генетики хоть и снизили темп работы над улучшением конверсии корма, но продолжают двигаться к своей цели — достижению показателя 1 кг/кг. Параллельно они проводят исследования, направленные на поиск путей повышения яйценоскости родителей.

— Константин Алексеевич, о преимуществах кросса сказано многое, но как вы считаете, что именно становится для ваших клиентов ключевым фактором при выборе поставщика птицы? Почему они в конечном итоге выбирают компанию «Кобб Раша»?

— Я думаю, дело в нашем искреннем дружеском внимании ко всем партнерам. В готовности всегда и во всем им помогать. Сейчас такой подход называют ориентированностью на клиента, а я назвал бы его просто человеколюбием. Вот это, пожалуй, самое главное. Если, конечно, не говорить о том, что кросс «Кобб 500» — самый лучший (улыбается).

— Спасибо за интересную беседу, Константин Алексеевич. Процветания и развития вашей компании! Нет сомнений, что мы еще не раз расскажем о ее успехах на страницах журнала. **ЖР**

ООО «Кобб-Раша»
Моб. тел.: +7 (916) 994-00-05
cobbrussia.ru



ОДНА СЕМЬЯ.
ОДНА ЦЕЛЬ.

Cobb-Russia