

В поисках идеала

Как не ошибиться при выборе хряка?

Антон ПЕРМЯКОВ, председатель совета директоров
ООО СГЦ «Топ Ген»



Еще десять лет назад, когда в стране активно развивалось производство свинины, можно было предвидеть сложившуюся сегодня ситуацию: рынок насыщен отечественным мясом, цена реализации живых свиней упала. Теперь остается только смириться с тем, что она еще долгое время может быть ниже себестоимости. Чтобы избежать перепроизводства, крайне важно экспортировать продукцию. Но делать это непросто, пока себестоимость на российских предприятиях часто выше, чем на фермах других стран. Именно поэтому 7–8 лет назад СГЦ «Топ Ген» поставил перед собой задачу работать над снижением себестоимости свинины.

Сегодня СГЦ «Топ Ген» включает 11 площадок, элеватор и 2 комбикормовых завода мощностью 10 и 20 т в час. В цехах контрольного откорма находится 191 оборудованная веб-камерами станция контрольного откорма (в ближайшее время их число вырастет до 500). На откорм ставим хрячков живой массой 30 кг. Когда она достигает 120 кг, проводим всестороннюю оценку животных, в том числе индексную методом BLUP. На станциях тестируем 11 460 хрячков в год, и только 1–2% из них поступает на центральный пункт осеменения и для реализации нашим партнерам. Система мотивации персонала позволяет эффективно решать задачи и достигать желаемых результатов. Сотрудники (14 человек на 1 тыс. свиноматок) получают оплату в первую очередь за сохранность поголовья. Созданы большие референтные группы свиней разводимых пород, в тесном сотрудничестве с ведущими учеными ВИЖ им. Л.К. Эрнста применяем метод геномной селекции. Ежемесячно продаем до 2 тыс. адаптированных к российским условиям хрячков, гибридных и чистопородных свинок пород крупная белая, ландрас и дюрок, характеризующихся отличной продуктивностью и имеющих высокий статус здоровья. Кроме того, реализуем хрячков со станций контрольного откорма, отобранных клиентами по достоверно установленным качественным показателям (конверсия корма, скорость роста и т.д.).

Общеизвестно: если использование купленного хряка окажется нерентабельным, свинокомплекс понесет серьезные убытки. Но как узнать, хорошего ли хряка вы приобретаете, если у компании-продавца нет станций контрольного откорма? Селекционный индекс, какой бы высокий он ни был, — всего лишь цифра, рассчитываемая с учетом базовых показателей конкретного предприятия.

Многих волнует вопрос: где скрыты резервы? Сомнительно, чтобы в условиях кадрового голода свинокомплексы захотели снижать зарплату высококвалифицированным сотрудникам. Едва ли при угрозе распространения АЧС и других заболеваний на комплексах удастся сократить затраты на медикаменты и проведение мероприятий по обеспечению ветеринарной безопасности. Надежды на то, что подешевеют газ и электроэнергия, тоже немного. Единственный способ уменьшить затраты — снизить «кормовую себестоимость». Употребление именно этого термина неслучайно, ведь когда говорят об улучшении конверсии корма, подразумевают сокращение расхода корма в килограммах, а нужно стараться уменьшить денежные затраты в рублях. Команда СГЦ «Топ Ген» всегда стремится к тому, чтобы «кормовая себестоимость» наших хрячков была ниже, чем себестоимость хрячков от других компаний.

Динамика средних показателей конверсии корма хрячков СГЦ «Топ Ген» представлена на **рисунке 1**, на котором видно,

что мы длительное время не занимались улучшением конверсии корма животных породы ландрас. Причина в том, что при селекции этих свиней акцент был сделан на увеличении многоплодия в соответствии с требованиями рынка. На наш взгляд, это не приносит много денег, но запрос потребителей мы выполнили.

Использование станций контрольного откорма — важное, но не единственное условие достижения успеха. Надо собрать команду профессионалов, иметь отличное оборудование и программное обеспечение. Мы разработали собственное и в итоге добились своей цели. За три года снизили конверсию корма до 1,83 у лучших животных. Кто-то скажет: «Не может быть», но это очень легко проверить. Можно приехать на предприятие и все увидеть своими глазами.

Существует теория, согласно которой при скорости роста свыше 850–900 г в сутки каждые следующие 50 г привеса оборачиваются ухудшением конверсии. По нашим наблюдениям, ничего подобного не происходит. На **рисунке 2** синяя линия отражает количество животных с определенной конверсией корма и скоростью роста. На первый взгляд, все ясно и просто: измеряйте скорость роста, и вы всегда будете получать животных с отличной конверсией. Однако это совсем не так. Синяя линия на графике показывает, как распределяется количество животных, имеющих конверсию, которая представлена в виде красной линии. И все же животные с высокой скоростью роста и низкой конверсией есть. Именно хрячков, число которых показано в нижнем правом углу графика, производителю и нужно купить. Но как определить их среди других?

По параметрам отцов сделать это нельзя. От хряка с показателем 2,2 кг/кг можно получить потомство с конверсией от 1,9 до 2,5 кг/кг. Коэффициент корреляции равняется нулю (**рис. 3**). Скорость роста — тоже ненадежный критерий.

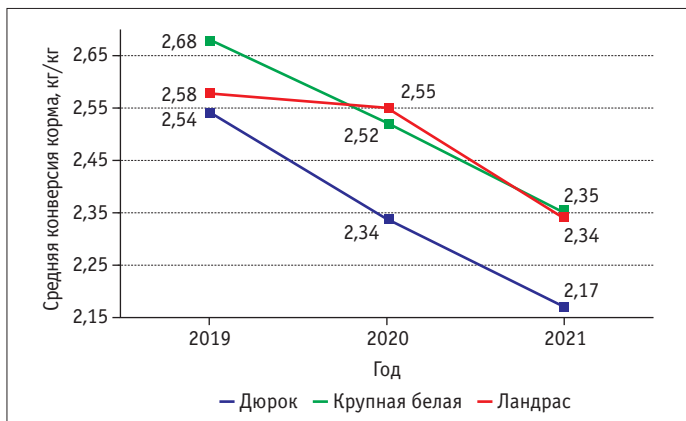


Рис. 1. Изменение конверсии корма по породам за три года

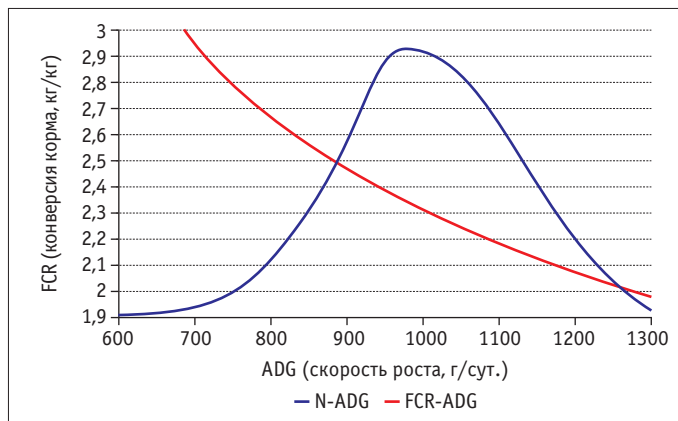


Рис. 2. Распределение количества животных, имеющих данную конверсию

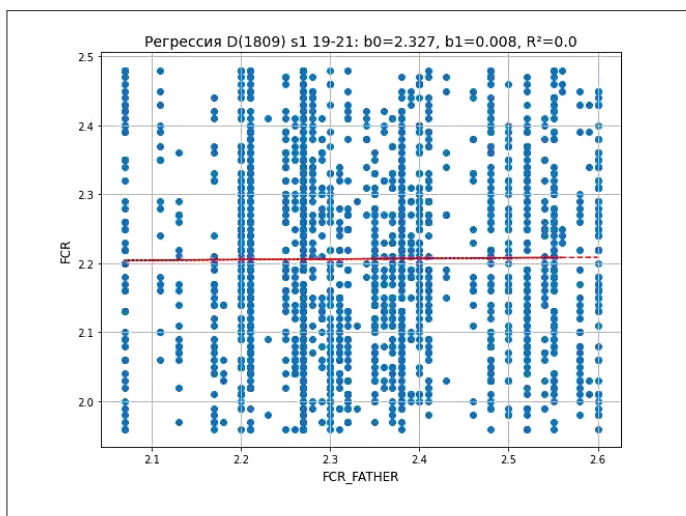


Рис. 3. Зависимость конверсии корма хряков от конверсии корма их отцов (отцы по горизонтальной оси, потомство — по вертикальной)

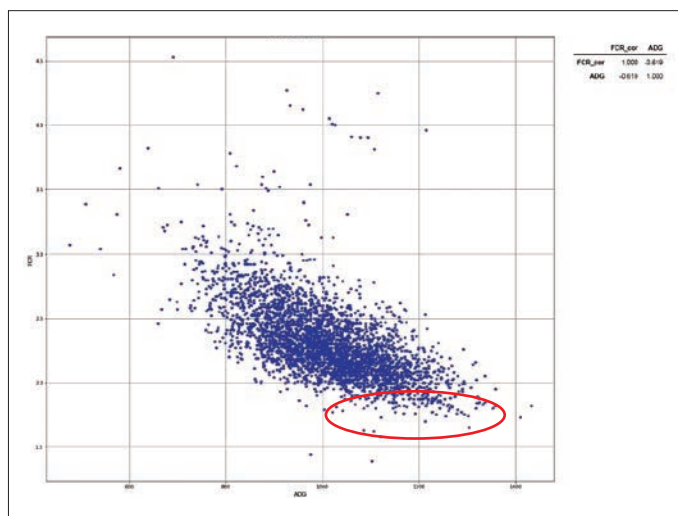


Рис. 4. Наиболее ценные животные, которые могут быть направлены на разведение или продажу (вертикальная ось — конверсия корма, точка — одно животное)

При одинаковой скорости роста уровень конверсии корма может варьировать от 1,8 до 2,5 (рис. 4).

Чем больше дисперсия, тем легче селекционерам и генетикам, но тем хуже производителям, потому что сильнее будет разброс показателей в следующем поколении. Мы зафиксировали их стабилизацию только на третьем поколении животных. Диапазон сократился до 0,2. Покупая такого хряка, специалисты абсолютно точно понимают, какое потомство от него получат.

А теперь немного о деньгах. Часто при общении с покупателем в первую очередь слышишь вопрос: «Сколько стоит хряк?». Но прежде чем его задавать, нужно произвести простой расчет. Все знают, что хряк осеменяет большое количество свиноматок, однако не каждый осознает, насколько большое. Мы посчитали: приблизительно 3 тыс. голов за жизненный цикл.

В расчете на каждый опорос в хозяйстве получают не менее 1500 кг мяса в живой массе. С учетом генетического влияния хряка 0,5 при стоимости комбикорма 20 руб./кг и конверсии 2,7 кг/кг ее снижение у полученных поросят на 0,1 кг/кг принесет дополнительные 4,5 млн руб. на одного хряка ($3000 \cdot 1500 \cdot 0,5 \cdot 0,1 \cdot 20 = 4\,500\,000$). Значит, не очень важно, меняете вы хряка каждый год или раз в два месяца. Важно знать, какого хряка вы приобретаете. И по красивым фотографиям в интернете выяснить это невозможно. А как видно на рисунках 3 и 4, разница в конверсии корма двух хряков с одинаковой скоростью роста, полученных от одних родителей и имеющих один селекционный индекс, может составить 0,5, а это уже 4,5 млн руб., но не за жизненный цикл, а всего за полгода!

Параллельно с работой над улучшением конверсии корма усилия специа-

листов СГЦ «Топ Ген» направлены на сохранение мраморности мяса. Долгие годы мы были уверены, что мраморность важна, и поэтому выбраковывали хряков с конверсией даже 1,7, если они не давали мраморное мясо. Использовали специальное оборудование и программное обеспечение для оценки мраморности и думали, что все делаем правильно. Однако такое мясо незаменимо для приготовления шашлыков и реализации через торговые точки, но при производстве колбасы мраморность не нужна. Теперь мы предлагаем заказчикам два типа хряков: с конверсией 1,9–1,8, дающих постное мясо, и с конверсией на два пункта выше, но с высокой мраморностью. Очевидно, что для формирования жировой ткани необходимы дополнительные затраты корма. Выбор же всегда остается за потребителем.

ЖР

www.v-hava.ru