

Биобезопасность и помощь экспертов: как выбрать лучший кормовой продукт?



С. Артюхин



А. Колпаков

В условиях международных санкций, распространения АЧС и начала экспорта продукции свиноводства в Китай для российских животноводов все острее встает вопрос выбора надежного поставщика кормов и премиксов, который поможет достичь максимальных результатов. О том, как сегодня найти лучшего партнера и на какие вопросы обращать пристальное внимание, мы поговорили со специалистами компании «Коудайс МКорма»: руководителем направления свиноводства Сергеем АРТЮХИНЫМ и технологом по кормлению свиней Александром КОЛПАКОВЫМ.

— Сергей Николаевич, когда компания «Коудайс МКорма» начала продажу продуктов для свиноводства?

— Около 30 лет назад. Тогда мы поставляли из Нидерландов 10-, 15-, 30%-е белково-витаминные концентраты. Затем компания приобрела завод в России, модернизировала и оснастила его по последнему слову техники. Началось производство 1- и 1,5%-х премиксов. Сейчас можно наблюдать тенденцию к возвращению в ассортимент 5-, 10-, 15%-х белково-витаминных концентратов, так как наши партнеры хотят быть уверенными в качестве конечной продукции — готовых кормов — и получать выдающиеся результаты при их использовании. Сегодня мы сотрудничаем с предприятиями практически из всех регионов страны: от Калининградской области до Камчатского края.

— Александр Александрович, компания известна тем, что предлагает адресные корма и ингредиенты для разных половозрастных групп. Насколько важным вы считаете использование такого подхода в современных условиях?

— В компании «Коудайс МКорма» придерживаются мнения, что адресно разработанные решения для свиноводства более эффективны, чем стандартные продукты, поскольку так можно учесть все особенности конкретного предприятия в определенный момент времени. Для решения этой задачи наши специалисты выезжают в хозяйства, анализируют производственные показатели, ветеринарные схемы, доступность сырья. По сути, мы проводим полный аудит предприятия с выявлением существующих проблем. После анализа всей полученной информации предлагаем таргетное решение по корректировке кормления и технологии.

— Востребованы ли сегодня консалтинговые услуги компании в сфере кормления?

— Рынок консалтинга как самостоятельное направление бизнеса в России развит относительно слабо. Компания «Коудайс МКорма» обладает широкими экспертными компетенциями и предлагает подобные услуги в рамках сотрудничества со своими партнерами, что служит весомым преимуществом перед конкурентами.

— По каким вопросам ваши специалисты чаще всего дают консультации, бывая в хозяйствах? Какие продукты в связи с этим наиболее востребованы? Как осуществляете обратную связь?

— В свиноводстве нашей страны ярко выражена сезонность. По этой причине основные вопросы, по которым обращаются наши партнеры, зависят от времени года. Весной на первый план выходят ветеринарные проблемы и задача минимизации остатков сырья. Летом основная «боль» предприятий — тепловой стресс и снижение потребления корма. Осенью остро стоят вопросы использования свежего зерна. Ну, а зима — это сезон, когда наиболее важно создать правильный микроклимат в помещениях для содержания животных. Специалисты «Коудайс МКорма» обладают обширными знаниями по всем этим вопросам и помогают решить их с наименьшими потерями для производства. Мы стараемся выстроить комфортные отношения с партнером таким образом, чтобы специалисты предприятия не стеснялись обращаться к нам для решения возникающих по ходу совместной работы проблем. Корректировка происходит максимально быстро, и обратная связь служит отличным

инструментом для достижения наилучших производственных показателей.

— **Расскажите, пожалуйста, о конкретных результатах применения продуктов «Коудайс МКорма» на свинокомплексах и фермах.**

— Мы работаем с абсолютно разными по возрасту, степени технологичности, размеру и направлению хозяйствами: от холдингов до небольших ферм. У всех индивидуальные цели по достижению наилучших производственных показателей. Да и не всегда стоит задача получать самые высокие привесы, так как себестоимость у каждого своя. Но если говорить о наших рекордсменах, то весьма показательно выглядит достижение живой массы свиней 124 кг в 159 дней на комплексе одного из наших южных партнеров. Такие результаты стабильно получают на этом предприятии, которое работает с нами уже много лет.

— **Сергей Николаевич, как, на ваш взгляд, повлияли на сегмент кормовой продукции для свиноводства перенасыщение рынка свинины в стране и вспышки АЧС?**

— Сегодня на рынке сложилась интересная ситуация. С одной стороны, он перенасыщен, но с другой — цены на свинину остаются высокими. Поэтому сейчас особенно важно получать максимальное количество мяса на одну свиноматку, с наибольшей выгодой использовать 1 м² помещения, улучшать конверсию корма и достигать экономически обоснованных привесов. Чтобы помочь в этом нашим партнерам, мы начали развивать направление экономического аудита предприятий и расчета кормовых программ с экономическим обоснованием их применения, исходя из возможностей каждого предприятия. Именно такие решения позволяют получать наибольшую экономическую выгоду.

Кроме этого, сегодня как никогда актуальна проблема АЧС. Вспышки заболевания возникают постоянно в разных регионах, что создает угрозу не только для подотрасли свиноводства, но и для российского сельского хозяйства в целом. В связи с этим возрастает роль обеспечения биобезопасности предприятий. Чтобы исключить бакобсеменность продукции и заражение поголовья, мы отказались от использования белков животного происхождения, кроме применения молочной сыворотки при производстве наших премиксов, кормов и концентратов.

— **Испытывала ли компания сложности в связи с международным давлением? Как удалось решить возникающие трудности?**

— Сложившаяся ситуация, конечно, имела для нас последствия: пришлось перестраивать цепочки поставок. Но наши специалисты по закупкам и логистике блестяще справились со всеми задачами. Между тем для компании открылись дополнительные возможности, потому что уход зарубежных фирм с рынка коснулся кормового и пищевого бизнеса в меньшей степени. При этом появились новые ниши, которые активно заполняют отечественные производители. Наша компания участвует в нескольких проектах по импортозамещению, но пока мы их не анонсируем.

— **Каковы ваши ожидания в связи с открытием рынка Китая для экспорта российской свинины?**

— Открытие рынка Китая — пожалуй, одно из самых важных событий для подотрасли свиноводства за последние несколько лет. Есть надежда, что это поможет решить вопрос с перенасыщением отечественного рынка и повысить ин-

вестиционную привлекательность свиноводства. Особенно выгодны сейчас проекты на Дальнем Востоке и за Уралом. Компании, реализующие такие проекты, сотрудничают с нами, и мы рады тому, что они оказывают нам доверие. Мы его оправдываем: помогаем им получать большие привесы, оптимизируя расходы, и при этом производить свинину, соответствующую всем требованиям к качеству экспортируемой продукции.

— **Александр Александрович, какие новые продукты компания планирует выпустить в ближайшем будущем?**

— Сейчас у нас в разработке находятся сразу несколько абсолютно новых для российского рынка продуктов. Мы отработаем рецептуры, проводим масштабные опыты: от лабораторных до производственных, чтобы новые позиции отвечали высоким требованиям, которые мы предъявляем ко всей нашей продукции.

— **Сергей Николаевич, есть ли планы по расширению производства и географии продаж?**

— Безусловно, есть. В 2023 г. мы начали сотрудничество с Арменией и Грузией. Поставляем в эти страны кормовую продукцию для свиноводства. Разрабатываем и другие направления. Для расширения производства в прошлом году компания приобрела завод в Краснодарском крае. Сейчас мы модернизируем его, чтобы оснастить в соответствии со всеми последними тенденциями и выпускать высококачественную продукцию.

— **На что бы вы посоветовали специалистам обращать внимание при выборе поставщика кормовой продукции?**

— Прежде всего, на качество продукта с точки зрения его биобезопасности. Посоветовал бы не стесняться ездить на аудиты к поставщикам и, кроме этого, стараться получить от них максимум новых знаний в области производства кормов и кормления животных.

Я абсолютно уверен в том, что если производитель предлагает высококласный продукт, он должен быть не только поставщиком, но и экспертом в своей области. На это я и советую партнерам обращать внимание. В пример можно привести производство премиксов. Сегодня сделать качественную смесь под силу многим: современных миксеров на рынке достаточно. Но сейчас важно уже не только приобрести качественный продукт, но и получить экспертное мнение. Только в этом случае использование продукта даст необходимую отдачу.

Компания «Коудайс МКорма» обладает широкими экспертными возможностями в сфере кормопроизводства и кормления, а также в других тонкостях технологии свиноводства, вплоть до создания микроклимата, решения ветеринарных проблем и, самое главное, — экономического обоснования применения кормовых программ. Лишь учитывая все эти нюансы в комплексе, можно достичь высокой эффективности.

— **Благодарим за беседу! Желаем компании «Коудайс МКорма» продолжать успешно развиваться и помогать в этом российским животноводческим предприятиям.**

ЖР

Компания «Коудайс МКорма»
108803, Москва, с/п Воскресенское, а/я 62
Тел.: +7 (495) 645-21-59
E-mail: info@kmkorma.ru