

ГК «Неофорс» — 32 года на рынке СНГ



ПУБЛИКУЕТСЯ В РЕДАКЦИИ ФИРМЫ

За несколько прошедших десятилетий свиноводство и птицеводство в Российской Федерации претерпело глобальные изменения. В сотни раз увеличен объем производства яйца, мяса птицы и свинины, достигнут уровень 100%-й самообеспеченности продукцией животноводства, активно развивается экспорт. Показатели эффективности производства сопоставимы, а зачастую и превосходят мировые стандарты. Это стало возможным благодаря усилиям российских производителей, программам государственной поддержки отраслей, внедрению современных технологий содержания птицы и свиней, автоматизации технологических процессов. О технологиях и современных тенденциях в инжиниринге мы беседуем с основателем и генеральным директором Группы компаний «Неофорс» Алексеем ЛЫЦОВЫМ.



— Алексей Владимирович, вашей компании исполнилось 32 года. Какие изменения произошли за это время, как изменились производство и потребности заказчиков?

— Да, действительно, за 32 года многое изменилось. Наша компания приняла участие в сотнях проектов строительства и реконструкции птицефабрик и свинопунктов, нарастила компетенции в области технологического проектирования, открыла для себя новые рынки сбыта. Сегодня наши представительства работают в Беларуси, России и Казахстане. И если 30 лет назад мы занимались только поставкой оборудования для выращивания птицы и свиней, то сегодня мы реализуем комплексные проекты Greenfield (Гринфилд), включающие технологическое проектирование и оснащение под ключ цехов убой и переработки, площадок выращивания и содержания животных, инкубаториев, комбикормовых заводов, цехов утилизации отходов.



Изменились и потребности заказчиков. Прежде всего значительно вырос уровень профессионализма специалистов. Соответственно и подходы к оборудованию усложнились. Также следует учитывать и размеры агрохолдингов, а это крупные многопрофильные предприятия, как правило, объединяющие все производства «от поля до прилавка». Соответственно, сегодня требуется высокий уровень автоматизации процессов, внедряются технологии искусственного интеллекта, комплексной диспетчеризации производства, данные программные решения интегрируются в общие системы управления, действующие в агрохолдингах.

— Говоря о технологиях, какие тренды вы видите?

— Основной тренд последних десятилетий — снижение нагрузки на обслуживающий персонал, уход от человеческого фактора, уменьшение ручных операций, автоматизация учета. Процессы кормления, поения, вентиляции, отопления, яйцесбора, удаления помета, освещения в птичниках и свинарниках давно уже автоматизированы и практически не требуют ручного контроля. Сегодня внедряются решения, позволяющие автоматически определять падёж птицы как при напольном содержании, так и при клеточном содержании, или автоматически определять вес свиней в загоне. Есть облачные решения по учету данных, позволяющие не только собирать информацию, предположим, с каждого птичника на площадке, но и сравнивать эти результаты как с предыдущими посадками, так и с нормативами поставщика кросса или с эталонными, реально существующими фермами. Это — инструмент точного отслеживания места возникновения проблем и причин отклонений.

Еще один тренд — проактивное управление. Например, в последней версии системы диспетчеризации, которую мы поставляем, есть возможность автоматической передачи данных от системы взвешивания наружных бункеров напрямую поставщику комбикорма, то есть ответственный за загрузку свежего корма в бункера заранее увидит, когда корм в конкретном

бункере закончится. Сейчас разрабатываются решения, которые будут сигнализировать заранее о том, что та или иная ключевая деталь в оборудовании скоро выйдет из строя. Соответственно, замена запасных частей из постфактум станет проактивной, предупреждающей поломку.

В кормлении подсосных свиноматок появились решения автоматического дозирования объема корма через электронные дозаторы, которые приходят на смену традиционным ручным дозаторам. Есть новинки и в области откорма поросят, в частности системы жидкого скармливания, когда в кормушку подается сухой комбикорм, который смачивается водой прямо в кормушке.

— **Как изменились требования по содержанию и выращиванию птицы и свиней?**

— Можно сказать, что производство идет по пути интенсификации. Например, в бройлерном производстве хорошим считается сьем живой массы бройлера, превышающий 50 кг на квадратный метр. Это подразумевает переуплотнение при посадке до 25–26 птиц на квадратный метр и частичную выборку. Такие подходы, очевидно, предъявляют особые требования к конфигурации оборудования, то есть увеличенные фронты кормления и поения, соответствующие вентиляции и отопление.

В свиноводстве в целом наблюдается тенденция увеличения отдачи от свиноматки. Если раньше мы говорили о 20–25 поросят на откорме от свиноматки в год, то сегодня этот показатель уверенно шагнул за 30. Это происходит как благодаря развивающейся генетике, так и благодаря технологии содержания. Очевидно, что такое интенсивное производство требует соответствующих технических решений в вентиляции помещений, рационе комбикормов и биобезопасности.

— **Ни для кого не секрет, что в последние годы, особенно после применения многочисленных санкций, значительно изменилась картина рынка поставщиков оборудования, логистика поставок. Как вы справляетесь с этими новыми вызовами?**

— Что касается логистики поставок, в частности в нашем секторе технологического оборудования для птицеводства и свиноводства, то изменения коснулись в основном поставок запасных частей. Действительно, подавляющее большинство запасных частей, если поставлять их отдельно, по кодам ТНВЭД подпадают под ограничения. Однако основной код комплектной поставки, а это группа 8436, не подпадает под санкции. Поэтому мы осуществляем поставки оборудования в Россию и другие страны СНГ без каких-либо затруднений.

Да, транспорт стал значительно дороже, да, проводится дополнительная работа с таможей по обоснованию кодов, но это все рутинные процессы. Другой вопрос, что ряд поставщиков, до этого присутствовавших на рынке России, ограничил или полностью прекратил поставки. Это связано, как правило, с внутренней политикой таких заводов, минимизирующих свои риски или опасующихся падения стоимости их акций на биржах. Повторю: тот пакет оборудования, который мы поставляли пять лет назад и который включал продукцию десятков заводов из Западной Европы, мы поставляем и сегодня. Другой вопрос в том, что сейчас на рынке России активно продвигаются китайские поставщики оборудования. В этом плане ассортимент оборудования даже увеличился по сравнению с тем, который был пять лет назад. Конкуренция усилилась.

— **Как вы относитесь к китайскому оборудованию?**

— Это комплексный вопрос, который мы прорабатывали очень скрупулезно. В Китае огромное количество заводов,



предлагающих оборудование для животноводства, почти в каждой провинции такие есть. И если десять лет назад качество этого оборудования в целом оставляло желать лучшего, то сегодня ситуация изменилась. Остались заводы, куда, как говорится, и зайти страшно, но появились новые, хорошо автоматизированные производства, которые имеют технический потенциал, сопоставимый с крупнейшими западноевропейскими предприятиями.

— **Вы поставляете китайское оборудование?**

— Наши специалисты объехали несколько десятков заводов в разных регионах Китая. В результате мы установили партнерские отношения с четырьмя заводами, уровень которых не уступает европейскому. Это производители, чья ключевая компетенция лежит в области обработки металла, например бункера для комбикорма, клеточное оборудование для несушек или станки для свиноматок. Следует учитывать, что наш заказчик имеет высокие требования к оборудованию, зачастую не применимые для китайского рынка. То есть брать вслепую китайские решения, пусть даже хорошего качества исполнения, однозначно нельзя.

— **Приведите пример.**

— Например, в Китае в клетке для несушек система защиты яйца от расклева и система предотвращения скатывания яйца встречаются крайне редко, у нас же это — стандарт. Или станок для свиноматки. В Китае низкие стандарты по диаметру и толщине стенки трубы, у нас они не проходят. Поэтому наши китайские партнеры изготавливают для нас продукцию по нашему индивидуальному заказу, отвечающему потребностям нашего заказчика.

Второй момент. Если китайская металлообработка достигла высокого качества, то решения по автоматизации, управлению микроклиматом, большинство пластиковых элементов вентиляции, которые мы видели, с нашей точки зрения, еще далеки от идеала. Да и технические решения по той же вентиляции в Китае совершенно иные, нежели те, к которым при-



выкли наши производители в наших климатических условиях. Поэтому мы определили для себя продуктовую стратегию таким образом, чтобы вся технологическая часть, все электропотребители, ключевые элементы вентиляции, контроллеры, щиты, автоматика — это все поставляется от европейских производителей. В то же время в комбинации с китайскими изделиями из металла мы смогли оптимизировать стоимость всего пакета.

— **К вопросу о стоимости. Все говорят, что китайское оборудование дешевле европейского. Так ли это?**

— Если грамотно сопоставить отдельные элементы оборудования, например станок для опороса от европейского поставщика с аналогом от китайского, приведя их к одинаковым параметрам по толщинам, конфигурации, диаметрам труб, весу и т. п., то разница в стоимости будет около 15–20% в пользу Китая. Другой вопрос, если говорить о полном пакете в целом. Здесь все гораздо сложнее. Если заказчик видит предложения, одно из которых в два раза дешевле другого, то стоит задуматься и подробно сравнить как спецификацию, так и начинку. Ведь установка непроверенных решений в будущем может привести к убыткам, несопоставимым с этой разницей в стоимости.

Еще один немаловажный вопрос: присутствие компании на рынке. Сегодня появилось огромное количество фирм, в том числе китайских, многие из которых имеют, в лучшем случае, местного представителя. В то время как серьезная инженеринговая компания должна обеспечить склад запасных частей, наличие русскоговорящих сервисных инженеров, возможность их выезда на объект в сжатые сроки, техническую документацию, чертежи, инструкции, сертификацию оборудования, таможенное оформление грузов и техническую поддержку онлайн. Таких компаний в России сегодня не так уж много. Без всего этого дешевая цена на входе обернется заказчику кошмаром при поставке, монтаже и эксплуатации. В нашем бизнесе мелочей не бывает.

— **Ваш бизнес развивается, несмотря на серьезные изменения внешней среды?**

— Действительно, мы достигли наилучших результатов за всю историю компании именно в последние годы: увеличили персонал, открыли полноценный офис в Казахстане, реализовали масштабные проекты. На наш взгляд, любой вызов, любая сложность — это не только угроза, но и возможность роста.

— **Спасибо, Алексей Владимирович, за обстоятельную беседу!**

ЖР

*Чтобы дойти до цели,
надо прежде всего идти.*

Оноре де Бальзак



НЕОФОРС

группа компаний

с 1992

Комплексные решения для **птицеводства** и **свиноводства**

1. Поставка оборудования
2. Шефмонтаж и сервис
3. Технологическое проектирование



Смоленск
+7 915 646 84 88
ilia@neoforce.ru

Минск
+ 375 44 781 81 67
vmr@neoforce.ru

Алматы
+ 7 909 596 54 90
gdv@neoforce.ru

www.neoforce.ru
www.neoforceshop.ru