

Щоквартальний журнал про все, що стосується свинарства

Прибуткове свинарство

№ 2
2010



Ярослав Кебал

З руїн до кращих європейських показників

Стор. 28

Огляд ринків

Топ-15 виробників свинини в Україні

Стор. 27

Управління та економіка

Білл Клоуз:
«Свинарство – великий пазл, де переплутати чи пропустити щось неприпустимо»

Стор. 32

Технології

Вибираємо кнур-плідника

Стор. 50

Стратегії лідерства

НСС Росії — досвід об'єднання зусиль

Стор. 57

ТОВ «Мортадель». Російські успіхи канадської генетики: 100 кг за 142 дні

Стор. 61

Big Dutchman: № 1 у світі

...у виробництві найкращої продукції для успішного розведення та відгодівлі свиней.



HydroMix
Система рідкої годівлі



PigNic
Автомат для годівлі сухим кормом



Callmatic2
Станції годівлі «за викликом»



Abferkelbucht
Станок опоросу



MagixX
Очищення відпрацьованого повітря



MC135
Комп'ютер контролю мікроклімату



Станки
індивідуального утримання свиноматок



CombiCool
Система охолодження

ТОВ «Біг Дачмен Україна»

вул. Новокостянтинівська, 13/10, оф. 306,

м. Київ, 04080, Україна

тел.: +38 (044) 494-25-35

+38 (044) 390-62-20

факс: +38 (044) 390-62-21

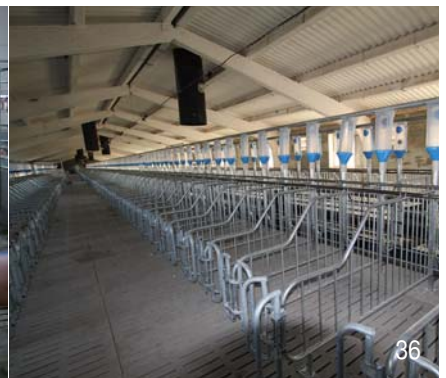
www.bigdutchman.com

big@bigd.kiev.ua



Big Dutchman®

PIG EQUIPMENT



У НОМЕРІ:

З ПЕРШИХ ВУСТ

Про стан та перспективи українського АПК.....6

НОВИНИ.....9

ОГЛЯД РИНКІВ

Ринок свинини в Україні.....20

Риноккормів.....22

Ринок свинини у ЄС.....25

Наше дослідження.....26

ТОП - 15 свиного господарств України.....27

ФОКУС

ТОВ «Галичина-Захід» – з руїн до кращих європейських показників.....28

УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКА

Свинарство – як великий пазл, де переплутати чи пропустити якісь частинки неприпустимо.....32

СТОВ АФ «Маяк»: і зі старого комплексу можна зробити «цукерочку».....36

Специфіка пошуку і підбору персоналу для аграрного сектору.....40

Яйця курей не вчать?.....43

ТЕХНОЛОГІЇ

Оптимізація раціонів – перший крок до вищої продуктивності.....48

Вибираємо кнур-плідника: вага при народженні має значення!.....50

Комплекс респіраторних захворювань свиней.....54

СТРАТЕГІЇ ЛІДЕРСТВА

Національний союз свинарів Росії – досвід об'єднання зусиль.....57

Російські успіхи канадських технологій.....61

ЦІКАВО І НЕСПОДІВАНО.....67

НАРОДНА МУДРІСТЬ

Оповідка про коня та свиню.....69

НА ФЕРМІ НЕ БЕЗ СМІХУ.....70





Здається, що процес становлення аграрного бізнесу в Україні, особливо в галузі свинарства, затягнувся на невідзначений строк. Ми долаємо безліч перешкод: несприятливу погоду, несанкціонований імпорт «м'яса», переживаємо щороку кілька виборів, – все це лише витісняє українського товаровиробника не тільки зі світових, а й із власного ринку. З такими темпами ми скоро будемо лише розповідати легенди про сало.

Українці вже не раз доводили, що вони здатні об'єднатися. На жаль, або на щастя, це відбувалося у важкі часи. Саме сьогодні, на мою думку, є той вирішальний момент, коли виробникам галузі свинарства необхідно забути власні амбіції та емоції і зрозуміти, що сильним може бути тільки консолідований бізнес. Давайте врешті-решт учитися на власній історії: багато князівств – немає сильної Київської Русі, багато гетьманів – немає України, багато конкуруючих між собою виробників – немає сильної галузі.

Наша роздрібленість на руку нашим конкурентам.

Консолідація галузі – це далекоглядний крок. Тому з радістю хочеться привітати керівників 15 господарств із різних куточків України із тим, що вони вирішили створити Асоціацію виробників свинини України. Впродовж останнього року було проведено велику роботу зі створення асоціації, і це дало свій результат, адже асоціація вже заробляє гроші для засновників і об'єднує навколо себе кращі господарства.

Дозвольте привітати вас, шановні виробники, а також ваші колективи, з наступаючим Новим роком та Різдвам Христовим.

Щастя вам та успіху!

*Андрій Дикун,
Директор консалтингової компанії Dykun Global Consult*

**Всеукраїнський
щоквартальний журнал**

«Прибуткове свинарство»

**№2 грудень 2010 р.
Все про свинарство
в Україні та світі**

Головний редактор

Ганна Лавренюк

Редактор з питань виробництва

Олена Мельник

Редактор аналітичного відділу

Мирослава Хоменко

Художній редактор

Олександр Рослов

Художник-ілюстратор

Роберт Чернієнко

Рекламний відділ

Діана Рябенко

Дизайн і верстка

Ольга Ларіна

Додрукарська підготовка

Софія Славинська

Свідоцтво про реєстрацію

Серія КВ 16912 - 5682Р від 30.07.2010

Тираж

2000 примірників

Адреса для листування

вул. Пролетарська, 6, офіс 2,
м. Умань, Черкаська область,
20300

Е-пошта: profpigprod@gmail.com

Телефони: +38 044 3616427,
+38 067 4701939



Лоза Артур Анатолійович,
кандидат сільськогосподарських наук, керівник проектів, директор ТОВ «Деміс-Агро»



Кудлай Надія Дмитрівна,
директор ТОВ «Еліта»



Сівов Юрій Олександрович,
консультант у галузі молочного скотарства та свинарства



Талама Андрій Васильович,
керівник юридичного відділу компанії «J&L Consulting LTD»



Пітер Віеланд,
директор ТОВ «Даноша»
(2004 – вересень, 2010 рр.)



Торбен Андерсен,
міжнародний консультант у галузі свинарства, партнер консультаційної компанії HTC Agro, партнер міжнародного інвестиційного фонду Baltic Property Trust (Данія)



Кебал Ярослав Володимирович,
перший заступник генерального директора ТОВ «Галичина - Захід»



Чекмишев Олександр Вікторович,
медіаексперт, кандидат філологічних наук, заступник директора Інституту журналістики Київського національного університету імені Тараса Шевченка (2000 – 2008 рр.), творчий куратор редакції

Редакція не завжди поділяє точку зору авторів матеріалів.

Відповідальність за зміст та достовірність інформації, якість рекламної продукції чи послуг, дотримання авторських прав, а також відповідних сертифікатів, дозволів на публікацію та ліцензій несе рекламодавець. Рекламодавець передає до редакції рекламні матеріали та право на виготовлення, тиражування й поширення реклами.

Редакція не несе відповідальності за зміст матеріалів, отриманих від інформаційних агентств, інших ЗМІ чи інших джерел інформації. Позаштатні автори гарантують достовірність наданої інформації, наявність у них немайнових і виключно майнових авторських прав, а також самостійно несуть відповідальність за порушення прав третіх осіб.

Редакція самостійно приймає рішення про публікацію тих чи інших матеріалів, а також їх редагування до норм сучасних журналістських стандартів та якості мови і стилістики.

Ціни, наведені в надрукованих матеріалах, дійсні на час подання текстів до редакції.

Назва, слоган, стиль оформлення, дизайн та весь зміст журналу є об'єктом авторського права засновника журналу. Передрук наших матеріалів можливий лише з офіційного письмового дозволу редакції та з посиланням на цей журнал. Рукописи, фотографії та інші матеріали, надані для публікації, редакція не повертає.



Віктор Слаута, радник Президента України, про стан та перспективи українського АПК



ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Слаута Віктор Андрійович, радник Президента України.

Народився 2 січня 1952 р. в селі Закітне Краснолиманського р-ну Донецької обл. У 1973 р. закінчив Харківський сільськогосподарський інститут ім. В.В. Докучаєва за спеціальністю «вчений агроном». Працював головним агрономом колгоспу ім. Жданова, головою правління колгоспу «Росія» у Краснолиманському р-ні Донецької обл.

З 1980 по 1990 р. працював другим секретарем Краснолиманського міського Компартії України, головою виконкому Краснолиманської районної Ради народних депутатів, заступником, першим заступником голови агропромислового комітету Донецької області, завідувачем сільськогосподарського відділу Донецького обкому Компартії України.

З 1990 по 1992 р. – перший заступник голови виконкому Донецької обласної Ради народних депутатів.

З 1992 по 1994 р. – заступник глави Донецької обласної держадміністрації.

З 1994 по 1997 р. виконував обов'язки генерального директора виробничого об'єднання «Елеваторзернопром», директор донецького представництва ДАК «Хліб України».

З 1997 по 2002 р. – заступник глави Донецької обласної держадміністрації з питань агропромислового комплексу, виробництва товарів народного споживання, торгівлі та сфери послуг. З 1986 по 2002 р. – депутат Донецької облради. У 2002, 2006 та у 2008 роках обирався народним депутатом України.

З січня по грудень 2004 р. працював міністром аграрної політики України.

З лютого по грудень 2007 р. та з березня по жовтень 2010 р. – віцепрем'єр-міністр України.

З жовтня 2010 р. – радник Президента України.

Кандидат економічних наук. Має почесне звання «Заслужений працівник сільського господарства України» (2001 рік).

Нагороджений орденом «За заслуги» III ступеня (2004 рік).

Життєве кредо – «Ніколи не здавайся».

Про основні проблеми розвитку АПК

Ці проблеми традиційні, як і за весь період незалежності України. Світова економічна криза завдала суттєвої шкоди національній економіці та аграрному сектору зокрема. Однак агропромисловий комплекс країни продовжує доволі ефективно функціонувати, забезпечуючи основні потреби населення та продовольчу безпеку. До того ж іще й формує експортний потенціал. Але і в цьому секторі ми починаємо спостерігати негативні процеси. Аналіз виробництва продукції агропромислового комплексу свідчить, що стабілізації та істотних темпів зростання не досягнуто.

Аграрний потенціал України є одним з найпотужніших у світі, але використовується він неефективно.

Аграрний потенціал України є одним з найпотужніших у світі, але використовується він неефективно, а за темпами розвитку значно відстає від провідних країн. Основними причинами є низький рівень інвестування цього, як на мій погляд, надважливого для країни сектора економіки. Підвищити ефективність виробництва, технічно його переоснастити, підвищити конкурентоспроможність продукції без інвестицій неможливо. На жаль, у структурі вітчизняного експорту все ще переважає продукція з низьким рівнем переробки.

Підвищити ефективність виробництва, технічно його переоснастити, підвищити конкурентоспроможність продукції без інвестицій неможливо.

У наш час кожен рік для селянина – це випробування та невизначеність, підсилені викликами на світових ринках, від яких внутрішній ринок, зокрема зерна, є цілковито залежним. А цього не повинно бути. На всі виклики сучасності треба реагувати комплексно та швидко з обов'язковою гнучкою й ефективною участю держави. Тому, зважаючи на викладене, потрібно вжити невідкладних заходів на рівні всіх гілок влади, щоб негативні тенденції в галузі не поглиблювалися, а загальна ситуація в аграрній сфері не набула критичних ознак.

Сьогодні дуже важливим є питання системного реформування сектора, яке передбачене у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Для сталого розвитку АПК необхідно терміново розробити довгострокову стратегію. Відповідно до неї слід прийняти низку законопроектів та нормативно-правових актів (закони України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2020 року», «Про внесення змін до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про ринок земель», «Про Загальнодержавну програму використання та охорони земель»; постанови Кабінету Міністрів: «Про Державну цільову програму розвитку агропромислового комплексу та відродження сільських територій на період до 2020 року» і «Про Державну цільову програму розвитку м'ясного та молочного скотарства в Україні на період до 2020 року»), які на довготривалій строк визначають пріоритети розвитку і по-

рядок державної підтримки. Також необхідно створити систему іпотечного кредитування галузі, реформувати систему матеріально-технічного забезпечення, надати серйозного поштовху для розвитку виробничої і обслуговуючої кооперації та забезпечити розвиток сільських територій. Запровадити сучасну систему оцінки якості безпеки продукції, а також експортну стратегію сільськогосподарської продукції.

Про державне регулювання експорту зерна

На жаль, часто держава ставиться до аграрного сектора, як пожежна охорона до займистої речовини. Починає звертати увагу на нього лише тоді, коли настає критична ситуація (спалах) на якомусь продуктовому ринку. Так не має бути. Стабільний розвиток галузі слід забезпечувати послідовною державною політикою в усіх напрямках, і зерновому зокрема. Виробникам слід освоювати новітні технології. Наприклад, 80-100 ц/га сьогодні вже не фантастика, а реальність. А в Україні середня врожайність пшениці в сприятливий рік не перевищує 35 ц/га. Вироблена продукція повинна бути якісною та безпечною – це наріжний камінь.

Щодо регулювання експорту зерна, то хочу підкреслити ще раз: державна політика на будь-якому ринку повинна бути передбачуваною як для товаровиробників, так і для експортерів. Ринок зерна є стратегічним для будь-якої держави. Це продовольча безпека, цінний індикатор на споживчому ринку продовольства і рівень життя людей, а значить – чи не найважливіший фактор, що впливає на соціальну напругу в суспільстві.

Державна політика на будь-якому ринку повинна бути передбачуваною як для товаровиробників, так і для експортерів.

Тому держава має бути присутня на цьому ринку. Нещодавно створено Державну продовольчо-зернову корпорацію України, вже понад п'ять років функціонує Аграрний фонд. Їхні дії повинні бути спрямовані як на підтримку товаровиробника, так і на забезпечення стабільного функціонування внутрішнього ринку. Вони мають стати потужними конкурентами на зерновому ринку, а державний оператор – висококваліфікованим менеджером, який миттю реагує на ситуацію. Він проводить, у разі потреби, як спотові, заставні чи форвардні закупівлі, так і ефективно здійснює товарні інтервенції, чим перешкоджає цінним збуренням на внутрішньому ринку зерна. Водночас, такі дії держави, як обмеження експорту, можуть бути застосовані лише в надзвичайному випадку – коли дійсно є загроза продовольчій безпеці.

Про ринок землі та відміну мораторію на її продаж: сценарії розвитку

Питання створення прозорого ринку землі, розробка ефективного механізму обороту земель сільськогосподарського призначення є доволі актуальним для сільського господарства України. Подальша доля аграрних соціально-економічних перетворень у країні залежить від формування такої моделі

земельного ринку, яка відповідає інтересам суспільства і сільських товаровиробників.

Для створення прозорого ринку землі насамперед необхідно прийняти закони України «Про земельні торги», «Про державний земельний кадастр» та «Про ринок земель». Є всі підстави стверджувати, що ці закони Верховна Рада прийме.

Запропонована низка законопроектів створить відповідні умови для забезпечення гарантованого права власності на землю, її державної реєстрації та становлення прозорих і чітких правил існування ринкових відносин в Україні.

Не менш важливо створити електронний загальнодержавний кадастр землі і земельно-інформаційну базу даних, провести інвентаризацію земельних ресурсів, удосконалити методи визначення грошової оцінки землі.

Також доцільно підготувати концепцію розвитку земельних відносин в Україні на 2011-2020 роки та розробити на початку 2011 р. на її основі державну цільову програму розвитку земельних відносин в Україні до 2020 року, спрямовану на системне здійснення довгострокових заходів у цій сфері.

Запровадження відкритого, позбавленого корупції ринку сільськогосподарських земель створить реальні передумови для інтеграції країни до Європейського співтовариства.

Запровадження відкритого, позбавленого корупції ринку сільськогосподарських земель створить реальні передумови для інтеграції країни до Європейського співтовариства, для подальшого розвитку однієї з провідних галузей національної економіки України – агропромислового комплексу.

Про національні проекти в молочному скотарстві та свинарстві, що передбачають підтримку будівництва лише мегакомплексів та про інтереси тих, хто фактично представляє цей сектор

Дійсно, у проектах концепцій державних цільових економічних програм розвитку молочного скотарства та розвитку свинарства в Україні на період до 2015 року передбачено, що у молочному скотарстві підтримку для компенсації витрат при будівництві молочних ферм і свинокомплексів одержать тільки ті, хто будуватиме комплекси не менш як на 2500 голів дійного стада, а в свинарстві – від 5 тис. свиноматок. Але сьогодні ці проекти представлено на розгляд Міністерством аграрної політики для подальшого обговорення з фахівцями, виробниками і учасниками ринку.

Після розгляду згаданих концепцій відповідними міністерствами та відомствами та їх затвердження має бути розроблено і прийнято програми, де буде визначено остаточні показники кількості маточного поголів'я, за яких товаровиробники матимуть змогу отримати державну фінансову підтримку під час будівництва молочних ферм та свинокомплексів. На мою думку, поставлено занадто високу планку. Тому, враховуючи теперішній стан молочного скотарства та перспективу його розвитку щодо застосування новітніх технологій, необхідно оптимізувати кількість поголів'я під час будівництва нових молочних ферм і свинокомплексів з урахуванням фінансових можливостей товаровиробників та інвесторів, регіональних і зональних потреб, можливості розміщення виробництва молока та яловичини і свинини, а також рівня та шляхів державної підтримки.



Крім того, не можна висувати однакові вимоги, наприклад, до Харківської та Закарпатської областей. Але якщо будуть такі товаровиробники та інвестори, які матимуть бажання будувати значно потужніші або менші тваринницькі об'єкти з виробництва молока та м'яса, то держава має всіляко сприяти реалізації таких проєктів.

На мою думку, держава повинна підтримувати найкращі бізнес-проєкти вітчизняних виробників незалежно від форми власності та розмірів господарства, а також сприяти перетворенню господарств населення у товарні.

Необхідно створити сприятливі умови для розвитку обслуговуючих кооперативів – надати їм статус неприбуткових. Але ця пропозиція на цей час ще не знаходить підтримки в Уряді.

Нині часто обговорюють необхідність розвитку молочного скотарства та свинарства, а чому не ставлять питання про розвиток м'ясного скотарства? Невже ми виробляємо м'ясо яловичини в обсягах, які задовольняють хоча би внутрішню потребу?

В першу чергу, я би запропонував національний проєкт, який би сприяв потужному розвитку вітчизняного скотарства та забезпечив виробництво безпечної, якісної м'ясної сировини за доступними цінами в обсягах, які би дозволили забезпечити раціональні норми споживання.

А запропоновані проєкти стосовно будівництва супервеликих тваринницьких комплексів я б особисто дуже ретельно вивчив, опрацював з профільними громадськими професійними об'єднаннями і товаровиробниками – фермерами, власниками малих та середніх підприємств, агрохолдингів, і зважив усі «за і проти».

Також на часі створення сучасної системи оцінки та контролю якості сільськогосподарської сировини і продовольства. Для цього вкрай актуально реформувати чинну систему державного контролю харчових продуктів та оптимізувати діючу мережу випробувальних лабораторій і забезпечити їх обладнанням на рівні європейських вимог. Це стане не лише запорукою надійної якості та безпечності вітчизняної продукції, а і сприятиме її просуванню на світові ринки.

Про підтримку Росією внутрішнього товаровиробника галузі тваринництва через запровадження квот та збільшення ввізного мита та підтримку Україною імпорту м'ясної та молочної продукції

Я б не сказав, що зараз на рівні держави підтримується імпорт м'ясної та молочної продукції. Про це свідчать такі цифри: за 10 місяців поточного року у вартісному вираженні ми зменшили імпорт м'ясної сировини на 23%, молочної на 13%. Водночас, збільшили експорт м'яса та молочних продуктів відповідно на 26 та 38%. Разом з тим слід відзначити, що для забезпечення внутрішнього ринку м'ясом ми змушені імпортувати певну кількість м'ясної сировини, зокрема яловичини та свинини. Особливо це стосується яловичини, спад виробництва якої відбувається через постійне скорочення поголів'я великої рогатої худоби. Інша річ, що імпортується не те м'ясо.

Наприклад, із загальної кількості імпортованої м'ясної сировини 40% – це м'ясо та субпродукти птиці, в той час, коли ми повністю забезпечуємо себе курятиною вітчизняних товаровиробників.

Щодо імпорту молочної сировини, то, як уже зазначалося, він скоротився. Водночас, захищаючи вітчизняного товаровиробника, ми не можемо не співпрацювати з нашими партне-

рами. Однак це повинно відбуватися не стихійно, а в межах нашої потреби. Нещодавно Верховна Рада не підтримала законопроєкт, який передбачав зняття ввізного мита на молоко і вершки в порошок, гранулах або інших твердих видах, масло вершкове, картоплю, жито та гречку.

Державна політика має бути спрямована на стимулювання нарощування обсягів власного виробництва якісної та безпечної м'ясної продукції та створення сприятливих умов для максимальної їх реалізації на внутрішньому ринку. І лише надлишок повинен експортуватися. Наша нація мусить бути здоровою та заможною – це основне завдання держави.

Моя думка, орієнтир на імпорт м'ясної та молочної продукції та будь-яких продовольчих товарів – шлях у нікуди.

Орієнтир на імпорт м'ясної та молочної продукції та будь-яких продовольчих товарів – шлях у нікуди.

Про те, як українським виробникам відстоювати свої інтереси

Питання відстоювання своїх інтересів виробниками – це, певним чином, питання довіри до влади. Україна формує демократичну державу, де потреби людей є головним пріоритетом. Сформовано достатньо механізмів донесення своїх проблем до влади та шляхів їх вирішення: громадські й професійні організації та об'єднання, звернення безпосередньо або через представників.

Що ми маємо сьогодні? У кожній галузі АПК є десятки асоціацій або об'єднань, але їх практично не чути, за винятком потужних, яких можна перерахувати, як-то кажуть, на пальцях. Моя порада товаровиробникам – об'єднуватися у великі громадські професійні об'єднання і займати активну позицію. Послідовно і конструктивно відстоювати свої інтереси. Працювати, а не мітингувати. Підтримувати курс Президента України на реформи. Розробляти і пропонувати галузеві, зональні програми, які виведуть аграрний сектор на інноваційний шлях розвитку.

Потужною структурою, яка здатна відстоювати інтереси сільськогосподарських виробників, є Аграрна партія. Звертайтеся зі своїми проблемами та пропозиціями. Разом ми все здолаємо, і аграрний сектор України посяде чільне місце у світовій економіці. Для цього ми маємо колосальний потенціал.

Побажання аграріям України та читачам журналу «Молоко і ферма» у Новому 2011-му році

Бажаю зростання добробуту всім і кожному, хто працює на благо Вітчизни в аграрному секторі нашої економіки. Сприятливої погоди: щоб дощу й сонця було в міру, щоб урожаї були багаті, а жнива – своєчасні. Щоб урожаї збільшувалися, щоб усього в людей і в домі, і на роботі було в достатку, щоб люди й держава мали з цього статки, щоб держава людей не забувала і своїм годинникам ефективно та своєчасно допомагала.

Особисто низько вклоняюся селянам. Ви, шановні, своєю наполегливою працею у дуже складних умовах забезпечуєте продовольством державу, нарощуєте її економічний потенціал.

Здоров'я, щастя, успіхів! Лише разом ми подолаємо всі негаразди.



Асоціація виробників свинини України – неприбуткова, добровільна організація. Її створення – ініціатива керівників українських господарств-виробників свинини. Основною ціллю Асоціації є об'єднання підприємств з метою досягнення ними світових стандартів виробництва продукції шляхом впровадження сучасних технологій виробництва.

Господарства-члени АВСУ отримують наступні послуги від провідних спеціалістів в галузі свинарства:

Консультаційний центр свинарства

- Інформаційне забезпечення
- Ветеринарний супровід
- Зоотехнічний супровід
- Проведення семінарів
- Аналіз ринку свинини

Співпраця з переробними підприємствами

- Пошук каналів збуту свинини
- Здача свинини на переробні підприємства одним лотом
- Забезпечення максимально можливої ціни для членів Асоціації

Співпраця з комерційними компаніями

- Максимальні знижки
- Пошук обладнання, кормів та інших засобів виробництва
- Надання інформації про комерційні компанії

Ми відкриті для всіх, хто бажає працювати та має за мету зробити своє господарство успішним та прибутковим бізнесом!

Робоча група АВСУ:

тел.: +380 96 3848821

факс: +380 4744 36985

АСОЦІАЦІЯ ВИРОБНИКІВ СВИНИНИ УКРАЇНИ КОМЕНТАРІ ЗАСНОВНИКІВ



Буцацький Ігор Михайлович,
*Генеральний директор агрохолдингу «САГРО»
(Агрокомбінат «Калита»), Київська обл.*

«Створення асоціації – логічний та обміркований крок до розвитку галузі, застосування сучасних технологій у вирощуванні свинини, у генетиці та впровадженні технологічних новацій вітчизняними свинарськими господарствами.

До того ж, це спосіб налагодження продуктивного діалогу не тільки між виробниками свинини, але й усіма зацікавленими сторонами – споживачами, переробниками, державними органами, ЗМІ.

Ми цілковито підтримуємо таку ініціативу, принципи та цілі асоціації. Саме тому «Сагро» виступив одним із засновників АВСУ».



Байдоха Олена Миколаївна,
*замісник генерального директора ДП ферми «ДНАМ»,
Київська обл.*

«Цілями асоціації виробників свинини України є захист прав та інтересів її членів, розвиток свинарства, координування роботи зі створення нових технологій розведення та утримання свиней, забезпечення кормової бази, вирішення проблем екології, що, в свою чергу, сприятиме поліпшенню якості свинини і виробленої з неї продукції. Членство в АВСУ дозволяє вирішувати проблеми свинарської галузі не поодинці, а спільно, що спрощує спілкування із органами державної влади та управління, дає можливість стабілізації та поліпшення функціонування ринку, створює більш сприятливі умови діяльності свинарських компаній. Підтримання рентабельності виробництва українських свиногосподарств у довгостроковій перспективі дозволить збільшити виробництво конкурентоспроможної продукції та розширити ринки її збуту».



Лоза Артур Анатолійович,
директор ТОВ «Деміс - Агро», Дніпропетровська обл.

Навіть за помірними оцінками, потенціал України в галузі свинарства сягає понад 60 млн. голів на рік, або 4,5 – 4,7млн. тонн свинини в забійній вазі. Це означає, що галузь може повністю забезпечити внутрішній ринок, навіть за умови його зростання до фізіологічно обґрунтованого рівня споживання свинини, а також стати експортно-орієнтованою. Але реалізація цього сценарію потребує повної перебудови галузі з метою створення стійких конкурентних переваг, як за рівнем ефективності виробництва, так і за якісними параметрами продукції і технологічних процесів. Сучасне свинарство є наукоємкою та крупномасштабною галуззю і потребує інфраструктурних надбудов, які важко реалізувати навіть в рамках великих вертикально інтегрованих компаній. Тому об'єднання виробників свинини задля цієї мети є базисною умовою довгострокової конкурентноздатності на внутрішньому та зовнішніх ринках. Розуміння цього фактору багатьма керівниками та власниками свинарських господарств спонукало до об'єднанчих дій і нарешті вилилося в створення Асоціації виробників свинини України. Я вітаю всіх свиноводів з цією подією та маю надію, що асоціація стане дієвим інструментом розвитку нашої галузі і дасть можливість зайняти гідне місце у когорті світових виробників свинини.



Кудлай Надія Дмитрівна,
директор ТОВ «Еліта», Київська обл.

«Народна мудрість – це концентрація найважливіших висновків, зроблених народом впродовж віків. В Китаї вона говорить, що тростинку можна зламати двома пальцями, а мітлу не переламаєш і двома руками. В нас жартують, що гуртом і батька легше бити. Ті народи, які прислухаються до висновків предків, згуртувались в асоціації ще в минулому столітті – в дієві асоціації. І прогрес у виробництві не примусив себе чекати. Накопичення знань, обмін досвідом, спільне вирішення проблем – це те, що дає таке об'єднання. Ми будемо членами асоціації лише за умови, що вона діятиме як демократичний орган, де всі члени команди матимуть право та можливість реалізувати своє бачення розвитку галузі, коли ми будемо корисні один одному і завдяки згуртованим діям зможемо уникнути частини проблем».



Кебал Ярослав Володимирович,
перший заступник генерального директора
ТОВ «Галичина-Захід», Львівська обл

«На останній зустрічі ініціативної групи свинарів України 26 жовтня в Києві було прийнято рішення про створення Асоціації виробників свинини. На мою думку, асоціація має починати працювати в двох основних напрямках: по-перше, відстоювання та лобювання інтересів виробників свинини, по-друге, обмін інформацією та досвідом. Існування нової, дієвої асоціації дасть змогу розвивати галузь свинарства в новому напрямку – більш прогресивному та високотехнологічному».



Салига Володимир Георгійович,
заступник генерального директора з виробництва компанії «Ерідон», Київська обл.

«Асоціація виробників свинини АВСУ має великий потенціал, оскільки виникає за ініціативи знизу, безпосередньо від самих свиногосподарств для захисту їхніх інтересів. Це повністю новий рівень мислення, відповідальності, взаємодії та довіри, що виникне між колегами в галузі свинарства від Івано-Франківська до Донецька, від Києва до Херсону. У нас є спільні проблеми, але є різний досвід їх вирішення. Акумуляування цього досвіду, об'єднання зусиль, створення спільного інформаційного простору безперечно підніме загальний рівень галузі в стислі строки. Головне – із самого початку закласти правильні принципи дії. В світовому масштабі є тенденція: ті країни, де є потужна і дієва асоціація виробників свинини, мають найвищий рівень розвитку свинарства. І навпаки. Якщо хочемо мати у себе потужні і ефективні свинокомплекси, здатні конкурувати на світовому ринку – ми приречені на створення такої асоціації. Самотужки жоден свинокомплекс не вирішить усіх питань, що накопичилися в галузі».



Дикун Андрій Євгенович,
директор компанії «Дикун Глобал Консалт», Черкаська обл.

Створення ефективної асоціації виробників свинини України – життєва необхідність розвитку галузі. Серед засновників асоціації представники різних ділових кіл, керівники як великих, так і середніх за розмірами підприємств. Але всі вони одностайні щодо необхідності об'єднання виробників задля досягнення спільних цілей. Головне, що вирізняє АВСУ на фоні безлічі асоціацій, успадкованих від колишнього агропрому СРСР або створених протягом років незалежності за вказівки «згори», це те, що вона створена «знизу» – за ініціативи керівників низки свинокомплексів. Вже сьогодні асоціація працює, і господарства-засновники отримують практичні результати від її діяльності.



Інвестиції «АПК-Інвест» сягнуть 3,5 мільярда гривень



До 600 тисяч голів збільшиться потужність комплексу з відгодівлі свиней підприємства «АПК-Інвест» у 2015 році. Це передбачає проект із розвитку, презентований представникам влади та бізнесу на Міжнародному інвестиційному саміті, що відбувся в Донецьку.

Стратегія розвитку компанії передбачає істотно збільшити виробничі потужності до 2015 року. Так, земельний фонд «АПК-Інвест» збільшиться до 50 тисяч га; поголів'я свиней – до 600 тисяч; м'ясокомбінат в добу буде виробляти 160 тонн продукції, а фірмова роздрібна мережа «М'ясна весна» розшириться до 200 магазинів.

Обсяг інвестицій в розвиток «АПК-Інвест» сягне 3,5 мільярда гривень. Також проект передбачає створення 2000 робочих місць із зарплатою вище середньогалузевого рівня.

Острів

Серед сорока європейських країн – Україна на сороковому місці за ВВП на душу населення

Про це свідчить звіт Global Wealth 2010 швейцарського банку Credit Suisse.

Зокрема, середній річний дохід середньостатистичного українця становить \$2,7 тис. Це на \$200 більше, ніж у найбіднішій країні Європи – Молдові. Проте за останнє десятиліття «середня» Молдавія збільшила дохід свого громадянина майже учетверо, а Україна лише утричі. Фахівці швейцарського банку Credit Suisse підрахували, що серед сусідів України найбагатшими є громадяни Польщі (річний дохід \$28,6 тис.), Угорщини (\$26,6 тис.) і Румунії (\$12,4 тис.). А дохід середньостатистичного росіянина склав понад \$10 тис. – ушестеро більше, ніж 2000 р. Українці виявилися біднішими від грузинів, які отримують \$13 тис., китайців – понад \$17 тис. і турків – майже \$25 тис. Середній український дохід досяг максимуму в 2007 р. і склав \$6 тис. Однак наступного року (через світову кризу) він скоротився до \$4 тис., а торік – до \$2,5 тис.

На тлі такої статистики доволі сміливо звучать заяви українських лідерів про те, що Україна стане членом G-20 уже через десять років. До 2015 р. український ВВП повинен «наздогнати» показники 1990 р., а до 2020 р. – перевищити їх удвічі. При цьому уряд чекає, що через десять років за масштабами економіки країна досягне рівня провідних держав Центральної і Східної Європи (ЦСЄ).

finance.ua

Тотальний ГМО-контроль



У жовтні уряд затвердив порядок обов'язкової реєстрації ГМО в кормах, кормових добавках та ветеринарних препаратах. Минулого року кабмін вже зобов'язав виробників харчових продуктів друкувати на етикетках інформацію про наявність

генно-модифікованих організмів. Тоді представники підприємств скаржилися, мовляв можуть поручитися лише за свою рецептуру і часто не знають, чи є ГМО у використуваній ними сировині. В кабміні сподіваються, що затверджений порядок реєстрації ГМО в кормах, кормових добавках та ветеринарних препаратах усуне цю невідповідність. Процедура буде проводити Державний комітет ветеринарної медицини. Постачальник муситиме надати всю інформацію як про свою компанію, так і про сам товар, включаючи висновки про безпеку ветеринарно-санітарної і екологічних експертиз, інформацію про вплив речовини на здоров'я тварини, а згодом на людину і навколишнє середовище. Реєстрація проводиться безкоштовно раз на п'ять років. Уся інформація буде зосереджена у загальнодоступному реєстрі (чиновники обіцяють оприлюднити його на сайті Держкомветмедицини та надавати доступ усім бажаючим за запитом). Але якщо постачальник не зможе документально довести, що його продукція безпечна, у реєстрації буде відмовлено.

Теоретично в українських кормах ГМО бути не повинно, бо в нашій країні культивувати генно-модифіковані рослини офіційно заборонено. Але на практиці такі культури все ж є, оскільки рослини з ГМО стійкіші до хвороб і суворого клімату та врожайніші. До того ж особливого контролю посівів ніхто не проводить. Експертизи експортних культур, що проводяться в портах, свідчать, що ГМО є в багатьох партіях сої, ріпаку, кукурудзи та картоплі. Порівняно безпечними залишаються пшениця і ячмінь, тому що вирощуються переважно із вітчизняного посівного матеріалу, в якому ГМО досі виявлені не були. Для виробництва ж кормів та кормових добавок використовують переважно фуражну кукурудзу і соєвий шрот, а тому як мінімум третина цих інгредієнтів – генно-модифіковані. Крім того, щорічно Україна імпортує до 100 тис. т соєвого шроту, до якого також є багато претензій. Наукою доведено, що ГМО з кормів мають властивість накопичуватися у м'ясі тварин. Поки продовольча криза не набрала обертів, в ЄС була заборонена переробка тварин, вирощених на генно-модифікованих кормах. Але оскільки до дефіциту якісних продуктів харчування додалися суперечки зі США, які були обурені обмеженням експорту «ніжок Буша» до Європи, згадані обмеження зняли.

Обов'язкова перевірка на ГМО навряд чи сподобається нашим виробникам кормів. Особливо тому, що безкоштовною є лише сама процедура, а за довідки лабораторій та експертизи доведеться платити по 500-800 грн. за зразок. Але ще дорожче заводам обійдеться «тавро» «торгують генно-модифікованими продуктами». Адже в цьому випадку їхні покупці-тваринники, а згодом і м'ясокомбінати, муситимуть вказувати, що їхня продукція містить ГМО. Тому з огляду на негативне ставлення громадськості до таких продуктів, продати їх можна буде лише значно дешевше.

Ділова столиця

Клони: їсти чи не їсти?



Європейський Союз планує запровадити п'ятирічну заборону на клонування тварин у продовольчих цілях, а пізніше зовсім заборонити продукти, отримані від клонованих тварин та їх потомства.

Єврокомісар із питань охорони здоров'я Джон Даллі вважає таке ембарго нераціональним. Він підкреслює, що м'ясо клонованих тварин цілковито безпечне, його неможливо відрізнити від продуктів, отриманих від звичайних тварин. Крім того, відстежити імпорту продуктів, отриманих від клонованих тварин, неможливо, а тому подібні ембарго приведуть до заборони імпорту будь-якої продукції тваринного походження з країн, які дозволяють клонування.

Тим часом британські експерти Агентства з харчових стандартів Великобританії (Food Standards Agency, FSA) та Консультативної ради з нових видів продуктів харчування і технологій харчової промисловості (Advisory Committee on Novel Foods and Processes), проаналізувавши туші телят, народжених від клонованої в США корови, визнали м'ясо клонованих тварин безпечним для споживачів.

У країнах Європи, на відміну від обох Америк та Азії, така продукція означається як новий вид їжі, і для її продажу потрібен спеціальний дозвіл. У грудні 2010 року фахівці FSA обговорять висновки незалежних експертів і дадуть профільним міністерствам рекомендації щодо допуску відповідної продукції на ринок. Наразі за порушення британського законодавства щодо нових продуктів харчування передбачений штраф до п'яти тисяч фунтів.

thepigsite.com

ЄС все ще вагається переходити на хімічну кастрацію

Організації захисту тварин та Асоціація європейських фермерів COPA/CoGeca все ще мають різні погляди на методи кастрації поросят. Таким став підсумок другої наради пілоотної групи ЄС з питань кастрування поросят, що відбулася 13 жовтня.

Група організацій із захисту тварин закликає швидше переходити до обов'язкової хімічної кастрації кнурців за допомогою ін'єкцій, а COPA/CoGeca хоче відкласти ухвалення цього рішення до 2015 року.

Європейська комісія поки що не хоче брати на себе врегулювання проблеми. Компромісним терміном переходу від традиційної кастрації поросят на хімічну було визначено січень 2018.

Vetsweb

Мінфін планує до кінця 2010 р. погасити заборгованість з ПДВ

Міністерство фінансів України до кінця поточного року планує погасити заборгованість з ПДВ. Про це заявив міністр фінансів України Федір Ярошенко.

«Ми публічно продемонстрували, що на 1 жовтня заборгованість з ПДВ становить 3 млрд грн, до кінця поточного року вона повинна бути повністю ліквідована. З 1 січня 2011 р. ми плануємо відшкодувати ПДВ згідно із законами, які будуть прийняті Верховною Радою. У нас є бажання, щоб ПДВ відшкодувався в автоматичному режимі», – наголосив Ф. Ярошенко.

РБК-Україна

85,3 млн грн на створення великого тваринницького комплексу в Одеській області

Інвестиції компанії «Агропрайм Холдинг» (Ізмаїл) у створення великого тваринницького комплексу в Болградському районі Одеської області сягнули 85,3 млн грн.

За словами першого заступника голови Болградської райдержадміністрації Володимира Юсіна, до кінця 2010 р. буде вкладено ще 10 млн грн., щоб у квітні-травні 2011 р. «запустити» комплекс проектною потужністю у 24 млн свиней на рік. «Підприємство із замкнутим циклом виробництва, власним племінним господарством та розвинутою кормовою базою буде утилізувати відходи за допомогою сучасної біогазової установки. При цьому вироблене м'ясо буде якіснішим від аналогічної продукції інших країн, наприклад, Польщі», – відзначив заступник голови райдержадміністрації.

ТОВ «Агропрайм Холдинг» засновано в 2005 р., спеціалізується на вирощуванні зернових і олійних культур, овочівництві, племінному і товарному свинарстві, зберіганні агро продукції

РБК-Україна

Члени Митного союзу запровадять єдиний ветеринарний сертифікат

Росія, Білорусь і Казахстан запровадять єдиний ветеринарний сертифікат. Про це повідомила директор департаменту ветеринарії Міністерства сільського господарства Російської Федерації Лідія Сургучева під час засідання міжурядової ради зі співробітництва в галузі ветеринарії країн СНД, що відбулася в Одесі наприкінці жовтня.

Учасники наради рекомендували урядам держав-членів СНД внести відповідні зміни до цих правил, щоб вдосконалити процедуру зовнішньоекономічних операцій з тваринницькою продукцією.

РБК-Україна



Під Києвом відкрили найбільшу в Україні свиноферму



Компанія «Нива Переяславщини» побудувала найбільший у Київській області свинокомплекс. У церемонії відкриття об'єкту в селі Нова Оржиця Згурівського району взяв участь губернатор Київщини Анатолій Присяжнюк. Інвестиції в будівництво комплексу становили 80 млн. грн. – кредитні та власні кошти компанії. Дванадцять працівників свинокомплексу (з яких одинадцять технологів) вирощують свиней порід Ландрас і Йоркшир (14,5 тис. голів), а також понад тисячу свиноматок. Свинокомплекс розрахований на вирощування щороку 30 тис. голів свиней, потужність одночасного утримання – до 15 тис. голів. Підприємство має власний комбикормовий завод та свою кормову базу: «Нива Переяславщини» обробляє 12 тис. га землі в Київській області.

Підприємство має замкнутий цикл виробництва. Продукцію постачає на власне м'ясопереробне підприємство в м. Переяслав-Хмельницький, а також продає іншим заводам. Як повідомив голова і співвласник підприємства Олександр Мостіпан, на одному майданчику із підприємством у Новій Оржиці практично завершено ще один новий свинокомплекс потужністю 30 тис. голів на рік, який вийде на проектну потужність у травні 2011 року. Наразі компанія розглядає можливість побудувати такі комплекси у Бородянському районі Київської області.

ТОВ «Нива Переяславщини» володіє двома свинокомплексами загальною потужністю близько 60 тис. голів, забійними цехом і м'ясопереробним підприємством у м. Переяслав-Хмельницький, який виробляє м'ясні та ковбасні вироби під власною ТМ «П'ятачок», а також мережею спеціалізованих магазинів.

delo

Через африканську чуму Ростовська область недоотримає 38 тис. тонн свинини

Через АЧС свиноголів'я Ростовської області скоротилося майже втричі і зараз становить близько 530 тис. голів. З початку року АЧС виявили у 18 із 55 районів області й тому були змушені знищити 49,4 тис. голів свиней. За дев'ять місяців в області виробили 275 тис. тонн м'яса в живій вазі, що на 2,8% більше, ніж попереднього року. Проте заступник губернатора області Володимир Черкезов переконаний, що результати могли би бути значно кращими. Тим часом проблема залишається актуальною: із 172 свинопідприємств області 101 не відповідає вимогам господарювання закритого типу. Так само потерпає від АЧС і Кубань, де нараховується 1,1 млн. голів свиней, – хворобу виявлено одразу в п'яти районах. Влада покладає великі надії на швидке завершення нових комплексів, що працюватимуть у закритому режимі. «Кубань ризикує втратити галузь, в яку впродовж останніх років вкладали величезні державні й приватні інвестиції... Кожен, хто вирішив займатися свинарством – складним, але прибутковим бізнесом, повинен розуміти весь рівень відповідальності, незалежно, від того, одна у нього тварина чи тисяча», – підкреслив губернатор краю Олександр Ткачов.

piginfo.ru

Британці чужого не їдять

За підтримки уряду, участі представників галузей виробництва і переробки продукції тваринництва, мереж роздрібно-торгівлі та готельно-ресторанних комплексів у Великобританії зрештою розробили документ, який регламентує порядок і механізм маркування продуктів харчування «відповідно до країни їх походження» (скорочено COOL – від англійського «country of origin labelling»).

Передусім правила про відповідне маркування поширюватимуться на свіже м'ясо і такі м'ясопродукти, як бекон, сосиски, яловичина, а також основні молочні продукти: свіже молоко, вершки, сир та масло.

Міністр сільськогосподарства та харчової промисловості Великобританії Джим Пейс відзначив: «Більшість крупних компаній харчової промисловості, готельно-ресторанного бізнесу вже долучилися до принципів маркування країни походження продукції, яку вони реалізують – це добрий приклад та заохочення всім іншим. Реалізація проекту дозволить нам зменшити плутатину і надавати нашим споживачам правдиву інформацію».

thepigite.com

Росія: скорочення квот на імпорт м'яса триватиме

Уряд планує наступного року скоротити квоту на ввіз імпортного м'яса птиці на 50%. Квота на імпорт свинини також зменшиться, а на яловичину залишиться незмінною.

«Для птиці квота минулого року сягла 700 тис. тонн, а наступного року ми плануємо врізати її наполовину – до 350 тис. тонн, які постараємося рівномірно розподілити впродовж року», – повідомив перший віце-прем'єр Віктор Зубков.

Квоти на свинину планують скоротити із 472,1 тис. тонн у 2011 році до 425,1 тис. тонн у 2012 році.

На охолоджену і заморожену яловичину впродовж наступних двох років квоти залишаться незмінними – 30 тис. тонн і 530 тис. тонн, відповідно.

piginfo.ru

Виробництво м'яса в Росії збільшилося більш ніж на 12%

Виробництво м'яса в Росії на 1 листопада 2010 року зросло на 12,1% (свинина + 20,3%, птиця + 13,3%), а водночас імпорт скоротився майже на 20%. Про це повідомив перший віце-прем'єр Росії Віктор Зубков, підкресливши: «Споживчі ціни на м'ясо в цілому стабільні і не підвищуються». Разом із тим цього року від посухи постраждало 43 регіони Росії та 25 тис. господарств. Тому кормів було заготовлено на 23% менше, ніж торік. Прямі збитки від аномальної спеки перевищили 42 млрд рублів.

«Це можна порівняти з обсягом річного валового виробництва с.-г. продукції таких областей, як Самарська або Курська», – заявив Зубков.

interfax.ru

Третина свинарів покине бізнес



Приблизно третина виробників свинини в Бретані залишить свій бізнес до літа 2011р. Загалом у цій західній провінції Франції у свинарстві працює майже 6000 фермерів. Однак 5% можуть закрити свою справу вже до кінця року. Такі триважні сигнали озвучив регіональний відділ Французької сільськогосподарської організації (FRSEA – Federation regionale des syndicats d'exploitants agricoles).

Бретань – традиційно «свинарська» провінція Франції: загалом у країні 2009-го року виробили 14,8 млн. голів, із них 8,35 млн. – у Бретані. Згідно інформації FRSEA, вже третій рік поспіль сектор свинарства переживає не найкращі часи, і подальші перспективи доволі похмурі.

Голова спілки свинарів Британії відзначив: «Низькі ціни на свиней загнали виробників на межу виживання. Поточна ціна покриває лише витрати на корми, а на інші затрати та зарплату коштів не залишається. Багато виробників вже тривалий час залишаються у бізнесі тільки завдяки своїм резервним запасам».

pigprogress.net

У Черкаській області побудують свинокомплекс на 600 тисяч голів

У Монастирищенському і Христинівському районах Черкаської області побудують свинокомплекс на 600 тисяч голів, – найбільший галузевий проект із часів кризи.

Як повідомляють ЗМІ, ідею будівництва цього комплексу голова Черкаської облдержадміністрації Сергій Тулуб обговорив із Президентом України Віктором Януковичем.

Свинокомплекс матиме виробництво з приготування кормів, вирощування і відгодівлі тварин, переробки продукції і торгіву мережу для реалізації м'ясних продуктів.

В Черкаській держадміністрації сподіваються, що цей проект дозволить залучити в економіку області понад 250 млн. євро інвестицій, створити 4 тисячі робочих місць із середньою зарплатою працівників більше 2,5 тис. грн.

unian.net

Поголів'я свиней у Голландії знову росте

Хоча кількість ферм в Нідерландах скорочується, чисельність свиней зростає вже шостий рік поспіль.

Голландське центральне агентство статистики CBS підрахувало, що нині свинопоголів'я країни – 12,251 млн. голів, що на 1,1 млн. більше, ніж 2004-го року. Порівняно із 2009-м у 2010-му поголів'я свиней зросло на 700 тис. голів. За прогнозами CBS, найближчим часом зростання поголів'я свиней сповільниться, оскільки легальних дозволів на розширення дуже мало.

У середньому на кожній голландській фермі, утримується 1700 тварин, що на 8% більше, ніж торік. Загальна кількість свиноферм скоротилася – від 7 548 до 7 030, при чому кількість племінних ферм зменшилась із 3 127 до 2 951, а відгодівельних – із 6 518 аж до 5 952. Однак чисельність свиней зросла на 29 000 голів.

Вражає також те, що, за даними CBS, кількість дуже великих за голландськими стандартами свинокомплексів (5 000 свиней і більше) зросла на 20: нині у країні таких підприємств 133. Більшість великих ферм розташовані в Брабанті, де кількість великих ферм зросла із 58 до 74.

pigprogress.net



Євросоюзу загрожує дефіцит свинини



Виробництво свинини у ЄС може впасти на майже 3 млн. тонн уже впродовж наступних трьох років, – заявляє Національна асоціація свинарів (National Pig Association – NPA).

Звіти виробників свинини та інших учасників галузі, NPA прогнозують таке виробництво:

- 4% у 2011, скорочення виробництва на близько 880 000 тонн;
- 5% у 2012, скорочення виробництва на близько 1 060 000 тонн;
- 5% у 2013, скорочення виробництва на близько 1 007 000 тонн.

Дослідження NPA – перша в Європі спроба дати прогноз та серйозний аналіз можливих фінансових впливів на галузь низки обмежуючих факторів, з якими виробникам доведеться зіткнутися у наступні три роки: низькі ціни, подорожчання кормів, заборона станкового утримання поросних свиноматок у ЄС (стає чинною у січні 2012 року), нестабільність валют та небажання банків надавати кредити через сумніви у стабільності свинарського бізнесу.

Прогнози NPA ґрунтуються на звітах фермерів-свинарів та інших представників галузі свинарства низки країн, а особливо Данії, Німеччини, Франції, Голландії та Польщі, які сукупно виробляють 2/3 всієї свинини у ЄС.

Чимало європейських свинарів працюють у збиток вже понад п'ять років, а тому навряд чи втримається на плаву ще три роки. Мінімум третині буде важко перейти від станкового до вільного утримання поросних свиноматок (згідно вимог законодавства ЄС про добробут тварин) до 2012 року. Це коштуватиме їм £400 на кожну свиноматку. Цікаво, що упродовж наступних 10-ти років після 1999-го, коли у Великобританії було запроваджено аналогічну заборону на індивідуальне утримання свиноматок, чисельність свинопоголів'я скоротилася наполовину.

Генеральний менеджер NPA Барні Кей (Barney Kay) відзначив: «Під час аналізу та складання наших прогнозів ми користувалися тільки найновішою інформацією та звітами виробників основних «свинарських» країн ЄС, а також вивчали висновки офіційних представників Єврокомісії про вплив подорожчання кормів та вимоги перейти на вільне утримання. Проте ми припускаємо, що все одно могли недооцінити рівень проблем, з якими доведеться зіткнутися свинарству в ЄС, оскільки більшість виробників ще не вирішили: чи скоротять виробництво до 2012 року; чи такі вклядуть гроші у перехід на вільне утримання, чи продовжуватимуть працювати, як раніше, сподіваючись на те, що їх не викриють. Їхні рішення залежатиме від багатьох факторів, зокрема від врожаю пшениці наступного року, курсу обміну валют, економічного стану еврозони та готовності банків давати позики».

ThePigSite News Desk

Експорт свиней із Данії переживає застій

Зростання експорту товарних порослят і свиней із Данії може відчутно сповільнитися в 2010 та 2011 роках, зазначає Бюро сільськогосподарського маркетингу (agricultural marketing bureau – AMI). За прогнозами організації, експорт товарних свиней починає відчувати спадні тенденції.

Називають дві причини: перехід німецьких пеперобників на нову систему оплати та скорочення загального свинопоголів'я у Данії.

Нова автоматизована класифікація м'яса на бійнях дозволяє працювати із важчими товарними свинями, тому легші данські свині стають нецікавими. Цьогорічні обсяги поставок свиней стали результатом несприятливого економічного розвитку свинарства Данії – в жовтні 2010 експортні поставки були на 6% нижчими, порівняно із жовтнем 2009.

У серпні та вересні експорт товарних свиней впав до 74 000 голів. Минулого року показники були іншими – 180 000 голів свиней товарних кондицій. Згадується і третій фактор: ціни на туші, запропоновані Данією, майже зрівнялися із цінами німецьких конкурентів, що зробило експорт менш прибутковим.

Експорт порослят продовжуватиме зростати, однак не так стрімко, як у попередні роки. В перші дев'ять місяців 2010-го було експортовано понад 5,6 млн. порослят, що на 300 000 більше порівняно з аналогічним періодом 2009-го. Наразі експортовано 7 млн. гол. товарних порослят.

Якщо тенденція зберігатиметься, до кінця року приріст експорту становитиме максимум 500 000 гол. порівняно із попереднім роком. Тим часом експерти відзначають, що наступного року на збільшення експорту товарних порослят датським свинарям взагалі розраховувати не варто.

pigprogress.net

Польща планує збільшити експорт свинини в Україну

Виробництво свинини в Польщі стає збитковим. У 2010 р. імпорт м'яса (переважно із Данії та Голландії) перевищив експорт. Тому польські аграрії планують збільшити продажі свинини в Україну, Китай та деякі інші країни.

За інформацією Міністерства сільського господарства Польщі, причиною збитків є роздрібленість виробництва і дорожчі, ніж в інших країнах Євросоюзу, корми. У жовтні середня ціна свинини (живої ваги) становила 3,8 злотих/кг (10 гривень), що на 8% дешевше, ніж торік. За прогнозами така ціна збережеться до березня 2011 року. Тим часом собівартість свинини 6 злотих/кг.

Ситуація погіршується ще й через зміну гастрономічних вподобань поляків: із 2000 по 2009 рр.. споживання свинини в Польщі зросло з 39 до 42,5кг на людину, а курятини – з 14,7 до 25кг.

Польща покладає особливі надії на експорт своєї свинини до Китаю: вже підписано угоду щодо ветвиног до мяса, яке ввозиться в Китай, та розроблено зразок свідоцтва для свинини.

Іншим важливим експортним напрямком Польща бачить Україну. Вже зараз Польща – основний наш постачальник сала, жиру і м'ясних субпродуктів (до 55% від усього імпорту). Хоча останнім часом Держкомветмедицини незадоволений якістю імпортованих субпродуктів, оскільки в них дедалі частіше виявляють залишки антибіотиків та кишкову паличку. Попри те аналітики впевнені, що відомство не ризикне повністю заборонити імпорт субпродуктів із Польщі. Причин кілька. На українських бійнях відсутня технологія відокремлення сала від шкіри та розділення сала на легкоплавке бокове та тугоплавке хребтоне. Саме останнє входить до рецептів 70% ковбас, які виготовляються на Україні, і становить до 15% їх собівартості. При використанні українського сала відходи сягають 40%. 2006-го року заборона імпорту субпродуктів спровокувала подорожчання ковбасних виробів на 45%, тому скоріш за все відомство оголосить санкції тільки проти окремих польських постачальників.

delo.ua

Через запровадження заборони на індивідуальне утримання ціни на свинину підскочать



Рада Свинарства Нової Зеландії переконана, що запровадження заборони на індивідуальне утримання порослих свиноматок означатиме зростання цін, а тому чимало виробників будуть змушені покинути бізнес.

Оскільки переобладнання свинарників коштуватиме галузі понад \$20 млн., запровадження заборони новозеландці відстрочують до 2015 року.

Виконавчий директор Ради Сем МакАйвор (Sam McIvor) зауважив, що новий порядок спричинить подорожчання вітчизняної свинини, бекона та шинки, оскільки собівартість виробництва суттєво зростає, а споживачі купуватимуть дешевшу імпортовану продукцію. «Єдине, що ми можемо зробити в цій ситуації, це пояснювати споживачам, чому ми відрізняємося... та просити їх про лояльне ставлення».

У Новій Зеландії вимоги щодо добробуту свиней будуть одними із найсуворіших у світі. Нові вимоги передбачають, що до 2012 року свиноматки після запліднення повинні перебувати у станках не більше 4 тижнів, а до кінця 2015 року буде зовсім заборонено утримувати супоросних свиноматок у станках.

thepigsite.com

У 2011 р. світове виробництво свинини зростає на 2%



Мінсільгосп США очікує, що в 2011 р. виробництво м'яса в глобальному масштабі буде успішно розвиватися. При цьому світове виробництво свинини може зрости на 2% до 103,4 млн. т. До 80% цього зростання припаде на Китай. Глобальне виробництво м'яса бройлерів може зрости до 2% – 76,2 млн. т.

Якщо не буде серйозних епідемій, чимало країн зможуть збільшити виробництво м'яса за рахунок внутрішнього та експортного попиту: у цьому році почалося відновлення світової економіки, тому попит на червоне м'ясо зростатиме. Однак негативний вплив справлятиме подорожчання зернових.

proagro.com.ua



Всемирный Форум по Проблемам Кормления Животных 2010: Громкий успех в области здоровья и кормления животных

Ведущие международные специалисты в области кормления и здоровья животных встретились в рамках Всемирного Форума по Кормлению 2010 для обмена знаниями о ключевых тенденциях в области животноводства, обсуждения инновационной программы НутриЭкономика® – ноу хау компании БИОМИН, и конечно же для оживленных дискуссий относительно ключевых вопросов, с которыми сталкивается отрасль: наука, окружающая среда, управление и лидерство.



С 13 по 16 Октября 2010 года в Зальцбурге (Австрия), состоялся 4-й Всемирный Форум по проблемам кормления животных. Форум собрал более 700 делегатов из более чем 70 стран для участия в широкой дискуссии относительно новейших тенденций мирового рынка животноводства, кормления и кормопроизводства.

Являясь отраслевым научным событием №1 в мировом масштабе, Всемирный Форум по Кормлению Животных инициирует обсуждение важных вопросов и задач, которые стоят перед отраслью современного животноводства, способствует распространению информации о новейших научных разработках, а также способствует формированию основных направлений и стратегий развития животноводства и кормопроизводства в мире.

«Форум – это платформа для обмена знаниями, а также для построения длительных и прочных отношений» – заявил Глава правления компании БИОМИН Эрих Эрбэр в ходе своего выступления на открытии Форума. «Мы приглашаем представителей отрасли, ученых и всех заинтересованных лиц для совместной работы над формированием будущего нашей отрасли».

Первый день Форума был подытожен дискуссией о, ставшей еще более острой чем ранее, угрозе микотоксинов, а также профильными заседаниями на тему основных направлений развития отрасли животноводства.

Второй день Форума был посвящен вопросу влияния научных разработок и достижений на развитие животноводства и кормопроизводства в мировом масштабе («Прокладываемый Новый Путь») и программе НутриЭкономика®, созданной компанией БИОМИН для повышения эффективности производства путем концентрации на эффективных стратегиях кормления, хорошей бизнес-практике и рациональному использованию ресурсов.

Форум 2010 года был посвящен не только обсуждению инноваций, но и наглядно продемонстрировал их практическое применение во время презентации результатов и достижений программы БРЕЙН (B.R.A.I.N. – BIOMIN Research and Innovation Network). В 2010 году награды программы БРЕЙН, инициированной компанией БИОМИН, удостоился Тодд Эпплгейт, профессор, специалист широкого профиля по птицеводству факультета Зоотехнии Университета Прудью, США.

Также в программу второго дня Форума была включена серия стендовых докладов (порядка 120 иллюстраций), иллюстрирующая результаты работы ученых в области кормления животных.

*Больше информации Вы найдете на сайте
www.worldnutritionforum.info*

Контроль над
риском заражения
микотоксинами

На 1 поросенка больше

...от одной свиноматки в год – это результат кормления рационами, не содержащими микотоксины. Микотоксины ухудшают оплодотворяемость и общее состояние здоровья Ваших свиноматок.

Микофикс[®] – это правильное решение для контроля над риском заражения микотоксинами.



ООО БИОМИН УКРАИНА

ул. Щекавицкая, 30/39, оф. 167

04071, г. Киев, Украина

Тел.: + 38 044 360 1881, + 38 044 496 1763

факс: +38 044 207 1210

e-mail: office.ukraine@biomin.net

www.biomin.net

Результаты опытов, а также другую полезную информацию Вы найдете на сайте:

www.mycofix.biomin.net

ВИРОБНИЦТВО СВИНИНИ В УКРАЇНІ

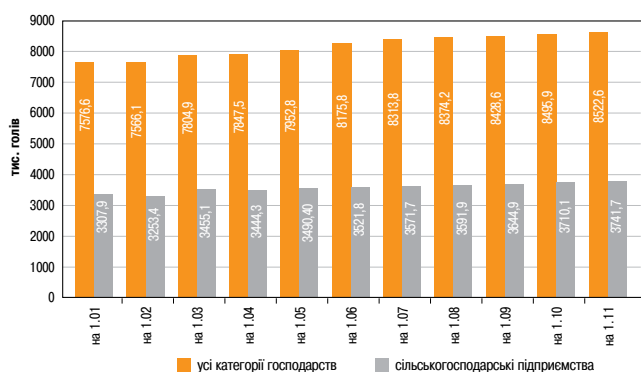


Рис. 1. Чисельність поголів'я свиней станом на 1 листопада 2010 року (за даними Держкомстату)

На 1 листопада 2010 року в усіх категоріях господарств налічується 82522,6 тис. свиней. З них 37414,7 тис. голів утримують у сільськогосподарських підприємствах і 4780,9 тис. – у присадибних господарствах.

У порівнянні з попереднім роком чисельність поголів'я, що утримується усіма категоріями господарств, зросла на 11,6%. При чому ріст поголів'я у сільськогосподарських підприємствах перевищує ріст поголів'я у присадибних господарствах – 12,4% проти 11,0%. Станом на 1 листопада 2009 року загальне поголів'я свиней в Україні налічувало 7638,5 тис. голів.

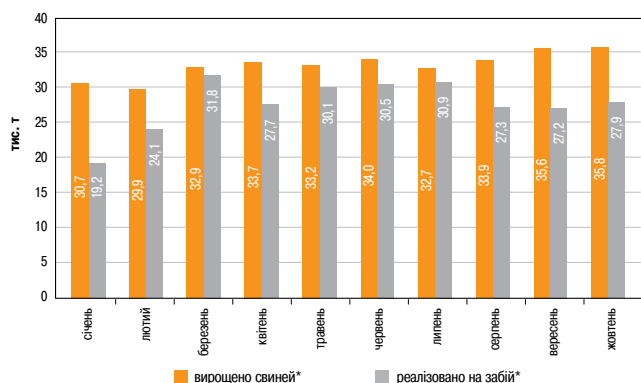


Рис. 2. Виробництво свинини сільськогосподарськими підприємствами України (за даними Держкомстату)

Загалом від початку року у виробництві свинини сільськогосподарськими підприємствами спостерігається позитивна динаміка. Так, станом на 1 жовтня від початку року збільшилися об'єми і виробництва (+16%), і реалізації свинини (+45%). Однак чітка тенденція відсутня. Якщо вирощування свиней характеризується постійним ростом, то через нестабільну цінову динаміку на українському ринку свинини показники реалізації коливаються.

ВИРОБНИЦТВО М'ЯСА ТА М'ЯСНИХ ПРОДУКТІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗА ПЕРІОД СІЧЕНЬ–ВЕРЕСЕНЬ 2010 РОКУ

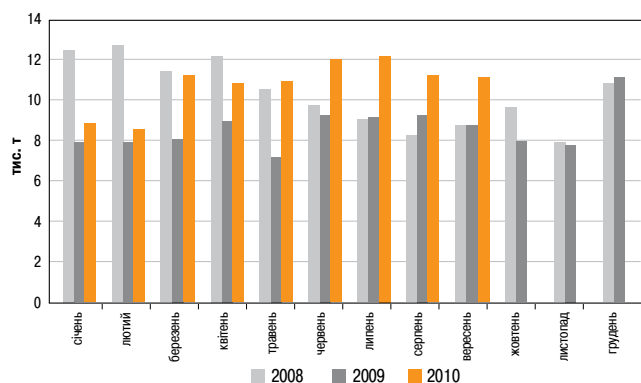


Рис. 3. Виробництво свинини свіжої (парної) чи охолодженої, тис. т (за даними Держкомстату)

Виробництво свіжої та охолодженої свинини з другого півріччя 2010 року випередило темпи 2008 та 2009 років. Переробними підприємствами у вересні 2010 року було вироблено 11,3 тис. т свіжої свинини. Це на 27% більше ніж у 2009 (8,9 тис. т) і 2008 (8,9 тис. т) роках.



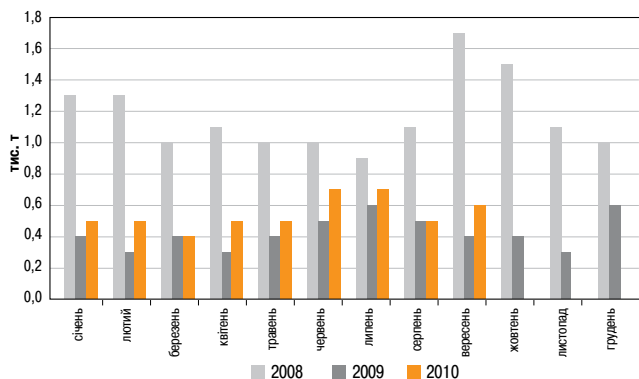


Рис. 4. Виробництво свинини мороженої, тис. т (за даними Держкомстату)

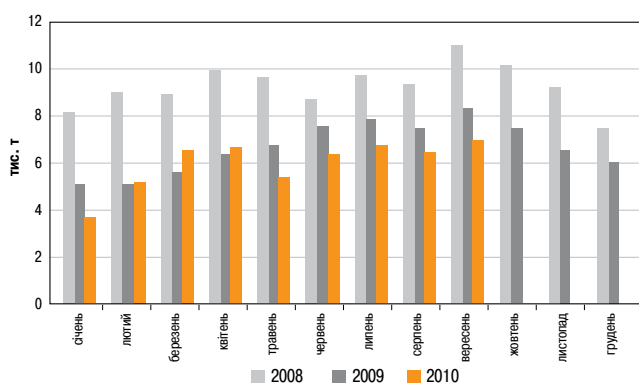


Рис. 5. Виробництво яловичини і телятини свіжої (парної) чи охолодженої, тис. т (за даними Держкомстату)

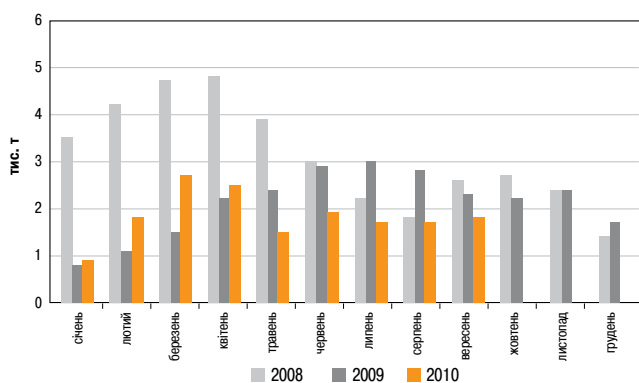


Рис. 6. Виробництво яловичини і телятини мороженої, тис. т (за даними Держкомстату)

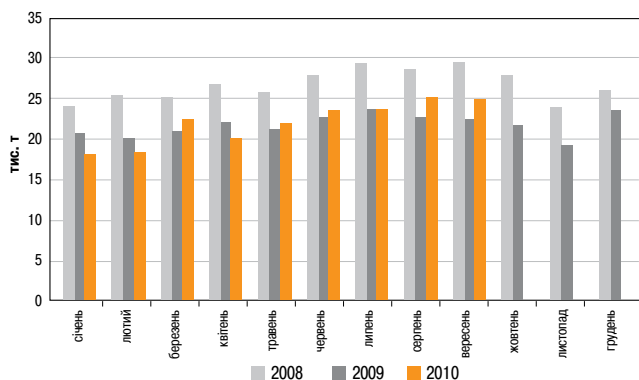


Рис. 7. Виробництво ковбасних виробів, тис. т (за даними Держкомстату)

Виробництво свинини мороженої, навпаки, знизилось порівняно із 2008 роком, але вище, ніж у 2009 році. Пояснити це можна нестачею сировини для переробних підприємств на ринку – можливостей створювати запаси немає.

У вересні 2010 було вироблено 0,6 тис. т мороженої свинини, що на 65 % нижче, ніж у 2008 році, але на 50% більше, як у 2009 році.

У розрізі 2008-2010 років найменше яловичини вироблено переробними підприємствами протягом 2010 року. На це впливають панівні у вирощенні великої рогатої худоби тенденції – скорочення поголів'я з року в рік.

Так, у вересні 2010 року яловичини й телятини свіжої було вироблено 7,0 тис. т, тоді як у вересні 2008 – 11,1 тис. т, а у 2009 – 8,4 тис. т.

Отже, виробництво м'яса яловичини скоротилось у 2010 році на 37% порівняно із 2008 і майже на 17% порівняно із 2009 роком.

На ринку мороженого м'яса яловичини ситуація вкрай незадовільна. Тенденція до скорочення виробництва цього виду продукції яскраво прослідковується ще з початку другого півріччя 2008 року.

Конкуренцію українській яловичині складає дешевша сировина з Бразилії, Польщі, Голландії. У вересні 2010 року підприємствами переробної галузі вироблено мороженої яловичини і телятини 1,8 тис. т – на 22% менше, ніж у вересні 2009-го (2,3 тис. т) і на 31% менше ніж у вересні 2008-го (2,6 тис. т).

Ковбасні вироби – продуктивний лідер з боку переробних підприємств. Виробництво ковбасних виробів хоча й знаходиться на нижчому рівні, ніж протягом двох попередніх років, але тенденція 2010 року позитивна. Висхідна динаміка об'ємів виробництва спостерігається із січня 2010-го.

Виробництво ковбасних виробів у вересні 2010-го склало 25,1 тис. т. Приріст виробництва від 1 січня 2010 року сягнув 38% порівняно із січнем 2010-го. У порівнянні із вереснем 2009-го виробництво ковбасних виробів зросло на 11,5%. Але у порівнянні із вереснем 2008-го (29,6 тис. т) – знизилось на 15%.



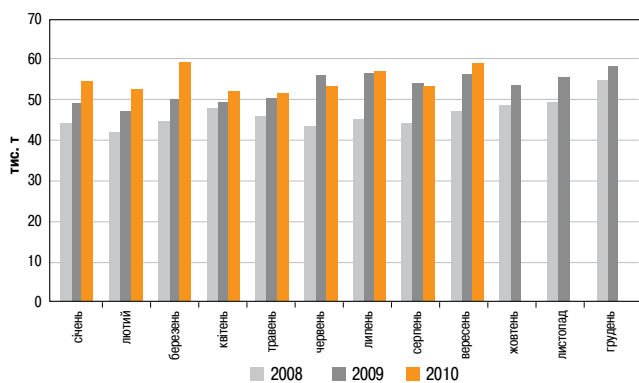


Рис. 8. Виробництво м'яса і субпродуктів харчових свіжих чи охолоджених із свійської птиці, тис. т (за даними Держкомстату)

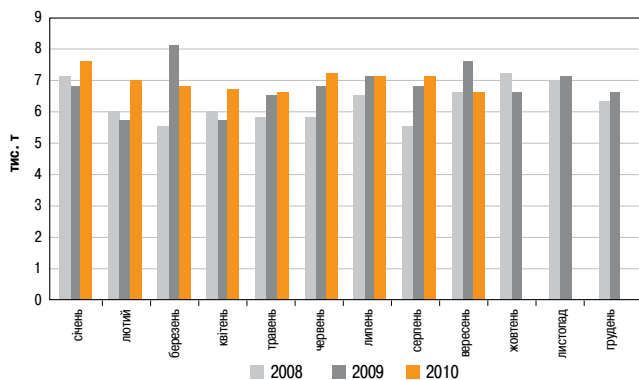


Рис. 9. Виробництво м'яса і субпродуктів харчових морожених із свійської птиці, тис. т (за даними Держкомстату)

Виробництво м'яса та продуктів свійської птиці демонструє добрі результати протягом останніх років. Так, у березні 2010-го зафіксовано найвищий показник виробництва даної продукції переробними підприємствами – 58,9 тис. т.

У вересні 2010 року переробними підприємствами було вироблено м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці свіжих і охолоджених 58,7 тис. т. Це на 4,4% більше, ніж у вересні 2009 року (56,2 тис. т) і на 25% вище від показника вересня 2008 року (46,9 тис. т).

Найвищий показник виробництва м'яса і субпродуктів свійської птиці морожених зафіксовано у березні 2009 року – 8,1 тис. т.

Протягом 2010-го у виробництві м'яса і субпродуктів свійської птиці спостерігаються коливання із піками у січні та червні. У вересні виробництво переробними підприємствами м'яса і субпродуктів свійської птиці морожених знизилось до рівня травня – 6,6 тис. т.

Такі ж об'єми виробництва м'яса і субпродуктів свійської птиці морожених були зафіксовані у вересні 2008-го, але це на 13% нижче від рівня вересня 2009-го.

РИНОК КОРМІВ

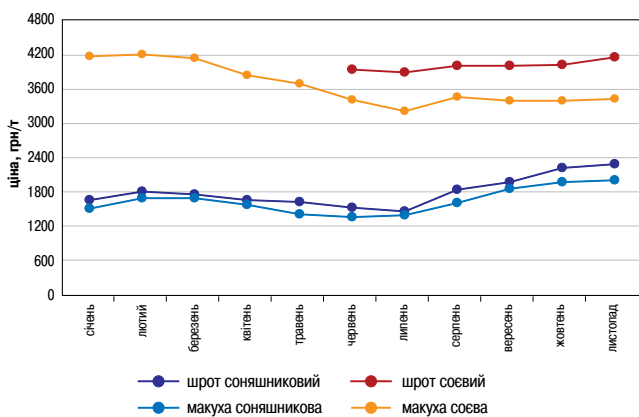


Рис. 10. Динаміка цін на концентровані корми у січні–листопаді 2010 р.

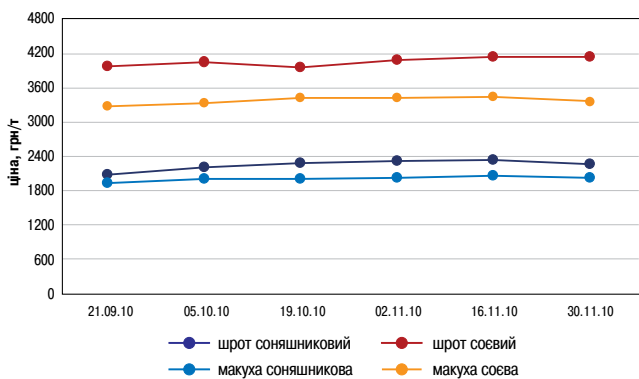


Рис. 11. Динаміка цін на концентровані корми (по тижнях)

Ріст цін на концентровані корми, що стартував в липні 2010 р., продовжувався до середини листопада (рис. 10). Подорожчання стало наслідком цінової політики на ринку олійних культур. Насіння соняшнику та боби сої від початку маркетингового року 2010/11 зросли в ціні на 66% та 48% відповідно. За період із липня по листопад 2010 р. шрот соняшниковий подорожчав на 56% із 1470 грн/т до 2290 грн/т, а макуха соняшникова – на 44% із 1390 грн/т до 2000 грн/т.

У другій половині листопада концентровані корми подешевшали (рис. 11), незважаючи на те, що ціна сировини (насіння соняшнику, боби соєві) продовжує зростати. Причина – падіння попиту споживачів на занадто дорогую продукцію.

30 листопада 2010 р. вартість шроту соняшникового була зафіксована на рівні 2250 грн/т, що на 3,3% дешевше, ніж 2 тижні перед тим (станом на 16.11.2010) (рис. 4). Макуха соняшникова за 2 тижні подешевшала майже на 2% і коштувала 2000 грн/т (станом на 30.10.2010). Шрот соєвий коштував 4200 грн/т, макуха соєва подешевшала на 2% (70 грн/т) до 3400 грн/т (рис. 4).



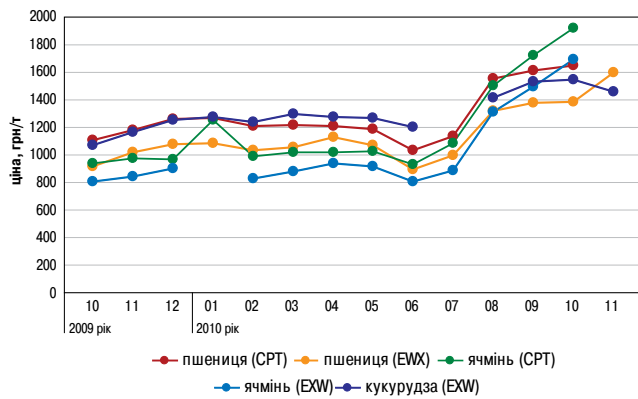


Рис. 12. Динаміка цін на фуражне зерно у січні–листопаді 2010 р.

Ціни на зернові культури в Україні за календарний рік (жовтень, 2009 – жовтень, 2010) зросли за всіма позиціями (рис. 12). Так, ціна на фуражну пшеницю (на умовах СРТ) у жовтні 2010-го становила 1650 грн/т, тобто зросла на 50% по відношенню до жовтня попереднього року, коли ціна була 1100 грн/т. Вартість фуражної пшениці (на умовах ЕХВ) за відповідний період збільшилася на 51% і у жовтні 2010-го становила 1390 грн/т, тоді як у 2009-му – 920 грн/т.

Кукурудза за звітний період подорожчала на 45%. Ціна (ЕХВ) на кукурудзу у жовтні 2010-го становила в середньому 1550 грн/т, тоді як у жовтні попереднього року – 1070 грн/т.

Ціни на ячмінь випередили решту зернових. Протягом періоду жовтень, 2009 – жовтень, 2010 вартість ячменю (СРТ) збільшилася на 102% і у жовтні 2010-го сягнула позначки 1920 грн/т проти 950 грн/т у жовтні 2009-го. Ціна на ячмінь (ЕХВ) сягнула рівня 1700 грн/т, тобто зросла на 110% порівняно із жовтнем 2009-го – 810 грн/т.

У зв'язку із введенням квот на експорт зерна з України закупівля основних культур у портах призупинена. Тривають закупівлі лише на елеваторах (на умовах ЕХВ) і лише пшениці фуражної та кукурудзи. Станом на 30 листопада 2010 р. зафіксовано ціну на фуражну пшеницю 1600 грн/т, а на кукурудзу – 1520 грн/т.

Аналітичний портал про рослинництво
www.ZernoUA.info

- щоденні новини;
- аналіз ринку зернових та олійних;
- закупівельні ціни від зернотрейдерів;
- ціни на шрот та макуху;
- та багато іншого.

РИНОК СВИНИНИ

НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СВИНИНИ СИТУАЦІЯ НЕОДНОЗНАЧНА

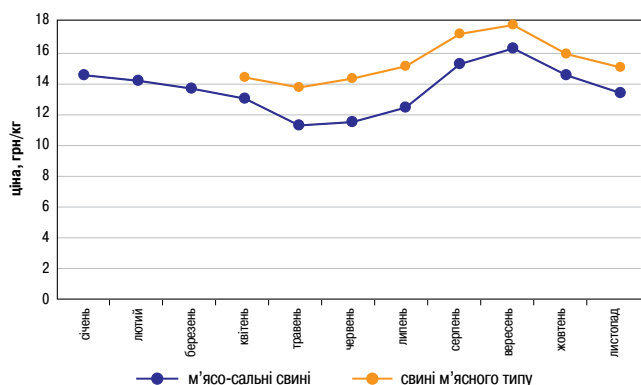


Рис. 13. Закупівельні ціни на свиней у живій вазі, грн/кг, січень-листопад 2010 року (за даними переробних підприємств)

Зниження закупівельних цін на свиней, яке розпочалось у вересні, триває. Переробники таке явище пояснюють ситуацією в мережах роздрібною торгівлі: падає попит на м'ясні та ковбасні вироби з боку споживача через низьку платоспроможність. Відповідно, переробні підприємства не в змозі запропонувати високих цін на свиней у живій вазі безпосереднім виробникам свинини.

Виробники свинини, в свою чергу, не погоджуються здавати свиней за такими цінами, через що переробні підприємства відчують нестачу сировини.

За період вересень-листопад 2010-го ціна на м'ясо-сальних свиней впала на 17,6% (2,9 грн/кг). Коли у вересні переробні підприємства пропонували в середньому по Україні 16,40 грн/кг живої маси, то вже в листопаді – 13,50 грн/кг.

Тим часом ціни на свиней м'ясного типу знизились із 17,9 грн/кг у вересні до 15,20 грн/кг у листопаді. Падіння ціни становить 15,4% (2,80 грн/кг).

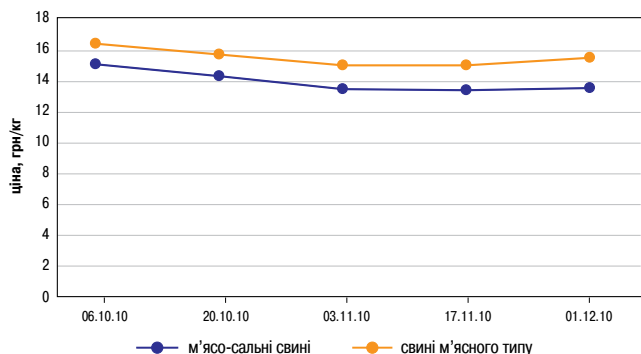


Рис. 14. Закупівельні ціни на свиней у живій вазі, грн/кг, по тижнях (за даними переробних підприємств)

На ринку свиней на забій спостерігається невелике поживлення. За останні два тижні закупівельні ціни на м'ясо-сальних свиней зросли на 1% і становлять в середньому по Україні 13,55 грн/кг живої маси.

Станом на 1 грудня 2010 р. ціни на свиней м'ясного типу коливаються в межах 15-16 грн/кг.

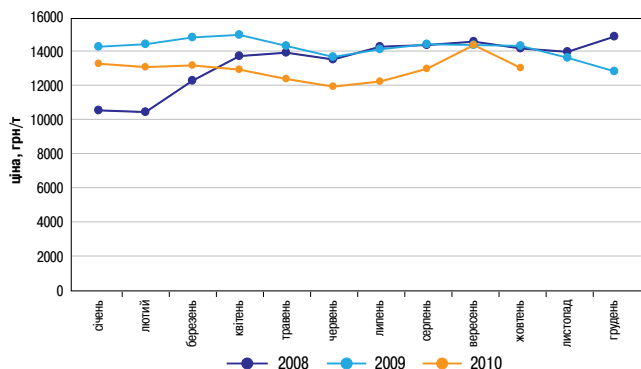


Рис. 15. Ціни на свиней (середні за місяць), проданих сільськогосподарськими підприємствами всіма каналами реалізації в 2008-2010 роках, грн/т, включаючи дотації з ПДВ (за даними Держкомстату)

Ціни на свинину традиційно коливаються протягом року. Рівні цін 2008, 2009 і 2010 років значно відрізняються. На початку 2010-го ціни на свиней у живій вазі знаходились в діапазоні між 2008 і 2009 роками. Однак, вже у квітні вони опустились нижче рівня двох попередніх років. Після обнадійливої висхідної тенденції у літні місяці – розпал «сезону відпусток та барбекю», коли попит на свинину традиційно росте, – вже у кінці вересня ціни на свиней опустилися нижче рівня 2008 та 2009 років, де і знаходяться дотепер.



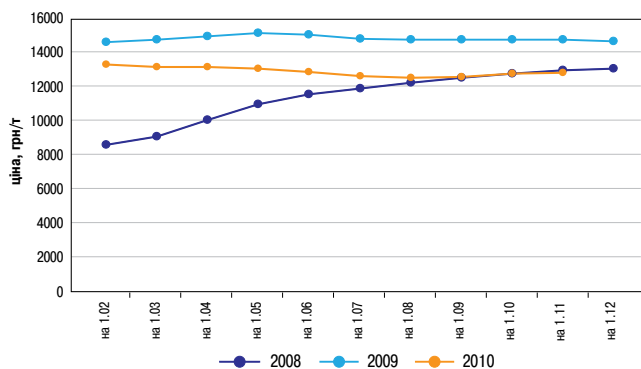


Рис. 16. Ціни на свиней (станом на 1 число місяця), проданих сільськогосподарськими підприємствами всіма каналами реалізації в 2008-2010 роках, грн/т, включаючи дотації з ПДВ (за даними Держкомстату)

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК СВИНИНИ: СТАБІЛЬНІСТЬ ЦІН ПІДТРИМУЄ РЕКОРДНИЙ ЕКСПОРТ

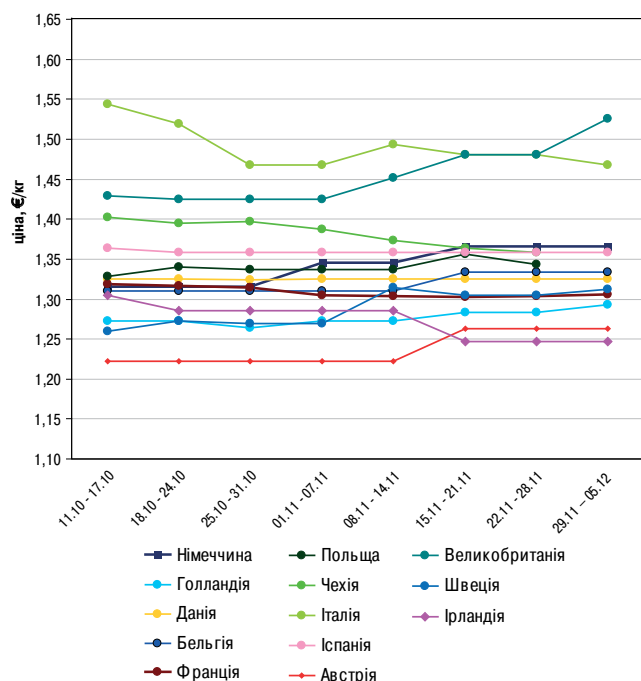


Рис. 17. Ціни на свиней у основних виробників свинини в ЄС

За традиційним для цієї пори року сценарієм, європейський ринок свинини протягом останніх кількох тижнів залишається стабільним.

Ціни на свиней забійних кондицій тримаються на незмінному рівні у всій Європі. Цьому сприяє ситуація на ринку свинини у Німеччині, що останнім часом є барометром загальноєвропейських тенденцій у галузі. Найбільшою стійкістю відзначаються котирування на ринках Німеччини, Голландії, Данії, Іспанії та Австрії. Котирування у Східній Європі (Польща, Чехія) залишаються слабкими.

Загалом відносно стабільність ринку свинини у Європі пояснюють рекордними об'ємами свинини, експортованої із ЄС. Згідно статистичних даних АМІ (англ. Agricultural marketing bureau – Бюро сільськогосподарського маркетингу), експортні поставки у серпні – вересні 2010 року зросли на 14% порівняно із аналогічним періодом попереднього року: найбільше свинини було експортовано до Росії, в той же час експорт живих свиней у цьому напрямку відчутно скоротився.

Є питання по свинарству?



Шукайте відповіді на

www.PigUA.info

Новини галузі :: Ціни та аналітика
Технології :: Гаряча тема
Інтерв'ю :: Ферми України
Торговий майданчик

За підтримки:



Табл. 1. Ціни на свиней в деяких країнах ЄС, €/кг

	Німеччина	Голландія	Данія	Франція	Польща	Австрія	Великобританія
січень	1,246	1,224	1,161	1,183	1,201	1,24	1,503
лютий	1,316	1,297	1,211	1,248	1,183	1,32	1,511
березень	1,265	1,244	1,267	1,269	1,242	1,292	1,492
квітень	1,266	1,263	1,265	1,254	1,224	1,288	1,551
травень	1,291	1,276	1,25	1,262	1,224	1,302	1,533
червень	1,474	1,466	1,468	1,418	1,405	1,475	1,727
липень	1,33	1,316	1,299	1,299	1,265	1,338	1,571
серпень	1,432	1,383	1,417	1,419	1,524	1,341	1,626
вересень	1,316	1,264	1,324	1,314	1,471	1,364	1,614
жовтень	1,388	1,356	1,377	1,318	1,362	1,348	1,604
листопад	1,358	1,279	1,325	1,354	1,389	1,373	1,628

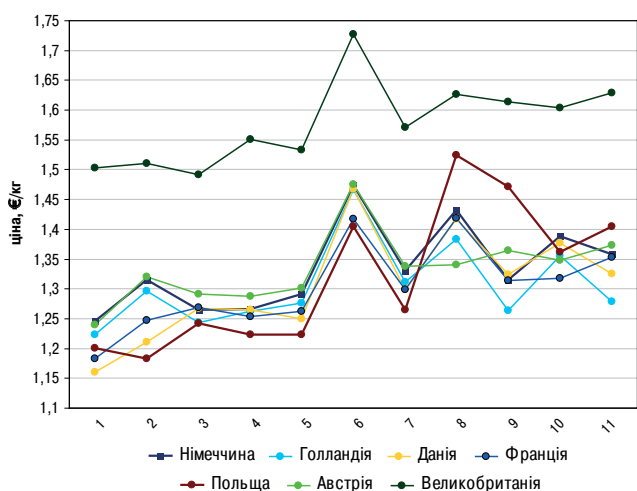


Рис. 18. Ціни на свиней в деяких країнах ЄС, січень-листопад 2010 року
Примітка: щоб забезпечити максимально достовірний аналіз, офіційні дані про ціни в різних країнах Європи скореговані відповідно до базової умови.

Базова умова: 56% пісного м'яса, ціна від виробника, забійний вихід 79% (відношення маси неохолодженої туші до живої маси перед забоям), без урахування ПДВ.

Динаміка закупівельних цін на свиней у Європі відзначається традиційними коливаннями «вгору-вниз». І як видно з рис. 18, із настанням холодів та наближенням новорічних свят ціни потягнулись вгору.

За період жовтень-листопад 2010 року ціни на свиней понизились у Голландії, Данії та Німеччині на 5,7, 3,7% та 2,2% відповідно. У Австрії, Великобританії, Польщі та Франції за звітний період ціни піднялись на 1,8%, 1,5%, 2% та 2,7% відповідно. Безперечний лідер за ціновим рівнем – Великобританія, де на бійнях свиней приймають по 1,628 євро/кг.

Разом із тим, асоціації свинарів ЄС б'ють на сполох: значна частина свинарів Франції, Великобританії, Данії, Польщі та деяких інших країн вже кілька років поспіль працюють у збиток і виживають тільки завдяки резервам.

НАШЕ ДОСЛІДЖЕННЯ

РЕГІОНИ – ЛІДЕРИ З ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ

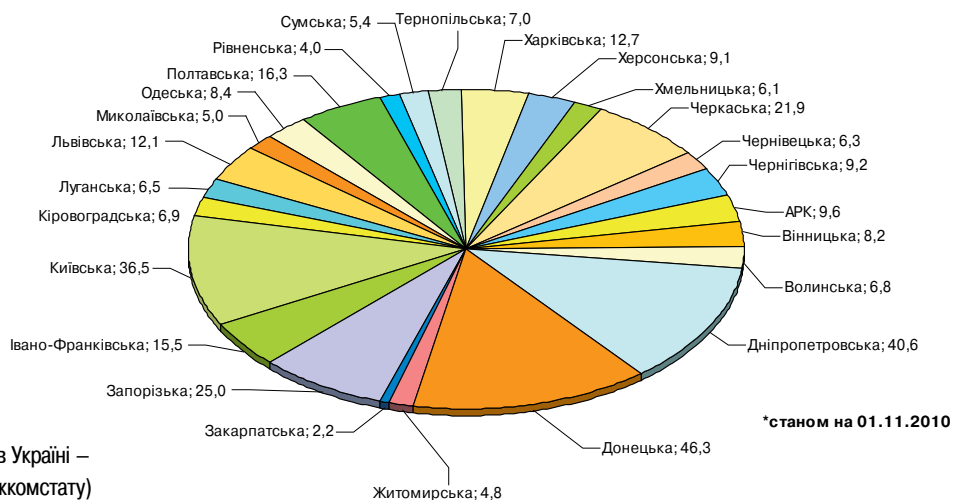


Рис. 19. Промислове виробництво свинини в Україні – регіональний розподіл, тис. т (за даними Держкомстату)



Станом на 1 листопада 2010 року абсолютний лідер з виробництва свинини на промисловому рівні – Донецька обл. За січень–жовтень 2010 року с. г. підприємствами області було вирощено 40,7 тис. т свиней, що становить 13,9% від загального об'єму промислового виробництва в Україні. Трійку лідерів замикають Дніпропетровська (40,6 тис. т) та Київська (36,5 тис. т) області, частка яких на ринку свинини України становить 12,2% та 11,0% відповідно.

Решту областей та Автономну республіку Крим ми вирішили розподілити на 2 групи:

Перша група – ті, в яких переважає вирощування свиней у присадибних господарствах. Об'єми виробництва свинини с.-г. підприємствами в цих регіонах коливаються в межах від

2,2 до 9,6 тис. т. До групи належать: АРК, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська. Лідерами серед цих областей є АРК, Чернігівська, Херсонська та Одеська області.

Друга група – області, в яких досить розвинуте промислове виробництво свинини. Об'єми вирощування свиней в таких областях сягають 12,1 – 25,0 тис. т у живій вазі. Це Харківська, Івано-Франківська, Львівська, Полтавська та Черкаська області. Лідируючу позицію у категорії займає Черкаська обл., в якій за період січень–жовтень 2010 року було вирощено (у живій масі) 21,9 тис. т свиней.

ТОП-15 СВИНОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ за об'ємами вирощеної продукції (за даними господарств на 01.11.2010)

Місце у рейтингу	Господарство	Загальна кількість поголів'я, голів	Відпущено на переробку, кг (в живій масі)	Продано на дорощування, голів
1	ЗАТ «АПК_Інвест»	102 000	14 000 000	-
2	ТОВ «Агропромислова Компанія»	101 400	11 200 000	-
3	ТзОВ «Даноша»	93 000	10 000 000	35 000
4	ТОВ «Бахмуцький аграрний союз»	82 000	9 275 000	-
5	ВАТ Агрокомбінат «Калита»	71 390	8 503 837	82 213
6	СВАТ «Слобожанський»	59 319	3 754 967	-
7	ТОВ «Галичина-Захід»	48 000	7 786 500	22 205
8	СП ТОВ «Нива Переяславщини»	47 091	5 653 047	-
9	ДП «Ілліч-Агро-Донбас»	42 820	3 596 090	-
10	ТОВ «Глобинський свинокомплекс»	40 083	6 050 000	-
11	ПАП «Агропродсервіс»	31 500	2 700 000	18 360
12	ТОВ Агрофірма «Держиниць»	29 114	2 600 000	7 933
13	СТОВ «Дружба народів»	27 900	3 232 000	-
14	ТОВ «Деміс Агро»	21 548	2 499 000	-
15	ПрАТ «Племінний Завод «Агро-Регіон»	14 534	1 715 499	-

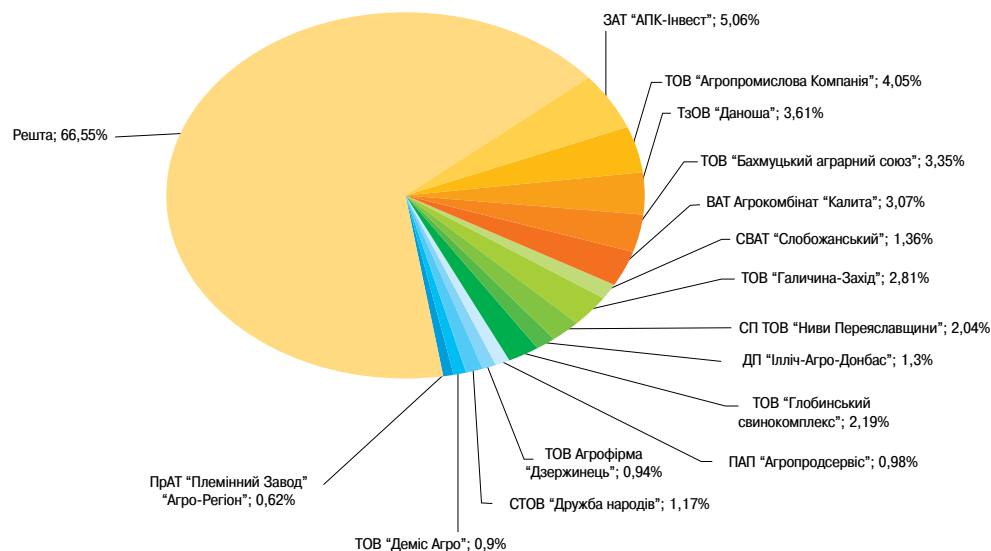


Рис. 20. Частка ТОП-15 свиного господарств у загальному об'ємі промислового виробництва свинини України (станом на 01.11.2010 за даними господарств)



ТОВ «ГАЛИЧИНА-ЗАХІД» – З РУЇН ДО КРАЩИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПОКАЗНИКІВ



ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Кебал Ярослав Володимирович,
перший заступник генерального директора
ТОВ «Галичина-Захід», Львівська область

Народився на Житомирщині у 1982 році. За спеціальністю інженер-машинобудівник сільського господарства. Закінчив Житомирський агротехнічний коледж та бакалаврат Житомирського національного агроекологічного університету. Ще студентом здобув серйозний досвід на одній із найсучасніших та найбільших свиноферм Данії: працював на всіх ланках і пройшов шлях від рядового працівника комплексу до керівника підрозділу. Створити схоже підприємство на батьківщині – його ідея.

Освічений та енергійний. Одружений. Серед захоплень – автомобілі: «Про автомобілі можу говорити і слухати годинами. Коли мав час, із задоволенням копирсався під капотом, відновлюючи безнадійний, здавалося б, металобрухт».

МИ ПРОСУВАЛИСЯ ДО МЕТИ, ЯК ПОТЯГ ПО БЕЗКОЛІЙЦІ

– В Україні молода людина, яка присвятила себе свинарству поки що дивина. А тим більше, коли вона у 27 років – друга за посадою на такому великому комплексі, як ТОВ «Галичина-Захід». Як ви потрапили в цей бізнес і чому саме на ньому зупинили свій вибір?

– Все почалося давно, ще коли я

поїхав працювати за кордон – на свиноферму до Данії. Мені пощастило здобувати досвід на одній із найбільших (2200 свиноматок) та найтехнологічнішій на той час свинофермі, яка крім того має доволі потужний комбікормовий завод, власну біогазову установку та м'ясокомбінат, що загалом є незвичним для датських свиноферм. Коли пропрацював на комплексі три роки задумався над тим, щоб організувати щось подібне вдома. Моя ідея

сподобалася одному з братів власника ферми, на якій я працював, і в 2004 році ми разом із ним приїхали на Україну. Часи тоді були неспокійні, але моїх датських колег це, навпаки, надихнуло. Упродовж двох років ми шукали підходяще приміщення. Зрештою зупинилися на колишній свинофермі поблизу с. Кавсьько, так званому 54-тисячнику, яких у радянській Україні було близько 20.

– А чому саме на Західній Україні?

– В Україні майже всі ферми розташовані або в селі, або край села, тобто ви можете наростити поголів'я до тисячі свиней, а далі екологія «не пускає». А ця ферма підійшла за всіма екологічними стандартами: достатньо землі та витримано вимоги щодо віддаленості від населених пунктів. До реалізації проекту долучилося багато датських інвесторів, оскільки самі власники не змогли освоїти такі великі капіталовкладення.

– Що було найважчим?

– Старт. Ми просувалися до мети, як потяг по безколіїці, адже ніхто з конкурентів не підкаже тобі правильний шлях і не застереже від помилок. Ми були одні з перших в Україні, хто ввів свиноматок до статутного фонду. Це було дуже нелегко, зважаючи на вагон паперів, дозволів, пояснень та аргументів, які необхідно було зібрати і надати, не згадуючи вже час та нерви. Зараз справи налагодилися, особливо завдяки тому, що в нас сформувався правильний колектив, що має досвід, знання, а головне – бажання ставити цілі та їх досягати. Крім того нам пощастило із генеральним директором: Уле Йоргенсен професіонал у свинарстві, справді мудрий і далекоглядний менеджер. До речі, в Україні живе із 2000 року.

– А через ваш вік не виникало ніяких казусів?



— Бувало... Особливо на рівні різних управлінь та міністерств. Відчувався певний скепсис. Але ж то тільки зустрічають «по одежі», а далі за тебе скажуть твої справи.

НА ЯКІСНИЙ ПРОДУКТ ЗА БУДЬ-ЯКИХ УМОВ Є ПОПИТ

— Якими досягненнями «Галичина-Захід» пишається найбільше ?

— По-перше, команду, тому що кадри справді вирішують усе. По-друге, тим, що ми підняли комплекс буквально з руїн та налагодили ефективне виробництво. І, звичайно, нашим поголів'ям, оскільки наші свині та поросята щонайвищої якості, вільні від будь-яких хвороб, тому недаремно користуються сталою популярністю. Звичайно, і ми відчуваємо коливання цін, але роки роботи на ринку доводять, що на якісну продукцію за будь-яких умов є попит. Свиней на забій ми реалізуємо здебільшого на переробні підприємства Західної України, а також частково Києва та Білої Церкви. А от географія наших клієнтів, які купують поросят на дорошування, доволі широка: від Львова до Луганська. Ми реалізуємо поросят вагою 20–25 кг, бо господарства вважають, що чим менше важить, тим дешевше. Але я радив би переглянути цю практику: поросята по 30 кг менше піддаються стресу, тому, купляючи таких тварин на відгодівлю, господарство мало б 0,3–0,4% падежу, а то й менше.

КОМАНДА, ГЕНЕТИКА, ТЕХНОЛОГІЇ, УПРАВЛІННЯ

— Які кроки та технологічні рішення дали високі показники?

— Окрім персоналу, наш успіх — на трьох китах: генетика, управління, технології.

У нас найкраще поголів'я датської генетики. Вибір був цілком свідомий, адже «Запорожцеві» на перегонах «Формула-1» потикалися нічого. А першокласному поголів'ю потрібні відповідні умови, щоб якнайповніше реалізувати свій потенціал.

На господарстві застосовуємо тільки штучне запліднення — це і контроль якості, і заощадження

коштів. Свиноматок після запліднення утримують у індивідуальних станках 28–35 днів, а після УЗД — сканування і підтвердження поросності — їх переводять у загони вільного утримання. Бо коли тварини вільно рухаються, у них здорові ноги та правильно розвивається тіло, що особливо важливо під час опоросу та лактації.

Кнурів утримуємо в окремому приміщенні: просторі загони площею 9 м², лише частина підлоги — дренажна сітка, решта — з монолітного утепленого бетону, щоб тварина не травмувалася. З тієї ж причини фантом для забору сперми вносять у клітку до кнура, а не навпаки: під час перегону в окрему клітку із фантомом «зустріч» з іншими кнурами провокує стрес, агресивну поведінку тварини, що може спричинити травми. У своїй клітці кнур спокійніший і має вищу продуктивність.

Ми використовуємо збалансовані корми найвищої якості власного виробництва, причому для свиноматок і дорошування сухі, а на відгодівлі — рідкі.

— Чому саме так?

— Це один із шляхів економії. При рідкій годівлі є можливість додавати побічні продукти харчової промисловості і таким чином заощаджувати на інгредієнтах.

Для свиноматок використовуємо тільки сухі корми, тому що вони дуже чутливі до рівня кислотності корму, від якої залежить лактаційна здатність. А контролювати і підтримувати на потрібному рівні рН у рідких кормах майже нереально.

Так само з міркувань економії сухий корм у цехах супоросних свиноматок та на дорошуванні дозовано подається прямо на підлогу, а не в годівниці. Звичайно системи електронної годівлі, які розпізнають тварин за чіпами і дають індивідуально підбрану норму, — варіант ідеальний. Але затратний. Обираючи між «у годівниці» і «на підлогу», ми зупинилися на останньому, тому що у стаді завжди є домінуючі та підлеглі тварини. Часто домінуючі не підпускають слабших до годівниці, а коли корм на підлозі, у слабшої тварини завжди є можливість підійти збоку чи ззаду. При цьому персонал контролює си-



Фото 1. «Галичина-Захід» відновлювала свій комплекс буквально з руїн.



Фото 2. Датське поголів'я з найвищим, «червоним», статусом здоров'я.



Фото 3. Після тривалої подорожі найкращі датські свинки на українській землі.



Фото 4. Сухий корм супоросним свиноматкам та поросят на дорошуванні подають дозовано на підлогу.



Фото 5. Триває реконструкція ферми під відгодівлю.



Фото 6. Відгодівельний комплекс. Залишилися штрихи.



ДОСЬЄ – ПІДРИЄМСТВО

ТОВ «Галичина-Захід»,

Львівська область, Стрийський район

ТОВ «Галичина-Захід» – підприємство зі 100-відсотковими датськими інвестиціями. Входить до десятка найпотужніших українських свиногосподарств. Один із ініціаторів та засновників Асоціації виробників свинини України.

Історія: 2006 року після тривалих переговорів купили майже зруйнований свинокомплекс радянських часів, розрахований на 54 тис. голів свиней у рік, що знаходиться поблизу села Кавсько. Тоді ж почали масштабну реконструкцію виробничих та адміністративних приміщень: повністю демонтували старі системи комунікацій та гноювидалення, відновили всі конструкції будівель, встановили нові комунікації, замінили та утеплюли дах, збудували гноессховище. На всіх комплексах – сучасне високотехнологічне обладнання, газове опалення. Вже у 2007 році завезли перше поголів'я: 1970 свиноматок та 30 кнурців датської генетики порід Ландрас, Дюрок і Йоркшир із найвищим статусом здоров'я, так званим червоним SPF.

Здобутки: підприємству належать 412 га господарського подвір'я, із них 47 га – під виробничими спорудами. Трохи більше року працює оснащений найновішим обладнанням та лабораторією комбікормовий завод потужністю 15 тонн на добу. Побудовано складські приміщення на 12 тис. тонн для зберігання сировини. На 3500 га землі вирощують пшеницю, ячмінь, кукурудзу та ріпак. Мають власний машинно-тракторний парк, особлива гордість якого – гусеничний трактор Challenger потужністю 600 к. с. (єдиний такого класу в Україні). Реконструкцію та виготовлення деяких бетонних конструкцій для свинокомплексів робить власна будівельна бригада. Загалом на підприємстві працює 220 осіб, 40 із них – у свинарстві. Підприємство спеціалізується на вирощуванні та реалізації високоякісного товарного поголів'я на забій (у 2010 році реалізували 68 тис. голів) та товарних поросят трьохлінійного гібриду Д х Л х Й у вазі 20–25кг на дорощування (у 2010 році реалізовано 28 тис. голів). Племінно-репродукторний цех наразі забезпечує племінним поголів'ям тільки потреби господарства, але в перспективі ТОВ «Галичина-Захід» розглядає можливість продавати на український ринок свій племінний матеріал.

Середньорічні виробничі показники:

Показник	Значення
Кількість свиноматок, голів	3 500
Кількість кнурів, голів	40
Живонароджених поросят на гніздо, голів	14,7
Відлучених поросят на свиноматку/рік, голів	29,7
Кількість опоросів на свиноматку/рік, шт.	2,32
Рівень заплідненості свиноматок, %	92 %
Вік поросят при відлученні, днів	28 – 31
Вага поросят при відлученні, кг	7 – 7,5
Середньодобові прирости на дорощуванні, г	450 – 500
Термін перебування на дорощуванні, днів	35
Середньодобові прирости на відгодівлі, г	800 – 1000
Середня забійна вага, кг	105 – 115
Термін досягнення забійної ваги, днів	168

Плани: розширюватися і наростити маточне поголів'я до 5 тис. голів, збільшити орну площу до 5 000 га.

туацію: якщо через 15 хвилин після подачі корму його на підлозі забагато чи, навпаки, підлога вилізана, оператор відповідно коригує норму подачі. Проблем з ожирінням свиноматок не маємо.

– А інші «кити» успіху?

– В управлінні та прийнятті рішень безпосередню участь беруть датські власники нашого підприємства. Всі вони – фермери-свинарі у кількох поколіннях, тому чуття цієї справи у них закладено вже, напевне, генетично.

Для налагодження технологій та вирішення поточних проблем до нас регулярно приїжджають двоє консультантів із Данії – «аси» свинарства. Крім того, нам дуже пощастило, бо на посаді технолога виробництва працює датчанин Пітер Ром – людина по-хорошому схилена на свинарстві, абсолютно фанатично та педантично ставиться до своїх обов'язків, потерпає за результати виробництва і цього ж вимагає від інших працівників.

ХОРОШОГО ФАХІВЦЯ ТРЕБА НЕ ШУКАТИ, А ВИХОВУВАТИ

– До речі, ви зазначили, що маєте хорошу команду працівників. Як вдається їх залучати?

– Знайти грамотного спеціаліста завжди проблема, і не тільки в Україні. Такі на дорозі не валяються – їх треба виховувати. Були моменти, які змусили мене засумніватися у традиційній працьовитості українців. Тому, підбираючи персонал, більше звертаємо увагу не на початкові знання та досвід у свинарстві, а на потенціал людини і, передусім готовність та бажання працювати з віддачею. Крім того, з карантинних міркувань маємо особливу вимогу: працівники не можуть утримувати в присадибних господарствах будь-яку худобу. «Галичина-Захід» забезпечує їх м'ясом, але суворо контролює дотримання цієї вимоги. Тому в нас є працівники, які живуть за 30 км – їх возять на роботу безкоштовно.

– Як мотивуєте персонал на результат?

– Ми майже відповідаємо європейським стандартам: один працівник на сто свиноматок. Але вважаємо нераціональним закріплювати за кожною ланкою окремого працівника, адже в кожному цеху є свої періоди високої та низької концентрації завдань. Так, наприклад, у цеху холостих свиноматок запліднення проводять здебільшого вранці. А решту часу чим людині зайнятися? Тому в нас поділені і закріплені не цехи, а завдання. Система оплати праці диференційована і залежить від ефективності праці. Кожен підрозділ (будбригада, тракторний стан, свинокомплекс, комбікормовий завод і т. д.) мають чітко розроблені критерії оцінки ефективності та систему балів, які вони можуть заробити за певні досягнення. Відповідно до набраних балів працівник може отримати додаткові 30–40%. Крім того, ми постійно підвищуємо кваліфікацію персоналу, проводимо навчання і тренінги. Чимало працівників мають досвід роботи на комплексах за кордоном. Зауважте, що плінність кадрів у нас дуже низька: за останній рік із сорока звільнилося лише четверо.



ПРОЕКТ «ЗЕЛЕНЕ ПОЛЕ» І НІЯК НЕ ІНАКШЕ

— Які плани виношує «Галичина-Захід»?

— Головне завдання — розвиватися. Плануємо наростити поголів'я до 5 000 свиноматок та збільшити посівні площі до 5 000 га. Хоча купувати кормові інгредієнти все одно доведеться й надалі, бо за допомогою наявних посівних площ можемо забезпечити потреби кормовиробництва в зерні тільки на 1/7.

— А для розширення потужностей будете реконструювати старі комплекси чи будувати «з нуля»?

— Маючи сьогоднішній досвід, могу впевнено сказати, що тільки проект «зелене поле» і ніяк не інакше. Хоча ми ще вирішуємо, чи будувати на наявному господарському майданчику (територія дозволяє), чи шукати новий десь поблизу.

— Ви вирощуєте висококласних свиней із чудовими м'ясними якістьми. Не задумувалися над тим, щоб організувати власну переробку?

— Проблема, як завжди, у фінансуванні. Знайти вільні кошти надзвичайно важко не тільки в Україні. А зважаючи на «національні особливості» свинарства в Україні (вкрай незадовільна робота дозвільної системи, всі можливі і неможливі маніпуляції, щоб не повернути ПДВ, абсолютна незахищеність від імпорту, непрогнозованість ринку), говорити про інвестиційну привабливість галузі поки що не доводиться. Тому велика дяка нашим інвесторам за те, що взагалі за цю справу взялися.

Але безвихідних ситуацій не буває, є незнайдений вихід. Думаю, для свинарства він у консолідації зусиль виробників та побудові нового, стратегічного, бачення цього бізнесу. Бажаю всім учасникам галузі нарешті це зрозуміти і почати втілювати в життя.



НАЙКРАЩА ПОРАДА В МОЄМУ ЖИТТІ

«Всім, що маю, я найперше завдячую батькам. Вони у мене з діда-прадіда селяни — трударі. Батько 20 років очолював колгосп. Активно привчали до роботи і мене: з 7-го класу я працював із дідом на тракторі, а шоліта — помічником

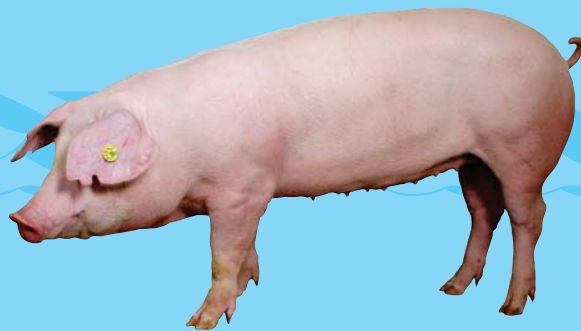
комбайнера у жнива, тому знаю аграрні будні зсередини. А найбільше запам'яталася порада від батьків: «Гріх не працювати».



Porc-Ex BREEDING

поставляє датську генетику ДанБред

Ключ к успеху в ваших руках!



Датский Ландрас (LL)



Датский Йоркшир (YY)



Датский Дюрок (DD)

СВИНАРСТВО – ЯК ВЕЛИКИЙ ПАЗЛ, ДЕ ПЕРЕПЛУТАТИ ЧИ ПРОПУСТИТИ ЯКІСЬ ЧАСТИНКИ НЕПРИПУСТИМО



Доктор Білл Клоуз – людина непересічна. І не тільки тому, що він один із найкращих фахівців світового масштабу з питань годівлі тварин, а й тому, що нечасто зустрінеш людину, яка без тіні сумніву називає себе абсолютно щасливою. Панові Клоузу пощастило знайти те, що український філософ Григорій Сковорода називав «душе сродное дело», а британці – «своя чашка чаю». «Я все життя займаюся улюбленою справою – свинарством. У мене любляча родина, а дружина виконує всю адмінроботу нашої компанії, тому цілковито мене розуміє і підтримує», – зазначає сам Білл Клоуз. Географія його ділових поїздок вражає. Не так давно до улюблених маршрутів ввійшла і Україна.

ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Доктор Білл Клоуз

Міжнародний консультант зі свинарства (Великобританія), спеціалізується на годівлі свиней, стратегіях підвищення продуктивності, вирішення проблем із годівлею та виробництвом. Надає консультації з годівлі, корекції раціонів свиногосподарствам та комбікормовим заводам.

Народився і виріс на маленькій фермі «смарагдового острова» – Ірландії. В шкільні роки працював у господарстві батька. Навчався в університеті в Ірландії, закінчив Кембріджський університет, у 1970 р. отримав учений ступінь в Королівському університеті в Белфасті (Великобританія). Працював провідним науковим співробітником у галузі годівлі свиней в інститутах Бірмінгема, Кембріджа, Шинфілда і Редінга. У 1990 році почав свій приватний бізнес – компанію Close Consultancy.

Має низку публікацій з проблем годівлі, метаболізму, фізіології та виробництва, традиційно бере участь у найбільших наукових конференціях Нової Зеландії, Австралії, Америки, Азії та Африки.

Читає лекції в Королівському університеті Лондона та Редінгському університеті.

– Де ви здобули стільки досвіду?

– Подивіться на мою сиву голову – я просто вже довгенько топчу землю і при цьому жодного разу не зрадив улюбленій справі. Моя наукова робота з отримання вче-

ного ступеня була дуже практичною: я працював над проблемами годівлі, управління і відтворення та намагався знайти їх наукове обґрунтування. Отож провів дуже багато часу, працюючи зі свиноматками, відлученцями та свинями на відгодівлі. А мої дослідження у сфері годівлі тривають і досі.

Крім того, я багато беру від співпраці з низкою міжнародних компаній (генетичні, з виготовлення кормів і ветпрепаратів тощо) та урядових установ. В Україні я співпрацюю з Alltech Company – забезпечую їхніх клієнтів-фермерів технічною підтримкою. Адже купити новий продукт для свого свиногосподарства – це те саме, що купити додому новий телевізор чи пральну машину: не вивчивши інструкції, годі сподіватися знайти й ефективно застосовувати всі додаткові функції, заради яких ви, власне, і зважилися на покупку. Здебільшого моє знайомство з українськими свинарями відбувається під час технічних візитів, конференцій, а також під час тренінгів, які ми організовували по всій Україні як для окремих свинарських компаній, так і для груп фермерів.

«Я впевнений, що у свинарстві працюють унікальні люди. Саме свині звели мене з моїми найкращими друзями, з якими товаришую вже 40-50 років».

– Чим вас так захоплює свинарство?

– Свині розумні, потішні й унікальні тим, що є ідеальною моделлю для людського самопізнання, оскільки багато фізіологічних процесів у їхніх організмах, ідентичні нашим. Думаю, вашим читачам варто знати, що свиней використовують для моделювання проблем людської системи травлення. Крім того, для дослідження та пошуку способів лікування таких людських хвороб, як діабет, серцева недостатність, рак, навіть хвороба Альцгеймера. Коли я закінчував у Кембріджському університеті свій PhD-проект, там працював відомий професор, який першим у світі зробив операцію з пересадки печінки. Так от, експерименти і тренування вони проводили на свинях і почали оперувати людей тільки тоді, коли свині з тран-

сплантованою печінкою прожили два роки без видимих відхилень.

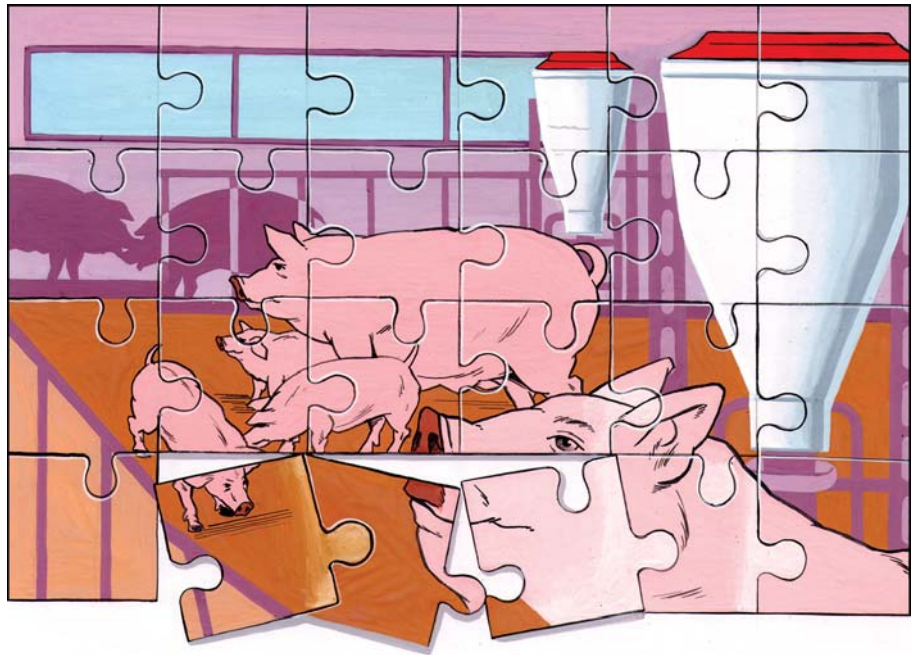
А ще свині — це чудове м'ясо. Незважаючи на те (чи завдяки тому), що я дуже люблю свиней, я не вегетаріанець і ніколи не відмовлюся від смачно приготованого стейка. Так, напевне, думає більшість людей нашої планети, оскільки свинина — це м'ясо, яке у світі споживають найбільше. Десь більше, як у США (понад 70 кг), десь менше, як, скажімо, поки що в Україні (менше 15 кг), але в середньому у світі щороку споживають 20-25кг свинини на душу населення.

— Які саме українські свиногосподарства ви консультували останнім часом?

— Я знайомий з українськими свинарнями вже років п'ять-сім. Упродовж цього часу ми особливо тісно співпрацювали із ТОВ АТЗТ «Агро-Союз», ТОВ «Барком», ТОВ «Даноша», ТОВ «Росан-Агро», ТОВ «Пайовик» та іншими. Під час візиту ми, передусім, ретельно оглядаємо виробництво: тварин, обладнання, умови утримання та годівлі тощо. Я спеціалізуюсь саме на годівлі, але це лише скрипка (хоча й перша) у загальному оркестрі промислового свинарства. Наше завдання — підлаштувати візит до специфічних проблем господарства, знайти причини, чому в них справді визначні результати в одній ланці і нічого не виходить в іншій. Ми обговорюємо помічені проблеми з менеджером господарства, підказуємо, які саме кроки потрібно зробити для того, щоб проблеми перестали їх турбувати, і разом розробляємо стратегію. Зрештою ми можемо підготувати окрему презентацію для персоналу господарства.

— Які проблеми є спільними для тих українських господарств, що ви відвідували?

— Свинарство — як великий пазл, де неприпустимо сплутати частинки чи якусь пропустити. Головне — розібратися, яку частинку пазлу конкретному підприємству потрібно поставити на місце першою. З мого досвіду, однією з таких частинок є годівля. І справа не тільки в якості кормів — вони можуть бути найкращими



і коштувати торбу грошей, але через помилки управління, неправильно підібрані годівниці чи їх нестачу, невирішені проблеми зі здоров'ям тварин тощо ваші гроші полетять на вітер. Отак одна чайна ложка дьогтю може зіпсувати цілу бочку меду. На більшості господарств ми стикалися з проблемою: у супоросних свиноматок нема апетиту. Завдання не в тому, щоб забезпечити їх кормом, а щоб вони отримали достатню і потрібну на конкретному етапі супоросності кількість поживних речовин. І в досягненні цієї мети немає дрібничок: потрібно перевіряти швидкість водопостачання, слідкувати за кондицією свиноматок і тим, щоб вони отримували корм кілька разів на день, а не двічі, забезпечувати оптимальну температуру та вологість і т. д. Всі теоретично про все це знають, але проблема, яку ми й намагаємося усунути, полягає в тому, що між теорією і практикою на більшості господарств ціла прірва.

А ще найбільша частина «картинки» — персонал. Люди рухають системи. Якщо ви не переймаєтесь навчанням і професійним зростанням працівників, це стане головним лімітуючим фактором прибутковості та успішності вашого підприємства. Ті працівники, які досягли якихось успіхів у виробництві, обов'язково повинні отримувати відповідну винагороду, інакше їм буде байдуже, 20 чи 30 поросят відлучили від свиноматки. Отже, наріжні камені — навчання та мотивація.

— До речі, ви читали лекції українським студентам?

— Ще ні. Я маю специфічний курс із 10 лекцій в одному з коледжів Лондонського університету, де є потужна кафедра з вивчення питань харчування. Мої студенти засвоїли теорію людського харчування, але ніколи не застосовували своїх знань на практиці. Я допомагаю їм зрозуміти особливості людської травної системи і потреби в поживних речовинах на прикладі сільськогосподарських тварин. Ми разом розбираємося в тому, як виготовляються корми і чому вони складаються саме з таких, а не інших інгредієнтів; вчимося класифікувати енергію корму на поживну та енергію росту; пояснюємо, чому корми розробляються не тільки для того, щоб дати тварині користь та здоров'я, а й щоб зменшити викиди у довкілля; розповідаємо про такі хвороби, як сальмонельоз, причини їх виникнення і шляхи запобігання. Паралельно студенти застосовують всі отримані знання, щоб оцінити і зрозуміти систему травлення та потреби людини. Тобто, знову ж таки, ми використовуємо свиню як модель людини. Після кожної лекції студенти мають півгодини на запитання, і те, наскільки вони на кінець курсу розвиваються у розумінні проблем харчування та годівлі, вражає.

— Що вам найбільше подобається у вашій роботі?





– Подобається знайомитися з новими розумними людьми, за якими майбутнє галузі свинарства. І коли мені вдається допомогти своїм клієнтам отримати кращі результати та почуватися впевненіше.

– А що найважче?

– Коли тебе слухають, але не чуять. Мовляв, ми вже все знаємо і вміємо. При цьому виявляється, що на цій фермі негаразди із запліднюваністю, високий падіж та вибраковка і ще цілий букет проблем. Питання: якщо знаєте і вмієте, де результати? Інша величезна проблема, коли господарство хоче отримати пораду, допомогу, але дає завідомо неправильні показники: «У нас щороку 26-27 відлученців на свиноматку ...» Я вивчаю виробництво і розумію, що вони отримують максимум 21 відлучення. То менеджер обманює мене чи себе? Це шлях у нікуди. За таких умов неможливо правильно оцінити ситуацію і знайти рішення.

– Як оцінюєте перспективи свинарства в Україні?

– Світ розвивається, і чим багатшими стають люди, тим більше м'яса споживають. Я абсолютно згоден із прогнозами ООН, що через 50 років нам доведеться збільшити виробництво свинини вдвічі – в основному через розвиток та зростання попиту в країнах Азії. Отож упродовж наступних 20-50 років світовій галузі свинарства доведеться щороку збільшувати обсяги виробництва на 1–2%. Більшість країн-лідерів свинарства потенціал свого росту вже вичерпали. В Україні є площі, родючі ґрунти та своє зерно, тому на успішний розвиток українського свинарства є всі надії.

– Що, на вашу думку, потрібно зробити українським свинарям у першу чергу, щоб ці надії справдилися?

– Перестати вивозити 1 млн. тонн зерна близьким і далеким сусідам, а

використовувати його у себе для виробництва якісної свинини. А ще – знаходити час, щоб зупинитися і подумати. Це проблема не тільки українських свинарів: вони постійно «не мають часу», бо впевнені, що коли не метушаться, хай навіть марно, то не працюють. Візьміть за правило наприкінці тижня виділяти для себе дві години часу, щоб просто зупинитися, проаналізувати зроблене за тиждень, відзначити вдалі рішення, знайти помилки, подумати, як їх уникнути та накреслити план дій на наступний тиждень та більш віддалену перспективу. Інакше кожне «завтра» буде таке, як «чорна», а проблеми переходитимуть «у спадок» із року в рік.

– Що б хотіли побажати українським свинарям та всім, хто пов'язаний із цією галуззю?

– Молодих, талановитих, нестандартно мислячих кадрів і сміливості прийняти їх ідеї.

Міжнародний форум Оллтек по свинарству



Компанія Оллтек, лідер в області здоров'я і годівлі тварин, бере активну участь у розвитку сільського господарства України.

Так, 11-12 листопада 2010 року в Києві у рамках Технічних семінарів Оллтек відбувся Міжнародний Форум зі свинарства «Сучасне свинарство. Як перетворити труднощі в можливості». У Форумі взяли участь понад 200 учасників (Україна, Росія, Великобританія, Бразилія, Франція, Польща).

Генеральний директор Тваринпром Сергій ГНАТЮК виступив з доповіддю про сьогоднішній стан та стратегії розвитку свинарства в Україні. Про розвиток свинарства в Росії та ролі добре навченого і мотивованого персоналу розповів Андрій ПАРАХНЕВІЧ, директор компанії ТОВ «Вердазернопродукт» (Росія). Директор зі свинарства Оллтек-Європа Фабіо КАТУН-ДО (Бразилія) розповів про значення хорошого старту в житті свиней, а також про стратегію отримання 30 порослят від свиноматки. Свинар-практик з світовим ім'ям Білл КЛОУЗ (Великобританія) брав участь у роботі Форуму через засоби зв'язку та телекомунікації. Доповіді учасників Форуму викликали гаряче обговорення і непідробний інтерес аудиторії, а веселі рожеві іграшки-свинки від Оллтек і зелені чашки з Мікосорб доповнили святкову атмосферу зустрічі.

Компанія Оллтек заснована більше 30 років, тому і сьогодні займає лідируючі позиції в своїй галузі у світі, маючи 2,005 співробітників у 120 країнах по всьому світу.

*Контактна особа: Кочетова Олена
Маркетинг-координатор ДП «Оллтек - Україна»
04070, Київ, Україна, вул. Іллінська 8,
Тел.: +38 044 494 40 81, Факс: +38 044 494 40 82
Email: ekochetova@alltech.com
Website: www.alltech.com/ukraine*

Alltech®



СТОВ АФ «МАЯК»: І ЗІ СТАРОГО КОМПЛЕКСУ МОЖНА ЗРОБИТИ «ЦУКЕРОЧКУ»



ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Ігор Дмитрович Окіпняк,
заступник директора СТОВ Агрофірма «Маяк»

Народився 3 жовтня 1971 року на Донеччині. Закінчив Київський інститут народного господарства за спеціальністю «бухгалтерський облік в будівництві». У СТОВ АФ «Маяк» працює із 2003 року. Протягом трьох років був головою Піщанської сільради. Зараз відповідає за напрямок свинарства на підприємстві. Саме за його ініціативи та керівництва проводиться повна реконструкція тваринницьких приміщень свинокомплексу. Одружений, має доньку.

«Ми загорілися ідеєю реконструювати свинокомплекс ще у 2005 році, коли побували в Данії під час навчального туру зі свинарства. Наша подорож відбулася на початку листопада, а вже навесні ми заходилися переробляти перших два із чотирнадцяти виробничих корпусів свиноферми. Зараз роботу майже завершено, і я із впевненістю можу сказати, що й зі старого ключового свинарника, якому понад 20 років, можна зробити «цукерочку».

Плюс 120 поросят щотижня

– Що стало поштовхом?

– По-перше, для нас датський досвід та технології ведення свинарства стали на той час одкровенням,

хоча за такими ж принципами вже працювали всі країни-лідери галузі: Німеччина, Голландія, США і т.д. Ми зрозуміли, що займатися цим бізнесом можна і треба професійніше та ефективніше.

По-друге, змін вимагає ринок. Ще коли Агрофірма «Маяк» була КСП, на свинофермі утримували загалом 8 тис. свиней. Зараз – 12,5 тис. голів, але після завершення реконструкції ми матимемо близько 20 тис. стійломісць і зможемо наростити потужності із 1 тис. до 1,5 тис. свиноматок. Проте розширюватися за рахунок власного поголів'я не бачимо сенсу. Як і на багатьох українських свиногосподарствах, у нас теж Велика Біла вітчизняної селекції. Хоча ми традиційно поновлюємо кров, купу-

ючи нових кнурів-плідників м'ясих порід, проте, як кажуть, вище голови не підскочиш. Звичайно у стаді є такі тварини, що народжують і по 16 поросят за опорос, але середній показник – 9,8-10 відлукенців на гніздо. Тим часом свині сучасної генетики дають щонайменше на двоє поросят більше – 12-12,5 голів. Після завершення реконструкції у нас на опорос щотижня йтиме по 62 свиноматки. При теперішніх показниках це 620 поросят. А якби кожна свиноматка приводила на двоє поросят більше? Грубо кажучи, ми б отримували плюс 120 поросят щотижня. Крім того, свині сучасної генетики мають вищий вихід м'яса із туші, швидше набирають вагу, споживаючи при цьому менше корму на кілограм приросту. Словом, якщо прагнемо кращих виробничих показників, потрібно завести високопродуктивних тварин зарубіжної генетики. Але чи є сенс завозити свиноматку, яка коштує 700 євро, у таке старе приміщення, де вона через тиждень може поламати ногу? Якщо інвестувати у якісну генетику, то треба й умови забезпечити відповідні, щоб дати тваринам можливість реалізувати свій потенціал.

– Із генетикою вже визначилися?

– Так, ми уклали договір і вже отримали племінних свинок і кнурців англійської селекції (Rattlerow Seghers). Спільно із компанією-постачальником розробили стратегію розвитку, за якою маємо замінити поголів'я і наростити його до запланованих 1,5 тис. свиноматок вже за чотири роки.

Скупий платить двічі

– Які труднощі доводиться долати?

– Через дорожнечу кредитних ресурсів, ми всі роботи проводимо за власні кошти. А оскільки свинарство



Фото 1. «Реконструкція дозволить нам збільшити поголів'я до 20 тис.»

не єдиний напрямок, який розвиває агрофірма, роботи проходять не так швидко, як би нам хотілося. Так, ми планували завершити реконструкцію вже цього року, але у підприємства назріла нагальна потреба у зерносховищі. Ми успішно спорудили його до жнив, однак через це призупинилося будівництво на свинокомплексі.

Крім того, однією із вимог керівництва господарства було не зменшувати на час реконструкції поголів'я. Тому, щоб звільнити під перебудову перші приміщення, нам довелося переобладнати під тимчасове утримання тварин інші приміщення, що через дорогу від комплексу.

І, звичайно, не обходилося без помилок.

– Від яких із них хотіли б застерегти колег-свинарів?

– Господарям, які тільки збираються розпочати свою справу чи планують капітальну реконструкцію, я хотів би порадити: пам'ятайте, що ледячий двічі переробляє, а скупий двічі платить – у обладнанні та технологіях рідко бувають «необов'язкові» деталі чи «зайві» вузли. А компаніям, що продають обладнання – не йдіть на поводу у покупців (яким, звичайно, хочеться подешевше), аби лише збути товар зі складу. Якщо бачите, що людина помиляється, докладіть зусиль і поясніть, що ось ці «пере-



Фото 2. Реконструкція тільки починається

ДОСЬЄ – ПІДРИЄМСТВО

Історія та здобутки. СТОВ АФ «Маяк» (колишнє КСП «Маяк») існує вже більше 80 років і є найкращим у галузі. З однаковим успіхом розвиває рослинництво (близько 8 тис. га земель), молочне та м'ясне скотарство (2800 голів ВРХ, із них 1000 голів – дійне стадо), свинарство (загалом 12,5 тис. голів). Влітку 2010-го господарство закінчило будівництво зерносховища, що об'єднує п'ять силосів по 2 тис. тонн. У годівлі свиней використовує сухі корми із власної сировини, докуповує тільки шроти та премікси. Має власну бійню та ковбасний цех потужністю 800 – 1000 кг/добу.

плачені» десять гривень зрештою заощадають значно більше. Думайте про своїх клієнтів, тоді й довіри до вас буде більше.

– А на які критерії ви орієнтувалися, підбираючи обладнання?

– Звичайно, на оптимальне співвідношення ціна-якість. У нас є обладнання і закордонного виробництва (польські годівниці та системи вентиляції, італійські бункери під корми), і вітчизняне (зокрема харківські шілінні підлоги виробництва ТОВ «Крайт», станкове обладнання ВАТ «Чечельницьке РП «Агромаш»).

Один реконструйований маточник замість чотирьох старих

– Що нового запровадили на ділянці холостих та супоросних свиноматок?

– У реконструйованих корпусах осіменіння між рядами індивідуальних кліток залишили для кнура-пробника коридор, розділений воротами на ділянки – по п'ять свиноматок. Завдяки цьому зручно затримувати кнура біля потрібних тварин, поки технік штучного осіменіння успішно виконує свою роботу. Господарство має сучасну лабораторію штучного осіменіння. До речі, я нещодавно повернувся із Польщі, де

відвідав кілька генетичних компаній та переконався, що «Маяк» має всі причини пишатися своєю лабораторією!

Свиноматок із підтверженою супоросністю переганяємо із боксів з індивідуальним утриманням у групові загоны.

Маточники, де відбуваються опороси, теж пережили капітальну реконструкцію. Серед секретів добрих приростів та низьких показників падежу – надійний клімат-контроль, вентиляція, електроклімат для додаткового обігріву порослят у кожній клітці. У тих приміщеннях для опоросу, що плануємо реконструювати пізніше, встановимо килимки із водяним підігрівом виробництва ТОВ «УкрПродАл'янс». Таким чином, завдяки оптимальному використанню площі та забезпеченню належних умов утримання один реконструйований маточник заміняє роботу цілих чотирьох старих.

Поросячий дитсадок

– Як справляєтеся із завданнями наступного етапу – дорощування?

– Дорощування – це той самий дитсадок, тільки порослячий, а малятам потрібна особлива увага. Поки триває реконструкція і приміщень для дорощування часом не вистачає, вирішили наслідувати німецький досвід.

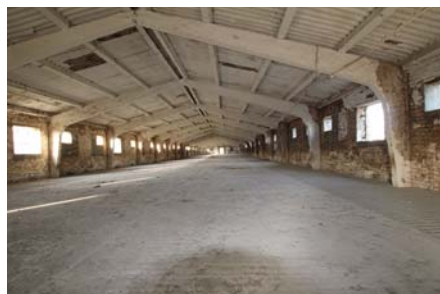


Фото 3. Відгодівельний корпус – готовий до встановлення обладнання



Фото 4. «Поросячий дитсадок»





Фото 5. Коридор для кнур-пробника у корпусі осіменіння

Відлучаємо свиноматку, а поросят залишаємо у тих же станках, поки звільниться секція дорощування. У такій практиці є свої переваги. Саме у перший період після відлучення спостерігається найбільший відсоток хвороб і падежу поросят через множинні стреси: маму забрали, зміна локації, незнайомі поросята в групі, бійки за встановлення ієрархії. Залишаючи відлученців у станках маточника, маємо тільки один стрес – забрали маму. Проте тримати їх таким чином можна максимум до 20 днів: поросята інтенсивно ростуть, граються – аж кормушки підлітають, тому можуть вам весь маточник з ніг на голову поставити.

У тих цехах дорощування, де реконструкція ще триває, стелю ключкових приміщень опустили, утеплюють, встановили вентиляцію та зашили металопрофілем. Забезпечили бетонну підлогу водяним підігрівом, оскільки завдяки цьому значно зменшуються проблеми із кінцівками серед поросят. Крім того, в кожний бокс встановили тепловентилятор, який буде під'єднаний до кліматконтролю.

У цехах дорощування, які були реконструйовані раніше, – частково щільна підлога, поїлки із регульованою висотою, припливно-витяжна вентиляція. Опалення поки що газове, але до кінця року плануємо завершити котельню, що працюватиме за рахунок спалювання деревоматеріалу, якого вдосталь маємо після розчищення лісосмуг. А в перспективі розглядаємо переробку дерева на гранули, щоб збільшити тепловіддачу.

– А чому перестінки цегляні?



Фото 7. Цей корпус ще чекає на реконструкцію



Фото 6. Свиноматки із підтвердженою супоросністю у групових загонах

– Пластикові перегородки компанії-постачальники реалізують за іноземну валюту, а коли ми закінчували перші корпуси дорощування, відчутно підстрибнув курс євро та долара. Довелося шукати виходи, щоб заощадити. Цегла вироблена в Україні, і продають її за гривні. Але маю наголосити, що брати треба обов'язково білу, бо червону свині будуть постійно гризти. Вирішили спробувати і зараз цілком задоволені.

– Очевидно, рішення справді вдаль: поросята чистенькі, жваві.

– Це вже працює технологія. Свині, як правило, облаштовують зону дефекації там, де прохолодніше та вологіше. Відтак, щільну частину підлоги, а також поїлки ми розташували біля зовнішніх стін. Додатковий подразник-стимул – вигляд інших свиней, тому перегородки саме під зовнішньою стіною закінчуються решіткою.

Відгодівля: 1520 проти 600

– Інтенсивна вентиляція та забезпечення оптимальних кліматичних умов дозволило нам ставити поросят на відгодівлю зі щільністю 0,75 – 0,8 м² на голову. Відтак, у стайні, де колись утримували максимум 600 голів, зараз комфортно розміщується 1520 свиней! При чому краще почуваються не лише тварини: завдяки максимальній механізації та автоматизації праці, працівникові навіть на кнопки не потрібно зайвий раз



Фото 8. Найменші п'ятачки СТОВ АФ «Маяк» – ситі та задоволені

натискати. Так, остання годівниця кормолінії обладнана сенсорним датчиком, який одразу реагує на зниження рівня корму та вмикає і вимикає шнек на загрузку кормолінії із відповідного бункера.

– У вас багато молоді серед працівників комплексу.

– Так, і йдуть працювати із задоволенням. Причина не лише у достойній зарплатні. Я впевнений, що не можуть виробничі показники підприємства бути високими, якщо тваринам створили людські умови, а персоналу, вибачте, свинські. Тому ми встановлюємо не тільки обігрів виробничих приміщень, а й коридорів, підсобних приміщень, добудовуємо санпропускник із душовими та пральною.

– Які плани маєте на найближчу перспективу?

– До кінця 2011 року плануємо закінчити капітальну реконструкцію та модернізацію виробничих приміщень свинокомплексу, що дасть нам можливість наростити поголів'я новими високопродуктивними тваринами до 20 тисяч; завершити будівництво лагун-гноезбірників, оскільки плануємо використовувати органічне добриво на власних полях. Крім того, розраховуємо звести другу лінію зерносховища – ще 5 силосів по 2 тис. тонн кожен, а вже наступного року побудувати навпроти нього власний комбикормовий завод та запустити другу лінію бійні нашого ковбасного цеху, яка поки що простояє.

– Як давно займаєтеся м'ясо-переробкою і чи плануєте розвивати цей напрямок?

– Ковбасний цех із бійнею у нас з'явилися ще 15 років тому – тоді таких ліній німецького виробництва на Україні було всього чотири. Виготовляємо варені ковбаси, сосиски, напівкопчені ковбаси та копченості. Можливо, в майбутньому долучимо до асортименту ще й сиров'ялені та сервелати. Звичайно, «приватна ковбасня» не може конкурувати із великими підприємствами переробної галузі, але при грамотному підході до справи може мати свої плюси. Головне – перед тим, як починати таку справу, зважити свої сили та оцінити ринки збуту. Ми в основному виготовляємо ковбаси на продаж нашим працівникам та пайовикам, але вивозимо також і на база-



Фото 9. Ковбасних справ майстер – завідувач цеху Пашенко Микола Володимирович

ПОЛнет
 ООО "Полнет-Украина"
 21009, г.Винница, ул. Киевская, 16, оф. 617
 тел./факс (0432)55-05-39, моб. (067)4303612
 ukraine@polnet.poznan.pl, www.polnet-ru.com

Все для свиноферм

ри у Золотоношу, Черкаси. Розходиться все без винятку, тому що якість та традиційний смак наших ковбас знають і люблять давно. Відтак, розширюватися, звичайно, плануємо – зараз у цеху працює тільки одна із двох ліній бійні. Коли запустимо обидві, це дасть змогу не тільки збільшити виробництво ковбасних виробів, але й при потребі продавати свиней не живою вагою, а у напівтушах. До речі, знову повертаємося до того, з чого почали розмову: якщо продавати напівтушами, то звісно не свиней другої категорії, які вже у 90 кг сальні.

– Стільки планів, задумів... не бентежить, що ціна на свиней в Україні раз по раз обвалюється?

– На півдорозі точно зупинятися не будемо. Для чого взагалі реконструкція? Щоб ефективніше використовувати виробничі площі, трудові ресурси, корми, кошти загалом. Навіщо нова генетика? Тому що це більший приплід, менша конверсія корму та вища м'ясність туші. Такі свині користуються більшим попитом та дорожче коштують. А різниця навіть у 50 копійок на об'ємі, скажімо, в 200 тис. тонн означає плюс 100 тис. грн. для господарства. Відповідно реконструкція, модернізація і сучасна генетика дають господарству шанс не просто триматися на плаву – для цього багато мудрості не треба, – а отримувати кращі результати, більше заробляти і розвиватися далі. Чого в переддень нового року і бажаю всім свинарям!



Фото 10. «Якість та традиційний смак наших ковбас знають і люблять давно, тому розходиться все без винятку»



СПЕЦИФІКА ПОШУКУ І ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Тетяна Сухнацька, директор з розвитку ТОВ «Кадриль»

Ірина Панібратець, керівник проєктів ТОВ «Кадриль»

В останні роки інвестиційна привабливість аграрного сектору України значно зросла. Цьому сприяли і розвиток позитивних тенденцій в економіці, і зростання попиту на сільськогосподарську продукцію, і позитивні приклади багатьох західних компаній, які прийшли на український ринок раніше.

Пропорційно до цього в агробізнесі почав зростати і попит на кваліфікованих фахівців. Незважаючи на ситуацію, яку переживає цей сектор в нашій країні та в усьому світі, привабливість інвестицій в АПК України не викликає сумнівів, враховуючи зручну географію, відмінні чорноземи, наявність власної сировинної бази для переробки та тваринництва. Найбільші проблеми поки що спостерігаються у сфері логістики та зберігання продукції, у зв'язку з чим інвестиції в інфраструктуру дуже затребувані і, відповідно, швидкоокупні.

Організаційна структура підприємств, що працюють на цьому ринку, досить складна і, як правило, складається з безлічі юридичних осіб, об'єднаних керуючою структурою. Дедалі частіше агробізнес стає складником великого холдингу, який об'єднує ще й інші бізнес-напрямки. За такою організаційною схемою працюють багато провідних операторів українського агроринку. Щоправда, є й компанії, які функціонують як єдина юридична особа, маючи відгалуження у вигляді філій та дочірніх підприємств. Юридична форма організації бізнесу накладає свій відбиток на всі бізнес-процеси, в тому числі — і на процеси, пов'язані з управлінням персоналом.

Якщо говорити про ринок праці, агропромисловий комплекс представляє собою вузьке професійне середовище, а специфіка роботи змушує шукати різних фахівців саме в цьому середовищі. Звичайно ж, із розвитком ринку АПК спостерігається дедалі активніша міграція персоналу з інших ринків. Однак часто однією з найважливіших вимог при доборі фахівців залишається саме досвід роботи в аграрному бізнесі. Це стосується не лише виробничих чи менеджерських спеціальностей, але й обслуговуючих служб: маркетинг, персонал, фінанси.

Спеціальності, що мають попит

Якщо говорити про найбільш затребуваних фахівців в аграрній галузі, то ними є ті, хто безпосередньо пов'язані з виробничими процесами: агрономи, технологи, інженери, ветлікарі, а також — менеджери з продажу, — коли це стосується компаній, які займаються реалізацією супутньої продукції для с.-г. сектору. Крім цього, агрокомплекс зіткнувся зі ще одним великим дефіцитом — грамотними управлінськими кадрами.

Дефіцит кваліфікованого персоналу в агросекторі стрімко зростає. Причин чимало: низька заробітна плата, непривабливі умови життя в селі, впровадження високих технологій і устаткування, що вимагають певних знань і вмінь.

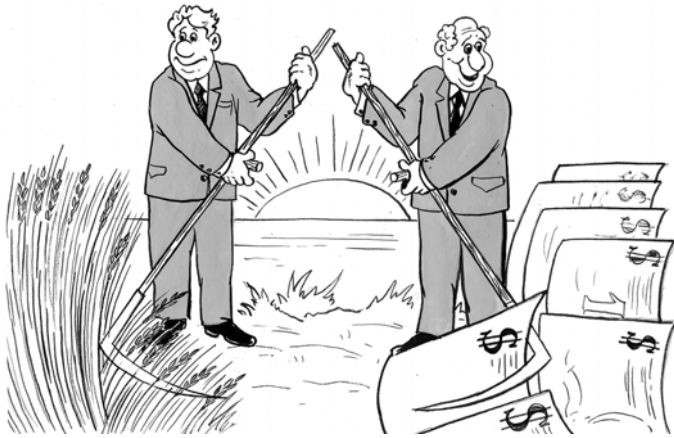
Багато агропромислових компаній вже зараз у пріоритети кадрової політики закладають роботу з молодими фахівцями, активно співпрацюючи з профільними вишами, вкладаючи в майбутніх фахівців фінанси і надії. І це великий шмат роботи і для менеджера з персоналу, і для директора підприємства. Основними критеріями добору молодих фахівців і випускників профільних вишів є: бажання працювати в цьому бізнесі й конкретній компанії; професійні знання, здобуті у виші; стажування за кордоном.

Але є ще одна проблема, про яку часто забувають, хоч вона чи не основна. Це неспроможність багатьох аграрних вишів підготувати фахівців, знання яких буде затребувано на ринку. Більшість студентів сільськогосподарських вишів навчалися по застарілих програмах. Через це компанії змушені організовувати перепідготовку випускників або переманювати фахівців у конкурентів.

Дефіцит фахівців

Співпрацюючи з підприємствами агросектору більше п'яти років, наша компанія не з чуток знає про нестачу кваліфікованих кадрів у сільгоспідприємствах. У тваринницьких і рослинницьких господарствах ба-





гато вакансій агрономів, механізаторів, ветлікарів і зоотехніків. Часто керівники господарств у пошуках грамотного фахівця безуспішно звертаються до центрів зайнятості та мережових порталів із підбору персоналу. Однак найчастіше до господарств потрапляють незапрошені фахівці, які, з різних причин, надовго не затримуються, а значить, і не дають підприємствам очікуваної віддачі.

Знайти хорошого фахівця – завдання не з легких, адже багато хто шукає місця, де можна підробляти. Приміром, якщо поруч із господарством є приватний сектор, трактористи не пропускають нагоди час від часу орати городи чи перевозити хатні речі. Суперечність очевидна: з одного боку, через безробіття петля бідності охопила тисячі родин, фахівці змушені шукати додатковий заробіток чи іншу спеціальність, а з другого – господарства не можуть знайти кваліфікованих кадрів.

Головна причина кадрового голоду в АПК – відсутність молодого зміни. За даними Міністерства освіти, аграрні виші щорічно випускають десятки тисяч молодих спеціалістів. Проте на роботу в сільгосп підприємства влаштовується лише близько 30% випускників. І, як правило, рівень їх підготовки залишає бажати кращого. Нова техніка вимагає досить високої кваліфікації; старше покоління не готове вчитися, молодь – не хоче. Експерти освіти впевнені, що однією з голо-

вних причин кадрової кризи є те, що у більшості українських аграрних вишів відсутня сучасна виробнича база для практичних занять студентів. Чи знайдеться диво-фахівець серед сьогоднішніх випускників агроуніверситетів? Навряд, адже забуто головний принцип ефективного навчання – самомотивація, як основа свідомого виконання роботи.

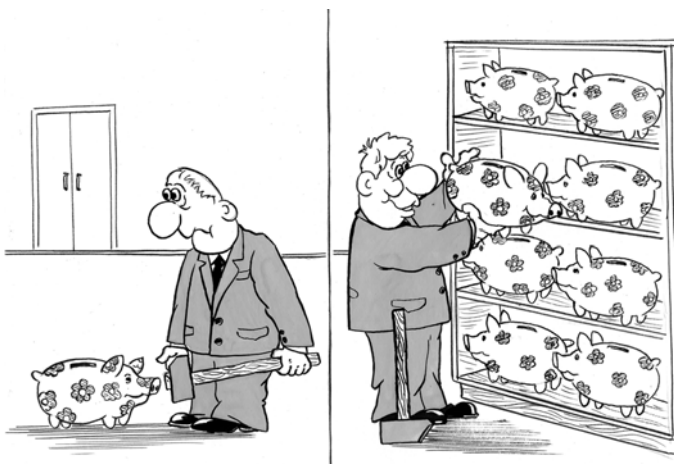
Пошук спеціалістів, яких можна залучити з інших ринків (фінансисти, маркетологи, менеджери з персоналу, фахівці з інформаційних технологій), на перший погляд, здається менш «проблемним». Але специфіка роботи в агробізнесі вимагає багато часу для адаптації, ознайомлення з усіма процесами (досить специфічними, хоча й дуже технологічними), і не факт, що фахівець буде готовий працювати в цій галузі.

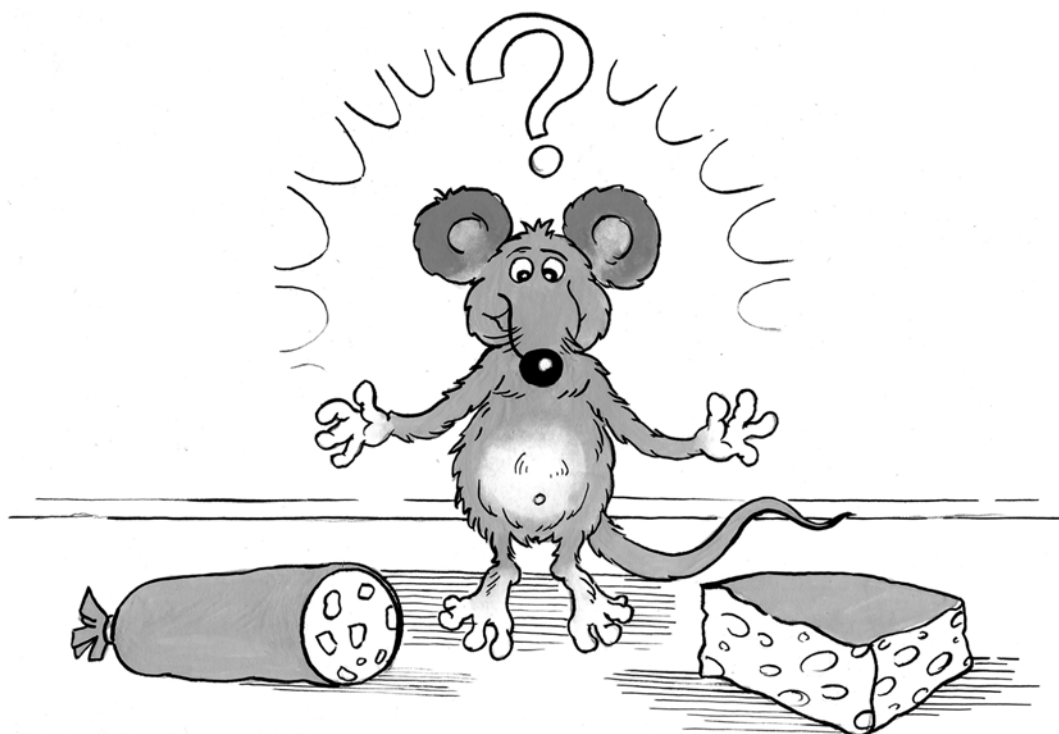
Сільгосп підприємства часто зазнають збитків через некомпетентність своїх співробітників. Працюючи в цій сфері, ми часто чуємо про проблеми, з якими стикаються керівники українських агрохолдингів. Іноді трапляються ситуації смішні до анекдотизму, але в більшості випадків це історії про те, як через непрофесіоналізм і недбалість співробітника підприємство зазнає збитків. Наприклад, керівник одного агрохолдингу розповідав, як торік, працюючи на кормозмішувачі, механізатор не уважно стежив за пропорціями раціону і якістю грубих кормів. У результаті надої впали на 10%, а вибракування через хворобу – на 2%. Відтоді на підприємстві регулярно перевіряють знання співробітників, керівництво не шкодує коштів на пошук висококваліфікованих кадрів, їх подальший розвиток і підвищення професіоналізму.

Про зарплату

Як і на будь-якому іншому ринку, в аграрному секторі є досить велика розбіжність між пропозицією та попитом оплати праці.

Наприклад, якщо глянути на таку ключову посаду, як генеральний директор агрохолдингу, платня може коливатися від 5 тис. до 20 тис. у.о. + авто + бонус, залежно від попереднього досвіду, функціональних





обов'язків і управлінських навичок. У такій ситуації кожен показник важливий: це і відповідна освіта, і досвід роботи, і обсяг сільгоспугідь, і, звичайно ж, результати діяльності.

Дуже важливими в с.-г. виробництві є посади головного агронома та головного інженера. Тут визначальними для зарплати є досвід фахівця, масштабність проєктів, об'єм землі чи техніки, з яким він раніше працював, управлінські навички, результативність на попередньому місці роботи. Якщо говорити про компанію на 20-100 тис. га орних земель, то бажана платня таких фахівців становить від 2 тис. до 5 тис. у.о. на місяць + бонуси за підсумками сезону + авто + оренда житла. Як правило, досвідчені, кваліфіковані фахівці роботу самостійно не шукають, а компанії ними дорожать, вибудовуючи привабливі мотиваційні системи. Основною мотивацією для переходу до іншої компанії є не тільки гроші, але й професійний інтерес, можна навіть сказати – виклик: обсяг робіт, площа землі, завдання. Чимало фахівців із технології рослинництва є надзвичайно лояльними до своїх роботодавців і не готові розглядати зовнішні пропозиції на жодних умовах.

Та ж ситуація з керівниками господарств на місцях. Якщо говорити про директора середнього господарства на 3-10 тис. га землі, зарплата може дуже відрізнятись залежно від відповідальності посадової особи, територіального розташування, наявності тваринництва і загального стану господарства. Вимоги з мотиваційного пакету можуть коливатися від 800 до 2500 у.о.

Платню для робітничих спеціальностей часто прив'язують до виробітку. За цим принципом працює багато компаній, закладаючи в мотиваційні програми прив'язку до продуктивності, кількісних показників виробітку – наприклад, площа оброблюваної землі, кіль-

кість зібраної продукції, акуратність у поводженні з технікою (як правило – дуже дорогою) та інші критерії.

В агросекторі дуже ефективна додаткова нематеріальна мотивація, наприклад – гнучкі робочі графіки, додаткова відпустка, різні види страховок. На тлі відносно невеликої зарплати (від 500 до 1000 у.о. для лінійного спеціаліста), ці програми є важливим доповненням загальної системи мотивації.

Компанії, які виробляють та реалізують супутню продукцію для аграрного бізнесу, основну нестачу персоналу відчують у галузі продажів і сервісу. Подвійні вимоги (знання продукту і його вплив на продуктивність, з одного боку, та наявність комерційної жилки – з другого) формують дефіцит фахівців із продажу. Цей ринок досить вузький і нині поповнюється переважно молодими фахівцями з відповідною освітою, які залучаються і навчаються за рахунок провідних українських компаній. Ще одним каналом є перекваліфікація – наприклад агрономів у менеджерів з продажу або залучення їх як консультантів. Діапазон зарплати у компаніях з реалізації супутньої продукції для аграрного бізнесу – від 1,5 тис. до 10 тис. у.о. і формується зі ставки та бонусної частини.

Розробка різних мотиваційних програм, постійний розвиток та навчання персоналу – хороший спосіб виростити кваліфікованих фахівців, яких потребує агробізнес. Поки що ж кадрову проблему агрохолдинги вирішують, переманюючи готових фахівців з інших агрокомпаній, які часто переходять вже спрацьованою командою. Враховуючи наявну кадрову проблему, переманювання є досить активним: кожен новий сезон на ринку з'являються нові гравці, плюс компанії, невдоволені результатами попереднього сезону, – усі вони намагаються залучити фахівців із тих компаній, де сезон закінчили вдаліше.

Яйця курей не вчать?

Аля Кухарчук, «HRMagazine»

Літній бізнесмен дійшов висновку, що його знань і умінь ось-ось перестане вистачати для того, щоб утримати на плаву свій поки що успішний бізнес. Чоловік приймає мудре рішення — він збирається вчитися. Спочатку стає перед вибором форми навчання, особистості тренера і т. п. Врешті-решт він вибирає формат коучингу і планує після того, як «підзарядиться» новими знаннями, відправити на навчання решту свого персоналу. Однак є одне «але»: вік коучерів, вірніше, вік самого бізнесмена. Справа в тому, що всі пропонувані на ринку коучери значно молодші за нашого героя. І ця обставина не дає спокою учневі, який, власне, зриває свій грандіозний план із навчання, так і не зумівши подолати свій психологічний бар'єр. Як подолати скепсис у ставленні до молодшого викладача? Що необхідно зробити викладачеві, коучеру, для того, щоб завоювати авторитет у свого дорослого учня? На ці та інші запитання знають відповіді експерти.



Ілля Аркадійович сидів на задньому сидінні службового авто і під рівний заспокійливий шум двигуна роздумував про свою непросту ситуацію. Все було до банальності просто. Ілля відчував, що втомився і відстав від життя. А воно може помститися і викинути його за борт. Він відчував це кожною своєю клітинкою. Звичайно, бідним він не залишиться — слава Богу, батьки навчили його заощаджувати гроші і розумно їх витрачати. Але впевненості у собі та інтересу до самого життя, хай йому гречь, у нього буде катастрофічно мало.

Криза жанру

Ілля Аркадійович Шмідт — дуже відомий і шанований у місті аудитор. Колись давно він, колишній радянський бухгалтер, устиг вивчитися на

безкоштовних курсах зовсім невідомому, як тоді здавалося, ремеслу аудитора і відтоді його кар'єра не знала відпочинку. Аудит виявився дуже затребуваною і дорогою послугою для українського бізнесу, який вже відвик від радянських ревізорів, але якому потрібен був внутрішній або зовнішній контроль.

Так, попрацювавши з десяток років на вільних хлібах аудитором за викликом, Шмідт прийшов висновку, що настав час створювати власний бізнес. І грошенята вже для цього були, і певні зв'язки. Так вісім років тому було створено компанію «Аудиторія», яка стала чи не найбільшою аудиторською фірмою в країні. Конкуренцію їй становили хіба що іноземні компанії, яких наші бізнесмени найчастіше замовляли з іміджевих міркувань, а саме західні, тому

що так наказував «старший брат» зі штаб-квартири.

Але Ілля не скаржився. І браку клієнтів не відчував. Його життя, як, утім, і грошові потоки, потекли широкою повноводною рікою. Він багато чого міг собі дозволити, цей колишній звичайний радянський бухгалтер. Шість років Шмідт жив практично безтурботно, сповнений впевненості в собі, у своїх силах та у своїй компанії. Однак на сьомий рік Ілля Аркадійович якось абсолютно несподівано почав усвідомлювати, що ще трохи — і його компанія почне втрачати свої позиції. Спочатку він навіть не міг точно сформулювати, чому ця думка стала його переслідувати. Може, це відчуття, яке колись допомогло йому побудувати бізнес?

Пізніше це відчуття матеріалізувалося — з компанії пішли кілька хороших фахівців і забрали за собою двох дуже великих клієнтів. Тоді припущення Іллі ствердилося ще більше, але так і не знайшло точного формулювання. Шмідт, як справжній аудитор, чудово розумів, що треба докопатися до суті проблеми і тоді її рішення буде не таким уже й складним. Він перестав спокійно спати, зароблені матеріальні цінності та блага радували його мало.

Так тривало кілька місяців. Допоки одного разу вранці, прокинувшись у готельному номері однієї з європейських столиць, куди він поїхав на якийсь конгрес аудиторів, Ілля чітко усвідомив, що має відбутися незабаром з його фірмою і чому йому так тривожно за бізнес. Саме конгрес послужив каталізатором для формулювання. Справа в тому, що Ілля ось уже кілька років спочивав





на лаврах. Вважаючи, що більше від життя йому нічого не потрібно, і так, як зараз, буде завжди, він перестав читати спеціальну літературу, дуже рідко вибирався на симпозиуми і форуми аудиторів (той, про який йшлося вище, був рідкісним винятком). Ні, звичайно, Ілля чудово розумівся на всіх термінах, про які йшлося на конгресі, і не відчував себе не в своїй тарілці, коли виступали молоді аудиторі. Але він шкірою відчував: якщо не буде зараз учитися в цієї молоді, то його бізнес через рік-півтора безнадійно застаріє і клієнти розбіжаться. «Найсумніше, – розмірковував Ілля, – що я і команду підібрав таку ж, під себе. Адже за ці роки ніхто з них ні разу не виявив ініціативи і не просив мене відправити його на навчання. А в нашому бізнесі, як у будь-якому іншому, мало не кожен місяць з'являються якісь нові технології, і те, що ми робимо впродовж місяця, молодь може зробити в гіршому разі за тиждень».

Думки про кризу не залишали Іллю ні в літаку по дорозі додому, ні в автомобілі, який зустрів його в аеропорту. Підїжджаючи до офісу, Шмідт уже твердо знав, що йому робити. Правда, не дуже розумів, як.

Вчитися ніколи не пізно

Рішення прийшло само собою. Він почне із себе. Він піде вчитися. Але куди і до кого?

Звісно, Шмідт переймався громадською думкою. Від неї часто залежало, прийде до нього новий клієнт чи віддасть перевагу іншому аудиторі. Тому перше, що необхідно було вирішити для навчання себе коханого, – питання конфіденційності. Значить, учитися треба їхати за кордон. Але без належного рівня англійської це майже неможливо, а відповідними знаннями іноземної мови Шмідт похвалитися не міг.

Потрібно було шукати хорошого викладача тут або в близькому зарубіжжі. Близьке зарубіжжя здавалося більш привабливим з точки зору якраз конфіденційності. Але водночас можна було втратити якісь нюанси місцевого бізнесу.

Словом, чим довше Ілля розмірковував про навчання, тим більше питань і сумнівів збиралося в його голові. Ось, наприклад, як йому, аксакалові аудиту, йти вчитися у молодого тренера-аудитора? Адже це, можна сказати, ганьба!

Інше питання: йти вчитися спершу самому, а вже потім відправляти на навчання решту персоналу, чи вчитися всім разом і одразу?

Через місяць сумнівів Шмідт усе-таки визначився з вибором тренера, місцем навчання і що треба спочатку навчитися самому, а потім уже вчити всіх інших. Тим паче, що це навчання, як розумів Ілля, необхідно було зробити регулярним. Оскільки ринок і їхня професія разом із ним стрімко змінювалися, то й здобувати нові знання необхідно було часто і багато.

Плавали – знаємо

Вибраного Іллею Аркадійовичем коучера звали Віталій. Саме так він просив себе називати після того, як уперше зустрівся з Іллею на переговорах, де йшлося про деталі навчання. Шмідт, який давно забув, коли його хтось, окрім близьких, називав на ім'я, вирішив, що не поступиться, і теж запропонував називати його просто Іллею. («Добре, що не Іллюшею», – жартувала потім удома дружина.) І це було першим «уколом». Коли Віталій почав розповідати про плани індивідуального навчання, розроблені нібито спеціально для Шмідта, останній не раз ловив себе на думці, що в цих планах він чує занадто багато іноземних і не дуже зрозумілих йому термінів. Це теж зачепило Іллю Аркадійовича – він вирішив, що так відстав від життя, що вже навіть не може зрозуміти простих термінів.

Безпосередньо в день початку навчання Шмідт одягнув джинси і футболку, хоча на роботі ніколи не дозволяв собі такої свободи. Одягнув і вже по дорозі пошкодував. Він вирішив, що це знову поступка Віталію та спроба відповідати його віку. Однак заспокоїв себе тим, що в такому одязі значно зручніше вчитися, до того ж ніяких переговорів на цей день у нього не призначено.

Яке ж було здивування Шмідта, коли Віталій з'явився в офісі при повному параді – в костюмі і досить дорогій (а на цьому Ілля розумівся) краватці. Правда, побачивши фрівольний стиль одягу клієнта, Віталій одразу зорієнтувався – зняв піджак та краватку, закотив рукави сорочки.



У принципі, перший день навчання мали присвятити тому, щоб з'ясувати, яких саме знань бракує Шмідту, щоб відчувати себе впевнено і професійно.

Коли справа дійшла до складання цього списку, у Шмідта розбухалося якесь юнацьке (чи старече?) почуття образи, і він, як підліток, став відповідати на більшість питань Віталія, мовляв, «плавали – знаємо». В результаті до списку потрапила лише одна п'ята тієї інформації, яку хотів отримати Ілля Аркадійович. Як виправляти становище, не втративши при цьому самоповаги і не ставши посміховиськом в очах Віталія, Шмідт ще не придумав.

Він сердився на себе за таку дурну поведінку. Вже вдома, міркуючи над тим, що відбувається, він дійшов висновку, що так нічого не доб'ється, а лише згає час і втратить гроші. І засинав того дня Ілля Аркадійович з твердим наміром завтра ж про все поговорити з Віталієм і відверто розповісти йому про свій психологічний комплекс, пов'язаний з різницею у віці й статусі Віталія та його, Шмідта Іллі Аркадійовича, чоловіка п'ятдесяти дев'яти років, власника поки що процвітаючого аудиторського бізнесу.

Але вранці все повторилося. Віталій, судячи з усього, відчув цю закритість, але на розмову учня не вивів – вважав за краще промовчати.

Можливо, так би ця довга пісня і тяглася до кінця навчання, якби Шмідту не допоміг випадок – його терміново потрібно було летіти у від'їждження на два тижні до поважного клієнта. У Віталія така перерва в розкладі не була передбачена – його чекали інші учні.

Після цього Шмідт більше жодного разу не заводив розмов про своє навчання. Правда, співробітників на підвищення кваліфікації він усе-таки відправив. І тепер робить це регулярно. Врешті-решт, не зобов'язаний же директор знати про все краще за своїх співробітників. «А в іншому мені допоможуть Інтернет і різні професійні тусовки, в межах яких, як правило, передбачені виступи, семінари та лекції про нові тенденції в аудиті», – вирішив він.

Ситуацію коментує Олексій Сокіл, директор департаменту кадрового менеджменту АБ «Укргазбанк»

Головний герой, на відміну від більшості власників бізнесу, сформулював проблему і почав її вирішувати. Безсумнівно, це плюс. Адже багато власників досі вважають, що залучення консультанта, який розробляє стратегії і впроваджує моделі управління й розвитку персоналу, – це надбудова, яка «проїдає» гроші.

Описана ситуація досить поширена, а в майбутньому зустрічатиметься дедалі частіше, оскільки, на жаль, життя так влаштоване, що власники бізнесу, як і всі інші, не молодіють.

Робота з клієнтами, значно старшими за тренера/коуча, не є чимось незвичайним. У цьому конкретному випадку коуч лише виключно зовнішньо налаштувався на особливості клієнта, при цьому внутрішньо не підготувався, недостатньо продумав тактику своєї поведінки. Безумовно, є методики, що дозволяють подолати цей бар'єр. Ось приклад кількох:

- частіше апелювати до експертної думки клієнта як фахівця в своїй справі, акцентуючи не на правильності чи хибності кінцевого результату, а на оптимізації шляхів його досягнення;

- під час першої бесіди і на перших етапах навчання використовувати методику медіації між передовим досвідом лідерів ринку і аутсайдерами, при цьому компанію клієнта або не сегментувати взагалі, або віднести її до такого собі «середняка»;

- необхідно обов'язково підлаштовуватися до клієнта, починаючи з пошуку об'єднувальних факторів, говорити його мовою, ні в якому разі не демонструючи переваги і поблажливості. Необхідно пам'ятати, що взаємодія коуча і клієнта – це спілкування на рівних!

Якщо оцінювати описану ситуацію в цілому, слід наголосити на великому плюсі головного героя: чітко сформульована проблема значною мірою допомагає її вирішити. Однак те, як вона була сформульована саме за таких обставин, потребує комплексного підходу. Із власного досвіду її можна означити як «зупинка локомотива розвитку компанії».

Якщо «локомотив», яким був власник бізнесу довгі роки, почав зупинятися, то я бачу три варіанти виходу:

- запустити «локомотив» ще раз (спочатку);

- причепити до паровоза додатковий «локомотив»;

- комбінація першого і другого варіантів.

Герой вибрав перший варіант. Незважаючи на недопрацювання коуча, позитив таки був: співробітни-



ки почали навчатися і розвиватися, власник бізнесу дуже серйозно підійшов до саморозвитку. Однак ефект буде доволі тимчасовим.

Другий варіант передбачає призначення на керівну посаду молодого, динамічного керівника, який покликаний стати каталізатором розвитку «старих» співробітників і компанії в цілому. Якщо вдасться знайти правильну кандидатуру, ефект буде швидшим, ніж при першому варіанті, однак можливі і негативні наслідки, наприклад, вплив персоналу з огляду на опір змінам.

Найефективнішим варіантом, на мою думку, враховуючи описані обставини (вік керівника, інертність персоналу, позиція на ринку), є комбінований: залучення каталізатора – кваліфікованого HR (від англ. human resources – спеціаліст із кадрів) чи радника з розвитку бізнесу, який не є прямим керівником аудиторів компанії. Основне його завдання – виявляти чіткі потреби у навчанні, контроль ефективності навчальних та розвиваючих заходів. Метою створення цієї посади повинна стати розробка системи безперервного і постійного розвитку та вдосконалення знань і навичок персоналу компанії, що є базисом розвитку компанії в цілому.

Комбінований підхід дасть змогу не тільки досить швидко й ефективно розв'язати проблему, а й уникнути її в майбутньому, збудувавши кадровий резерв на базі перспективних співробітників, інтенсифікувавши використання їх потенціалу за рахунок мотивації і стимулювання.

Нині чимало компаній стикається з описаною вище проблемою. Для багатьох, на відміну від головного героя, проблема стає нездоланною, і в кращому разі компанії якийсь час підтримують себе в стані стагнації, а в гіршому – дуже швидко йдуть у небуття. Своєчасно означивши проблему, головний герой почав її вирішувати, на протиположності більшості схожих власників бізнесу, які досі вважають (часом забуваючи, що кожній компанії потрібен «локомотив»), що залучення додаткового працівника, а тим більше консультанта, який розробляє стратегії і впроваджує моделі управління та розвитку персоналу, – це надбудова, яка проїдає гроші працівників,

Ситуацію коментує Оксана Лозівська, начальник управління роботи з персоналом компанії «Гранд Кепітал Груп»

Якщо тренер не має достатнього досвіду і кваліфікації, то він не тільки нічому не навчить свого учня, а ще й сформує спотворене уявлення про коучинг як метод навчання, а можливо, і про навчання взагалі.

Щоб проаналізувати описану ситуацію, необхідно чітко уявляти, що таке коучинг, що він дає і коли його можна застосувати.

Коучинг – професійна допомога людині в усвідомленні, визначенні та досягненні своїх цілей, проясненні особистих цінностей і напрямів розвитку. А коуч – це, відповідно, фасилітатор, партнер, який допомагає усвідомити власні обмеження і розкрити внутрішній потенціал. Коуч не дає порад і рекомендацій, він допомагає зосередитися на основному, залучити внутрішні ресурси особистості.

Тому вибирати коуч-тренера слід особливо ретельно і відповідально.

Помилки Шмідта

Перш ніж вибирати тренера, необхідно переконатися, наскільки сам метод коуч-менеджменту для вас прийнятний. Він вимагає від учня певної готовності та «зрілості». І тут Іллі Аркадійовичу спочатку треба було визначитися, навщо йому вчитися і чого він від цього чекає (в ідеальному варіанті навіть по пунктах виписати свої сподівання). При цьому необхідно розуміти, що таке коучинг та чому варто обрати саме цей метод.

Проблеми Іллі Аркадійовича, судячи з описаної ситуації, були пов'язані не стільки з кваліфікацією аудитора, скільки із браком знань у галузі управління та розвитку свого бізнесу. «Звільнилося кілька хороших фахівців», «забрали з собою великих клієнтів», співробітники «жодного разу не виявляли ініціативи і не просили відправити їх на навчання» тощо. Все це свідчить про брак знань з управління людьми, їх мотивації та розвитку. А це вимагає певних критеріїв при виборі коуч-тренера. Шукати його треба не серед

«молодих тренерів-аудиторів», а серед тих, які мають успішний досвід створення та розвитку власного бізнесу, – і сфера діяльності тут, як і вік, не принципові.

Крім того, Ілля Аркадійович під час вибору коуч-тренера обов'язково повинен був особисто поспілкуватися з кожним претендентом. Важливим моментом є особистий контакт, довіра між тренером і клієнтом. Якби такий контакт відбувся, «вікове питання» скоріш за все не постало б.

Важливо розуміти, що коуч-тренер не кращий і не розумніший за свого учня. Він просто володіє певним набором інструментів, вмie ставити потрібні запитання і спрямовувати думки в потрібне русло, тим самим допомагаючи іншим працювати ефективніше. І тут тривоги Іллі Аркадійовича пов'язані не тільки з віком вчителя, а й з тим, що він не до кінця розумів, що, власне, буде відбуватися, боявся опинитися в ролі учня, проявити свою некомпетентність. А цього в коуч-менеджменті в принципі не могло б відбутися, тому що весь процес будується на довірчих партнерських відносинах.

На мій погляд, описана ситуація могла б закінчитися інакше, якби коуч-тренера було підібрано правильно.

Помилки коуч-тренера

Одразу можна зробити висновок про брак у нього кваліфікації. Перед початком коучингу Віталію необхідно було внести максимум визначеності у взаємини з клієнтом. Про одяг і те, як вони спілкуватимуться, а також інші моменти, треба було поговорити заздалегідь, при цьому поцікавитися і думкою клієнта.

Ще до початку роботи з клієнтом Віталій повинен був з'ясувати, чому виникла потреба у навчанні, що має змінитись у результаті коучингу, які цілі ставить пан Шмідт, у чому, на його думку, він переживає найбільші труднощі, як він буде оцінювати результати коучингу?

Стосовно так званих планів індивідуального навчання, то вони обговорюються тільки після ретельного з'ясування сильних і слабких



сторін клієнта. І тут виникає сумнів в адекватності методів, якими користувався Віталій, з'ясовуючи потреби та мотивації навчання. З огляду на описану ситуацію, це скоріш за все був опитувальник чи інтерв'ю. Методи самі по собі хороші, однак цього, очевидно, було недостатньо. Потрібні були об'єктивніші методики, які адекватно оцінили б рівень управлінської компетенції клієнта. І тоді не виникло б ситуації, що «в списку виявилася лише одна п'ята інформації, яку дійсно хотів би отримати Ілля Аркадійович».

Тільки після з'ування всіх ключових моментів можна пропонувати можливі варіанти індивідуального плану розвитку. При цьому, безумовно, враховувати і вік учня. Адже це накладає свої особливості і в мисленні, і в сприйнятті інформації.

Крім того, між учнем і тренером не було довірчих відносин. Звичайно ж, вони формуються не за годину чи дві, але в цьому напрямку Віталію теж необхідно було зробити конкретні кроки. Тільки в атмосфері відкритості й довіри можна ефективно рости, аналізувати помилки, вчитися на них, робити висновки і розвиватися.

Щодо можливих ризиків, то при роботі з коуч-тренером вони, звичайно ж, є. Якщо тренер не має достатнього досвіду і кваліфікації, то крім того, що нічому не навчить свого учня, він сформує спотворене уявлення про коучинг як метод навчання, а можливо, і про навчання взагалі.

Те, як закінчилася ця історія, — ще не найгірший варіант. Усвідомлення потреби в навчанні у пана Шмідта все-таки залишилося: співробітників на підвищення кваліфікації він відправляє регулярно, семінари та лекції відвідувати планує.

Ситуацію коментує Людмила Богуш, старший бізнес-тренер тренінгової компанії InforManager.

Як молодому коучерові завоювати довіру «дорослого» клієнта? А так само, як завойовуються будь-які нові території, — поступово. Легкими обережними кроками.

Почнемо з «літнього» бізнесмена. Мені доводиться стикатися з такими ситуаціями на тренінгах, коли

«солідні» люди комплексують, бо доводиться вчитися «з дітьми» (як вони кажуть) або «у дітей». Справа не в тому, з ким і у кого вчитися, а в тому, що доводиться саме вчитися! А це для багатьох успішних людей дискомфортно тільки з однієї причини: вони звикли бути кращими, сильними, ефективними. І вже сама необхідність вчитися сприймається як визнання слабкості. Таким людям хочеться порекомендувати: пам'ятайте, що світ змінюється, і для того, щоб йти в ногу з часом, потрібно бути гнучким. Нерозумно продовжувати вивішувати авоську з продуктами у квартиру, коли є холодильники. Нерозумно використовувати застарілі знання, якщо світ змінився. Але! Старість проявляється втому: суглобів, м'язів, сприйняття, мислення та ін. Якщо вам не хочеться вчитися, це вже застережливий дзвіночок. Правда, буває так, що професійно вам учитися зараз не треба або нічому. Як не втратити учнівську форму? Можна вчитися на курсах особистісного зростання, використовувати розвиваючі програми, чого на ринку нині скільки завгодно. Беручи участь у таких програмах, ви легко спілкуватиметесь із різними людьми, і проблема вікової різниці зникне. У бізнесі такі розвиваючі програми також є. Наприклад, серед наших тренерів такими методами володіють фактично всі, бо в них, крім технологій, є потужний мотиваційний фактор.

Ще може бути проблема сексуального характеру у взаєминах між дорослим клієнтом і молодим коучером, особливо якщо вони різної статі. Іноді ця проблема навіть спеціально провокується, причому ініціатором може бути кожен із них. Тут все залежить, грубо кажучи, від «кількості мізків», причому достатньо, щоб розуму вистачило хоча б одному. Емоційна прихильність до коучера — річ цілком закономірна, бо за природою своєї роботи коучер повинен дбати про успіх свого клієнта. І якщо у житті клієнта є емоційний вакуум чи немає теплих стосунків із близькими людьми, то зародження прихильності до коучера (незалежно від статі!) — цілком закономірне явище, яке просто треба пережити, не дозволивши розростися. Навіть відомо, скіль-

ки часу на це потрібно — лише два тижні, бо за цей час «закоханість» охолоджується, якщо, звичайно, її не підживлювати натяками, кокетством і т. д.

А як же «юному» коучеру завоювати довіру «дорослого» клієнта? А так само, як завойовуються будь-які нові території — поступово! Легкими обережними кроками. Не потрібно доводити клієнтові свою перевагу, жбурляти в нього наукові терміни і вчені звання. Будьте простішими — і до вас потягнуться люди. Дайте зрозуміти вашому серйозному, обтяженому солідністю і почуттям власної значущості клієнту, що ви просто трохи більше за нього знаєте в одній невеличкій сфері діяльності, але справді новою для сучасного ринку. Просто навчіть його чогось легкого, але нового і цікавого. І відпустіть його до наступної зустрічі. Не треба «завантажувати» його дуже значним обсягом інформації — це продемонструє лише ваше власне відчуття неповноцінності, емоційну незрілість і недосвідченість, яку ви намагаєтесь замаскувати під лавиною термінології! Згадайте, як працює спортивний тренер. Хіба на першому ж тренуванні він звалює на початківця штангу в 160 кг? Ні, він поступово збільшує навантаження, попередньо розвиваючи силу і витривалість м'язів. Так само і з мізками. Будь-яка незвична діяльність викликає втому. Я сама нещодавно їздила на інтенсивний навчальний курс і перші три дні ввечері просто падала з ніг від втоми та інтелектуальної знемоги. А потім втягнулася, навіть залишалися сили для інших справ.

І ось тоді, коли ваш клієнт здобуде перший успіх, він почне вам довіряти. Він сам прийде і почне ставити запитання, сам вимагатиме від вас нових технологій і підходів. А ваше завдання — бути чуйним і гнучким. Коучер завжди зважає на особливості клієнта і вміє знайти підхід. Якщо обумовлюєте правила — обґрунтуйте їх (наприклад, чому будете звертатися на ім'я без по батькові), якщо даєте завдання (а домашнє завдання потрібно давати обов'язково!), дайте таке, щоб клієнт дійсно його виконав, і т. д. Головне правило — все робити поступово і, звичайно ж, максимум уваги і такту.



ОПТИМІЗАЦІЯ РАЦІОНІВ – ПЕРШИЙ КРОК ДО ВИЩОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

За матеріалами Agravis Вісник, №1 (2010)

Основні прийоми підвищення рентабельності свиначства – оптимізація раціонів і правильна техніка годівлі. Визначальну роль відіграють збільшення добових приростів та конверсії корму. Прості підрахунки: зниження конверсії на 0,1 од. дозволяє зекономити близько 9 кг корму на голову – суттєво, враховуючи цінову ситуацію на ринку фуражного зерна, що склалася в цьому сезоні. Які ж кроки необхідні для досягнення гарної конверсії?

Вчимося оптимізувати раціони

Вартість кормів в економіці свиначства – близько половини всіх виробничих витрат. Збільшення ефективності використовуваних кормів – важливий чинник, що дозволяє у багато разів збільшити рентабельність виробництва.

Якісні корми – і крапка!

Здавалося б, необхідність використовувати тільки якісні корми сама по собі зрозуміла. Незважаючи на це, господарства часто нехтують постійним контролем придатності кормів (бактеріальне обсіменіння, гігієна, вміст токсинів у кормі, забрудненість і т. п.), а також його поживності. Саме низька якість кормів у більшості випадків стає основною причиною погіршення конверсії: при надмірній білковості або токсичності корму організм потребує більше енергії для їх нейтралізації через печінку, функція якої, в такому разі, не використовується для продуктивності. Інший дуже важливий момент – підбір таких сировинних компонентів, поживність яких доповнює, а не пригнічує один одного.

Оцінка перетравності поживних речовин

За допомогою системи оцінки перетравності амінокислот у тонкому кишечнику (нім. PCV – prascacale



Verdaulichkeit) визначається ступінь їх засвоюваності. Перетравність уже вивченої сировини різниться. Так, наприклад, перетравність лізину варіюється від 64 до 95%. Саме оптимізація кормів за перетравністю амінокислот сприяє більш точній оцінці необхідного вмісту протеїну в кормі і допомагає уникнути можливого надлишкового його споживання.

Поліпшення конверсії корму

Європейський досвід свідчить, що після заборони використовувати стимулятори росту на початку 2006 р. на ринку з'явилася величезна кількість їх замінників: органічні кислоти, пре- та пробіотики, ферменти, ефірні олії, імуномодулятори і т.п., які також допомагають покращити конверсію корму та підвищити середньодобові прирости. Найбільш популярними є органічні кислоти, які останнім часом успішно використовуються у годівлі свиней. Вони сприяють зниженню кислотності, позитивно впливають на стан шлунково-кишкового тракту, а також підвищують середньодобові прирости.

Такі добавки, як ферменти – наприклад, фітаза або NSP-ферменти (ті, що розкладають некрохмалисті полісахариди), – допомагають значно покращити засвоюваність поживних речовин і, одночасно, конверсію корму.



При застосуванні фітази істотно поліпшується засвоєння фосфору. Так само NSP-ферменти роблять крохмаловмісну сировину, яка у будь-яких інших випадках залишається нерозкладеною, більш доступною для тварини. Чим можна з великим успіхом користатися на етапі відгодівлі. Згідно з дослідженнями, застосування NSP-ферментів збільшує енергію на 2-3%. Це відповідає економії корму від 5,2 до 7,8 кг на голову за період відгодівлі.

Вже тільки три згаданих фактори сприяють збільшенню конверсії корму, а значить, і ефективності його використання.

Важливим критерієм при відгодівлі свиней є вибір вихідних кормових компонентів, які в жодному разі не повинні негативно впливати на показник конверсії корму.

Зверніться до резервів

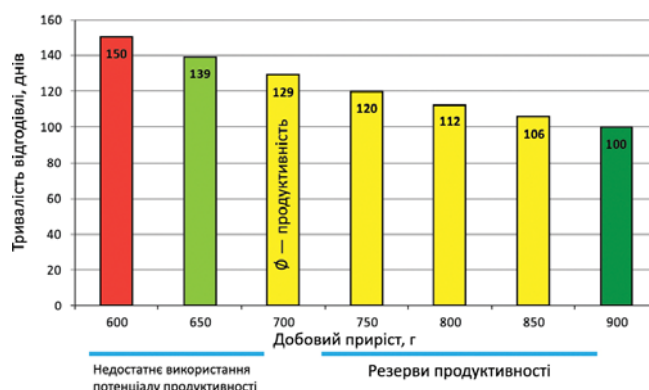
Середнє зростання добових приростів із 750 г до 800 г скорочує період відгодівлі приблизно на тиждень. Свині з добовим приростом 850 г, порівняно з тваринами з приростом 700 г, тільки для підтримки життєдіяльності споживають до кінця відгодівлі до 18 кг корму.

Тому, щоб зекономити дорогий корм, у фазі дорощування необхідно використовувати генетичні резерви. Як правило, показник конверсії корму до кінця відгодівлі погіршується. При цьому тварини, у зв'язку з високим накопиченням жиру й енергії, на утворення кілограма приросту споживають більше корму, провокуючи тим самим значне збільшення витрат.

Для утворення кожного додаткового кілограма забійної ваги тварині необхідно спожити понад 5 кг додаткового корму. Тому якщо метою відгодівлі є досягнення максимальної забійної ваги, потрібна точна економічна



Співвідношення добових приростів та тривалості відгодівлі (90 кг приросту)



оцінка співвідношення витрат до прибутку. Для скорочення витрат на придбання корму та поліпшення його конверсії також необхідно звернути увагу на те, що сприяє марнуванню та втраті кормів. Навіть неправильна установка або нестача годівниць може призвести до високих втрат і поганої конверсії корму.

Неправильна установка або недостатня кількість годівниць, а також неправильно підібрані графіки годівлі можуть стати причиною великих втрат корму та погіршення його конверсії.



ПРОГРАММИ КОРМЛЕННЯ ДЛЯ СВИНЕЙ

от крупнейшего производителя комбикормов из Германии

ООО «Агравиа АГ» (Украина)
03022 г. Киев, ул. Ломоносова, 83а
Тел./факс: +38 044 250 9335, +38 044 250 9336
Моб.: +38 067 405 7080
E-mail: info.ukraine@agravis.ru



ПРЕСТАРТЕРЫ ▪ МОЛОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ
▪ ПРЕМИКСЫ ▪ КОНЦЕНТРАТЫ ▪

ДОВЕРИЕ, ЗАСЛУЖЕННОЕ ДЕЛОМ!

www.agravis.ru



ВИБИРАЄМО КНУРА-ПЛІДНИКА: ВАГА ПРИ НАРОДЖЕННІ МАЄ ЗНАЧЕННЯ!

За матеріалами Марк Дж. Ейстіен, Аллен Ф. Харпер та ін.,
Аграрний дорадчий центр Virginia Tech-Tidewater, Канада



Протягом минулого десятиліття завдяки генетичним досягненням середня кількість поросят, народжених за опорос, зросла від 10,2 до 11,1 голів. Проте акцент на отриманні більших приплодів, невідворотно призвів до збільшення частки поросят у гнізді, що народжуються із низькою вагою. Дослідження доводять, що поросят, народженим із низькою вагою, важко дожити до відлучення, вони повільніше ростуть і мають більший відсоток жиру в туші на момент досягнення забійної ваги.

Взаємозв'язок між низькою вагою поросят при народженні та їх майбутніми репродуктивними властивостями поки що широко не вивчався. Однак згідно дослідження групи канадських вчених, на 7-му дні життя кількість суспендоцитів в яєчках кнурців із меншою вагою нижча порівняно з їхніми однолітками, що мали більшу вагу при народженні. Оскільки кількість суспендоцитів, розвинених до статевої зрілості, визначає виробництво сперми у дорослої особини, то кнури, що народилися із меншою вагою, можуть мати гіршу репродуктивну функцію.

Група вчених спостерігала за 37 гібридними кнурами Йоркшир-Ланрас із низькою та високою вагою при народженні для того, щоб оцінити їхні репродуктивні характеристики після досягнення статевої зрілості.

За результатами спостережень в Аграрному дорадчому центрі Virginia Tech-Tidewater міста Саффолк (штат Вірджинія), приблизно до 11-місячного віку 29 кнурів (тобто 78%) із підслідної групи були успішно натреновані для збору сперми. Їхня вага при народженні в середньому становила 3,67 фунта (1,670 кг), в той час, як 8 кнурів, які були оцінені як «нездатні до тренування», при народженні важили в середньому 2,8 фунта (1,270 кг), хоча на момент тренування вага усіх кнурців була однаковою.

Сперму у підготовлених кнурців збирали щотижня на протязі 8 тижнів та аналізували її за допомогою комп'ютеризованої системи. Статистичні аналізи із застосуванням коефіцієнту кореляції Пірсона (R), вияви-

ли, що концентрація сперми ($R=0,42$), загальний об'єм еякуляту ($R=0,38$), та кількість спермодоз на еякулят (3 млрд. спермій/доза; $R=0,37$) прямопропорційні вазі кнурців при народженні. Співвідношення між вагою при народженні та кількістю отриманих спермодоз показано на Рисунку 1.

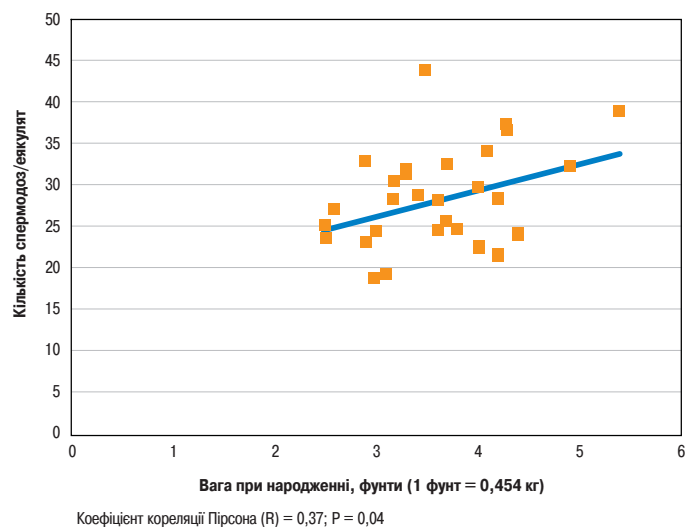


Рис. 1. Взаємозв'язок ваги при народженні та кількості спермодоз

Серед згаданих 29 кнурів сімох, які при народженні важили менше 3 фунтів (1,362 кг), класифікували як таких, що «народилися із меншою вагою», а групу із дев'яти тварин, які важили понад 4 фунти (1,816 кг) – як таких, що «народилися із більшою вагою».

Концентрація сперми у кнурів «із більшою вагою» була вищою (387,6 мільйонів спермій/мл), ніж у поросят «із меншою вагою» (285,1 мільйонів спермій/мл). Так само кращими були показники загального об'єму еякуляту (94,1 мільярди спермій проти 76,2 мільярди), та кількості спермодоз/еякулят (31,0 проти 25,2).

Відтак автори експерименту стверджують, що визначальним фактором для репродуктивного потенціалу дорослих кнурів-плідників є саме вага при народженні.



КОМЕНТУЮТЬ ЕКСПЕРТИ



Валерій Сергійович Пономаренко,
головний технолог
ТОВ АПК «Насташка»

Наша довідка: ТОВ АПК «Насташка» (Київська обл., 1000 голів свиноматок) має статус племзаводу по вирощуванню свиней Великої Білої породи, реалізує високоякісний племінний матеріал – кнурів порід Велика Біла та Ландрас (ірландська та французька селекція).

В середньому від одного доброго кнура в рік можна отримати 5500 і більше поросят приплоду, тим часом від однієї свиноматки – в середньому 26-27 поросят. Відповідно, кнур на фермі важливіша тварина, ніж свиноматка, через те що після нього залишається набагато більше потомства.

В зв'язку з цією особливістю на плідників відбирають найкращих тварин, які пройшли всі етапи вибірки і в яких не було виявлено жодних недоліків.

На ТОВ АПК «Насташка» відбір кнурів проводиться дуже ретельно, за весь період вирощування вибіркоується близько 70-80% тварин. Сам процес відбору – попередньо спланована ціленаправлена робота з тваринами і виглядає наступним чином.

Ремонтний молодняк відбираємо від приплоду свиноматок провід-

ної групи. При народженні спочатку зважуємо все гніздо, потім відбираємо двох, інколи трьох найбільших і найсильніших кнурців. Переважуємо їх індивідуально, рахуємо кількість сосків, присвоюють індивідуальні номери, а всі дані фіксуємо і зберігаємо.

Наступний етап відбору – період відлучення. На цьому етапі в першу чергу оглядаємо тварин на вади екстер'єру, після чого знову перераховуємо кількість сосків, так як в підсисний період вони найбільше травмуються. Тварин повторно зважуємо, визначаємо інтенсивність їхнього росту в підсисний період. Після чого формуємо у групи і передаємо на дорощування. Як правило, на цьому етапі вибіркоується небагато тварин – до 15%.

У двохмісячному віці проводимо повторне зважування. Тварини, жива маса яких менша і не відповідає стандартам породи, вибіркоується (близько 5%).

Наступний етап – у тримісячному віці під час переведення тварин з групи дорощування. Оцінку проводимо за екстер'єром, станом сім'яників та кінцівок (особливо задніх), оцінюємо загальний стан здоров'я тварин, визначаємо найактивніших у своїй групі. На цій стадії вибуває до 40% кнурців.

У чотиримісячному віці кнурців знову зважуємо, після чого зважування проводимо систематично, через кожні десять днів, до 6 місячного віку. У віці 6 місяців проводимо перше вимірювання довжини тулуба, повторне зважування і визначаємо комплексний клас кнурця. Всіх кнурців, показники продуктивності росту яких нижчі першого класу, вибіркоуємо. Таких, як правило, небагато – 7-10%.

Кнурці, які залишились після присвоєння класу, проходять ще один, завершальний, етап відбору. Оскільки у віці 6 місяців кнурці вже є статевозрілими, проводимо оста-

точну перевірку їхніх статевих рефлексів. Проганяємо біля них свинку, яка знаходиться в охоті, та аналізуємо реакцію кнурця. Якщо кнурець не виявляє ніякої зацікавленості до цієї свинки, його також необхідно вибіркоувати.

Таким чином, канадські вчені науково ще раз довели той факт, який ми давно взяли за правило: тварини, народжені з більшою вагою, є сильнішими і здоровішими.



Вікторія Данилівна Пилипець-Романук,
головний технолог
ТОВ «Серволукс-генетик»

Наша довідка: ТОВ «Серволукс-генетик» (Вінницька обл.) українсько-голландське племінне підприємство, створене у 2007 році, представляє в Україні генетичну компанію «Нурор». На сьогодні це єдина в Україні ферма-нуклеус з вирощування чистих ліній прапрабабківських (GGP) свиноматок. Вирощує і реалізує чистопорідних ремонтних свинок материнської лінії порід Ландрас, Велика Біла і гібридних свинок F1 (Нурор); термінальних кнурів батьківської лінії Maxter 16 і Maxter 304 (France Hybrides), сперму термінальних кнурів.

Тенденцію до прямопропорційного збільшення кількості спермодоз в еякуляті в залежності від ваги при народженні можна спостерігати за породою П'єтрен, при селекції якої особливу увагу приділяють саме живій масі, у тому числі і при народженні. Середній показник кількості мільярдів сперматозоїдів у еякуляті по 12 кнурам, що є в наявності на фермі, за останні 2 місяці (у кнурів віком 15-17 міс., одна садка у сім днів, проаналізовано дані 100 еякулятів) склав 113,6 мільярдів, тобто 37,8 спермодоз від кнура, а це досить таки багато.

Справа в тому, що на нашому підприємстві ведеться селекція як батьківських, так і материнських ліній, і принципи відбору кнурців за цими лініями дещо відрізняються. Перший етап відбору проходить через 24 години після народження і при відборі кнурців батьківської лінії (термінальних) визначальним критерієм є вага поросят, тому що ця лінія селекціонується на середньодобові прирости, конверсію та м'ясні якості. А при відборі материнської лінії (породи Ландрас та Велика Біла) у гнізді залишають одного-двох більших кнурців, проте визначальним критерієм відбору є не вага, а кількість та розташування сосків. Свиноматка, у гнізді якої можуть залишити кнурчика на плем'я, повинна народити щонайменше 9 живих поросят. Це пов'язано із тим, що основний напрямок селекції порід Ландрас та Велика Біла — це материнські якості, багатоплідність, молочність, відтворювальні здібності, технологічність свиноматки. Але в селекції материнської лінії ми не робимо акцент тільки на багатоплідність. Наша філософія — «збалансована свиноматка». Це означає, що велику увагу ми приділяємо не тільки кількості поросят у гнізді, а і якості цих поросят: яка жива вага поросят при народженні, скільки поросят і якою вагою пішло на відлучення.



**Михайло Михайлович Чернадчук,
зоотехнік-селекціонер ТОВ «Еліта»**

Наша довідка: ТОВ «Еліта» (Київська обл.) вирощує високоякісне поголів'я (Rattlerow Seghers), що характеризується імунотійкістю, однорідністю відгодівельних свиней (відсутність гена чутливості до стресу) та високим темпом росту. Господарство щороку вирощує та реалізує 350-400 кнурів Optimus та 1500-2000 свинок Cora, має статус племрепродуктора із вирощування Великої Білої породи.

Протягом багатьох років селекціонери нашого господарства розробляли та удосконалювали різні схеми відбору ремонтного молодняка. Одне із питань, яке цікавить багатьох свинарів — як правильно відібрати ремонтних кнурців.

В господарстві ТОВ «Еліта» відбір ремонтного молодняка кнурців проводять в декілька етапів.

На початковому етапі — підбір батьківських особин, які в подальшому дають напрямок роботи з потомками. В перший день після народження зважуємо поросят індивідуально, фіксуємо кількість сосків, визначаємо масу гнізда. Ви-

ходячи з цих показників із 5-го дня і до відлучення здійснюємо оцінку екстер'єру, звертаємо увагу на загальні вади та проблеми кінцівок — вибраковується до 50% від загальної кількості народжених кнурців. В день відлучення зважуємо поросят і визначаємо індивідуальну масу та масу гнізда.

Наступний етап — відбір кнурців в кінці періоду дорошування, де група розподіляється на кнурців для власного ремонту (до 1-2% від загальної кількості) та для племпродажу (близько 47%), з яких майже 15% вибраковується на відгодівлю. Тварин оцінюємо за результатами власного розвитку, екстер'єром, розвитком сім'яників, особливу увагу звертаємо на кінцівки. Оцінку проводимо за допомогою індексної селекції.

Зрештою процент відбору для власного ремонту складає близько 1%, а для племпродажу — в межах 33% від загальної кількості народжених поросят.

Тема, запропонована дослідниками з Канади по відборі кнурців для ремонтного стада за показником великої плідності, на сьогодні деякою мірою застосовується в нашому господарстві при відборі тварин з племінною цінністю, хоча ми не вивчали взаємозв'язок між даним показником та репродуктивними властивостями кнурців. Але підхід досить цікавий, заслуговує на подальший розвиток та надихає на вивчення різного роду взаємозв'язків, які впливають на репродуктивну здатність тварин у майбутньому.



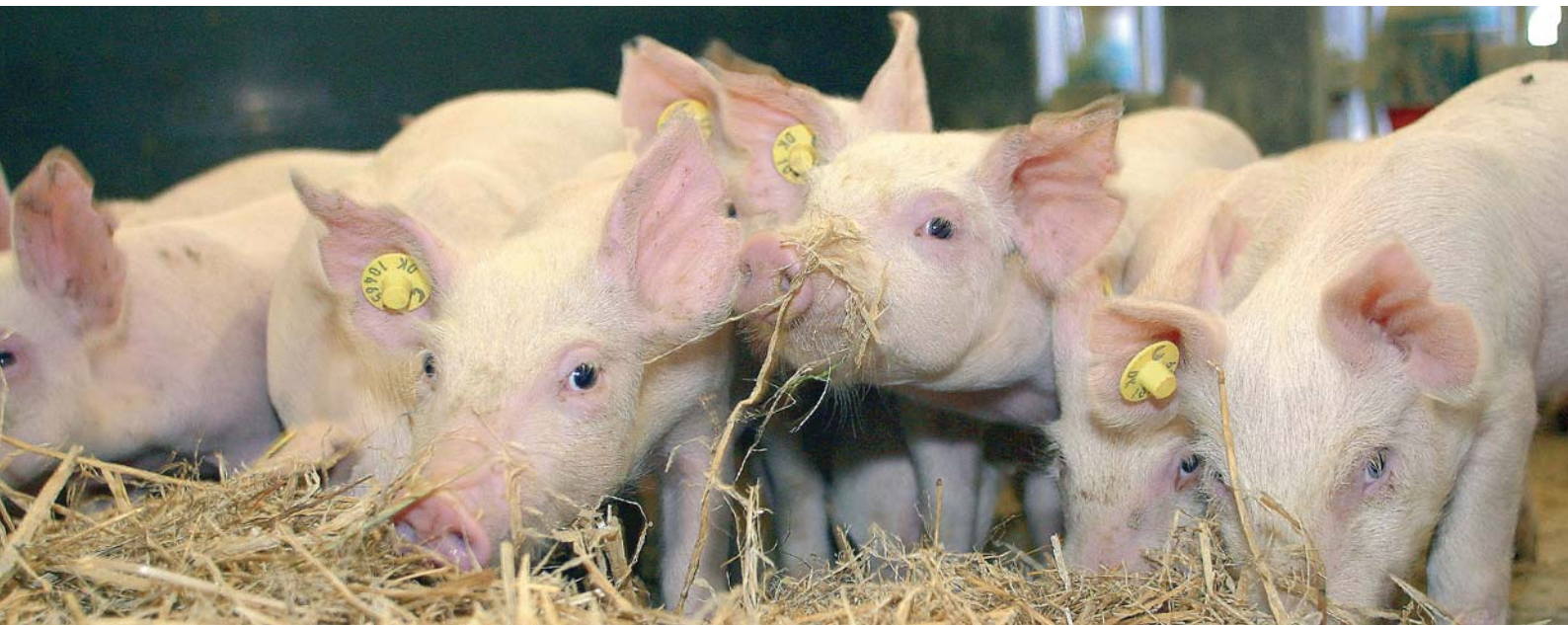
Лидер в племенном свиноводстве

Съэкономьте затраты на корма при использовании племенного поголовья ДанБред

- Экономия более 20 кг корма на голову при откорме.
- Получите более 1 кг среднесуточного привеса.
- Достигните однородности и превосходного качества мяса.

Увеличение плодовитости с племенного поголовья ДанБред

- Получите более 30 поросят на свиноматку.
- Получите более 14 живорожденных поросят на помет.
- Свиноматки ДанБред доказали высокую продуктивность в различных климатических условиях.



КОМПЛЕКС РЕСПІРАТОРНИХ ЗАХВОРЮВАНЬ СВИНЕЙ

Віталій Піотрович,

кандидат ветеринарних наук,

незалежний консультант з питань ветеринарії

Одна з найбільш актуальних ветеринарних проблем свиней – респіраторні захворювання. Вони домінують у загальній патології, досягаючи 30 і більше відсотків у різних категоріях господарств. Наймасовішими та найзбитковішими є хвороби інфекційної етіології, які значно знижують рентабельність галузі свинарства.

До основних інфекційних захворювань респіраторної системи належать хвороби, етіологічними чинниками яких є:

- **віруси** – репродуктивно-респіраторний синдром свиней (PRRS), цирковірус (PCV2), хвороба Ауескі, респіраторний коронавірус;

- **бактерії** – актинобацилярна плевропневмонія, гемодіфілозний полісерозит, інфекційний атрофічний риніт, стрептококова інфекція;

- **мікоплазми** – *M. hyopneumoniae*.

Складність профілактики та контролю респіраторних хвороб зумовлена, переважно, асоціативним характером перебігу захворювань, коли на фермі одночасно присутні кілька патогенів, які потенціюють один одного. За таких умов багато тварин гине, багатьох вимушено забивають, а чимало тих, що вижили, відстають у рості. До того ж зростають затрати на корми та лікування. Результат – відсутні матеріальні втрати на дорощуванні та відгодівлі.

Для попередження та своєчасного виявлення можливих загроз, спричинених комплексом респіраторних захворювань свиней (КРЗС), треба грамотний підхід до комплектування поголів'я та постійний моніторинг ситуації на фермі.

Загальні підходи до комплектування поголів'я

Коли на ферму завозять племінне поголів'я, треба не допустити проникнення і розповсюдження збудників хвороб. Для цього слід обмежити місця закупівлі тварин, а також не комплектувати поголів'я зі стад із не-



Фото 1. Некротична пневмонія та плеврит при актинобацилярній плевропневмонії



відомою епізоотичною ситуацією. Важливим є карантинування й акліматизація нового поголів'я. В період карантинування роблять необхідні лабораторні дослідження та відповідні ветеринарні обробки тварин. При цьому до списку загальноприйнятих інфекцій фахівці рекомендують обов'язково включити дослідження на наявність вірусів репродуктивно-респіраторного синдрому та хвороби Ауескі. Це пов'язано з властивістю цих вірусів розмножуватись у клітинах неспецифічного захисту, макрофагах, порушуючи їх функціональну активність. Як наслідок, розвиваються змішані інфекції респіраторного тракту, що завдають серйозних збитків.

Для попередження негативного впливу респіраторних захворювань на фермі потрібен постійний моніторинг ситуації: систематичний клінічний огляд тварин; аналіз умов утримання та годівлі; проведення анатомічного розтину тварин, що загинули, та забитих із діагностичною метою.

Важлива умова своєчасного виявлення респіраторних патогенів на фермі – періодична лабораторна діагностика в сервісних діагностичних лабораторіях або центрах. Важливими є всі респіраторні патогени, але особливу увагу слід приділяти основним пусковим механізмам КРЗС – вірусам PRRS, PCV2 та збуднику *M. hyopneumoniae*.

Основні клінічні симптоми та особливість патологоанатомічних змін при респіраторній патології у свиней

Загальними симптомами КРЗС є, насамперед, ускладнене дихання, кашель різного характеру (від сухого і рідкого до зятого у вигляді приступів), виділення з носових отворів поросят, задуха, загальна в'ялість. Тварини часто лежать купою, шетина у них скуйовджена, можлива анемічність видимих слизових оболонок та шкіри, кон'юнктивіт.

За гострого перебігу захворювань, як правило, у тварин спостерігається підвищення температури, іноді, внаслідок недостатності дихання, можлива синюшність шкіри, нерідко раптова смерть.



Фото 2. Фібринозний перикардит та гнійна пневмонія при гемофільозному полісерозиті

Залежно від того, які патогени присутні на фермі, патологоанатомічні зміни у тварин будуть різними. Також слід відзначити, що окремі збудники інфекцій, особливо віруси, здатні вражати імунокomпетентні клітини та провокувати розвиток імунodefіциту. У тварин виникає гострий імунodeпресивний стан, активізуються вторинні інфекції, і за таких умов виникає комплекс інфекційних захворювань, що завдає свинарству великих економічних збитків. Причому в такому випадку патологічні зміни можуть відбуватися не лише в органах респіраторного тракту.

Прикладом такого негативного впливу на організм тварин є **цирковірус свиней (PCV 2)**, який практикуючі лікарі називають свинячим СНІДом. І небезпідставно. Вчені довели, що вірус уражає макрофаги та дендритні клітини і здатен пригнічувати сигнальні молекули (TNFα та IFNα), які зазвичай інформують імунну систему і відповідають за належну імунну реакцію. Таким чином ускладнюється оптимальна імунна реакція на всі види інвазивних агентів.

Вірус PCV2 асоціюють з інфекційним вродженим тремором поросят, проліферативною і некротичною пневмонією, репродуктивною недостатністю (синдром абортів та загибелі свиноматок), ентеритом, але найчастіше — із синдромом мультисистемного виснаження поросят після відлучення та синдромом дерматиту і нефропатії.

Синдром мультисистемного виснаження поросят після відлучення (PMWS – Post-weaning Multisystemic Wasting Syndrome)

Синдром спостерігається у поросят віком 5-12 тижнів. Найбільш яскраво клінічні ознаки виражені у поросят 7-9-тижневого віку. В групах поросят з'являються пригнічені тварини, в яких слабкий або відсутній апетит, блідість шкіри та видимих слизових оболонок, кашель, можливі прояви жовтухи. Рідше — діарея та порушення функції нервової системи. Характерною особливістю перебігу захворювання є системне збільшення лімфатичних вузлів (іноді в 2-4 рази), виснаження поросят і прогресуюча втрата ваги. Причому в одній групі тварин можуть бути і цілком здорові поросята, і хворі, що значно відстають у рості.

На розтині можна спостерігати: збільшені лімфатичні вузли, що мають «саловидну» консистенцію; запалені, темно-червоного кольору легені ущільненої конси-



Фото 3. Цирковірус свиней – дерматит середньої тяжкості при PDNS

ції (нагадують гуму); збільшення селезінки; блідість нирок та їх збільшення; атрофія та гіпоплазія печінки, колір якої може бути помаранчево-жовтим; виразки шлунка.

Синдром дерматиту та нефропатії свиней (PDNS – Porcine Dermatitis and Nephropathy Syndrome)

Клінічні прояви синдрому дерматиту та нефропатії спостерігаються, як правило, у поросят другої половини дорощування та у свиней групи відгодівлі. Крім того, можуть спостерігатися у свиноматок, рідше — у молодняка. Типова ознака захворювання — висипи на шкірі у вигляді плям від червонуватого до червоно-коричневого та темно-багряного кольорів. Висипи можна спостерігати на кінцівках, лопатках, на задніх стегнах, у промежині. Частіше висипи бувають у нижній частині тулуба, рідше — по всьому тілі. Іноді вони виступають над поверхнею шкіри. По центру плям можливе утворення ділянок некрозу. Плями, що розростаються, зливаються у великі конгломерати.

У поросят, хворих на PDNS, так само, як при симптомах PMWS, бувають погіршення апетиту, загальна пригніченість, задуха, зменшення середньодобових приростів. В одній групі тварин можуть бути як хворі, так і здорові поросята.

На розтині при PDNS спостерігають системне збільшення лімфатичних вузлів, особливо пахових. Легені запалені, темно-червоного кольору, збільшені — ніби розду-

Предлагается к продаже животноводческий комплекс в Днепропетровской области



Тел: +38 (096) 763-36-25

Комплекс создан в 2002 году.
Размещение комплекса на 2-х участках (площадью 7,95 га и 2,4 га).
Комплекс на 10 000 голов свиней. Имеется установка для изготовления комбикорма.
В 2008 г. приобретено племенное поголовье из Франции.
В 2009 г. проведена модернизация площадей маточника и дорашивания.
Производственные площади:
— корпуса № 1, 2: воспроизводство (общая площадь — 1740 м²);
— корпус № 3: «ремонтного» поголовья (1300 м²);
— корпуса № 4, 5: маточник и дорашивание соответственно (1456 м² и 1550 м²);
— корпус № 6: дорашивание (905 м²), кормосклад;
— корпус № 7: откорм (1610 м²);
— корпуса № 8, 9: откорм (1600 м² и 800 м²).
Имеются бытовые и офисные помещения.





Фото 4. Виснаження та слабкість кінцівок у поросят при РРСС



Фото 5. Синюшність вух – ознака зараження поросят вірусом РРСС

ті повітрям. Селезінка збільшена, з ділянками інфарктів. Часто до «букету» долучається виразка шлунку. Нирки збільшені, блідого кольору, із крапковими крововиливами, на розрізі кіркова речовина зерниста та зморщена, вражені гломерули у вигляді крапель сірого кольору.

Небезпечним імуносупресором у свиней є **вірус репродуктивно-респіраторного синдрому (PRRS)**. Хвороба характеризується розладами репродуктивної функції у свиноматок (репродуктивний синдром): аборти на 90-109 день супоросності; передчасний опорос – на 110-112 день; подовження терміну супоросності до 117-119 днів; значний відсоток прохолостів; наявність мертвонароджених і муміфікованих поросят. Респіраторний синдром проявляється, як правило, у поросят, рідше – у дорослого поголів'я. Характерною ознакою перебігу захворювання є симптом «сине вуха». Можливий прояв «вирячкуватості» у поросят, кон'юнктивіт, іноді набряк повік і раптова смерть. Під час розтину виявляють зміни, локалізовані в лімфатичній і респіраторній системах. Їх прояв пов'язаний із нашаруванням вторинних агентів, які мають певні особливості чи диференційні ознаки.

Гемофільозний полісерозит (хвороба Глассера)

Для хвороби характерне запалення серозних оболонок з випріванням значної кількості фібрину на їх поверхні та накопиченням великої кількості серозно-фібринозної рідини у грудній та черевній порожнинах. Можливий прояв гнійної бронхопневмонії. Клінічно можна спостерігати набряк суглобів і кульгавість у поросят.

Актинобацилярна плевропневмонія

Візитка гострої форми хвороби – прижиттєві чи помертні криваві пінисті витікання з носа. Серед характерних ознак хвороби – плеврит, утворення спайок та зрошення легеневої і костальної плеври, екссудат у грудній порожнині темнуватого кольору та некротична геморагічна пневмонія. При надгострій формі захворювання спостерігається сильний ціаноз у передній частині тіла, а з розвитком процесу – і по всій поверхні тварин. При цьому поросята можуть гинути від задухи миттєво.

Інфекційний атрофічний риніт

Характерна диференційна ознака – зміни в носовій перегородці (помітне викривлення та потовщення). Клінічно можна спостерігати викривлення щелепи вгору чи

вбік, її укорочення, внаслідок чого порушується прикус. Поросята соплять, пирхають, чхають. Внаслідок закупорки слезового каналу течуть сльози, а у внутрішніх кутках очей від зібраного пилу з'являються темні плями.

Мікоплезмозна пневмонія

Для хвороби характерне ураження верхівкових, серцевих чи діафрагмальних доль легень із чіткою «демаркаційною» зоною, що відмежовує уражену ділянку легень від нормальної. Слід відзначити, що при мікоплазмозі свині практично не гинуть, однак погано ростуть і розвиваються.

Способи контролю КРЗС

Усі заходи повинні бути спрямовані на попередження стрес-факторів. Основні зусилля слід зосередити на тому, щоб максимально обмежити **технологічні стрес-фактори** (перегрупування, перевищення технологічних норм навантаження тварин на одиницю площі, масова обробка тварин – щеплення; антибіотикотерапія через внутрішньом'язові ін'єкції; інші види ін'єкцій; біркування; обрізання хвостів, недотримання принципу «пустозайнято» тощо).

Важливо не допускати негативного впливу **кліматичних (невідповідність температурного режиму утримання тварин певних вікових груп, протяги, високий рівень шкідливих газів – аміак, сірководень, тощо) та кормових (використання неякісного корму – запліснявілого, токсичного, ураженого грибками чи грибними діаспорами тощо) стрес-факторів.**

Не менше значення має уникнення **інфекційних стрес-факторів (віруси, бактерії, мікоплазми)**. Не допускайте проникнення збудників на ферму – дотримуйтесь якісної програми біологічної безпеки. Для контролю бактеріальних патогенів доцільно використовувати сучасні антибіотичні засоби.

Сучасним методом попередження інфекційних захворювань є використання ветеринарних імунобіологічних препаратів – вакцин. При цьому важливо встановити, який патоген відіграє провідну роль у комплексі респіраторних захворювань. Інший важливий момент – вибір вакцини та правильно складена програма щеплення тварин різних вікових груп.

Запорука успіху – комплексний підхід з урахуванням усього, викладеного вище.

Національний союз свинарів Росії — досвід об'єднання зусиль



ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

КОВАЛЬОВ ЮРІЙ ІВАНОВИЧ,
генеральний директор Національного союзу свинарів Росії

Народився 12 квітня 1962 р. в с. Велика Джалга Ставропольського краю. Закінчив Ставропольський політехнічний інститут за спеціальністю «інженер-технолог харчового виробництва» (1984 рік). Служив в армії, закінчив аспірантуру Московського технологічного інституту м'ясної і молочної промисловості. У 1989 р. призначений начальником холодильника Бірюльовського МПК. З 1993 р. – гендиректор МПЗ «Кампомос», з 2004 р. – голова ради директорів ТОВ «Кампомос». З 2005 р. – генеральний директор МПК «Царицино». У 2009 р. обраний генеральним директором Національного союзу свинарів. Доктор технічних наук (1993), лауреат Державної премії в галузі науки і техніки (1999).

Одружений, має сина і доньку.
Хобі у вільний час – полювання.

Хоча офіційна дата заснування Національного союзу свинарів – 30 червня 2009 року, ідея зародилася ще в жовтні 2008-го. І так склалося, що саме в жовтні ми опинилися на Скатертному провулку, номер 5, у Москві, де розташований офіс організації, з активною позицією якої експерти пов'язують стрімкий розвиток та зміцнення в останні роки російського свинарства. Пропонуємо вашій увазі – ексклюзивне інтерв'ю з генеральним директором союзу Юрієм Івановичем Ковальовим.

порівняно з 1992-м роком загальне виробництво свинини в країні скоротилося вдвічі, а на рівні промислових підприємств – навіть учетверо. За таких умов діяльність жодної асоціації нікому не потрібна.

Принципово важливим для того, щоб Національний союз свинарів відбувся, стало поєднання двох факторів. По-перше, руху «знизу», від виробників – нових, стратегічно мислячих людей, які вклали великі кошти у власну справу, планують працювати у бізнесі не рік-два, а 5, 10, 15 років, і переконані в тому, що їхня спільна

позиція справді може щось змінити в галузі. А по-друге, усвідомлення владою гострої необхідності працювати з галуззю вже не на рівні окремих персоналій чи компаній, а на рівні бізнес-спільноти – тому що самотійно вона вже неспроможна приймати рішення,

Бажання і розуміння «знизу» плюс абсолютна зацікавленість і потреба «згори»

– За відносно короткий час союзу вдалося стати справді дієвим та авторитетним галузевим об'єднанням. Подібні функції свого часу намагалося виконувати інше об'єднання – Россвинпром, але невдало. В чому секрет успіху НСС?

– Россвинпром із серйозної організації вимушено перетворився на своєрідний «клуб за інтересами», тому що потрапив у період глибокої деградації та занепаду галузі. У 2005-му



ДОСЬЄ – ОРГАНІЗАЦІЯ

НАЦІОНАЛЬНИЙ СОЮЗ СВИНАРІВ

Створено 30 червня 2009 року як некомерційне об'єднання російських виробників свинини, їх партнерів та однодумців. Основна мета союзу – «розвиток на території Російської Федерації конкурентоспроможного виробництва свинини, сприяння покращенню якості виробленої м'ясної продукції, забезпечення найбільш сприятливих умов для діяльності російських свинарських компаній» (зі статуту союзу). Наслідок активної та результативної роботи – за рік кількість членів союзу зросла з 55 до 126 компаній з усіх регіонів РФ. Зокрема його членами є такі гіганти галузі, як ТОВ «Агро – Білогор'є», Група «Черкізово», ВАТ «Белгородський бекон» та інші. Як наголошує Юрій Ковальов, довіра виробників до союзу пов'язана з тим, що він «поєднує та професійно захищає інтереси свинарського бізнесу, розв'язує не лише поточні проблеми, а й прогнозує майбутнє галузі у найближчій та віддаленій перспективі».

генерувати ідеї, навіть вести статистику. Отже, головні передумови – бажання і розуміння «знизу» плюс абсолютна зацікавленість і потреба «згори».

Усі ці процеси назріли в Росії ще у 2006 році – коли стартував «Національний проект розвитку АПК» і після тривалого спаду почалося поступове відновлення галузі. Коли 2008-го виробництво зросло до 1 млн. тонн, стало очевидним, що без нових методів роботи, глибокого аналізу та прогнозування, об'єднання зусиль виробників, підтримувати висхідну динаміку галузі буде неможливо.

– Тобто, об'єднання виникло, коли рівень розвитку свинарства поставив дилему: продовження зростання чи знову спад?

– Навіть якби союз було створено на рік чи два пізніше, завдяки економічній свідомості сучасних виробників, а також підтримці держави, думаю, зростання галузі тривало б. Однак, без сумніву, значно повільніше.

Якщо держава всерйоз не займеться підтримкою та регулюванням ринку, нічого путнього на самих гаслах не вийде.

– Яку підтримку від держави отримують російські виробники свинини?

– Можна скільки завгодно говорити про пріоритетність галузі, декларувати цілі, але якщо держава всерйоз не займеться підтримкою та регулюванням ринку, нічого путнього на самих гаслах не вийде. Тому державна підтримка складається з двох взаємопов'язаних частин: різні форми

фінансової допомоги та регулювання ринку.

Якщо говорити про фінансування детальніше, слід згадати, що в 2006 – 2007 рр. у нас виконувалася «Національний проект розвитку АПК», який за активного сприяння Національного союзу свинарів «виріс» до «Державної програми розвитку сільського господарства на 2008-2012 роки». Програма містить два головних позитивних компоненти, що в комплексі дозволили нам отримати сьогоднішній результат.

По-перше, надання виробникам інвестиційних кредитів на 8-10 років із стовідсотковим субсидуванням процентної ставки. Після аналізу та затвердження банком певного проекту виробник отримав можливість узяти кредит під 12-14%, а ставка банку при цьому 8-9%. Тобто несубсидованої ставки залишилося від 3 до 5% – цілком терпимо і реально з

точки зору повернення. Такі умови кредитування діють і нині, вони закладені у бюджет наступного року і залишатимуться без змін 2012-го. Для наочності відзначу, що в бюджеті Мінсільгоспу частка, виділена на фінансування субсидованих кредитів, – не менше 70% річного бюджету.

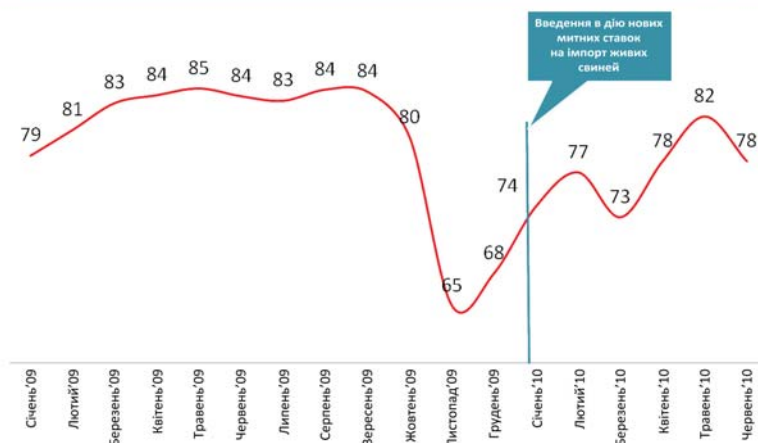
По-друге, на залучені кошти можна купувати не тільки обладнання і будуватися, а й закуповувати племінних свиней за нульовою митною ставкою – тобто практично за такими ж цінами, як у Європі.

Але скільки б держава не виділяла коштів на підтримку галузі, без виваженого регулювання ринку всі інвестиції можуть піти прахом – що, власне, і сталося з м'ясним скотарством. Виробники цієї галузі отримали навіть кращі умови фінансової підтримки, ніж свинарі: держава компенсувала 120% ставки інвестиційних кредитів. Але з таких благих намірів нічого серйозного поки що не вийшло через неконтрольований імпорту дешевої яловичини. Тому союз наголошує на взаємодії фінансової та митно-регуляторної підтримки виробників.

Вже сама новина про підвищення мита на імпорту свинини сприяла стабілізації цін.

– Національний союз свинарів Росії виступив ініціатором низки змін у митно-регуляторній політиці держави. Які саме цілі ви ставили і чи дали результат ці зусилля?

Динаміка цін на свиней у живій вазі в центральному регіоні*, руб./кг з ПДВ



* – дані отримані на основі вибіркового опитування господарств центрального регіону РФ

Національний союз свинарів



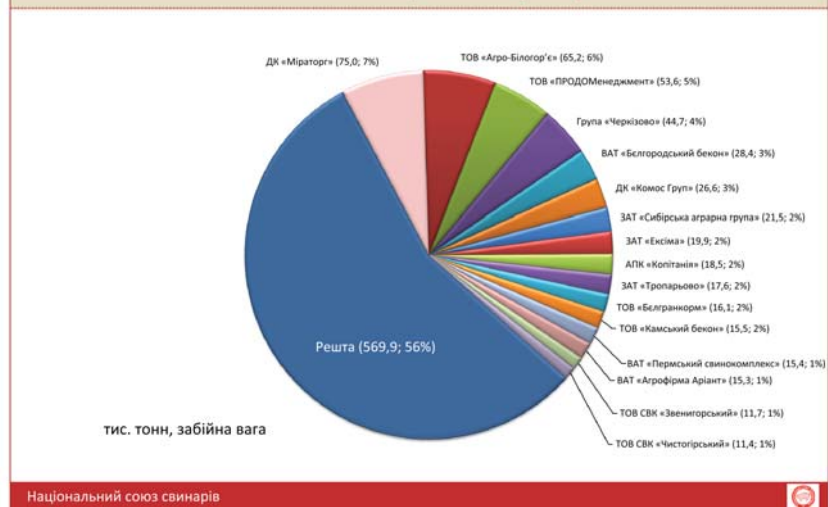
— Головна мета всіх кроків — підтримка вітчизняних виробників свинини. Втручання союзу у митно-регуляторну ситуацію на ринку було викликано тим, що у 2009 році основною проблемою для активно відновлюваної галузі свинарства стало не залучення фінансування, а можливість продати вироблену продукцію за справедливою ціною. Щоб підтримати вітчизняного виробника, уряд запровадив заборонювальне мито (75%) на імпорт свинини. Результати не забарилися: в 2009 році імпорт свинини скоротився на 50%. Але разом із тим почали вдвічі більше завозити живих свиней, мито на яких становило лише 5% за 1 кг живої ваги (втричі менше від податку на ввезення свинини по квоті). Більшу частину завезених свиней одразу забивали на території Росії, тому з точки зору балансу м'ясних ресурсів імпорт товарних свиней — це те саме, що й понадквотний імпорт свинини. Через це з листопада ціна на свинину, що більше року стабільно трималася на рівні 80 руб./кг, обвалилася на 15–20 руб. Проаналізувавши ситуацію, союз виступив за зрівняння мита на понадквотну свинину з митом на товарних свиней: із 5% до 75% (але не менше 1 євро за кг). Із 1 січня 2010 року прийняли компромісне рішення — 40% (але не менше 0,5 євро) мита на 1 кг понадквотного «живця».

Вже сама новина про це сприяла стабілізації цін. За нашими прогнозами 2010 року імпорт товарних свиней становитиме 30–40 тис. тонн — майже вдвічі менше порівняно з 91,2 тис. тонн (у забійній вазі) попереднього року. З тих же міркувань союз також наполіг на збільшенні митної ставки на понадквотний імпорт субпродуктів, що також стало чинним із 1 січня 2010 року: із 15% до 25% (але не менше 0,35 євро за 1 кг).

— Але крім того союз свинарів сприяв збільшенню митних ставок на імпорт яловичини. Як свинарі пов'язані зі скотарством?

— Безпосередньо. За технологічними особливостями виробництва яловичина повинна бути дорожчою від свинини та курятини. У нас ціни стримують штучно — завдяки неконтрольованому імпорту дешевої закордонної яловичини. Домігшись збільшення мита на понадквотну яло-

Рейтинг найбільших компаній із виробництва свинини у 2009 році



Із 16 найбільших компаній-виробників свинини 15 входять до складу НСС

вичину з 30% до 50% (але не менше 1 євро за кг) та піднявши ціну на так звану яловичину для ресторанів (з 3 до 8 євро), прикриваючись якою імпортери завозили м'ясо, сплачуючи лише 15% мита, ми сприяємо підвищенню інвестиційної привабливості м'ясного скотарства та встановленню на яловичину світових цін. Завдяки цьому переробні підприємства будуть замінювати дорожчу яловичину дешевшою свининою та курятиною.

Обов'язкові умови успіху

— З історії заснування союзу складається враження, ніби всі процеси об'єднання пройшли доволі рівно, однакостанно. А чи не стикалися з «перетягуванням ковдри», коли кілька мегакомпаній прагнуть створити власний союз, щоб лобювати свої інтереси?

— Такі рецидиви можливі у роботі будь-якого об'єднання, а надто масштабного. Були вони і в нас. Щоб цього уникнути, треба виконати три умови. Перша — законодавча. Відповідно до нашого закону про сільське господарство, професійна спілка має право брати участь у творенні державної аграрної політики, якщо об'єднує не менше 2/3 усіх виробників галузі. Нині членами Національного союзу свинарів Росії є близько 75% свиногосподарств. До того ж наш союз тісно співпрацює з «Міраторгом» — мега-компанією, якій належить до 10% валового виробництва свинини в Росії. Вона не є

членом НСС, оскільки є ще й найбільшим імпортером свинини до Росії, а через доволі безкомпромісну позицію союзу щодо імпорту наші інтереси інколи розходяться.

Однак з питань підтримки галузі ми виступаємо єдиним фронтом і представляємо інтереси 85% виробників галузі — а це вже вагомий аргумент. Решта 15% — дуже дрібні господарства, колишні колгоспи, які займаються свинарством за залишковим принципом.

Друга умова — позиція та зацікавленість влади в тому, щоб акредитувати на тісну співпрацю найбільше об'єднання.

— Тобто?

— На ринку традиційно діє ціла низка дрібних союзів та профспілок, які об'єднують не більше 10–15% компаній свого напрямку. Так, минулого року після підвищення мита на імпорт товарних свиней у нас точилися палкі дискусії, ініційовані спілкою кількох переробників. Вони переконували, що, їм конче потрібен польський і литовський «живець», аргументуючи це тим, що на російському ринку є дефіцит свинини. Ми довели, що в дефіциті тільки дешева свинина. Отож, таким одностороннім ставленням до проблеми подібні об'єднання можуть поставити під удар цілу галузь.

— А третя обов'язкова умова?

— Успішна робота самого союзу. Так, через певний час роботи НСС та отримані результати до нас почали



долучатися колишні учасники Рос-свинпрому, а ті, що там залишилися, згодом таки заявили про бажання вступити до нашого союзу, але по-особливному: як ціла організація. І ми пішли їм назустріч.

Ну, і, напевно, не можна обійти увагою ще те, хто стане на чолі. Якщо в об'єднанні має місце суперництво, неприпустимо, щоб на чолі була людина, яка одночасно є керівником підприємства – особливо великого. Їй можуть закидати лобювання інтересів власної компанії, що неодмінно породжуватиме недовіру серед членів об'єднання. Саме з таких міркувань мене запросили стати генеральним директором НСС: на російському м'ясному ринку я постать помітна, але нейтральна, оскільки власної компанії в свинарстві не маю. Мушу наголосити: управління такою масштабною організацією та колосальний рівень відповідальності змушують увесь робочий і неробочий час присвятити справам союзу, тому все одно доведеться обирати, як це зробив президент російського союзу виробників молока Андрій Даниленко. Свого часу він одночасно налагоджував роботу своїх молочних комплексів і працював створенням національного союзу. Саме під його очільництвом союз виробників молока запрацював справді ефективно. Але тепер він дійшов висновку, що власний бізнес йому доведеться або комусь передати в управління, або продати, оскільки справи союзу поглинають увесь час.

Ми вперше намалювали реальну картину стану галузі

– Якими досягненнями союзу пишаєтеся найбільше?

– Передусім тим, що ми намалювали реальну картину стану галузі. У нас є власний експертний аналітичний відділ, який виконує колосальну роботу, щоб зібрати, проаналізувати інформацію та спрогнозувати можливі сценарії розвитку. Ніхто ніколи до нас не давав справжню картину того, в яких регіонах прогноуються точки росту галузі, скільки абсолютно нових, модернізованих і застарілих підприємств працює на ринку, яку частку приросту виробництва кожна з категорій забезпечує; ніхто «не влязів» у

механізми взаємозв'язку імпорту свинини та цін на внутрішньому ринку – та багатьох інших факторів, без яких неможливо адекватно оцінювати ситуацію, робити достовірні прогнози та приймати правильні рішення.

Крім того, ми вперше «розібрали» всю економіку виробництва. Адже часто свинарів звинувачують у тому, що в них шалена рентабельність: мовляв, «шикують – заробляють по доларові на кілограмі живої ваги! Собівартість 35 руб./кг, а продають по 80!» Я особисто витратив силу-силенну власного часу для того, щоб показати всю короткозорість коментарів на кшталт «собівартість виробництва зросла, але нічого, свинарі переживуть, бо в них і так рентабельність порівняно з Європою шалена...» Не все так просто. На відміну від птахівництва, де абсолютно все оновлене виробництво почалося з нуля і розвивається доволі рівномірно, у свинарстві ми маємо чітку структурованість потужностей: нові високотехнологічні комплекси, які працюють із рентабельністю 25%; застарілі комплекси, які працюють над капітальною модернізацією і мають рентабельність 10%; а ще – ті, які нічого не роблять, щоб досягти вищого рівня виробництва, а просто балансують на межі. Але й нові високоефективні свиногосподарства живуть чудово тільки на першій погляд: це саме ті комплекси, які побудовані на вже згадані 10-річні субсидовані кредити, і зараз вони починають виплачувати тіло кредиту, яке вже не підлягає субсидуванню, а тому замість захмарних 25% рентабельності після виплати тіла кредиту у них залишається тільки 3%.

Мушу наголосити, що з трьох згаданих типів господарств тільки нові комплекси дають розширене відтворення. Якщо впаде рентабельність, вони, звичайно, продовжать існувати, але матимуть колосальні проблеми з поверненням кредитів. Тому серед головних завдань НСС на першому місці «підтримання рентабельності виробництва ефективних російських свинарських компаній на рівні, що забезпечує розширене відтворення в довготерміновій перспективі». А якщо простіше – підтримувати ціну на «живець», бо якщо цього не робити, ринок захлинеється від неконтрольованого імпорту, ціна на «живець» обвалиться,

що вже траплялося, і тоді всі інші заходи не матимуть сенсу.

Часто чую зауваження: «Якщо забезпечують розширене виробництво свинини лише нові високоефективні комплекси, давайте тільки їх і підтримувати...» Але ж із 200 господарств у нас таких лише 10%. Не підтримуючи слабших, ми провокуємо зменшення виробництва, і знову будемо змушені відчинити ворота імпорту. Тому нам потрібен час, щоб дорости до запланованого рівня, тоді господарства зможуть працювати, як європейські свинарі – із мінімальною рентабельністю у 3-5% і навіть конкурувати з європейською продукцією.

Якщо українська свинина стане альтернативою бразильській

– Україна, за деякими оцінками, зокрема враховуючи зернову базу, здатна збільшити виробництво свинини майже в 10 разів. Більшість виробників дивляться на Росію як на потенційний ринок збуту. Чи є майбутнє у таких планах?

– Не можу однозначно сказати ні, оскільки повністю відмовитися від імпорту нам навряд чи вдасться. Згідно з «Доктриною національної безпеки» Росія до 2015 року повинна забезпечувати 85% потреби у свинині за рахунок власного виробництва. Тобто 15% імпорту будуть завжди, тому що це принцип вільного перетікання ринків... А 15% від 3 млн. тонн – це майже 500 тис. тонн: чимало. То чому їх обов'язково повинні імпортувати Бразилія чи Канада? Чому це не може робити Україна? Тим більше з точки зору природних та логістичних факторів це було б доцільніше. Сказати чесно, якби я працював в Україні, то саме так і будував би концепцію свого виробництва: добитися того, щоб українська свинина стала альтернативою бразильській на російському ринку. Додатковий плюс у цій конкуренції могла б додати первинна обробка туш на шматки.

Звичайно, ріст будь-якого виробництва тягне за собою потребу в сировині, тому ми і надалі зацікавлені в імпорті преміксів, амінокислот, лізину, інших кормових інгредієнтів, а в цьому році, для прикладу, через неврожай ячменю плануємо і його імпортувати.

РОСІЙСЬКІ УСПІХИ КАНАДСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Агрофірма «Мортадель» першою в СНД завезла, адаптувала та успішно використовує канадську генетику і технології. Наша зустріч із генеральним директором агрофірми, Володимиром Олександровичем Єпішиним, відбувалася в ошатному двоповерховому будиночку, де більшу частину часу живе сам пан Єпішин (додому добиратися 80 км, а виробництво нерідко змушує затримуватися допізна), іноді – власник бізнесу Микола Георгійович Агурбаш та гості компанії. А тепер цікава деталь: будиночок збудовано на території... свиногокомплексу, майже між свинарниками. Впевнена, ви інтуїтивно поморщили носа. А даремно: на «Мортаделі» бездоганно чисті не тільки територія, а й повітря! Компанія на власному прикладі переконує, що на сучасному свиногокомплексі не місце бруду, смороду та дискомфорту – якщо підходити до бізнесу професійно та захоплено. Так, як це робить пан Єпішин – людина, яка знає свою справу до найдрібнішого зерна і закохана в неї.

На підприємстві цей будиночок називають «Дім свинарів Росії, України та Білорусії» – «мортаделівці» цілковито відкриті до співпраці та обміну досвідом. А вчитись у них є чому.

– В чому особливості канадської технології і що стало для вас останнім аргументом на користь досвіду канадських свинарів?

– Я працюю в галузі свинарства понад 20 років. Займався наукою, паралельно вдосконалював практичні знання. Знаю про вдалі і провальні (наприклад, італійські мега-комплекси на 216 тис. голів) проекти. Тому, починаючи нову справу, ми вирішили не вигадувати велосипед, а вивчити передовий світовий досвід свинарства і вибрати найкраще. Ми побували у Данії, Німеччині, Голландії, майже спокусилися на модель англійських свинарів. Однак по дорозі у нас ще залишилося кілька країн Північної Америки, серед яких і Канада, – треба ж завершити почате. І як тільки ми побачили їхні комплекси, зайшли всередину, одразу стало зрозуміло: знайшли!



ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Агурбаш Микола Георгійович

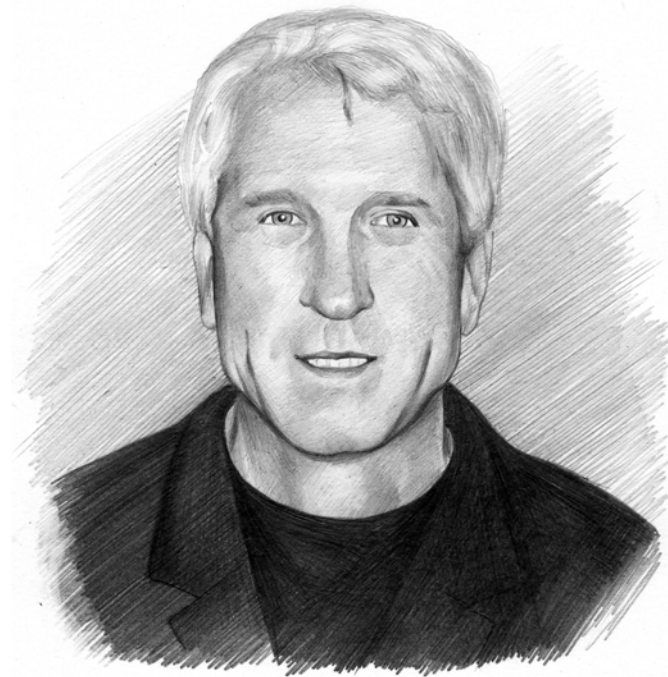
Народився 25 травня 1954 р. в Ялті Донецької області. Закінчив економічний факультет МДУ в 1983 р. Обіймав посади головного економіста Центрального статистичного управління РРФСР, завідувача сектором економіки управління Мінсільгоспу Нечорноземної Зони РРФСР. У 1990-му захистив дисертацію кандидата економічних наук, але вирішив залишити посаду в міністерстві на користь підприємництва.

Засновник і президент компанії «Мортадель», не тільки в Росії знаної своїми ковбасами та м'ясними делікатесами, які справді відповідають девізу компанії «Смачно, як у дитинстві». В 2003 році захистив докторську дисертацію по економіці малого та середнього бізнесу. Доктор економічних наук, академік Російської академії підприємництва, автор низки наукових праць, корисних книг для підприємців; за активне меценатство Патріархом Московським і Всією Русі Алексієм II нагороджений патріаршим орденом Святого Благочинного князя «Даниїл Московський» III ступеня, шоумен.

Переможець конкурсу «Менеджер року» в номінації «Молочна і м'ясопереробна промисловість» в 1998 і 2000 роках. У 1999 році указом президента Російської Федерації нагороджений орденом «За заслуги перед Вітчизною» II ступеня. Крім того, абсолютний переможець російського конкурсу «Менеджер року – 2001», а в рейтингу топ-менеджерів газети «КоммерсантЪ» (2010) посів IV місце в номінації «Виробництво споживчих товарів». Почесний працівник агропромислового комплексу Росії, заслужений працівник промисловості Московської області.

Захоплення Миколи Георгійовича – голуби. У нього понад дві тисячі миколаївських голубів, яких фахівці називають унікальними. Наступного року його Центр селекційно-племінного голубівництва «Миколаївський голуб» відзначатиме своє десятиріччя. Інше захоплення – бокс, яке поділяє і дружина пана Агурбаша – Анжеліка, відома співачка, заслужена артистка Республіки Білорусь. У подружжя семеро дітей та вже двоє онуків.





ДОСЬЄ – ПЕРСОНАЛІЇ

Епішин Володимир Олександрович,
генеральний директор ТОВ Агрофірма «Мортадель»

Народився в Мордовії 17 травня 1958. Закінчив сільськогосподарський факультет Мордовського державного університету за спеціальністю «зоотехнік». У 1985 р. захистив кандидатську, а в 1996 р. – докторську дисертацію. З 1986 по 1997 рр. працював у ВНДІ племінної справи, де виріс від молодшого наукового співробітника до заступника директора з науки. Лауреат премії уряду РФ, академік Російської академії природничих наук, автор більше 100 наукових праць. Член експертної ради Національного союзу свинарів Росії. У 1998 р. прийшов у компанію «Мортадель» консультантом, нині – генеральний директор агрофірми, що належить компанії. Саме його знання і досвід, здобутий під час світового турне країнами-лідерами свинарства, стали основою свинарської концепції агрофірми.

Одружений, батько двох синів, щасливий дідусь. Захоплюється полюванням, мисливським собаківництвом та рибальством.

Традиційними для європейської системи є споруди з дахами, продірявленими вентиляторами: одні заганяють свіже прохолодне повітря, яке за законами аеродинаміки підхоплює внизу відпрацьоване брудне, інші витягають його назовні. Обидві процедури мало що енергозатратні – для того, щоб не створювати протягів і не завдавати тваринам стресу, потрібна ще й додаткова електроенергія для постійного контролю швидкості аерації.

Ще одна особливість – європейські технології не передбачають глибокого підвалу-гноезбірника. Тому аміак піднімається крізь щілину підлогу і, хоч би як вентилували приміщення, тримається на рівні 30-50 см над нею. А що означає для поросяти постійно перебувати у хмарі аміаку? Перманентний токсичний вплив на серце, печінку, нирки, кров і так далі. Тобто ми самі гальмуємо розвиток та реалізацію генетичного потенціалу наших тварин. Звичайно, за допомогою медикаментозного впливу антибіотиків та вітамінів, доданих у корми, ми намагаємося якось залагодити ситуацію, допомогти бідолашному поросяті швидше підрости. Але не думаємо про те, що можна саму технологію утримання організувати інакше.

Канадські свинарі знайшли прості рішення ще 50 років тому: збільшили глибину ванн-гноезбірників та встановили у підвалі вентилятор, який створює там розряджене повітря. Отож важкий аміак просто провалюється крізь суцільно решітчасту підлогу у підвал.

– А як підтримуєте мікроклімат?

– Ми не дірявимо дах вентиляторами. Натомість організували забір відпрацьованого повітря в об'ємне горище, де від протягів узимку воно переміщується з теплим повітрям, а влітку – з прохолодним, оскільки подвійна ізоляція даху та стелі створює ефект термоса. В кожній секції є газовий нагрівач та комп'ютер, що аналізує температуру в приміщенні й запрограмований на підтримання 28°C: він відчинить вентиляційні квартирки рівно настільки, наскільки потрібно для свіжого повітря – ні більше, ні менше. Крім того стельові вентиляційні квартирки розташовані під кутом, тому розряджене повітря спрямовується до підлоги. В результаті, по-перше, відчутна економія електроенергії; по-друге, наші свини дихають чистим повітрям; по-третє, ми маємо можливість утилізувати гній із мінімальною шкодою для тварин.

– Що маєте на увазі?

– Впевнений, ви знаєте приказку: «Не чіпай гною – то й не смердітиме». От ми й не чіпаємо. Цілий рік! Глибина гноезбірних ванн дозволяє. Крім того, знову ж таки, ми не витрачаємо електроенергії для механічного переміщення гнійних мас із комплексу. Аж навесні відчиняємо заслінку за комплексом, і гній із ванн, побудованих за принципом сполучених посудин, рівномірно відкачуємо потужним насосом та шлангами дрібнодисперсійним способом вносимо на поля. Тільки тоді й чути запах – на полях. Насправді гній має три шари: верхні легкі частки, які не дають газам піднятися догори, вода та сухий залишок. Так от, за європейською технологією всередині приміщення відкривають пробки, провокують перемішування шарів гною і додатково вивільнення аміаку, від якого тварини вже й так страждають. Тому під час утилізації гною (а на деяких комплексах це роблять раз на два тижні) тварини зазнають агресивного впливу. Зауважу, що, поза всяким сумнівом, усі технологи знають про ці елементарні речі, але чомусь корисний досвід не використовують.



Перший гість «Дому свинарів Росії, України та Білорусі»

Ви запитували, що стало останнім аргументом. Свиной для нашого комплексу я відбирав у Канаді особисто і під час карантину жив на фермі у нашого партнера з канадського Центру генетики Джима Дональдсона. А тепер увага: я жив на другому поверсі, під мною був свинарник, а через стінку – приватний дитячий садочок, яким завідувала донька пана Дональдсона. Таке суцільство багато про що говорить.

– **Із технологіями – зрозуміло. А чому саме канадські свині?**

– Тому що це визнана в світі якість м'яса та виробничі показники.

– **Але ж і датські, французькі і т.д. свині теж називають найкращими?**

– Генетичні компанії Західної Європи неохоче продають нам, у Східну Європу, чистопорідних тварин. Вони активно пропонують гібриди. Так, завдяки ефекту гетерозису ми отримуємо в рази кращі виробничі показники поголів'я. Але ж гібриди є кінцевою формою для товарних стад – ефект гібридної сили нетривалий, як ін'єкція, і нівелюється в наступних поколіннях. Тому західноєвропейські гіганти не поспішають віддавати нам ключик, а пропонують готовий ефект гетерозису: мовляв, усю найскладнішу роботу ми вже для вас виконали. Проте, купляючи гібридне поголів'я, виробник свідомо йде на те, що йому регулярно доведеться докупляти гібридних свинок та відповідних кнурців, що їх покривають. Хоча в цьому є свій плюс – не треба переїматися селекційною роботою, а лише тим, де дістати гроші на наступну партію свиней. Навіть якщо російському чи українському свинареві вдасться домовитися про купівлю чистопорідних тварин, його не випустять із системи: за умовами контракту заборонять поширювати поголів'я самостійно.

ДОСЬЄ – ПІДПРИЄМСТВО

ТОВ Агрофірма «Мортадель»

Історія: ТОВ Агрофірма «Мортадель» в Олександрівському районі Владимирської області входить до агропромислового комплексу, заснованого в 1991 р. Миколою Агурбашем. Крім агрофірми, комплекс об'єднує забійний завод, м'ясокомбінат, мережу роздрібних магазинів, будівельну компанію в Московській області. М'ясна продукція «Мортадель» – вироби преміум-класу, що завоювали 160 золотих і срібних медалей, 25 дипломів вищої якості, 14 Гран-прі, а в 2006 році компанія «Мортадель» отримала звання «Кращий російський бренд».

Досягнення: агрофірмі належать 3 000 га ріллі. На майданчику в 65 га за канадськими технологіями і з канадським поголів'ям вже працюють вісім ультрасучасних свинокомплексів. До кінця року планують запустити ще чотири. У 2009 році Агрофірма «Мортадель» отримала статус племзаводу з розведення порід Ландрас, Дюрок, Йоркшир. Нині на свинокомплексі 3000 чистопорідних свиноматок цих порід. Чисельність стада – 40 тис. голів. Компанія пишається своїми досягненнями – на виставці «Золота Осінь – 2010» кнур породи Дюрок був відзначений золотою медаллю.

Виробничі показники товарних гібридів

Дюрок х (Ландрас х Йоркшир):

Багатоплідність, голів – 14,0

Кількість ділових поросят на свиноматку на рік, голів – 28,0

Вік досягнення живої маси 100 кг, днів – 142

Товщина шпиків, мм – 15

Витрати корму на 1 кг приросту ваги – 2,4 к. од.

Вихід м'ясних частин з туші – понад 74%

– А Канада продає чистопорідних тварин?

– Так, але тільки у Східну Європу, а не Західну, бо вони не бачать у нас конкурентів. Нам вдалося завезти висококласне чистопорідне поголів'я. Причому я переконав нашого канадського партнера, що контракт ми підпишемо тільки тоді, коли підберемо по чотири неспоріднених гілки кожної з трьох порід, а також кнурців, не споріднених із цими свиноматками. Інакше, незважаючи на високий ветеринарний статус, нам не вдалося б тривалий час зберігати структуру стада. Ми дійшли згоди, і 23 жовтня 2006 року до нас прилетіли 657 канадських свинок і кнурців. За чотири роки ми отримали 160 тис. чистопорідних нащадків цих тварин – при цьому їх не змішуючи, не порушуючи структуру стада і не втрачаючи виключних якісних характеристик початкового поголів'я.

– Як прийшла ідея реалізувати племінний матеріал?

– Нам неодноразово пропонували іншу генетику, але коли мова заходила про термінальних кнурців, я запитував лише одне: «Скільки треба часу, щоб він набрав 105 кг?» Мені відповідали: 165, 170, 175 днів. Такі





Золотий медаліст «Золотої Осені – 2010»

результати термінальних кнурців. А в нас у середньому по стаду такої живої ваги кнурці досягають за 158 днів, а кращі – за 132–136 днів. Наші свині на голову вищі. Більше того, ми готові пропонувати не окремо тварин, а цілу систему: забезпечувати господарство технологічним супроводом або співпрацювати на партнерських засадах. Адже навіть генетично досконала тварина не зможе реалізувати свого потенціалу, якщо не забезпечити їй відповідних умов. Ми беремо на себе відповідальність за якість поголів'я, яке постачаємо. Тому коли в нас замовляють F1, попереджаємо: «Ви отримаєте своїх тварин через три місяці, три тижні і три дні». Більшість племрепродукторів просто витягають перших-ліпших свиней із відгодівельного цеху і продають, ми ж підбираємо найкращі для замовника пари, щоб він був упевнений в результаті та ефективності.

– То «Мортадель» теж продає тільки гібридних тварин?

– Якщо це серйозний партнер, ми готові продавати і чистопорідне поголів'я. Причому не брати участі в його справі, якщо він не хоче. Хай розмножить так, як уміє, як вважає за потрібне. Але, звичайно, хотілося б підтримувати зв'язок, адже і нам цікаво, займаючись генетикою та знаходячи з безлічі змінних ознак найкращі, знати, що наші тварини працюють там, там і там, відстежувати, які результати від них отримують, при потребі мати змогу вибрати і придбати свинку чи кнурця.

– А не боїтеся віддати згаданий «ключик»?

– У нас не просто свинокомплекс, а ціла науково-практична лабораторія генетики і селекції. Зараз на території комплексу працює вісім окремих модулів, кожним управляє кандидат наук. Ми постійно проводимо дослідження, пошуки, вдосконалюємося. Найскромніший потенціал «Мортадель» – 11 незалежних модулів на 6,5 тис. свиноматок, тобто 165 тис. чистопорідних тварин найвищої якості щороку. А взагалі на майданчику

в 65 га ми маємо можливість вирощувати щороку до 400 тис. чистопорідних свиней. Такого поки що ні в кого немає. Наше кредо – не зупинятися, тому поки інші наздоженуть наші теперішні здобутки, ми знову будемо на кілька кроків попереду. А взагалі ми переконані, що природа знань і досвіду така, що ними необхідно ділитися, якщо хочеш, щоб вони постійно примножувалися.

– Ви розводите Ландрасів, Йоркширів та Дюрків і займаєтеся тільки трьохпорідним схрещуванням. Чому саме такий вибір?

– Ландрас, Йоркшир і Дюрок – це вже класика жанру, аксіома. Вони беруть участь у будь-яких системах схрещування та гібридизації в усьому світі. Якби поставити чистопорідних тварин різних порід та селекційних програм однакового віку та стартової ваги в ідентичні умови утримання і годівлі, я не маю ні тіні сумніву, що Ландрас та Йоркшир саме канадської селекції не мали б собі рівних. У системі розведення ми використовуємо Дюрка, а не, скажімо, П'єтрена, тому що останній має ген стрес-чутливості, що завдає особливого клопоту при великотоварному виробництві. Навіщо нам заносити у стадо те, що не потрібно виробникові ковбаси – бліде, ексудативне м'ясо?

Не застосовуємо багатопорідне схрещування, оскільки це надто дорогий і недоцільний шлях. Всім відоме правило Менделя: якісні ознаки гібридів першого покоління розщеплюються 50 на 50%, другого покоління – 75 на 25%, а вже у третьому або повністю зникають, або закріплюються. Надто великий ризик, що справа багатьох років піде прахом. Причому не треба забувати, що в гібриді неможливо закріпити всі якісні ознаки одночасно: наприклад, якщо на 100% закріпити потрібну товщину шпигу, то втратимо відгодівельні якості, і навпаки.

Свого часу я брав участь у виведенні Російської м'ясної скоростиглої породи. Щоб отримати бажаний генотип, ми схрестили цілу низку порід (Велика Біла,



Епішин Володимир Олександрович, Новіков Віталій Афанасійович (віцепрезидент компанії та повноважний представник «Мортадель» в Україні) і Агурбаш Микола Георгійович – не тільки колеги, а й друзі.

Велика Чорна, Уельська, П'єтрен, Полтавська м'ясна, інші), а потім цілих 20 років працювали над тим, щоб закріпити отримані ознаки! Тоді я пишався результатами: це ж треба, яка чудова тварина вийшла — товарна вага 120 кг, товщина шпигу 3,5 см, середньодобові прирости 800 г. А тепер дивлюся на ці здобутки з певною іронією: на той час вже були чудові породи, треба було просто адаптувати і вдосконалювати краще, а не шукати чогось примарного.

— Ви пишаєтеся своїми кадрами. Як вдається залучати таких висококласних фахівців?

— Я член двох вчених рад: Московської області та Мордовії. Але після того, як у нашій науці означилися тенденції, про які я б не хотів окремо говорити, моя ціль під час засідань та на захистах дисертацій стала суто меркантильною. Я шукаю молодих, розумних, ініціативних людей із вогником в очах. Якщо вони з таким запалом захищають свою тему, то виробництво їх також захопить. Наукова робота — це добра школа: вчить бути методичним та уважним. А далі, якщо голова на місці, виробництво навчить і витягне. Ось звідки у нас всі керівники модулів — кандидати наук. На кожній шоденній нараді я спонукаю їх думати, самостійно приймати рішення — так ростуть фахівці. Завдяки високій комп'ютеризації та автоматизації праці на кожному модулі (по 12 тис. голів свиней у рік) працює по шість людей. Але я традиційно підключаю до кожної команди ще по двоє-троє спеціалістів. Тому коли відкриваємо новий комплекс, вже маємо для нього підготовлений персонал.

— Ви — вчитель та взірець для своїх працівників. А у вашому житті була людина, яку можете назвати вчителем, наставником?

— Так, у моєму житті є така людина — Микола Георгійович Агурбаш. І знаєте, чому? Не в багатьох людей в очах побачиш те, що визначає твоє майбутнє. У нього багато унікальних талантів, перейняти які, мабуть, життя не вистачить. Просто пильно поглянувши людині у вічі, він безпомилково визначає її потенціал — без зайвих слів, графологічних аналізів та інших витребеньок. За 12 років нашої співпраці він майже ніколи не повторився: у нього кожна фраза, навіть жарт — це точне формулювання конкретного моменту життя, потужний енергетичний заряд, здатний мотивувати на результат. Він ніколи не опускає рук, бо впевнений: зупинився — значить умер. За час існування нашої компанії економіка країни переживала дві серйозних кризи. У 1998 році, коли раптово обвалився долар і погоріло безліч бізнесів, він зіскріб усі залишки коштів і закупив будматеріали. Коли інші тільки почали вставати з колін, у нас уже було готове виробництво. У 2008 році знову криза, але Микола Георгійович твердо заявив: «Продовжуємо будувати». Він ніколи не береться за «одноденні» проекти. А ще є «носієм смаку»: завдяки якомусь звірячому (в хорошому значенні слова) чуттю, саме він, а не технологи нашого м'ясокомбінату, вирішує, яку продукцію варто випускати. І завжди влучає в яблучко.



На Міжнародному інвестиційному форумі «Інтеграція і партнерство» в Києві (вересень, 2010).

— Які плани має команда «Мортадель» на найближчє майбутнє?

— До кінця року плануємо закінчити будівництво нових модулів, щоб вийти на згадану потужність — 165 тис. голів чистопорідних свиней. Крім того вже заклали майданчики під власний комбикормовий завод та бійню. Плануємо і далі активно розширюватися — у нас є всі можливості вирощувати 22 млн. голів товарних свиней щороку (нині чисельність усього свинопоголів'я Росії — 17,7 млн.), тому вже зараз думаємо про доквілля. Ми відповідаємо екологічним вимогам РФ — розташовані за кілометр від найближчого населеного пункту. Однак хочемо не просто утилізувати гній на поля, а створювати новий продукт. Через це вже розпочали будівництво біогазової установки. Плануємо стартувати з виробництва біогазу для підігріву води, яку будемо використовувати і для опалення, і для охолодження виробничих приміщень. Крім того — почати виробляти сухе органічне добриво. Цей проект маємо завершити за рік-два, і якщо все задумане вдасться, зможемо пропонувати і цей досвід у комплексі з нашим поголів'ям та технологіями. Ну і, звичайно, налагоджуємо ефективні зв'язки з партнерами в Україні та Білорусії. Так, представництво Агрофірми «Мортадель» уже працює в Дніпропетровську. Всі зацікавлені у будівництві комплексів за канадськими технологіями (ми розробляємо проекти та здійснюємо будівництво комплексів на 12 тис. голів у рік) та придбанні наших тварин можуть звертатися.

— Що побажали б російським та українським колегам?

— Російським свинарям: щоб швидше зрозуміли, що не всі багаті повинні займатися свинарством. Крім фінансів, будь-якій справі потрібен ще й грамотний підхід. А українським — побільше творчості, професіоналізму і мудрості. Творчості, тому що свинарство — це та галузь, яка вимагає постійного пошуку та залучення найкращих ідей. А мудрості — щоб зрештою виправдати свою назву «житниця» не як сировинна база для інших країн, а як ефективний виробник якісного продукту з доданою вартістю.



У СВЯТАЯ СВЯТИХ...



1. Із виявленням охоти та ШО справляється одна людина. Кнур-пробник в цей час «катається» у дистанційно керованій клітці. Швидко, якісно, без зайвих нервів. Канадські свинарі використовують таку систему вже понад 50 років.



2. Тільки вчора з'явилися на світ.



3. Парасківопуло Андрій: «Ось таких «карагузів» відлучаємо на 21 день».



4. Вже самостійні.

Під час візиту на «Мортадель» мені вдалося те, що не вдалося навіть делегації канадських партнерів компанії на чолі з паном Ендрю Марслендом – заступником міністра сільського господарства та продовольства Канади. Після всіх санітарних процедур та переодягання я потрапила у святая святих – середину модуля № 4, де розводять Ландрасів. Дуже вдячна Володимирі Олександровичу за довіру та дозвіл, а ще – Андрієві Парасківопуло, канд. с/г. наук, директору племзаводу по вирощуванню Ландрасів, який люб'язно все показав і розказав про свою ділянку.

У кожному модулі п'ять зон: цех супоросних та холостих свиноматок (4 секції), цех ремонтних свинок, цех опоросу (9 секцій), цех дорощування (8 секцій) та відгодівлі (14 секцій). Використовують тільки сухі гранульовані корми.

У цеху холостих та супоросних свиноматок (ХСМ) тварин утримують в індивідуальних станках, годівля напівавтоматична, УЗД – перевірку поросності проводять на третій тиждень після осіменіння.

У кожній секції опоросу 14 станків. Перед опоросом у станках вмикають інфрачервоні лампи, крім того підлога у зоні для поросят – із підігрівом. Одразу після народження поросят обробляють спеціальною гігроскопічною пудрою. На другий день після народження обрізають хвости, обкушують ікла, каструють, ставлять вушні вищипи, фіксують кількість свинок та кабанчиків на гніздо та вагу. У середньому за жовтень у модулі з Ландрасами отримали по 10,5 живонародженого поросят на гніздо. На рік від свиноматки – щонайменше 2,3 опоросу. На господарстві всі процеси організовано за тижневим циклом. Відлучають по середах, а по четвергах переводять свиноматок у ХСМ – таким чином уникають приходу свиноматок в охоту на вихідних.

Поросят із середньою вагою 7–7,5 кг відлучають на 19-23-й день. У кожній секції, – залежно від кількості відлучених на конкретний тиждень –

утримують 250-280 тварин. Підлога гласстикова, суцільно решітчаста. Ще в цеху опоросу поросят починають згодовувати високоякісний гранульований корм (Франція). На дорощуванні впродовж перших двох тижнів продовжують давати той самий корм, а на третій тиждень змішують його з новим для поступового звикання. Загалом поросят дорощують 7 тижнів (49 днів) та із середньою вагою 30 кг. переводять у цех відгодівлі. При цьому групи поросят не перемішують, щоб не провокувати нові бійки за встановлення ієрархії та, відповідно, травми.

На відгодівлі поетапно використовують три різні раціони. Підлога бетонна, суцільно щілинна. Поїлки в усіх секціях дорощування та відгодівлі з регульованою висотою, з'єднані з медикаторами (окремий для кожної секції) – коли тварина натискає п'ятачком на поїлку, медикатор подає в систему відповідну кількість потрібних ліків.

І на дорощуванні, і на відгодівлі автоматичні годівниці оснащено фотоелементом, який реагує на кількість корму: як тільки корм опускається нижче відповідного рівня, автоматично вмикається шнек, що завантажує корм із конкретного бункера, розміщеного надворі. На відгодівлі свині залишаються 88-90 днів, а весь час із народження до досягнення товарних кондицій (100 кг) займає трохи більше п'яти місяців – у середньому 155-158 днів.

Облік та управління стадом здійснюють за допомогою комп'ютерної програми голландського виробництва.

Від себе маю зазначити, що в комплексі підтримується ідеальна чистота. Температурний режим та вентиляція справді оптимальні – у всіх зонах почувашся комфортно, а запах нагадує, що ти таки на свиноккомплексі, хіба що у зоні відгодівлі. Тварини вочевидь задоволені й життєрадісні – напевно, в цьому один із секретів неймовірно смачних ковбас «Мортадель»!

Розмову вела Ганна Лавренко



5. Наступного тижня на забій – від народження до 100 кг за 155 днів.



6. Секція відгодівлі чекає нових мешканців.



БЕРЕЖІТЬ НЕРВИ СВОЇХ СВИНОК

Стрес, який переживає тварина перед забоєм (перегін, перевезення у групі із незнайомими свинями, утримання на бійні у новій групі), може впливати на метаболізм у м'язових клітинах і погіршувати якість м'яса.

Доктор Крістіна Стродт із факультету сільськогосподарських наук університету міста Орхус (Данія) ідентифікувала метаболіти (продукти обміну речовин), які можна використовувати як маркери стресу.

У своїй лабораторії вона виростила м'язові клітини в умовах ідентичних тим, в яких свиня знаходиться перед забоєм: тепловий шок (під час транспортації) та брак кисню (пов'язаний із седативним впливом перед забоєм).

Доктор Стродт виявила у таких клітинах зниження рівня амінокислот аланіну, глютамату, глютаміну, аспартату і феніланіну та збільшення рівня молочної кислоти у метаболіті. Брак кисню також був причиною збільшення у метаболіті гліцерил-3-фосфату.

Результати, отримані пані Стродт, корелюють із висновками, отриманими іншою групою вчених Орхуського університету в результаті експерименту на живих

свинях, під час якого також проімітували стрес перед забоєм. Свиней запускали на бігову доріжку. Одразу після «забігу», через годину та через три виміряли різні параметри їхнього стану, а одразу після забою визначили якість м'яса, порівнюючи із аналізами живих свиней. М'ясо свиней, забитих одразу після бігової доріжки, втратило більше вологи, ніж у тих, що мали можливість відпочити годинку-три. Однак, відпочинок не допоміг подолати іншу проблему: в усіх свиней, що зазнали стресу, незалежно від того, скільки вони відпочивали після пробіжки, м'ясо було жорстким.

Вчені вважають, що знання про метаболіти-маркери стресу допоможуть виявляти, на якому саме етапі вирощування тварини зазнають негативного впливу, та вживати відповідних заходів у боротьбі за якісне м'ясо.

Проект із вивчення впливу стресу на клітинному рівні фінансувався Датською радою незалежних досліджень, технологій та виробництва. А стрес на живих свинях вивчався в рамках проекту Євросоюзу під назвою «Q-PorkChains».

НОВИЙ БІОФІЛЬТР ЗМЕНШИТЬ НЕПРИЄМНИЙ ЗАПАХ ТА ЗАОЩАДИТЬ ГРОШІ



Запахи, що неминуче виникають при вирощуванні свиней, часто не просто псують стосунки між фермером та його сусідами, а навіть призводять до судових баталій.

Тед Фанк та Мет Роберт, – фахівці дорадчої служби університету Іллінойс (США), – на базі дослідницької ферми сконструювали біофільтр, який нейтралізує до 90% неприємного запаху.

Із бетонних панелей від силосної башти, які з'єднуються між собою за принципом пазла (а для міцності ще й скріпили їх ззовні обручем) розробники сконструювали круглу та овальну шахти. Настил сконструювали із дерев'яних піддонів, вистелених геотканиною, щоб утримувати фільтруючу начинку, але не перешкоджати циркуляції повітря. Потім наповнили шахту двома-трьома футами (фут = 30,48см) суміші трісок та компосту. Розробники

зазначають, що систему трубопроводу можна виготовити із 10мм чорного поліетилену. За допомогою термопістоleta із поліетилену зварюють трубу діаметром 24 дюйма (1 дюйм = 2,5см) і приєднують до витяжного вентилятора свинокомплексу. Кабель ховають всередину труб, щоб захистити від негоди.

Таким чином витяжний вентилятор нагнітає відпрацьоване повітря із тваринницького корпусу у зону підвищеного тиску під біофільтром, а потім повітря просочується через його наповнювачі. Саме тут відбувається магія. У вологому наповнювачі біофільтра навколо часточок суміші утворюється біоплівка. Бактерії, що містяться у ній, активно розкладають гази відпрацьованого повітря на прості компоненти – вуглекислий газ та воду, нейтралізуючи при цьому до 80-90% неприємного запаху.

Однією з переваг біофільтра є те, що фермери можуть виготовити його власноруч, використовуючи доступні матеріали без великих затрат.

Важливим питанням залишається оптимальний рівень вологості наповнювача. Бактерії найкраще працюють при 40-65% вологості. Якщо наповнювач надто сухий, бактерії припиняють розкладати гази, якщо надто вологий – через надмірне ущільнення ускладнюється вентиляція. Тому автори біофільтра зараз працюють над створенням датчика, який би автоматично визначав і контролював рівень вологи за допомогою системи іригації. Наповнювача такого біофільтра вистачить на 3-5 років і він коштуватиме приблизно один долар за кубічний фут /секунду пропущеного повітря.



ПРОМІНЬ СВІТЛА НА СЕКРЕТИ СВИНИНИ



Які шматочки свинини найкращі, найсоковитіші? Яка їх текстура? Секрети, що ховаються навіть від найдосвідченіших м'ясників, на межі розкриття завдяки унікальній технології, розробленій дослідниками університету МакДжил спільно із організацією «Аграрна Канада».

Суть нової технології у спектроскопії – аналізі довжини хвиль видимого і невидимого світла, яке відбиває матерія.

Вимірюючи довжину хвиль світла, яке відбивається від шматків свинини, дослідники виявили, що можуть легко визначати колір, текстуру та ексудацію (виділення вологи) м'яса.

Розробники твердять, що ця технологія дає можливість працівникам переробних підприємств дуже швидко об'єктивно та науково-обґрунтовано аналізувати м'ясо без відриву від виробництва. Отже, його можна більш точно сортувати відповідно вимог різних експортних ринків. Крім того, унікальність нової технології полягає в тому, що всі попередні лабораторні методи визначення якісних характеристик м'яса передбачали знищення зразків.

Проект майже завершено. Залишилось знайти партнерів для створення промислової моделі такого приладу. Дослідники працюють над тим, щоб він визначав і такі параметри якості м'яса, як мрамуровість та вміст жиру.

ЦІЛКОВИТА ВІДМОВА ВІД КАСТРУВАННЯ



У всьому світі споживачі стають дедалі вимогливішими до добробуту тварин, зокрема до кастрування кнурців. Близько половини народжених на фермі поросят – кнурці. Якщо не каструвати тих, що призначені для відгодівлі, м'ясо починає неприємно пахнути, що особливо помітно під час приготування. Традиційне фізичне кастрування трудомістке для фермера та дискомфортне і травматичне для поросят. Тому свинарі вже тривалий час шукають альтернативу цій процедурі.

Упродовж 2010 року представники організацій захисту тварин і виробники свинини ЄС неодноразово обговорювали можливість переходу до хімічної кастрації поросят за допомогою спеціальних вакцин.

Поки що домовилися із 1 січня 2012 року обов'язково застосовувати знеболювання під час традиційного кастрування.

Не зважаючи на те, що після тривалих і масштабних тестувань у ЄС було схвалено до застосування вакцину Improvac (виробництво Pfizer), рішення про повний перехід країн Євросоюзу до такої практики відкладено на 2018 рік. Піонерами з хімічного кастрування стали бельгійські фермери. До цього їх підштовхують вимоги роздрібних мереж. Так, представники найбільшої мережі супермаркетів Бельгії заявили, що до кінця року вони припинять продавати свинину із тих ферм, де застосовують традиційну процедуру кастрування. Цікаво, що за результатами опитування, проведеного у кінці 2009-го Департаментом аграрної економіки Бельгії, 72% бельгійських та 74% голландських споживачів надають перевагу хімічній кастрації поросят.

У Данії пішли далі: науковці Орхуського університету стверджують, що завдяки правильній селекції можна взагалі обійтися без процедури кастрування.

Специфічний запах у кнурів виникає через накопичення у жирових клітинах скатолу та андростенону. Процесом їх накопичення керують певні гени. Тобто більша чи менша схильність до утворення такого запаху є спадковою. Вчені виявили на хромосомах свині ділянки, що відповідають за вироблення небажаного запаху. Відтак, є надія на виведення нової породи, позбавленої цієї вади.

ОПОВІДКА ПРО КОНЯ ТА СВИНЮ

Розказана

*Олександром Івановичем Сигидою,
директором СТОВ ім. Шевченка
Мар'їнського району,
Донецької області.*

Виходить уранці чоловік на ганок і бачить, що їхній кінь лежить посеред двору і здихає. Вся родина у відчаї, адже справді шкода тварину — годувальник усе ж таки: і дрова везить, і город оре... Діти плачуть і про-

сять батька, щоб не дорізав. Стислося серце чоловікове, і про людське око покликав він ветеринара.

Прийшов ветеринар. Під пильними дитячими поглядами оглянув тварину і виніс вердикт:

— Треба дорізати. Але оскільки вам його так шкода, я зроблю укол і якщо кінь зіпнеться на ноги, поки ми з батьком підемо на перекур, то буде жити.

Розуміючи безвихідь, чоловіки пішли на перекур.

Діалог чоловіків чула свиня, яка тривалий час товаришувала з конем, і як тільки подвір'я спорожніло, вона кинулась рятувати товариша:

— Конику, друже мій милий, дуже тебе прошу, встань, адже тебе доріжуть! — лементувала в сльозах свиня.

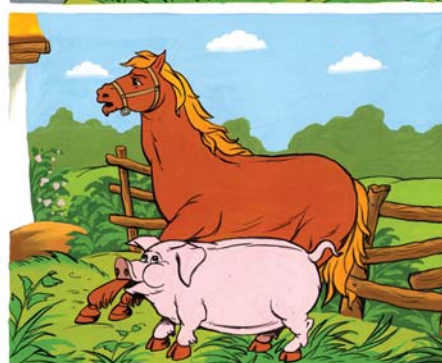
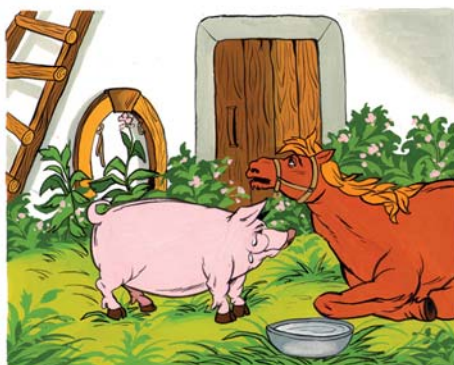
— Не можу, — відповідав кінь, — прийшов мій кінець!

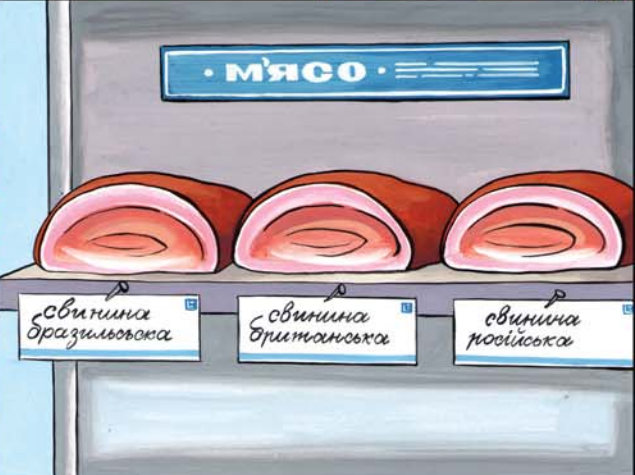
Свиня не здавалася: ціною надзусиль вона підштовхнула коня до паркану, підлізла під нього і підняла над собою. Зачепившись головою за паркан, кінь зіп'явся на ноги, які тремтіли, але тримали.

У цей час чоловіки повернулися з перекуру і ледве повірили побаченому. Батько обійняв ветеринара і сказав:

— Ти просто неймовірний чаклун! Тиврятував мого коня і я дуже хочотобі віддячити, тому йду різати свиню — будемо пити могорич!

Звичайно, історія анекдотична, але має життєве підґрунтя, адже недарма кажуть, що благими намірами встелена дорога до пекла.





СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ & ІНОВАЦІЙНІ РІШЕННЯ

2-4 лютого 2011



Міжнародна виставка ефективного тваринництва

- ПЛЕМІННА СПРАВА
- ТЕХНОЛОГІЇ УТРИМАННЯ
- ОБЛАДНАННЯ ДЛЯ ТВАРИННИЦТВА
- ПЕРЕРОБКА ТА ЗБЕРІГАННЯ ПРОДУКЦІЇ
- КОРМОВИРОБНИЦТВО
- ПТАХІВНИЦТВО
- ВЕТЕРИНАРІЯ
- УТИЛІЗАЦІЯ ВІДХОДІВ

Дирекція виставки Agro Animal Show: тел./факс: +38 044 461-9368, 490-6469. E-mail: agro@kmya.kiev.ua
www.animal-show.in.ua

Генеральний організатор:  Київський міжнародний контрактний ярмарок

Співорганізатори:



Французьке агентство міжнародного розвитку підприємств UBIFrance

 IFWexpo GMBH

Генеральний інформаційний партнер:



Місце проведення:
Виставковий центр



КИЇВ Е К С П О П Л А З А

Україна, м. Київ, вул. Салютна, 2-Б,
ст. метро „НИВКИ“

AgroSoft®

деталі мають значення

Існує багато комп'ютерних програм для обліку стада на вашій свинофермі, але AgroSoft — лідер світового ринку програмного забезпечення для сільського господарства, якому довіряють більше 3000 свинарів у 25 країнах світу!



Ви бажаєте

- визначити проблеми, що стримують ріст виробництва
- контролювати собівартість виробництва свинини на підприємстві
- зменшити кількість перегулів
- вчасно вибракувати непродуктивних тварин
- повноцінний аналіз по стаду загалом чи кожній тварині окремо
- налагодити селекційну роботу

AgroSoft WinPig -- максимально просте, зрозуміле та ефективне управління,
планування,
контроль,
моделювання й аналіз даних свиноферми.



Представництво в Україні:

Телефон: (097) 9376941
Факс: (04744) 36985

Ел. пошта: agrosoft@agro-oblik.com
Інтернет: www.agro-oblik.com