

УТКА ФРАНЦУЗСКОЙ ГЕНЕТИКИ ОСВАИВАЕТ РЫНКИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ



В начале прошлого года (в №1'2020) наш журнал опубликовал интервью с главным генетиком французской компании «Орвия-Гурмо Селексьон» Жюльеном Фабле. Компания занимает лидирующие позиции в геномной селекции мясных пород уток и гусей. В ходе многолетних исследований и селекционно-племенной работы с водоплавающей птицей создан уникальный генофонд уток: мулард, пекинская «ST5 Heavy», мускусная «ST6». От них получают вкусное диетическое мясо и другие деликатесы.

Сегодня мы говорим с теми, кто развивает производство утки от «Орвия» и продукции из нее в России и в Беларуси. Это поставщики инкубационных яиц, суточных утят, производители родительского и товарного поголовья. Выращивание гусей и уток пока остается нишевым сегментом российского птицеводства, но при этом объемы растут и есть пространство для развития.

● **Одним из первых проводников «Орвия» на российском рынке стала компания «Эгмарт» из Подмосквья. Она занимается импортом инкубационных яиц от мировых производителей.**

Инкубационные яйца мулардов и мускусной утки от «Орвия» компания «Эгмарт» начала завозить в 2016 г. Появление этих позиций в ее линейке продукции не было случайным. По мере развития промышленного птицеводства и наполнения рынка традиционным мясом птицы (курица и индейка) возникла потребность его разнообразить. По словам *Мурата Умалатова*, генерального директора ООО «Эгмарт», компания импортирует инкубационное яйцо, которого у нас пока недостаточно, помогая тем, кто выращивает утку в России.

«Компания "Орвия" известна как один из лидеров рынка водоплавающей птицы, — говорит Мурат Умалатов, — поэтому обращение к ней было вполне закономерным».

Растущий интерес российского агробизнеса к этому сегменту птицеводства подтверждает динамика поставок. В объеме продаж компании в 2016 г. на утиное инкубационное яйцо приходилось всего 3%. По итогам 2020 г. показатель приблизился к 30%, то есть поставки за пять лет увеличились в десять раз. По прогнозам, эти цифры будут расти, ведь товара пока не хватает, а устойчивый спрос на мясо утки в стране уже сформировался, уверен Умалатов.

Как компания «Орвия» влияет на этот процесс? Она ориентирована не на разовые продажи, а на долгосрочное сотрудничество. Ей важно, чтобы продукция дала

максимально возможный результат, проявив себя наилучшим образом, поэтому и выстраивается тесное взаимодействие с покупателями, устанавливается обратная связь, осуществляется регулярный контроль всех составляющих производства.

«Специалисты "Орвия" прислушиваются к нам и всегда учитывают наши пожелания», — подтверждает Мурат Умалатов. Пример — подход французской компании к организации доставки такого деликатного продукта, как инкубационное яйцо. Специализированный автомобильный транспорт, точная работа с температурными режимами, специфика упаковки для транспортировки — все доведено практически до совершенства. После поставки специалисты из Франции тщательно контролируют режимы инкубации. Мурат Умалатов вспоминает, что в первые годы работы с «Орвия» выводимость 80–82% воспринималась потребителями как фантастическая, особенно на фоне обычных тогда 60–65%.

Умалатов видит преимущество «Орвия» в том, что ее специалисты всегда на связи, оперативно отвечают на запросы и очень мобильны. С готовностью едут буквально в любой регион, где есть интерес к продукции или возникают вопросы по технологии выращивания уток. С такой же готовностью компания принимает у себя во Франции действующих и потенциальных покупателей, показывает им инкубатории и то, как выращивают птицу, проводит обучение. Впоследствии в России «Эгмарт» оказывает содействие в консультировании отечественных птицеводов по всем вопросам содержания птицы, включая кормление. Такова практика «Эгмарт» по взаимодействию с «Орвия».



• **КФХ Мухаметзянов А.Р. — один из первых клиентов «Орвия» по маточному стаду в Татарстане. Хозяйство занимается инкубированием, последующей реализацией суточного и подрощенного молодняка утки.**

«До сотрудничества с "Орвия" мы работали со многими поставщиками. Яйцом от французской генетики мы очень довольны. Средняя выводимость 77–78%, — рассказывает глава КФХ *Артур Мухаметзянов*. — Французский кросс дает хорошие результаты без дополнительных затрат на дорогостоящее оборудование. Ведь мы используем не импортное оборудование, а шкафы пятигорского производства, причем бывшие в употреблении, которые мы сами перебрали и привели в порядок».

КФХ Мухаметзянов А.Р. сегодня не просто поставщик импортных инкубационных яиц, хозяйство развивает свое маточное поголовье. «Мы решили, что должны быть первыми в нашем регионе и занялись родительским стадом», — говорит Артур Мухаметзянов. Для этого были взяты родители кросса PKL *x MMG, от которых потомство получает характерный признак — черную точку на голове. Это специальный кросс для российского рынка. На первом этапе фермеры выполнили рекомендации «Орвия» по строительству зданий, созданию систем вентиляции, освещению. Дальнейшая точность следования базовым установкам по выращиванию поголовья будет зависеть от состояния и поведения птицы. Условия, под которые задумывалась французская генетика, — климат, нормативы в сфере ветеринарии, качество компонентов комбикормов — тут заметно отличаются. Глава хозяйства говорит, что с учетом технологических процессов специалистам придется корректировать ситуацию, чтобы получить нужный результат. Для этого выстраивается взаимодействие с селекционерами «Орвия». Развивая производство, А. Мухаметзянов понимал, что у выращивания утки есть будущее, поэтому и начал популяризировать этот вид птицы в своем регионе. Качество генетики, приложенные усилия французских специалистов и местных фермеров привлекли потребителей, выросли объемы поставок.

• **Основатель и директор ТОВ «Птичий Двор» в Ставропольском крае (г. Будённовск) Алексей Пилипенко продолжил семейное дело, занявшись в 2013 г., как и когда-то его родители, инкубированием яиц.**

В 2016 г. после многочисленных сезонов инкубации различной сельскохозяйственной птицы, закупленной у местных поставщиков и импортеров, возник вопрос о самостоятельных поставках инкубационного яйца из Европы с целью обеспечения беспереывных поставок и качества товара. Однако сложившаяся в Европе ситуация с гриппом птиц внесла свои коррективы, не стало исключением и закрытие регионов и границ. Как результат — отсутствие стабильности и гарантий поставок по сей день. В связи с этим в короткие сроки было принято решение о переходе на собственное производство для обеспечения бесперебойных поставок конечным клиентам. Первые маточные стада пекинской утки «ST5» и муларда «STIMUL MG» от компании

«Орвия» были посажены в 2017 г., а уже в 2020 г. в хозяйстве появилось маточное стадо мускусной утки «ST6».

«Не подводить клиентов, обеспечивать стабильные поставки и гарантировать им продукт наилучшего качества — главные принципы работы нашей компании», — утверждает *Алексей Пилипенко*. По его словам, именно этим он руководствовался при поиске поставщика генетики и именно это он хочет дать своим клиентам. «Таким поставщиком оказалась французская компания "Орвия". Многолетний опыт работы с ней доказал, что мы не ошиблись с выбором, а даже, наоборот, выиграли во многом. Мы постоянно получаем грамотную поддержку от специалистов "Орвия", прошли обучение по искусственному осеменению на ее предприятиях. У нас большой опыт работы со многими европейскими поставщиками генетики, но "Орвия" занимает среди них лидирующие позиции, — подчеркивает А. Пилипенко. — Можно ответственно заявлять, что она клиентоориентированная компания, которая в короткие сроки решает возникающие затруднения, не оставляя своего клиента наедине с проблемами».

Превосходные результаты показывает продукция компании «Орвия». «Минимальные результаты, которые мы получаем стабильно: яйценоскость уток не менее 90%, оплодотворение яиц выше 90%, их выводимость больше 80%. Благодаря получению таких показателей список наших постоянных клиентов ежегодно растет, как и спрос на нашу продукцию, поэтому мы увеличиваем объемы закупки маточных стад. С 2017 г. поголовье уток родительского стада на предприятии возросло втрое», — говорит А. Пилипенко.

Предприятие постоянно развивается, причем только за счет использования собственных средств от прибыли. В прошлом году была увеличена на 40% мощность инкубатория, но этого оказалось недостаточно, в этом году планируется повысить ее еще на 20%. Также запланированы реставрация дополнительных корпусов и строительство новых для содержания птицы. «Мы делаем все возможное, чтобы и дальше продолжать поставлять качественную продукцию нашим клиентам в оптимальные сроки. Качество всегда в моде! Клиенты довольны, а для нас это самая большая признательность», — констатирует глава компании.

• **ИП ГК(Ф)Х Бачукин И.А., еще один партнер «Орвия» на Ставрополье (Петровский район), с 2018 г. выращивает товарное стадо пекинской утки «ST5 Heavy» с единовременным содержанием до 2000 голов.**

Отвечая на вопрос, чем определен выбор пекинской утки кросса «ST5 Heavy», глава КФХ *Игорь Бачукин* сказал, что данный кросс привлекателен своей неприхотливостью в содержании, высокой выживаемостью, хорошей конверсией корма, интенсивным ростом, низким содержанием жира в мясе и его высокими вкусовыми качествами, светлым окрасом перьев — цвет оперения влияет на товарный вид тушки после ощипывания. Немаловажным и даже решающим фактором в выборе данного кросса птицы стала инфор-

Группа компаний «Орвия» продолжает развивать рынок продаж, покоряя постсоветское пространство и выстраивая тесные дружеские отношения со своими клиентами.



«Заниматься утководством — наше призвание, мы любим свое дело и вкладываем в него много сил и энергии, — отмечает менеджер компании «Орвия» *Наталья Бутэн*. — Мы рады, что у нас есть верные и преданные клиенты. Мы их ценим, стараемся их поддерживать, оказы-

вать техническое сопровождение, организовывать посещение различных производственных объектов. Мы продаем не консервы, мы продаем живой товар, и ситуации тут могут быть разные, поэтому стараемся адаптироваться к каждому партнеру. Если нужно — находим компромиссы. За годы работы каждый из них стал для нас больше чем клиент. Мы благодарны им за дружбу, за их отзывчивость, за преданность и уникальность».

мационная открытость поставщика — компании «Орвия». «С момента нашего сотрудничества и по сегодняшний день, а это около двух лет, наше хозяйство получает высококвалифицированную консультационную поддержку, с уверенностью можно сказать, профессионалов компании «Орвия» на всех этапах выращивания птицы, начиная с первых дней содержания утки», — рассказывает глава КФХ.

В 2019 г. по приглашению «Орвия» представители КФХ посетили производственные площадки компании, расположенные на западе Франции в регионе Земли Луары, где ознакомились с тонкостями технологического процесса содержания родительского стада, сбора и инкубации яиц, выращивания молодняка утки. По словам И. Бачукина, полученный опыт помог избежать ошибок и просчетов в содержании птицы.

Главной особенностью пекинской утки мясного направления кросса «ST5 Heavу», выведенного французскими селекционерами «Орвия», является быстрый прирост живой массы при минимальном потреблении корма. «Эти факторы делают утку данного кросса наиболее экономически выгодной для содержания, а нам есть с чем сравнивать, — подчеркивает И. Бачукин. — По своим показателям выращивания она превзошла другие известные кроссы, опробованные нами».

Характерные признаки кросса «ST5 Heavу»: крепкая конституция птицы, массивное плотное туловище с большой мышечной массой, особенно на грудке; прямая широкая спина; выпуклая грудь; широкие и короткие крылья, прижатые к телу. У взрослых селезней и уток одинаковое

чисто-белое оперение, что позволяет получить дополнительный доход от продажи пера.

Несмотря на неприхотливость данного вида птицы, для выхода на расчетные показатели продуктивности необходимо соблюдать рекомендуемые поставщиком генетики нормы содержания и кормления, в частности по составу полнорационных высококачественных комбикормов. Особое внимание при этом следует уделять стартовым кормам в первые три недели роста молодняка. Они должны содержать 2920–2980 ккал обменной энергии и 19,5% сырого протеина. В К(Ф)Х Бачукин И.А. для кормления уток применяют комбикорма собственного производства с целью снижения производственных затрат. Основное сырье приобретается у местных сельхозтоваропроизводителей. В состав кормов входят пшеница, кукуруза, жмых соевый, шрот подсолнечный, дрожжи, масло, премикс 1%-ный, монокальцийфосфат, ферменты, пробиотик и др. В первую неделю утята получают комбикорм в виде крупки, далее до убоя — в виде гранул.

Утки кросса «ST5 Heavу» хорошо приспосабливаются к изменениям температуры окружающей среды и могут выращиваться на выгулах при условии обеспеченности достаточным количеством воды. При выгульном содержании во время летнего зноя необходимо обустроить территорию, где находится птица, навесами с соблюдением требований плотности посадки. Пока, в силу объективных факторов, в ИП ГК(Ф)Х Бачукин И.А. при выращивании пекинской утки не всегда удается достичь расчетных показателей продуктивности. В частности, из-за недостатка производственных площадей в хозяйстве иногда не получается выдерживать нормы по плотности посадки птицы, что заставляет прибегать к выгульному способу содержания, и это, естественно, отражается на расходе кормов. Если строго следовать рекомендациям «Орвии» по содержанию птицы, можно достичь конверсии корма 1,88. «В нашем хозяйстве по ряду объективных причин этот показатель может быть несколько выше данного значения, — говорит глава КФХ. — Несмотря на это, например, сохранность поголовья за прошедший сезон превышает расчетный показатель на 1%».

И. Бачукин подчеркивает: «Оценка готовой мясной продукции потребителем лучше всего характеризует преимущества пекинской утки кросса "ST5 Heavу". Покупатели по достоинству оценили нашу продукцию, особенно отмечают ее прекрасные вкусовые качества и низкое содержание жира в мясе». Хозяйство реализует мясо утки как в виде замороженных или охлажденных тушек, так и в разделке (грудка, филе, окорочка, суповой набор). Тушка утки «ST5 Heavу» имеет привлекательный товарный вид: светлая с желтоватым оттенком и с блестящей эластичной кожей. Мясо нежное, с пониженной жирностью, без сильно выраженного специфического запаха, в разрезе ярко-красного цвета.

Рассказывая о планах, И. Бачукин отметил, что одной из первоочередных задач КФХ является снижение себестоимости продукции, что повлечет за собой снижение

цены реализации и, как следствие, увеличение потребительского спроса, повышение культуры потребления мяса утки. Также в перспективе расширение производственных площадей для содержания птицы, реконструкция убойного цеха, развитие участка глубокой переработки мяса утки с выпуском колбасных, кулинарных изделий и консервов.

• **Воронежский «ТД Птица» завозит маточное стадо уток от «Орвия».** Со времени первого завоза поголовье заметно увеличилось, а компания стала одним из крупных российских клиентов «Орвия» по кроссам мулард и «ST5». Такую динамику Галина Скорик, генеральный директор компании, объясняет успешной адаптацией кросса к региональным условиям выращивания: «Мы находимся не во Франции, поэтому учитываем местную специфику и опираемся на собственный опыт». Это касается и вопросов кормления утки. Оптимальные показатели питательности рационов для конкретного поголовья в конкретных условиях определяли путем проб и ошибок, проводя эксперименты и исследования. Комбикорма производят на одном из заводов в области по разработанным специалистами «ТД Птица» рецептам. «Мы получаем хорошие результаты, — говорит Галина Скорик. — Яйценоскость пекинской утки "ST5" у нас в среднем превышает 90%, мулард показывает 75%». В основе такого успеха — качество генетики «Орвия», признает руководитель торгового дома.

• **«Агрокомбинат «Колос» — многолетний и надежный партнер компании «Орвия» из Республики Беларусь.** Компания занимается выращиванием цыплят-бройлеров и утки, а также производит полуфабрикаты, готовые изделия из мяса птицы как для внутреннего рынка, так и на экспорт. «Сегодня свои площадки по выращиванию птицы мы рассматриваем как базу для поставки сырья гарантированного качества на наш мясокомбинат. Для нас главное — конечный продукт», — рассказывает Михаил Протасевич, заместитель директора СЗАО Агрокомбинат «Колос» по птицеводству. На утку в общем объеме производимого мяса приходится около 15%. Выбор кросса мулард был вполне осознанным и связан с задачей дальнейшего производства фуа-гра. В связи с этим обращение к «Орвия» было вполне логичным: «Это лидер. Мы к ним поступались и, с учетом нашего потенциала, получили согласие на совместную работу. Они нам показали, как надо выра-

щивать уток», — сообщает руководитель птицеводческого направления. Агрокомбинат «Колос» сегодня — ведущий на постсоветском пространстве покупатель суточных утят от «Орвия».

В выращивании уток в компании отталкивались от опыта и рекомендаций французской генетической компании-селекционера, но подошли к процессу творчески: опять же учитывая разность условий. Это и специфика промышленного разведения уток в помещениях, а не в условиях свободного выгула, и климат, и другое качество кормов.

Строгие требования предъявляются Агрокомбинатом к комбикормовым заводам, которые по давальческой схеме вырабатывают корма для уток. Например, на заводах вообще не должны использоваться кокцидиостатики. Еще одно правило — исключение из состава комбикормов компонентов животного происхождения, таких как мясокостная мука и жир. В целом составляющие комбикормов для уток те же, что и для цыплят-бройлеров, но в других пропорциях. Из шротов больше применяют подсолнечный, чем соевый, так как муларду не требуются такие же насыщенные протеином и энергией корма, как, например, пекинской утке.

Конверсию корма в Агрокомбинате «Колос» рассматривают как справочный показатель, а в оценке экономической эффективности выращивания исходит из стоимости затраченного корма на производство одного килограмма мяса. При этом Михаил Протасевич заявляет, что на птицеферме получают конверсию, близкую к заложенной генетикой кросса, отклонение не превышает 2%. Прочими результатами выращивания утки мулард в компании также удовлетворены. Отмечают достаточно высокую сохранность. Помимо этого утки гарантированно достигают живой массы 2,8–2,9 кг к 42 дню. Самцы поступают на убой в возрасте 98–100 дней со стабильным весом более 6 кг.

За пять лет сотрудничества с «Орвия» производство утки в подразделениях Агрокомбината «Колос» выросло как минимум в четыре раза. Есть планы и возможности дальнейшего развития. Они включают и продолжение взаимовыгодного сотрудничества с «Орвия». Для генетической компании выращивание уток в промышленных масштабах и содержание их в закрытых помещениях — новый опыт, позволяющий испытать возможности генетики в условиях, отличных от французских. ■



На правах рекламы



Наталья Бутэн

Тел. + 33 (0) 7 68 38 87 91

E-mail: natalia.boutin@orvia.fr

Skype: natalia.orvia

www.orvia.fr