

# БАБКОК — НЕСУШКА МИЛЛИОНЕРОВ

Я. НЕМИРОВСКИЙ, компания Hendrix Genetics

Корни компании «Бабкок» прослеживаются до самого 1905 г., когда недалеко от Нью-Йорка патриархом семьи, отставным инженером-железнодорожником, была заложена небольшая ферма. Манро Бабкок, сын основателя компании, родился через два года после этого, занимался курами, сколько себя помнил, и гордился тем, что знал «в лицо» каждого петуха в отцовском стаде. В 12 лет парень серьезно заинтересовался селекцией, поставив себе цель стать в этом деле лучшим в мире.



Манро Бабкок

Дальше было изучение птицеводства и агроэкономики в Корнелльском университете и первая работа в Нью-Йоркском государственном кооперативе птицеводов и Ассоциации штата по регистрации и сертификации показателей пород. Опыт работы в этих организациях позволил молодому предпринимателю на 2500 долл. США, полученных от отца, организовать в 1935 г. собственную ферму в арендованном помещении и выбрать лучшие на тот момент стада для выведения своего кросса. Тогда в Америке курами не занимались только ленивый — в стране было несколько сотен селекционеров, и обмен племенным материалом был

в порядке вещей. Позже бизнесмен вспоминал, что в самом начале решил приукрасить свое детище и в буклетах для клиентов раздул его достоинства. Не продав тогда ни одного цыпленка, он решил впредь говорить только правду. Правда «продавала» лучше — вскоре появились клиенты. Первые кроссы компании были названы в честь работниц фермы: Барбара, Энн, Бесси и Бонни. Спустя еще два года на пару тысяч, занятых у своей тещи, он уже смог построить птичники и инкубаторий. Символом компании стала одинокая сосна, стоящая на живописнейшем холме возле нового офиса.

В то время гибридизацию в птицеводстве только начали опробовать, а пока все фактически продавали чистолинейных цыплят, регулярно поставляя клиентам петушков для прилития свежей крови. Эффект гетерозиса был известен, а Генри Уоллес уже создал гибридную кукурузу, чуть не став благодаря этому президентом США, но птицеводам почти два десятка лет понадобилось, чтобы методом проб и ошибок найти оптимальные для скрещивания линии куриных пород.

Если в начале Манро занимался и пестрой и коричневой птицей, то потом он решил сосредоточиться только на белой и стал выстраивать сеть дистрибьюторов-франчайзи своей птицы, занимающихся продажей уже гибрида. Реклама компании в 1940-х годах гласила: «Здоровые цыплята Бабкока. *Стоят дорого. Не пишите нам, если Вам не нужно лучшее и вы не готовы за это платить.* Мы потратили 10 000 долл. на покупку лучших

линий. Выдерживают условия обычной нью-йоркской фермы. Предлагаем бесплатный каталог с красивыми картинками кур». И правда, птица от «Бабкока» тогда стоила 49 центов вместо 39-ти за обычных кур. Кросс был действительно хорош и, несмотря на цену, спрос был огромный, поэтому пришлось даже удвоить производство. Интересно, что цена на суточного цыпленка в отрасли с тех пор и до наших дней почти не изменилась.

Много внимания компания уделяла обучению и технической поддержке клиентов. Во время Второй мировой войны, когда страна мобилизовалась, Манро сам проводил ночные курсы по птицеводству. В помощь партнерам он стал штудировать всю доступную литературу по маркетингу и издавать информационный бюллетень с выжимками оттуда и мыслями от себя. Печатал он его... еженедельно в течение 10 лет. Постепенно материала накопилось столько, что Манро Бабкок выпустил их в одной книге «Библия миллионеров». Его дело стало приносить серьезный доход, и он имел право давать советы. Например, в книге была глава о том, как заинтересовать отпрыска и передать ему свой бизнес. А чего стоит совет: если не можешь

расширить рынок — поднимай цену на треть. И ведь работало. Манро считал, что успешный продавец — это прежде всего состоятельный человек: «излучай успех, сначала продай себя». Главная его мысль: что хорошо для клиента — хорошо для бизнеса. Кстати, успешно передать дело наследнику Манро уда-



лось, и следующим руководителем компании стал его сын Брюс.

Уже с 1938 г. кроссы компании «Бабкок» начали участвовать в сравнительных тестах. Но по-настоящему «выстрелил» легендарный В300, который много лет подряд был признан лидером испытаний среди несушек Северной Америки и был хорошо известен за рубежом. В Англии конкуренты даже требовали закрыть испытательную станцию, так как там постоянно лидировал «Бабкок». На создание этого кросса генетик компании Джек Хилл потратил более 2 млн долл., огромные деньги по тем временам. Его следующая «модификация» В380 стала лидером испытаний в чехословацкой Иванке

и в польской Познани, что позволило ей прорваться и за железный занавес в страны СЭВ. Таким образом, еще в 70-е годы большую часть прибыли компания получала из-за рубежа. Примерно тогда же генетики «Бабкок», не без некоторых трудностей, добились сексиромости цыплят по перу. К тому времени количество селекционеров в мире значительно сократилось, и в определенный момент конкурентами «Бабкока», хотя и слегка отстающими, были только Хайсекс от компании «Евбрид» и канадский Шейвер 288. Вскоре, сначала в Европе, а потом во всем мире, пошла мода на коричневую птицу, и компания вывела на рынок такую несушку.

Возглавив фирму, Брюс Бабкок задумался о диверсификации. Появилась возможность заняться селекцией бройлеров: мексиканский дистрибьютор фирмы предложил создать мясной кросс для местного рынка. Опыт удался, и позже производители этой птицы были переведены в США, а также в Ирландию для снабжения Европы. Очень привлекательным выглядело свиноводство: рынок в США оценивался в 100 млн долл., еще больше — в Европе, и было много небольших селекционеров. Тогда, как и сегодня, эта отрасль на пару десятков лет отставала от птицеводства по консолидации. Было решено купить наиболее перспективного в то время «свиновода» страны Midwest pork producers. Это был очень выгодный альянс, который вывел компанию на новый уровень. Чуть позже были созданы подразделения «Агри-Био» (вакцины, инструменты для их введения и прочие продукты для здоровья животных) и «Микронутриент» (кормовые добавки). «Агри-Био», например, изобрела автоматический вакцинатор.

На этом этапе Манро, который все еще был в совете директоров, решил совсем удалиться от дел. Вскоре началась эпоха слияний, когда крупные холдинги начали покупать селекционные компании, — «Бабкок» тоже «попал под обаяние» фармацевта А.Н. Robins. Однако постепенно к селекционерам пришло осознание, что эффективнее все же сфокусироваться на том, что умеешь делать лучше всего, и они стали объединяться. В 1981 г. «Бабкок» выкупила французская L'ISA («ИЗА»): у молодой компании были лучшая в мире коричневая несушка и деньги гиганта биомедицины Merieux, но не было белой птицы. Этот шаг позволил ИЗА выйти на самые привлекательные «белые рынки» Америки, Японии, Индии и Мексики, где «Бабкок» доминировал. Французы в свою очередь много инвестировали в обновление мощностей компании, а их обширная сеть дистрибуции позволила «Бабкоку» про-

Недавно группа российских птицеводов была в Канаде, где увидела кросс Бабкок Уайт, что называется вблизи, в компании Steinbach (Виннипег), которая держит родительское стадо и продает 5 млн суточных курочек в год своим клиентам. Маркус Штейнбах, владелец компании, сказал, что они поставляют также корма и собирают статистику по стадам у своих партнеров. Он очень доволен птицей, так как продуктивность выше 98% держится у нее более 14 недель, сохранность за период кладки составляет 98,2%. В итоге каждая несушка приносит владельцу более 20 долл. чистой прибыли.



На фото слева-направо: Маркус Штейнбах («Штейнбах хэтчеры»), Евгений Фридман («ИЗА», Северная Америка), Татьяна Тоцкая (птицефабрика «Заря», Красноярск), Владислав Егоров («ИЗА», Россия), Ольга Лизикова (птицефабрика «Белореченское», Иркутск)

никнуть на традиционно «коричневые рынки». Чуть позже «ИЗА» прикупила еще и канадский Шейвер и перевела всю селекционную базу в Онтарио. А в 2005 г. уже она стала частью «коллекции» голландской компании «Хендрикс Дженетикс». Голландцы хорошо знали достоинства попавшего к ним «бриллианта» и сохранили линии кросса и команду генетиков, работавших над Бабкоком.

В США по-прежнему серьезно относятся к независимым сравнениям промышленных кроссов: производители яйца хотят знать, что для них

выгоднее. С 1959 г. такие испытания в стране проводит Государственный университет Северной Каролины, и вот уже несколько лет подряд кросс Бабкок Уайт снова лидирует. Так, на крайнем, 40-м, цикле содержания (до 109 недель) в стандартной клетке без линьки Бабкок дал на несколько десятков яиц на начальную несушку больше, чем конкуренты в среднем. При этом его средняя продуктивность была на 6% выше, а отход на 8,75% ниже. В целом Бабкок оказался самой эффективной несушкой теста, расходуя на килограмм яйцемассы

на 100 г корма меньше соперников. Более подробная информация представлена на сайте испытательной станции: <https://poultry.ces.ncsu.edu/layer-performance>.

В портфолио у «Хендрикс Дженетикс» всего шесть кроссов, и исторически у каждого из них был свой «ареал популярности». Компанию такая ситуация устраивала, позволяя всегда иметь «туз в рукаве». Однако сегодня история повторяется, и слава Бабкока снова вышла за границы Северной Америки. Даешь несушку миллионеров каждому! ■

## ИНФОРМАЦИЯ



**21 апреля состоялась** встреча министров сельского хозяйства стран G20, на которой в режиме видеоконференции стороны обсудили влияние последствий распространения коронавируса на мировой агропромышленный комплекс. От России в мероприятии принял участие заместитель министра сельского хозяйства Сергей Левин.

По словам замминистра, пандемия несет в себе серьезные вызовы для глобальной экономики, а значит, и для сферы АПК. Сложившаяся ситуация требует от государств пристального внимания к работе по нивелированию потенциальных рисков в области продовольственной безопасности. «Считаем, что в этих условиях важно не допустить разрыва устоявшихся цепочек поставок ключевых продовольственных товаров. Также необходимо избежать волатильности и ценовых спекуляций на продовольственных рынках», — подчеркнул Сергей Левин.

Еще один важный аспект — влияние эпидемиологической обстановки на стабильность сельхозпроизводства и работу пищевой промышленности. Необходимо усиливать санитарные меры на производстве для обеспечения безопасности работников. Кроме того, органы управления АПК в отдельных случаях сталкиваются с проблемой нехватки рабочей силы, в том числе за счет оттока сезонных рабочих. Заместитель министра также отметил, что пандемия может оказать негативное влияние на покупательную способность населения и стать причиной снижения спроса на продовольствие. Это требует разработки адресных мер по поддержке уязвимых слоев населения с акцентом на экономическую и физическую доступность товаров первой необходимости.

Участники встречи договорились, что чрезвычайные меры в контексте пандемии COVID-19 должны быть целенаправленными, пропорциональными, прозрачными,

и единогласно заявили, что будут совместно работать, чтобы гарантировать достаточное количество безопасных, доступных и полноценных продуктов питания всем людям, включая наиболее уязвимые слои населения. Признавая решающую роль частного сектора в продовольственных системах, стороны призвали к расширению сотрудничества между государственным и частным секторами, чтобы способствовать мобилизации быстрых и инновационных мер реагирования на последствия пандемии для сельского хозяйства и продовольственного сектора. Соответствующие договоренности вошли в текст совместного заявления.

[mcx.ru/press-service/news/na-vstreche-ministrov-selskogo-khozyaystva-stran-g20-obsudili-vliyaniye-pandemii-koronavirusa-na-miro-51348/](https://mcx.ru/press-service/news/na-vstreche-ministrov-selskogo-khozyaystva-stran-g20-obsudili-vliyaniye-pandemii-koronavirusa-na-miro-51348/)

**Комбикормовая отрасль** Европейского союза работает стабильно, однако проблемы, связанные с эпидемией COVID-19, все еще сохраняются, отмечается в докладе Европейской федерации производителей комбикормов (FEFAC). В частности, многие предприятия были затронуты сбоем поставок, которые случились из-за запрета Румынии на импорт зерна из стран, не входящих в ЕС. В результате импорт через порт Констанца, который является важным перевалочным пунктом для поставок зерна в южную часть Европы, оказался под угрозой.

Многие комбикормовые заводы в Болгарии и некоторых других странах были затронуты проблемой, которую, однако, в итоге удалось решить. Вместе с тем поставки некоторых видов продукции из Китая все еще остаются невозможными, что негативно влияет на состояние отрасли, отмечают в FEFAC.

*По материалам [feednavigator.com/Article/2020/04/16/COVID-19-Likely-drop-in-EU-feed-demand-in-H2-2020](https://feednavigator.com/Article/2020/04/16/COVID-19-Likely-drop-in-EU-feed-demand-in-H2-2020)*