

Кен ХОШКА: «Инвестировать в инновации выгодно!»



На выставках всегда можно встретить интересных людей. Вот и на нынешней VIV Russia нам довелось познакомиться с птицеводом из Канады, которого пригласила в Россию ГК «АВИС». Уже много лет Кен ХОШКА использует оборудование, поставляемое партнерами этой компании — «Англия Аутофлоу», в то время как отечественным специалистам оно пока в новинку. Мы решили расспросить фермера об особенностях его производства.

— Кен, расскажите, пожалуйста, когда и как вы начали свой бизнес в птицеводстве?

— В 1993 г. До этого мы с компаньоном занимались строительным бизнесом, в том числе возведением птицеводческих ферм, но в 1980-е годы начали разоряться. Тогда мы заложили наши дома и купили ферму, на которой до этого содержали родительские формы бройлеров. Первое время производили только суточных цыплят, а затем начали сами выращивать бройлеров. В то время в Канаде, чтобы получить право на это, надо было купить квоту, которая в 1980-х составляла 12 канадских долларов за одну голову. Сейчас квота выросла до 110 канадских долларов, но и 20 лет назад сумма получалась внушительная, поэтому мы взяли кредит в банке и постепенно расширяли бизнес. Теперь за один цикл выращиваем 250 тыс. бройлеров на пяти фермах.

— А как они оборудованы?

— Птичники у нас двухэтажные размером 40 × 300 футов (1 фут = 30,48 см. — Прим. ред.) с напольным содержанием, так как клеточное в Канаде запрещено. В них две автоматические линии кормления и четыре — поения, три газовых обогревателя, десять вытяжных вентиляторов, приточные клапаны, компьютерное управление микроклиматом. Стены птичника имеют толщину 6 дюймов (1 дюйм = 2,54 см. — Прим. ред.) и сделаны из дерева, каркас с внешней стороны — из стали, внутренняя отделка — из фанеры.

В жаркое время применяем систему охлаждения водой, распыляемой под высоким давлением. Помещения освещаем лампами накаливания без каких-либо режимов чередования, хотя нам часто советуют использовать специальные программы. Мы пробовали, но большой разницы не заметили. Свет горит круглосуточно, отключаем его только во время отлова птицы. Этот процесс на 40% автоматический — с помощью специальной техники, обеспечивающей бережный сбор, погрузку и транспортировку бройлеров без травм, из-за которых ухудшается качество мяса. Мы бы отлавливали так все поголовье, но не позволяет двухэтажная конструкция птичников.

— Опишите, пожалуйста, организацию производства в целом.

— Мы покупаем яйцо, в основном кроссов «Росс» и «Кобб», у селекционных компаний, инкубируем его и вакцинируем специальным аппаратом. Полученных цыплят отправляем на производственные площадки, и больше никаких вакцинаций не проводим. Хорошая гигиена позволяет исключить инфекционные заболевания, у нас нет даже сальмонеллы: мы регулярно проводим тесты на ее наличие. Обработка помещений инкубатория формальдегидом решает эту проблему.

Период выращивания бройлеров — до восьми недель. Но сдаем птицу на убой обычно в возрасте от 30 до 40 дней. Все производство полностью автоматизировано, так что на каждой ферме достаточно одного человека для управления про-

цессом. Корма приобретаем уже готовые, трех видов — для разных возрастных периодов. Также рационы отличаются по составу в зависимости от типа птицы. Например, если она предназначена для продажи как экологически чистый продукт, то антибиотики в корма не включаем, но в рационах для других партий цыплят иногда используем. Когда возникают проблемы со здоровьем поголовья, вызываем ветеринара из сторонней организации. По окончании цикла поставляем птицу переработчику. Помещения очищают от помета, моют и дезинфицируют профессионалы из специализированных фирм, затем наши сотрудники расставляют по местам оборудование, и все начинается с начала.

— Получается, что вы только инкубируете яйцо и выращиваете бройлеров, а остальное доверяете сторонним компаниям. Это типичная модель для птицеводства Канады?

— Для нашей провинции — Британской Колумбии — да, но, например, в Альберте на предприятиях обычно замкнутый цикл производства, как и на большинстве российских, где все делают самостоятельно — от выращивания зерна и содержания родительских стад до переработки продукции.

— Как вы считаете, какой тип производства выгоднее?

— Мы реализуем мясо переработчику по цене 1,78 долл. за 1 кг, а прибыль до вычета налогов составляет около 1 долл. с 1 кг. Пусть у нас больше затраты на услуги профессионалов, но и качество выполнения операций выше, а в это стоит вкладывать деньги. Фермеры, которые все делают сами, конечно, не несут таких издержек, но часто они терпят убытки из-за плохо произведенной работы. Я убежден, что инвестировать в инновации — выгодно.

— Спасибо за беседу. Удачи в вашем бизнесе!

ЖР