

# Виробник з гарантією

## ВІРА СЛАВЯНСЬКА

*Маючи власне племінне стадо та сучасні інкубаторні потужності, птахопідприємство «Квітки Бро» ставить собі за мету постачати на ринок добовий молодняк бройлерів тільки найвищої якості*

Історія господарства «Квітки Бро» триває з 2004 року. Починалось усе з імпорту інкубаційного яйця з Польщі та Угорщини частково для продажу, а частково для інку-

Сергій Безуглий



бації у власному інкубаторії. У зв'язку з відсутністю можливості забезпечити стабільну якість продукції під час імпорту, у 2005 році власники бізнесу прийняли рішення про посадку власного батьківського поголів'я бройлерів кросу Хабард Флекс. У 2008 році відмовилися від нього та перейшли на вирощування кросу COBB 500. До 2013 року близько 75% продукції збували на території нині окупованих Криму та Донбасу. З початком часткової окупації цих територій стало гостро питання про налагодження нових ринків збуту, що компанія успішно реалізувала.

З 2015 року і донині підприємство працює з батьківським поголів'ям ROSS 308, бо вважає цей крос найбільш ефективним за показниками продуктивності та якості.

Нині основні клієнти «Квітки Бро» – це великі та середні птахопідприємства України м'ясного напрямку виробництва, також невеликий відсоток продукції реалізують населенню. Підприємство постійно розвивається, запроваджуються новітні технології, модернізується обладнання. Про ринок добового молодняку бройлерів в Україні, вибір якісного племінного матеріалу та специфіку виробництва розповів директор компанії «Квітки Бро» Сергій Безуглий.

**▶ Пане Сергію, чому ви почали займатися саме племінним виробництвом? Як потрапили у цей бізнес?**

– З моїх 19 років я постійно працюю з інкубаторами. Спочатку це було державне підприємство, а потім вже своє. У 2004 році я знайшов бізне-партне-

ра, з яким ми почали завозити з Європи інкубаційне яйце. У 2006 році ми залучили інвестора, і стали розвиватися дуже активно. Починали ми з вирощування батьківського стада чисельністю 10 тис. голів, сьогодні вже утримуємо близько 50 тис. голів племінної птиці. Після початку війни у 2014 році втратили майже 80% наших клієнтів, бо більшість з них мала виробництво, розташоване на території Донецької області та у Криму. Це був дуже тяжкий період, ми навіть думали, що втрачимо бізнес. Проте, незважаючи на складні часи, ми змогли зберегти своє виробництво та налагодити збут продукції.

### ❗ А як змінилася робота вашого підприємства від початку воєнних дій в Україні у 2022 році?

— Ми раніше працювали, маючи стабільне завантаження. А від початку війни близько місяця взагалі не змогли реалізувати жодного курчати. Комплектуємося молодняком батьківського стада раз на рік. У цьому році вийшло так, що птиця у нас неслася, починаючи із січня, а 23–25 лютого ми вже робили виборку курчат. Через війну нам довелось утилізувати всю вироблену продукцію, бо у цей час реалізації не було зовсім, наші клієнти не працювали. Потім ситуація стабілізувалася, птахофабрики почали повертатися до життя і робити потроху замовлення. Сьогодні наше підприємство працює не на повну потужність, приблизно на 80%.

### ❗ Ви реалізуєте тільки добовий молодняк, інкубаційні яйця не продаєте?

— Ні, вже більше як два роки продаємо лише добовий молодняк бройлерів.

#### ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОМПАНІЮ

Виробничі потужності господарства «Квітки Бро» розташовані у Черкаській області Звенигородського району, у селі Квітки. Нині тут утримують 50 тис. голів племінного стада бройлерів кросу ROSS 308. Підприємство має власний комбикормовий завод та зерносховища. Два роки тому збудували новий інкубаторій потужністю 1 млн яєць, який відповідає сучасним стандартам інкубації. Вироблену продукцію реалізують по всій території України, окрім окупованих регіонів.

### ❗ Чому не продаєте інкубаційні яйця?

— Є певні труднощі під час укладання і реалізації контрактів. Ми намагалися контракувати фіксовану ціну на інкубаційні яйця. До нас приїжджає клієнт, домовляємося про графіки, коли йому потрібна птиця, про ціну, яка на момент оформлення домовленості його влаштує. Але потім трапляється, що ціна на добовий молодняк з ряду причин на ринку змінюється і клієнт просто відмовляється від замовлення. Так ми втрачали свого клієнта і зазнавали збитків. Тому вирішили не продавати інкубаційне яйце взагалі, тільки добових курчат.

Два роки тому збудували сучасний інкубатор, де інкубуємо яйце суто власного виробництва. Це дозволяє нам контролювати епізоотичну ситуацію і не допускати потрапляння в інкубатор сторонньої інфекції. Також, знаючи, яке у нас батьківське стадо, можемо впевнено гарантувати якість своєї продукції. Під час закупівлі інкубаційного яйця в інших підприємств ви цього робити не зможете. Оскільки часто інкубаційне яйце відбирається від різновікової птиці, це у кінцевому результаті призводить до отримання неоднорідного поголів'я або високого відсотка выбракування.



Закладка яйця в інкубаційні лотки





Імунізація молодняку



У нас виробництво прогнозоване: отримуємо стабільно певну кількість яєць у тиждень і можемо точно клієнту гарантувати коли і яку кількість добового молодняку він може отримати. Таким чином кожного разу він отримує продукцію гарантованої якості, оскільки ми є суто племінним виробником і не зацікавлені лишити собі тільки найкраще, а гірше продати, як це іноді роблять підприємства, що мають у структурі виробництва, зокрема, товарні стада.

### ❗ Ви працюєте суто за попереднім замовленням? З повною передплатою чи ні?

— Ми намагаємося працювати за попереднім замовленням. Маємо контракти разові, а також річні. Є фіксована ціна на молодняк і ціна, яка формується за ситуацією. Загалом у нас індивідуальний підхід до кожного клієнта. Якщо господарство працює стабільно, то контрактиують замовлення наперед, на цілий рік. У такому разі

ціну не змінюємо, незважаючи ні на що. Господарство ж гарантовано отримує якісний молодняк у потрібний для нього час.

### ❗ У чому перевага купувати добовий молодняк у господарства, яке утримує батьківське стадо, а не завозити інкубаційне яйце на замовлення та інкубувати його на своїх потужностях?

— Коли ми імпортували інкубаційне яйце з Польщі та Угорщини, отримували птицю трохи іншої якості. Треба розуміти, що часто тобі дають яйце не найвищої якості, найкращий продукт залишають собі. А потім ви отримуєте фуру з курчатами, які були отримані з 10–12 різних пташників. Це так звана «збірна солянка» — інкубаційне яйце, отримане від різновікової птиці батьківського стада, у результаті чого одержують молодняк різної ваги і якості. Під час закладання такого яйця на інкубацію виходить повна плутанина — не можна чітко спрогнозувати, який буде вихід, яких курчат отримаєш. Бо що таке покупне інкубаційне яйце? Це завжди лотерея. Тобі обіцяють один результат, наприклад, вивід курчат 85%, а у результаті отримуєш вивід 80% ще й неоднорідної птиці.

Клієнту потрібне однакове курча з однорідного стада. Це те, що наше господарство може гарантувати. Оскільки маємо власне стадо, ми також можемо впливати на якість інкубаційного яйця, контролювати раціони птиці, оскільки це дуже важливо.

У нашому господарстві прогнозований вихід курчат близько 90% (+/- 0,5–1%). Ми маємо хороший епізоотичний стан. Позитивно на це, зокрема, впливає наявність великих санрозривів. У нас він становить щонайменше два місяці. Також тривалий час у нас на санрозриві інкубатори.



Вивідні шафи

## ❏ Яка сьогодні ситуація на племінному ринку бройлерів в Україні? Чи затребуваний нині добовий молодняк, отриманий в Україні?

– Сьогодні ситуація на ринку більш-менш стабілізувалася. Хоча особисто я вважаю, що у птахівництві взагалі ситуація ніколи не буває стабільна. Багато чого залежить від обсягів імпорту. Коли завозять багато інкубаційного яйця, ціна падає. Зараз надходить певна кількість інкубаційного яйця із-за кордону, і ціна в принципі нормальна.

Є у нас клієнти, які працюють з нами з перших днів, є ті хто приєднався пізніше. Хтось вже запустив своє батьківське стадо, і в них відпала потреба у співпраці, бо тепер мають свій добовий молодняк.

Попит на добовий молодняк бройлерів є, але багато птахофабрик товарного напряму виробництва бройлерів, з якими ми спілкуємося, переглянули свою роботу і зменшили потужності, бо багато людей, які є споживачами м'яса бройлерів, виїхали з країни. Через це попит на внутрішньому ринку впав.

## ❏ Вітчизняним птахогосподарствам сьогодні вигідніше купувати доbove курча в Україні чи Європі?

– Я вважаю, що українське доbove курча купувати більш вигідно. Безсумнівною їх перевагою є відстань – їх можна швидше доставити у господарство. А чим раніше курча буде посаджене на вирощування, чим швидше зможе поїсти і попийти води, тим краще.

Потім така птиця матиме кращі природи й краще розвиватиметься. Наприклад, наше доbove курча їде з господарства у найвіддаленішу точку України щонайбільше 10 год, а з Польщі чи Угорщини може їхати понад добу. При цьому курча може втрачати в дорозі 1,5–2 г ваги. Тому, чим більш більша відстань транспортування, тим довше курча залишається голодним і без води, відповідно, тим гірше це позначатиметься на його майбутній продуктивності.

## ❏ Чи змінилась у вас собівартість виробництва добових курчат в порівнянні з минулим роком?

– У нас політика компанії така, що ми закупаємо на рік вперед всю зернову групу (ми виробляємо комбікорм на власних потужностях), інгредієнти для виготовлення комбікормів, які мають тривалий строк зберігання тощо. Оскільки цьогорічні жнива ще не почалися, і зернову групу не закуплено, поки що ми не маємо усєї картини щодо зміни собівартості виробництва.



Автоматизоване миття тари

## ❏ Як готуєтеся до опалювального сезону, бо вартість електроенергії та опалення зростатиме і це позначатиметься на собівартості курчат?

– Оптимізація виробництва у нас відбувається постійно. Цього року ми планували утеплення двох пташників, але зараз ці плани поки що відклали, бо потрібні фінанси. Утеплення пташників це доволі дороге задоволення.

До 2014 року ми опалювали господарство за допомогою печей, що працювали на вугіллі. Потім перейшли на пелети. Провели повністю реконструкцію котлів. Яка буде ціна на пелети восени, ніхто не знає, але я думаю, що вона зросте суттєво.

Також у нас у господарстві більше як два роки працюють сонячні станції, тож в плані енергоефективності ми постійно намагаємося бути в тренді.

## ❏ Не плануєте розширюватися, збільшувати батьківське стадо, можливо, почати вирощувати товарні стада бройлерів?

– У нас раніше були плани поступово збільшувати батьківське поголів'я бройлерів. Поки що, через війну, ми від них відмовилися. Зосередимося поки що на вдосконаленні усіх процесів усередині господарства, налагодженні нових контактів і пошуку нових клієнтів. Для цього у нас є все, що треба. У нас дуже вигідні умови співпраці, ми застосовуємо індивідуальний підхід до кожного клієнта, спрямований на максимальне забезпечення всіх потреб, починаючи від якості продукції до надання супутніх послуг, таких як імунізація добового молодняку, доставка власним спецтранспортом із забезпеченням усіх необхідних умов транспортування, а також технологічний супровід господарств ●