

Свиноводство в эпоху перемен

Современное свиноводство — важная часть Доктрины обеспечения продовольственной безопасности России. Группа компаний ВИК является ключевым партнером крупнейших отечественных свиноводческих компаний. Будучи лидером среди производителей химико-фармацевтических препаратов ветеринарного назначения в СНГ, на мировом рынке компания занимает 21-е место. О том, как удерживать планку высоких достижений в свиноводстве, и о том, какие новые средства может предложить рынок, мы беседуем с ведущим экспертом ГК ВИК, директором департамента продвижения свиноводства Сергеем Ивановичем Павловым.



Сергей Иванович Павлов

директор департамента продвижения свиноводства ГК ВИК

— **Производственные результаты наших ведущих предприятий находятся на уровне лучших мировых показателей по коэффициенту конверсии корма, рождаемости и выживаемости поросят, молочности маток и т.д. Скажите, погоня за эффективностью не сделала животных более изнеженными?**

— Нет, конечно. Современные селекционеры работают не только над оптимизацией производственных показателей, но и над улучшением резистентности свиней. Например, некоторые компании прорабатывают устойчивость организма к вирусу РРСС, ведутся разработки в достижении большей стрессоустойчивости, а также невосприимчивости даже к вторичной микрофлоре. Поэтому не могу сказать, что животные новой селекции изнежены. Просто когда наука добивается решения одной задачи, перед ней сразу встает новая. Например, ученые работают над таким генетическим показателем, как многоплодие, достигают высоких результатов в данном направлении, и перед ними моментально возникает новый вопрос: как это родившееся поголовье сохранить? И вот тут различными производителями выдвигаются разные решения. ГК ВИК предлагает фитопрепараты, которые повышают молокоотдачу свиноматок. Сосков мы не добавим, но объем молока можем увеличить. При многоплодии наши продукты позволяют получить дополнительные среднесуточные привесы, повысить отъемный вес поросят и сохранность.

Безусловно, такое решение — это дополнительные инвестиции; кроме того, нужно отказываться от привычных методов работы. Инновационные ноу-хау, неизвестные нашему рынку, всегда внедряются благодаря дополнительным усилиям. Тем не менее постепенно предприятия пробуют что-то новое и эффективно решают свои задачи. Все инновационные продукты, предложенные нами, возвращают инвестиции за каждый вложенный рубль.

Это касается не только фитопрепаратов для увеличения молочности свиноматок, а всех рекомендованных, например средств для нивелирования влияния теплового стресса. На эффективности

оплодотворения может негативно сказаться даже краткосрочная жара, последствия которой аукнутся на производственных показателях в дальнейшем на протяжении квартала. Товарное поголовье отвечает на тепловой стресс снижением среднесуточных привесов. Мы предлагаем новинки — средства растительного происхождения на основе фитоэкстрактов, которые помогают минимизировать стресс от жары.

Повторюсь: да, есть дополнительные инвестиции, но когда люди видят реальную отдачу, то охотно пробуют инновационные решения. Те хозяйства, которые успели поработать под конец жары 2023 года, сейчас уже знают, что будут делать, когда придет жара 2024-го.

— **Какая доля бюджета при выращивании свиней приходится на ветеринарные препараты?**

— В среднем порядка 5%. Но мы понимаем, что многое зависит от эпизоотической ситуации. Там, где идеальные условия, да, там может быть 5%. Там, где похуже, например в старых комплексах, эти расходы будут выше. При этом необходимо помнить о рациональном применении препаратов, грамотно подходить к выбору лечебно-профилактических схем и средств для терапии, так как именно эта составляющая несет в себе до 80% рисков для предприятия. ГК ВИК в своих проектах предлагает микс из антибактериальных препаратов с альтернативными методами для контроля заболеваний. Комплексные подходы позволяют в рамках допустимого бюджета эффективно решать задачи, стоящие перед российским производителем, поддерживать и повышать производственные показатели, снижать актуальные сегодня риски, в том числе риски экономических потерь от развития антибиотикорезистентности.

— **Как вы считаете, какая сейчас доля рынка лекарственных средств ветеринарного назначения занята препаратами отечественными, а какая импортными? И как скоро этот разрыв может сократиться?**

— По данным Национальной ветеринарной ассоциации, в прошедшем, 2023 году общая емкость

рынка ветеринарных лекарственных средств для всех видов животных составила 76,5 млрд руб., где на долю препаратов для сельскохозяйственных животных приходится примерно 70%, или 57,5 млрд руб. При этом доля отечественных препаратов постоянно растет: к примеру, доля биопрепаратов российских производителей выросла с 14% (2019 год) до 36% (2023 год), а доля антибактериальных — с 34% до 54% соответственно. Уверен, что данная тенденция в ближайшие годы сохранится.

— В последнее время рынок стремительно меняется. Я имею в виду не только направления экспорта животноводческих товаров, но и то, что многие привычные кормовые добавки и лекарства становятся недоступными в нашей стране. Как будет приспосабливаться отрасль в «эпоху перемен»?

— Давайте разделим ответ на два блока.

В части экспорта мясной продукции на рынки Юго-Восточной Азии у наших предприятий сегодня появились блестящие возможности, которые раньше отсутствовали — я имею в виду работу в рамках БРИКС. Однако необходимо помнить, что эти рынки значительно отличаются от российского: по специфике спроса, действующим ограничениям, требованиям к качеству мяса, законодательным нормам (особенно в части разрешенных/запрещенных к использованию групп ветеринарных препаратов). Регулярно страны — импортеры российской продукции организуют инспекции на предприятия для контроля соблюдения всех правил, в том числе для проверок на предмет отсутствия остаточных следов антибиотиков в мясе. Нашим производителям приходится адаптироваться к данным особенностям и уделять большое внимание составу применяемых препаратов. Возрастает актуальность вопроса применения альтернативных средств контроля бактериальных заболеваний, как на финальной стадии откорма, так иногда и на более ранних этапах.

Относительно изменений рынка ветеринарных препаратов предполагаю, что 2024 год будет переходным, а потому может быть сопряжен с определенными сложностями. Одни производители уходят, приходят другие, незнакомые. Активно развивается российское производство, которое предлагает и будет предлагать новые решения и продукты. Рынок будет чуть «штормить». С учетом изменения предложения производителям мяса придется выработать новые подходы, прикладывать

дополнительные усилия, чтобы удерживать и повышать производственные показатели.

— Как вы полагаете, какие ветеринарные средства для свиноводческой отрасли в новом году будут дефицитными?

— В целом рынок перестраивается очень быстро. Как я уже отмечал, сегодня наши холдинги быстро реагируют на риски возникающего дефицита ветпрепаратов, ищут новые возможности, предлагают новые решения. Кроме того, на освобождающуюся нишу активно претендуют предприятия Юго-Восточной Азии. У нас говорят: «свято место пусто не бывает». Возможно, потребуется время, чтобы распробовать незнакомые продукты, перестроить подходы, адаптировать схемы. Поэтому предприятия все же должны сегодня закладывать средства на некоторое увеличение бюджета по антибактериальным препаратам, добавкам — всему тому, что помогает сдерживать вторичные инфекции, минимизировать влияние стресс-факторов.

Хочу обратить внимание: безусловно, все большую ценность сегодня приобретает диагностика. До последнего момента этот сервис предоставляли производители вакцин, что чуть-чуть расслабило наших производителей. В новых условиях производителям нужно будет находить в бюджете деньги на проведение так называемой «диспансеризации» поголовья, особенно в период перехода с биопрепарата одного производителя на вакцину другой марки. На данном этапе важно внимательно контролировать ситуацию и не допустить развития негативных последствий. Отмечу, что по экспресс-диагностике на данный момент нет проблем: есть импортные наборы, компании по-прежнему работают, никто не уходит с рынка, отечественные решения развиваются, альтернатива есть. Другой момент, что в свиноводстве, в отличие от птицеводства, редко располагают собственными лабораториями, чаще пользуются услугами коммерческих. Подобный сервис оказывает и наша компания, мы располагаем большими ресурсами для проведения исследований в собственных и независимых лабораториях.

Подводя итоги, хотел бы отметить, что главное для товаропроизводителя сегодня и всегда — гибко подстраиваться под изменения рынка и понимать, что предупредить болезнь всегда выгоднее, чем лечить.

— Большое спасибо за разговор.

Беседовала В. Дубинская

