

- Показатели бройлеров хорошо сбалансированы для тяжелого веса (рост, расход корма, жизнеспособность, крепкость ног)
- Оптимальная гибкость в переработке: большой выход тушки и мяса, мало утиля.

На будущее стратегия Группы Гримо, Хаббарда и Балт Иза в России ясна:

Продолжать развивать качество продуктов, совершенствовать команду и увеличивать коммерческую сеть для обслуживания российской индустрии по «стандартам мирового класса» и эта стратегия действенна для всех отделений группы (Утки, гуси и другие виды Гримо, несушки NOVOGEN, FILAVIE, и, конечно, Хаббард)

Касательно Хаббард и Балт Иза - Удачная стратегия уже осуществлена и включает:

- Продолжение работы с кроссами Ф 15 и Флекс, которые доказали свое качество и прошли адаптацию к российским критериям производства и рынка;
- Продолжать развивать местную базу производства родителей качественно и количественно;
- Продолжать дружелюбный, целенаправленный и по настоящему сосредоточенный на клиенте сервис.

ХАББАРД И ГРУППА КОМПАНИЙ ГРИМО: КЛЮЧЕВЫЕ ФИГУРЫ МИРОВОГО РАЗВЕДЕНИЯ ЖИВОТНЫХ

С помощью своего российского дистрибьютора ООО «Балт Иза», Хаббард стал очень популярен в российской отрасли бройлерного птицеводства, благодаря кроссам Ф 15 и Флекс, которые отлично зарекомендовали себя на нашем рынке. Но настоящее окружение Хаббард, начиная с ее материнской компании, Французской Группы Гримо и ее развитие за последние годы не так хорошо известны.

Группа Гримо: Вторая по величине в мире группа компаний по генетике животных.

Стабильный Капитал, Сильное Развитие

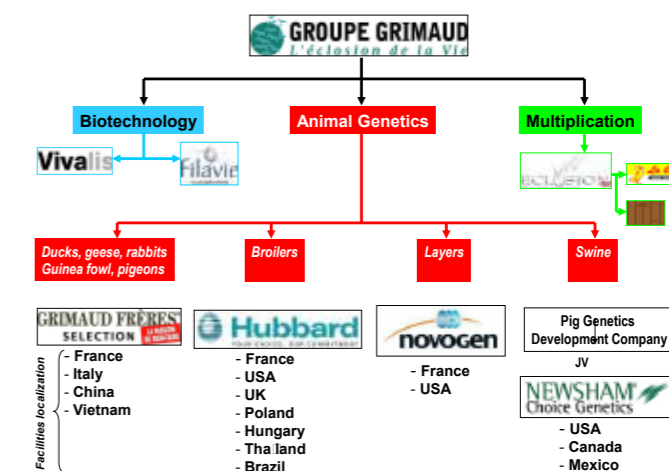
Особенно сегодня, в сложной финансовой ситуации в мире, должно быть понятно, что быть семейной группой, (семья Гримо контролирует 80% капитала), с хорошим финансовым состоянием дел - это настоящий залог долгосрочной стабильности и гарантии продолжения бизнеса. Проще говоря, это значит, посвящение год за годом развитию компании, всегда отдавая приоритет реинвестиции в продуктивную деятельность (исследования, приобретение новых направлений бизнеса, развитие производственных объединений), не отвлекая эти финансовые ресурсы от основной деятельности.

Сегодня достижения этой политики очевидны: Более чем 1400 сотрудников по всему миру (из которых приблизительно 40% во Франции), рост оборота на 20% в год в течении нескольких последних лет – это убедительные признаки успеха стратегии, которая принесла Группе Гримо вторую позицию в мире по генетике животных.

Множество видов, Множество возможностей, одна цель: создание дополнительной ценности продукта для конечного потребителя.

Деятельность Группы Гримо может быть разделена на три разные категории:

- Биотехнологии
- Генетика
- Размножение



Направление биотехнологий включает в себя:

FILAVIE, которая разрабатывает «автобактериальные культуры, стимулирующие иммунитет» для свиней, рыб и птицы. Такие решения, могут дать существенные результаты для больших и концентрированных производств.

Принцип работы состоит в том, чтобы собрать образцы особой бактериальной флоры, представленной на конкретной ферме, стабилизировать, очистить и «смягчить» бактерии и снова привить их местным животным, для того чтобы развить их собственную иммунную систему против этих бактерий. Улучшения характеристик жизнеспособности и продуктивности при этом часто очень значительны.

VIVALIS, развивает новые формы применения биотехнологий, уделяет особое внимание культурам стволовых клеток (линия "EBx") для производства вакцин.



Контакты

Интернет: www.grimaudfreres.com www.hubbardbreeders.com

Groupe Grimaud (кролики, гуси, утки, голуби, перепёлки)

Yann le Pottier: e-mail : yann.lepottier@grimaud.fr

FILAVIE

Dr Fournier e-mail : dominique.fournier@filavie.com

NOVOGEN (несушка):

Mr Le Helloco e-mail : mickael.lehelloco@grimaud.fr

Hubbard /Baltisa:

Съедин Геннадий Петрович e-mail: s.genadiy@baltisa.ru

Размножение. Бизнес коммерческих инкубаторов для размножения уток и мелких птиц (голуби, цесарки, гуси) в основном сконцентрирован во Франции и Китае. Это также важная часть используемых группой приемов для накопления опыта: делая тоже самое, в тех же условиях, как и большинство покупателей, помогают более точно познать реалии, существующие в производстве. В программах разведения – это ключевой фактор успеха.

Генетика это основной бизнес Группы Гримо

В 1960 и 70-х годах, Группа Гримо сначала фокусировалась на «маленьких» животных: утках (второй по важности вид в мировом птицеводстве), кроликах, цесарках, голубях, гусах, достигая в каждой из них серьезной доли рынка и становясь № 1 в мире для этих видов, с близким к 50% или более долей мирового рынка.

Это серьезное подтверждение способности Гримо достичь превосходство в обеих аспектах разведения. Во-первых в селекции животных под реальные запросы рынка, и второе находится рядом со своими потребителями, где бы они не находились: от традиционных Французских производителей цесарок до Китайских интеграторов по производству уток – а это большие различия, которые должны быть поняты и уважаемы. Это открытое отношение к новым рынкам и их специфическим запросам является сильным активом компании и реальная гарантия удовлетворения клиентов, даже и тогда, когда их требования не полностью соответствуют мировым общепринятым «стандартам». Это одно из сильных сторон группы и, конечно, она сыграла роль в успехе Хаббард на рынке России.

За последние пять лет, группа реализовала вторую очень важную фазу своей стратегии, сначала с приобретением Хаббард в 2005, затем в 2008 созданием стратегического совместного предприятия с американской компанией NEWS-HAM, занимающейся генетикой свиней (второй производитель в Северной Америке, 20% рынка), и наконец, запуском в сентябре 2008 новой компании **NOVOGEN** по селекции яичной птицы.

Компания NOVOGEN была впервые представлена во время выставки SPACE во Франции в городе Ренн, презентуя своих коричневых и белых несушек профессионалам яичной отрасли. Можно сказать, что рынок отозвался с энтузиазмом к этой новой инициативе Группы Гримо, и ключевые игроки этой отрасли уже согласились работать с несушкой фирмы NOVOGEN.

Хаббард: Растущая семья!

Хорошо известно каждому в нашей индустрии, что 90-е годы были сложными для Хаббард, в связи со сменой собственника и управления. К счастью, те времена давно прошли и, с приходом Гримо, Хаббард приобрел новую финансовую мощь, также как и динамичное и профессиональное управление, сфокусированное на удовлетворении клиентов, поддержании селекционных программ для обеспечения различных запросов рынка и получения добавочной стоимости индустрии. Один взгляд на разнообразие продуктов Хаббард, показывает, что это не только «философия», но и реальность.

- JA 57 / Redbro: полный набор цветных бройлеров для всех высококачественных рынков (как Французский «Рэд Лэйбл»);
- F15: Высшая концепция для интегрированного производства бройлеров;
- FLEX: сбалансированный кросс для тяжелого веса и переработки;
- Hubbard Yield: супер тяжеловес для рынков, которые предпочитают белое/грудное мясо (США, Италия);
- Петушок Хаббард также завоевывает славу и признание из-за хорошего баланса оплодотворения на всем протяжении продуктивности родительского стада и мясных качеств передаваемых бройлерам.



В 2008 г. Хаббард занимал около 20% мирового рынка бройлеров, прирастая на 20% в год. Исключая США, доля Хаббард около 30%, со значительным развитием, наблюдаемым в Бразилии, Великобритании и др. рынках, где конкуренция очень сильна.

У Хаббард три селекционных центра (2 во Франции, 1 в США) плюс мировая сеть прапрародительских и прародительских филиалов, и сеть независимых дистрибьюторов (таких как Балт Иза для стран СНГ), которые обеспечивают повсеместно поставки родителей в хорошем состоянии.

Хаббард также глубоко вовлечен в развитие биотехнологий, для того чтобы исследовать новые методы селекции, как на своих, внутренних базах, так и используя свое стратегическое партнерство с американской компанией **Metamorphix** вместе, на правах обоюдной эксклюзивности, исследуя геном курицы для долгосрочных целей.

Хаббард в России с «Балт Иза»

Два имени и две команды близко ассоциируются для своих клиентов, так как они сотрудничают в лучшем виде уже много лет. Это правда, что обе компании завоевали репутацию серьезного и ответственного подхода к своим клиентам уже в начале 90-х годов, когда никто из международных селекционных компаний даже помыслить не мог о размещении Прародительских стад мясного направления в России. Но более того, стоит заметить, что они продолжили развивать свой рынок и свое присутствие, последовательно с 1996 года и по сей момент, даже в условиях более требовательного и конкурентного рынка.

Некоторые цифры:

- Два прародительских проекта (Санкт Петербург с 1996, Белгород с 2006);
- Более 60 постоянных клиентов;
- Более 95 % лояльности клиентов (повторных заявок)
- Более 35 миллионов родительских цыплят продано с 1996 года
- Хаббард Ф15 или Флекс значительно представлены в 8 из 10 крупнейших российских интеграторов (более 60% рыночной доли в этих группах)



Хаббард Ф 15 и Флекс: причины Российского успеха

Как уже упоминалось выше, одна из сильных сторон Хаббард это возможность распознать и уважать рыночные различия и действовать соответственно. Не существует единого стандарта для бройлерного рынка и не предопределено, что все рынки рано или поздно придут к критериям рынка США!

В России, довольно легко выделить некоторые отличительные особенности бройлерной отрасли:

- Нет выгоды для производства грудного мяса: красное мясо пользуется большим спросом, поэтому, для переработки общий выход более существенный критерий, чем одно белое мясо.
- Бройлеры забиваются при живой массе около 2 кг, выращиваются при высокой плотности. Скорость роста это важный критерий, но уступает показателям расхода корма и жизнеспособности, которые имеют большее экономическое значение.
- В связи с быстрым развитием индустрии, площадь зданий для родительских стад часто являются ограничивающим фактором, и поэтому важно максимизировать продуктивность на м² птичника.
- В «старых» маточниках ограничить в корме петухов часто бывает проблематично – поэтому важно иметь петушков с хорошими ногами и оплодотворяемостью, чтобы минимизировать проблемы на этом уровне.

Ответ на эту специфику у Хаббард/Балт Иза - очень прост и понятен:

- Для 80% ситуаций Хаббард Ф 15 это лучшее экономическое решение для полностью интегрированных производств (забой между 1,9 и 2,1 кг, с хорошим балансом выхода тушки и продуктами разделки), получая полную отдачу от:
 - Экономии Корма и Производственной площади на уровне Родительских стад
 - На 25 % меньше корма и площади/ на несушку (найдите какой другой кросс может производить более 1000 яиц/год на м² или одно яйцо с затратами корма менее чем 330 граммов);
 - Баланс показателей продуктивности бройлера (рост, расход корма, жизнеспособность, низкий процент повреждений тушки) для достижения наименьшей себестоимости кг. тушки и продуктов разделки.
- Для интеграций, нацеленных на более тяжелую живую массу и больший процент разделки и переработки,

Хаббард Флекс - очень подходящее решение:

- Предсказуемость на родительском уровне из-за хорошей средней оплодотворяемости и стабильности оплода: можно точнее планировать производство бройлера;