

JESTEŚMY TYLKO RYNKIEM ZBYTU?

📍 RADOSŁAW IWAŃSKI; 🏢 SHIUZ BYDGOSZCZ

Czy po zakończeniu procesu prywatyzacji spółek inseminacyjnych w 2022 roku czeka nas los Węgier, gdzie kontrolę nad rynkiem inseminacji przejęły firmy zagraniczne i nie ma już rodzimej genetyki? Czy możemy oczekiwać, żeby zagraniczne firmy, które tylko sprzedają w Polsce nasienie buhajów, współpracowały w ramach rodzimego programu hodowlanego? Trudnych pytań jest więcej, niewiadomych także. Między innymi na te pytania odpowiedział Adam Gałgański, wiceprezes zarządu SHiUZ Bydgoszcz.



SHiUZ Bydgoszcz dobrze się kojarzy hodowcom bydła. Z jakich osiągnięć minionego roku zarząd firmy jest najbardziej zadowolony?

Zakończyliśmy inwestycję w centrum produkcyjne w Bydgoszczy. To był konieczny etap zmian związanych z logistyką i sprawniejszą obsługą hodowców. Przede wszystkim unowocześniamy nasz potencjał. Nowe ogniwo w działalności zwiększyło moce produkcyjne i jest drugim, po Olecku, centrum produkcji nasienia buhajów. Najnowsze wyposażenie i standardy produkcji, a dodatkowo – aby podnieść normy jakościowe – stworzyliśmy laboratorium referencyjne, w którym niezależny zespół specjalistów ocenia materiał wyprodukowany przez naszą firmę. Już od roku pracuje w terenie aplikacja SHiUZ Mobile, która znacznie uprościła i przyspieszyła proces obsługi gospodarstw w zakresie rejestracji dokumentów inseminacyjnych.

Cieszy nas sukces EKO Kursów inseminacyjnych. Dzięki zastosowaniu w procesie szkolenia fantomu krowy pro-

wadzimy zajęcia bez udziału żywych zwierząt i jesteśmy w stanie dotrzeć do każdej zainteresowanej grupy. Traktujemy ten kierunek edukacji jako przyszłościowy i ostatnio wprowadziliśmy również do zajęć fantom lochy.

Plany biznesowe na najbliższy czas?

Te nieustająco dotyczą unowocześniania naszego potencjału produkcyjnego. Proszę pamiętać, że jesteśmy też producentem nasienia knurów – tu sytuacja jest na tyle dynamiczna, że w wymiarze całej firmy odczuwamy skutki ASF i zmian logistycznych z tym związanych. Pomimo to rozpoczynamy inwestycję w nowoczesny i – co niezwykle istotne – zaawansowany bioasekuracyjnie SUL. Myślimy też o zmianach w strukturze własnościowej spółki. Plany mamy zawsze szerokie, uczymy się i zmieniamy – tego oczekuje od nas polska hodowla.

Jaka jest dziś struktura właścicielska firmy?

Firma Genes Diffusion posiada ok. 37% udziałów. Blisko 34% należy do

pracowników, 17% – do producentów rolnych i ok. – 10% do Skarbu Państwa. Pozostałe 2% znajduje się w rękach inseminatorów i związków producentów rolnych.

Czy te plany oznaczają, że SHiUZ Bydgoszcz jest na sprzedaż?

Spytał pan o plany. To bardziej jeszcze pomysł, i jest logicznym następstwem całej tej historii z prywatyzacją dawnych SHiUZ-ów. To także wyznacznik tego, jak poważnie traktujemy polską hodowlę. Wiedza, którą zdobyliśmy od naszego zagranicznego partnera, jest bardzo istotna. Przeszliśmy wspólnie kawał drogi. Myślę też, że ta współpraca dla dobra polskiej hodowli będzie jeszcze długo trwała. Natomiast sama firma „dorosła” już do takich zmian – tym bardziej teraz, gdy my, jako zarząd, coraz częściej wyrażamy nasze obawy co do przyszłości polskiej hodowli. Podobnie zresztą jak wypowiadamy się na temat kuriozalnej konieczności konkurowania z firmami, które nie ponoszą w kraju kosztów prowa-

dzenia programów hodowlanych i nie produkują nasienia buhajów, które sprzedają.

„Trudno jest oczekiwać, by zagraniczny inwestor prowadził programy hodowlane w Polsce i tutaj poszukiwał jednostek wybitnych, kiedy dużo szybciej i łatwiej może sprzedać u nas gotowy produkt” – tak mówią hodowcy. Czy tak podchodzicie do polskiego rynku?

Absolutnie, nie! Jesteśmy polską firmą, od 60 lat działamy na polskim rynku. Nam też, jako jedynym, udało się wypromować i sprzedać nasienie rodzimych buhajów poza granicami kraju. Od lat współpracujemy z polskimi hodowlami, zarówno państwowymi, jak i indywidualnymi. Nasze zwierzęta oceniamy w Polsce, i krajowa ocena wartości hodowlanej jest dla nas punktem wyjścia do podejmowania dalszych działań hodowlanych, zarówno w przypadku buhajów, jak i jałówek, które są genomowane. Kierujemy się polskim indeksem PF i pozostałymi parametrami. Naszym głównym założeniem jest realizacja programu oceny i selekcji buhajów, wyszukiwanie najlepszych rozplodników, aby stanowiły dobrą ofertę handlową. Nie zapominamy o materiale żeńskim, najlepsze sztuki zostają włączone do programu, zostają matkami buhajów i rodzą kolejne pokolenia polskich buhajów. Oczywiście w swojej pracy sięgamy również po światową genetykę, importujemy nasienie, buhaje i zarodki. Realizujemy wspólny europejski program hodowlany. Jednak jego istotą ma być efekt w postaci wybitnych zwierząt z numerem zaczynającym się od PL. Jak widać po nas, można mieć udziałowca zagranicznego, który nie przeszkadza i – co ważne – rozumie, że specyfika hodowli jest inna dla każdego kraju.

W każdym kraju część rozplodników wykorzystywanych w unasienianiu samic pochodzi z importu, jednak ważne jest, aby ten udział nie był zbyt duży, ponieważ programy oceny i selekcji buhajów powinny bazować głównie na rodzimej bazie selekcyjnej. W jaki sposób SHIUZ inwestuje w rozwój polskiej genetyki?

Prowadzimy takie działania na kilku poziomach. Pierwsze to wybór matek buhajów i dobór do nich nasienia

tw. ojców buhajów, czyli topowych buhajów dostępnych na rynku – w tym naszych krajowych o najwyższych indeksach. Z takich par rodzą się buhajki, które po uzyskaniu wyceny są kupowane przez Stację. Kolejny poziom to prowadzenie na szeroką skalę embriotransferu u hodowców udostępniających nam swoje stado do tego celu. Z zarodków o wysokiej wartości genetycznej rodzą się z reguły bardzo dobrze wyceniające się buhajki, które trafiają potem do naszej oferty. Ostatni poziom to zakup buhajków z zagranicy, aby uzupełnić ofertę o jakieś nowoczesne rodowody i ciekawe linie genetyczne. Do tego jeszcze możemy dodać możliwość genotypowania materiału żeńskiego – i w skrócie mamy przedstawiony nasz program hodowlany i płynące z niego korzyści dla hodowców.

Co zrobić, żeby zmniejszyć import nasienia na polskim rynku?

Rozumiem, że ma pan na myśli import słabego nasienia? Według mnie jedynym skutecznym narzędziem jest krajowy program hodowlany, którym zarządzać powinna państwowa rada hodowlana. Dzięki temu można byłoby sprawnie pracować nad unowocześnieniem krajowych indeksów. To, razem z wyznaczeniem minimalnych progów indeksów nasienia wprowadzanego do obiegu, dałoby możliwość ograniczenia zalewu zagranicznego nasienia o wątpliwym potencjale genetycznym. Zaktualizowanie składowych indeksu gPF oraz poszerzenie go o choćby indeks ekonomiczny już byłoby pozytywnie odebrane przez hodowców, którzy oczekują, że nasza hodowla będzie nadążała za trendami zagranicznymi.

Udział polskich buhajów w krajowych rankingach z sezonu na sezon jest coraz mniejszy, co jest bardzo niepokojące. Czy ten trend można odwrócić? Jak?

Znów wraca temat intensywnej współpracy nad krajowym programem hodowlanym. Tylko szeroko zakrojone prace nad genotypowaniem materiału żeńskiego, embriotransfer i doборы na tzw. matkach buhajów w najlepszych

stadach w Polsce – a mam tu na myśli państwowe ośrodki hodowli zarodowej i czołowych hodowców indywidualnych w kraju. To sposób na stworzenie potencjału. To też powinno dać odpowiednią liczbę buhajków o wysokim potencjale genetycznym, które będą konkurencyjne albo lepsze, bo wycenione u nas, dla naszych hodowców. Wtedy my będziemy mieli odpowiednio dużo dobrych buhajków do katalogu, a hodowca nie będzie szukał innych rozwiązań, bo krajowe będą dla niego najlepsze. Wierzę, że nasze buhaje, takie jak Border czy obecnie najlepszy polski buhaj Artus, nie będą wtedy rzadkością.

Co powinniśmy zrobić w Polsce, żeby bardziej promować rodzimą hodowlę i zacieśnić współpracę spółek inseminacyjnych z naszymi hodowcami? Ile jest wart buhaj nr 1 w Polsce wg rodzimej wyceny? Ile na takim samcu powinien zarobić hodowca, u którego on się urodził?

To trudne pytanie, bo ciężko odpowiadać za hodowców. Myślę, że najlepiej się współpracuje z firmą oferującą produkt, którego oczekuje klient, czyli u nas hodowca. Dlatego my musimy mieć w ofercie dobrą polską genetykę. Żeby tak było, to, niestety, znów wracam do krajowego programu hodowlanego i pracy u podstaw, aby zwiększyć ilość rodzących się dobrych buhajków i jałówek. Do tego, jeśli ośrodki hodowli zarodowej będą wystawiać więcej krów i jałówek po krajowych buhajach, a związki hodowców i ODR-y ułatwią hodowcom indywidualnym udział w wystawach, to będzie to najlepsza promocja naszej genetyki. Bo na razie, promuje się genetykę zagraniczną...

Jeśli chodzi o buhaja nr 1, to ma on taką wartość, jaką będzie miało urodzone po nim następne pokolenie i jakie efekty produkcyjne da hodowcom, którzy użyli go do krycia. Inaczej mówiąc, liczy się tu zainteresowanie hodowców i to, że wolą wybrać krajowego buhaja od zagranicznego. Jeśli chodzi o zysk hodowcy – to zależy od sytuacji i formy współpracy. Myślę, że na każdym poziomie współpracy z nami hodowca może być zadowolony z osiągniętych

korzyści ze sprzedaży buhajka. Na całym świecie zakup buhajka jest poprzedzony współpracą z hodowcą i wynika z tzw. zakontraktowania takiego zakupu. Raczej rzadko spotyka się inne formy sprzedaży takich zwierząt.

Jak możemy poprawić wartość hodowlaną polskich buhajów i jak przyspieszyć postęp hodowlany?

Tylko przez ostrą selekcję zwierząt wybieranych na potencjalne pary rodzicielskie oraz przez embriotransfer. Niestety, oba przedstawione działania muszą być prowadzone na naprawdę wielką skalę, aby z liczby urodzonych zwierząt można było pozyskać odpowiednią liczbę tych najlepszych. Musimy masowo genomować materiał żeński i prowadzić embriotransfer. Powinniśmy mieć też w krajowym programie hodowlanym ustalone cele do realizacji, jako wyznaczniki działania.

W krajach Europy Zachodniej widać olbrzymią koncentrację centrów inseminacyjnych

z podmiotami pracującymi na rzecz hodowli, a w Polsce dzieje się odwrotnie. Dlaczego? Nie umiemy współpracować?

Jakoś tak jest u nas w kraju, że my zawsze idziemy inną drogą. Tylko koncentracja i współpraca daje dziś efekty. Tu liczy się skala działań. To jednak kosztuje i wymaga skoordynowanej współpracy wielu ośrodków. Nie da się tego zrobić w pojedynkę i bez dobrego koordynatora. Wydaje mi się, że właśnie brak tego nadrzędnego ośrodka, który wyznaczałby cele, oraz wzajemna konkurencja krajowa powodują, że nie umiemy mądrze współpracować. Niestety, jeśli będziemy nadal szli tą drogą, to po zakończeniu procesu prywatyzacji spółek inseminacyjnych w 2022 roku czeka nas los Węgier, gdzie kontrolę nad rynkiem inseminacji przejęły firmy zagraniczne, i nie ma już tam rodzimej genetyki.

Dlaczego spółki inseminacyjne nie chcą angażować się w opracowanie indeksu nowych cech, bez których polskie buhaje nie mają

szans wygrać z zagraniczną konkurencją?

To raczej pytanie do pozostałych spółek. SHiUZ Bydgoszcz zawsze chętnie angażuje się w nowości. Jako pierwsi działaliśmy na rzecz wyceny genomowej, to z naszej kieszeni były finansowane pierwsze prace. Dopiero później dołączyły do udziału w programie MA-SinBULL pozostałe spółki. Dziś wszyscy jesteśmy członkami Genomiki Polskiej. Chętnie wzięlibyśmy udział w pracy nad indeksami nowych cech, gdyby taki zespół powstał i chciał z nami współdziałać. To jest konieczność, na którą jesteśmy bardzo otwarci, bo odpowiadamy tym samym na oczekiwania hodowców. Natomiast dla innych może są to problemy organizacyjne, trzeba byłoby zmienić sposób prowadzenia prac hodowlanych. Może wynika to z powiązań biznesowych z firmami zagranicznymi, które bardziej promują swoje indeksy. Dla tych firm, niestety, jesteśmy tylko rynkiem zbytu.

Dziękuję za rozmowę.