



«Приоритет нашей работы — здоровье украинцев», — Николай Чербул, фермерское предприятие «ЭкомясоНик»

Согласно официальным статистическим обзорам Международной федерации органического сельского хозяйства (IFOAM), за последние двенадцать лет в Украине активно развивается органическое сельхозпроизводство. В 2014 г. в стране насчитывалось 174 сертифицированных органических хозяйства, и они обрабатывали 278,8 тыс. га сертифицированных органических сельхозземель. Доля сертифицированных органических площадей в общем объеме сельскохозяйственных угодий Украины составляет почти 0,7%. Украина занимает первое место в восточноевропейском регионе по сертифицированной площади органической пашни, специализируясь преимущественно на производстве зерновых, зернобобовых и масличных культур. По мнению экспертов Федерации органического движения, для развития рынка органической продукции в Украине необходимо развивать сельскохозяйственную кооперацию, содействовать развитию экспорта органической продукции, организовывать специальные ярмарки, выставки, фестивали, создавать специализированные места на оптовых рынках. Таковы официальные данные.

Редакция журнала «Сучасне птахівництво» побывала на небольшом, по промышленным меркам, фермерском предприятии «ЭкомясоНик», что в Черновцах. Принцип работы этого хозяйства — качественное, безопасное мясо цыплят-бройлеров для населения области. В работе занята вся семья владельца фермы, каждый выполняет свои функции. И курочки как на

подбор — чистенькие, ухоженные, спокойные. В кормлении птицы не используются антибиотики и стимуляторы роста.

Более подробно о принципах выращивания и содержания эко-курочек нам рассказывает директор предприятия **Николай Михайлович Чербул**.

Интервью получилось очень искренним и эмоциональным, когда видно, как человек болеет душой и за

качество, и за репутацию, и за Украину. Надеюсь, у меня получилось эту искренность передать на бумаге.

Николай Чербул: Предприятию нашему 7 лет. Я в прошлом военный, и, конечно, дело это было для меня совсем новым, очень помогли друзья. Мы работали и работаем на постепенное увеличение поголовья — сначала был небольшой птичник возле дома, на 700 голов, затем выкупили, по одному

в год, еще 4 птичника. Начало было очень трудным, потому что мы поставили целью выращивать домашнюю курочку, у которой тушка желтенькая. Но сбыта не было — магазины не брали, потому что на тот момент не торговали таким продуктом, а на базаре реализовать большое количество тушек птицы сложно, ведь мясо должно быть свежим, а хранить его проблематично.

Но потихонечку мы нашли рынки сбыта, когда о качестве нашей продукции узнали, потому что наша курочка действительно экологически чистая и вкусная, и сейчас мы работаем с большими супермаркетами, такими как «Караван», «Сильпо», «Волмарт», сеть магазинов «Колос».

До 30 дней мы кормим птицу комбикормами компании «Украгрозакупка» (прим.ред. предприятие «Аграрный Союз Донбасса», завод в Житомирской области), а после 30-ти дней — кормами собственного производства, состоящими из премикса, кукурузы, пшеницы и соевой макухи. Курицу таким образом выращиваем 90 дней, а затем производим ее убой.

Именно такой период содержания обусловлен более медленным ростом птицы, т.к. мы не применяем никаких искусственных стимуляторов роста и прочего. Кроме того, что мы выращиваем курицу на мясо, в сезон, когда поголовье достигает 50–60 тысяч, мы продаем населению трехнедельных мясо-яичных цыплят. На мясо у нас в обычном режиме содержится 20 тысяч кур, 10 тысяч мы начинаем отправлять на убой, а остальные — подрастают. Мы так планируем посадку, чтобы не подводить наших покупателей и те сети магазинов, с которыми сотрудничаем. Конечно, цена на такую продукцию немного дороже, но те люди, которые хотят кушать здоровую экологически чистую пищу, а особенно те, у кого подрастают детки, стараются покупать курочку нашего производства.

У нас сейчас есть множество предложений о сотрудничестве и с другими крупными сетями супермаркетов и во Львове, и в Тернополе, и в Ивано-Франковске, и в Запорожье, но мы пока развиваемся и не можем еще обеспечить данные потребности. Мы построили большой убойный цех, запустили его в работу, и объемы поставок, конечно, увеличиваются.

СП: Принцип выращивания вот такой экологически чистой птицы был для Вас приоритетным и важным с самого начала?

Н.Ч.: Ну, во-первых, когда мы начали заниматься этим бизнесом, то искали свою нишу на рынке птицеводства, а конкурировать с крупнейшими производителями курятины дело неблагодарное. А во-вторых, я хочу, чтобы мне не было стыдно за свою продукцию. Наша курица продается под маркой «Домашня курка» и это для меня было и будет главным. Конечно, с точки зрения рентабельности, учитывая, что у нас нет своего инкубатора и родительского стада, сравниваться с большими корпораци-

ями нет смысла. Но за качество нашей продукции я уверен на 100%.

Цена на нашу курочку в магазине отличается на 2–3 гривны по сравнению с известными марками, и хотя у нас значительные затраты и себестоимость, мы сознательно не увеличиваем стоимость, что бы все люди могли купить такой продукт. За четыре года работы с торговыми сетями я увидел, что хотя украинцы и живут небогато (не все конечно!), спрос на нашу продукцию постоянно увеличивается. Мы нигде не даем рекламу, молва разносится посредством покупателей, можно сказать, что мы их завоевываем качественным продуктом. Значит, мы на правильном пути.

1. Живая масса цыплят-бройлеров, г

Возраст, дней	Контрольная группа	Опытная группа
7	167	177
13	430	450
20	931	970
27	1426	1480
34	1960	2080
42	2550	2700

2. Результаты выращивания цыплят-бройлеров

Показатель	Контрольная группа	Опытная группа	Разница между группами, %
Живая масса перед убоем, г	2550	2700	5,9
Затраты комбикорма за период выращивания, г	4600	4600	0
Затраты корма, кг/кг прироста живой массы	1,84	1,74	5,4
Падёж, %	2,8	2,2	21,4
Среднесуточный прирост, г	59,7	63,3	6,0
Европейский индекс продуктивности бройлеров	315,4	355,8	12,8



Мы стараемся развиваться. Несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию, на бесконечные кризисы, практически все вырученные деньги мы вкладываем в развитие. Вот сейчас, например, все возможные средства вкладываем в убойный цех, потому что понимаем, без него нельзя. И если у меня это получится, можно сказать, что моя мечта на 80% осуществлена!

СП: Николай Михайлович, Вы говорили, что тушки ваших курочек желтенькие, это зависит от качества кормления?

Н.Ч.: Конечно зависит. В наших кормах по рецептуре 70% кукурузы и 20% соевого жмыха, добавляем кальций, и все это смешивается. Ну, и срок содержания не менее 70 дней, тогда в организме птицы все происходит естественным образом. Однозначно могу сказать, что без полнорационного комбикорма, которым мы кормим птицу в первые 30 дней, бройлера не вырастить. Но в последующие два месяца кормим только своим кормом, что бы курочка «очистилась», и тогда вы сварите из нее ароматный, желтый бульон, или приготовите по своему вкусу иное блюдо. У меня есть примеры, когда в магазине ко мне подходят покупатели и спрашивают: «У меня ребенку 3 года, измучались

с аллергиями, можно купить для него курицу вашей торговой марки?». И вот теперь вы мне скажите, как я должен работать? Только так и не иначе, я хочу, чтобы простые люди доверяли нашему качеству, чтобы все могли купить продукт и спокойно из него готовить. И очень рад и горд, что таких людей все больше, и они приходят к нам постоянно.

СП: Ваше предприятие с определенным временем сотрудничает с компанией «Астион», вы ставили эксперименты, используя подкислитель «Форми НДФ». Что Вы можете об этом сказать?

Н.Ч. Первый эксперимент на цыплятах-бройлерах кросса «Росс-308» мы проводили еще в 2013 году, посадили первую партию в начале лета. На протяжении эксперимента нас постоянно курировал представитель компании, два раза в неделю я подавал данные. Сравнение данных проводилось по отношению к предыдущим результатам содержания.

Поначалу даже специалист фирмы не верил в такие отличные результаты, а когда я приехал и сам взвесил птицу, то комментарии оказались излишними! На 42-й день наш бройлер имела живую массу 2,7 кг!

Почему я решил провести такой эксперимент? Потому что, во-пер-

вых, мне хочется продавать хорошую птицу, а во-вторых, я человек рискованный в хорошем смысле, а кто не рискует, тот не пьет шампанского! А с компанией «Астион» рисковать не надо, тут все по плану и как надо.

Кроме высоких приростов живой массы мы получили увеличение иммунитета птицы и уменьшение запаха в помещении, а это очень важный фактор. Помет был более густой, быстро высыхал, и не давал сильного запаха.

В общем, могу сказать так — высокие приросты живой массы птицы, здоровая иммунная система и здоровый кишечник, вот такие наши результаты.

Я могу предоставить отчет о проведении испытания, что бы вы могли в этом убедиться (см. табл.1 и 2).

В заключение могу сказать так: работать нужно достойно, чтобы не стыдно было людям в глаза смотреть, и партнеров выбирать тоже нужно достойных.

Успехов и процветания всем в нашем нелегком труде! ■

*Матеріал підготувала
Наталія Ковальчук, провідний
фахівець редакції журналу
«Сучасне птахівництво»*

