



Автор: Наталья КОВАЛЬЧУК, журналист, для издания «Корми і Факти»

## Николай Чербул: «Мы работаем для здоровья украинцев»

*«Согласно официальным статистическим обзорам Международной федерации органического сельского хозяйства (IFOAM), за последние десять лет в Украине активно развивается органическое сельхозпроизводство. В 2014 г. в стране насчитывалось уже 184 сертифицированных органических хозяйства, и они обрабатывали 328,9 тыс. га сертифицированных органических сельхозземель. Доля органических площадей, имеющих свидетельство о сертификации, в общем объеме сельскохозяйственных угодий Украины составляет почти 0,9%. 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». В 2014 году в Украине вступил в силу закон «О производстве и обороте органической сельскохозяйственной продукции и сырья».*

**Р**едакция журнала «Корми і Факти» 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 9 лет. Я в прошлом военный, и, конечно, дело это было для меня совсем новым, очень помогли друзья. Мы работали и работаем «шаг за шагом» — на постепенное увеличение поголовья: сначала был небольшой птичник возле



хаты, на 700 голов, затем постепенно выкупили, по одному в год, еще 4 птичника. Начало было очень трудным, потому что мы поставили целью выращивать домашнюю курочку, настоящую, желтенькую, а сбыта не было — магазины не брали, потому что на тот момент не торговали таким эко-продуктом, а на базаре торговать нашими количествами тяжело, мясо должно быть свежим, и хранить его сложно.

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

**«Корми і Факти»: По какому принципу работает Ваше предприятие?**

**Н.Ч.:** До возраста 30-ти дней мы кормим птицу комбикормами компании «Укразоакупка» (прим.ред.: предприятие «Аграрный Союз Донбасса», завод расположен в Житомирской области), а после 30-ти дней — кормами собственного производства, состоящими из пшеницы, кукурузы, соевой макухи и премикса. Курицу таким образом откармливаем 90 дней, а затем производим забой.

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 птиц мясо-яичной породы. На мясо у нас в обычном режиме содержится 20 тысяч голов кур, десять мы начинаем вырезать, а еще десять — 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 экологическую 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 все потребности. Мы налаживаем работу забойного цеха, и объемы поставок, конечно, будут увеличиваться.

**КиФ: Принцип выращивания вот такой экологической 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 торговой маркой «Домашняя курка», и это для меня главным было и будет. Конечно, с точки зрения рентабельности, учитывая, что у нас нет своего инкубатора и маточного стада, сравниваться с боль-

шими корпорациями нет смысла. Но в качестве нашей продукции я уверен на 100%.

Цена на нашу курочку в магазине отличается на несколько гривен по сравнению с известными марками, и хотя у нас значительные затраты и высокая себестоимость, мы сознательно не увеличиваем стоимость, чтобы все люди могли купить такой продукт. За 4 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 хороших отзывов покупателей, можно сказать, что мы их

## Отчет производственного испытания

Таблица 1. Результаты промежуточных перевесок

Возраст (дней)	Контроль, масса (грамм)	Опыт, масса (грамм)
7	167	177
13	430	450
20	931	970
27	1426	1480
34	1960	2080
41 (вечер)	2550	2700

Таблица 2. Исследованные показатели продуктивности

Показатели	Контроль	Опыт	Разница %
Финальная масса перед убоем, грамм	2550	2700	5,9
Использовано комбикорма на 1 голову, грамм	4600	4600	0
Коэффициент КК	1,84	1,74	5,4
Падёж (с 0 по 42 день)	2,8	2,2	21,4
ССП	59,7	63,3	6,0
Европейский индекс бройлера	315,4	355,8	12,8





завоевываем качественным продуктом. Значит, мы на правильном пути.

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

**КіФ: Николай Михайлович, Вы говорили, что ваша курочка (тушка) «желтенькая», это зависит от рациона 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 кур не менее 70-ти 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, чтобы курочка «очистилась», и тогда вы сварите из нее ароматный, желтый бульон, или вкусно приготовите по любому рецепту. 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 мар-



ки?». 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.

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

**Н.Ч.:** Первую партию птицы мы посадили в декабре. Кросс «Росс-308». 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 приехал и сам взвесил птицу, то комментарии оказались излишними! На 42-ой день наша курочка имела вес в 2,7 кг!

Падеж был где-то около 1%, но могу сказать, что этот 1% был с лихвой компенсирован результатом. Почему я решил провести такой эксперимент? Потому что, во-первых, 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 правильно.

Кроме привесов мы получили улучшение иммунитета птицы и уменьшение специфического запаха в помещении, а это очень важный фактор. Кал был более густой, быстро высыхал, и не давал испарения и сильного запаха.

В общем могу сказать так – привесы, здоровая иммунная система и здоровый кишечник, вот такие наши результаты. Кроме того, «Форми НДФ» является чисто органическим продуктом, кроме соли муравьиной кислоты туда больше ни чего не входит, а значит, он не противоречит нашим принципам натурального продукта.

У нас имеется отчет о проведении испытания, чтобы вы могли в этом убедиться (см. табл.), можно его опубликовать в вашем журнале.

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

**Успехов и процветания всем в нашем нелегком труде! 📌**

