

Добрі Сусіди



Яблука найдорожчі
за всю історію
незалежності
Стор. 3



У школах відкрили резервні
входи для учнів

Стор. 6



Закарпатський
селекціонер вивів
власний сорт ківі

Стор. 8

«Ми постійно працюємо над зменшенням витрат і вдосконаленням виробництва»

Як розпочнеться ювілейний
сезон цукроваріння
в Андрушках

Діана Редька

Цього року цукровий завод «Сігнет-Центр» буде одним із 34 підприємств в Україні, які розпочнуть свою роботу у сезон цукроваріння. Потужних цукроварень залишилося надзвичайно мало, адже це виробництво малорентабельне та затратне. Щоб залишитися на ринку, компанія «Сігнет-Центр» суттєво модернізувала завод.

За останні роки в нього інвестовано до 2 млн \$ без урахування щорічних витрат на поточні ремонти, що складають близько 5-7 млн грн. Велика увага приділялася також комплектації ремонтних бригад, навчанню і підбору спеціалістів.

Технічний директор цукрового заводу **Анатолій Манойленко** розповідає: «Цукровий завод — це складний та багатофункціональний організм, у житті якого кожен структурний підрозділ відіграє важливу роль. Тому, аби підтримувати всі його системи в оптимальному стані, потрібний постійний розвиток, модернізація та увага. Якщо ж не працювати над зменшенням



Працівники цукрового заводу ознайомлюються з новим обладнанням

витрат виробництва та оновленням техніки, можна втратити конкурентоспроможність, а потім і завод разом із робочими місцями. Власне, багато українських цукрових заводів спіткала саме така доля. Тому всі зусилля колективу направлені на те, щоб цього не сталося».

Начальник зміни **Василь Дощук** працює на цукровому заводі тридцять років. Каже, що за цей час на підприємстві все кардинально змінилося: від організації до матеріально-технічного забезпечення.

«Те, що було тут, коли тільки прийшов на роботу, і те, що маємо зараз — це небо і земля. Все змінилося. Раніше ремонтуеш один насос, а тим часом ламається інший. А зараз встановлюємо якісне обладнання, яке роками працює без ремонту. Та й працювати з такою технікою легше», — розказує чоловік.

За період діяльності «Сігнета» було зменшено кількість працюючих з 135 до 104 у ремонтний період і з 304 до 265 у виробничий сезон.

Далі на стор. 7

Без репетиторів і додаткових витрат: випускниця розповіла, як отримала бюджетне місце у виші

Поради щодо складання
ЗНО

Діана Редька

Цього року через карантинні обмеження студенти-першокурсники розпочали навчання 15 вересня. Їм не звикати до новацій, адже все почалося з дистанційного навчання ще у березні — а згодом була самоорганізація вдома, масковий режим на ЗНО, електронна подача документів у виші...

Наскільки складно було готуватися до ЗНО в умовах дистанційного навчання, розповідає випускниця Ширмівської ЗОШ І-ІІІ ст. **Олена Бакалюк**. Дівчина закінчила школу із золотою медаллю і зараз навчається на юридичному факультеті в Донецькому національному університеті ім. Василя Стуса на державній формі навчання. До ЗНО Олена готувалася рік, без

репетиторів. Іспити складала з чотирьох предметів: української мови та літератури, історії, математики і німецької мови.

«Загалом своїм результатом я задоволена. Найбільше пишаюся тим, що з української мови набрала 184 бали, бо завдання з мови, на мій погляд, були важчі, ніж торік».

Далі на стор. 2

«Добрі сусіди» у Viber та Telegram!

Приєднуйтеся до інформаційного каналу агрохолдингу «Сігнет», в якому ми пишемо про компанію та людей, сучасне село, яке ми розбудовуємо разом, про те, як зробити дім затишним, а господарство ефективним.

Також ви дізнаєтесь, які цікаві місця можна відвідати у своїй області, що смачного приготувати до святкового столу, як прикрасити двір та оздобити оселю.

Підпишіться та дізнавайтесь!



Telegram
<https://cutt.ly/ds-tg>



Viber
<https://cutt.ly/ds-vb>

«3 куца полуниці збираємо від 0,8 до 1,2 кг ягід»

Колишній заробітчанин
почав вирощувати
полуницю в теплицях
іспанського типу

Діана Редька

У селі Чукалівка поблизу Івано-Франківська у полі стоять чотири незвичайні білі теплиці, схожі на тунелі. З ранньої весни до пізньої осені під білосніжним накриттям домагаються полуниці. Це ягідна ферма «Беррі Прикарпаття», яку очолює **Богдан Лутчин**.

Далі на стор. 4

Гаряча лінія

За номером телефону
0-800-303-036 продовжує
роботу гаряча лінія «Сігнета».

Тут можна отримати відповіді на питання, що стосуються земельних питань, співпраці з агрохолдингом, а також виплат за паї.

Усі дзвінки — безкоштовні.

Без репетиторів і додаткових витрат: випускниця розповіла, як отримала бюджетне місце у виші

Початок на стор. 1

«З математикою така ж ситуація, минулорічні задачі з третього розділу розв'язувала легко, а цьогорічні далися мені важче. Проте не так усе й страшно, якщо ретельно готуватися. Так, у масці висидіти три години іспиту нелегко, проте це не було перешкодою для отримання успішних результатів», — розповідає Олена.

Дівчина пригадує, що дистанційне навчання в другому семестрі трішки вибило з колії не лише її, а й усіх однокласників. Каже, рятувала допомога та лояльність учителів, а також підтримка рідних.

«До навчання онлайн спочатку було складно пристосуватися, але з часом ми звикли. Коли вчишся вдома, твої оцінки та загалом успіх прямо залежать від рівня самоорганізації. Мене дуже підтримували рідні та вчителі. Деякі вчителі активно брали участь у підготовці до ЗНО, надсилали додаткову інформацію і завдання. Це насправді дуже допомогло, бо вони професіонали і готують учнів до іспитів не перший рік. Тому сміливо можу сказати, що 70% моїх результатів — заслуга вчителів, а 30% — мої власні зусилля та старання», — розказує студентка.

Олена радить при підготовці до іспитів ставити цілі, пла-



Олена Бакалюк складала план підготовки до ЗНО

нувати роботу і систематично виконувати завдання. Важливо також усе робити регулярно, тоді підготовка до іспитів входить у звичку і дається не так складно.

«Я склала розклад, у якому по днях розписала, коли готуюся до математики, історії чи української мови. Інколи, аби не набридало, поєднувала: наприклад, до української мови готувалася вранці, а ввечері перечитувала художні твори, робила конспекти, діаграми і схеми, щоб не забувати. І що дуже

важливо — систематично все повторювала. По чотири-п'ять годин на день готувалася, старалася не пропускати жодного дня. Тоді з часом виробляється звичка, і не так важко себе заставити», — ділиться досвідом підготовки Олена.

Дівчина вважає, що визначитися, яку спеціальність хочеш здобувати, найкраще на початку навчання у старших класах, а не у випускному. Вона переконана, що треба звертати особливу увагу на ті предмети, з яких потрібно скласти іспит і які безпосередньо стосуються майбутньої професії.

«Якщо немає бази знань з минулих років, то все з нуля вивчити в 11-му класі складно. І потрібно також пам'ятати, що нереально знати все з усіх предметів. Якщо ти збираєшся складати ЗНО з математики і з нею, ймовірно, пов'яжеш майбутнє життя, то саме вона заслуговує максимальної уваги. Інші предмети теж важливі, але їм можна приділяти менше уваги. За мету краще обирати не вступ до університету, а отримання професії. Якщо ти уявлятимеш, ким хочеш працювати, тоді зрозумієш, навіщо тобі ці знання і де вони пригодяться. Потрібно самому себе мотивувати», — каже вона.

Олена — прихильниця очного навчання, вона радить усім

учням, які мають можливість ходити до школи, брати з уроків максимум користі для себе. Вона вважає, що якби не було карантину, у дітей були б кращі результати ЗНО.

«Якщо не розумієш якоїсь задачі, на другий день ідеш до вчителя, і він тобі все розкаже, покаже, накреслить. А самотужки шукати рішення — ефективно, але не під час підготовки до ЗНО, коли час дорогий. Одинадцятикласники, цінуйте кожен урок, проведений у школі», — радить дівчина майбутнім випускникам.

Якщо при підготовці до ЗНО докласти достатньо зусиль, можуть здійснитися мрії стосовно і напрямку навчання, і конкретного університету.

За мету краще обирати не вступ до університету, а отримання професії

«Зараз я студентка університету, про який давно мріяла. Хотіла б побажати майбутнім випускникам навчатися саме в тих навчальних закладах, де вони хочуть, і на тих спеціальностях, які їм подобаються, а не на тих, що приходить. Це надзвичайно важливо в житті. Якщо обираєш не те, що тобі до душі — відразу притягуєш купу проблем», — говорить Олена Бакалюк.

«Усіх пацієнтів, які до нас зверталися, вважали потенційно хворими на коронавірусну інфекцію»

Як змінилася робота сімейних лікарів під час карантину

Лідія Дербіга

Головний лікар Комунального некомерційного підприємства «Центр первинної медико-санітарної допомоги» Ружинської районної ради **Олександр Боденчук** каже, що в період епідемії навантаження на них суттєво збільшилося.

«Будь-який пацієнт, який до нас звертався, вважався потенційно хворим на коронавірусну інфекцію. Тому ми почали більше працювати з допомогою телефону: проводили першу

консультацію і потім щоденно контролювали стан пацієнтів до повного одужання», — розповідає Олександр.

Як зазначає лікар, дистанційна консультація клієнтів була запроваджена з метою уникнення зараження персоналу.

Проте якщо пацієнти приходили в поліклініку, попередньо не зателефонувавши, вони все одно потрапляли на прийом. На вході їх зустрічала медсестра, пропускали в лікарню лише в масках та після вимірювання температури. Пацієнтів з температурою обстежували окремо, і якщо виявляли пневмонію,



Олександр Боденчук зауважує, що під час епідемії сімейні лікарі перейшли на консультації телефоном

клали в інфекційне відділення і робили тест на CoViD-19.

«Були випадки, що діагноз підтверджувався, таких хворих направляли в інфекційне відділення в Бердичів, а в нас тоді проводилася тотальна дезінфекція», — розповідає головний лікар.

Пацієнти, заражені CoViD-19, переохворіли в легкій або безсимптомній формі.

«Розслаблятися ще рано, бо на Житомирщині йде нова хвиля. З кожним послабленням карантину населення все більше розслабляється, а ми — навпаки, стаємо більш напруженими», — каже Олександр Боденчук.

Яблука найдорожчі за всю історію незалежності

Цієї осені можна закупити дешеві овочі для борщового набору

Діана Редька

Картоплю всіх популярних сортів продають гуртом по 5-6 грн/кг. У супермаркетах у роздріб її пропонують по 8-10 грн/кг. Торік в аналогічний період картоплю продавали за ціною від 8 до 15 грн/кг.

Порівняно з минулим роком істотно подешевшала цибуля: кілограм коштує 4,5 грн. Знизилася вартість моркви та буряка, їх продають по 7 і 4,4 грн/кг відповідно. Ще місяць тому ціна була вищою на 2 грн. Капуста коштує 5 грн/кг.

Водночас цього сезону дорожчими залишаються помідори. Наприклад, п'ять-шість років тому помідор-сливку у вересні продавали по 3 грн/кг. Зараз — по 11-13 грн. Рожеві та жовті томати коштують від 20 грн.

«Щороку ціни на помідори зростають. При цьому ми імпортуємо їх все більше. За сім місяців 2020 року з інших країн завезли майже 70 тисяч тонн — це



Кілограм картоплі цього року коштує 6 грн. Цибулю продають по 4,5 грн

обсяг імпорту 2019-го. В Україні через зміну клімату стає складно виростити томати товарного вигляду у відкритому ґрунті. Старі теплиці закриваються, а нових не будують, бо немає грошей», — говорить експерт плодоовочевого ринку **Тетяна Гетьман**.

Закінчується сезон огірків, тому ці овочі (не найкращої якості) в супермаркетах і на розкладках можна знайти по 26-30 грн/кг. У серпні ціна на них була на рівні 20 грн/кг. Кабачки і баклажани коштують по 12 грн/кг. Червоний болгарський перець продають по 45 грн.

Вересень 2020-го також відзначився найдорожчими яблуками за всю історію незалежної України. Порівняно з минулим роком ціни вищі щонайменше в 1,5 разу: 16-30 грн/кг.

«У Польщі яблука дешевші на третину. Сусідня країна може збирати понад 4 млн т яблук, а в Україні в найурожайніший 2018 рік зібрали 1,25 млн т», — пояснює Тетяна Гетьман.

Порівняно з серпнем подешевшали кавуни: ціна впала з 10 до 7-8 грн/кг. Дині продають по 15 грн/кг. Кишмиш можна придбати за ціною від 35 грн/кг. Кілограм персиків коштує 40 грн.

В Україні почали вирощувати улюблений овоч королеви Єлизавети II

Лідія Деробага

Крукнек, тетрагонолобус та агретті — овочеві культури, які світу знайомі давно, а Україні — віднедавна. Вирощування деяких із них фермери навіть розглядають як ідеї для бізнесу.

Крукнек — нова для українських фермерів культура з екзотичною зовнішністю, за якою ховається щось дуже знайоме. Ви не помилитесь, якщо назвете її гарбузом чи кабачком, оскільки цей овоч і є однією з форм звичайного гарбуза. Насіння його досить схоже на кабачкове, проте дрібніше. От тільки за набором корисних властивостей він перевершив своїх гарбузових «родичів». Крукнек багатий на вітамін С, каротин, білок, мідь і калій. Саме тому його використовують у дієтичному харчуванні при лікуванні різних захворювань серця і нирок. Він став популярним як серед господинь, так і серед крупних фермерів — насамперед через те, що він швидкозрілий, через два місяці після по-

сіву вже можна зривати плоди. Їх краще споживати молодими, вони солодші та приємніші на смак.

Тетрагонолобус — спаржевий горох. Традиційно його споживають у Великобританії, Аргентині та Південній Австралії. Віднедавна цю рослину розглядають як нову перспективну культуру для України, особливо для Півдня. Адже вирощування в нас тетрагонолобусу розширить видову різноманітність бобових овочів і підвищить забезпечення населення дешевим легкодоступним білком.

У рослини незвичайна не лише назва, а й зовнішній вигляд. Боби спаржевого гороху не звисають вниз, як у звичайного, а навпаки, ростуть угору або вбік під кутом до стебла.

Напівзрілі стручки споживають у сирому вигляді, а також смажать і маринують. Спаржевий горох вважають одним із найкрасивіших овочів на планеті завдяки його яскравим червоним або жовтим квіткам із коричневими

прожилками. До того ж тетрагонолобус є найулюбленішим овочем англійської королеви Єлизавети II.

Агретті споживають в Італії. Ця культура має дуже цікаву історію. Колись її використовували для видобутку кальцинованої соди, тієї, що використовується для виробництва мила, а також муранського і венеціанського скла.

На вигляд це щось середнє між розмарином, фенхелем і звичайною травою, смак — солонувато-кислий, терпкий. Раніше вона росла в Італії у дикому вигляді, особливо біля пляжів і на побережжі лагун. Сьогодні все більше людей по всьому світу хочуть її вирощувати, оскільки зараз вона — обов'язковий продукт на кухні всіх дорогих ресторанів.

Серед італійців побутує думка, що якщо ти побачив на прилавку агретті та не купив її, то ти скоїв злочин проти свого здоров'я. Агретті додають мало не до всього: до супів, соусів, у пасту і салати. Зазвичай її відварюють, проте можна і запікати або смажити.

На кожного дорослого слід заготовити 90 кілограмів картоплі

Наталія Столярчук

Статистика стверджує, що кожен українець за рік споживає 132-136 кілограмів картоплі. За даними ж асоціації фермерів, кількість споживання щороку зменшується, і торік на кожного дорослого припадало 95-98 кілограмів. А малозабезпечені категорії населення через дорожнечу скоротили споживання картоплі до 65-70 кілограмів на людину.

Міністерство охорони здоров'я давно не переглядало норми споживання продуктів середньостатистичним українцем. Водночас Міністерство оборони вказує, що військовослужбовець щодня має споживати 250 грамів картоплі — за рік виходить близько 91 кілограма на особу.

«Смаки українців змінюються. Раніше найпопулярнішими овочами був "борщовий набір". Зараз з'явилося багато нових сортів помідорів, спаржева квасоля, цвітна та брюссельська капуста, солодка кукурудза. Чимало різноманітної зелені — рукола, базилік тощо. А раніше, крім кропу й петрушки, господині нічого не знали», — каже **Оксана Руженкова**, виконавчий директор Української асоціації виробників картоплі.

Військовослужбовець щодня має споживати 250 грамів картоплі

Люди почали садити менше картоплі, а на зиму закупають її в оптових виробників.

«Мої батьки на двох раніше закуповували 300 кілограмів картоплі. Навесні частину викидали. Потім ми порахували, що батьки їдять багато каш, у тому числі припали до вподоби новомодні булгур та кус-кус, а картоплі споживають менше. Порадилися з людьми, які вираховують необхідну кількість продуктів, і вони нам підказали, що на кожного дорослого на рік треба заготовити 90 кілограмів картоплі, а дитині вистачить 40», — продовжує Оксана Руженкова.

«3 куща полуниці збираємо від 0,8 до 1,2 кг ягід»

Початок на стор. 1

Він вирощує ягоду шостий рік. На створення ферми європейського типу надихнувся за кордоном, розпочинав з кількох соток, а зараз у нього вже півтора гектара.

«Я займався довгий час працевлаштуванням українців у Польщі. Об'їздив чимало господарств. Зрозумів, що ми все маємо для того, щоб створити подібний бізнес удома, та навіть більше, бо у нас земля родючіша і люди працьовиті», — розповідає Богдан Лутчин.

Аналогів таких ягідних ферм, як у Богдана, в Україні немає. Гектар полуниці — просто неба, ще півгектара під накриттям, у так званих теплицях. Проте теплиці не традиційні, це тунелі іспанського типу. Вони не наглухо закриті плівкою, а відкриті внизу, аби там циркулювало повітря.

Чоловік розказує: «Почав вирощувати полуницю на відкритих грядках, але згодом зрозумів, що варто переходити на теплиці. Закритий ґрунт — гарантія того, що буде урожай, бо всі хвороби нам приносять дощі. На грядках постелена плівка, тому ягоди не торкаються землі і не хворіють. А зверху в нас спеціальна грецька плівка з розсіювачем ультрафіолету, ягодам у тунелях комфортно, адже пряме сонце на них не потрапляє».

Наразі на фермі Богдана росте полуниця двох італійських сортів — Мурано та Клері. Розповідає, що саджанці купував в українському розсаднику «Фрутек», туди їх привозять з Італії.

«Саджанці італійських сортів дорожчі, ніж наші, але ціна відповідає якості. Я заплатив — і спокійний, що ягода виросте», — ділиться досвідом фермер.

А вже зараз на фермі саджанці вирощують самостійно. Частина використовують для оновлення посадкового матеріалу, надлишки продають людям.

Чоловік радить, як правильно вибрати посадковий матеріал: «Потрібно брати саджанці в касетах, із закритою кореневою системою. Ще один нюанс: у нас люди думають, що чим більший кущ, тим більша ягода виросте. А насправді має бути навпаки: великий корінь і мало



Фото надане Богданом Лутчином

Працівники ферми збирають ягоди із задоволенням, бо для них створені комфортні умови

листіків, два-три, тоді хороший урожай буде».

Сорти у Богдана Лутчина не сезонні, а ремонтантні. Особливість їхня в тому, що вони родять з ранньої весни до пізньої осені. Торік останній урожай збирали в 20-х числах листопада.

«Закритий ґрунт — гарантія того, що буде урожай, бо всі хвороби нам приносять дощі»

«Рослини цвітуть і родять практично весь цей час однаково, але бувають невеликі паузи. Тоді нас виручає інший сорт — Магнус. Сортові полуниці родять максимум до двох років, потім ягоди стають дрібнішими, і в промислових цілях їх немає сенсу довше вирощувати», — говорить Богдан Лутчин.

Полуниця потребує постійного поливу, тому в теплицях і на полях працює крапельне зрошення.

«Під плівкою волога біля кореня затримується, для рослини створюється свій мікроклімат. Вологість має бути 75%, тоді рослина бере з ґрунту всі необхідні мікро- та макроеlementи», — розповідає чоловік.

З куща полуниці отримують від 800 грамів до 1,2 кілограма ягід. Ягоди збирають щодня, відправляють у магазини та ресторани, а ще фермер має власну торговельну марку.

Богдан Лутчин розказує: «Те, що ягода в мене під накриттям — значна перевага. Бо в меню, наприклад, є десерт чи смузі, кухар на ягоду розраховує, я ж не скажу: "Вибач, у мене тиждень дощ іде". Якщо виходиш на такий рівень, теплиці потрібні однозначно. У нас із ресторанами договір на роки, і я відповідаю за те, щоб свіжа полуниця була щодня. Та й ціна у нас стабільна весь рік, кілограм у середньому коштує 60-70 грн».

Як стверджує Богдан, не лише хороші сорти — запорука успішного розвитку бізнесу. Велике значення має організація праці. Власник ферми вважає, що людська праця повинна бути гарно оплачена, а умови мають бути комфортними.

За збирання полуниці працівникам платять по 5 грн за кілограм

«Дуже важливо сформувати хороший колектив, він має бути як сім'я, разом з тобою переживати за результат. Умови праці — основне. За своїх людей я спокійний. Знаю, що вони не змушені шукати полуницю в бур'янах, носити важкі ящики. Люди працюють уже кілька років, і навіть коли садять саджанці, роблять це якісно, бо знають, що потім їм же з них плоди збирати. Вони всі працюють як співвласники фірми, а не просто робочі», — з гордістю про свою команду розповідає Богдан.

За збирання полуниці працівникам платять по 5 грн за кілограм. Богдан стверджує, що люди задоволені.

«Є ферми, де в період збирання платять за години, а не за кілограми, і таким чином економлять. Але треба пам'ятати, що як платиш — так люди і роблять. У моїх працівників не потрібно витягувати посмішку з втомлених облич, вони з посмішкою працюють», — каже чоловік.

Неподалік від полуниць дозрівають кавуни. Це ще один бізнес, але, як каже Богдан, вторинний, яким він почав займатися лише торік.

Також він мріє, щоб до лав фермерів, котрі випускають якісну продукцію, долучалися й інші господарі.

«Зараз влаштовую "дні поля", де безкоштовно готовий поділитися досвідом із людьми та дати відповіді на всі запитання про технологію вирощування. Можна також просто приїхати і скуштувати ягоду прямо з грядки», — розповідає чоловік.

З дрібних некондиційних ягід тут виробляють пастилу для дітей.

«У перший рік вдалася кожна десята головка твердого сиру»

Оксана й Василь Лучківі з хутора Дубовий Кут на Прикарпатті тримають овечу ферму, варять сири і роблять рідкісне масло

Лідія Дербага

Сім років тому Лучківі взяли собі за мету відродити забуті традиції вівчарства, тому з десяти овець розвели ціле стадо — понад 300 голів.

«Хотіли спершу розводити тварин на м'ясо. Але пізніше виявилось, що збудувати ферму для забою тварин складно і дорого. Тому вирішили змінити напрям і почали розводити молочну породу», — розказує Оксана Лучків.

З такою великою отарою овець самим справлятися важко, тому випасати їх допомагають два вівчарі: один пасе ягнят, другий — дорослих овець. Також отару супроводжують чотири дорослі кози та шість собак породи алабай.

Оксана розповідає: «Кози ведуть стадо, оскільки гарно запам'ятовують дорогу, а навесні ще й годують ягнят, якщо у вівці молока мало. А алабаї охороняють від вовків. Ми їх взяли маленькими, і росли вони разом з вівцями. Єдиний нюанс: собаки-охоронці повинні бути світлої масті, бо якщо будуть темними і вівці до цього звикнуть, то потім не реагуватимуть на вовка».

Безвідходне виробництво найвигідніше

Аби постригти отару овець, Лучківі наймають спеціалістів. Лакон — тонкорунна вівця, отже, її стрижуть раз на рік, у квітні.

«Вівчарство — безвідходне виробництво, викидаються тільки кістки. Бували роки, коли ми здавали шерсть для виготовлення виробів з доплатою. Робили з неї чохла, килимки та інше. Цього року вся шерсть стоїть у мішках, вона не псується, бо має великий вміст сірки. Що зробимо з нею — ще не знаємо», — каже жінка.

Як не дивно, конкуренції у Василя та Оксани немає. Все рідше можна зустріти чисто овечу ферму, зазвичай вони бувають змішаними.

«Ми знаходимося на висоті понад 700 м, молоко вважається високогірним, воно особливо



Родина Лучківих тримає на фермі 300 овець



Дегустаційна тарілка для туристів, у якій подають дев'ять видів сирів і мед

смачне. На інших фермах тримають одночасно і овець, і кіз», — розповідає Оксана.

Змінили підхід до продажу продукції

Раніше Лучківі продавали сир туристам, які приїздили на ферму. Цього року через карантин перейшли торгувати у магазин, зареєструвались у групах, де цікавляться екологічно чистими продуктами. Сироварінню Оксана вчилася на сирних фермах у Рахові та Кам'янці-Подільському, багато розмовляла з виробниками, які роблять сир із козячого молока. Тут технологія подібна: молоко, закваска і прес. Але вихід молока в овець менший, а сир виходить жирніший і не має специфічного запаху.

«Перший сир варила м'який, типу бринзи, і розраховувала переважно на туристів. Щодня приймали групи до 20 осіб. Подавали дегустаційні тарілки з дев'ятьма видами сиру, медом і домашніми винами з калини чи чорниці. Коштували такі тарілки 250 гривень. Після дегустації туристи брали сир із собою, тому проблем із ринком збуту не було», — каже Оксана.

Найпопулярніший серед ту-

ристів — витриманий сир. Його ціна — 600 грн/кг.

«Навчитися варити тверді сири було складно. Тут є дуже багато нюансів, які треба враховувати: і температуру, і соління, і обгортання сиру в спеціальну плівку. У перший рік лише кожна десята головка сиру була доброю, решту викидала собакам, бо сир мав неправильну консистенцію, неприємно пахнув», — згадує Оксана.

Якість сиру залежить не лише від технології приготування, а й від молока.

Жінка розповідає: «Ми доїмо овець доїльними апаратами. Чоловік постійно робить необхідні щеплення і контролює якість молока у кожної тварини. Ми жартуємо, що вівці чоловікові, а молоко моє».

Цього року Оксана возить сири в Івано-Франківськ, люди приходять у певний час і забирають його з магазину.

«Щороку оновлюємо асортимент. Цього року додали мариновану бринзу і масло», — говорить Оксана.

«Вівчарство — безвідходне виробництво, викидаються тільки кістки»

Щомісяця фермери проводять безкоштовні дегустації, щоб заохотити нових покупців. Цього року поставили на закладку більше твердого сиру, тому що він чим довше стоїть, тим смачніший і дорожчий. А от молоді сири стали невідповідними.

На наступний рік планують варити пармезан. Це єдиний сир,

який можна зробити зі знежиреного молока, що залишається при виготовленні масла.

Сироваріння триває півроку. На початку квітня вівці дають 60-80 літрів молока, з яких виходить приблизно 6-7 кг твердого сиру, на кінець літа — вже 35 літрів.

Торік Лучківі виграли грант на закупівлю обладнання для сироваріння, у найближчому майбутньому планують побудувати власну сироварню.

Підприємці регіону об'єдналися, щоб заохочувати туристів

Як і по всій країні, малий бізнес у Карпатах у період карантину розвивався слабко. Оксана каже, що у червні туристів було вдесятеро менше, ніж зазвичай. Аби хоч трохи триматися «на плаву», на Прикарпатті створили кластер «Бойківський колорит». Він охоплює 29 представників туристичного бізнесу Долинського району, що надають послуги проживання, харчування, організовують активний відпочинок відвідувачів. Ініціатором об'єднання стала Оксана Клебан — господиня сільської садиби у с. Старий Мізунь.

«Люди, що вступили у кластер, займаються різними видами діяльності, тому ми не конкуруємо, а "ділимося" туристами. Хто заїжджає до мене, відвідує й інших. У нас козина ферма є, можна скуштувати кулінарні страви Бойківщини, є еко-крамниця, де пан Володимир зібрав натуральні продукти з усієї області — від косметики до продуктів харчування, є кузня та інше. Тут живе внучка мольфарки, яка збирає трави і гриби та може повести в гори. За рахунок цього кластеру ми виживали весь карантин. Бо в нас і так із туризмом слабенько, інфраструктура не настільки розвинена, дуже погані дороги», — розповідає Оксана Лучків.

Аби більше популяризувати свою місцину, Оксана разом з іншими учасниками «Бойківського колориту» розробляла односторонні тури для туристів.

«Ми ці тури безкоштовно віддавали в туристичні агентства, аби людей до нас возили», — каже вона.

У школах відкрили резервні входи для учнів

Як діти працівників компанії «Сігнет-Центр» готувалися до навчання

Діана Редька

Осіння пора завжди хвилююча для батьків, адже це час початку нового навчального року. Особливий трепет відчують ті, чиї діти вперше стають на шкільний поріг. На жаль, через карантинні обмеження батьки не були присутні на урочистій лінійці першого вересня, не сфотографували дітей у момент, коли вони знайомляться з першою вчителькою та вперше беруть у руки буквар. А більшість батьків через невизначеність ситуації з навчанням купували шкільні костюми та бантики не впродовж літа, а в останні тижні серпня.

«Карантин справді поставив багато знаків питання. Ніхто до кінця не знав, яким буде навчання. Моя дочка Ірина цього року пішла в перший клас Андрушківського ліцею. До школи дуже хотіла. Надіючись на очне навчання, ми канцтовари та одяг купували поступово, впродовж літа. На щастя, діти все-таки пішли в школу, всі такі гарні, у вишиванках», — розповідає **Світлана Дергай**, чергова прохідної у «Сігнет-Центрі».

З 1 вересня школи після довгих «канікул» повернулися до звичного режиму, класи повні



Олексій Гавриленко з дружиною Оксаною цього року відвели в школу молодшу доньку

дітей, у коридорах галас. Щоправда, інтер'єр цього року доповнюють прикріплені на стіну посудини з антисептиком. Старші діти і вчителі носять маски, а замість звичного одного входу до школи — кілька.

В Андрушківському ліцеї ім. А. Н. Вітрука в перший клас цього року пішло 24 дитини. Класна кімната, організована за принципом «Нової української школи», все літо чекала на маленьких школярів.

«Дочці надзвичайно подобається у школі. Діти сидять окремо за партами, коли потрібно — їх об'єднують у невеликі групи. Перших два тижні навчання проходило у формі гри. Батьків, правда, не пускають до школи, а от маскового режиму для першокласників немає. А син-семи-класник повинен ходити в масці, у них навіть вхід у школу інший,

запасний. І уроки починаються раніше», — розказує Світлана.

А підсобний робітник «Сігнет-Центру» **Олексій Гавриленко** розповідає, що до всіх обмежень, які диктує карантин, готовий звикнути, аби тільки діти навчалися очно. Олексій — батько трьох дівчаток. Найменша пішла цього року в перший клас, середня навчається в третьому класі, найстарша — у п'ятому. «Карантин збив нас з пантелику, але ми звикаємо. Щоправда, наш типовий сценарій підготовки дітей до школи цього року трошки змінився. Але головне, що навчання не дистанційне. Дітям, особливо в першому класі, потрібно все детально показати, намалювати, вони мають звикати до дисципліни, а цього через смартфон не досягнеш», — розповідає чоловік.

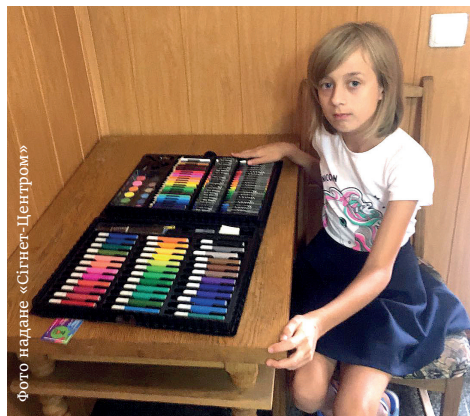
За оригінальне фото подарують набір для холодних осінніх вечорів: теплий плед та термос для улюбленого чаю

Діана Редька

До Дня знань на своїй фейсбук-сторінці «Сігнет» проводив конкурс «Йду до школи». Діти і батьки виставляли фотографії, на яких вони готуються до школи. Переможця конкурсу обирали за допомогою рандомайзера — генератора випадкових чисел.

У конкурсі «Йду до школи» перемогла **Олена Сорока**, учениця сьомого класу Андрушківського ліцею. Дівчина отримала художній набір для творчості та малювання Art set.

«Я дуже люблю малювати, тому подарунком задоволена. Там є гумка, фломастери, лінійка і воскові олівці, набір дуже великий. Знаю компанію "Сігнет", бо щодня, як їду в школу, проходжу біля неї. А ще там працює мама моєї подруги та



Олена Сорока показує набір для творчості, який виграла у конкурсі від компанії «Сігнет-Центр»

дядько. Я часто переглядаю дописи на фейсбук-сторінці "Сігнета", якщо будуть ще конкурси, то буду брати участь», — розказує Олена.

Компанія «Сігнет» регулярно проводить конкурси на своїй сторінці у Facebook, у Viber та Telegram. Наразі триває конкурс «Майстерні сусіди».

Першокласники отримали набори канцтоварів

Діана Редька

Компанія «Сігнет-Центр» ніколи не стояла осторонь свята першого дзвоника. Цього року 157 учнів, що вперше ступили на поріг школи, отримали корисний подарунок — «набір школяра». Набір містить усе необхідне першокласникам: приладдя, щоб навчитися писати, читати і малювати.

Заступник генерального директора зі зв'язків із громадськістю «Сігнет-Центру» **Ольга Бабійчук** розповідає: «Перед тим як купувати подарунковий набір діткам, я спілкувалася з першою вчителькою та запитувала, що з канцтоварів їм найбільше пригодиться. Загалом усі дуже задоволені, першокласники щасливі. А найкраща подяка за нашу турботу — це їхні успіхи. Тому бажаємо всім хорошого старту».



Корисні набори з канцтоварами для школи роздали всім першокласникам

Компанія також систематично підтримує сільські навчальні заклади і допомагає покращувати умови навчання, таким чином сприяючи підвищенню освітнього та культурного рівня молодого покоління. Тому 21 школа з регіону присутності компанії отримала подарунки у вигляді м'ячів, гімнастичних обручів, скакалок, м'ячиків для метання та наборів для настільного тенісу, які стануть у пригоді для якісного навчального процесу.



Школи отримали спортивне знаряддя для спортзалів

«Ми постійно працюємо над зменшенням витрат і вдосконаленням виробництва»

Початок на стор. 1

«Все це стало можливим завдяки забезпеченню виробництва новим обладнанням, засобами автоматики, оптимізації технологічних процесів, високій професійній майстерності персоналу, новим підходам до організації ремонтних робіт», — пояснює технічний директор.

Завдяки якійсін сировині та застосуванню сучасного обладнання цукровий завод випускає продукцію вищого ґатунку, при цьому забезпечуючи виробничі потужності власною сировиною. Фахівці також добилися зниження енерговитрат, а переробка сировини та випуск готової продукції зросли на 31% завдяки технічному переоснащенню.

На даний час, за даними НАЦУ «Укрцукор», цукровий завод ТОВ «Сігнет-Центр» вважається одним із найкращих у своєму сегменті продуктивності. Наразі лише 12 заводів переробляють по 2-3 тис. т буряків за добу.

Ось що говорить технічний директор про найближчі плани: «Маємо за мету досягти продуктивності 3 тис. т за добу, знижуючи енергетичну складову та виробничі втрати. Зрозуміло, що в даних умовах виживуть підприємства з власною сиро-



Цього року Андрушківський цукровий завод розпочне 160-й сезон цукроваріння

винною базою, якісною, конкурентоспроможною продукцією низької собівартості, фінансово забезпечені».

Ефективність роботи цукрозаводу багато в чому залежить від злагодженості дій працівників підприємства.



Відстійник для соку цукрових буряків

«Колектив відділу цукровиробництва злагоджений, головні спеціалісти мають багаторічний досвід роботи за своїми напрямками, а робітники — професійні навички та необхідну кваліфікацію, яка постійно підвищується. Як би там не було,



Цукрові заводи компанії «Сігнет - Центр» забезпечують себе власною сировиною

Завод двічі закривали через брак сировини

Цукровий завод в Андрушках побудував у 1860 році поміщик Микола Попов. Спершу всі процеси на підприємстві здійснювали вручну і за добу випускали до 2 ц цукру. За свою історію завод двічі припиняв діяльність через малу рентабельність і відсутність сировини. У 2020-му це успішне підприємство, яке не лише «виживає», а й постійно розвивається.

є підйоми, а є падіння, проте розвиток цукрового бізнесу має циклічний характер, і кризовий період обов'язково зміниться підйомом, однак, щоб його досягти, необхідно постійно рухатися вперед», — говорить Анатолій Манойленко.



Працівники заводу готують обладнання до запуску нового сезону

«Продавати землю зможуть власники паїв»

Що зміниться для громадян після відкриття ринку землі

Діана Редька

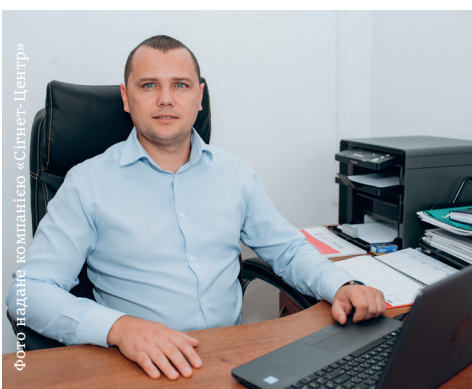
Які зміни чекають на українців уже з липня наступного року у зв'язку з прийняттям закону № 2178-10 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення», або, як в народі його називають, «Закону про ринок землі»? Начальник відділу землевпорядкування «Сігнет-Центру» **Олександр Байдусь** спростовує міфи, з якими пов'язані основні побоювання людей.

Міф 1: закон передбачає розпродаж с/г землі

Сам закон не передбачає продажу української землі, як би дивно це не звучало. Він лише встановлює

правила та умови, за якими землі сільськогосподарського призначення можуть бути продані.

Запустити ринок землі держава планує 1 липня 2021 року, і він буде складатися тільки із земель сільськогосподарського призначення, які перебувають у приватній власності громадян. При цьому продаж земельних



Олександр Байдусь, начальник відділу землевпорядкування «Сігнет-Центру»

ділянок сільськогосподарського призначення державної та комунальної власності забороняється.

Міф 2: іноземці та великі агрохолдинги скуплять усю землю

Купувати і продавати землю зможуть виключно українські громадяни, держава, територіальні громади та юридичні особи, учасниками яких є лише українці. Юридичні особи (в т. ч. агрохолдинги), створені і зареєстровані в Україні, зможуть придбати земельні ділянки сільськогосподарського призначення з 2024 року та не більше 10 тис. га. Іноземці зможуть купувати землю тільки після проведення референдуму — якщо більшість громадян проголосує за те, щоб дозволити продаж землі іноземцям.

Міф 3: українська земля буде придбана за безцінь

Насправді українці зараз здають свою землю в оренду за безцінь. За даними радника з питань управління земельними ресурсами проекту Prindex, середня орендна плата по Україні в минулому році становила 3518 грн за 1 га. За прогнозами України та світового банку, після відкриття ринку землі ціни на купівлю землі та оренду значно зростуть.

Що стосується вартості с/г землі, то на неї впливає дуже багато факторів. У законі встановлено мінімальну ціну продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, виділених на місцевості власникам земельних паїв, яка не може бути меншою за їх нормативну грошову оцінку до 01.01.2030 року.

«Спочатку батько не міг продати ні кущика, хоча ціна тоді була смішна, 10 грн»

Закарпатський селекціонер вивів власний сорт ківі

Діана Редька

Вже понад 20 років на прилавках магазинів можна купити ківі, вирощені в Україні. На вигляд вони нічим не відрізняються від своїх «предків» — ківі з Китаю та Нової Зеландії. Щоправда, наша ягода більш екологічно чиста, на відміну від ягоди, привезеної з країн-експортерів.

Першим, хто взявся вивести сорт ківі, що легко ростиме в наших умовах, був закарпатський біолог-селекціонер **Генріх Стратон**. Це було на початку 90-х, а нині вже сотні тисяч саджанців його сорту ростуть по всій країні.

«Коли був дитиною, то ківі у нас не ріс. Як тільки ця ягода з'явилась у магазинах, вона привернула до себе увагу. Але всіх цікавив ківі, щоб поїсти, а мене цікавило, як виростити цю рослину в Україні. Тому ще як був студентом, детально вивчав її біологію, походження та особливості вирощування. Тоді ми з батьком взялися проводити селекційні роботи, і згодом нам вдалося отримати рослину, яка мала потрібні нам якості: морозостійкість і хороший результат плодоношення. Цей сорт я назвав на честь свого батька "Ківі Карпат Стратона Валентина"».

Розпочинали селекційні роботи батько та син Стратони на невеличкій плантації на околиці Ужгорода. Зараз мають ще одну ділянку і в подальшому планують розширювати господарство. Каже, що в подальшому планує ще розширювати територію, оскільки ця рослина стає все популярнішою в Україні.

«Вирощую саджанці в контейнерах, що дає змогу їх відразу висадити в ґрядку без травмування кореневої системи, а отже, вони всі приймаються. А оскільки рослини ростуть у відкритому ґрунті, вони адаптовані до будь-яких погодних умов», — розповідає Генріх Стратон.



Генріх Стратон показує сорт ківі, який витримує морози і дає до 60 кг плодів щороку

Ківі схожий на виноград і потребує опори

Кущі потребують опори, як виноград, і постійного поливу. У Генріха крапельний полив на всіх плантаціях. Висаджувати кущі можна в будь-яку пору року, крім зими.

«Традиційно люди висаджують кущі навесні і восени. Я намагаюся переконати своїх клієнтів, що краще садити влітку, тоді рослина стає більш адаптованою до зими. Власне, саме тому влітку менша ціна на саджанці — аби люди відмовилися від своїх стереотипів. Зазвичай саджанець коштує 230 грн, а влітку — 180 грн», — розповідає Генріх.

Ківі не потребує обробки хімікатами. Адже рослина походить із зовсім іншої кліматичної зони і не має у нас природних шкідників.

Корені рослин прикривають сіном

Чоловік розповідає також про агроприйом, який буде корисним для кожного, хто вирощує ківі: «Рекомендую закривати



Так виглядають ліани з плодами перед збором урожаю

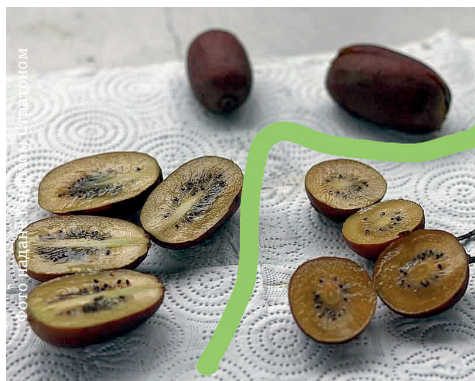
кореневу зону відразу після посадки сіном, соломкою чи бур'янами, і бажано робити це весь рік. Особливо значний покрив має бути літом, близько 40 см товщиною і радіусом близько метра навколо рослини. Літом це дає можливість не перегріти сонцем кореневу систему, а навесні допомагає уникнути надто раннього розігріву поверхні ґрунту та передчасного руху соків і розвитку рослин».

«Зазвичай саджанець коштує 230 грн, а влітку продаю по 180 грн»

За оптимальних умов перший урожай ківі можна отримати на третій рік після посадки. З куща збирають 50-60 кг плодів, які зберігаються у холодильнику до року.

Плантацію охороняють

Генріх Стратон продає саджанці через соціальні мережі. Також публікує фото і відеоматеріали з порадами щодо вирощування ківі. Попит з кожним роком зростає.



Плоди мають вагу 85-90 г, найбільші досягають 120 г

«Спочатку батько взагалі не міг продати ні кущика, хоча ціна тоді була смішна, 10 грн. Люди думали, що ківі в наших умовах нереально вирощувати, тому боялися купувати. А зараз ківі вже не вважається екзотичним, його купують не лише для власного саду, а й великі фермерські господарства для бізнесу. В сезон продаю п'ять-шість тисяч кущів. Наші українські саджанці можна знайти також і за межами країни: від США, Італії та Румунії до азіатських країн», — розповідає Стратон.

Генріх підтримує своїх клієнтів — консультує і дає поради з догляду.

«Ми з командою відповідаємо на всі питання, що отримуємо в соціальних мережах. А тих клієнтів, які брали саджанці оптом, супроводжую особисто», — каже чоловік.

Плантацію ківі охороняють.

«Вже неодноразово намагалися понищити і вкрасти саджанці, тому без охорони ніяк», — говорить Стратон.

«Ківіські» плутають з елітними сортами віскі

Генріх продає не лише саджанці, а й самі плоди.

«На упаковках із плодами є номер телефону, за яким люди можуть замовити кущик. Мрію, щоб ківі вирощували у всіх регіонах країни», — каже селекціонер.

Генріх розповідає, що з ківі виходять надзвичайно смачні джеми, вино та навіть горілка.

«На Закарпатті горілку роблять зі стиглих фруктів і ягід. Торік здав на переробку 500 кілограмів дрібних плодів ківі. На смак горілка вийшла незвичною. Любителі цього напою казали, що хоч і міцна, проте на ранок голова не боліла. Назвав її "ківовиця", за аналогом нашої закарпатської сливовиці. А якщо цей продукт потримати рік у діжці, вийде "ківіскі". Якось дегустатори пробували "наосліп", оцінили як дорогий сорт віскі», — розказує Генріх Стратон.