



Vertės kūrimas | Iš lauko – ant stalo
Tušetija | Gyvulių perginimas Kaukaze

2017 SPALIS

ARIMAI

Ūkininkai – produkcijos
realizavimo ekspertai





Gerbiamasis skaitytojau!

Prekyba grūdais šiais laikais – tarptautinis verslas, kurio kainas diktuoja paklausa ir pasiūla, politikai, valiutų kursai, vartojimo tendencijos. Ko gero grūdais tarptautiniu mastu prekiauta dar nuo didžiųjų imperijų laikų. Šiais laikais pasaulyje kasmet siunčiama 362 mln. tonų kviečių, miežių ir kukurūzų. Išmanantys rinką ir pasitelkę tinkamas priemones ūkininkai gali panaudoti konkurencinę aplinką savo naudai ir užsitikrinti geriausias kainas.

Tušetija – atokus kalnų regionas Gruzijos šiaurės rytuose, iš visų pusių supamas Kaukazo kalnų. Išstisus amžius Tušetijoje klestėjusi avininkystė ir šiandien yra pagrindinis šio regiono pajamų šaltinis. Rugsėjo pabaigoje avys didelėmis bandomis (daugiau nei po 1 000 gyvulių) genamos kalnais žemyn. Žurnalo „Arimai“ reporteris dalyvavo tokiaame varginančiame žygyje. Kartu su vietos ūkininkais ginė avis 300 km vienomis iš vaizdingiausių Gruzijos aukštikalnių.

Smagaus skaitymo!

Audrius Kavaliauskas
Generalinis direktorius
UAB „DOJUS agro“



Norėdami gauti daugiau informacijos apie būsimus renginius, pvz., parodas, demonstracijas bei atvirų durų dienas, taip pat, informaciją apie produktus bei Jums skirtus pasiūlymus, susisiekite su oficialiu „John Deere“ atstovu Lietuvoje UAB „DOJUS agro“.

„Agritechnica“	Hanoverio parodų rūmai	Hanoveris	Lapkričio 12–18 dienomis
----------------	------------------------	-----------	--------------------------

„Gaukite kreditą ir įsigykite geriausius produktus!“

„John Deere Financial“ – tai finansavimo galimybės, kurios yra tokios pat efektyvios, kaip ir mūsų produktai. Jei reikia daugiau informacijos, susisiekite su mumis.

TURINYS

ARIMAI | 2017 SPALIS | Nr. 20 | JohnDeere.com



24



8



20

8 Nuo lauko iki stalo

Ūkininkai patys perdirba užaugintas žemės ūkio gėrybes.

14 Grūdų prekyba

Realizuojant produkciją, svarbią reikšmę turi rizikos valdymas.

20 Sklandžiai nuimti derlių

Geram derliui gauti reikia galingų mašinų bei pirmarūšės techninės priežiūros.

24 Tušetija

Užsiimti gyvulininkyste Gruzijos šiaurės rytuose - itin sunkus darbas.

30 Žąsų auginimas

Lenkija užima pirmaujančią poziciją ES žąsienos gamyboje.

34 Nuo Lanz iki John Deere

Hansas Reitteris neabejingas tiek istorinei, tiek šiuolaikinei žemės ūkio technikai.

RUBRIKOS

- 4 John Deere koncerne
- 7 Pranešimai iš regiono
- 13 Pranešimai iš užsienio
- 22 Žemės ūkis ir mokslas

JOHN DEERE KONCERNE



Kairėje: Šiais metais „Dealer Advisory Group“ (DAG) susitikimas įvyko gegužės pabaigoje John Deere Mannheimo traktorių gamykloje.
Viršuje: Naudingumas klientams – svarbiausias DAG susitikimų tikslas.

Į kliento poreikius atsižvelgianti partnerystė

John Deere sukūrė forumą pavadinimu „Dealer Advisory Group“, kuriame koncerno atsakingieji darbuotojai ir prekybos partneriai veda konstruktyvų dialogą. *Autorius: Steven Roller*

Du kartus per metus rengiami John Deere atsakingųjų darbuotojų susitikimai su išrinktų prekybos partnerių atstovais iš visos Europos, kurių metu diskutuojama apie gaminių kūrimo strategijas ir iniciatyvas, paslaugas bei kitas produkcijos realizavimui svarbias temas. 2012 m. įsteigta „Dealer Advisory Group“ yra John Deere strategijos „Dealer of Tomorrow“ (liet. „Rytojaus prekybos partneriai“) dalis. „Ši grupė išreiškia mūsų gilų įsitikinimą, kad John Deere ir jo įgaliotųjų atstovų sėkmės laidas gali būti tik glaudus bendradarbiavimas, grindžiamas pasitikėjimu ir bendrais tikslais“, – pabrėžia Chrisas Wiggeris, 2-ojo regiono pardavimo ir rinkodaros skyriaus viceprezidentas.

SEMINARO ATMOSFERA

„Grupės „Dealer Advisory Group“ susitikimai tarnauja mums visiems kaip atviras forumas, kuriame mes, gamintojai, iš pirmųjų lūpų sužinome prekybos partnerių nuomonę bei gauname vertingų atsiliepimų apie jau įgyvendintas bei dar planuojamas iniciatyvas“, – pasakoja direktorius Esa Länsitalo, vadovaujantis John Deere Europos įgaliotųjų atstovų tinklui. „Mums tai yra tarsi rezonansinė plokštė.“

Arnaudas van Strienas, John Deere įgaliotojo atstovo „Ipso SRL“ vykdomasis direktorius, labiausiai žavisi laisva susitikimų atmosfera bei grupės narių įvairove. „Gyvai diskutuojame daugybę temų, o John Deere atsakingieji darbuotojai rimtai atsižvelgia į mūsų nuomonę bei idėjas.“ Kadangi prekybos partneriai yra iš daugelio įvairių regionų su dažniausiai skirtingomis rinkos sąlygomis, – šie susitikimai yra puiki proga pasidalinti naudinga patirtimi. „Man patinka, kad įgaliotieji atstovai gali vieni kitiems papasakoti, kaip pasiekti geriausių, pvz., personalo vadybos ar optimalios įmonės struktūros, sprendimų. Nors suvažiuojame iš

skirtingų šalių bei kultūrų, tačiau visi dažniausiai susiduriame su tais pačiais iššūkiais“, – sako Arnaudas van Strienas.

GERIAU SUPRASTI Vieniems kitus

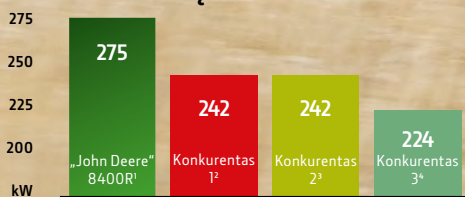
Suvažiavimai rengiami arba viename iš John Deere padalinių, arba pas kuri nors renginyje dalyvaujantį koncerno prekybos partnerį. „Šį kartą susitikimas įvyko Mannheime – jis mums buvo gera proga iš pirmųjų lūpų gauti informacijos apie John Deere strategiją mūsų regione“, – sako Benas Tallis, grupės „Tallis Amos Group“ Didžiojoje Britanijoje vykdomasis direktorius. Apsilankymas pas kuri nors prekybos partnerį suteikia puikią galimybę kitiems jo kolegoms ir John Deere atsakingiesiems darbuotojams vietoje susipažinti su jo darbuotojais bei pamatyti, kaip šie dirba, taip pat – paskatinti tokių svarbių iniciatyvų kaip *FarmSight* strategija diegimą. „Kadangi aktyviai dalyvaujame daugelyje įvairių rinkų, mums svarbu perprasti, kaip turime efektyviai komunikuoti bei veikti taip, kad visi 25 000 mūsų prekybos partnerių darbuotojai suvoktų naudą tiek klientui, tiek įgaliotojo atstovo verslui, – aiškina Esa Länsitalo, – mes aukštai vertiname mūsų prekybos partnerių atsiliepimus.“

Dar vienas šių suvažiavimų privalumas įgaliotiesiems atstovams ir John Deere atsakingiesiems darbuotojams – tai geresnis savitarpio supratimas. „Reguliarus apsikeitimas informacija mums, prekybos partneriams, padeda geriau suvokti pasaulinio gamintojo veiklos mechanizmus ir procesus. O mes savo ruožtu turime galimybę pateikti savo nuomonę, ir, jei reikia, išreikšti abejones. Taigi grupė „Dealer Advisory Group“ tam tikra prasme tarnauja ir kai kurių idėjų – siūlomų gaminių technologijų, akcijų ir t. t. – išbandymui. Taip padaugėja šansų, kad mūsų klientai iš pirmo karto gaus jiems tinkamą sprendimą.“ ■

NAUJASIS 8400R NAUJI REKORDAI*



TRAUKOS GALIA IKI 23% DIDESNĖ NEI KONKURENTŲ



MAŽIAUSIOS DYZELINO IR DYZELINO PRIEDO SAŪNAUDOS („DLG POWERMIX“ DUOMENIMIS)



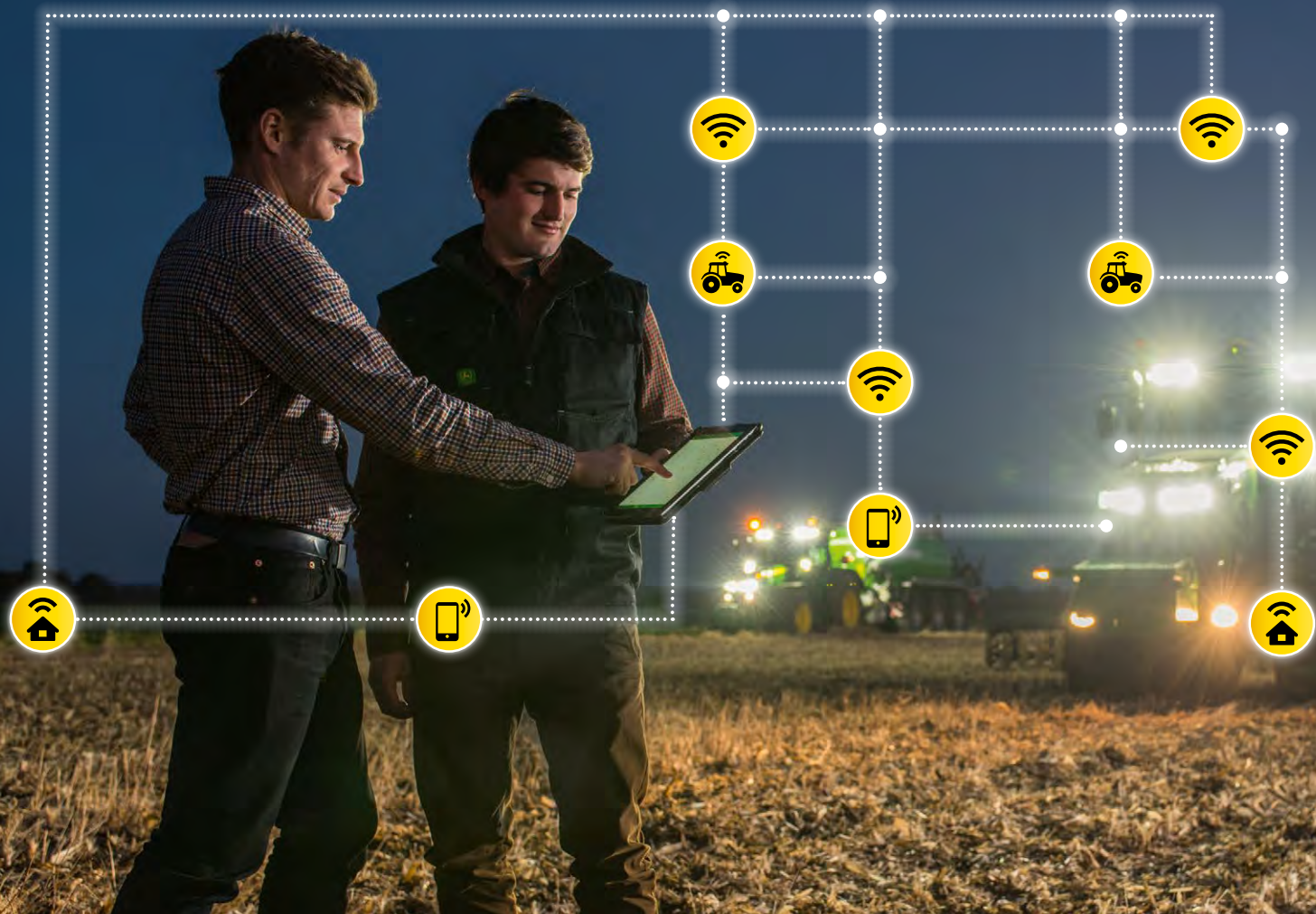
JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

¹ „DLG“ bandymas 2014 m. rugėjį. Bandymo Nr. 2016-00253, www.dlg.org / nevertinant galios padidėjimo

² OECD bandymas 2015 m. birželį. Bandymo Nr. 2126, <http://tractortestlab.unl.edu/nevertinant-galios-padidejimo>, „Profi“ 2016 m. rugpjūtis, www.profi.com

³ „Profi“ 2017 m. gegužė ⁴ „Profi“ 2013 m. rugpjūtis, www.profi.com ⁵ „Profi“ 2015 m. rugpjūtis, www.profi.com



PRISIJUNGUS DARBAI VYKSTA KUR KAS SKLANDŽIAU

Pavyzdžiai, kaip turint gerą interneto ryšį galite pagerinti ir pagreitinti savo verslo procesus:

Palydovinė sąsaja – naujasis „StarFire 6000“ imtuvas dar tikslesnis automatinio vairavimo „AutoTrac“ darbas!

Padargų sąsaja – leiskite padargams valdyti Jūsų traktorių ir užtikrinti maksimalų produktyvumą!

Operatorių sąsaja – „MyJobs“ sistema padės išvengti daugybės dokumentų tvarkymo deleguojant darbus savo komandai!

Biuro sąsaja – tai naujomis funkcijomis pasižyminti tiksliojo ūkininkavimo sistema, pasiekama per „MyJohnDeere.com“ operacijų centrą!

Kreipkitės į savo „John Deere“ atstovą ir sužinokite, kaip pritaikyti šiuolaikines technologijas Jūsų ūkiui.



JOHN DEERE

PRANEŠIMAI IŠ REGIONO



LIETUVA

Lietuvos ūkiai šiais metais prisijungė prie kaimynų latvių jau 6-tą kartą organizuojamos akcijos ir gegužės savaitgaliais rengė atvirų durų dienas kaime. Renginius inicijavusios Kaimo turizmo asociacijos prezidento Lino Žibaliūno teigimu, „Atviros durys kaime“ yra tik įžanga kuriant naują turizmo paslaugų produktą – lankytinus objektus kaime. Pavasarinėje akcijoje dalyvavo per 70 ūkių ir tai gerokai viršijo organizatorių lūkesčius. „Apie agroturizmą labai daug kalbama, bet iki šiol mažai daroma. Daugelis jį ir suvokia skirtingai. Vieni mano, kad tai galimybė pagyventi, pailsėti ūkiuose, kiti – padirbėti. Iš tiesų realiai veikiantys ūkiai yra įdomūs pamatyti ir pažinti turizmo objektai ne tik po šalį keliaujantiems tautiečiams, bet ir svečiams iš užsienio“, – pasakojo L. Žibaliūnas. Per dvejus metus planuojama apie 50 Lietuvos ūkių pritaikyti turistų poreikiams. Nauda yra abipusė. Turistai susipažįsta su žemės ūkio produktų gamyba, ūkininkai gauna dar vieną galimybę parduoti savo produkciją, bet ne tik. Tai komercinis turizmo objektas. „Neabejojame, kad kelionių organizatoriai įtrauks turizmui pritaikytus ūkius į savo programas. Tam, kad ūkiai iš svečių turėtų maksimalią naudą, jie turi pasidaryti namų darbus: susiplanuoti laiką ir skirti dėmesio svečiams, parengti viešnagių programą, paruošti degustacijas, produktus pardavimui, informacinę medžiagą ir daug kitų dalykų“, – dėstė L. Žibaliūnas. Daugelyje Europos ir Artimųjų Rytų šalių kaimas ir ūkiai, kuriuose auginami ir gaminami vietiniai, tradiciniai produktai, jau seniai yra pristatomi kaip keliautojams įdomi vieta. Vietiniai keliautojai užmezga artimesnius ryšius, iš aplankytų ūkių ima pirkti šviežių maistą. Kai kuriuose ūkiuose galima patiems prisirinkti aviečių, braškių, pasirauti morkų, burokų. Tuo tarpu šalies svečiai susipažįsta su kulinariniu paveldu. ■



NYDERLANDAI

Hibridinės bulvės sparčiai populiarėja – tai jau laikoma revoliucija bulvių auginimo srityje. Išvesdami hibridus, selekcininkai gali daryti didelę pažangą genetikos srityje, apsieidami be genų modifikacijos. Išvesti hibridines veisles ilgą laiką atrodė neįmanoma, kadangi bulvės pagal savo prigimtį yra tetraploidai. Pasitelkus naujas technologijas, dabar jau įmanoma sukurti motinines ir tėvines linijas, kurios yra diploidinės ir homozigotinės. Jas kryžminant, galima gauti norimus bulvių savybių derinius. Hibridines bulves kuriantys selekcininkai teigia, jog jie už poros metų išves veislę, dvigubai atsparesnę grėsmingai ligai – bulvių marui (lot. *Phytophthora*). Ateinantys metai parodys, kiek atsparios bus hibridinės veislės. Žinoma, jog diploidinės bulvės augs lėčiau. Be to, hibridinių bulvių gyvenimas prasideda nuo sėklos. Tačiau sodinti ją atviraime lauke, regis, per daug rizikinga. Atliekamiems bandymams naudojamos bulvės, kurios, prieš sodinant lauke, dauginamos šiltnamiuose. Veislininkų įsitikinimu, norint užtikrinti sėkmingą pramoninio auginimo pradžią, ir ateityje nebus galima apsieiti be sėklinių bulvių. ■



ŠVEDIJA

Elektrinių aptvarų statymas ir eksploatavimas gyvulių auginimo visada buvo daug laiko reikalaujantis darbas. Priklausomai nuo ganomų gyvulių rūšių, kartais dėl jų stambumo ar kitų priežasčių tenka tvirti naują aptvarą. Po juo aukštyn auganti žolė, piktžolės bei kiti augalai dažnai sukelia trumpąjį jungimą ir sudaro ūkininkams nemažų problemų. Švedijos įmonė „Bodaskog Stängselprodukter“ šį rudenį pristatys savo aptvarų sistemą *Fenciflex*, kurioje įdiegta inovacija: bėgiai montuojami prie stulpelių. Ant bėgių tvirtinami izoliatoriai, per kuriuos eina laidas. Izoliatorių aukštį galima lengvai reguliuoti sparnuotais veržlėmis. Tad gyvulius išleidžiant į ganyklą ar važiuojant mašinai, aptvaras tiesiog nuleidžiamas. Laidai įtempiami spyruoklėmis, taigi ūkininkas gali aptvaro atkarpas pakelti aukščiau arba nuleisti žemiau. Aptvarą kilstelėjus aukščiau, lengviau ravėti piktžoles. Jis tinkamas ir auginamoms kultūroms, kurios gali ant jo vyti, bei augalų, pvz., vynuogienų, apsaugai. *Fenciflex* aptvarai kainuos, žinoma, brangiau negu įprastiniai, tačiau užtat jie greičiau įrengiami ir jų išlaikymas pigesnis. ■ fenciflex.com



» Tėvelis įsitikinęs, kad pieno kokybė ir kiekis priklauso nuo to, kuo bus šeriami gyvuliai. Taip ir yra. Dėl to ir stovi eilės, nes mūsų pienas skanus.« *Žymantas Paliulis, ūkininkas iš Meiliūnų kaimo Širvintų rajone*

NUO LAUKO IKI STALO

Užaugintas žemės ūkio gėrybes dalis ūkininkų perdirba šalia ūkio įsteigę perdirbimo įmones. Toks veiklos modelis dvigubai pelningesnis, nei parduodant stambiems perdirbėjams. *Autorė: Jolanta Lunevičienė*

Beveik prieš dešimtmetį Lietuvoje atsiradę mobilieji turgeliai paskatino ūkininkus drąsiau imtis žemės ūkio produktų perdirbimo savo ūkiuose. Vilniuje, Kaune, Šiauliuose ir Klaipėdoje kiekvieną dieną veikia 26 mobilūs turgeliai, juose prekiauja apie 300 ūkininkų. Pagrindinis principas – prekiauti gali tik ūkio atstovas ir tik savo užaugintais ir pagamintais maisto produktais.

„Tuo metu, kai steigėme turgelius, vidutiniai ir smulkūs ūkininkai buvo patekę į visišką aklavietę. Ekonominio sunkmečio banga žemės ūkio produktų kainas numušė taip, kad auginti ir parduoti stambiems perdirbėjams nebeapsimokėjo, patekti į didelius prekybos tinklus ūkininkai neturėjo jokių šansų, o stacionariuose turguose viešpatavo perpardavėjai, prekiaujantys pigiais produktais iš užsienio, Lenkijos“, – pasakojo žemės ūkio kooperatyvo „Lietuviško ūkio kokybė“, įkūrusio ir iki šiol administruojančio turgelius vadovas Mindaugas Maciulevičius.

DRIEKĖSI EILUTĖ

Pentadienio priešpietę ūkininkų turgelyje Vilniuje prie pieno, sūrio ir varškės eilutė stoviniavo beveik nuolat. Vienos pirkėjų paklausėme, kodėl stovi eilėje, juk parduotuvė šalia, rytas, žmonių nėra, bus greičiau nusipirkti ten. „Tokio pieno parduotuvėje, mieloji, su žiburiu nerasi! – atsakė užkalbinta moteris. – Aš šitą pieną ir sūrį perku kiekvieną savaitę, specialiai dėl jo ateinu. Kodėl? Nes jis šviežias, riebus ir tikras. Iš jo ir grietinės, ir rūgštapienio pasidarau. O Jūs ar kada bandėte surauginti pieną iš parduotuvės. Ne? Pabandykite. Pamatysit, kaip nieko nesigaus!“

Anapus prekystalio spėriai sukosi Žymantas Paliulis, trisdešimtmetis ūkininkas iš Meiliūnų kaimo Širvintų rajone. Taip,

pienas iš tiesų šviežias, pamelžtas šryt ir atvėsintas. Greitai akyse tirpo kelių rūšių sūriai. Jogurto ir grietinės jau beveik nebelikę, nors prekiauti pradėjo tik prieš valandą. Jaunas vyras pripažino, kad pieno perdirbimo šeimos ūkyje ėmėsi tik turgelio organizatorių paskatinti. Paliuliai apskritai yra netipiški ūkininkai. Ūkininkauti jie atsikraustė iš Vilniaus. Šeimos galva, Žymanto tėvas Eugenijus, metė kabelinės televizijos verslą, mama – darbą banke, susirinko vaikus ir susikraustė gyventi į atostogoms vasarą įgytą vienkiemį Janiūnuose. „Tai buvo tėčio hobis. Labai nustebome, kai vienais metais jis iš žemės ūkio parodos Hanoveryje parsivežė dvi Holšteinų veislės karves. Nuo jų viskas ir prasidėjo... Dabar turime 70 melžiamų karvių, dirbame apie 115 ha žemės“, – pasakojo mieste užaugęs, bet jau visam gyvenimui kaime apsisprendęs likti jaunas vyras. Kaime vedė, čia šeima, darbas, namai... Ūkyje dirba visi 6 suaugę nariai, įskaitant Žymanto žmoną ir jos mamą.

- 1 Eugenijus Paliulis įkūrė pieno ūkį, nes karvės buvo jo hobis.
- 2 Paliuliai atidžiai seka, kokias medžiagas gyvuliai gauna su pašarais, todėl patys augina žolę, ji kas kartą atsėjama, kad būtų pakankamai mineralų, vitaminų.
- 3 Prie Žymanto Paliulio vagonėlio ūkininkų turgelyje Vilniuje pieno, sūrio ir varškės nuolat stoviniuoja eilutė.
- 4 Po valandos prekybos lieka vos keli sūriai.
- 5 Produkcijos kokybė užtikrinama paprastai – šalia nuolatos yra kažkas iš šeimos narių. Jie ir stebi, kad būtų laikomasi tvarkos, švaros, kad į produktus būtų įdėta visa, kas priklauso.



1



2



3



4



5



PATINKA IR DARBAS, IR PAJAMOS

Paliulių ūkyje per dieną primelžiama 1,5 t pieno. Į perdirbimo cechą patenka 1 t. Likusį parduoda kooperatyvui „Pienas.lt“. Iš to, kurį patys perdirba, uždirba dvigubai daugiau. Darbu ceche samdo darbuotojus. Produkcijos kokybę užtikrinama paprastai – šalia nuolatos yra kažkas iš šeimos narių, jie ir stebi, kad būtų laikomasi tvarkos, švaros, kad į produktus būtų įdėta visa, kas priklauso.

Ž. Paliulis patenkintas ir darbu ūkyje, ir pajamomis. „Mes nuo pat pradžių į šią veiklą žiūrėjome kaip į verslą. O kad jis neštų pelną, reikia domėtis naujovėmis, nuolat semtis žinių, modernizuoti ūkį ir nesiblaškyti. Jei pienas, tai pienas. Fizinio darbo kaime nėra labai daug. Pasitelkus techniką porą tūkstančių tonų pašarų gali paruošti vienas žmogus.“

Tėvas labai atsakingai rūpinasi pašarais. Šimtųjų dalių po kablelio tikslumu skaičiuoja, lenteles sudarinėja, seka, kokias medžiagas gyvuliai gauna, todėl patys auginame pašarus, žolė kas kartą atsėjama, kad būtų pakankamai mineralų, vitaminų. Grūdų pašarams patys neauginame, perkame. Tėvelis įsitikinęs, kad pieno kokybė ir kiekis priklauso nuo to, kuo bus šeriami gyvuliai. Taip ir yra. Dėl to ir stovi eilės, nes mūsų pienas skanus“, – kalbėjo Paliulis janesnysis.

LINKĖJIMAI IŠ KAIMO

Mobiliųjų ūkininkų turgelių idėja gimė Lietuvos Respublikos Žemės ūkio rūmuose, įsteigti iniciatyvos iš apačios principu – ūkininkų iniciatyva rūmams bendradarbiaujant su Žemės ūkio ministerija, Valstybine maisto ir veterinarijos tarnyba, Vilniaus bei Kauno miesto savivaldybėms, Nacionaline vartotojų federacija bei kitomis institucijomis. Sukurta nepriklausoma nuo tarpininkų prekybos sistema, kuri leidžia ūkininkams daugiau uždirbti, o vartotojams suteikia galimybę gauti gerą, kokybišką maistą.

Produktų perdirbimo taisyklės smulkiems gamintojams yra ne tokios griežtos, kaip didiesiems perdirbėjams. „Mūsų darbas yra rasti vietas prekybai, derinti leidimus, administruoti

procesą, kad ūkininkas galėtų atvažiuoti ir parduoti savo produkciją, kad atsirastų tiesioginis ryšys su pirkėju. Jie pasikalba, kaip auginta, kaip gaminta, ir apie šeimas pasišneka...“, – pasakojo žemės ūkio kooperatyvo „Lietuviško ūkio kokybė“ direktoriaus pavaduotoja Vilma Eimutienė. – Šiuo metu ūkininkų, su kuriais dirbame, skaičius nusistovėjo ir jau porą metų nesikeičia. Tačiau kai tik pradėjome veiklą, buvo tikras sproginimas. Vienas po kito ėmė rastiis pieno, mėsos ir duonos perdirbėjai, jau nekalbu apie daržovių, vaisių augintojus“.

Priimdami kiekvieną ūkininką į turgelius kooperatyvo darbuotojai patys įsitikina, ar jis tikrai augina ir gamina pats, stebi kontroliuojančių institucijų išvadas. Kiekvienas laisvas prekiauti bet kuriame mieste, o jei išgali, tai ir visuose. Kiekvienas miestas ir kiekvienas turgelis turi savo išskirtinumą. Vilniuje ir Klaipėdoje galėtų būti daugiau daržovių, žalumynų. Užtat Kaune nuo jų akys raibsta. Per kooperatyvą ūkininkų produkcija patenka ir į didžiuosius prekybos tinklus. Jiems specialiai sukurti skyriai – „Linkėjimai iš kaimo“.

Turgeliuose – pienas, mėsa ir jų gaminiai, duona, konditerija, kiaušiniai, gira, sultys, uogienės, vaisiai, daržovės. Yra ir keli žuvų, šamų augintojai.



Ruginė duona su medumi, išauginta ir iškepta ekologiniame ūkyje, irgi turi nuolatinis valgytojus.



- 1 Mėsos gaminiai iš ūkių ant turgaus prekystalių ilgai neužsiguli.
- 2 Kiaulių Lietuvos ūkininkai užaugina per pusę mažiau nei reikia, nes, pasak jų, darbo daug, o pinigų mažai.
- 3 „Kai parduodame mėsos gaminius, už kilogramą gyvo svorio išeina dvigubai daugiau, nei kad gautume parduodami stambiais perdirbėjams“, - sakė apie 1 tūkst. kiaulių ūkių Jurbarko rajone valdantis ūkininkas Vytautas Giedraitis.

GARSUS VISAME JURBARKE

Daugiau nei dešimt metų visą Jurbarko rajoną šviežia kiauliena ir jos gaminiais maitina Jurbarko kaime įsikūręs Vytauto Giedraičio kiaulių ūkis. Jis atvirksčiai – prieš 23 metus pradėjo nuo perdirbimo. O ūkį įkūrė vėliau. Skerdė ir perdirbo kitų užaugintas kiaules. Dabar turi fermą, kurioje vienu metu laiko apie 1 tūkst. kiaulių, 200 ha žemės, joje augina pašarus gyvuliams. Drauge dirba sūnus ir duktė. Ūkininkas kaime yra sukūręs 60 darbo vietų. Dalis samdomų žmonių dirba fermoje, dalis – mėsos perdirbimo ceche. Kiekvieną dieną skerdžia apie 30-35 kiaules. Šviežia skerdiena ir mėsos gaminiais prekiauja Kauno mobiliuose turgeliuose, savo parduotuvėse Jurbarke, Jurbarkuose ir Šakiuose.

„Jei neturėtume perdirbimo cecho, kiaulių neaugintume, neapsimoka. Dabar, kai patys parduodame, už kilogramą gyvo svorio išeina dvigubai daugiau, nei kad gautume parduodami stambiais perdirbėjams. Aš pats fizinio darbo nebedirbu, bet jis lengvesnis nei mano dabar – organizuoti pašarus, gyvulių auginimą, visą gamybos grandinę nuo lauko iki stalo. Kiekvieną mėnesį turiu žiūrėti, kad visiems laiku būtų išmokėti atlyginimai. Patikėkit, tai nėra paprasta. kažkas negerai su ta mūsų žemės ūkio politika. Kiaulių užsiauginam per pusę mažiau nei reikia, nes darbo daug, o pinigų mažai. Labiau apsimoka auginti grūdus ir juos parduoti. Su dabartine technika 100 ha pašėlių vienas žmogus gali apdirbti. Tai ir nebeaugina kiaulių. Nors toks ūkio modelis kaip mūsų, žiūrint valstybiškai, yra naudingesnis. Mes parduodame ne žaliavą, bet galutinį produktą. Mes kuriame darbo vietas kaime“, – kalbėjo V. Giedraitis.

MĒSINIŲ GALVIJŲ TURGELIUOSE NĖRA

Net ir šiais pertekliaus laikais yra ir daugiau maisto produktų, kurių trūksta. Vienas tokių – kokybiška mėsinių galvijų mėsa ir jos gaminiai. Mobiliuosiuose turgeliuose jų nėra, nors veiklos pradžioje buvo. Zarasų rajone per 100 galvijų auginantis Gintaris Petrėnas pasakojo, jog jiems važiuoti į turgelius nėra reikalo: „Šiaip ar taip, atsiranda papildomos išlaidos – reikia važiuoti,

samdyti žmogų, turėti šaldomas vitrinas. Mūsų produkciją pirkėjai pasiima iš kiemo“. Į kooperatyvą „Sartų lankų jautiena“, kuriam vadovauja G. Petrėnas, susibūrę 9 ūkininkai drauge užsako skerdimo paslaugas, turi cechą, jame mėsa išpjaustoma, samdo perdirbimo paslaugas, didžiąją dalį produkcijos realizuoja per internetu veikiančią užsakymų portalą „Kaimas į namus“.

KRIZIŲ NEJAUČIA

Lietuvos agrarinės ekonomikos instituto produktų rinkotyras skyriaus vadovas Albertas Gapšys negalėjo pasakyti, kokia dalis ūkių užsiima perdirbimu: „Kokia dalis rinkos tenka produktams, pagamintiems ūkininkų ūkiuose, niekas neskaičiuoja. Tema gera, bet informacijos apie tai nėra. Žinome tik, kad tas ar anas gamina, parduoda, informacija sklinda iš lūpų į lūpas. Nors tai, ką siūlo ūkininkai, yra sveikiausi produktai, nes yra trumpiausia tiekimo grandinė. Kol pienas patenka ant stalo, jis praeina ilgą pilstymo ir vežiojimo kelią, gamintojas yra priverstas dėti visokius priedus, kad tas produktas būtų saugus, atitiktų kokybės reikalavimus“.

Pasak specialisto, tie ūkininkai, kurie patys perdirba produktus, krizių nejaučia. Iki 1 t pieno per dieną perdirbantiems cechams maisto kontrolės institucijos supaprastino gamybos sąlygų reikalavimus, tačiau ne kiekvienas ūkininkas gali ir ne kiekvienas nori užsiimti pieno produktų gamyba. Lietuvoje veikia 40 tūkst. pieno ūkių, bet kokia jų dalis perdirba pieną, gamina pieno produktus, niekas negali pasakyti. Tie, kurie perdirba, nesiskundžia. Jų ir verslas geriau sekasi, ir vartotojai laimingesni. ■



DAUGIAU INFORMACIJOS

kaimasinamus.lt | beta.mobilusturgelis.lt | vmvt.lt

GARANTUOTA DEGALŲ EKONOMIJA ARBA GRAŽINSIME PINIGUS*

DEGALŲ GARANTIJOS PROGRAMA

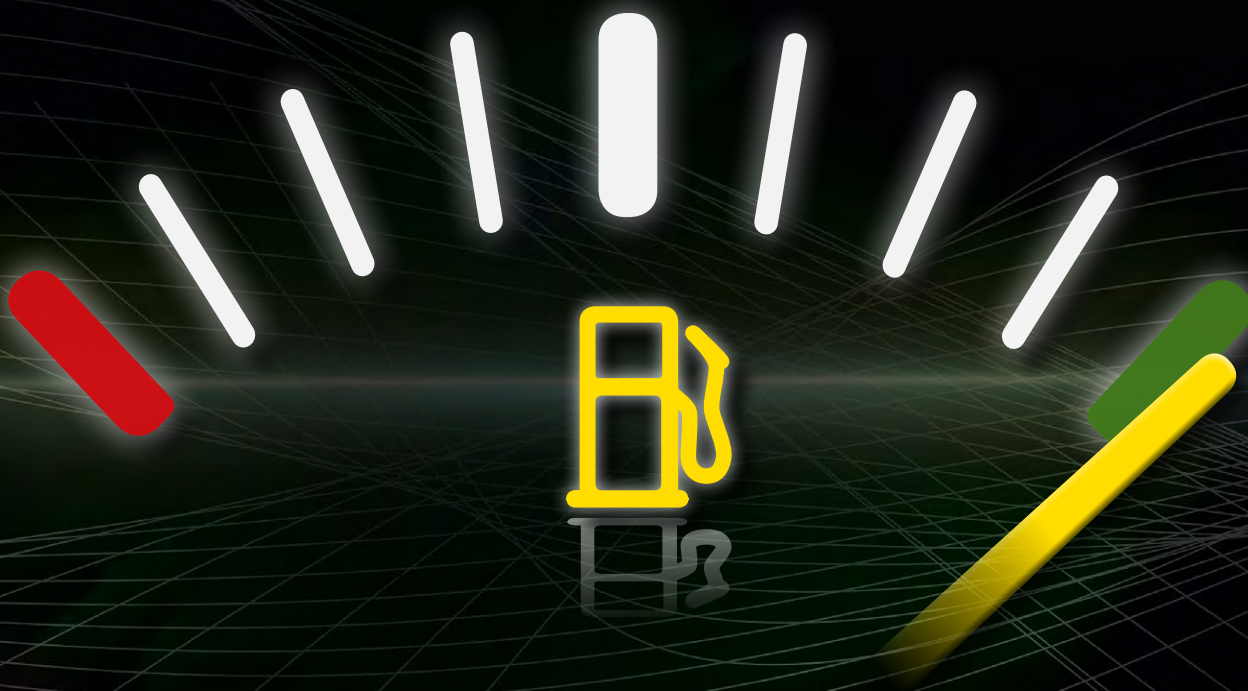
Suvartokite daugiau nei mūsų nustatytas suvartojimo lygis ir gražinsime jums skirtumą.

PREMIJA UŽ EKONOMIŠKUMĄ

Suvartokite mažiau nei mūsų nustatytas suvartojimo lygis ir sumokėsime jums dvigubai tiek, kiek sutaupėte.

6R (6 CILINDRŲ), 7R, 8R TRAKTORIAI

Degalų garantijos programa galioja 6R (6 cilindrų), 7R bei 8R serijų traktoriams ir taikoma tik transporto darbams.



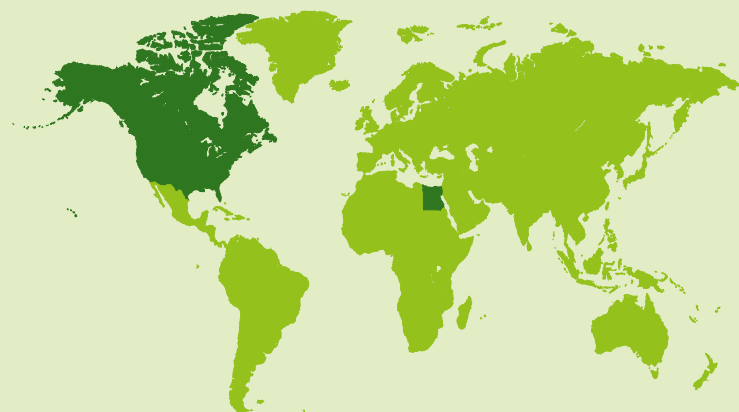
JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

**DEGALŲ GARANTIJOS PROGRAMA.
NUVEIKITE DAUGIAU. GARANTUOTA.**

* Ši programa, kurią siūlo tik dalyvaujantis John Deere atstovas, galioja nuo 2017 m. rugsėjo 1 d. iki 2018 m. spalio 31 d. visiems naujiems, prieš tai neeksploatuotiems 6R (6 cilindrų), 7R ir 8R serijos traktoriams, įsigytiems šiuo laikotarpiu. Norint dalyvauti programoje reikalinga registracija pas jūsų John Deere atstovą. Garantinė programa galioja tik transporto darbuose (greitis didesnis nei 20 km/val.) pagal „JDLink“ duomenis. Susisiekite su savo John Deere atstovu dėl detalesnės informacijos apie registraciją į programą.

PRANEŠIMAI IŠ UŽSIENIO



JUNGTINĖS VALSTIJOS

Savo išradimui finansuoti 2017 m. Matthew Rooda iš investuotojų surinko 1,3 mln. JAV dolerių. Jis sukūrė įtaisą, kuris neleidžia paršavedei užgulti ir mirtinai suspausti žinduklių. Šis reiškinys kelia nemažų problemų viso pasaulio kiaulių augintojams – vien tik Jungtinėse Valstijose 50 proc. atvejų jis būna ankstyvos paršelių mirties priežastis. Nešiojamas įtaisas analizuoja jų skleidžiamus garsus ir algoritmai nustato, ar tai tik paprastas žviegiškas, ar pagalbos šauksmas. Iš pradžių įtaisas trumpai suvibruoja – tai perspėjimas paršavedei. Paskui jis skleidžia lengvą elektros impulsą, kurio stiprumas sudaro 25 proc. nuotoliniu būdu valdomo šunų dresavimo antkaklio įtampos. Bandymai parodė, jog jau po pirmojo impulso trys ketvirtadaliai kiaulių atsistoja. O jei ir ketvirtas impulsas neduoda rezultato, tuomet aliarmuojamas darbuotojas. M. Rooda pripažįsta, kad galutinio vartotojo požiūris į šį įtaisą gali būti gana skeptiškas, nors jis ir sukurtas su veterinarų pagalba. Tačiau jo išvada: „Tikslas pateisina priemones“. Ką pasirinkti – lengvą elektros smūgį kiaulei ar kankinantį paršelio nugaišimą – tai M. Roodai nesudaro dilemos. Įtaiso prototipas kabinaamas ant diržo, o gatavas produktas, kuris Amerikos rinkoje pasirodys 2018 m. ir kainuos apie 1 200 JAV dolerių, prie gyvulio bus tvirtinamas pleistru. ■



KANADA

Augalus apsaugos vabzdžiai apdulkintojai – žada Kanados startuolis „Bee Vectoring Technology“ (BVT). Įmonė sukūrė vadinamąją skiepių talpyklą, pritvirtinamą prie bičių avilio dangčio. Skraidantiems pagalbininkams lendant iš avilio, ant jų plaukelių prikimba natūralaus pesticido miltelių. Šis pesticidas gaunamas iš vieno naudingo grybo ir, pasak BVT, vabzdžiams, auginamoms kultūroms bei žmonėms yra visiškai nekenksmingas. Nektarą rinkdamos bitės – arba kamanės – miltelius perneša ant augalų. Sistema bus naudojama visų pirma rapsams, saulėgrąžoms, pomidorams, obuoliams ir braškėms. Natūralus pesticidas apsaugos augalus nuo tokių kenksmingų grybinių ligų kaip pilkasis puvinys ir sklerotinizija, padidins augalų atsparumą bakterinėms ligoms bei stresui. Planuojama naudoti ir kitas natūralias veikliąsias medžiagas. „Ekologiniams ūkiams, be abejo, šis produktas taip pat tinka, tačiau mūsų svarbiausia tikslinė grupė yra tradiciniai ūkiai, siekiantys padidinti produktyvumą“, – sako įmonės vykdomasis direktorius Ashishas Malikas. 2016 m. atlikti bandymai parodė, jog derlius, nelygu kultūra, padidėjo nuo 8 iki 25 proc. Sveikų saulėgrąžų išaugo 43 proc. daugiau. Kultūroms, kurios paprastai apdulkinamos rankomis, vietoj pesticido miltelių talpyklon gali būti dedamos taip pat ir žiedadulkės. ■



EGIPTAS

Pasitelkęs naują, paprastą techniką, dr. Mohamedas El-Hagarey iš Dykumos tyrimų centro Kaire tikisi drastiškai sumažinti vandens poreikį ryžių auginimui. Daugiausiai iš visų Artimųjų Rytų šalių šios kultūros auginantis Egiptas tam sunaudoja per 40 proc. nacionalinių vandens išteklių. Dėl žemo Nilo vandens lygio bei pakilusios vidutinės temperatūros ryžių derliams iškilo pavojus. Paprastai ši vandenį mėgstanti grūdinė kultūra sodinama užliejamuose lygiuose laukuose. O dr. El-Hagarey naudoja platus skersmens lėkštinį plūgą, kuriuo išariamasi 20 cm gylio V formos vagos. Atstumas tarp vagų – taip pat 20cm. Ariant tuo pat metu mašina sėjami grūdai. Po to per drėkinimo sistemą vagos pripildomos vandens. Tad apsemti augalai gali ištiesi mėgautis tokiais privalumais kaip žemesnė temperatūra, apsauga nuo piktžolių bei pakankamas aprūpinimas vandeniu. Tuo tarpu vandens reikia dvigubai mažiau, o trąšų poreikis turėtų sumažėti 25 proc. Be to, pasak dr. El-Hagarey, bandymų metu buvo gautas 4,6 proc. didesnis derlius. Jei pavyktų sumažinti mašinos kainą – kuri šiuo metu yra perskaičiavus 4 300 € – ši technika padėtų smulkiems valstiečiams kovoti su klimato kaitos padariniais bei pasėkmėmis, kurias sukels upės aukštupyje planuojamos įrengti slėnių užtvankos. ■

ŪKININKAI – PRODUKCIJOS REALIZAVIMO EKSPERTAI

Nauji rinkos dalyviai ir įtaką darantys veiksniai bei didėjantis skaidrumas lemia tai, jog grūdų kainos gerokai stipriau svyruoja negu anksčiau. Todėl grūdus realizuojančiam ūkininkui svarbiausią reikšmę turi sėkmingas rizikos valdymas. *Olivia Cooper* ir *Adrien Leroy* šia tema kalbėjosi su grūdų augintojais ir rinkos ekspertais, kurie pasidalijo savo patirtimi bei davė naudingų patarimų.

Olafas Stammeris dar gana gerai prisimena tuos laikus, kai galėdavo didžiuotis pardavęs savo produkciją 15 centų brangiau negu kaimynas. Tai buvo maždaug prieš dešimtį metų. „Po 2007-2008 m. derliaus kampanijos kainoms pradėjus smarkiai svyruoti, man reikėjo šiek tiek laiko, kad prisitaikčiau prie esamos situacijos, – atvirai prisipažįsta ūkininkas iš Bad Schwartau, – taip pat ir šiandien vis dar tenka išmokti kai ką nauja.“ Kad būtų paprasčiau įsigyti gamybos priemonių bei lengviau parduoti pagamintą produkciją, šeimos ūkis su trimis grūdus auginančiais kaimynais sudarė komanditinę ūkinę bendriją, kurioje dirbama iš viso 720 ha žemės bei galima sandėliuoti 5 000 tonų grūdų. Už grūdų realizavimą atsakingas ponas O. Stammeris.

PRISITAIKYTI PRIE IŠSKIRTINIŲ METŲ SĄLYGŲ

Šiandien jis laikosi apsidraudimo nuo rizikos strategijos, tačiau pasilieka sau taip pat ir optimizavimo galimybių. „Tik pradėjęs užsiimti realizavimu, grūdus parduodavau labai stambiomis partijomis. Vėliau pasirinkau kitokį būdą: ėmiau produkciją skirstyti į kuo daugiau dalių. Tad pasitaiko, kad kviečius parduodu per 10 ar 12 etapų. Šitaip jaučiuosi saugesnis ir galiu geriau stebėti rinką. Tuo tarpu, jei produkciją parduodu ketvirtadaliais, o rinkos kaina tiesiog po kiekvieno pardavimo pakyla, vadinasi, rizikuoju, jog susumuojant rezultatus teks konstatuoti, kad produkciją realizavau gana blogai.“ Olafas Stammeris bendradarbiauja su šešiais vietiniais žemės ūkio produkcijos supirkėjais. Sutartys sudaromos jau pavasarį, tačiau didžioji javų dalis parduodama už fiksuotą kainą laikotarpyje nuo gruodžio iki kito derliaus. „Sunkumas tas, kad vis pasitaiko naujų situacijų bei išskirtinių metų. Todėl svarbu sugebėti tinkamai reaguoti bei prisitaikyti prie pasikeitusių sąlygų.“

396 mln. t:
bendra pasaulinės grūdų
prekybos apimtis 2016 /
2017 m.

Ponas O. Stammeris pabrėžia, kad realizuoti grūdus ūkininkams tapo gerokai sudėtingiau, pavyzdžiui, dėl to, kad būtina sudarinėti išankstinius rinkos sandorius. Dar ne taip seniai gamintojo užduotis buvo „rūpintis vien tik savo laukais ar gyvuliais“, tuo tarpu šiandieninės sąlygos reikalauja stebėti situaciją pasaulyje, toli peržengiant savo profesijos horizontus. Pasak Olafo Stammerio, ūkininkas turėtų domėtis ne tik pasaulio sandėliuose sukauptomis atsargomis, auginamų kultūrų būkle, valiutos kursais bei gamybos priemonių kainomis, bet ir „neišeisti iš akių politinių procesų“, kadangi kitame Žemės pusrutulyje vykdoma protekcionistinė politika gali daryti tiesioginį teigiamą arba neigiamą poveikį Paryžiaus MATIF ateities sandorių biržai.

JOKIŲ SPEKULIATYVIŲ SVARSTYMUŲ

Už 200 km toliau į rytus ūkininkaujantis Rolandas Marschas prekiauja savo abiejų sūnų užauginta produkcija. Vienas iš jų netoli Jarmeno, Meklenburgo-Pomeranijos žemėje, 1 450 ha plote augina javus, rapsus ir cukrinius runkelius, o kitas turi



» Tikėtis visus 100 proc. produkcijos parduoti už aukščiausią kainą būtų pernelyg spekuliatyvu.«

Roland Marsch



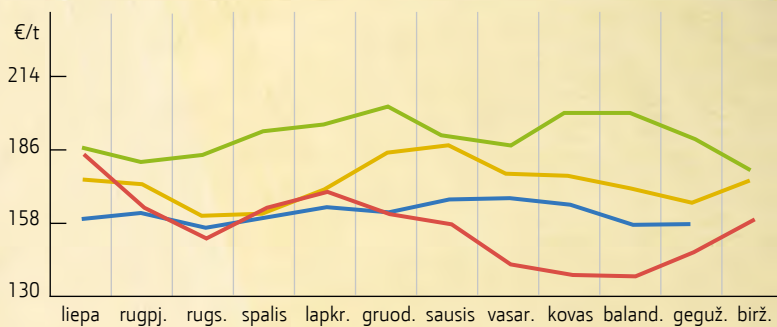
» Vis pasitaiko naujų situacijų bei išskirtinių metų.« *Olaf Stammer*



» Negalima apsvaigti iš laimės nuo aukštų kainų.« *Éric Collot*

KVIEČIŲ KAINŲ RAIDA

2013-2017 m., Roueno jūrų uostas (Prancūzija)



— 2013/14
— 2014/15
— 2015/16
— 2016/17

128 €/t: kviečių kainų svyravimai Roueno jūrų uoste nuo 2013 iki 2017 m.

1 400 ha ūkį Estijoje. „Visada sudėtinga nuspėti rinkos vystymosi tendencijas, – pastebi ūkininkas, šešerius metus dirbantis grūdų realizavimo versle, – aš vadovaujuosi šūkiu: jei kainos palyginti su praėjusiais metais santykinai neblogos, reikia parduoti, – ir parduoti mažais kiekiais. Tikėtis visus 100 proc. produkcijos realizuoti už aukščiausią kainą būtų pernelyg spekuliatyvu.“

Kaip pavyzdį R. Marschas pamini 2015-2016 m. kampaniją, kurios metu – priešingai, negu buvo tikėtasi – grūdų kainos nepakilo, ir R. Marschas didžiąją derliaus dalį turėjo realizuoti rinkai smunkant, tik kai kada pasinaudodamas trumpalaikiu kainų pakilimu. Vykstant pasaulinės rinkos nuosmukiui, pasitelkus šią strategiją, jam pavyko iš nepalankios situacijos išgauti naudos, kiek buvo įmanoma. „Norint sėkmingai realizuoti produkciją, reikia turėti ir drąsos – veikti ryžtingai, net jei kaina tapęs iš pirmo žvilgsnio ir netenkina.“

Be to, Rolandas Marschas pabrėžia, jog kiekviena strategija privalo atsižvelgti į ūkio vidaus organizacinę struktūrą tam, kad būtų rentabili. „Mes sudarome daug sandorių, tačiau stengiamės, kad kiekvienas produktas turėtų vieną pirkėją, – taip galime geriau racionalizuoti tiekimo išlaidas. Būtina optimaliai naudoti žmogiškuosius bei materialiuosius išteklius, kas taip pat yra ir realizavimo proceso dalis. Jei pirkėjas perka didesniais kiekiais, parodome lankstumą, derėdamiesi dėl nustatytų žemutinių ir aukštutinių kokybės parametrų ribų.“

UŽSIBRĖŽTI AIŠKŲ TIKSLĄ

„Kiekvienas ūkininkas privalo rasti sau tinkamiausią sprendimą“, – pastebi Patrickas Bodié, Prancūzijos Aube departamento Žemės ūkio rūmų tarnybos „Mes Marchés“ (liet. „Mano rinkos“) vadovas. Pavyzdžiui, jei ūkininkui aišku, kad jis sunkiai orientuojasi produkcijos realizavimo srityje ir nesugeba daryti teisingų sprendimų, tuomet jam bus paprasčiau parduoti grūdus tiesiogiai savo kooperatinei bendrovei, negu sudarinėti ateities sandorius. „Šiuo atveju realizavimą jis gali pavesti supirkėjams, prekiaujantiems žemės ūkio produktais ir reikmenimis.“ Ponas P. Bodié pabrėžia taip pat ir tai, kad reikėtų riboti informacijos rinkimo laiką, norint nepaskęsti duomenų jūroje. „Kai nuolat besikeičiančių duomenų per daug, sumažėja gebėjimas veikti.“

Patrickas Bodié komentuoja toliau: „Priešingai plačiai paplitusiai nuomonei, norint sėkmingai realizuoti produkciją, nereikia

turėti specialiųjų žinių. Tiesa, būtina išmanyti rinkos dėsnius bei produkcijos realizavimo instrumentus, tačiau visų pirma svarbu aiškiai numatyti strategiją ir tikslus.“ Būtina vesti tabeliarinę duomenų apžvalgą, kurioje atsispindėtų fiksuotomis išlaidomis ir tikėtinomis pajamomis pagrįstas realizacijos slenkstis bei ūkio pardavimo ir pirkimo kainų istorija. Priklausomai nuo iškelto tikslo (pvz., apsidraudimas nuo rizikos arba optimizavimas), tokia strategija numato tolesnių kampanijų etapus. „Reikia įstengti pažvelgti į ateitį ir planuoti kainas dvejimėms metams.“

SUGEBĖTI NAUDOTIS SKAIČIAIS

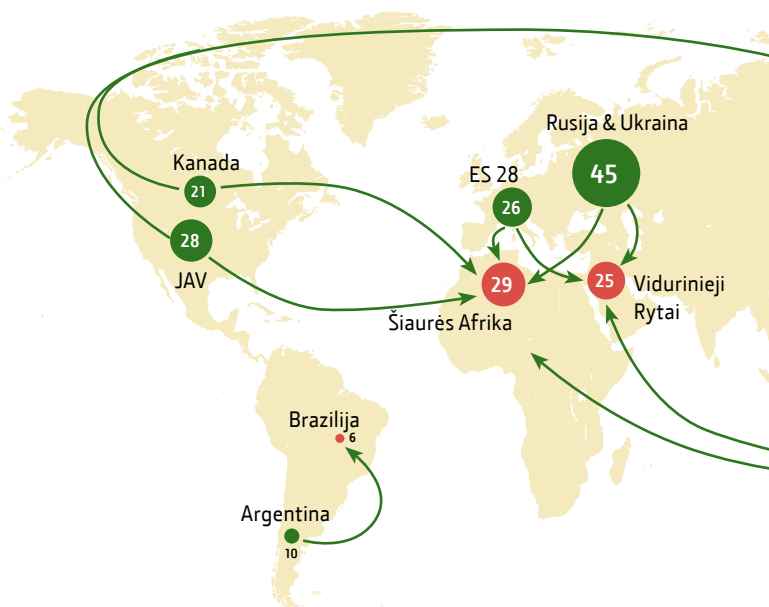
Éricas Collotas savo 112 ha augalininkystės ūkyje prie Prunay-Belleville, Aube departamente, auginą kviečius, vasarinius miežius, runkelius, liucerną, lęšius bei gydomąsias žoleles. Jo nuomone, veikiant sudėtingiems rinkos mechanizmomams, svarbu laikytis paprasto ir efektyvaus būdo. „Realizuojant produkciją, sunkiausia nutaikyti tinkamiausią laiką. Negalima apsvaigti iš laimės nuo aukštų kainų. Aš paprastai orientuojuosi pagal savo trejų paskutinių metų pardavimo kainų vidurkį ir parduodu, kai siūloma kaina viršija šį vidurkį. Darydamas prielaidą, jog mano pastarųjų metų sąnaudų ir struktūrinių išlaidų santykis išliko maždaug toks pat, apskaičiuoju gautų kainų pagrindu pasiektą rentabilumą.“

Ponas E. Collotas, gaunantis labai stabilius kviečių derlius ir pats sandėliuojantis didžiąją jų dalį, parduoda grūdus tik už



KAINOS PRIKLAUSO JAU NE VIEN NUO ORO SĄLYGŲ

PASAULINĖ GRŪDŲ PREKYBA
2016 / 2017 M., MLN. T.



fiksuotą kainą. Apie 12 metų jis prekiauja ateities sandorių rinkoje bei superka išankstinių sandorių sutartis, siekdamas pasipelnyti iš kylančių kainų. Šios rūšies prekybai jam beveik visiška nereikalinga partnerių pagalba, kadangi jis rinkoje turi nuosavą sąskaitą.

„2016 m. iš anksto pardaviau 60 proc. būsimąjį kviečių derliaus, kadangi nepalankūs ekonominiai veiksniai leido prognozuoti, jog kainos kris. Galiausiai dėl labai blogų orų šie 60 proc. tarsi ir buvo visas nuimtas derlius.“ Nuojauta É. Collotui padėjo pasipelnyti iš šios sunkios situacijos – grūdus jis pardavė už vidutiniškai 170 €/t grynąją kainą. Nepaisant dėl sumažėjusių kviečių derlių patirtų pajamų nuostolių, gavęs šią sumą ir pajvairinės gamybą, ūkis per 2016-2017 m. sezoną jau galėjo užsitikrinti kuklų pelną. Be to, 2017 m. derlių É. Collotas apdraudė nuo galimų nuostolių. „Pastarųjų metų orų fenomenų pasekmė ta, kad tapo sunkiau numatyti grūdų kiekius, proteinų dalį juose, grūdų specifinį svorį ir kritimo skaičių pagal Hagbergą. Kad užsitikrintume pelną, turime sugebėti kuo geriau valdyti ir kitus svarbius veiksnius: pirma, kainas, o, antra, visus ekonominius rodiklius, tam pasitelkę griežtą išlaidų kontrolę.“

RIZIKA IR GALIMYBĖS

Nežiūrint rinkos nuspėjamumo, kaip pabrėžia Patrickas Bodie, ji gali atlikti ir reguliavimo funkciją. Jis nustatė, jog „mokymų, supažindinančių su šiais esminiais dalykais, poreikis auga“, – tai

jis laiko įrodymu, kad ūkininkai šį faktą labai gerai įsisąmonino. 2010-2016 m. Aube departamento Žemės ūkio rūmų atliktų tyrimų duomenimis, pardavimo kaina yra pirmasis veiksnys, darantis įtaką pelno maržai. Kiti svarbūs veiksniai – kaštų ir derlių optimizavimas. Pastaraisiais metais prekybos sąlygos tapo gero-kai palankesnės ūkininkams, kurie patys realizuoja produkciją. Kartu vis daugėja pagalbinių priemonių, padedančių rasti rinkos sprendimą. Visos šios galimybės padės ūkininkui, esant nepalankioms rinkos sąlygoms, užsitikrinti pajamas bei investuoti arba taupyti. „Net ir smarkūs kainų svyravimai duoda kai ką teigiama, – pabrėžia Patrickas Bodie, – paprastai jie laikomi rizika, o, antra vertus, suteikia ir tam tikrų galimybių.“ ■

257 mln. t:
numatomos pasaulinės
kviečių atsargos 2017/18 m.

Kaip šiuo metu atrodo tarptautinė grūdų rinka ir kokių jos vystymosi tendencijų reikia tikėtis netrumpalaikėje perspektyvoje? „Rusijos, Ukrainos ir Rytų Europos šalių dominavimas šioje srityje didėja“, – komentuoja Jackas Wattas, Britų žemės ūkio ir sodininkystės plėtros valdybos (AHDB) analitikas. Be to, į rinką veržiasi Lotynų Amerika, skatinama gausėjančių investicijų bei leidimo auginti genetiškai modifikuotas veisles. JAV ir Europos vaidmuo ir toliau svarbus, tačiau kova dėl rinkos smarkėja. Iš ES valstybių nemažą pažangą padarė Lenkija, Rumunija ir Bulgarija. 2016-2017 m. kampanijos metu ypač stambiais grūdų eksportais (5 mln. t) į ne ES šalis pasižymėjo Rumunija, kuri užėmė 3-ąją vietą po Prancūzijos ir Vokietijos.

Iki šiol vos saujelė valstybių, stambių eksportuotojų, aprūpina pasaulį grūdais. Tuo tarpu šalių importuotojų grupėje – gerokai didesnė įvairovė. „Pagrindinės rinkos yra Šiaurės Afrikoje. Viduriniai Rytai ir Saudo Arabija priklauso besivystančiųjų rinkų. Ypač Saudo Arabija, įsiveždama daugiau grūdų, siekia išsaugoti savo vandens išteklius“, – toliau dėsto Jackas Wattas. Taip pat ir Azijoje paklausa didėja, augant viduriniajam visuomenės sluoksniui bei įsigalint vakarietiškiems mitybos įpročiams.

Akivaizdu, jog orai yra svarbiausias veiksnys, nuo kurio priklauso grūdų prekyba, tačiau vis didesnę įtaką čia daro ir politiniai sprendimai.

„80 proc. Didžiojoje Britanijoje sėjamų grūdų iki šiol buvo skirti eksportui į ES valstybes. Tačiau įvedus mokesčius ir privalomuosius gamybos standartus, Britanijai išstojus iš Sąjungos, prekių srautai tikriausiai labiau nukryps į ne ES valstybes.“ O mokesčių lengvatos bei genetiškai modifikuotų produktų įstatymo sušvelninimas galėtų atverti Britanijos rinką eksportams iš Ukrainos ir JAV; tuo tarpu JAV protekcionistinės priemonės stabdo Tarptautinės bei Ramiojo vandenyno regiono laisvosios prekybos sutarčių sudarymą.

Pastaraisiais metais Kinijoje milžiniškai išaugo pašarinių grūdų paklausa. Reikia pastebėti, kad „pasaulio pajėgumai didinti gamybą, siekiant patenkinti Kinijos poreikius, buvo nepakankamai įvertinti.“ Beje, kinai taip greitai ir sėkmingai sugebėjo apsirūpinti patys, kad gamybą jiems teko net stabdyti, kadangi sandėliuose susikaupė milžiniški kiekiai kukurūzų grūdų. „Spėjama, kad Kinijos sandėliuose sukaupta 40-50 proc. pasaulinių kviečių grūdų atsargų. Tačiau tai nepatvirtinti duomenys.“ Trumpai tariant, paklausa Kinijoje, ko gero, ir toliau augs, tačiau dėl šalies politikos neskaidrumo ją bus sunku įvertinti.

Kas dėl grūdų gamybos, tai Rusija bei Brazilija ir toliau bus pagrindinės augintojos. „Jų gamybos pajėgumai gerokai išaugo. Tačiau nepakankamai investuojama į grūdų išvežimo infrastruktūrą, dėl ko kyla transportavimo nesklaidumų bei vėlavimų.“ Turint galvoje santykinai žemas dabartines kainas, sunku tikėtis, kad greitai metu bus skirta investicijų šioms infrastruktūroms modernizuoti. „Manau, jog augimo tendencija Rusijoje ir toliau tęsis. Tiesa, čia reikia pastebėti, kad Rusijos žemės ūkio gamintojams pastaruoju metu neteko patirti žymesnių meteorologinių kataklizmų. Tačiau žemyninio klimato sąlygomis jų visada galima tikėtis.“





„ŪKININKAS PRIVALO ŽINOTI, KAIP VEIKIA ATEITIES SANDORIŲ RINKA.“

Janas Petersas yra informacinės tarnybos *agrarfax.de* įkūrėjas bei leidėjas, žemės ūkio žurnalo korespondentas, kasdien tiekiantis aktualią informaciją agentūroms: Hamburgo *Reuters*, Londono *Dow Jones Newswire* bei Frankfurto *Vereinigte Wirtschaftsdienste* (VWD).

Arimai: *Kodėl profesionalus grūdų realizavimas ūkininkui tampa vis svarbesnis?*

Janas Petersas: Ūkininkui darosi vis svarbiau grūdus parduoti tinkamu laiku. Tik tokiu atveju jis galės ūkiniais metais gauti kuo didžiausią pelną. Orų prognozės bei pranešimai apie kitus įtaką darančius veiksnius, taigi ir apie pasiūlą, lemia kainų lygį. Statistiniai duomenys apie grūdų išteklius sandėliuose, apie svarbių valstybių pirkėjų paklausos elgesį bei tai, kaip į jį reaguoja spekuliantai, dideliu mastu apsprendžia kainas. Be to, kainos nemažai priklauso ir nuo valiutų kursų keitimosi bei transportavimo išlaidų.

Ar šie veiksniai vienodai galioja visose ES šalyse, ar yra skirtumų?

Iš esmės kainų nustatymo mechanizmai yra vienodi visoje Europoje. Javų augintojai orientuojasi pagal Paryžiaus EURO-NEXT (MATIF) prekių biržą, kurioje sudaromi išankstiniai sandoriai. Tai svarbiausia birža Europoje, pagal kurią nustatomos gamintojų kainos kiekvienoje Europos šalyje. Iš žemės ūkio produktų MATIF biržoje daugiausiai prekiaujama kviečiais ir kukurūzais, tačiau taip pat nemažas dėmesys skiriamas ir rapsų kainoms.

Kokius tris svarbiausius dalykus privalo žinoti ūkininkas, norėdamas sėkmingai realizuoti produkciją?

Pirmiausia ūkininkas turi gerai suvokti, kas yra ateities sandorių rinka. Štai, pavyzdžiui, šiandien už kviečius, jei jie tiekiami nedelsiant, mokama viena kaina; kita – už būsimą rugpjūčio derlių; o kviečių, kurie bus parduodami lapkričio ir 2018-ųjų vasario mėnesiais, kainos – vėlgi skirtingos. Kainas sekančiam ūkininkui patartina parduoti derlių dalimis, kainoms kas kartą pasiekus aukščiausią lygį.



» Paryžiaus MATIF birža yra pagrindinė prekių birža Europoje, pagal kurią orientuojasi gamintojų kainos kiekvienoje Europos šalyje.«

Jan Peters

Antra, grūdus parduodantis ūkininkas turėtų vadovautis rinkos nuotaikomomis. Pvz., eksportas pagyvėja, Alžyriui ir Egiptui superkant Vokietijoje didelius grūdų kiekius, ir paklausa išauga. Tuomet patartina, kad naudodamasis šia pakilimo nuotaika, ūkininkas realizuotų kuo daugiau produkcijos.

Trečias dalykas, kurio ūkininkas privalo neišleisti iš akių, – tai premijų dydis, kitaip sakant, skirtumas tarp biržos nustatyto kurso ir valiutos kurso jūrų uoste. Jei jūrų uoste mokama daugiau už MATIF biržos nustatytą kainą, – tai ženklas ūkininkui, kad reikia parduoti. Tokiais atvejais prekiautojai nusiteikę daugiau pirkti, ir premijos užtikrina ūkininkui pelną.

Tačiau pagrindinė pelningo grūdų realizavimo sąlyga – tai turbūt būtų sandėliavimo galimybės?

Visiškai teisingai. Jei ūkininkas grūdus sandėliuoja pats, jis gali palyginti įvairių prekybos partnerių kainas ir pasirinkti geriausią pasiūlymą. Realizuojant produkciją, tai jam suteikia didesnę veiksmų laisvę. O grūdus sandėliuodamas pas prekybos partnerį, jis yra daugiau ar mažiau priverstas šiuos jam ir parduoti. Tačiau sandėliuoti pas supirkėją paprastai pigiau, negu pasistatyti nuosavą sandėlį.

Kiek nuo ūkio stambumo priklauso produkcijos realizavimo strategija ir kada apsimoka kreiptis į išorinius konsultantus?

Ūkio dydis ar produkcijos kiekis, kurį jis gali pasiūlyti rinkai, nedaro įtakos norimoms kainoms. Tai reiškia, kad 100 ha ūkis gauna ne blogesnes kainas negu 4 000 ar 5 000 ha dydžio ūkis.

O parama iš išorės ypač padėtų smulkiems bei vidutiniams ūkiams rasti teisingus sprendimus, pasirenkant geriausią pardavimo laiką.

Kokį vaidmenį atlieka nuojauta, priimant pardavimo sprendimus?

Visiems aktyviems agrarinių rinkų dalyviams reikalingos kainų prognozės, be kurių neapsieinama ieškant sistemingų sprendimų. Tik šitaip įmanoma pasirinkti optimalų pardavimo laiką sezono metu. Iš principo patartina grūdus ir aliejinių kultūrų sėklas pagal išankstinius sandorius pardavinėti dalimis – tris keturis kartus per metus. Tokiu būdu paprastai pasiekiamas didžiausias įmanomas kainų lygis.

Tačiau intuicijos jausmas priimant sprendimus, be abejo, irgi pakankamai svarbus. O šį jausmą sustiprinti padės rinkos nuotaikos, paklausai didėjant. ■

Kalbino: Steven Roller

AUTOMATIZUOTAS KOMBAINAS S700

AUTOMATIZUOTAS ... Visiškai naujas modelis S700 – automatizuotas kombainas. Jame sutelkta visa mūsų kaip didžiausio pasaulyje kombainų gamintojo patirtis. Šis modelis – mūsų inžinierių ir klientų bendro darbo rezultatas, tikra produktyvumo, grūdų kokybės ir derliaus nuostolių revoliucija. Kaip W ir T serijos kombainuose, šiame galite džiaugtis ypač daug išskirtinių automatinėsių funkcijų.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



PRODUKTYVUMAS = MAŠINA + TECHNINĖ PRIEŽIŪRA

Tam, kad derliaus nuėmimas vyktų sklandžiai, reikalingos patikimos ir galingos mašinos bei pirmarūšis techninės priežiūros organizavimas. *Autorius: Steven Roller*

Rinkai pristatyta John Deere nauja – automatizuotų – kombainų serija S700. „Remdamiesi gerai išbandytos S600 serijos pagrindu, sukūrėme naujus optimizuotus modelius, kad būtų įmanoma javus ir grūdinius kukurūzus pjauti visiškai automatizuotai“, – pabrėžia Carstenas Heftrigas, John Deere kombainų specialistas.

Pradėdamas darbą, operatorius optimizuoja visus nustatymus, tokius kaip grūdų kokybė, nuostolių norma, priemaišų kiekis ir t. t. Po to antros kartos integruota kombaino reguliavimo sistema (*Integrated Combine Adjustment, ICA2*) automatiškai priderina pjovimo ir valymo parametrus tam, kad įvesti nustatymai išliktų pastovūs. Grūdų ir varpų perkūlimo elevatoriuose įmontuotos skaitmeninės vaizdo kameros nuolat fiksuoja sužalotų grūdų bei priemaišų kiekį ir realiuoju laiku automatiškai reguliuoja nustatymus. „Išgirdę, jog svarbūs kombaino nustatymai reguliuojami automatiškai, kai kurie klientai sureaguoja šiek tiek skeptiškai. Tačiau patys pavairavę ir įsitikinę, jog *ICA2* sistema pastoviai užtikrina aukštą grūdų kokybę, lieka sužavėti“, – sako Wolfgan-

gas Braunas, John Deere prekybos partnerio „LV Windsbach“ kombainų specialistas. „Bet kuriuo atveju abiejų skaitmeninių kamerų rodomas vaizdas susilaukia nemažai pritarimo, nes taip galima kontroliuoti kūlimo rezultatus, kombainui važiuojant.“

INDIVIDUALI VAIRUOTOJO KABINA

S700 serijos kombainų kabinose taip pat įvyko dideli pokyčiai. Visų pirma paminėtina nauja *CommandPRO* vairalazdė su septyniais atskirai programuojamais mygtukais, taigi vairuotojas gali pagal savo poreikius nustatyti jam svarbiausias funkcijas. Ergonomiško dizaino naujos vairalazdės jungikliai lengvai pasiekiami. Pasak Marco Ducrocqo, John Deere įgaliotojo atstovo „PM Pro“ Šiaurės Prancūzijoje kombainų specialisto, *CommandPRO* gerokai padidina vairavimo patogumą ir efektyvumą. „Klientams patinka naujas vairalazdės dizainas, ji patogi suimti ir nuo jos nebereikia nukelti rankos.“ Taip pat ir *GSD 4600* monitorius nemažai pasikeitė – jis veikia kaip mobilusis prietaisas, turintis liečiamąjį ekraną su įdiegta braukimo funkcija, kuri leidžia sklaidyti meniu

S700 – PAGRINDINIAI POŽYMAI

- Automatizuota derliaus nuėmimo technika
- Nauja *CommandPRO* vairalazdė
- Naujas *GSD 4600* monitorius



HARVEST PROMISE* (DERLIAUS GARANTIJA)

Sąlygos

- Atlikta specialistų patikra *ExpertCheck*
- Atliktas rekomenduojamas remontas
- Kombainas ne senesnis kaip 7-erių metų

Įsipareigojimas

- Atsarginių dalių užsakymas 24 val. per parą
- Nemokama pakaitinė derliaus nuėmimo mašina

* Tik pas dalyvaujančius įgaliotuosius atstovus

- 1 Integruota kombaino reguliavimo sistema (*Integrated Combine Adjustment, ICA*) padeda mašinos pajėgumą išnaudoti 20 proc. efektyviau.
- 2 Naujas *GSD 4600* monitorius turi liečiamąjį ekraną su braukimo funkcija, leidžiančią vartyti puslapius, o ekrano turinys kaitaliojamas pagal operatoriaus poreikius.
- 3 Ergonomiškas dizainas ir iki septynių individualiai programuojamų mygtukų – naujoji vairalazdė *CommandPRO* didina vairavimo komfortą ir produktyvumą.

» LVA parama labai svarbi, nes ji mūsų kombainams padeda išvengti prastovų.«

Matthias Cosmus



» Derliaus sezono metu sandėliuose sukupiame daugiau atsarginių dalių.«

Nico Schellhase, LVA



» Ištisę dienų „Team3 Services“ mums leido dirbti su jų kombainu, kad kompensuotume prarastą laiką.«

Philippe Deloraine



» Atsargines dalis kaupiame aštuoniuose vietiniuose filialuose ir dar turime du centrinius sandėlius.«

Florent Pégard, Team3 Services



puslapius. Be to, ekrano turinį galima pritaikyti operatoriaus poreikiams. „Tai svarbus patobulinimas, palyginti su senuoju monitoriumi. Pagerėjo įskaitomumas, šis prietaisas daug intuityvesnis, vadinasi, ir lengviau valdomas. Visi klientai, su kuriais teko važiuoti naujuoju kombainu, pritaria, kad ir meniu navigavimas per vairalazdę yra praktiškas dalykas“, – pasakoja Maximilianas Stautzas, naująjį S790 serijos modelį jau pademonstravęs nemažam klientų būriui Šiaurės Rytų Vokietijoje.

JOKIŲ PRASTOVŲ

Tačiau per darbymetį laukuose net geriausia mašina gali susidurti su sunkumais. Tada ūkininkui prireikia patikimo techninės pagalbos specialisto, kuriuo jis gali visiškai pasikliauti. Du žemiau pateikiami pavyzdžiai gerai iliustruoja, kad John Deere ir jo įgaliotieji atstovai siūlo būtent tai – tikrą pagalbą javapjūtės metu.

PIRMAS PAVYZDYS

Vieta: Rytų Vokietija, netoli Magdeburgo. **Klientas:** Harslebens žemės ūkio kooperatyvas („Harleb“), dirbamos žemės plotas apie 6 000 ha. **Problema:** vieną šeštadienio popietę į kviečius pjaunantį S685 serijos kombainą pateko didelis akmuo, kuris smarkiai apgadino nuožulnųjį transporterį ir tiekimo būgną. **Sprendimas:** vos per kelias valandas „LV Altenweddingen“ (LVA) filialo techninės priežiūros specialistai įvertinę padarytą žalą, nugabeno mašiną į dirbtuves ir pradėjo remontą. „Esame vienas iš dvylikos John Deere regioninių atsarginių dalių logistikos centrų Vokietijoje



jeje ir derliaus sezono metu paprastai padidiname savo atsargas. Taigi nedelsdami galėjome pradėti remontą ir sekmadienio popietę kombainas sugrįžo į laukus“, – pasakoja Nico Schellhase, LVA atsarginių dalių realizavimo skyriaus vedėjas. Tiesa, klientas negalėjo sau leisti delsti nė valandėlės, todėl, kol jo mašina buvo remontuojama, LVA tiesiog jam paskolino S670 serijos kombainą. „Trijuose skirtinguose baruose naudojame iš viso devynis kombainus, kuriais per dieną nupjauname 200-300 ha. Taigi LVA parama, žinoma, mums svarbi, ji padeda išvengti prastovų“, – komentuoja Matthiasas Cosmusas, Harslebens žemės ūkio kooperatyvo technikos skyriaus vadovas.

ANTRAS PAVYZDYS

Vieta: Šiaurės Prancūzija, Somme departamentas. **Klientas:** Deloraine'ų šeimos ūkis, 400 ha dirbamos žemės. **Problema:** T660 serijos kombainui sekmadienio popietę nuimant derlių, sugadinama kabelių sistema. **Sprendimas:** klientas kreipiasi į John Deere įgaliotąjį atstovą „Team3 Services“; neilgai trukus technikai atvyksta į vietą ir pradeda remontą. Kai kitą rytą vis dar neaišku, kada mašina bus sutaisyta, „Team3 Services“ ūkininkams pasiūlo pakaitinį kombainą.

„Tuo tarpu mums tik išvažiavus juo į laukus, technikų komanda kaip tik baigė suremontuoti mūsų kombainą, – prisimena Philippe'as Deloraine'as, – tačiau kadangi praradome ištisą javapjūtės naktį, „Team3 Services“ leido mums naudotis jų mašina dar ir visą dieną, kad kompensuotume prarastą laiką.“ P. Deloraine'as pabrėžia, jog itin svarbu turėti patikimą įgaliotąjį atstovą: „Juk visi žinome, kad jokia mašina neveikia amžinai be problemų. Todėl labai svarbu šalia turėti partnerį, kuris suteiktų įvairiapusę pagalbą. „Team3 Services“ tai atlieka puikiai.“

„Atsargines dalis sandėliuojame aštuoniuose vietiniuose filialuose ir dar turime du centrinius sandėlius, – pasakoja Florentas Pégardas, „Team3 Services“ klientų aptarnavimo skyriaus vedėjas, – mums pažadėjus suteikti ūkininkui techninę pagalbą javapjūtės metu (žr. viršuje), John Deere padeda parūpinti atsarginių dalių, kurios garantuotai pristatomos kiekvieną rytą, taip pat ir sekmadieniais, jeigu buvo užsakytos iš vakaro.“ ■

ŽEMĖS ŪKIS IR MOKSLAS



SLANKIOJANTYS DUOMENŲ RINKIMO ROBOTAI

Ant vielų pakabinti robotai, primenantys medžiuose gyvenančius atogrąžų miškų gyvūnus tinginius, slankioja virš dirbamo lauko nuo vienos augalų eilės prie kitos. Išvydęs tokį vaizdą, nejučia pagalvoji: ko gero, galima rasti ir praktiškesnių agronominių duomenų rinkimo būdų. O štai prof. Jonathanas Rogersas iš JAV Džordžijos universiteto kuria jau antrąją šių robotų kartą – pirmoji buvo sėkmingai išbandyta 2016-ųjų vasarą viename sojų lauke. Mokslininko tikslas – sukurti nebrangų „kartu su augalais gyvenantį prietaisą“, kuris ilgesnį laiko tarpą paliktas laukuose atliktų tikslingus matavimus ir būtų tinkamas augalų apsaugos bei tręšimo priemonėms. „Važinėjantys robotai ar dronai per ilgesnį laiką reikalauja nemažų energijos sąnaudų. O mūsų siūlomas metodas yra palyginti ekonomiškas ir patikimas“, – teigia J. Rogersas. Išilgai lauko įtemptamos lygiagrečios vielos, ant kurių pakabinamas robotas. Pirmyn ir atgal jam slankioti padeda žnyplės, kuriose įmontuoti jutikliai. Norint aprėpti visą lauką ir surinkti duomenis, pvz., apie augalų sveikatą ar vandens deficito stresą, reikėtų ne vieno tokio roboto. Žnyplėmis būtų įmanoma atlikti taip pat ir kitas užduotis, pvz., imti derliaus bandinius. „Čia glūdi gausybė galimybių – daugelio iš jų mes dar nuodugniai neapsvarstėme.“ ■

SĖLENOS – VERTINGA ŽALIAVA

Švedijos mokslininkai sukūrė perdirbimo būdą, kuris leidžia panaudoti sėlenas kaip žaliavą bioplastikui ir medikamentams gaminti. Sėlenos, javų grūdų išorinis sluoksnis, pagrinde naudojamos gyvulių pašarams, tad sukuriama pridėtinė vertė yra maža. Tuo tarpu jose yra polisacharidų, pasižyminčių įdomiomis oksidacija stabdančiomis savybėmis, kurios prarandamos, taikant dabartinius ekstrahavimo būdus. Pasitelkus naująjį metodą, gaunamos molekulės, kurios tuo pat metu gali atlikti dvejopą sintetinių medžiagų struktūrinių elementų ir antioksidantų funkciją. „Iš šios žaliavos galima gaminti, pvz., maisto pramonei skirtas ‚aktyvias‘ plėvelės mėšai ar vaisiams pakuoti, kurios stabdo produkto oksidavimąsi, t. y. parudavimą, taip pat natūralius maisto tirštiklius, turinčius sveikatai naudingų savybių“, – pasakoja dr. Andrea Ruthes iš Stokholmo Karališkosios aukštosios technikos mokyklos. Sėlenas, kaip antioksidantinių balastinių medžiagų šaltinį, galima naudoti taip pat ir maisto papildų gamyboje arba kaip rišamąją medžiagą ekologiškoje kosmetikoje. O medicinos srityje iš sėlenų galima gaminti kapsules deguoniui jautrioms veikliosioms medžiagoms, arba netgi kryptingai taikyti tam tikriems uždegimams gydyti. Šis ekstrahavimo būdas tausoja gamtą, kadangi čia naudojamas vien tik aukšto slėgio karštas vanduo bei enzimai. ■

OPTIMIZUOTI GRYBŲ IR AUGALŲ SIMBIOZĘ

Vokietijos mokslininkai ištyrė, jog augalai daug energijos sąnaudų reikalaujančio proceso metu aprūpina dirvožemio grybus riebalais. Daugiau kaip 80 proc. sausumos augalų, tame tarpe ir tokios svarbios žemės ūkio kultūros kaip kviečiai, geba sudaryti simbiozę su vadinamaisiais mikorizininiais grybais. Grybai įsiskverbia į augalo šaknų žievės ląsteles (žr. pav.) ir aprūpina jį fosfatu bei azotu, o mainais gauna angliavandenių. Tačiau mikoriziniams grybams, kaip ir visiems organizmams, reikalingi lipidai ląstelėms gaminti. „Grybai neturi pagrindinei lipidų biosintzei būtinų genų, todėl negali patys gaminti tam tikrų svarbiausių riebalų rūgščių“, – aiškina dr. Caroline Gutjahr, vadovaujanti Miuncheno technikos universitete atliekamiems moksliniams tyrimams. Remdamasi cheminių tyrimų rezultatais, mokslininkų komanda įrodė, jog augalai grybams perduoda ne tik cukrų, bet ir lipidus. Šis atradimas turi svarbią reikšmę veislininkystei: palyginti su cukrais, riebalams gaminti augalai išieškoja daugiau energijos ir tai gali neigiamai atsiliiepti derliui. „Svarbu išsiaiškinti, kokių santykiu augalas grybui tiekia cukrų ir lipidus“, – komentuoja Caroline Gutjahr. Tada būtų galima veisti tokius naudinguosius augalus, kurių simbiozė su grybais būtų optimizuota. ■

NAUJIEJI 5M

VIENAS TRAKTORIUS VISIEMS DARBAMS ATLIKTI

Gerai tapo dar geresni. Naujuosiuose 5M serijos traktoriuose naudojama ta pati „Diesel only“ technologija, jie tokie pat patikimi kaip ir ankstesnieji, tik juose gausu naujų valdiklių ir savybių, dėl kurių jie dar galingesni ir efektyvesni nei anksčiau. Kreipkitės į artimiausią atstovybę. Bandomasis važiavimas jums patiks.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

VILKAI PASIIMA SAVO DALĮ

Užsiimti gyvulininkyste Gruzijos šiaurės rytuose – itin sunkus darbas. Rudenį iš vasaros ganyklų atgal į stepę pergenamoms avims tenka nukeliauti net 300 kilometrų. *Straipsnio ir nuotraukų autorė: Petra Jacob*

Žygis per kalnų perėjas ir upes nepaprastai išsekina tiek žmones, tiek gyvulius.





Važiuojame į Tušetiją – tai tarytum kelionė į pasaulio kraštą. Didžiojo Kaukazo kalnų grandinės ribojamas regionas yra Gruzijos šiaurės rytuose. Regionas pasiekiamas vienu iš pavojingiausių pasaulyje keliu, kuriuo gali važiuoti tik visureigis. Kelias iš pradžių vingiuoja per tankius miškus, paskui – svaiginančiame aukštyje, kur jau nebeauga medžiai, išsidėsčiusiais nesutvirtintais serpantiniais be atitvarų, tad per visureigio langą gali matyti šiurpulį keliančią gilią bedugnę. O pasiekus 2 970 m aukščio Abano kalnų perėją, atsiveria kvapą gniaužiantis Tušetijos vaizdas, kur vieni kitus keičia kalnai ir slėniai.

Kas gi paskatino žmones atsikraustyti į šį nepereinamą regioną? Tušetijos centre esančio Omalo kaimo etnografiniame muziejuje gauname atsakymą į šį klausimą: gyventojus čia atviliojo atviros, saulėtos ganyklos, lengvai prieinamas vanduo bei apsauga nuo priešų invazijos, kurią

teikia ši sunkiai prieinama vietovė. Tušetiniai tradiciškai verčiasi avių auginimu, kuris dar ir šiandien yra pagrindinis Tušetijos aukštumos gyventojų pajamų šaltinis. „Tarybiniais laikais buvo nutiestas kelias į Tušetiją tam, kad iš kalnų į slėnį būtų galima gabenti sūrį“, – pasakoja vokiečių gidas Hansas Heineris Buhras, gyvenantis Gruzijoje daugiau kaip 20 metų. Puikia kokybe garsėjantys Tušetijos sūris ir vilna buvo eksportuojami į kitus buvusios Tarybų Sąjungos regionus ir Europą.

AVIGANIŲ STOVYKLA SU GYNYBINIAIS BOKŠTAIS

Gyvulių auginimas kalnuotoje vietovėje – nelengvas dalykas, jis įmanomas tik laikantis iš protėvių paveldėtų ekstensyvaus ūkininkavimo tradicijų. Tušetijos gyvulių augintojai keičia ganyklas dukart per metus. Avis, ožkas, karves bei arklius pavasarį jie išgena iš stepės į Tušetijos aukštumą, kur su jais praleidžia visą

vasarą. Rugsėjo pabaigoje, prieš iškrintant pirmajam sniegui, gyvulių bandos pargenamos atgal. Dauguma tušetinių žiemą praleidžia žemiau įsikūrusiuose kaimuose. Vienas iš atokiausių yra Tsovatistskvali kaimas.

Slėnio pakraštyje, 2 100 m aukštyje išsidėsčiusi kalnų supama aviganių stovykla – tai vos kelios paprasčiausios skalūnu dengtos stoginės. Kalno šlaite stūkso kadaise čia buvusio kaimo-tvirtovės griuvėsiai su kelių šimtmečių senumo gynybiniais bokštais. O už kalnų – „laukiniai“ kraštai Čėčėnija ir Dagestanas.

Stovykloje – darbinis šurmuly, judama įvairiomis kryptimis, ant arklių kraunami nešuliai. Štai atėjo ir paskutinė rugsėjo savaitė. Rytoj ankstų rytą avys iš čia bus pargenamos į stepes. Kol kas jos dar ganosi išsibarsčiusios po daugelį šoninių slėnių. Bandą sudaro apie 1 100 Tušetijos riebiauodegių avių, 37 ožkos vedlės bėgs bandos priešakyje, o ją saugos devyni šunys.



5



- 1 Bandos šeimininkas Dato Šortišvilis kelionės metu aprūpina varovus maistu.
- 2 Gruzijos sostinėje Tiflise Tušetijos avių pieno sūris parduodamas kaip delikatesas, po 7 €/kg.
- 3 Per vasarą aviganių stovykloje paprasčiausia įranga pagaminamos 2,5 tonos avių pieno sūrio.
- 4 Tušetija – vienas iš sunkiausiai prieinamų Gruzijos regionų.
- 5 Ne visi rudenį pargena gyvulius iš kalnų. Valstietis Sesva paruošė savo karvėms šieno atsargų žiemai.
- 6 Persikėlimas per beveik 3 000 m aukščio Abano kalnų perėją – daugiausiai jėgų reikalaujanti maršruto atkarpa.

Bandos prižiūrėtojas – vos 27-erių metų Dato Šortišvilis. Iškart po vedybų jis prieš dvejus metus perėmė verslą iš savo tėvo. Tėvas ir brolis artimiausiomis dienomis prisijungs prie jo iš kitos ganyklos su 120 galvijų ir gausia arklių banda. Bandai ginti Dato nusamdė tris varovus.

300 KILOMETRŲ MARŠRUTAS

Dešimt valandų vėliau, negu planuota, gurguolė pagaliau išjuda į kelią. Paaiškėja, kad praeitą naktį vilkai išvaikė bandą

TUŠETIJA

APIE REGIONĄ

Europos pakraštyje esanti Gruzija, turinti vieną iš aukščiausių kalnynų, pagal plotą yra vos Šveicarijos dydžio. Tušetija yra vienas iš atokiausių bei gražiausių, taip pat ir neprieinamiausių Šiaurės Rytų Gruzijos regionų. Jos plotas – apie 900 km². Kadais tušetinai ištisus metus gyvendavo kalnuose, versdamiesi avių auginimu. Tačiau XVIII ir XIX amž. daugelis nusikraustė į Kachetijos vynuikystės regionus. O šiandieninius Tušetijos gyventojus vasaros mėnesiais neretai traukia atgal į protėvių kaimus. Jie renovuoja apleistus namus, turėdami taip pat ir tikslą išnuomoti juos gausėjantiems turistams. Jaunuolių tarpe pasidarė madinga kelias vasaras padirbėti aviganiu. Vienas ar kitas bedarbis fizikas ar sociologas taip pat patraukia į kalnus bei pamėgsta piemens gyvenimą.

APIE KLIMATĄ

Tušetija rytuose ribojasi su Dagestanu, o šiaurėje – su Čečėnija ir yra apsupta 3 000-4 500 m aukščio kalnų. Čia vyrauja žemyninis klimatas. Vidurvasario mėnesiais liepą ir rugpjūtį vidutinė oro temperatūra siekia 15 °C, šalčiausiais mėnesiais sausį ir vasarį temperatūra nukrenta iki -15 °C. Šešis mėnesius per metus gali snigti, sniego dangą siekia 2 m. Metinis kritulių lygis sudaro nuo 450 iki 900 mm. Trys ketvirtadaliai kritulių iškrenta nuo balandžio iki rugsėjo. Naktys būna labai šaltos net vasarą. Užtat dieną, ištirpus ryto rūkui, dažniausiai galima gėrėtis dangumi be jokio debesėlio ir mėgautis skaisčiais saulės spinduliais.



ir papjovė kelias avis. O dar naktį prieš tai sudraskė 15 kaimyno Usume avių. Pasak Tušetijos aviganių, vilkai kasmet pasiima savo dalį. Šiose apylinkėse esą reguliariai pasirodo taip pat ir lokys, tačiau šis paprastai nutverias tik po vieną avį. Įtariama, kad Dato varovai kelionės išvakarėse girtavo ir nebuvo budrūs. Ko gero, bus per daug išgėrę *čača* vadinamos naminės vynuogių degtinės. Dėl pačių kaltės kilusius nuostolius piemenys privalo atlyginti iš savo kišenės. Viena avis šiuo metu kainuoja nuo 150 iki 170 larių, perskaičiavus 59-67 €. Tai ne smulkmena, turint galvoje, kad vasaros sezono metu aviganis uždirba 1 000 larių per mėnesį (apie 390 €), ir 500 larių (apie 200 €) žiemos mėnesiais.

„Vis sunkiau rasti gerų aviganių“, – skundžiasi Dato. Trys jo varovai šį kartą yra gruzinai, tačiau pastaruoju metu darbo jėgą neretai tenka samdytis iš Azerbaidžano. „Ši profesija menkai tevertinama“, – apgailestauja Dato. Juk pergenant gyvulius

iš vasaros ganyklų žemyn, per visą Kachetiją, į prie pat Azerbaidžano sienos esančias pietines stepes, tenka nukeliauti 300 km atstumą – tai nepaprastai alinantis darbas. „Pirmas etapas truks penkis dienas, paskui po trumpos pauzės gyvulius varysime devynias dienas po 20-30 km per dieną“, – pasakoja bandos šeimininkas. Dato užduotis – automobiliu sekti bandai iš paskos, aprūpinti aviganius maistu ir nakvyne bei surasti poilsio vietų arkliams.

SUSTOJUS KITO POILSIO BUS KEPAMAS ŠAŠLYKAS

Žygis stačiais šlaitais, per tiltus ir upes, kalnų perėjas ir saulės lepinamas aukštumas – per vieną iš gražiausių kalnuotų Gruzijos kraštovaizdžių – tai tikra kankynė tiek žmonėms, tiek gyvuliams. Kasdien daugėja šlubuojančių avių, žygio sunkumai vargina taip pat ir šunis. Varovai saulės nurudintais veidais pliaukšėdami botagais ragina gyvulius. Vyrai – raumeningi,



Kairėje: Jei nėra vilčių, jog išsekusi avis galės toliau eiti, kitoje poilsio vietoje ji papjaunama,...

Dešinėje: ... o išdorota mėsa suverinama ant iešmų ir kepama virš atviros ugnies. Kaulai, žarnos ir oda atitenka šunims.

prakaulūs, nekalbūs, beveik drovūs, kas dažnai būdinga atokių kalnų regionų gyventojams. O Kaukazo aviganių veislės šunys gyvulių nevaro, nes jų užduotis yra saugoti bandą, – su tokiais juokai menki.

Kai avis pailsta, piemuoj ją kojos spyriu paragina keltis. Tačiau, kai galiausiai visiškai išsekus jėgoms gyvulys nebepaeina, bet yra sveikas, supančiotomis kojomis jis paliekamas gulėti kelio pakraštyje, o iš paskos važiuojantis Dato vėliau avi pakrauna į automobilį. Jei nėra vilčių, jog išsekusi avis galės toliau eiti, kitos poilsio pertraukos metu iš jos bus kepamas šašlykas. Tai vyksta šitaip: įspraudęs sau tarp kojų, piemuoj švelniai glosto avies galvą tol, kol ji visiškai nurimsta. Tada staigiu peilio brūkštelėjimu per gerklę nupjauna jai galvą. Išdarinęs avį, mėsa susmaigstoma ant iešmų ir kepama virš atviros ugnies. Kaulai, žarnos bei oda atiduodami šunims.

Šiame regione paplitusi Tušetijos riebiauodegė avis nelabai stambi, tačiau nereiklī ir prisitaikiusi prie vietovės. Jai pakanka 3 l geriamojo vandens per dieną, o riebioje uodegoje ji kaupia išteklis. „Avys buvo melžiamos iki rugpjūčio 15-tos dienos, o po to nebemelžiamos – šitaip žiemą jos bus stipresnės“, – aiškina Dato. Per vasarą aviganių stovykloje pagaminta 2,5 t avių pieno sūrio, kuris yra gana kietas, akytas ir labai sūrus. Tradiciškai jis būdavo brandinamas natūraliuose avių odos maišuose, tačiau šiandien tam naudojami plastikiniai maišai. Už sūrį gaunama 13 larių, perskaičius 5 €/kg; sostinėje Tiflise mokama 18 larių, apie 7 €/kg. Tai labai daug, turint galvoje žemas pajamas Gruzijoje. Vokietijos federalinės statistikos tarnybos duomenimis, 2014 m. vieno šalies

» Vis sunkiau rasti gerų piemenų.«

Dato Šortišvilis

gyventojų bendrosios metinės pajamos sudarė perskaičius vos 3 500 €.

ATSKIRTAS NUO IŠORINIO PASAULIO

„Tiflise šis sūris vertinamas kaip delikatesas. Gruziniai negaili pinigų geram maistui ir ilgai neieškodami visada randa progą pasilinksminti“, – dalijasi Hansas Heineris Buhras, gyvenantis Tiflise. „Tokia proga gali būti kad ir penktasis sūnaus gimtadienis, kuria pasinaudodamas tėvas pasikviečia savo draugus pašvesti.“ Tad gaminti sūrį šiame Gruzijos kampelyje dar apsimoka, tačiau, pasak avių augintojo Dato, „vilna, deja, neturi kainos“. Kilogramas vilnos kainuoja vos vieną larių (0,39 €). „Jau vien transportavimas į slėnį kainuoja daugiau“, – skundžiasi jis. Dato verčiasi iš ganyklų pargintų gyvulių pardavinėjimu. Jis sako, jog dėl savo 500 avių pardavimo su pirkėju suderėjęs iš anksto. Beje, didžiulis privalumas tas, kad gimnainčiai Dato leidžia nemokamai naudotis ganyklų plotais. Kitaip 1 ha nuoma ganymo sezono metu kainuotų 10 larių, perskaičius 3,92 €. O tokiai kaip jo 1 000 galvijų bandai reikia 500 ha.

Beje, ne kiekvienas pargena savo gyvulius iš kalnų. 15 km atstumu žemyn upe nuo Tsovatistskvalio, Gomezario slėnyje esančiame Jvarboselyje, kuriame matyti tik skurdūs tamsūs mediniai namukai, gyvenantis valstietis Sesva pasirengęs

atlikti eksperimentą – saulėje įdeges linksnų akių vyras pasiryžo su savo 27-iomis karvėmis peržiemoti kalnuose. Jo manymu, parginti galvijus į slėnį ešą per brangu. Valstietis pasakoja, kad prieš prasidedant žiemai jis dar turi karvėms pastatyti tvartą, rodydamas į pievoje gulinčių skālūno akmenų krūvą. Ištisą vasarą jis džiovino šieną ir sukrovė daug kupetų. Sesva vienintelis iš kaimo gyventojų ketina pasilikti čia per žiemą. Jis pasiryžęs atlaikyti atšiaurią žiemą su 2 m storį siekiančia sniego danga, be mobiliojo telefono ir elektros, toli nuo žmonos ir vaikų, kelis mėnesius neturėdamas jokio ryšio su išoriniu pasauliu, kadangi Abano perėja – vienintelis kelias į Tušetiją – nuo lapkričio iki gegužės būna nepereinama.

Tai – daugiausiai jėgų reikalaujantis bei sudėtingiausias maršruto ruožas. Paskutinėje atkarpoje reikia kopti įkalnėn tūkstančius metrų. Rūkas staiga virsta lietumi. Kyla smarkus vėjas. Darosi nemalonai šalta. Jau neilgai trukus iškris pirmasis sniegas. Atkakliai ir ištvermingai žmonės bei gyvuliai kopja į kalną. Beveik 70 stambių bandų, apie 50 000 avių ir ožkų bei keli tūkstančiai karvių vasarą ganysis Tušetijos kalnų pievose. Šiandien per kalnų perėją traukia mažesnės ir stambesnės bandos – karvių, arklų, ožkų ir avių armada. Esant geresniam matomumui, iš aukštai būtų galima pamatyti Kachetijoje esantį Alvanį. Alvanis yra daugelio tušetinų žiemojimo vieta ir artimiausia gyvulių varovų poilsio stotelė. Taip pat ir Dato bei jo komanda, atsipūtę čia porą dienų, trauks toliau. Per devynias dienas jie pergins savo avis į pietus, Azerbaidžano kryptimi, – į stepines pievas, kuriose šios ganysis per žiemą. ■

TIKSLUMAS NUO PIRMŲ METRŲ

6M SERIJA SU „AUTOTRAC“

„AutoTrac“ padidina „John Deere“ našumą ir sumažina ūkinės veiklos kaštus. Pasinaudokite mūsų specialiu pasiūlymu ir pirkdami sutaupykite 4000 eurų*. Daugiau informacijos Jums suteiks „John Deere“ atstovas!

**SUTAUPYKITE
4000 EURŲ.***

*Pasiūlymas galioja naujiems užsakymams
iki 2018 m. kovo 31 d.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



Žąsiena – lenkiškas delikatesas

Žąsienos gamybos srityje Lenkija pirmauja visoje ES. Tačiau patys lenkai šios mėsos suvartoja palyginti nedaug. Tad čia yra augimo galimybių. *Straipsnio ir nuotraukų autorius: Grzegorz Zajac*

Lenkijos statistikos tarnybos duomenimis, pastaraisiais metais pastebima, jog šios rūšies mėsos suvartojama daugiau. 2015 m. pagaminta 43 300 t žąsienos (išauginta 6,96 mln. penimų žasų) ir išperinta 7,4 mln. žasiukų. 2015 m. gruodį šalyje buvo auginama 1,213 mln. žasų. Beveik 90 proc. pagaminamos produkcijos Lenkija eksportuoja, pagrįdė į Vokietiją, nedidelę dalį – į Didžiąją Britaniją, Prancūziją, Daniją bei Šveicariją. Dar vos prieš keletą metų Lenkijos gyventojas suvalgydavo tik 30 g žąsienos per metus; tuo tarpu pastaruosiu metu, pasitelkus tam tikras skatinimo priemones, šios mėsos suvartojimas padidėjo iki 300 g per metus vienam gyventojui. Tačiau, palyginti su 25 kg paukštienos, kuriuos suvalgo vienas šalies gyventojas per metus, šis kiekis, žinoma, simbolinis.

BALTOSIOS ŽĄSYS IŠ KOŁUDA WIELKA IR SAUGOMOS VEISLĖS

Kalbant apie žasų auginimo plėtros priemones, taikytas pastaraisiais metais, ypač paminėtina vietovė Kołuda Wielka, esanti netoli Inowrocławio miesto. Čia įsikūrusi Zootechnikos instituto Žasų veislininkystės laboratorija, į kurią 1960-aisiais buvo atgabentos pirmosios žąsys. O 1962 m. pulką papildė iš Danijos atvežti itališkieji žasiukai. Iš šių dviejų veislių buvo išvestas

naujas variantas, kuriam 1993 m. suteiktas prekybinis pavadinimas *Gęś Biata Kołudzka*[®] (liet. Kołudos baltoji žąsis) ir kuris 2012 m. buvo pripažintas kaip atskira žasų veislė. Šiuo metu ši veislė sudaro 98 proc. šalies žasų populiacijos. Ilgą laiką Kołuda Wielka buvo vienintelė vieta, kur buvo auginamos šios veislės žąsys; tačiau tam, kad būtų užtikrintas epizootinis saugumas bei išsaugotas genotipas, 2006 m. 800 paukščių buvo perkelti į prie Kórniko įsikūrusios Dworzyskos vandens paukščių veislininkystės stotį, kuri taip pat priklauso Zootechnikos institutui.

Be šešių ančių pulkų (šių veislių genetinius išteklius norima išsaugoti) ir 1 500 Kołudos baltųjų žasų, Kołuda Wielka stotyje laikomos dar 12 iš 14 žasų veislių (genčių). Kiekvienoje populiacijoje yra ne daugiau kaip 500 paukščių. Populiacijų išsaugojimą užtikrina veislių apsaugos programa. Paukščiams būdingas vėlesnis lytinis brendimas, mažesnis svoris bei riebumas ir mažesnis dėslumas. Jie labiau tinkami laikyti atviruose aptvaruose, kaimo turizmo ir ekologiniuose ūkiuose ir netinkami masinei pramonei paukštinkystei. Šios 12 žasų veislių skiriamos į tris grupes: pietines (Liublino, Kielcų, Priekarpinės ir gulbines žąsys), šiaurines (Rypino, Suvalkų, Kartuskos,



2



3



4

- 1 Genetinių išteklių išsaugojimo programa apima ne vien lenkiškas veisles. Nuotraukoje – kubietiškos žąsys.
- 2 Žąsininkystė, kuria Lenkijoje užsiimama jau kelis šimtmečius, yra svarbi šalies žemės ūkio šaka.
- 3 Dworzyskos zootechnikos instituto komanda (iš kairės): dr. Lidia Lewko, prof. Ewa Gornowicz ir įmonės vadovas Rafał Zwierzyński.
- 4 Pamaro veislės žąsys pasižymi gera sveikata, dideliu atsparumu bei aukštu reprodukcijos laipsniu.

Pamaro) ir užsienines veisles (slovakų, rumunų, landų, kubiečių). Kiekviena iš šių grupių turi savo specifinių požymių, pvz., pietinių veislių žąsys deda mažiau kiaušinių ir yra lengviausios (Kielcų veislės patinėliai sveria 4,5 kg, patelės 3,7 kg, deda 14-17 kiaušinių). Daugiausiai sveria ir dėsčiausios yra užsieninių veislių žąsys (landų patinėliai sveria 5,6 kg, patelės 4,8 kg, deda 44-50 kiaušinių). Palyginkime: Kołuda Wielka baltosios veislės patinėliai sveria 8 kg, patelės 6,5 kg. Šios veislės dedeklės per sezoną sudeda daugiau kaip 60 kiaušinių – beveik 100 proc. daugiau negu saugomų veislių žąsys.

FINANSINĖ PARAMA VEISLIŲ APSAUGAI

Iki 2015 m. Dworzyskos veislininkystės stotis gaudavo paramą tiesiogiai iš Žemės ūkio ir kaimo plėtros ministerijos. Tačiau pastaruoju metu paramos gavimo reglamentas yra kitoks. Iki 2020-ųjų numatyta pereinamoji fazė, kurios tikslas – stotį pertvarkyti pagal ES reikalavimus. Per šį laikotarpį ministerija paramą teiks įgyvendinamiems tiriamiesiems projektams, kuriuos vykdant dalis lėšų bus skiriama moksliniam vadovavimui, o kita (didesnioji) dalis – paukščių pulkams išlaikyti. Šiuo metu metinės dotacijos vienam paukščiui siekia 309 PLN, paukščių skaičiui pulke neviršijant 250. Daliai paukščių neskiama finansinė parama, tačiau apsimoka jų laikyti daugiau,

norint turėti rezervą bei išvengti artimos giminytės paukščių kryžminimo. Parama padeda įgyvendinti nacionalinę veislių apsaugos programą ir kompensuoja neefektyvių veislių išsaugojimo išlaidas. Papildomas pajamų šaltinis, iš kurio finansuojama veislininkystės įmonė, – prekyba žąsiukais, išsiritusiais iš per sezoną padėtų kiaušinių. Šios lėšos padengia visas išlaidas, tiesiogiai susijusias su paukščių pulkų išlaikymu, tačiau trūksta lėšų investicijoms.

DIDŽIULĖ ŽĄSIUKŲ PAKLAUSA

Žąsiukus visų pirma perka smulkūs pirkėjai, pagrindė regiono ūkininkai, asmenys, laikantys kaimo turizmo ūkius, taip pat dekoratyvinių paukščių mėgėjai. Per sezoną stotis parduoda apie 120 000 įvairių veislių jauniklių. Pirmųjų perinimų žąsiukai kainuoja pigiausiai, o sezonui išibėgėjant kainos kyla. Perinimas prasideda apie kovo 20-ąją ir baigiasi rugpjūčio viduryje. Vienos dienos žąsiukas kainuoja 10–12 PLN, tuo tarpu jauniklis iš kilmės bandos – jau 30 PLN. Praktiškai visi parduodami pagal užsakymą, kurį galima pateikti nuo prieš tai einančių metų spalio. Pirkėjų susidomėjimas labai didelis, – realizuojama praktiškai visa produkcija, ypač sunkiu metu, pvz., kai siautėjo paukščių gripas ir daugelį pulkų teko sunaikinti. Tik labai retais atvejais užsakyti jaunikliai nenuperkami. Tokiu atveju jie laikomi penėjimo patalpoje, bet paprastai po 3-4 dienų atsiran-da naujas pirkėjas. Žąsiukų paklausa metai iš metų auga.

TIRIAMIEJI DARBAI

Stotyje vykdomi paukščių genetiniai bei mėsos kokybės tyrimai. Pastariesiems vadovauja prof. habil. dr. Ewa Gornowicz ir inž. dr. Lidia Lewko. Lyginamųjų tyrimų metu analizuojami mėsos ir riebalų kiekis bei kokybė, mėsos minkštumas, taip pat

» **Žąsys gerai tinkamos auginti ekologiniuose ūkiuose bei laikyti atviruose aptvaruose.**

Prof. Ewa Gornowicz



Lenkų baltosios žąsų sudeda iki 60 kiaušinių per metus.



Dworzyskos veislininkystės stotis per metus parduoda per 120 000 žąsiukų.



AVIŽŲ ŽĄSIS

Sukryžminus Kołuda Wielka baltosios veislės motininę liniją W11 su tėvine linija W33, gaunamas mišrūnas W31, atitinkantis „jaunos lenkiškos avižų žąsies“ standartus, kuri yra populiariausias eksportuojamas Lenkijos gyvulininkystės produktas ir kurią šalies paukštininkystės taryba įregistravo Lenkijos patentų tarnyboje. Šios veislės auginimas trunka 16 savaičių, žąsų penimos trijų rūšių pašarais bei avižomis, kuriomis jos lesinamos paskutiniame etape nuo 12-tos iki 16-tos savaitės. Vienai avižų žąsiai nupenėti sunaudojama apie 11–12 kg avižų, 40–50 kg žaliųjų pašarų ir 15–20 kg vitaminais bei mineralais papildytų pašarų. Priklausomai nuo mėsos kokybės, paukštienos perdavimo įmonės už avižų žąsį moka 8–9 PLN/kg gyvojo svorio. Kaina priklauso nuo pristatytos paukščių partijos kokybės ir kiekybės. Dėl didelio neprisotintųjų riebalų rūgščių kiekio šių žąsų taukai priskiriami „sveikesnių gyvulinių riebalų“ kategorijai. Jie priklauso vadinamiesiems funkciniais maisto produktams, kadangi yra turtingi ne tik šių rūgščių, bet ir vitaminų bei deficitinių mineralinių medžiagų. Šių žąsų mėsa turi daugiau kaip 23 proc. baltymų, apie 4 proc. riebalų ir nuo 50 iki 83 mg/100 g cholesterolio.

atliekama sensorinė bei cheminė mėsos ir riebalų sudėties analizė. Šitai siekiama nustatyti skirtumus tarp saugomų veislių ir Kołuda Wielka baltųjų žąsų. Atlikti eksperimentai su pašarais, norint sužinoti, ar tam tikri veiksniai galėtų pagerinti žąsų penėjimą bei pjovimą. Pašaruose naudojant papildomas fitogenines medžiagas, buvo bandoma suploninti paukščių poodinį riebalų sluoksnį, siekiant optimizuoti jau ir taip neblogą riebalų rūgščių sudėtį. Gauti rezultatai buvo minimalūs ir statistikos požiūriu nereikšmingi. Kiti atlikti tyrimai susiję su perimų kiaušinių kokybe – jų cheminės ir morfologinės sudėties, pagrįste lysozymo kiekio, įvertinimu. Taip pat ir šių tyrimų tikslas – nustatyti, ar skiriasi veislių, kurioms taikoma apsaugos programa, ir Kołuda Wielka baltųjų žąsų kiaušinių sudėtinės medžiagos ir kiek nuo to priklauso išperinamų žąsiukų skaičius bei kiek jų išgyvena.

ŽĄSIENOS VARTOJIMO SKATINIMAS BEI ŽĄSININKYSTĖS PLĖTRA

Penkerius metus taikant žąsienos vartojimo skatinimo programą, padidėjo tiek šios paukštienos vartojimas, tiek ir domėjimasis žąsų veisimu. Jau kurį laiką pirkėjai gali įsigyti ne tik visą papjautą paukštį, bet ir jo dalių, pvz., krūtinėlės filė arba kulšį, kurias patogiau panaudoti šiuolaikinėje virtuvėje. Juk visai žąsiai kepti tinkamų didžiulių keptuvių ar krosnių šiais laikais pasitaiko tik retuose namų ūkiuose. Beje, ir dabartinės šeimos dabar nėra tokios didelės, kad pajėgtų suvalgyti visą žąsį. Išaugo ir pusfabrikačių pasiūla, atsirado lydytų žąsies taukų (kadaisė naudojamų kaip gydomoji priemonė, o šiandien – taip pat ir kosmetikos pramonėje), dešrų, kapotinių dešrų bei kitų žalio žąsienos faršo gaminių. Ši mėsa sudaryta iš plonų skaidulų ir turi daug tarpraumeninių riebalų, kurie suteikia jai puikų skonį ir išlaiko sultingą. Mėsą rūkant ar kepanant, riebalai tolygiai lydosi ir ją gerai suminkština. ■



DAUGIAU INFORMACIJOS:

biozoznrodnosc.izoo.krakow.pl/drob/gesi

NERIZIKUOKITE

PAJUSKITE SKIRTUMĄ

Ar žinojote, kad tepalai gali sudaryti iki 25 proc.* technikos techninės priežiūros sąnaudų? Tinkama variklio alyva tikrai atsiperka. „John Deere“ variklio alyva garantuoja didelį našumą ir ilgalaikę apsaugą: keitimo intervalai yra iki 750 valandų**. Visada rinkitės originalumą.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE



Hansas Reitteris ir jo vaikai Friedrichas, Brigitte, Martinas ir Bärbel restauruotame 1958-ųjų metų Lanz „Alldoge“.



Nuo Lanz „Alldogo“ iki John Deere

John Deere koncernui perėmus Lanzo gamyklą, ištikimas pastarosios technikos gerbėjas Hansas Reitteris ilgainiui pamėgo ir žaliai geltonus traktorius. *Autorius: Adrien Leroy*

Pamatęs ūkyje šiuolaikinių 80 ar 120 AG John Deere traktorių, kaskart nusistebiu, kokią milžinišką pažangą nuo pokario laikų iki šių dienų padarė žemės ūkio technika“, – žvelgia į praeitį 95-erių metų Hansas Reitteris. Ūkininkas pensininkas iš pietus nuo Offenburgo esančio Schwanau dar gerai prisimena varikliais varomos žemės ūkio technikos atsiradimo pradžią. Iš tų laikų ir šis jo pomėgis, perduodamas iš kartos į kartą. Ūkis, kuriame 1944 m. prasidėjo Hanso Reitterio darbinė veikla, iki šiol priklauso šeimai.

Šiuo metu čia dirbama 130 ha žemės, yra biodujų įrenginys, laikomi 500 penimų jaučių. Keturi 5-tos iki 7-tos serijų ūkio traktoriai dirba visu pajėgumu, be to, papildomai naudojamas 1640 modelio traktorius.

Nuotraukoje viršuje matome Hansą Reitterį jaunystėje, vairuojantį 1958-ųjų metų Lanz „Alldogą“, kurį jau tada gamino John Deere. Iki naujo tūkstantmečio pradžios ši daugiapusė mašina dar buvo naudojama įvairiausiems lauko darbams, o vėliau dėl šių dienų poreikių neatitinkančio arklio galių skaičiaus „išėjo į pensiją“. Po to traktorius beveik 15 metų nenaudojamas stovėjo daržinėje.

„Prieš dvejus metus mano padedamas vienas ūkio darbininkas ‚Alldogą‘ sutaisė ir, visų džiaugsmui, šis vėl važiuoja“, – pasakoja Hansas Reitteris. Restauruojant 60-ties metų senumo traktorių, nereikėjo pakeisti nė vienos dalies – pakako jį tik nuodugniai išvalyti bei tinkamai nudažyti tam, kad senukas vėl sužibėtų naujomis spalvomis. ■

LEIDIMO DUOMENYS

ŠIAURĖS AMERIKA

Vyr. redaktorius: David Jones; meninis redaktorius: Tom Sizemore
Regionų redaktoriai: Dean Houghton, Charles Johnson, Lorne McClinton,
Martha Mintz, Larry Reichenberger, Steve Werblow

LOTYNŲ AMERIKA, MEKSIKA, ARGENTINA

Redaktorius: Martin Villarreal

BRAZILIJA

Redaktorė: Elisa Acevedo

AUSTRALIJA, NAUJOJI ZELANDIJA

Redaktorius: Lakota Robins

KINIJA

Redaktorius: YuMei Mu

EUROPA

Vyr. redaktorius: Steven Roller

Regionų redaktoriai: Katja Beth, Adrien Leroy

Vertimas / redagavimas: Alè Kokanka, Klaus Fuchs

El. paštas: RollerSteven@JohnDeere.com

Viršelio nuotrauka: John Deere

Žurnalas ARIMAI yra leidinio apie žemės ūkį, leidžiamo DEERE&COMPANY 14 kalbų visame pasaulyje, lietuviška versija. Šis leidinys siunčiamas ūkininkams ir kitiems UAB „DOJUS agro“ nurodytiems asmenims nemokamai. Norėdami gauti žurnalą ARIMAI arba pakeisti žurnalo gavimo adresą, susisiekite su UAB „DOJUS agro“.

Leidykla: Mohn Media, Gütersloh, Vokietija

INVESTUOJI

Į KOKYBIŠKĄ TECHNIKĄ

INVESTUOJI

Į AUKŠTOS KOKYBĖS PASĖLIUS



**JOHN DEERE
FINANCIAL**

Kadangi itin vertiname Jūsų darbą ir tai, ką sukuriate, siūlome Jums palankias finansavimo galimybes, įsigyti techniką, leisiančią Jums pasiekti dar geresnių rezultatų.

Kreipkitės į DOJUS agro ir mes padėsime Jums rasti tinkamiausią finansavo sprendimą jau dabar!

Prašome grąžinti klaidingai pristatytą žurnalą adresu, nurodytu kairėje pusėje.
Jeigu Jūsų adresas nurodytas neteisingai, prašome atsiųsti teisingą informaciją UAB „DOJUS agro“.

Prašome persiųsti nurodytu adresu:

Jei pasikeitė jūsų adresas arba nebenorite gauti „Arimai“, kreipkitės į savo „John Deere“ atstovą.

JohnDeere.com

NAUJAS SEZONAS PRASIDĖJO

EXPERT CHECK

Susitarkite dėl Expert Check jau šiandien.
Paruoškite techniką kitam sezonui atlikę išsamią diagnostiką pagal išskirtinę John Deere sistemą.
Susisiekite su „DOJUS agro“ specialistais dabar.



JOHN DEERE

NOTHING RUNS LIKE A DEERE