

ДВОРОВАЯ ЖИВНОСТЬ И ХОЗЯЙСТВО

Выпуск 5 - 6 (113 - 114) 2010 г.

**Овцы
эдильбаевской
породы**

**Мандаринки
украсят усадьбу**

**Каких индеек
оставлять на племя?**



ДОМ У ДОРОГИ

По дороге на поселок Ключи можно заметить необычный дом. Он привлекает немало мимо проходящих и проезжающих путников. Но не только необычным внешним видом интересен этот дом у дороги, но и теми, кто в нем живет. Участок вокруг дома огражден аккуратным забором из битых плит, на нем толстая цепь. Из ломаного бетона, гранита, кирпича – сам дом. Второй этаж обит вагонкой. На углу дома большая мягкая игрушка – канарейка и надпись «Молоко», а с другого угла – черный волк и сообщение, якобы от него – «Я люблю мясо». Все становится понятно, здесь живут фермеры.

Представим этих фермеров – Александра и Геннадий Дерibas.

- Мы изучили опыт фермеров Прибалтики и поняли, что это идеальный для нас вариант. – Рассказывает Александра, – Ведем хозяйство под заказ: нам заранее выплачивают сумму на выращивание, например, курочек или свинок, а мы обязуемся в будущем снабжать наших клиентов качественной и вкусной продукцией.

Клиентов немало. За восемь лет у семьи Дерibas появились постоянные покупатели. За качественным молоком, кисломолочными продуктами, мясом, яйцами и прочими радостями сельского жителя приезжают даже из города, благо – недалеко, в паре километров от Академгородка.

- Качество – на нем держимся. Попадаешь на птицефабрику – в воздухе облако различных кормовых добавок, пахнущих химиката-

ми. А мы предпочитаем натуральные корма: зерно, отруби, траву. Молодняк выращиваем сами, потому что если возьмешь свинью или корову со стороны, то кто тебе скажет, чем ее кормили, где держали?

Это выдержка из статьи новосибирского журналиста Ю. Огородниковой. Далее о своем хозяйстве рассказывает Александра Дерibas.

На дачном участке в километре с небольшим от городской черты мы с мужем оказались в 2001 г. Хотя он и раньше нам принадлежал, но в тот год мы, как молодожены, решали жилищную проблему. В большой, но все же одной квартире проживало четыре поколения. Все люди с амбициями, и во избежание военных действий мы ретировались. К этому моменту арендная плата за имеющийся в нашем распоряжении кабинет для оказания медицинских услуг внезапно выросла почти впятеро, кроме того вести налоговую отчетность без помощи штатного бухгалтера стало абсолютно невозможно. Словом пришлось решать вопрос сокращения из-

держек в предпринимательской деятельности. Выход, казалось, мог быть найден в строительстве помещения на собственном участке. Тем более что местность тут живописная да еще рядом с городом, у мужа не только соответствующее образование, но и опыт сельского строительства. Оставалась одна проблема – финансовая. Доходы от моей медицинской практики не позволяли ни раскошелиться, ни получить серьезный кредит. Так что предприятие мы образовали на дотацию от центра занятости от мужниного статуса безработного. Он перешел в ранг предпринимателя, только предприятие не могло приносить дохода без помещения. Стало быть, оказались в замкнутом круге. Пришлось принимать кардинальное решение – поменять жизнь. И вот что получилось.

Идея высоких доходов со всеми сопутствующими благами и трудностями ни меня ни супруга особо не привлекала. Главное, был бы устроен комфорт, в первую очередь, для души. Пришлось крепко задуматься над вопросом: чем на самом деле приятно и интересно заниматься здесь, на природе. Я с молодых лет хорошо отношусь к разнообразному рукоделию, с удо-





вольствием занималась дачными делами. Муж, помимо среднего строительного и высшего зооинженерного образования обладает отличным художественным вкусом и фантазией. Изобретатель на удивление. Объединяет нас любовь к кулинарии в самых разных аспектах. Кроме того, мы вполне совпали в отношении к животным – ценим общение с ними, не обременяя себя сентиментальными соображениями в оценке их кулинарных свойств.

В результате родилась следующая идея. Мы готовы вести крестьянско-патриархальный образ жизни на грани натурального хозяйства. С людьми, которым симпатичны какие-то аспекты нашей жизни, мы готовы поделиться ее благами (от аренды домов, которых планируем иметь на участке минимум два, до продуктов питания в свежем и приготовленном виде). Это и служит нам доходом.

Мы не стремимся к экологически чистым продуктам, но внимательно относимся к качеству питания и режима жизни животных, в отличие от сельхозпроизводства. Не пользуемся синтетическими удобрениями и только по необходимости применяем химикаты (от колорадского

жука, например). Содержим, несмотря на дополнительные затраты производителей – козла, баранов, хряка, мечтаем о быке. Коров и коз запускаем по их «инициативе». Все это без фанатизма, просто из хорошего отношения к скотине. Конечно, применяем дегельминтизацию, но прививки делаем строго после анализов. В рамки такой жизни органично вписываются большой кошачий прайд, некрупная собачья стая, декоративные куры – бентамки и

голуби. А также гибрид копильни и жаровни для барбекю.

По-видимому, наиболее близкая нам форма деятельности – ферма-шоу. Мы также планируем небольшой ресторанчик-таверну, работающую по клубному принципу.

А теперь о живности. Начали мы свою деревенскую жизнь в компании французской бульдожки Эрочки. Она мужественно переносила все невзгоды адаптации к новой жизни (она дожила почти до 14 лет). К ней присоединились два ныне здравствующих кобеля – Полкан (помесь колли с немецкой овчаркой) и Трезор («дворянин», напоминающий водолаза, но крупнее размером). Стадо продуктивной живности начиналось с кроликов. Первое их потомство пало жертвой наших фантазий о возможности разведения их на улице в полувольных условиях. Сейчас шесть мамашек и папашка сидят в банальных клетках в помещении. Уличными вольерами балуем только откормочный молодняк. Один вольер устроен в кузове нашей старой «копейки». В клетках сплошные деревянные полы с подстилкой из сена (меняю ее и добавляю по мере загрязнения). С интер-



валом в месяц получаем по 15-20 крольчат-подростков на откорм и реставрацию стада.

Следующей в нашем «имении» была птица – гуси и куры. Длительная затратная эпопея по выращиванию молодняка разного возраста и вида привела нас к следующему выводу: для начала лучше потратиться на взрослую птицу и поручить заботу о птенцах ей, чем самим этим заниматься. Собственно вырастить без серьезных потерь нам удается только мускусных уток. Семейство их сейчас состоит из Собакевича – селезня, трех уток и семи подростков. Кур покупаем на птицефабриках (обычных, рыжих и белых) на яйцо и на мясо. Яичные свойства лучше у кроссов белых, похожих на леггорнов. Держим и десяток домашних, пестрых курочек-наседок в компании с красавцем петухом неизвестной породы, но весом более четырех кило. Кроме того, уже пять лет живут карликовые курочки бентамки, охотно выводящие цыплят, иногда по два раза за сезон. Летом они служат живой рекламой в специальной клетке рядом со входом на участок. В отдельном вольере живут гусь и две гусыни. Но в прошедшее лето детишками они нас не порадовали.

За прошлые годы у нас был опыт общения с цесарками и индейками. Первые понравились, но смущал невнятный спрос на них. Почему это существенно, объясню далее, когда стану рассказывать об экономике нашего хозяйства. Индейки для нас, по-видимому, нереальны, нет достаточно большого выгула для них.

Отдельная радость – голуби. Они появились у нас случайно. Первую голубку принес кто-то из знакомых. Затем проезжающие мимо водители принесли трех белых голубей. Вообще голубям мы рады – приятно слушать их бормотанье, особенно утречком, в чердачном помещении над спальней. Из породных пока



ограничились парой «бакинцев», купленных за 200 руб., потом некий дачник подкинул еще молодняка. В результате летом над нашим участком парит приличная стая, а зимой приучаем их клевать корм в птичнике. Охотно размножаются (3-4 раза за лето). К нам за птичками стали наведываться даже местные штатные голубятники.

О скотине вот что расскажу. Начинали с поросенка Машки, приобретенной на рынке за 600 руб. Судя по крикливости, Маша была породы ландрас (очень звучные хрюшки по нашему опыту). Она у нас жила на улице и освоила дивный трюк: за пару минут исчезать, замотавшись в сено. Оставался снаружи только пятак. На ее примере мы демонстрировали детям наших знакомых, как не стоит вести себя за столом: «девушка» не только залезала четырьмя ногами в корыто и громогласно чавкала, но и пускала носом пузыри, не прерывая процесса питания. В шесть месяцев ее тушка потянула почти на 70 кило, что нам понравилось, при практически полном отсутствии сала, что не понравилось. За все время без свиней мы прожили всего год, за который успели понять, что свинина – мясо необходимое, не говоря уже о сале и смальце.

Причина перерыва – безбожный рост цен на молодняка. В том году он стоил до 300 руб. за 1 кг живого веса. Поэтому у нас нынче живет кабан Чапа, помесь хороших пород, а вот с «дамами» ему пока не везет – то давят поросят, то не могут понести. Словом, мы в поиске алгоритма содержания этих животных. Но без свинины, увы, уже не можем.

Следующими по хронологии были козы. Теперь понимаем, что с них и надо было начинать. Три года ушло на освоение технологии содержания, кормления и выращивания молодняка. Выводы таковы: коза по чувствительности к корму приближается к кролику – не выносит подпорченных кормов, подмороженных и недостаточно отмытых овощей. Выпас мы начинаем в апреле, когда травы еще практически нет. Козлята проводят две недели с мамой, затем их отселяем в «детскую», но поим козьим молоком. Далее «девочек» подпаиваем коровьим – до 4-6 месяцев. В таком режиме у нас уже второй год нет падежа козлят. Помимо того покупатели оценили мясо козчиков до годовалого возраста, которых мы не кастрируем, но с удовольствием едим, потому что специфического запаха нет. Спрос и на козье молоко, и на молодняка, и на самих коз настолько высок, что уже

третий год живем с двумя-тремя дойными козами и козлик. В этом году оставили себе трех козочек и завели комолого козлика. Предыдущий козел Герман обладал дивными рогами при сносном нраве, но на зиму его приходилось изолировать по причине всеобщей беременности, просто по неосторожности его рога могли угрожать даже козовьему пузу.

Пять лет назад обзавелись овцами, и до сего дня они не переводятся. Спрос на баранину так высок, что более пяти голов в зиму не остается. Имеем дело с хорошим мясо-шерстным кроссом, выведенным еще в советские времена. Тушки баранчиков в 10-12 месяцев весят до 35 кг, с каждой овечки настригаем 4-5 кг шерсти с длиной волокон до 30 см. Одна матка из трех приносит

двойню.

Есть в нашем хозяйстве и коровы. В нашу первую трехнедельную телку мой благоверный прямо-таки влюбился. Мы увидели ее у хозяйки, продающей поросят, в ящике из-под холодильника. В принципе она была уже продана, но что-то там не срослось, и в шестинедельном возрасте телочка стала нашей. Доставили

мы ее домой в легковой машине, сменили изначальное имя Кармен на Серафиму и поныне она – начальница в нашем смешанном стаде. Коровка выросла на славу – крупная, длинноногая. Туша первого теленка-бычка в 8 месяцев весила более 100 кг, а сама она в то лето давала более 20 л молока в день. Сейчас ей компанию составляет Ася

Ивановна – девятилетняя корова, удивительно похожая по силуэту на Мурку из Простоквашино. У прежних хозяев она часто паслась у железной дороги, в результате ее мычание сильно напоминает тепловозный гудок.

Вот, собственно, и вся наша скотинка. Предвижу три вопроса. Во-первых, почему все сразу? Причин несколько, начиная от спроса до утилизации кормов. Да и просто интересно. Во-вторых,



куда нам столько? На самом деле наша цель – обеспечение разнообразным мясом одной семьи. Увеличивать стадо путем воспроизводства актуально с экономической точки зрения. И вот, кстати, об экономике.

Единственным способом обзавестись хозяйством, не имея средств, на наш взгляд, было выращивание продукции под заказ. Первоначальная схема выглядела следующим образом: нам дают деньги на приобретение молодняка, мы это делаем в двойном-тройном количестве (для страховки), растим и, по достижению товарных размеров, передаем заказчику (инвестору). Те зверушки и птички, которые остались сверх заказа – наши.

В данной схеме не учитываются расходы на кормление и содержание. Как мы поняли позже, она применима только к быстрорастущим и товарным животным, например, пороссятам. Конечный результат может быть неудобен обеим сторонам: нам не достается «ни уха, ни рыла», а заказчик получает целую тушу, которую надо разделывать, хранить или перерабатывать. Когда речь идет о птице, выращивание молодняка требует навыка, предвидеть падеж иногда невозможно, кроме того очень существенны затраты на корма. Словом, данная схема не дала ожидаемого результата, зато мы приобрели бесценный опыт. Два года такой деятельности позволили не только изучить основные запросы заказчиков, но и разработать пакет необходимых документов для работы, отладить ценообразование и многое другое. В результате родилась схема, по которой работаем уже более трех лет без существенных проблем.

Во-первых, разработали прайс-лист на продукцию. Цены брали не с потолка, не из супермаркета, а считали по рекомендуемым рационам. Самое интересное, что цена мяса, независимо от его вида, получается примерно одинаковой – что



по кроликам или курам, что по корове. За время нашей работы цена выросла со 150 руб. за 1 кг до 300 руб. Теперь тушки животных, начиная с козчиков, наши покупатели получают в течение суток, оговоренными частями. За разделку птицы и кроликов в прайс-листе указана оплата.

Затраты на производство молока подсчитать тоже реально, необходимо только учитывать время существования живности до его появления и период запуска. Тоже интересно получилось: затраты на производство козьего молока минимум в два раза больше, чем на производство коровьего. Напоминаю, что для подсчета мы использовали рекомендуемые рационы, которых по мере возможности придерживаемся. Учитывая, что зерно и сено у нас покупные, а цены на выращенные овощи берем средние между оптовыми и розничными. Согласно агронауке, затраты на корма составляют 70 % от общих затрат, из чего и исходим. Подсчет грубоват, не учитывает шесть зимних месяцев и наших расходов на строительство. Тем не менее, покупатели находятся. Тем более, что наша основная маркетинговая тактика – представить «товар» в наличии и здравии в любой желательный

покупателям момент. Мы активно предлагаем заказчикам знакомиться с хозяйством (и многие на это идут), а выпас на виду у «почтеннейшей публики» практически служит своеобразным «рекламным роликом» нашей продукции.

От многих неприятностей нас страхуют документы: основной договор, расписки в получении денег и акт передачи продукции, в котором покупатель расписывается в каждом получении заказа. Кроме того, этот акт незаменим для учета расходов покупателя-заказчика, поскольку мы предпочитаем работать с получением аванса. Документы также позволяют отследить историю взаимоотношений и вводить обоснованные скидки. Например, для заказчиков, работающих с нами более года без перерывов, сохраняем прошлогодние цены, а внесшим более 10000 руб. за один раз делаем скидку 30 % на весь ассортимент. Соответственно договорам планируем и поголовье, и посадки овощей.

У этой схемы главный недостаток – нехватка денежной наличности, так как большую часть поступлений приходится немедленно расходовать на запасы кормов. Надеемся его преодолеть за счет расширения



стада и розничной продажи. Она неплохо идет летом, в дачный сезон. Зимние возможности мы никак не можем реализовать: у нас дорога хорошая ведет к двум горнолыжным комплексам, но там нет теплого помещения для торговли. Другой способ оптимизации расходов – собственное производство кормов. На этом пути нас тормозит глобальная проблема – собственность на землю. В этом году нам удалось разжиться участком около гектара, засадить его картошкой, овощами и получить урожай при неплохой себестоимости – примерно в 2,5 руб. за 1 кг. Только на земле этой мы на птичьих правах, что тормозит ее эффективное использование.

Продукцию перерабатываем по традиционным технологиям.

Молоко реализуем в день удоя. Как правило, разливаем в тару заказчика прямо издойника через цедилку. Все, что не реализовано за день, перерабатываем в творог и сыр. Для творога отцеживаю простоквашу через клинковый полотняный мешок, затем отжимаю под прессом. Выход при таком методе – примерно тот же, что и при прогреве (около 200 г/л). Вкус и консистенция творога необычные, но нам нравится. Кстати, если снимаю

сверху сметану (самоквашенную), творог именуем нежирным, хотя с творогом, полученным из обраты (снятого молока), его не сравнить. Для творога использую только коровье молоко.

Сыр делаю сычужный, добавляя закваску в молоко, согретое до 33 градусов. Разрезаю сгусток, немного отстаиваю и отцеживаю на решетке. Дальше заворачиваю в смоченное в рассоле полотно. Так и храню. Долго хранить не приходится: 1-2 кг сыра за неделю разбирают. Готовлю его как из чисто козьего, так и чисто коровьего молока и из смеси. На наш вкус оптимально – 50х50. Среди наших заказчиков есть любители чисто козьего сыра и наоборот – нелюбители. Прошлой лето потратила на эксперименты с плавленным сыром из творога. Похоже, зря потеряла время: результат нестабильный, возни много.

По части сливок – проблемы. Последнее лето молока от одной коровы просто не хватало на сепарацию. Кроме того, освоить этот агрегат и регулировать густоту сливок так и не удалось. Пока пользуемся самой примитивной моделью с неудобной регулировкой густоты. Посему и сметана – самоквашенная. Что неожиданно без проблем удалось

– это получить сливки из козьего молока. Просто нагрели его до 40 градусов и отстояли.

Розовая наша мечта – собственное масло. Будем надеяться, что сбудется.

Несколько слов о мясе. Со свежим мясом – все просто. Бьем и птичку, и скотинку сами, разделяваем тоже сами. Мясо раздаем в парном виде за сутки-двое. Что осталось – морозим себе или готовим на текущее время. Свинья наша «фишка» – буженина. Рецепт классический и безотказный. На 1 кг мяса беру 30 г соли, 10 г черного перца, 5-10 зубчиков чеснока. Измельчаю чеснок, смешиваю с солью и с перцем. Кусок свинины плотно перевязываю бечевкой, натираю полученной смесью и ставлю на перекрещенные лучинки на противне в духовку (у нас газовая). Запекаю столько времени, сколько веса в куске, примерно при 200 градусах. Если более 2-х кг, к 2 ч прибавляю еще 20 мин. Лучшие части туши под буженину – окорока и лопатки, хотя неплохо получаются и антрекотная часть, на ребрах или без оных.

Все остальное – солим. Как правило, смешанным посолом (сначала всухую, затем в рассоле). Заметили, что куски мяса из рассола, особенно неравномерные по структуре, например, рульки, часто плохо просаливаются, остаются «живые» мягкие участки. Это хорошо только для балыков (антрекотных кусков без ребер) и вырезки.

Надежный способ определения времени вымачивания солонины подсказал один охотник. Вымачивать надо столько часов, сколько суток мясо или рыба солились. Теперь не ломаем голову над тем, когда эта продукция просолится, но все же предпочитаем поддержать подольше, главное – записать дату посола. Вымачиваем, ежедневно меняя воду. Дальше просоленный продукт отправляем в копильню. У нас их две – горячая (дымоход около метра) и холодная (4 м дымохода

от камеры). Едва не забыла существенный этап — обсыхание, подвяливание мяса или рыбы. Жизнь была намного проще, когда в хозяйстве было специальное приспособление — обтянутый старым тюлем медицинский железный шкаф (естественно, без стекол). Очень надеюсь восстановить нечто в этом роде — полезнейшая в хозяйстве вещь!

По мере улучшения организации участка, появления теплиц начинаем предлагать покупате-

лям овощи и зелень. Домашние заготовки из овощей давно считаем нашим фирменным товаром. Смешанные маринады из овощей и грибочков давным-давно нами освоены. Их с удовольствием принимают как подарки наши друзья. Кстати, мы с мужем оказались страстными грибниками, благо места у нас в этом смысле замечательные. Начинаем сезон со сморчков и заканчиваем опятами.

Помимо всего вышепере-

численного неожиданно находятя покупатели и на овечью шерсть. Это печники и дамы-рукодельницы. А ведь я осваивала прялку в расчете на собственное потребление.

Планы грандиозные. Хочется развести розарий, выращивать абрикосы. Склон участка южный, так что шансы есть.

*Александра Дерibas
г. Новосибирск
Фото автора*

Тряхнем стариной

И У ВСЕХ БЫЛА РАБОТА

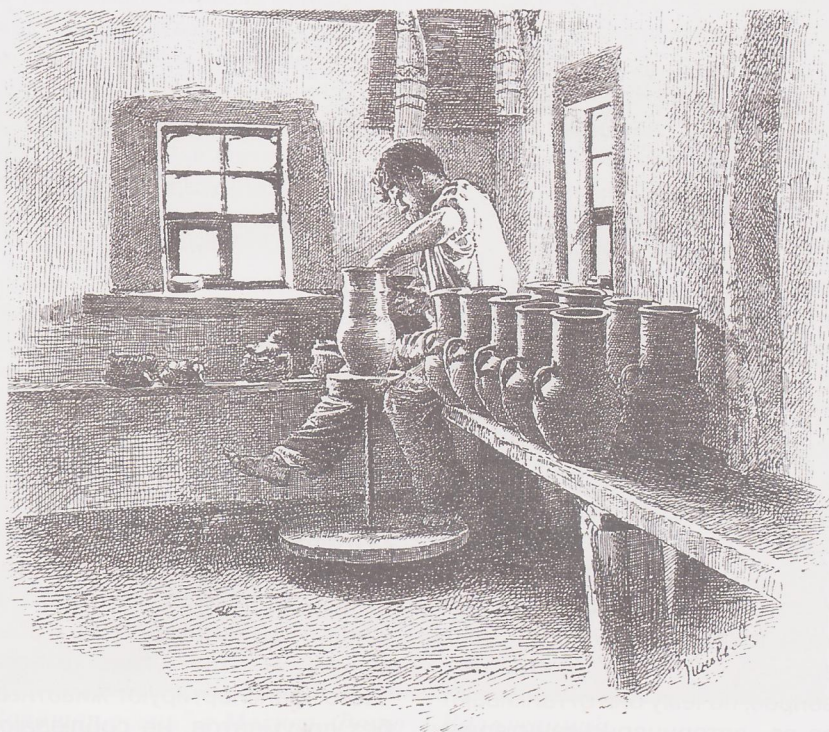
Сегодня в условиях возрождения органов местного самоуправления и решения проблем занятости населения в регионах может пригодиться дореволюционный опыт российских земств. Напомним, что земства в Европейской части России были созданы в 1864 г. Это были все-сословные представительные органы местного самоуправления в уездах, губерниях.

Важным занятием у местного населения было кустарное дело. И земства взяли в свои руки развитие этого промысла. Так Московское губернское земство выдвинуло на первый план свое содействие художественным промыслам, создало сильную торговую организацию для сбыта кустарных изделий. Позаботилось о развитии кооперации среди кустарей. Земство Пермской губернии сосредоточило большую часть работы по кустарному делу в уездных органах. Здесь обратили внимание на промыслы по изготовлению таких обиходных вещей, как валенки, колеса, слесарные изделия. Земцы этой губернии стремились обслужить кустаря технической помощью, для чего создали группу уездных техников. Это было также единственное земство, которое основало специальный кустарно-

промышленный банк для предоставления кустарям достаточного кредита.

Земство Вятской губернии взялось за широкое развитие профессионального образования, устраивая учебные мастерские и школы. К 1914 г. таких заведений в губернии насчитывалось около 70. Нижегородское губернское земство на строго коммерческой основе наладило широкую поставку в казенные учреждения таких изделий местных кустарей, как рогожи, веревки, спирт и т.п.

В 1913 г. состоялся российский общеземский съезд по совместному сбыту кустарных изделий. В его резолюциях отмечалось: «Основная земская задача — обучать кустаря в общей и специальной школе всем знаниям и навыкам, потребным в промысле и в артельном деле. Держать его всегда в наивысшем уровне технических и художественных знаний, потребных для промысла. Это необходимое условие наибольшей производительности труда кустаря, в которой лежит



Старинная гравюра