

12+

ИСПОВЕДЬ

городского фермера

С. Чаронин



правдивая история
о буднях в офисе
и выходных в навозе

Чаронин С.

**Исповедь городского фермера.
Правдивая история о буднях
в офисе и выходных в навозе**

«Издательские решения»

С. Ч.

Исповедь городского фермера. Правдивая история о буднях в офисе и выходных в навозе / Ч. С. — «Издательские решения»,

«Исповедь городского фермера» — самая честная русскоязычная книга о гибридном фермерстве. Никаких розовых соплей. Никаких «стань фермером за 3 месяца». Только пощёчина реальностью — и плечо, на которое можно опереться, когда всё пошло по одному месту. Книга не врёт. Она мокрая от пота, воняет навозом и падает с ног от усталости. Если выдержите — она станет вашим навигатором в аду под названием «своё дело».

© С. Ч.

© Издательские решения

Содержание

Вводная часть	6
Глава 1. Идея	7
Глава 2. Планируй не планируя	8
Глава 3. Ноги, уши, главное — хвост!	9
Глава 4. Первый шаг в бездну	10
Глава 5. Головокружение	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Исповедь городского фермера Правдивая история о буднях в офисе и выходных в навозе

Чаронин С.

© Чаронин С., 2026

ISBN 978-5-0070-7959-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вводная часть

Я вырос в деревне. В 17 лет сбежал в город. За образованием, за деньгами, за «нормальной жизнью».

Через двадцать лет у меня было всё, что полагается успешному городскому мужчине: семья, управленческая работа с кабинетом, квартира, машины. И хроническая усталость от того, что жизнь проходит в четырёх стенах.

С чего всё началось? С кризиса. С конкретной суммы на счету, которую было жалко проиграть на акциях, но страшно вложить в землю. Я умею управлять людьми и бюджетами. А что, если попробовать управлять живым бизнесом?

В этой книге не будет рецептов быстрого обогащения. Будет правда о том, как я четыре года держал отару в 500+ голов, работая по будням в офисе, а по выходным — в ангаре.

Споткнулся раз 300. Встал 299 раз. Один раз не встал — просто упал лицом в сено и проспал час. Потом встал. Потому что овцы не кормятся сами.

Поехали.

Глава 1. Идея

Апрель 2019. Я сидел на совещании, кивал под «синергетическое взаимодействие» и думал: «А что, если бросить всё и уехать в деревню?» Глупость. У меня дети. Жена не поймёт. Но мысль засела.

Начал читать блоги переехавших. Всё красиво: доят коз, продают сыр на маркетплейсах. А потом выясняется, что сыр не продаётся, а козы болеют. Об этом молчат.

Случайно наткнулся на видео про романовскую овцу. Неприхотлива, три окота за два года. Идея закрутилась. И тут пазл сложился: породистых практически нигде купить.

Романовские. Не на мясо — на племя. Мясо — это гонка объёмов и ценовых войн. Племя — интеллектуальный капитал. Ты продаёшь не тушу, а генетику. Этим занимаются либо гиганты, либо чудаки. Я решил стать чудаком.

Коротко о породе: выведена в Ярославской губернии 300 лет назад. Неприхотлива, плодovита, мясо без запаха. В России с племенным материалом катастрофа. Мелким фермерам продают брак, они его размножают и жалуются, что овцеводство невыгодно.

Я прикинул экономику. Обычный баран на мясо — 5—7 тысяч. Племенной производитель — от 40 до 70 тысяч. Разница на порядок.

Вечером сказал жене:

— Я хочу завести овец.

Она отложила телефон, посмотрела на меня и сказала как диагноз:

— Ты с ума сошёл.

— Возможно. Но у меня есть план.

Это была ложь. Плана не было. Была идея. И запас наглости.

Глава 2. Планируй не планируя

Бизнес-план я писал три недели. В перерывах между совещаниями, ночами, когда дети уснули. Получилось 60 страниц. С графиками, таблицами, прогнозами на 5 лет.

Исходные данные: 100 голов романовской матки. Аренда земли (7—10 га). Строительство ангара (600 кв. м). Закупка кормов на год. Наём одного разнорабочего и ветеринара (на подряде). Мой рабочий график: понедельник-пятница — офис, суббота-воскресенье — ферма. В будни — удалённый контроль (звонки работнику, папе, который согласился присматривать).

Прогноз: на второй год — 200 голов. На третий — 300. Окупаемость — 4 года. Прибыль — 2 млн в год после налогов.

Я верил в эти цифры. Потому что хотел верить.

А потом я начал погружаться в тему. Это не романтика. Это кровля, ветеринарные нормы, паспорта на животных, регистрация ИП. Я понял, что планировать ферму — это не «купить землю и завезти овец». Это пройти 7 кругов бюрократии, каждый из которых напоминает ад из «Данте», только скучный и без поэзии.

Главная иллюзия старта: «Справлюсь как-нибудь».

Не справишься.

Ты либо готовишься, либо покупаешь проблемы.

Я купил и то, и другое.

Вот что я не учёл в бизнес-плане:

— Болезни. Не «если», а «когда». И не «одна», а «массово и периодически». Копытная гниль, паразиты, переедание, мастит. Лечить — дорого. Не лечить — падёж.

— Человеческий фактор. Работник может напиться. Может обидеться. Может уйти в соседнее село за те же деньги, но без нервов. Папа — молодец, но ему за 60. У него своя работа. Он не заменит полноценного зоотехника, но поможет и присмотрит.

— Корма. Договорился с одним поставщиком — а он взял и обанкротился. Купленное сено без нормальных условий хранения быстро испортилось. Помогли родственники своим сеном и соломой.

— Время. Я думал, что суббота-воскресенье — это полноценных 2 дня. Нет. Это полноценных 2 дня без сна.

Из моего бизнес-плана: я написал пункт «Стратегия выхода». Типа продать ферму и уйти на покой. Сейчас я ржу. Выхода нет. Ты либо в деле, либо банкрот.

Почему я не бросил после первого же месяца? У меня была работа. Это важно. Я мог себе позволить ошибки. Если бы ферма была моим единственным доходом, я бы сошёл с ума от страха и неопределённости. А так — я просто тратил деньги. Много. Но не последние. И это позволило мне учиться.

Бизнес-план я выкинул через полгода. Не потому, что он был плохой. А потому что реальность была другой. И я понял: планировать можно, но надо оставлять 80% бюджета на непредвиденное. И 90% времени. И 100% нервов.

Глава 3. Ноги, уши, главное — хвост!

Первая поездка к «опытному» фермеру». Я нашёл его на доске объявлений.

Я приехал. Увидел. И чуть не развернулся. Овцы стояли в помещении, которое сложно было назвать ангаром. Скорее, сарай, где 20 лет держали свиней. Вонь. Грязь. Животные — худые, с тусклой шерстью, у половины — хромота.

— А это точно романовские? — спросил я.

— Конечно! — продавец даже обиделся. — Смотри, морда чёрная, ноги чёрные. Всё как положено!

Он не врал. Формально — да. Но на самом деле это была выбраковка, которую он выдавал за элиту. Я не купил. Но потратил день и бензин.

За следующие два месяца я объехал 4 хозяйства. И понял, как отличить здоровую племенную овцу от... не очень.

Животное крупное, безрогое, голова чёрного цвета. Допускается белое пятно «звёздочка» на лбу или на морде. Шерсть состоит из длинной черной ости и тонкого белого пуха.

Ноги. Романовская овца должна стоять прямо. Никаких «икс» или «о» ног. Если ноги кривые — это приговор. Такая овца не сможет много ходить, её выгул — издевательство. И потомство будет таким же.

Уши. Должны быть стоячими. Не висячими, не обрубленными. Висячее ухо — признак вырождения. Беги.

Хвост. Жирный, широкий у основания — признак хорошей конституции. Тонкий, как крысиный, — животное не наберёт вес, шерсть будет редкой. В племя нельзя.

Но главное — поведение. Нормальная овца не должна шарахаться в панике. Может быть пугливой, но не истеричной. Истеричность передаётся по наследству. Представь: стадо из 200 истеричных овец. Ты заходишь в ангар — и начинается апокалипсис. Мечутся, бьются о стены, ломают ноги. Это не бизнес, это цирк уродов. Хорошая овца — спокойная, любопытная. Не боится, но и не лезет целоваться.

Главное открытие: доверять продавцу нельзя. Вообще. Он хочет продать. Ты должен хотеть не купить, а найти лучшее. Это разные установки.

Мой метод поиска: я искал не продавца, а профессионала. Нашёл толкового в Ярославской области, который работал с романовскими овцами 15 лет. Договорился. Он отбраковывал 90% животных. Это стоило денег, но сэкономило миллионы.

Совет: не экономь на консультации специалиста перед покупкой. Твоих знаний не хватит. Теория и практика — разные вселенные.

После месяцев поисков я купил 100 племенных ярок у одного заводчика и 4 племенных баранов у другого. Разные линии, пронумерованные, с документами. Заказал скотовоз и стал готовиться.

Глава 4. Первый шаг в бездну

Строить ангар начали за 2,5 месяца до покупки овец. Это была ошибка. Нужно было за полгода.

Проект: каркас из металлопрофиля, деревянные низкие стены, тентовый ангар, земляной пол. Площадь 600 кв. м — на 100 маток с ягнятами. Зонирование: 21 родильное отделение, кормовой проход, площадки для объединённых групп, выгульная площадка с навесом и кормушками.

Реальность: ангар получился хорош. Загоны, клетки построили из низкосортного дерева, иначе затраты были бы ещё выше. Самым слабым местом оказалась зона кормления. Кормушки переделывал сам в течение года. После работы. По выходным.

Покупка овец. Середина сентября. Везли в ночь. 100 голов. 12 часов дороги. Никто не пал.

Выпуск в ангар. Первые минуты: овцы замерли. Нюхали воздух. Потом одна шагнула. За ней остальные. Чувство: смесь эйфории («Я сделал это!») и ужаса («Что я наделал?»).

Первые ожидания: сейчас привыкнут, будут жрать и плодиться. Первая реальность: на следующий день у пяти овец был понос. Ещё у двух — отказ от корма. Стресс. Адаптация.

Отару разбил на 5 групп по 20 ярок. Переписал бирки и в октябре запустил в каждую группу по одному барану (4 разные линии) с разницей в 1 неделю.

Краткая справка: что такое линии. Линия — группа животных от одного выдающегося производителя с устойчивыми наследственными качествами. Одни дают лучшую шерсть, другие — многоплодие, третьи — скороспелость. Смешивая линии, получаешь гибридную силу. Промахнёшься — вырождение.

Расчёт: ранней весной первые 20 ярок окотятся, через неделю переведём их из родилок в укрупнённые загоны, а на их место — следующую двадцатку.

О, как наивно я размышлял...

Глава 5. Головокружение

Окот планировался на март-апрель 2020. Мы подготовились: утеплили родильное отделение, постелили свежую солому, купили лизунцы, запаслись сосками и заменителем молока.

И случился ковид и карантин. Корма подорожали вдвое, поставщики перестали отвечать. Мы всей семьёй уехали из города в деревню прямо накануне окота.

День начала. 7 утра. Звонок: «Первая матка родила одного». Я лечу в ангар. Приезжаю — а она уже родила двоих. Живые. Овца вылизывает. Сплюнул через левое плечо, чтобы не сглотить. Не сработало.

В следующие сутки родили ещё 7 овец. 26 ягнят. Двоих потеряли. Один мёртвый, второй — слабый. Я отпаивал его из соски, гладил, клал под свитер. Выжил. Через неделю его задавила мать. Это норма. Овцы часто давят ягнят. Не со зла. Просто большие и неловкие.

За 4 недели окотилось девяносто девять маток.

Триста тридцать ягнят. Это не опечатка. У романовской породы частая тройня и четверня. Знать и увидеть — разные вещи. Ангар гудел. Сотня матерей блеет, три сотни детей пищат. Ты ничего не слышишь, не соображаешь. Только двигаешься от одного к другому.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.