

Николай Курдюмов

**КАК ВЫРАСТИТЬ  
ВИНОГРАД  
НА ЮГЕ И НА СЕВЕРЕ**



Издательство АСТ  
Москва

УДК 634.8  
ББК 42.36  
К93

Все права защищены.

Ни одна часть данного издания не может быть воспроизведена или использована в какой-либо форме, включая электронную, фотокопирование, магнитную запись или какие-либо иные способы хранения и воспроизведения информации, без предварительного письменного разрешения правообладателя.

**Курдюмов, Николай Иванович.**

К93 Как вырастить виноград на Юге и на Севере / Н.И. Курдюмов. — Москва: Издательство АСТ, 2016. — 160 с., ил. — (Дачная школа Николая Курдюмова).

ISBN 978-5-17-095343-1

Новая серия книг Николая Курдюмова, самого известного в нашей стране популяризатора органического земледелия – долгожданный подарок для миллионов поклонников садового мастера, как он сам себя называет. Здесь вы найдете как материалы из уже любимившихся изданий, так и новые, об открытиях и приемах, позволяющих собирать экологически чистый урожай, причем без особых усилий.

Из этой книги вы узнаете, как вырастить на своем участке виноград. Николай Курдюмов откроет секреты профессиональных виноградарей и увлеченных любителей по размножению этой прекрасной культуры. Подскажет, как выбрать лучшее место для посадки. Научит приемам, помогающим оградить лозу от болезней. Расскажет, как регулировать плодоношение с помощью формировки. Причем советы даны как для южных, так и для северных регионов нашей страны.

УДК 634.8  
ББК 42.36

ISBN 978-5-17-095343-1

© Курдюмов Н.И., фото, текст, 2013  
© ИД «Владис», илл., 2015  
© ООО «Издательство «АСТ», 2016

## КАК ЧИТАТЬ КНИГИ ЭТОЙ СЕРИИ

*Вывод — то место, где  
вам надоело думать...*

1. Главная причина, по которой текст может показаться непонятным, неинтересным или неважным, это **непонятые слова**. Одно-единственное слово, которое вы нечетко себе представляете или неверно истолковали. Вы можете этого и не заметить. Но **после пропущенного слова в памяти остается пустая полоса**. И вот, прочитав еще с полстраницы, вы вдруг чувствуете: читать больше неинтересно, что-то раздражает или вдруг захотелось спать, и вообще автор «слишком умный», а вы «академиев не кончали»... Все это — четкие симптомы непонятого слова. Что делать? Просто вернитесь назад по тексту — туда, где вам было еще все понятно и легко. Именно где-то тут и обнаружится непонятое слово. Проясните его — и все наладится.

Все подозрительные слова, которых вы можете не знать, или те, в которые я вкладываю свой определенный смысл, я проясняю в сносках. Заглядывайте туда, и мы с вами будем говорить на одном языке. А если в сносках чего-то не найдете, не ленитесь лазить в толковые словари!

2. Наблюдайте. Увидев где-то упомянутое в книге, полюбопытствуйте, как это делали и что получилось. На своем огороде всего не охватить. Используйте чужой опыт — он многократно ценнее книжных текстов.

3. Пробуйте. На одном клочке, на одном квадратном метре устройте то, что хочется испытать. Свой опыт многократно ценнее чужого!

4. Не торопитесь. Дайте себе время всему научиться. Не спешите разочаровываться, если не получилось сразу. Даже технология Миттлайдера, расписанная по шагам и минутам, требует нескольких лет для ее мастерского освоения. Но время освоения — приятное время!

5. Пожалуйста, не принимайте сказанного буквально. Не основывайте своих убеждений на какой-то одной главе. Не принимайте ничего на веру — принимайте к сведению. У каждого из вас свои условия. То, что хорошо под Москвой, не годится возле Краснодара! Если у кого-то что-то получилось, то при слепом копировании у вас вряд ли получится так же. Но вы, определенно, можете научиться делать это по-своему!

## ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО АВТОРА

*Проверено: лень для трудоголика — большой душевный подвиг, чем труд для лентяя!*

**Э**та книга — для тех, кто полюбил виноград. Вместе с книгой «Виноград и другие ягоды на вашем участке» она составляет весьма полную и подробно иллюстрированную энциклопедию любительского виноградарства разных климатических зон. Она о том, как сделать свой виноградник умнее.

Посвящать винограду всего себя просто не реально. А совсем не вмешиваться — иллюзия. Умный виноградник — ни то и ни другое. Это — мечта истинного лентяя! То бишь автора книги. Крайности тут не помогут.

Умный виноградник — хитрая попытка совместить, насколько это возможно, неприхотливость кустов и простоту ухода с солидностью гроздей и удовольствием от объедения оными. Но главное — примирить все это в головах неопытных дачников. Хороший виноград — не обязательно высшее искусство. Плохой виноград — не обязательно разгильдяйство. **Ваш виноград должен быть достаточно хорош для вас** — и в этом его главный смысл.

*Там, где просто — ангелов по́сто,  
а где мудрено — нет и одного.*

Св. Амвросий Оптинский

Многие книги по виноградарству пишут мастера. А мастера учат выращивать максимальный урожай любой ценой. Или все — или не берись! К тому же пи-

шут они друг для друга — научно, грамотно. Поди разберись.

Что ж, сейчас за книгу взялся отпетый дачник. Наукообразия и серьезности не люблю. Не мы для винограда — виноград для нас! Искренне проповедую: бог с ним, с максимальным урожаем! Дача нужна для удовольствия. Сажайте виноград не ради него, а для себя. Не важно, что скажут асы и соседи — оставайтесь свободным! Дайте кустам только самое нужное. Делайте только то, что вас радует. А урожай считайте украшением вашей дачной свободы.

Ну нет у меня ни времени, ни желания постоянно заниматься виноградом. Из семи видов работ, предписанных на каждый месяц, меня устроит одна, ну максимум две. Самым тяжелым процессом должен, пожалуй, быть сбор урожая. И мне не нужны грозди по два килограмма — мне их не на рынок. Устроит и полкило — главное, чтобы вкусно было. Я могу поддерживать форму и нагрузку кустов грамотной осенней обрезкой и одной летней регулировкой прироста. При необходимости, в плохое лето, могу пару раз опрыскать. Но все остальное — защищаться от мороза и болезней, закрепляться и распределяться в пространстве, создавать себе микроклимат, хорошо опыляться и завязываться, оптимально расти и вызревать — кусты должны делать сами!

И они могут это делать. Нужно только подобрать нужные сорта, умно посадить саженцы, создать им оптимальные условия и использовать формировку, исключающую трудности.

*Отнес мастеру глупость: «Нельзя ли переделать на мудрость?» «Еще и останется!» — ответил мастер.*

Многим уже знакомо наблюдение: у обычного дачника 10% действий идут на пользу саду, 30% — во вред и 60% — на борьбу с этими тридцатью.

С виноградом — почти то же самое. Грубо: треть «необходимых приемов регулярного ухода» нужна для получения особо крупных гроздей и ягод, еще треть вызвана неустойчивостью сорта и еще треть — неестественными для винограда формировками, при которых приходится бороться с кустом.

Устойчивые сорта есть, умные формировки — тоже, величина гроздей — дело вкуса.

Умный виноградник — это разумный компромисс между урожаем и свободой, основанный на надежных сортах и умной агротехнике. Компромисс, естественно, **для каждого свой**. Ознакомившись с агрономической коллекцией, вы сможете выбрать — от заслуженных трудом рекордных гроздей до среднего, «естественного» урожая. А средний урожай в умном винограднике гарантируется.

Завершая эту тему, хочу поделиться важным озарением. Виноград так любим и популярен, что стал предметом отдельной науки. У нас нет яблокологов, грушеводов и сливарей, но виноградари — есть. Сроднившись со своими кустами и борясь за каждый килограмм, они придумали массу тонкостей, способов и приемов управления растением. И большинство этих способов **применимо к самым разным плодовым культурам!** Так что, вникая про виноград, сразу переносите это на весь сад — очень многое пригодится.

# Глава 1

## ПОПЫТКА РАЗОБРАТЬСЯ В СОРТАХ

### ВВОДНЫЙ КУРС РЫНОЧНОГО СОРТОВЕДЕНИЯ ДЛЯ ЧАЙНИКОВ

— *Что это у вас за сорт?*

— *Восторг!*

— *А мне нужен Оригинал.*

— *Спрашивать надо по-человечески!*

Приобретение саженцев — по-прежнему самый важный вопрос в нашем дачном сортоведении. Он был удачно освещен в первой книге. Но неумение приобретать саженцы оказалось поистине неисчерпаемым, и теория предмета весьма расширилась.

Обычная для нас ситуация: продавец, а часто и уважаемый за грамотность сосед по даче со знанием дела описывают некий сорт примерно так: «Отличный сорт, просто отличный. Вкусный, и ягоды — во!» И мы, вполне довольные такой исчерпывающей характеристикой, идем на рынок, чтобы тоже когда-нибудь показать знакомым эти ягоды, что в рот не лезут, и порадовать их историей своей находки.

Некоторые начитанные дачники, коих меньшинство, читают рекламные описания сортов в прессе. Но явное подчеркивание достоинств и скромное умалчивание недостатков любого сорта сразустораживает. Более грамотные берут книги или каталоги с описанием со-

ртов и, подобно вашему покорному слуге пару лет назад, вчитываются в сортовые характеристики, пытаясь их себе как-то представить. Но сорта, хоть убей, не представляются. Сейчас я понимаю почему. Дело в том, что читать каталоги — занятие для опытных знатоков. Именно они эти описания составляют — для таких же знатоков.

Во-первых, сортов в каталоге обычно под сотню, и если с ними не знаком, уже на десятом описании крыша начинает тихо ехать. Плюнув, пробегаешь глазами названия: нет ли чего знакомого? Увы — нет. И подрываешься со стула: ну кого бы спросить, какие сорта из этой кучи САМЫЕ ЛУЧШИЕ?! Находишь знатоков, они говорят: все одинаково хорошие! Финиш. Крыша съезжает окончательно. Появляется желание нарезать чубуков у соседа — не важно, как называется, зато голову ломать не надо!

Во-вторых, попробуйте представить себе «плоский», «обычный» или «гармоничный» вкус, не пробуя ягоды! В-третьих, устойчивость сортов в каталогах часто завышена. Но главное, ни в одном каталоге не указано, как поведет себя сорт в вашем районе, на вашем участке, да **при вашей агротехнике**. А разница бывает очень существенной. Посему, **есть один верный способ оценить сорт: посмотреть на него в коллекции и попробовать ягоды лично!**

Для этого и существуют коллекции знатоков-любителей — пропагандировать лучшие сорта. Если же коллекционер, продающий саженцы, не склонен показывать свою коллекцию, я бы засомневался, что саженцы он выращивает из собственной лозы. А значит, и гарантии сортности — такие же туманные.

...Но знакомого любителя искать некогда, и вы идете на рынок. Здесь происходит следующее. При виде пучков с саженцами, а тем паче банок с гроздьями или красивых фотографий, ваша святая наи-

вность, подстегиваемая неведением, выскакивает из куртки, растарашивает глаза и бежит впереди вас, прямо-таки набрасываясь на продавцов. И вы задаете им долгожданный вопрос: «А у вас есть сорт **такой-то?**..» И даже не подозреваете, в какое двусмысленное положение ставите «несчастливого» реализатора! На секунду он замирает, оценивая вас, а затем мгновенно добреет. С одной стороны, такого сорта у него нет, а если он перекупщик, коих на рынке **три четверти**, то, скорее всего, он вообще не отличает один сорт от другого. Но, с другой стороны, ваши светлые глаза ясно говорят, что вы так же с трудом отличаете виноград от ежевики (особенно саженцы), а деньги в вашем кошельке уже ведут предстартовый отсчет и близки к отрыву. А у продавца — семья. А во круг — такие же, как он. Скажи он честное «нет», и вы радостно полетите купить кота в мешке у другого. Что же делать бедному перекупщику?! «Конечно есть! Отличный сорт, все мои друзья хвалят! Вот, всего три штуки осталось».

Давайте представим себе реальную рыночную ситуацию, чтобы не сетовать на обманщиков, а реально знать, за что и почему мы платим.

## **КАК КУПИТЬ ХОРОШИЙ СОРТ НА РЫНКЕ**

— *Как купить хороший сорт на рынке?..*

— *На рынке?! Сорт?!?*

Главное и неотъемлемое свойство рынка — пересортица.

Факт: больше половины продавцов саженцев, как и всего остального на рынке — профессиональные рыночные бизнесмены, то есть **перекупщики**. И ча-

ще всего они продают саженцы с машин, называя себя каким-нибудь питомником или совхозом. У них есть таблички, этикетки и фотографии или плоды на показ. Но у них нет главного: доброго имени, которое надо беречь. Саженцы-то — не их, чужие. Всегда можно сказать: я брал у такого-то — к нему и претензии! Заметьте, я не порицаю этих людей. Они делают свое дело, и труд их нелегок. Но саженцы для них — **только товар**. А смысл товара один: **продажа**.

Кроме того, дефект саженцев никогда не возвращается к продавцу: вы обнаружите его только через несколько лет (если вообще обнаружите!), продавец уже забыл, как его тогда звали, и вообще — «выращивать надо грамотно!». Поэтому разложить большую кучу на маленькие и навешать разные этикетки — обычное торговое дело. Такая путаница происходила еще в до-революционной, усидчивой и культурной Европе: страшно допустить ошибку, но убыток страшнее.

У нас она происходит и сейчас. И в крупных торговых заведениях — питомниках, институтах — пожалуй, не намного меньше, чем на рынке. Товара там очень много, есть и привозной, рук не хватает, во время приемки всегда спешка. Поэтому не надо уповать на честность. В наших условиях она в торговой сфере практически неосуществима. Конечно, вам может и повезти — с вероятностью примерно в 30—50%. Но **нужно просто знать: если вы берете перекупленные саженцы — никакой гарантии нет**. Та же ситуация и с семенами, и даже у крупных агрофирм: все они в основном перекупают семена у мелких производителей.

И вот, зная это, вы все же пришли на рынок. Что же делать?

*Деньги — зло. Придешь на рынок — и зла не хватает!*

Для начала можно сразу отсеять явных обманщиков. Обратите внимание на цену саженцев. Тут есть свои правила. **Цена настоящих саженцев самых распространенных, ходовых сортов никогда не бывает ниже цены 1 кг их ягод.** Если стоит кило Восторга 40 рублей — то саженец будет стоить 50—60 рублей. Это — норма для цены. Но если саженцы дороже, это не значит, что сорт — лучше! Это просто значит, что спрос больше предложения. Саженцы менее распространенных сортов могут стоить вдвое дороже, 100—120 рублей. Саженцы дефицитных новинок могут стоить 200—350 рублей. А саженцы самых новых, только что заявленных коллекционных форм — 700—800 рублей. Это естественно: спрос огромен, а черенков еще — единицы. Так что, видя дешевый «модный дефицит», не обращайтесь на рекламные кисти — идите себе спокойно дальше!

*На рынке — два дурака: один не знает,  
что продает, другой — что покупает.*

Народная мудрость

Но и за нормальную цену можно купить что угодно. Чтобы застраховаться от явных проколов, вы можете легко выяснить уровень продавца. Молча и уверенно взяв в руки любой саженец, надо внимательно, но обязательно скептически осмотреть корни и лозу, срезать острым ножом корешок и кусочек коры и оценить свежесть срезов. Затем, нацепив физиономию неподкупного следователя, со знанием дела поинтересоваться, что это за сорт — какого срока созревания, какого цвета и вкусовых качеств, какова устойчивость к болезням **в баллах**; на каком подвое он привит; как этот сорт ведет себя в нашем районе; наконец, откуда (а лучше — у кого!) взята лоза, кто произвел саженцы и где можно осмотреть коллекцию.

Если вы говорите с коллекционером и знатоком, он без смущения, четко ответит на все вопросы и даст вам визитку, чтобы вы могли приехать на просмотр. Если же продавец реагирует на ваш допрос как-то иначе — виляет, недоговаривает, возмущается, давит на совесть — вы можете быть уверены, что купите надежное «неизвестно что». На Кубани это, скорее всего, Изабелла или Молдова: проще размножить то, чего больше всего в садах.

Кстати, часто южане везут саженцы в более северные районы — чтобы продать их дороже. Обязательно узнавайте, откуда саженцы! Если из более южных мест — они менее зимостойки, скорее всего заражены филлоксерой, и брать их можно только с определенными целями или будучи уверенным в своей агротехнике.

Итак, вы легко можете выяснить уровень продавца... если вы сами знаток сортов! Но вы не знаете, о чем спрашивать, или «стесняетесь обидеть продавца недоверием». Иначе говоря, дорогой мой покупатель, вы **с абсолютной определенностью не знаете, что покупаете!**

Значит, когда вы думаете, что вас обманули, вы явно лукавите. Вы обманули сами себя. Не позаботившись точно знать о товаре, вы отдали деньги и остались довольны. Продавец удовлетворил ваше желание — продал вам неважно что. И он тоже доволен. Сделка совершилась по обоюдному согласию. Посему — через три года, все же обнаружив, что сорт не тот, не ропщите, а вспомните: «Бачили очи, що купували». И то сказать, подмена обнаружилась только потому, что из пяти разных саженцев выросло одно и то же. Так ли уж нужны вам были «хорошие» сорта, если вы в них не разобрались?..

Где же реально купить нужный сорт? **Только у виноградарей, занимающихся разведением винограда**

**многие годы.** Гораздо лучше, если саженцы они выращивают только из собственной лозы: при работе с чужой лозой вероятность пересортицы возрастает на порядок. И желательно знать их лично. С этим проблем не возникает: как правило, все они — общительные люди, с удовольствием все показывают и рассказывают. Их цель — порадовать людей, заявить о себе, сделать так, чтобы вы рассказали о них всем своим знакомым. Они ценят и берегут свое доброе имя. Это совершенно другой, разумный подход к рынку — честный обмен с избытком: вдобавок к саженцам вы получите какие-то знания, ответы на свои вопросы, и шансы вырастить хороший куст увеличатся.

## РЕКЛАМА И ПУРГА

*Не все, что торчит из воды — лебедь.*

Ю. Визбор

По интересам и стимулам виноградарей-любителей можно разделить на дачников, коллекционеров и коммерсантов.

**Дачники** — их подавляющее большинство — хотят без особых хлопот выращивать вкусный виноград для себя, чтобы наесться вволю и вина наделать. Виноград для них — не более, чем украшение жизни. Освоив самые основные приемы ухода, прочее они возлагают на сорт. Глубоким изучением виноградарства не страдают. Отношу себя несомненно к их числу, и если дотошно изучаю наш виноград, то только для того, чтобы другим не пришлось этого делать!

**Коллекционеры**, или знатоки, — это фанаты винограда. Их статус — знание разных сортов. Смысл — поиск совершенства. Самое сильное удовольствие — увидеть в своей коллекции, а потом и оценить очередной гибрид. За пару почек крутой новинки они готовы отдать месяч-

ную пенсию. Высший кайф знатока — возможность сказать о любом сорте, когда-либо фигурировавшем в каталогах: «Да, знаю, был у меня — ничего особенного...» Особый кайф — упомянуть вскользь о сверхдефицитной, только что вышедшей новинке: «Да, у меня уже два года...» У завятого знатока каждый год — десяток новых форм. Три-четыре года он их испытывает — чтобы потом выбросить почти все. Но те единичные, что останутся — кандидаты на звание «супер»!

Именно знатоки ездят по стране, везут, выписывают, посылают, обмениваются сортами. Именно благодаря их любопытству в Сибири появляются сорта Новочеркаска, в России — сорта Украины и Прибалтики, и виноград распространяется по всему континенту.

**Коммерсанты**, или мастера, — это профессионалы, продающие и урожай, и саженцы, причем в основном оптом. Выбор сортов здесь — вершина рыночной конъюнктуры, агротехника — верх мастерства. Не просто кисти — а по 3 кг, и чтоб ягоды — грамм в грамм; не просто саженцы — а чтоб их лоза созрела уже в конце августа! Главное для мастера — все-таки доход. Он может не отвлекаться на огород и другие культуры: продав 2—3 центнера товарного винограда, затаривается всем, чем надо, на всю зиму.

Мы, наивные, любим глазами. Для рынка главное — крупность, выровненность ягод и красота, а вкус не так уж важен. При равных качествах сорт, созревающий на три дня раньше, ценится на голову выше — поскольку определяет, к кому раньше приедут покупатели-оптовики. Отсюда — постоянный интерес к новинкам, а часто и своя селекционная работа. Именно с легкой руки мастеров некоторые сорта получили красивые любительские названия. Именно мастера раскручивают, вводят в моду и реализуют суперновинки. Они — носители эталонной агротехники и массовые производители саженцев востребованных сортов — и новых, и уже проверенных.

Конечно, чаще всего встречаются смешанные типы. Дачники, увлекшись, постепенно прорастают либо в коллекционеров, либо в коммерсантов. Знатоки обычно продают урожай и немного саженцев. Большинство коммерсантов испытывают новинки, хотя в основном с точки зрения рыночного спроса. Но, в общем, каждый занимает свою нишу.

Жизнь знатоков и мастеров — удивительный сплав профессионального содружества и конкуренции, взаимопомощи и столкновения мнений. Здесь постоянно идет отбор на честность, знания, опыт и дальновидность. А рядом так же непросто живут и работают ученые-виноградари. Благодаря их сортам, их работкам и существует, и бурлит все это виноградное разнообразие. Но перестроечный развал отрасли создал уникальную, парадоксальную ситуацию: рынок столовых сортов стал у нас любительским! Любители с утроенной активностью занялись испытанием, распространением сортов и даже селекцией. Новые гибридные формы ценятся на порядок выше надежных сортов. Ученые так же вынуждены вливаться в этот рыночный водоворот. Обладая более трезвым взглядом, большими знаниями и данными испытаний, они сейчас не в состоянии влиять на рыночную ситуацию, и уповают только на время, которое все расставит по местам.

И только посредники — оптовые покупатели, перекупщики — могут позволить себе разбираться в сортах не лучше, чем разбираются их покупатели!

Это я все о том, что наш рынок — непростое испытание для дачников.

Пересортица — лишь одна его сторона. Есть и другая: **разница между рекламой и действительностью**. И главное, на что мы ловимся и ловились всегда и во всем — это внешняя красота и величина!