

Кастрюли против санкций: как заработать на школе сыроделия

Супруги Олеся Шевчук и Рустам Агдаров придумали, как «доставать» любимые сыры, несмотря на санкции и запреты. Они запустили школу сыроделия, выручка которой достигает 500 тыс. руб. ежемесячно.



Олеся Шевчук и Рустам Агдаров (Фото: Владислав Шатило / РБК)

В 2014 году, когда началась война санкций, Олеся Шевчук обнаружила, что не может найти в магазинах любимые европейские сыры. Она стала искать в интернете, где же можно купить запрещенку, а нашла статьи и видео о том, как легко можно делать сыры своими руками.

В реальности оказалось, что делать сыры по YouTube-роликам не так-то просто — у Шевчук получалось плохо и невкусно. В поисках наставников и пошаговых инструкций она отправилась на платные курсы по сыроделию в Москве, но там ей не понравилось. «Обычно курсы проходят так: в центре стоит сыровар с одной кастрюлей, что-то рассказывает и показывает, а вокруг 10–20 человек с телефонами снимают. Я после этих курсов часто пыталась изготовить сыр дома, но ничего не получалось, — вспоминает Олеся. — Ты варишь сыр, потом ждешь минимум четыре недели, когда он созреет. И очень обидно открыть очередной сыр и понять, что он не тот!»

Сырный переворот

До введения продовольственного эмбарго летом 2014 года российский рынок сыров в количественном выражении почти на 50% состоял из импортной продукции. По данным Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), в 2013 году в страну было ввезено 412 тыс. т сыра, а в 2015-м — лишь 177 тыс. т. Сокращением импорта воспользовались отечественные производители: объем производства сыра с 2014 по 2015 год увеличился на 17%, с 495 тыс. до 581 тыс. т. В 2016 году рост рынка замедлился и составил, по оценке исследовательской компании «Текарт», около 6%. Дальнейший рост рынка сыров, по прогнозам «Текарт», будет идти в пределах 5,5–7%.

За три года, прошедших после введения эмбарго, ассортимент российских сыров значительно расширился, пишут исследователи из Вологодской молочнохозяйственной академии им Н. В. Верещагина. Появились многочисленные частные сыроварни, которые занялись производством в небольших объемах. Массовые производители также увеличили ассортимент, но качество их продукции стало хуже, чем до 2014 года: из-за дефицита молока некоторые сыроделы перешли на изготовление сырных продуктов, в которых часть молочных жиров заменена на растительные. Нехватка молока также стала причиной подорожания сыров, цены на которые после эмбарго росли быстрее инфляции: в 2014 году — на 21%, а в 2015 году — на 18%. «До эмбарго в России практически не было ремесленного сыроделия, крафтовых сыров, маленьких сыроварен. Сейчас это трендовая вещь: появилось много новых игроков, которые могут себе позволить какие-то эксперименты», — говорит основатель проекта «Сырный сомелье» Александр Крупецков.

В настоящее время в России работает более 700 предприятий, производящих сыры. Лидерами рынка твердых и полутвердых сортов являются крупные молочные заводы — «Сыр Стародубский», «Можгасыр», сыркомбинат «Калининский» и «Вамин Татарстан». Крупнейшие производители плавленого сыра — «Хохланд Русланд», «Валио», Московский завод плавленых сыров «Карат», «Янтарь» и «РостАгроКомплекс». Основные конкуренты российских сыроделов — белорусские компании, на долю которых сегодня приходится более 80% импорта сыров и творога.

Снова в школу

Олеся Шевчук 18 лет работала менеджером в Национальной компьютерной компании, а в 2012 году ушла на вольные хлеба. Друзья-химики разработали новый флокулянт (реагент для очищения сточных вод) и предложили Шевчук и ее супругу Рустаму Агдарову вместе строить бизнес. Олеся стала гендиректором, она ездила по Подмосковию и предлагала руководству водоканалов новый препарат. «Мы успели выйти в ноль и отбить собственные вложения, но для развития требовались инвестиции, а наши друзья-партнеры потеряли интерес к совместному проекту, поэтому и мы решили не вкладываться. Так эта история сошла на нет», — вспоминает Агдаров.

Так что Шевчук сутками сидела на сайтах сыроваров и в поисках идеального сырья ездила по фермам. Привозила обычно по 20–50 литров молока из каждой поездки и бесконечно экспериментировала. Как-то на одном из форумов по сыроделию она увидела, что есть возможность поехать в Италию, в частную семейную сыроварню под Турином. Олеся, недолго думая, отправилась изучать мастерство сыроделия. Муж ее в этом поддержал. Обучение у Паоло Панцетти в течение десяти дней вместе со стоимостью перелета, проживания и услугами переводчика обошлось почти в 400 тыс. руб.

Шевчук планировала отбить инвестиции в обучение, открыв собственную сыроварню. Но оказалось, что ей еще рановато делать продукт на продажу. «Когда я вернулась из Италии, то поняла, что не готова открыть свое производство сыров высокого качества. Нужно еще много чего изучать и много практиковаться, — говорит Олеся. — Не бывает чудес: за десять дней не стать сыроваром, это приходит только с опытом — через ошибки и неудачные попытки». Но было очевидно — за границу на учебу не наездишься. Лучший способ освоить навык — научить ему другого, рассудили супруги и решили создать собственную школу сыроделия, куда стали приглашать иностранных мастеров.

Новые ремесленники

На старт ушли средства, которые семья давно копила на собственный дом. «Я предложил не связываться с партнерами, а максимально вложиться самим», — вспоминает Агдаров. Он взял на себя часть организационных вопросов, например нашел объявление о субаренде подходящего помещения на ВДНХ. Вариант супругам понравился, но арендная плата показалась высокой. Стартаперы решили позвонить в администрацию парка, чтобы выяснить, что еще можно арендовать. Как оказалось — вовремя. На ВДНХ как раз разрабатывали проект «Парк ремесел», в рамках которого должны были работать небольшие студии и мастерские, а горожане могли научиться лепке из глины, кройке и шитью, рисованию и пр. Школа сыроделия идеально вписывалась в концепцию.

Так в феврале 2016-го супруги сняли помещение площадью 100 кв. м по цене 10,5 тыс. руб. за метр в год в здании, где в советское время находился павильон «Свиноводство». В общей сложности на выплаты по аренде, ремонт, закупку оборудования и мебели потребовалось около 3 млн руб. Приобретение загородной недвижимости пришлось отложить. Зато семья купила оборудование профессиональной сыроварни, шесть промышленных холодильников, мебель и много посуды для проведения обучения. Здесь пригодился опыт Рустама Агдарова — до запуска сыроварни он с партнерами занимался экспортно-импортными операциями.

На официальное открытие «Парка ремесел» 18 июня 2016 года приехал московский мэр Сергей Собянин и толпы журналистов. Это помогло привлечь внимание к проекту: сразу же вышло несколько новостей с упоминанием школы сыроделия Олеси Шевчук.

Супруги и сами устроили вечеринку для своих: позвали друзей на вино и сыр. «За четыре часа мы напоили и накормили почти 100 человек», — вспоминает Агдаров. Гостям раздали буклеты и приглашали вступить в свою группу в Facebook (сейчас там более 2 тыс. подписчиков) и рассказать о школе в соцсетях. Это сработало: в первые же выходные на мастер-класс по мягким сырам записалось около десяти человек. Стоимость участия была 5–6 тыс. руб.

Поначалу все делали сами: Шевчук формировала программу, подбирала рецепты и преподавала, муж помогал с организацией, старшая дочь, работающая в рекламном агентстве, настраивала рекламу в Facebook, а младшая вела запись клиентов.

Если первых учеников удалось найти быстро, то с сырьем возникли проблемы. Предприниматели никак не могли найти подходящее молоко — они ездили по фермам, но никто не мог удовлетворить их запросы. «В сыроделии это принципиально важный момент — нужно свежее молоко. В идеале, чтобы прошло 12 часов с момента надоя, максимум — 24», — поясняет Олеся Шевчук. Мелкие фермы нужный объем в 200–300 л дать не могли, а качество молока от крупных хозяйств не устраивало саму Шевчук.

«Это была очень большая проблема — дошло до того, что мы хотели закрывать школу, —

признается Агдаров. — Мы общались с ребятами, которые работают в ресторанах и делают хорошие сыры из отборного молока. Но они не могли выдать своих поставщиков, мол, тебе сейчас скажу, а завтра мне объема не хватит». Супругам удалось найти подходящего производителя коровьего молока только к ноябрю, а козье искали и того дольше. Сейчас еженедельно из Калужской области в школу сыроделия поставляют 500–700 л молока — около 300 из них используется на мастер-классе, остальное расходуется на эксперименты — по будням Шевчук тестирует новые рецепты и делает сыр на продажу. По ее словам, из 10 л молока в среднем выходит 1 кг твердого сыра, на мягкие сыры и творог расход меньше. Часть сырья приходится списывать — еще не все сыры получаются одинаково хорошо.

Сыры и политика

У школы быстро сформировалась база постоянных учеников. В основном это домохозяйки и фермеры, которые хотят научиться делать сыры для себя и на продажу. Многие из них приезжают из регионов: от Санкт-Петербурга до Владивостока, около половины — москвичи. Большая часть клиентов узнает о школе из Facebook или по сарафанному радио. Кроме того, супруги устраивают мероприятия совместно с администрацией ВДНХ. Например, каждый квартал проводят сырные фестивали на площадке «Парка ремесел», где собирается более 20 сыроваров со всей России, которые привозят свою продукцию.

«У всех учеников запросы на разные виды сыра, так что я не просто каждый раз повторяю пройденное, но постоянно обучаюсь новым рецептам и вставляю их в расписание», — говорит Шевчук, проводя экскурсию по своему мини-цеху. В огромных холодильниках в ряд стоят головки сыра разных форм и размеров, многие накрыты влажными полотенцами для поддержания нужного уровня влажности. Некоторые из сыров уже покрылись толстой коркой, другие еще совсем молодые. Сегодня в школе учат делать 30–35 видов сыра. «Как-то я объявила мастер-класс по английским сырам, но пришло всего пять человек. Потом выяснилось: люди боятся пробовать неизвестное, при запуске нового продукта нужно звонить им, давать описание сыров, тогда они с радостью записываются», — делится Олеся.

Мастер-классы по сложным сортам проводят именитые сыроделы из Англии, Италии и Канады. Такие мастер-классы планируются за полгода, но все равно не обходится без сюрпризов. Например, запланированный на октябрь 2017-го мастер-класс сорвался из-за политических разногласий. «Мы договорились с одним из сильнейших мастеров штата Висконсин Майком Матучески, что он проведет у нас курс. И он сам очень хотел к нам приехать, но работодатель запретил ему из-за политической ситуации. Ему сказали, что он дискредитирует свою компанию, если посетит враждебную страну», — возмущается Агдаров. Предприниматели сейчас пытаются найти Матучески замену, но это не так просто: время известных сыроделов, которые готовы делиться опытом, расписано на месяцы вперед.

Как правило, мастер-классы проводятся по субботам с 10 утра до 7 вечера. На них приходит от пяти до 12 человек. Начинается все с лекции начального уровня по микробиологии, далее ученики под руководством Шевчук варят сыр в кастрюлях — класс оборудован 12 конфорками, а в конце забирают сыры с собой, доращивать дома. В будни Олеся часто проводит индивидуальные занятия.

Поначалу предприниматели пытались ввести и мастер-классы по кулинарии, но оказалось, что в Москве этот рынок слишком конкурентный — работают кулинарная студия Юлии Высоцкой, «Кулинарион», Clever и многие-многие другие. В сегменте обучения сыроделию конкуренция не так высока. «Я знаю всего четырех крупных игроков, которые занимаются обучением сыроделию в России — это ВНИИ сыроделия в Угличе, школы Олеси Шевчук, Марины Каманиной и Ирины Вырупаевой», — говорит основатель проекта «Сырный

сомелье» Александр Крупецков.

По словам Агдарова, оборот школы составляет порядка 500 тыс. руб. ежемесячно. Из них 20–30% приносят продажи готовых сыров на ресепшене школы. Поскольку школа находится в парке, в выходные тут всегда много людей. Помимо членов семьи в школе работают два наемных помощника. Прибыль — около 30%, однако все деньги супруги реинвестируют в школу. Кроме того, Шевчук продолжает обучаться. В сентябре она собирается в Италию в город Бра на трехдневный фестиваль сыра, где будут проходить мастер-классы по сыроделию.

Предпринимательница наконец-то поняла, что готова создавать собственный бренд сыров. Она планирует арендовать еще помещение на 200–300 м на ВДНХ и наладить там полноценное производство. Декларации соответствия и ТУ уже готовы, несколько ресторанов готовы сыры от Шевчук закупать, осталось только их сварить.

Взгляд со стороны

«Нет единой формулы, по которой всегда будет получаться хороший сыр»

Руслан Абдулкадыров, создатель сырного производства «Фромаж Де Луи»:

«Школа Олеси Шевчук рассчитана больше на домашнее сыроварение, поэтому мы приглашали Олесю как технолога на предприятие с тем, чтобы она помогла нам запустить производство с нуля. Она научила нас всему, и мы открыли свой цех полтора месяца назад.

Конечно, перед тем как приехать в школу сыроварения, я перекопал пол-интернета, много чего интересного прочитал. Но информация, которая есть в Сети, довольно противоречивая, она не дает полной картинки. Когда человек ставит тебе производство по своему опыту, по опыту посещения зарубежных предприятий, это более полезно и действенно. В ближайшее время мы ее пригласим к нам в цех еще раз — посмотреть на результаты и подкорректировать кое-что.

Для старта школа Олеси эффективна. Но не стоит заикливаться на одном человеке, который делится своим опытом. Сыровар — это не такая точная профессия, как, например, инженер. Здесь нет единой формулы, по которой всегда будет получаться хороший сыр. Чтобы развиваться дальше, мы хотим стажироваться за рубежом, послушать другие мнения».

«Камамбер в России невозможно произвести таким же, как во Франции»

Марина Каманина, основатель Школы сыроделия Марины Каманиной:

«Моя школа сыроделия появилась еще в 2013 году и была первой на этом рынке. Сейчас у нас уже несколько филиалов по России — в Екатеринбурге, Перми, Ростове-на-Дону. В филиалах преподают мои ученики.

С Олесей Шевчук у нас немного разные подходы: она приглашает зарубежных специалистов для преподавания, а мы учим сами. Наша школа строится именно на российском опыте. Конечно, мы делаем по иностранным рецептурам, но многие из них переработали под наши условия. За рубежом и молоко другое, и климатические условия. Тот же самый камамбер невозможно произвести таким же, как во Франции, потому что у нас не та трава, не те коровы. Сыр будет вкусным, но таким, как в регионе Нормандия, не будет никогда».

«Я объясняю биохимию процесса»

Ирина Вырупаева, основатель Академии сыроделия и магазина «Pro Сыр»:

«Мы с Олесей Шевчук не конкурируем. У меня совсем другая специфика обучения и контингент учеников. Школа Олеси отличная — хорошо оснащена, вдумчиво подобрано оборудование и построен рабочий процесс. Я там выступала как приглашенный лектор. Отличия наши в том, что я не даю технологий приготовления отдельных сыров, я объясняю биохимию процесса. Зная биохимию сыра, можно работать по любой технологической карте, это не сложно. Ко мне едут за дополнительными знаниями в основном те, кто уже занимается сыроделием».