

# Крошка сыр к отцу пришел

Как желание главы семьи кормить своих домашних качественными и чистыми продуктами привело к появлению успешного производства – рассказала Светлана Сметанникова, учредитель ООО «Аграрная Компания «Рассвет», владеющего брендом «Хутор солнца Осечки»

## ПЕРВОЙ ЛАСТОЧКОЙ СТАЛА... КУРИЦА

Все началось с того, что мой папа – а он был очень энергичным и подвижным человеком, быстро реализующим свои идеи, – решил кормить семью натуральными продуктами. Он не имел отношения к производству продуктов питания, по образованию был бурильщиком, большую часть жизни занимался строительством, но родом был из кубанской глубинки, и это, видимо, сыграло свою роль. С возрастом у него появилась тяга к натуральному хозяйству, которое было у его родителей в деревне. Еще когда мы жили в городе, папа с мамой завели кур, чтобы у нас были домашние яйца, потом отец построил дом на хуторе Осечки, и там, конечно, тоже появилась живность – перепелки, фазаны, коровы и так далее. И вот захотелось папе сыра собственного производства, а он, если только чего-то хотел, сразу действовал. Сначала выписал из Подмосквовья мастера-сыровара, тот приехал к нам на хутор, делал первые сыры, что называется, на коленке – в домашних условиях, в обычных кастрюлях. Результат всем понравился, семья затем одобрила, и отец пошел дальше: основательно изучил вопрос, выбрал и закупил оборудование, и так у нас появилось свое молочное производство.



## СОЛНЦЕ, ВОЗДУХ, МОЛОКО

С самого начала у нас была установка: делать исключительно натуральные продукты – без добавок, без химикатов, без консервантов для продления срока годности. Как говорится, это не подвиг, но что-то героическое в этом есть: хорошее дело, честное и доброе. Оно увлекло всю семью, и хотя папы с нами уже нет, нам нравится продолжать то, что он начал. У нас небольшая, но дружная команда: сыры учился делать мой двоюродный брат, сейчас он и старший брат отвечают за производство, на мне изначально было оформление бренда, маркетинговое продвижение, общение с оптовиками.

О бренде мы задумались еще тогда, когда выбирали оборудование. Понятно же было, что продукции будет больше, чем мы сможем съесть сами, значит, надо озаботиться реализацией. Мне хотелось, чтобы мы ассоциировались у людей с чем-то теплым, с солнцем, с семьей. Не сказать,

что это очень оригинально – все производители молочной продукции хотят ассоциироваться с продуктами от деревенской бабушки, но мы вот так понимали свою миссию: не просто вкусно накормить полезными продуктами, а еще и согреть душевным теплом. Вот и появился наш «Хутор солнца Осечки» с логотипом, напоминающим солнышко. Ударение на последнем слоге! Это важно: осечек у нас не бывает, у нас именно Осечки.

## МОЛОЧНЫЙ РУЧЕЙ, СЫРНЫЕ БЕРЕГА

Конечно, объемы производства у нас не те, чтобы говорить о молочных реках, но ассортимент продуктов достаточно широкий. Еще на стадии приобретения оборудования, понимая, что именно на нем можно будет про-

изводить, мы изучили рынок, запросы покупателей и сформировали свою линейку. Она постепенно расширяется и сегодня включает 15 видов молочной и кисломолочной продукции, 3 вида мягких и 6 – полутвердых сыров. Если экономическая ситуация позволит нам развиваться, первым делом добавим в линейку творожные сырки в глазури и мороженое.

Больше всего мы производим молока, его и в розницу хорошо покупают, и оптовики его охотно берут. Сейчас у нас цех на один заказ перераба-

**Из тонны молока можно сделать, например, около ста килограммов популярного сыра Белпер Кноле – он по вкусу напоминает пармезан с чесноком, а по виду похож на средних размеров картофелину: темный шарик в обсыпке из черного перца**



дности. У молока – 5 дней, и это при соблюдении условий хранения. У сыра – месяц, у масла – тридцать пять дней. Очень сложно организовать доставку на большие расстояния.

Хотя у нас был опыт работы с Сургутом, мы отправляли туда нашу продукцию самолетом. Их представитель ее у нас закупал и был одним из крупнейших наших оптовиков. Жаль, прекратил работать в период карантина и не смог восстановить свою деятельность. Мы так из-за коронавируса потеряли трех хороших оптовиков и перестали работать с Сургутом, Ростовом и Новороссийском. Хотелось бы восстановить эти каналы и еще начать работать в Сочи – по нашим расчетам, там наша продукция пойдет хорошо.

Мы понимаем, что вопросы логистики, транспортировки, хранения продукции можно решить, если сотрудничать с крупными сетями. У нас есть положительный опыт работы с «Табрисом», благодаря этому сотрудничеству о нас многие узнали. Сейчас мы рассматриваем возможности зайти в «Пятерочку» и «Перекресток».

## ПРИХОДИТЕ, ПИШИТЕ, ЗВОНИТЕ

Сейчас мы работаем преимущественно с постоянными клиентами. Заказать продукцию можно на нашем сайте, в мобильном приложении UDS, через мессенджер или просто телефонным звонком менеджеру. Мы тщательно учитываем все заявки и дважды в неделю развозим заказы нашим клиентам. Во время пандемии это многих выручало, и объемы доставки у нас очень сильно увеличились. У нас также есть магазин в Краснодаре, там тоже можно оставить заказ или сразу же сделать покупку.

Для клиентов есть бонусная программа, позволяющая получать кэшбек до 8% с каждой покупкой, и система поощрения оптовых заказчиков.

## ПЕЙТЕ, ЛЮДИ, МОЛОКО – БУДЕТЕ ЗДОРОВЫ!

Если бы у меня был один-единственный шанс влюбить нового клиента в нашу продукцию, я угостила бы его молоком. Обычным молоком жирностью 2,5%. Потому что оно у нас необычное – очень вкусное, сладкое, и так пахнет – ум-м-м... Детством, летом, солнцем... А потом я бы предложила попробовать наше сливочное масло и сыры. Сейчас много кто занимается производством хороших натуральных продуктов, и я не стала бы говорить, что наша продукция имеет какие-то уникальные достоинства. Мы по ГОСТам работаем, как все. Но я искренне убеждена, что настроение, с каким создается продукт, ему как-то передается. Мы любим наши продукты, нам нравится делать их и кормить ими людей – на здоровье!

**«Хутор солнца Осечки» производит молоко, йогурты, ряженку, масло, творог, мягкие сыры Халлуми, Фета, Хуторской, полутвёрдые сыры Чеддер, Качотта классическая, Качотта элитная, Белпер Кноле, Булет д'Авен.**



тывает примерно 500 литров молока, дни выработки – два раза в неделю. Объемы производства мы планируем исходя из полученных заказов.

Можем ли мы увеличить объемы? И можем, и хотим. Запустить цех для переработки тонны молока или двух тонн – затраты одинаковы, а выход разный. Чем больше объем, тем ниже себестоимость и выше прибыль.

Наше оборудование позволяет перерабатывать 1 тонну молока в сутки, то есть технически мы в состоянии увеличить объемы производства в 2 раза. Но такое количество продукции мы сейчас не в состоянии реализовать.

## СБЫТЬ ИЛИ НЕ СБЫТЬ – ВОТ В ЧЕМ ВОПРОС

Когда мы только начинали работать, ориентировались исключительно на локальный рынок. Но в Краснодарском крае с его традиционно развитым сельским хозяйством небольших производителей натуральных продуктов очень много. Не скажу, что нам тесно, но конкуренция высокая, тогда как на московском рынке, в Санкт-Петербурге и дальше к северу и на восток в этой нише просторно. И нам хотелось бы выйти за пределы региона, но тут наш главный плюс оборачивается минусом: у нас же продукция натуральная, поэтому у нее небольшой срок



Сайт [ferma-osechki.ru](http://ferma-osechki.ru)

Адрес фирменного магазина:  
**г. Краснодар,  
ул. Монтажных, 3/6  
район Фестивальный**

телефон: **+7 (989) 124-66-04**