

Аграрный старт:

Швейцарская технология сыроварения в западноукраинском селе



Сливки, сыр, сметана — всего лишь часть продуктов, которые можно приготовить из молока, в том числе и в домашних условиях.

Украинских фермеров, которые сделали это своим бизнесом, с каждым годом становится всё больше. Производство вкусного домашнего сыра из натуральных компонентов налажено и в молочном кооперативе в маленьком живописном селе Чесники Ивано-Франковской области. После участия в конкурсных проектах, получения грантов на открытие сыроварни, обучения у швейцарских волонтеров и регистрации собственного бренда, сыры торговой марки «Чесниковский сыр» стали самыми востребованными в местных супермаркетах.

Решение, которое всех устроило

Жители сёл, имеющие в хозяйстве коров, нередко испытывают сложности с реализацией молока. Об этом не понаслышке знают в Чесниках Рогатинского района

Ивано-Франковской области. Тамошним селянам самим долгое время некуда было сдавать надоенные литры. Ситуация поменялась в 2012 г., когда с подачи местной власти в селе появился первый кооператив, принимающий молоко от населения.

Создание обслуживающего кооператива «Эком» позволило решить проблему сбыта молока для жителей не только Чесников, но и соседних сел. Есть еще один кооператив, производственный — это бывший колхоз. Но у них своя молочная ферма, поэтому продукцию от населения они не принимали. До появления «Экома» людям просто некуда было сдавать молоко.

Поначалу кооператив насчитывал 6 добровольцев-первопроходцев. За 4 года его коллектив увеличился в несколько раз и сейчас насчитывает 43 члена. Люди потянулись, когда увидели преимущества объединения.

— Самая большая проблема — не только сбыть молоко, но и сделать это как можно выгоднее. — Если сдавать его напрямую на молокозавод, то стоимость 1 л составляет 3 грн. Кооператив платит по 5 грн. Конечно, цена тоже не оптимальная, в наше время это не так уж и много, но дороже его люди просто никуда не сдадут.

Еще одно преимущество коллектива — частота выплат. В отличие от крупных молокозаводов, которые деньги отдают раз в месяц, тут платят еженедельно.

Полученное от населения молоко в кооперативе перерабатывают, а потом продают. С крупными производителями молочной продукции здесь не сотрудничают, предпочитая самостоятельно обеспечивать население и творогом, и сметаной, и сливками. Руководитель «Экома» убежден, что именно поэтому им удается предлагать людям более выгодную цену за молоко: без собственной переработки такое было бы невозможно. В местные больницы и сельский дом



престарелых кооператив поставяет пастеризованное молоко.

— Изначально «Эком» создавался с такими условиями: от населения принимали молоко на 1 грн. дороже, чем молокозаводы, а в бюджетные учреждения продают, наоборот, на 1 грн. дешевле. Пастеризация стала возможна благодаря поддержке Западноукраинского ресурсного центра. В то время, когда создавался кооператив, там проводился конкурс проектов между организациями Западной Украины, которые представляли различные отрасли и направления. Мы стали участниками Программы экономического развития громад, написали проект «Сельское молоко» и оказались в числе победителей. Финансовое вознаграждение потратили на покупку пастеризатора, — утверждает руководитель.

Технология, выученная с помощью языка жестов

На первых порах люди сдавали до 30-50 л молока в день. Часть его уходила на пастеризацию, часть — на изготовление сметаны и творога. Но со временем,



когда людей в коллективе стало больше, увеличилось и количество сдаваемой продукции — сейчас это около 400 л в день. Руководству кооператива пришлось задуматься: что делать с такими объемами? Сотрудничать с молокозаводами — не выход, иначе пришлось бы удешевлять ставку за 1 л продукции от населения. Увеличивать собственное производство за счет сметаны, творога и пастеризации молока — тоже не вариант: больницы обеспечены, на рынке всего хватает.

— Появилась такая идея: летом, когда молока много, делать из него сыр, а осенью продавать. Разумеется, всё для сыра не используют. По-прежнему производят и реализуют сметану, сливки, обезжирен-

ный творог. На эту продукцию и уходит, пожалуй, основная часть молока.

Чтобы открыть сыроварню, нужно было сделать немало: закупить специализированное оборудование, узнать тонкости технологии и, наконец, решиться. Сырный стартап требовал немалых финансовых средств. И здесь весьма кстати оказалась инициативность руководителя кооператива.

Во многом стать на ноги кооперативу помог Западноукраинский ресурсный центр. После победы с проектом «Сельское молоко» приняли участие во втором этапе конкурса, разработав бизнес-план «Чесниковский сыр» — и снова нам были выделены деньги на дорогостоящее оборудование. Кроме того, в Ужгороде есть Карпатский фонд, который тоже проводил подобный конкурс, и туда написали. ЗУРЦ до сих пор поддерживает. С их помощью зарегистрировали собственную торговую марку для реализации сыра, которая так и называется: «Чесниковский сыр».

Освоение нового дела — сыроварения — начали с изучения технологии. Обо всех деталях процесса, навыках обращения с оборудованием узнавали от волонтера из Швейцарии Норберта Бурри. В течение месяца он жил и работал в Чесниках, делился с премудростями своей собственной технологии, по которой 25 лет варил сыр у себя на родине. Чтобы пригласить волонтера, чесниковские сыровары обратились к миссии швейцарских экспертов, которая предоставляет подобные услуги по разным направлениям.

В Чесниках по швейцарской технологии варят один сорт сыра, только он имеет разные сроки созревания: 1, 2 или 4 недели. Именно поэтому в ассортименте — «Классический», «Молодой» и «Выдержанный», а также несколько видов, в которые кладут семена черного тмина или, как говорят здесь, чернушки. Эта добавка имеет приятный пряный вкус и оказывает



положительное влияние на организм, помогая ему справляться с различными недугами. Одна партия сыра – это 10, а летом и все 15 кг: всё зависит от количества молока.

Работа на перспективу

Трудовой день начинается в 4:30–5:00 часов, а заканчивается всегда по-разному: и в 19:00, и в 22:00. – Молоко – оно ведь непредсказуемое, – зависит и от погодных условий, и того, какая температура на улице.

– За сырье, то есть за молоко, деньги людям нужно отдавать сейчас, а прибыль можно получить только спустя месяц, когда сыр созреет. К тому же, мы только первый год как вышли на более-менее хорошее качество, ведь изначально у нас получался совершенно другой сыр. И, тем не менее, мы продолжаем совершенствоваться, работали и работаем дальше, на перспективу. Вот и создание собственного бренда – еще один шаг к этому.

Продукция «Экома» хорошо знакома жителям Чесников и не только. Попробовав ее один раз, люди часто становятся постоянными клиентами. За молочными продуктами для себя и своей семьи многие приезжают на сыроварню. В местном кооперативном магазине есть отдел, где тоже можно приобрести и сыр, и творог, и молоко, и сметану. Кроме того, перио-

дически кооператив участвует в ярмарках, которые проходят в крупных областных городах: Ивано-Франковске, Львове.

– Лучше всего работать без посредников, напрямую с людьми, над идеей сотрудничества с крупными торговыми сетями, супермаркетами, несмотря на то, что есть бренд «Чесниковский сыр», тут пока не думают. Здесь всё же не массовое производство, не рассчитанное на большие объемы.

Основная задача – в полной мере обеспечить внутренний рынок.

Несмотря на то, что с каждым годом в стране появляются новые частные сыроварни, большой конкуренции пока нет.

– Волонтер из Швейцарии рассказывал, что у них в каждом селе по 3 сыроварни – и ничего, выживают.

Расширять производство в ближайшее время не собираются. Для этого нужны новые помещения, новое оборудование. Того же, что есть сейчас, вполне достаточно для количества молока, которое на сегодняшний день сдают члены кооператива. Вместо этого в ближайших планах – запуск собственного интернет-магазина. Сайт «Чесниковського сыра», также заработает в скором времени.

Валентина Ковальчук, AgroPortal.ua

