

Красный бархат* и прочие лакомства

Как, не имея лишних денег, организовать сладкую жизнь себе и другим

Алина БЕРИАШВИЛИ
Фото Владимира МАЛЫГИНА
и из архива Евгении Куринной

На специальной глазировочной решётке стоит девственно-белый, ледяной торт. Торт ждёт глазурь. И глазурь, алая, сверкающая, льётся на него, окутывает и крупными каплями стекает на поддон. Затем приходит черёд глазури белой. Она причудливо смешивается с алой, где-то побеждает её, а где-то, уступая, превращается в бледно-розовую. Всё это длится какие-то секунды, но они так торжественны, что хочется задержать дыхание. Впрочем, медлить нельзя, и кондитер Евгения выносит к тарту крупную тёмно-синюю садовую голубику, клубнику и съедобное(!) сусальное серебро. Ещё несколько минут — и она завершит это произведение искусства, которое можно съесть.

Хочу торт!

Уроженка украинского Херсона Евгения КУРИННАЯ в Великий Новгород переехала 4 года назад, к своему любимому человеку. Здесь она вышла замуж и стала автором и владелицей одной из самых необычных и популярных кондитерских городов «ХочуТорт». На заказ у Евгении можно получить любой каприз — будь то торт по мотивам любимого сериала или с ручной росписью по крему. Мы встретились и поговорили с ней о том, как родился и развивался её сладкий бизнес.

— **Евгения, первый вопрос, от которого невозможно удержаться: как вы научились делать такую красоту?**

— Я самоучка и перфекционист. Поэтому начинала с того, что пекла торты для своих коллег и любимого, искала разные интересные решения в Интернете и старалась, чтобы мои сладости получались идеальными. Первый торт на заказ я испекла для своего коллеги по работе и тогда подумала, что могла бы стать индивидуальным предпринимателем и начать зарабатывать на своей любви к кондитерскому делу. Раскручивать свой бизнес стала через группу ВКонтакте. В какой-то момент заказов стало так много, что я поняла, что сама с ними уже не справляюсь. Отказывать клиентам я не хотела, поэтому наняла себе помощницу. А сейчас у меня в кондитерской трудятся уже трое.

— **Много ли вам потребовалось времени и средств для того, чтобы раскрутить свой бизнес?**

— Индивидуальное предпринимательство я оформила в 2016 году и стала искать помещение для собственной кондитерской. Что касается денег, то всё у нас было не просто. Этот бизнес оформлен на меня, но занимаемся мы им вдвоем с мужем. И когда мы его придумали, у нас не было ситуации «куда бы потратить лишние деньги?», а была ситуация «есть квартира в ипотеку, а может, нам ещё и бизнес замузить?!». Инвесторов мы решили не привлекать, а просто взяли кредит в банке. На сегодняшний день этот кредит уже выплачен, но мы взяли новый на развитие бизнеса.

— **То есть вы в некотором роде рискуете?**

— Конечно. Мы живём по принципу — не попробуешь, не узнаешь. Думаю, что жизнь нам дана для того, чтобы шишки набивать, а не для того, чтобы потом жалеть: «Эх, мог бы попробовать, но побоялся!». Для того, кто хочет открыть свой бизнес, очень важно найти союзника, который будет помогать и поддерживать. Мне в этом отношении очень повезло, моим союзником стал мой супруг. Он меня поддерживал во всем, начиная с идеи уйти с работы и полностью посвятить себя кондитерскому делу, до идеи открыть собственное предприятие.



Евгения по профессии бухгалтер, а кондитер по призванию



С такой красотой не знаешь, что делать: то ли есть её, то ли любоваться

— **С какими основными трудностями пришлось столкнуться, пока бизнес развивался?**

— Прежде всего, нелегко было найти подходящее для кондитерской помещение. Во-первых, нормы кондитерского производства очень жесткие, и нам надо было их соблюсти, во-вторых, это не должно было быть помещение в жилом доме, потому что нам пришлось бы слишком много согласовывать с проверяющими службами, в-третьих, это должно было быть помещение, которое устраивает

нас по цене. Таким образом, на поиски ушло почти полгода. Открывались мы под руководством технолога, сделали всё по правилам и по уму.

Дорого? Качественно!

— **В вашей кондитерской довольно высокие цены, много ли клиентов, готовых покупать такие сладости?**

— Да, клиенты находят, так что мы не просто чувствуем себя на плаву, но и развиваемся. Цены у нас высокие, с одной стороны. С другой — они среднеры-

ночные, если сравнить с другими предприятиями, которые пекут торты на заказ из натуральных продуктов. Наша продукция — это ручной труд плюс продукты высокого качества, поэтому нельзя её сравнивать с тортами из магазина, приготовленными на автоматизированном производстве из сухих смесей. Я не собираюсь снижать качество наших тортов, не хочу продавать дёшево, но много. И клиенты это ценят. У нас есть люди, которые не появляются целый год, но потом приходят перед своим днём рождения и говорят, что хотят сделать заказ только у нас. А летом в сезон свадеб у нас самый настоящий бум заказов. В июле и августе очень часто мы выпекаем по 6–7 свадебных тортов к пятнице и потом столько же к субботе. А ведь заказывают ещё и торты для детей, и кенди-бары.

— **Какие продукты вы используете в своей работе?**

— Мы работаем только с натуральными продуктами, большую часть из них мы поставляем из Санкт-Петербурга, но бывает выгоднее купить малину или какую-то другую ягоду у нас, чем заказывать её в другом городе. Так что постоянно следим за ситуацией на рынке. Ягоды заказываем дважды в неделю, так как этот продукт — скоропортящийся. Для глазури для тортов покупаем американские и итальянские красители, отечественные, к сожалению, очень сильно уступают им по качеству.

— **Как думаете, с чем связано такое плохое качество отечественного продукта?**

— Я хочу уточнить, что речь идёт только о специализированных кондитерских продуктах. Отечественные молочка, мука, яйца и другие продукты у нас хорошего качества. А от российских красителей очень трудно добиться требуемого цвета, да и добавлять их приходится слишком много, так что даже вкус изделия портится. В то время как итальянских и американских красителей достаточно добавить всего одну каплю. Кроме всего, это связано с тем, что у нас еще не сильно развита сфера качественной, дорогой кулинарии. В конце концов, булки по 20 рублей продаются лучше. Но в последнее время я заметила, что ситуация медленно, но меняется. Например, стали появляться новые хорошие журналы, охватывающие все сферы домашнего и профессионального кондитерского дела. Ещё у нас делают очень хорошую миндальную муку, правда, она, к сожалению, дороже импортной, поэтому мы её не берём. Но надеюсь, что рано или поздно наши продукты станут и более качественными, и доступными по цене.

— **Насколько мне известно, вы не только управляете своей кондитерской, но и проводите мастер-классы, много ли желающих в них поучаствовать?**

— Спрос огромный. Я пока провела только три мастер-класса, но на вопрос о его стоимости ответила, наверное, уже пятидесяти людям. Другое дело, что далеко не все готовы заплатить за участие такие деньги. Обучение было бы более дешевым, если бы у меня была возможность проводить групповые мастер-классы, но пока у меня нет для этого подходящего помещения. А на своей кухне я могу принять одного, максимум двух учеников. Возможно, когда-нибудь я приду к тому, что захочу открыть свою кулинарную школу, но не в ближайшем будущем.

— **Вы сказали, что взяли новый кредит на развитие бизнеса, расскажите, как планируете развиваться?**

— В декабре мы открываем еще одно заведение немного другого формата. На этот раз это будет кондитерская-кафе, где будут продаваться не только сладости. Так что выбрать для себя что-то в меню сможет даже тот, кто сидит на диете.

* Красный бархат — один из вариантов начинки торта.