Все
Варненског
www
«Советское село»
№ 23 (9115)
14 июня 2025 года

Фуршет на вынос

Господдержка. Социальный контракт стал трамплином для семейного бизнеса Федосеевых

Ксения **ПЕТРОВА**

Иногда для того, чтобы запустить дело всей жизни, нужен лишь решительный шаг. Настоящей «палочкой-выручалочкой» Антона и Ольги Федосеевых стал социальный контракт.







▲ Ольга Федосеева признается, находясь в городских кафе, обращает внимание на подачу блюд и интерьер, что-то берет на заметку.

О семье

Познакомились Антон и Ольга, будучи студентами, в кафе. Антон трудился там в ночную смену, готовил блюда к открытию, а Ольга выходила на работу днём. Как и многие студенты, они хотели иметь свои карманные деньги, поэтому в свободное время подрабатывали.

Встречались молодые люди два года, а в 2012 поженились. Через три года родился старший сын Егор ещё через три – Миша. Всё это время семья жила в Челябинске, где каждый день приходилось сталкиваться с определенными трудностями. *«Мы оба работали, в садик детей приводили раньше всех, а забирали к закрытию»*, — объясняет Ольга. *«Бабушки не могли ежедневно помогать, а график Антона был крайне плотным. Он уходил в 5 утра, приходил в 10 вечера, почти без выходных, поэтому созрело решение о переезде в Варну»*.

Мечта о своём деле и социальный контракт

Антон всегда мечтал о собственном кулинарном деле. Он, как «главный повар» в семье, вынашивал идею своего ресторана. Ольга относилась к этому скептически: *«Какой ресторан?»* Уже в Варне, когда у Антона была постоянная работа в найме, он решил круто изменить жизнь и уволиться, чтобы готовить блюда для фуршетов на вынос. Ольга уговаривала его не спешить, но, как она сама признается: *«Иногда лучше меня не слушать»*. В этот раз Антон её не послушал. Он уволился и приступил к реализации своей мечты.

Начали Федосеевы с полуфабрикатов: домашние котлеты, сырники, маринованное мясо для шашлыков. Люди хорошо отзывались, заказов с каждым днем становилось все больше. Но настоящий прорыв произошёл благодаря неожиданному запросу. У воспитательницы младшего сына Миши, который тогда ходил в садик, был юбилей. Ей захотелось угостить коллег, но чем-то необычным, отличным от стандартных пирогов и магазинных тортов.

«Мы сели с Антоном, а давай что-нибудь придумаем», – вспоминает Ольга. *«Приготовили закуски, привезли их в назначенный день. Можно сказать, это был первый фуршет!»* — рассказывает Ольга — *«Чтобы люди о нас узнали, мы создали группу в соцсетях, нам помог друг Дмитрий Галеев. После этого я стала её активно продвигать – выкладывать фото, видео и отзывы заказчиков. Дело пошло»*, – продолжает она.

Меню разнообразное: аппетитные стейки из индейки, форели, сочные котлеты, судак, курочка с хрустящей корочкой, разнообразные салаты и гарниры. А для детей всегда есть картошка фри, наггетсы, бургеры.

Успех домашнего бизнеса не заставил себя ждать. Рост заказов, восторженные отзывы клиентов — всё это требовало нового витка развития. Работать в домашних условиях, хоть и комфортно, но неэффективно в масштабах расширяющегося дела. *«Дом – это дом, там нужно отдыхать»*, – справедливо отмечает Ольга Федосеева, вспоминая тот период. Стало очевидно: пришло время для более профессионального подхода и соответствующего оборудования.

«О социальном контракте я узнала от Александры Яценко. Она сама является получателем этой меры господдержки, я подумала, почему бы и нам не попробовать!» – рассказывает моя героиня.

Процесс оформления документов, казалось бы, должен быть сложным, но Ольга не сомневалась в успехе. *«Я сходила в Комплексный центр, мне объяснили, что нужно сделать. Заполнила заявку на Госуслугах, начала писать бизнес-план. Я не переживала за него, была уверена, что справлюсь»*, – подчеркивает она. Эта уверенность и затраченные силы оправдались – бизнес план одобрили, выплата была на руках.

Следующим шагом стал поиск оборудования и подходящего помещения. Если с первым проблем не возникло (всё необходимое для работы на кухне семья заказала через Интернет), то поиски помещения заняли много времени. *«Вариантов было несколько. Одно из зданий было очень привлекательным и просторным, как мы и хотели, но неподъёмным по стоимости аренды»*, — признаётся Ольга — *«И тогда мы нашли место доступное для нашего бюджета. Но прежде, чем открыться, сделали ремонт и полностью изменили интерьер. Кстати, в этом процессе принимала участие вся семья»*.



▼ «Блюда отличаются не только безупречным вкусом, но и эстетикой при подаче, это радует глаз и пробуждает аппетит», — поделился посетитель кафе.

ФОТО АВТОРА.

Кулинарная интуиция

Так в Варне появилось уютное кафе «Фуршет». В основе философии семейного дела лежит не только стремление к удовлетворению вкусовых запросов, но и удивительная гибкость в формировании кулинарного предложения. Меню в «Фуршете» – это не фиксированный набор блюд, а вдохновение шеф-повара. *«У нас несколько вариантов меню»*, – говорит Ольга. Одно из них – фуршетное. Это обширный ассортимент закусок. Какие-то идеи супруги брали у блогеров, поваров, из мировых кулинарных тенденций. *«Смотрим, что люди чаще заказывают, это и оставляем в меню. От чего-то отказываемся со временем, зависит от спроса»*, – объясняет она.

Совсем иначе строится подход к ежедневному меню, предлагаемому в зале. Это не прописанный наперёд план, а скорее кулинарная импровизация. В первые дни после открытия, имея всего десять гастроёмкостей, Федосеевым приходилось ломать голову над тем, чтобы уместить в них полноценное предложение — это салаты, гарниры и горячее. Очень быстро стало понятно, что этого мало, и количество ёмкостей пришлось увеличить.

Помещение кафе рассчитано на 35 человек, идеально подходит для небольших компаний, корпоративных встреч или дружеских посиделок. Однако, если говорить о предпочтениях посетителей, наблюдается чёткая тенденция. *«В обед едят чаще в зале, а вечером берут на вынос. Готовим и для соседних районов, и в наши поселки отправляем фуршетные блюда, в основном по праздникам – юбилеи, выпускные»*, – поясняет моя героиня.

Сердце кухни

Переход от домашней кухни к профессиональному формату требовал серьезных инвестиций не только в помещение, но и в современное оборудование. На эти цели по социальному контракту была выделена сумма в 350 тысяч рублей, которую семья использовала максимально эффективно.

Главным и самым дорогим приобретением стал пароконвектомат (позволяет готовить блюда с использованием пара и горячего воздуха) – ключевой элемент любой современной профессиональной кухни. В отличие от обычной домашней духовки, он способен нагреваться всего за две минуты и также быстро остывать. Но главное – это качество приготовления. *«В ней выпечка другая, она мягкая, воздушная, мясо не сушит – оно остается сочным»*, –отмечает хозяйка.

Ещё одним значимым шагом стала замена двух домашних конфорок на массивную газовую плиту с пятью горелками. *«Это огромный плюс, потому что дома мы поочерёдно готовили блюда. Тут 5 конфорок – это очень экономит время»*, – делится Ольга.

Помимо основных агрегатов, были приобретены и другие незаменимые помощники: профессиональный слайсер для идеально тонкой нарезки колбас и овощей, металлические столы, отвечающие санитарным нормам, и вместительная большая мойка. Все эти элементы в совокупности создают условия для продуктивной работы.

Совет семьи Федосеевых

Начало любого собственного дела – это не только вопрос финансирования, но и, прежде всего, глубокого самоопределения. Об этом с убеждённостью говорит Ольга, владелица успешно развивающегося семейного бизнеса «Фуршет». Её совет тем, кто задумывается о старте собственного проекта, звучит просто и предельно ясно: *«Нужно не просто получить государственную поддержку, но и по-настоящему проникнуться идеей и не останавливаться на достигнутом. Сумма, выделяемая по соцконтракту, это инвестиция в потенциал заявителя. Лишь тот, кто всей душой болеет за результат, работает с полной отдачей, сможет создать успешный бизнес»*, — уверена моя героиня.

Несмотря на то, что кафе «Фуршет» работает всего около трёх месяцев, Ольга и её супруг уже строят амбициозные планы на будущее. *«Хочется расшириться, чтобы места было больше»*, – делится Ольга. Это естественное стремление любого развивающегося бизнеса – расти и предлагать клиентам больше.

Муж Антон поддерживает эту философию, лаконично формулируя ключевую фразу успеха: *«Если вкусно, значит, вкусно. Значит, человек придёт ещё раз»*.