

Работаем с теми, кто пашет по-настоящему

Принципы деятельности в команде раскрывает председатель сельхозкооператива Александр Попков

Две недели назад в Сухом Логу открылся магазин фермерских продуктов. Привыкшие к торговым сетям горожане были приятно удивлены ассортиментом, дизайном интерьера и необычным графиком работы новой торговой точки. Магазин реализует продукцию, производимую предприятиями – членами сельхозкооператива «СПАС». Председатель кооператива Александр Попков стал званым гостем редакции.



Фото: Оксана САЛТАНОВА

/ досье

Александр Валерьевич Попков родился в Екатеринбурге.

В 1987 году поступил в Киевское высшее общевойсковое командное училище. С 1991-го по 2004 год проходил службу в войсках специального назначения в Нагорном Карабахе, затем в Свердловской области. После выхода в отставку занимался реализацией проекта в сфере лесопиления и деревообработки.

С 2015 года работает в сельском хозяйстве: он заместитель директора по развитию в народном предприятии «Искра». В сентябре того же года после создания кооператива «СПАС» избран его председателем.

Александр Валерьевич, с момента открытия магазина прошло не так много времени, но наверняка вы уже можете подвести какие-то итоги.

Результат работы за эти две недели превзошел наши ожидания. Уже сейчас по объему реализации мы вышли на уровень, достичь которого планировали только к концу года. О востребованности магазина могу судить не только по выручке, но и по отзывам продавцов и по кадрам видеонаблюдения, которые я отсматриваю в режиме онлайн с мобильного телефона. В торговом зале постоянно есть люди. Кто-то покупает, кто-то присматривается и возможно сделает покупку в следующий раз.

Открывать магазин в 7 утра – откуда такое решение?

Из личного опыта и наблюдений. Живу в Екатеринбурге. Привык просыпаться рано. Расположенная под окнами кофейня открывается в 10 утра, и чтобы выпить чашечку кофе, приходится ждать несколько часов. Сухой Лог – город небольшой, ему катастрофически не хватает магазинов, открывающихся раньше 9 часов. У большей части жителей города рабочий день начинается с 8-ми, в «СПАС» они могут зайти, заехать до работы и купить свежеспеченный хлеб, сыр, молоко, другие продукты, чтобы взять с собой на завтрак или обед.

Сыры требуют отдельного разговора. Это что-то уникальное! По

качеству и вкусу они не уступают лучшим зарубежным образцам. Кто их производит, по каким технологиям, где сыровары учились мастерству?

Изначально в магазине продавались сыры, произведенные на сыроварне в Прищаново. Это очень молодое предприятие, выдавшее первый продукт в январе этого года. Оборудование, заваски, технологические карты и рецепты закуплены в Италии. Мастерство пришлось нарабатывать постепенно. Результат оказался очень даже неплохим.

Сейчас в кооперативе три производителя сыров. Это, как я уже сказал, предприниматель из Прищаново, а также Таватуйская семейная сыроварня и «Соболев Сыр» из Белоярского района. Они производят разные сыры: от самого простого адыгейского до элитных с белой или голубой плесенью.

По недавнему заключенному договору НП «Искра» будет поставлять молоко на «Соболев Сыр». Чтобы получить сыропригодное молоко, мы поставили несколько десятков коров на отдельное содержание. Животные будут на особом рационе питания. Например, их нельзя будет кормить силосом. Элитные сыры появятся в магазине уже в следующем месяце.

Чем будете удивлять покупателей?

Перспективный план развития кооператива рассчитан на пять лет. С запуском второй очереди логистического центра, расположенного в Сухом Логу, займемся рыбой и

рыбными полуфабрикатами. Ловить будем в Оби. Затраты на покупку морозильных установок хотим частично компенсировать государственными субсидиями. В следующем году мы имеем право вновь подавать документы на получение гранта, поскольку сдали все отчеты по расходованию субсидий на холодильное оборудование в 2016 году.

В вопросах ассортимента мы прежде всего ориентируемся на потребительский спрос. Так, в последнее время ощущается провал на рынке зелени. Если по огурцам и томатам потребность полностью закрыта, то салаты и травы – кинза, укроп, петрушка – в большом дефиците. В Каменске-Уральском есть фермер – член нашего кооператива, готовый продвигать эту линейку.

Есть также пасека, поэтому скоро покупатели увидят натуральный мед.

Хотим немного изменить логистику в отношении грибов и ягод. Дикоросы в прошлом году мы собирали в Нягани. Сейчас планируем переместиться ближе к Ивделю. Жители небольших городов и сел севера области с готовностью собирают и сдают грибы и ягоды.

Ассортимент будет расширяться и в сторону фруктов, хороших и доступных. Уже ведем переговоры с фермерами Краснодарского края, которые заинтересовались нашим картофелем. Сейчас южане готовы предложить свежий орех. Один из камышловских производителей решил закупать орехи и добавлять их в варенье, которое

появится на полках наших магазинов.

Краснодарские коллеги тоже станут членами кооператива?

У нас очень щепетильный подход к этому. Сначала работаем по договорам купли-продажи: смотрим, насколько производитель надежный, ответственный, достаточно ли качественный продукт производит. Положительно зарекомендовавших себя приглашаем в кооператив.

Информация распространяется очень быстро. После выхода публикации об открытии магазина в нашей газете и ее репортажи в соцсетях журналисты из Арамили и Екатеринбурга атаковали нас вопросами, когда ждать открытия «СПАСа» в их городах.

Это дело самого ближайшего будущего. Два магазина (в Екатеринбурге и Арамили) должны открыться к 1 июня, третий (в Екатеринбурге) – чуть позже, после реконструкции выбранного помещения.

Вы очень круто взяли за дело.

Иначе нельзя. Произведенную нашими кооператорами продукцию необходимо продавать: фермеры должны развиваться.

У вас же налажены продажи через торговые сети...

Сотрудничество с сетями мы продолжим, но иметь собственные точки сбыта нам выгоднее. Судите сами: мы сдаем вымытый и упакованный

картофель в торговую сеть по 16 рублей за килограмм. При этом обязаны доставить товар до их логистического центра за свой счет. В магазинах Сухого Лога этот картофель появляется по цене 49,9 руб. В своих торговых точках мы продаем тот же картофель по 30 рублей. Выигрываем и мы, и покупатель.

В таком случае вам нужно больше магазинов.

Широко шагать – можно и штаны порвать. У нас нет цели завалить область невкусным дешевым сыром или некачественными овощами. Хозяйства в кооперативе не крупные, поэтому объемы скромные.

Понимаю, что магазин – это лишь верхушка айсберга, малая составляющая деятельности кооператива. Как устроена жизнь внутри сообщества?

Кооператив начинался с объединения двух предприятий: НП «Искра» (молочное животноводство) и ООО «Исток» (выращивание картофеля). К этому тандему стали присоединяться производители других видов продукции. Число членов кооператива выросло до 11-ти. Со временем пятеро отселились, 10 прибыли вновь. Сейчас нас 16.

Как войти в кооператив, что дает членство?

Мы очень тщательно отбираем партнеров. Желающих вступить в кооператив много, а по-настоящему пахать – куда меньше. Членский взнос в уставной фонд – 5 тысяч рублей, независимо от объемов производства. Обязанность одна – производить качественный продукт, который не стыдно продавать.

Взамен участник кооператива получает защиту и помощь. Мы кредитует хозяйству под залог будущего урожая, используя как заемные средства, так и собственные доходы кооператива. На продукцию всех кооператоров мы оформляем необходимые документы, сертификаты соответствия, поэтому должны быть уверены в качестве.

Кто решает, кому и сколько денег дать?

Решение принимается на собрании членов кооператива. Встречи проводим регулярно.

Кооперация – насколько это популярное и выгодное предприятие?

Можно сказать, что это тренд, который министерство сельского хозяйства активно продвигает с помощью издания нормативных актов и господдержки.

Насколько сельхозкооперация развита в Свердловской области?

Как начинающие кооператоры в составе делегации от областного министерства мы были с ознакомительным визитом в Липецке. В Липецкой области 830 кооперативов, в Свердловской – только 39.

На какой ступени среди них стоит «СПАС»?

Мы далеко не крупнейшие – ни по выручке, ни по числу участников. Но с уверенностью могу сказать, что с нами мало кто может поспорить по количеству объединенных отраслей. Мы производим и реализуем овощи, молоко, сыры, колбасы, мясо, яйцо, грибы, ягоды, варенье, салаты, хлеб. И это отнюдь не полный перечень.

Вы военный человек, в принципе, далекий от земледелия и животноводства. Каким ветром вас занесло в агробизнес?

Основа каждого дела – это команда профессионалов. Моя задача – создать условия для работы. Мой офицерский опыт вполне позволяет с этим справиться.

Деятельность кооператива опровергает сложившееся мнение, что сельское хозяйство – это глубоко убыточная сфера.

Если правильно организовать дело, оно будет рентабельным. Хотя, конечно, сверхприбылей не принесет: слишком велики затраты на технику, семена, удобрения, особенно в нашей климатической зоне.

Когда я приехала на интервью, у вас шла планерка. До меня донеслась ваша фраза: «Или мы все делаем хорошо, или вообще никак». Это принцип вашей работы?

Жизнь заставляет работать по таким правилам. Стараемся, чтобы все получилось на высшем уровне. Кто не развивается, не шагает вперед, тот остается на задворках.

Беседовала
Олеся САЛТАНОВА