

# Краюху на СТОЛ,

беседавал Алексей Сергушкин фото Надежда Яковенко

# И СТОЛ — Престол



ИВАНОВА  
Любовь  
Ивановна,  
директор  
ООО «Краюха»

Казалось бы, что может быть проще и привычнее хлеба. Многие из нас особо не задумываются о качестве главного продукта, приобретаемого ежедневно. И тем приятнее становятся неожиданные открытия, которые делают для себя самарские покупатели. Одним из таких открытий стали хлебобулочные изделия компании с очень тёплым и родным для русского человека названием – «Краюха». О секретах превосходного вкуса и качества продукции и о непросто пути к покупателю нам рассказала директор ООО «Краюха» Любовь Ивановна ИВАНОВА.

**C&I:** Любовь Ивановна, как долго существует ваше предприятие и с чего оно начиналось?

**Любовь Ивановна:** История предприятия началась 10 с лишним лет назад, когда мы с мужем переехали в Самару из Отрадного. Так как у нас уже был опыт в бизнесе, в том числе в хлебобулочном производстве, мы в первую очередь обратили внимание на то, что самарский хлеб по качеству оставляет желать лучшего. Все свои средства мы вложили в аренду помещения и приобретение минимального набора обо-

рудования. Начинать буквально с одной ночной выпечки в сутки – это 175 буханок. Месяца два развозили этот хлеб по близлежащим магазинам и рынкам. Постепенно объёмы увеличивались, магазины стали чаще и охотнее брать наш хлеб.

После четырёх лет работы мы приобрели в районе Хлебной площади старое здание 1833 года постройки. И здесь пригодилось наше с мужем строительное образование – мы это здание отремонтировали и перевели в него производство.

Сделав своим главным конкурентным преимуществом высокое качество, наше предприятие постепенно зарабатывало себе имя и постоянных покупателей.

**C&I:** В чём секрет качества хлебобулочных изделий ООО «Краюха»?

**Л.И.:** В своё время меня очень удивило высокое качество оренбургского хлеба. Дело в том, что резко континентальный, степной климат Оренбургской области обуславливает лучшее вызревание зерна, тогда как в Самарской области большую часть урожая составляет зерно фуражное. Поэтому мы для своего производства покупаем, в основном, оренбургскую муку, хотя она и дороже. Мука имеет все необходимые сертификаты качества, но даже несмотря на это мы её регулярно проверяем в лаборатории.

Конечно, можно довести до необходимых стандартов и самарскую муку, но для этого её придётся улучшать – добавлять отбеливатели, клейковину, стабилизаторы и т.д. Я против таких способов достижения качества. «Изюминкой» нашей продукции является максимальная натуральность хлеба и традиционность рецептуры.

Весь хлеб у нас готовится традиционным опарным методом. Недавно начали выпускать «Хлеб сельский хмелевой». Он имеет превосходный «деревенский» вкус и долго хранится. При разработке этого хлеба мы проанализировали многие старые рецепты, консультировались

со специалистами промышленной академии, со скрупулёзной точностью соблюдали все тонкости традиционного приготовления хмелевой закваски. Сегодня этот хлеб – один из самых покупаемых.

Ассортимент продукции мы формируем исходя из заявок продавцов, то есть непосредственно ориентируемся на спрос. Если спрос на какой-то вид продукции сильно снижается, мы её исключаем из ассортимента. Сегодня ООО «Краюха» выпускает более 40 наименований хлебобулочных изделий, большую часть которых составляют мелкоштучные изделия – булочки, пироги, слойки, ватрушки, курники и т.д. В любом из наших киосков, сделав предоплату, можно заказать выпечку праздничных пирогов и свадебных караваев.

Мы неоднократно участвовали в международных выставках, получали медали различных достоинств, в том числе две золотые.

Большинство изделий «Краюхи» имеют цену не выше средней по городу. Однако в нашем ассортименте представлены и так называемые «социальные» виды продукции. Мы продолжаем выпекать недорогой, но вкусный и качественный хлеб из муки первого и второго сорта, который пользуется очень высоким спросом. Тем самым стремимся поддержать малоимущие слои населения.

**C&I:** Несмотря на все достоинства изделий ООО «Краюха», купить их в Самаре не так-то просто. Почему?

**Л.И.:** Мы с самого начала решили, что при организации своих торговых точек всё будем оформлять официально, в полном соответствии с законом. Подали заявку в городскую администрацию на 28 точек, в результате нам выделили одну единственную – в старом городе. Место оказалось крайне неудачное из-за близости Троицкого рынка, который оттягивал на себя весь поток покупателей. В итоге этот киоск мы благополучно продали. Потом неоднократно подавали новые заявки, в общей сложности на 40-45 точек. Но ни одного места нам так и не выделили.

Власти не оставляют нам ничего другого, как арендовать киоски. При этом свободных точек, обеспеченных полным пакетом документов, практически нет. Об этой проблеме я лично говорила мэру Дмитрию Азарову на совещании. Нам – малым предпринимателям – приобретать целый магазин, во-первых,

трудно, а во-вторых, незачем, учитывая специфику нашего бизнеса. Хлеб – это продукт ежедневного потребления, и продаваться он должен в магазинах шаговой доступности.

Кстати, значительную часть покупателей у нас отбирают торговые сети, для которых хлеб является всего лишь одним из средств привлечения ежедневного покупателя, но абсолютно не делает погоды в плане прибыли. Именно поэтому сетевые магазины не сильно озабочены качеством продающегося у них хлеба. Сети всячески лоббируют закрытие различных продуктовых мини-рынков, а это значит, что в любой момент нам могут отказать в продлении аренды любого из десяти наших киосков.

Между тем практика цивилизованной уличной торговли достаточно развита в той же Европе. Почему же мы разрушаем то, что удобно для людей, к чему они привыкли? В торговой Самаре во все времена были лоточники, ярмарки, рынки. Да, я согласна, что наши современные мини-рынки требуют благоустройства, чистоты, порядка. Так давайте работать в этом направлении, давайте идти навстречу предпринимателям и переходить, наконец, от красивых слов о поддержке малого бизнеса к его реальной поддержке.

Именно из-за трудностей реализации продукции в Самаре мы вышли на рынки других городов. Возим хлеб в Новокуйбышевск, в Чапаевск, хотя нам это невыгодно из-за серьёзных транспортных расходов.

**C&I:** Расскажите о коллективе предприятия и условиях его работы.

**Л.И.:** Непосредственно в пекарне у нас работают 27 человек. Среди них есть те,

кто трудится с момента образования предприятия. Это опытные, преданные своей профессии люди. Один из наших сотрудников – Ирина Сулова – заняла в 2013 году призовое место в городском конкурсе «Лучший по профессии».

Непросто пришлось всему коллективу в начале нынешнего года, когда резко выросли цены на муку и энергоносители. В феврале нам пришлось заметно поднять цену на продукцию, в результате чего заявки заметно сократились. А зарплата наших работников во многом зависит от объёма выпечки. Период восстановления продаж длился около двух месяцев. Пришлось отказаться от закупок нового оборудования.

Определённые сложности мы испытываем при взаимодействии со службой занятости, которая направляет к нам людей, не заинтересованных в трудоустройстве. Естественно, брать на работу тех, кто не хочет работать – роскошь, которую мы себе позволить не можем. Ещё одной проблемой является острая нехватка специалистов, из-за чего мы вынуждены держать в штате мастера производственного обучения.

Но, несмотря на все трудности, ООО «Краюха» держит марку, развивается, возрождает традиции качества на рынке хлебобулочных изделий.

Экономисты считают, что именно малый бизнес держит экономику страны. Эти предприятия гибко реагируют на рыночную ситуацию, удовлетворяя меняющийся спрос. Поэтому качество жизни людей не только в Самаре, но и в государстве в целом во многом зависит от того, насколько комфортные условия будут созданы властью для свободного развития малого бизнеса.

