

НЕОБХОДИМОЕ ЗВЕНО ЦИВИЛИЗОВАННОГО РЫНКА

текст Алексей Сергушкин



Нынешнее повышение цен на многие виды сельхозпродукции обернулось дополнительными сложностями для компаний, являющихся на продовольственном рынке связующим звеном между производителями и потребителями. В число таких компаний входит ООО «Тандем», занимающееся оптовыми поставками мясной продукции на предприятия, в учреждения и торговые сети Самарского и других регионов. Об истории становления и миссии компании, роли руководителя и пресловутом «человеческом факторе» мы побеседовали с генеральным директором ООО «Тандем» Валентиной Владимировной Тарасенко.

С&Г Валентина Владимировна, как возникла ваша компания?

Валентина Тарасенко ООО «Тандем» появилось в Самаре в апреле 2008 года как компания-дистрибьютор одной из крупных российских птицефабрик. До этого я почти два десятилетия жила в Санкт-Петербурге, имела за плечами商学-экономическое образование, опыт работы кассиром, продавцом в универсаме, товароведом и наконец – заведующим частным магазином. Уже тогда я поняла, что моё призвание – это торговля в самом широком смысле. Постепенно постигала секреты профессии, приобретала необходимые знания и квалификацию.

Мой супруг работал в крупной дилерской компании Санкт-Петербурга и занимался направлением «Мясо птицы», когда ему предложили организовать и возглавить филиал в Самаре. Мы решились на переезд ради нашего будущего семейного дела. На тот момент я находилась в декретном отпуске с годовалым ребёнком, но взялась активно помогать супругу.

Первоначально мы планировали, что работа над созданием и запуском филиала займёт не более года, и мы вернёмся в Санкт-Петербург. Но жизнь распорядилась иначе. В Самаре в то время продавалась, в основном, замороженная продукция, на рынке практически не было охлаждённого мяса, а именно на него делала ставку наша компания. Нам пришлось проделать большую работу по поиску и установке необходимого холодильного оборудования, арендовать помещения для филиала, отремонтировать офис. Дело было перспективным, поэтому мы сразу зарегистрировали юридически самостоятельную фирму-дистрибьютор. Так я в одночасье стала генеральным директором. Позднее, примерно через три года, нам предложили выкупить компанию, и мы стали её полноправными собственниками, за что большое спасибо нашему деловому партнёру из Санкт-Петербурга.

С&Г Как за годы вашей работы изменился мясной рынок Самарской области, и какое место на нём занимает ваша компания?

В.Т. В настоящее время ООО «Тандем» занимается оптовой продажей мяса КРС, свинины, баранины, мяса птицы различных видов, рыбы, субпродуктов, является поставщиком замороженных и охлаждённых продуктов питания отечественного производства и импортных. В активе компании складские терминалы, оборудованные холодильными и морозильными камерами, развитая логистическая инфраструктура с автотранспортом, опытный персонал. Всё это позволяет нам своевременно и максимально полно выполнять заявки контрагентов по широкому спектру продукции. Мы обеспечиваем полный пакет сопроводительных документов, подтверждающих происхождение и качество товара.

Наша компания всегда была ориентирована на крупные оптовые поставки. В первую очередь, это мясоперерабатывающие производства, такие как «Garibaldi» («Самарский мясокомбинат»), «Фабрика качества», «Фабрика Смирнов» и другие. Одно время мы много поставляли продукции на Губернский рынок. Регулярно работаем с крупными организациями, такими, например, как «Транснефть – Приволга», завод «Прогресс», вузы, санатории, социальные учреждения.

Ситуация на рынке поставок мясной продукции всегда была непростой, особенно для компаний, которые делают ставку на качество и дорожат своей репутацией. В сложных экономических условиях она ещё более обостряется и становится похожей на «дикий рынок», где перестают действовать предварительные договорённости, соглашения, история прежнего сотрудничества.

Почему так происходит? Во-первых, число крупных производителей, у которых все оптовики делают основные закупки, ограничено. Отсюда – высочайшая конкуренция и постоянный соблазн использовать различные недобросовестные методы и коррупционные схемы. Много зависит от того, как много продукции мы берём и как быстро платим. Но даже в этом случае, если кто-то в последний момент предложит продавцу на рубль больше, мы можем остаться без продукции.

Вторая причина – несовершенство системы госзакупок, с которой нам регулярно приходится иметь дело в ходе торгов и аукционов. К сожалению, приоритет цены над качеством при определении победителя торгов делает неконкурентоспособными многих добросовестных поставщиков. Мы, например, активно работаем с комбинатами школьного питания, и я никогда не повезу туда мясо, в котором сомневаюсь. Ведь у меня тоже сын-школьник. А качественная экологически чистая продукция, прошедшая все проверки и отвечающая всем требованиям, не может быть дешёвой. Да, система «Меркурий» снизила риск появления на рынке некачественной продукции, но абсолютной защиты даже она, к сожалению, не обеспечивает.

ПРИОРИТЕТ ЦЕНЫ НАД КАЧЕСТВОМ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОБЕДИТЕЛЯ ТОРГОВ ДЕЛАЕТ НЕКОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМИ МНОГИХ ДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ. МЫ, НАПРИМЕР, АКТИВНО РАБОТАЕМ С КОМБИНАТАМИ ШКОЛЬНОГО ПИТАНИЯ, И Я НИКОГДА НЕ ПОВЕЗУ ТУДА МЯСО, В КОТОРОМ СОМНЕВАЮСЬ

С&Г То есть 2020 год с его ограничениями стал для вас серьёзным испытанием?

В.Т. Да. Продажи по многим направлениям сильно снизились. В первую очередь, это ушедшие на «удалёнку» образовательные учреждения, а также предприятия индустрии гостеприимства – гостиницы, рестораны, кафе, столовые, – которые были существенно ограничены в деятельности. Есть и другие последствия, экономические, связанные с ростом цен на продовольствие в мире, неурожаем, валютными курсами и другими причинами, в результате которых многие виды сельхозпродукции стали дорожать. Это добавляет нам проблем, потому что, например, выполнять заключённые осенью госконтракты нам приходится уже в условиях выросших цен.

С другой стороны, тяжёлая ситуация помогает разобраться, кто есть кто на рынке. Люди обнажают свою суть. Неслучайно компании стали чаще менять сотрудников, причём ключевых. Напрямую это коснулось и нашего предприятия. Два человека, с которыми я проработала десять лет, пошли на предательство. Только так я могу это назвать. У меня за спиной, используя наши ресурсы, клиентскую базу, производственные и складские мощности, транспорт, они фактически работали на другую, конкурирующую, организацию и нанесли нашей компании серьёзный материальный ущерб. Безусловно, с этими людьми мы расстались сразу же по истечении трудового договора в конце 2020 года. Но этот удар лично для меня стал очень болезненным, и не только потому, что я собственник. Фирма – это моё детище, моя жизнь, моё имя. Мы с супругом отдали много сил на её создание и развитие, с каждым партнёром подолгу выстраивали сотрудничество. И теперь с некоторыми из них приходится всё начинать заново.

Жизнь заставила внимательнее относиться к коллективу. В «Тандеме» трудятся полтора десятка человек, многие – практически с момента образования. Все они очень хорошо зарабатывают, имеют благоприятные условия работы, но при этом я хочу, чтобы люди выкладывались, не боялись учиться чему-то новому, брали на себя ответственность. Очевидно, здесь есть над чем работать. Мы с супругом многое можем делать сами. Он, как коммерческий директор, отвечает за всю хозяйственную часть, оборудование, транспорт. Зона моей ответственности – финансы, договора, бухгалтерия, отчётность. Наша задача – выстроить единую сплочённую команду, у каждого из членов которой стратегические интересы компании были бы в приоритете над личным комфортом. Это единственный путь к успеху.

С&Г В чём вы видите миссию вашей компании?

В.Т. Сейчас очень популярны разговоры о том, чтобы напрямую связать производителя мяса и потребителя, розничного покупателя. Для этого даже устраивают различные ярмарки, в том числе постоянные. Дело хорошее. Но надо понимать, что большинству фермеров, которые выращивают животных, не хватает времени заниматься торговлей, транспортировкой, оформлением бесконечной документации. Поэтому редко кто из них работает напрямую с сетями или крупными предприятиями переработки. Для этого и существуют оптовые фирмы-посредники, которые берут на себя всю документацию, в том числе электронную, хранение, логистику, поиск покупателей, участие в торгах. При этом мы обеспечиваем быструю оплату продукции, что для малого бизнеса жизненно важно.

Для эффективной работы необходимы длинные производственные цепочки, где каждое из звеньев выполняет свою работу качественно и добросовестно. Только тогда все будут в выигрыше. Сейчас многие хотят работать с проверенными, порядочными партнёрами. Думаю, что рано или поздно на рынке будет порядок, а также будет усовершенствована система госзакупок.



Радует, что в последние годы региональные власти активно занимаются поддержкой самарских производителей, самарских брендов. Это вдохновляет на работу в регионе. Мы, например, в сотрудничестве с одним из местных фермеров ещё в прошлом году подготовили к запуску в продажу мясных наборов из баранины, выращенной в Самарской области, с фасовкой для сетевых магазинов. Полностью прошли сертификацию, разработали этикетку с нашим логотипом. К сожалению, в связи с пандемией мы не смогли реализовать проект в прошлом году, но готовы сделать это в нынешнем. Вообще, я вижу, как меняется в лучшую сторону отношение местных жителей к своему городу и региону. Люди стали видеть хорошее вокруг себя и сами стремятся создавать красоту, делать жизнь комфортнее, и это вселяет оптимизм.



Самара, ул. Ближняя, 3 А, офис 6
тел. +7 917 817 76 62