

# Раз дощечка, два дощечка...

*"– Если ты хозяин, – считает предприниматель из деревни Малахово Омского района Александр Попов, – это означает лишь одно: именно ты главный работник и должен уметь выполнять все виды работ».*

**Сегодня предприятие Александра Попова – одно из лучших в Омском районе. Начал Александр Николаевич в 2008 году с колки дров, сегодня он уверенно разворачивает оборудование для более глубокой переработки древесины. Уже сейчас ассортимент приличный: дрова, брус, доски, штакетник. Отходы производства – опилки, – тоже продаются. Главных работников на предприятии трое: сам Александр Попов и его сыновья-студенты Михаил и Григорий.**

## Учиться и учиться

– Я никогда не мечтал о том, чтобы заработать много денег, – рассказывает Александр Николаевич. – Больше всего на свете я люблю учиться. Я так и думал – буду ученым. Легко, на одни пятерки, закончил техникум, потом институт, поступил в аспирантуру.

В стране наступило бурное время перемен, и Попову тоже пришлось изменить свои планы. Стипендия аспиранта – сто рублей, и для молодой семьи, в которой двое малых детей, этого явно недостаточно. Попов оставил учебу и ушел работать на завод. Ему предложили должность главного инженера с окладом в 450 рублей. Потом и завод начало лихорадить. Молодежь начала активно создавать свой собственный бизнес. Стал бизнесменом и Попов. О тех годах он рассказывает неохотно. Пробовал себя в разных отраслях. Было дело – ездил в Москву учиться премудрости биржевых операций. Большой Советский Союз стал делиться на множество отдельных государств, и Александр Николаевич перевез в Россию из Казахстана своих родителей. Дом для них купили в Малахово. Небольшая чистая деревенька, рядом с областным центром, асфальтированная дорога. В свой черед Малахово газифицировалось, жить в нем стало очень комфортно.

Несколько лет назад Александр Попов задумался об открытии в Малахово своего предприятия. Ему казалось: так он решает целый комплекс проблем. Во-первых, появится возможность ежедневно навещать родителей и помогать им не только финансово. Во-вторых, это может быть семейное предприятие «на троих» – вместе с сыновьями, пока еще студентами. Ну и заодно – проблемы социальные. Нет в деревне рабочих мест – вот они и появятся, и все будут довольны. В 2008 году Александр Попов приступил к реализации своего плана. Профилем предприятия он выбрал деревообработку.

– Это экологически чистое предприятие, – рассуждает Александр Николаевич. – Я с детства любил лес, и работа с древесиной доставляет мне удовольствие.

## Цех, дорога и рабочие места

Начиналось предприятие с объяснений с жителями деревни. Малаховцы в штыки приняли создание цеха. Разговоров было много – об экологии, о праве людей на тишину. Приходилось объяснять, показывать. Как только закончилось строительство дороги от трассы до цеха, ситуация успокоилась. Отходы деревообрабатывающего производства – щепки да опилки, а они вреда экологии не причиняют, напротив, их с удовольствием покупают дачники для своих огородных нужд. И оборудование для производства

закуплено современное, оно, конечно, дает шум, как любой механизм, но в деревне его не слышно – от домов до станков не менее сотни метров.

А еще Попов не нашел понимания у селян, когда предложил местным жителям рабочие места. Люди предпочли нормальной зарплате пособие по безработице. Кадры нашлись в соседних деревнях и в областном центре.

– Учиться пришлось многому, – рассказывает Александр Николаевич. – Экономику предприятия, бухгалтерию, рекламу и маркетинг я освоил раньше. Теперь взялся осваивать работу на станках.

### **Колун как новая профессия**

Первый станок был древокольный. Первый рабочий на этом станке – Александр Попов. Потом станок освоили сыновья, только после этого наняли рабочего.

– Я сам удивлялся, – рассказывает Александр Николаевич, – с какой легкостью разлетаются на поленья даже самые заплетенные березовые комли. Такие простым колуном не разобьешь!

Тонкости работы на циркулярном станке и на пилораме постигали в том же порядке. Александр Николаевич сам учил рабочих. Теперь ассортимент продукции расширился – брус, доска, горбыль, штакетник. Готовится к запуску производство доски-вагонки. Отходы производства – срезка, опилки тоже находят своего покупателя.

– Трудно ли было развернуть производство? – Александр Николаевич подбирает слова для ответа. – Нет, не трудно. Достаточно было четко рассчитать экономику предприятия, найти рынки сбыта продукции, жить по средствам и поддерживать высокую дисциплину труда. Последнее в первую очередь относится к хозяину предприятия. В бизнесе нет мелочей. Я не допускаю, чтобы территория была захламлена, замусорена. Каждый рабочий в конце смены наводит порядок на своем рабочем месте. Сегодня курение в неположенном месте – завтра пожар. Сегодня работу раньше бросили, завтра станок в порядок не привели – вот и травма. Потому начало, перерывы и конец рабочего дня четко определены. Если кто-то из рабочих не вышел – его заменят мои сыновья, а надо – и я сам. Если поступает срочный заказ – в работу включается вся моя семья.

Рынок сбыта Попов осваивал постепенно. Вначале – объявления в газетах и Интернете, потом продукцией стали интересоваться местные жители, за дровами и опилками потянулись дачники. Сегодня доход предприятия таков, что он позволяет строить новые цеха – сушилку, линию по производству доски вагонки.

– Постепенно решим, как именно будем работать над повышением глубины переработки древесины, – говорит Александр Николаевич.

Кстати, все цеха построены из досок собственного производства, и немалый вклад в строительство внесли отец и сыновья Поповы.

### **Философия экономики**

Насколько возможно в нынешних экономических условиях создать новое предприятие?

– Возможно, – уверенно отвечает Попов. – Мне было немного легче от того, что имелся некоторый капитал. Его я заработал в прежних проектах. Кроме того, я сумел достаточно грамотно просчитать экономику будущего предприятия. Брал кредиты. Ну и – есть существенная помощь от властей. Я имею в виду гранты, субсидии. На грант я купил грузоподъемник, работа пошла веселее.

Самая большая трудность – закупка бревен. Их можно купить на севере области, там, где их не заготовливает только ленивый. Там они дешевые. Пока их довезут до областного центра, ряд перекупщиков накидывает цену. Отсюда – высокая цена продукции лесопереработки.

А вот к налогам и платежам Попов относится спокойно. Было дело – приезжали экологи, выдали предписание закрыть печку, которая отапливает гараж. Попытался спорить, что печь-то дровяная, то есть экологически чистая. Потом успокоился: платеж на выбросы в атмосферу составит рублей десять в год. Смешная сумма, чтобы за нее спорить. Да и печь в гараже теперь без особой на то нужды не растапливают.

И с местными властями взаимопонимание достигнуто. С удовольствием оказывает Попов материальную помощь населению. Есть ли смысл отказывать в небольшом количестве досок для уроков труда в школе? Нет проблем, пусть учитель приходит и выбирает, что ему надо. Или подарки ветеранам – тут не сумма важна, скорее, сам знак внимания ценится.

Ну и самое главное – сыновья полностью поддержали идею отца. После окончания института и Михаил, и Григорий готовы включиться в полноценную работу семейного предприятия.

– Не обидно, – спрашиваю Михаила, – сын босса как простой работяга на циркулярке пилит доски, ворочает бревна, весь в опилках, целый день на морозе?

– Тут заказ срочный поступил, – отвечает парень. – Надо напилить досок определенного размера. Заказ надо выполнить в срок, и кто отцу поможет, если не сын? Тут нет другого выхода: если хочешь быть хозяином, будь готов быть работником. А уж сыну работника и нет иного пути, кроме как в рабочие вместе со своим отцом.

© 2011, **НВ Особое внимание**