



ОТЧЕТ председателя СПК «Архангельская клюква» за 2017 год

Уважаемые пайщики, третий год работы кооператива очень показательный. Он позволяет провести всесторонний анализ проделанной работы, детально изучить допущенные ошибки, подвести итоги, а также сделать правильные выводы и прогнозы на будущее.

На 2017 год была разработана и утверждена пошаговая дорожная карта развития кооператива, которая была размещена на сайте кооператива www.pitekbio.ru в разделе «Документы». Все пункты дорожной карты были выполнены в полном объеме и в установленные сроки. В связи с неблагоприятными погодными условиями выполнение отдельных видов работ смещалось по времени, но в целом, это, на план развития кооператива не повлияло. Отдельно хочу поблагодарить наших пайщиков, принявших участие в борьбе с водной стихией 2017 года. Три недели упорной работы по расчистке старых водосбросных каналов позволили своевременно вывести технику на болото и подготовить чек для высадки маточных растений.

О деятельности кооператива и ходе работ на клюквенной плантации на сайте кооператива и в соц.сетях своевременно размещалась подробная информация с приложением фото и видеоматериалов. СМИ, в т.ч. радио и телевидение многократно публиковали информацию о работе кооператива.

С целью продвижения и развития кооператива председатель и члены правления приняли участие в ключевых специализированных отраслевых мероприятиях:

- XXVIII съезд Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России,
- II межрегиональная научно-практическая конференция по промышленному выращиванию лесных ягод на тему: «Подготовка специалистов по промышленному выращиванию лесных ягод»,
- V Всероссийском съезде сельскохозяйственных кооперативов,
- Специальная сессия "Ягодные перспективы" на конференции "Категория свежие овощи-фрукты: поиски траектории роста» на Международной выставке продуктов питания WorldFood (13 сентября),
- круглый стол "Совершенствование законодательства по поддержке малых форм хозяйствования и кооперации" в комитете Государственной Думы по Аграрным вопросам,
- учредительное собрание Ягодного Союза, г.Краснодар,
- председатель кооператива выступил с докладом «Дикоросы: будущее арктического АПК» на рабочей сессии «Перспективы развития агропромышленного комплекса Арктической зоны РФ» VII международного форума «Арктика: настоящее и будущее»,
- Доклад в Архангельском Областном собрании депутатов.

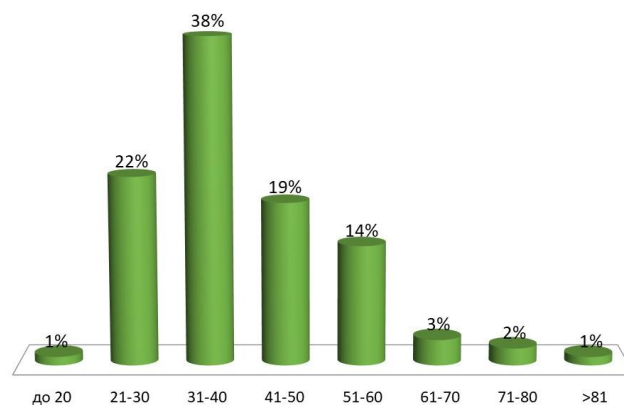
Основные показатели развития кооператива за 2017 год:

Приняты в Члены кооператива	чел.	5
Принято в Ассоциированные члены кооператива	чел.	185
Выбыли из кооператива	чел.	нет
Исключены из кооператива	чел.	нет
Добровольные пожертвования	руб.	нет
Государственная поддержка (гранты, субсидии)	руб.	нет
Дивиденды, получаемые по акциям, облигациям, вкладам	руб.	нет
Займы, кредиты	руб.	нет
Задолженность по зарплате	руб.	нет
Задолженность по налогам и сборам	руб.	нет
Внесено вступительных взносов	руб.	1 266 170
Внесено имущественных паевых взносов	руб.	7 670 000
Внесено денежных паевых взносов	руб.	23 537 740
Внесено паевых взносов, всего	руб.	31 207 740
Паевые взносы распределены по фондам кооператива:		
резервный фонд кооператива	10%	3 120 774
неделимый фонд имущества кооператива	75%	23 405 805
фонд управления кооперативом	15%	4 681 161
По фондам кооператива распределено, всего	руб.	31 207 740
Фонд управления кооператива распределен, всего:	15%	4 681 161
<i>в рекламный бюджет кооператива поступило</i>	<i>10%</i>	<i>3 120 774</i>
<i>на административные расходы поступило</i>	<i>5%</i>	<i>1 560 387</i>

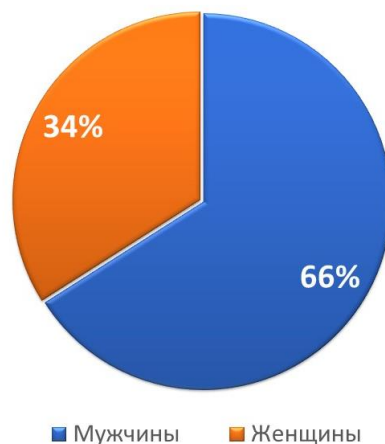
Количество пайщиков
СПК "Архангельская клюква", чел.



Возрастной состав пайщиков
СПК "Архангельская клюква", %



Гендерный состав пайщиков СПК "Архангельская клюква"

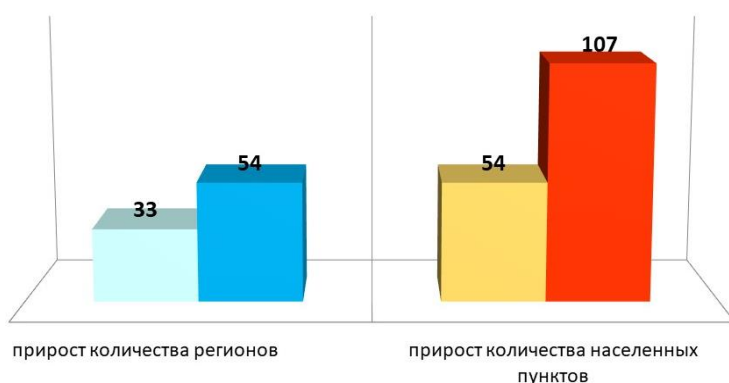


География пайщиков СПК "Архангельская клюква"

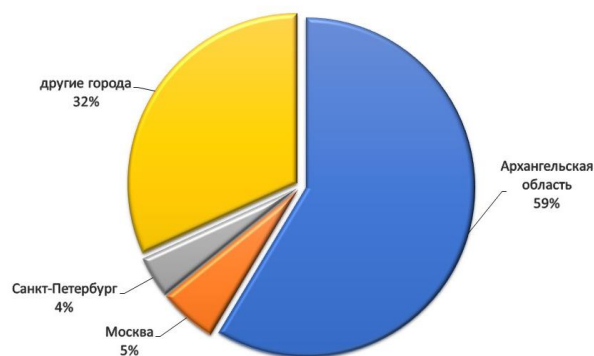
Область, Край, Республика:

1. Архангельская
2. Белгородская
3. Брянская
4. Владимирская
5. Волгоградская
6. Вологодская
7. Воронежская
8. Ивановская
9. Иркутская
10. Калининградская
11. Калужская
12. Кемеровская
13. Кировская
14. Костромская
15. Краснодарский край
16. Красноярский край
17. Курская
18. Ленинградская
19. Магаданская
20. Московская
21. Мурманская
22. НАО
23. Нижегородская
24. Новгородская
25. Новосибирская
26. Оренбургская
27. Пермский край
28. Приморский край
29. Республика Алтай
30. Республика Башкортостан
31. Республика Ингушетия
32. Республика Коми
33. Республика Мордовия
34. Республика Татарстан
35. Республика Тыва
36. Республика Удмуртия
37. Республика Чувашия
38. Ростовская
39. Рязань
40. Самарская
41. Саратовская
42. Сахалинская
43. Свердловская
44. Ставропольский
45. Тамбовская
46. Тверская
47. Томская
48. Тюменская
49. Ульяновская
50. Хабаровский край
51. ХМАО-Югра
52. Челябинская
53. Ямало-Ненецкий АО
54. Ярославская

Динамика расширения географии пайщиков
с 29.04.2017 по 21.04.2018



География пайщиков кооператива



Ключевые показатели строительства плантации:

Основным генподрядчиком по строительству клюквенной плантации по-прежнему является ООО «Пирит». При этом для оптимизации расходов часть работ субподрядчики выполняют по прямым договорам с кооперативом.

Главной задачей 2017 года было окончание строительства подъездной дороги, промплощадки, устройство мостов, строительство нулевого чека клюквенной плантации с высаживанием 50 тысяч саженцев, а также сдача срубленного леса Росимуществу в соответствии с проектом освоения лесов.

Подъездная (лесная) дорога к клюквенной плантации и пять мостов построены. После оформления соответствующих документов будут расширены до 20 метров два участка подъездной дороги. Первый протяженностью 500 метров от М8 до начала построенной подъездной дороги. Второй с разрешенной шириной 8 метров, протяженностью 800 метров от начала построенной подъездной дороги. В последствии вся подъездная дорога будет отсыпаться песчано-гравийной смесью.

Весь срубленный лес при строительстве подъездной дороги в соответствии с законодательством передан Росимуществу.

Осенью на клюквенную плантацию были перевезены из Костромского питомника первые 50 тыс. саженцев 9-ти сортов клюквы болотной для закладки маточника.

Все саженцы были высажены в специально подготовленный нулевой чек на клюквенной плантации в соответствии с рекомендациями и под контролем селекционеров Костромской ЦЕ ЛОС.

10 октября 2017 года были проведены торжественные мероприятия по закладке первого (нулевого) чека клюквенной плантации. В мероприятиях приняли участие ведущие ученые и специалисты-практики из различных регионов России (Костромская область, Ханты-Мансийский автономный округ, Республика Карелия, Республика Коми, Москва, Санкт-Петербург), а также пайщики и потенциальные инвесторы кооператива.

На плантации обустроивается база бытовой и вспомогательной инфраструктуры. Установлены два жилых вагончика и построены хозяйственные помещения.

База обеспечена электроэнергией, работает мобильная связь, интернет, телевидение.

Для выполнения текущих работ привлечены два болотохода, два снегохода, три экскаватора, трактора и обслуживающий транспорт.

Для устройства каналов приобретен импортный роторный канавокопатель и два комплекта дополнительных колес для трактора John Deere, на который установлено это специальное навесное оборудование и проведены пробные работы. Оборудование работает с заявленными производителем показателями.

Все работы на клюквенной плантации выполняются профессионалами, которые совершенствуют свои навыки работ с новым оборудованием. Маркшейдерские работы выполняют члены кооператива. Инженерная группа обеспечена современным навигационным оборудованием, рациями и квадрокоптером.

Управление кооперативом.

За три года принцип управления кооперативом не изменился. Правление, наблюдательный совет и общее собрание. Была попытка в соответствии с ФЗ №193 «О сельскохозяйственной кооперации» сформировать исполнительную дирекцию, но инициатива не прижилась. Причина проста и банальна. По закону исполнительный директор не может быть членом кооператива. Возникает

простая ситуация: человек соглашается возглавить исполнительную дирекцию, детально изучает деятельность кооператива и понимает, что кроме зарплаты он больше ни на что претендовать не может, т.к. у него нет права стать членом кооператива и иметь долю в клюквенной плантации. Таким претендентом был и остается Дмитрий Лихачев, член правления и фактический руководитель всех работ на клюквенной плантации. Выгода для кооператива в случае создания исполнительной дирекции во главе с Дмитрием Лихачевым очевидна, т.к. все вопросы будут решаться более оперативно.

В настоящее время юристы изучают этот вопрос и в случае соблюдения законности, возможно на следующее собрание будут вынесены изменения в Устав и Регламент кооператива и будут основания сформировать исполнительную дирекцию.

В связи с удаленным проживанием от места деятельности кооператива из состава правления вышли два члена – Фофанов А.В. и Меньшуткин П.Л. Нарастающая интенсивность работы кооператива требует от членов правления максимальной вовлеченности в деятельность кооператива, постоянного оперативного взаимодействия и мобильности при решении текущих задач. Каких-либо претензий или нареканий к выбывшим членам со стороны правления, наблюдательного совета и членов кооператива - нет.

Наблюдательный совет с возложенными на него полномочиями справился в полном объеме. Жалоб в адрес наблюдательного совета не поступало.

Правление рекомендует переизбрать членов Наблюдательного совета на следующий срок в прежнем составе.

По инициативе председателя кооператива правление рассмотрело и одобрило внедрение программы преемственности управления кооперативом. Профессиональные кадры рачительные хозяйственники всегда готовят заранее. Наш кооператив тоже должен быть застрахован по этому вопросу. От председателя многое зависит, в том числе общий успех развития кооператива. Председатель обязан быть компетентным по всем аспектам деятельности кооператива. От компетентности правления тоже многое зависит. Два профессионала своего дела, первые помощники председателя Дмитрий Лихачев и Константин Пяткин сегодня снова «сели за парту». А изучать им надо многое - агрономию, трудовое и налоговое законодательство и т.д., а также историю развития клюквенного бизнеса и лучшие практики из истории мировой кооперации.

Учет, контроль и отчетность кооператива

Бухгалтерскую и налоговую отчетность кооператива ведет аутсорсинговая компания ООО «Гарант». Ее директор Калинин Дмитрий Иванович является одним из членов правления нашего кооператива и это было условием кооператива при заключении договора. Такая расстановка выгодна всем, т.к. все и всегда в курсе дел друг друга.

По решению общего собрания 2017 года кооператив вступил в ревизионный союз РССК СЗФО (Ревизионный союз сельскохозяйственных кооперативов Северо-Западного Федерального Округа). Замечаний и претензий у ревизионного союза к деятельности кооператива нет.

27 декабря 2017 года кооператив закрыл расчетный счет в банке «Северный Кредит». У кооператива не было финансовых активов в этом банке. Убытков от

закрытия счета у кооператива не возникло.

Ранее, 26 декабря 2017 года, расчетный счет кооператива был открыт в банке «Альфа-Банк», который предоставляет малому бизнесу огромный объем дополнительных услуг, в т.ч. по оперативному контролю за всеми финансовыми операциями.

В настоящее время в распоряжении председателя находится банковская карта кооператива, с помощью которой можно проводить текущие платежи, а также вносить наличные деньги пайщиков на расчетный счет кооператива через банкоматы банка «Альфа-Банк» в любое удобное время.

Информация о проводимых операциях поступает на электронную почту кооператива, а также оперативно поступает на мобильный телефон в виде SMS-сообщений. Одним словом, председатель всегда в курсе сколько, когда, куда или откуда, ушло или поступило денежных средств.

Этой информацией в настоящее время оперативно владеют:

- аутсорсинговая компания ООО «Гарант»
- председатель кооператива Николай Склепкович
- член правления, генеральный подрядчик Дмитрий Лихачев
- член наблюдательного совета Мария Солдатенкова

Члены правления и наблюдательного совета также имеют доступ к этой информации по мере их заинтересованности.

Доступ посторонних лиц к документообороту кооператива запрещен.

Члены кооператива согласно действующего законодательства имеют право на ознакомление со всеми документами кооператива. Соблюдая закон и интересы кооператива, правление утвердило порядок ознакомления членов кооператива с первичными бухгалтерскими документами.

Кооператив ведет свою деятельность максимально открыто и публично, но при этом понимает, что недоброжелатели могут использовать любую информацию не только в корыстных целях, но и во вред кооперативу.

Исходя из этого, кооператив руководствуется принципом: открытость и публичность хорошо, а защита конфиденциальной информации и интересов кооператива – лучше. Что такое рейдерство – мы знаем. Поэтому, лица, желающие ознакомиться или «покопаться» в первичных бухгалтерских документах кооператива, для начала должны обратиться в правление кооператива и открыто объяснить мотив своих намерений.

Если член кооператива внес минимальный пай только для того, чтобы постоянно «копаться» в бухгалтерских документах с целью создания хаоса и напряженки, преследуя свои корыстные цели, то правление в праве отказать такому пайщику в доступе к первичным бухгалтерским документам. Ну а дальше - всё строго по закону и по Уставу кооператива.

Очень часто задают вопрос: «Как инвестор сможет контролировать действия кооператива на предмет целевого использования вложенных им денежных средств?».

За ответом на такой вопрос я всегда лезу в карман и достаю мобильный телефон. Мое предложение за всю историю кооператива остается неизменным: если Вы инвестируете в проект денег больше, чем я, то Ваш мобильный телефон тоже будет подключен к информационному portalу банка, и Вы оперативно будете получать информацию о всех расходах и движениях денежных средств - до копейки.

Право на землю: аренда или выкуп

Инициатором создания клюквенного проекта выступило ЗАО «ПиТЭК-Био», которое в 2014 году арендовало земельный участок для этих целей.

В 2015 году пришло понимание, что для реализации проекта нужно создать специализированное предприятие, которым и стал Сельскохозяйственный потребительский садоводческий ягодный кооператив «Архангельская клюква».

Обратите внимание, что было первичным. И не ищите каких-либо подвохов и умыслов. ЗАО «ПиТЭК-Био» тоже учредитель кооператива.

25 ноября 2014 года после проведения аукциона по аренде земельного участка, были внесены изменения в постановление Правительства Архангельской области от 14 июля 2009 года N 22-пп «Об утверждении Порядка выдачи согласия на сделки с арендованными лесными участками (арендными правами) в Архангельской области в пределах земель лесного фонда, осуществление полномочий по предоставлению в аренду которых передано органам государственной власти Архангельской области».

Пункт 7. этого постановления гласит: «Согласие на совершение сделки с арендованным лесным участком и арендными правами не выдается в следующих случаях»

Подпункт з) гласит: «передача арендатором, исполняющим свои права и обязанности по заключенному договору аренды менее четырех лет, прав и обязанностей по указанному договору аренды другому лицу (перенаем);»

Простыми словами, получить согласие на совершение сделки с арендованным лесным участком и арендными правами по договору аренды лесного участка №1705 от 11.08.2014г. - ЗАО «ПиТЭК-Био» может только через 4 года с момента регистрации Договора в УФС государственной регистрации кадастра и картографии по АО и НАО. Договор зарегистрирован 16.10.2014г. № 29-29-01/113/2014-226.

Министерство природных ресурсов и лесопромышленного комплекса «даст добро» не раньше 16.10.2018 года.

Продолжается дискуссия о том, нужно ли выкупать землю под плантацию или оставаться арендатором.

Торфяное месторождение «Дикое» имеет площадь 15 тыс. гектар или 150 квадратных километров.

В аренду под клюквенную плантацию взято 3124 гектара.

Напомню, годовая аренда 1 гектара – менее 20 рублей.

Выкупать землю или оставаться арендатором – это решат только члены кооператива, но не надо забывать о том, что политика нашего государства направлена на то, чтобы содействовать развитию бизнеса, а особенно в северных отдаленных районах.

Здесь уместно напомнить, что население Архангельской области уже активно обсуждает возможность развития сельских территорий на примере Закона о дальневосточном гектаре. Чем черт не шутит? На Дальнем востоке гектар можно получить бесплатно для развития своего бизнеса, в Костроме тоже ведется в этом направлении активная работа, а в Архангельском крае, что, болота на всех желающих не хватит?

Государственная поддержка

Как только произносится фраза государственная поддержка у простого

обывателя возникает ассоциация этакого «рога изобилия» из которого сыпятся дармовые денежки.

Да, для сельскохозяйственной потребительской кооперации с 2015 года предусматривалась грантовая (денежная) поддержка до 70 млн. рублей на один сельскохозяйственный потребительский кооператив по Постановлению Правительства РФ № 623 от 24.06.2015г. Эти деньги выделялись для развития материально-технической базы кооперативов. Мы тоже подавали заявку, но результат получился как в старом анекдоте: «... Деньги-то дают, а ты вот попробуй их возьми».

Партнеры проекта

Первый партнер клюквенного проекта Филиал ФБУ ВНИИЛМ «Центрально-европейская лесная опытная станция» в г.Костроме. Простыми словами – селекционеры, которые создали сорта «Клюквы болотной», которые мы будем выращивать на клюквенной плантации. Долгосрочное Соглашение о сотрудничестве было подписано в 2015 году в рамках первой межрегиональной научно-практической конференции «Перспективы выращивания клюквы болотной и других лесных ягодных культур в Архангельской области».

Одни считают подписанное Соглашение простой формальностью, другие – заинтересованностью сторон, но основную, правильную и фундаментальную суть этого сотрудничества, высказали ветераны «клюквенных исследований» на выездном ученом совете 2016 года: «Сорок лет вся страна кормила институты, в т.ч. и Костромскую опытную станцию, чтобы получить отечественный посадочный материал «Клюквы болотной» и теперь стоит задача, чтобы эта научная работа не пылилась на полках и не пропала даром, а была внедрена в народное хозяйство, а выгоду от этого получили все участники процесса – и предприниматели, и наука, и государство».

В настоящее время и кооператив, и Костромская ЦЕ ЛОС всесторонне заинтересованы в реализации клюквенного проекта. Ни одна из сторон не допустит, чтобы ее партнер «загубил» проект. Например, если Костромская ЦЕ ЛОС выявит нарушение технологического процесса и получит информацию, что руководство кооператива не исправляет ситуацию, то в таком случае костромичи в обязательном порядке возьмут на контроль эту ситуацию и проинформируют об этом наблюдательный совет и всех членов кооператива. А как они это сделают, путем размещения информации на сайтах и в группах кооператива, или обратятся в СМИ – ситуация покажет. Говорить об обратном, что селекционеры не поделятся всей информацией – тоже из разряда абсурда.

На деле сложилось всестороннее взаимозаинтересованное партнерство и даже не побоюсь применить такое слово как взаимозависимое.

Перспективы сотрудничества с ЦЕ ЛОС очень большие и долгосрочные. Принято решение о создании научно-исследовательского участка непосредственно на Архангельской клюквенной плантации.

Подрядчики

Все работы на плантации выполняют подрядчики, которые несут все риски и ответственность за выполняемые работы. На кооператив не может перейти ответственность, возникшая по результатам выполнения подрядчиками работ. Кооператив только принимает или не принимает выполненные ими работы.

Генеральный подрядчик ООО «Пирит». Часть работ генеральный подрядчик поручает субподрядчикам. Часть работ субподрядчик по согласованию с генеральным подрядчиком выполняет по прямым договорам с кооперативом.

Реклама

Согласитесь, в 2012 году вести рекламную деятельность и привлекать инвестиции для исследования клюквы болотной в архангельских климатических условиях – дело практически невыполнимое и наша инициативная группа даже не пыталась этого делать. Тем не менее велась огромная работа по сбору информации и материалов, налаживания деловых связей, распространения информации о перспективе клюквенного проекта на различных площадках, включая интернет. К проекту присоединялись, да и сейчас постоянно присоединяются, сторонники и единомышленники. Проект обсуждали и продолжают обсуждать на разных площадках. Особое внимание уделяется каждой конструктивной критике. Мы руководствуемся правилом «Если нет ответа хотя бы на один вопрос, значит проект нужно срочно дорабатывать».

Только в 2015 году, когда полученные результаты исследований окончательно развеяли все сомнения по «живучести в Архангельске» клюквенного проекта, инициативная группа создала кооператив и провела первую рекламную кампанию на «Маргаритинской ярмарке -2015».

Мы были уверены, что в период наступившего финансового кризиса реализовать проект мы можем только через создание кооператива и оказались правы. Кооператив сегодня динамично развивается и можно уверенно делать выводы и очередные более точные прогнозы на будущее.

Уставом и регламентом кооператива предусмотрено, что паевой фонд формируется за счет паевых взносов новых членов кооператива и дополнительных паевых взносов пайщиков. Это логично и рационально. Для строительства клюквенной плантации весь объем денежных средств нужен не сразу, а постепенно, при этом нужно помнить, что приток инвестиций – это основа развития кооператива.

Также инициаторами проекта учитывается человеческий фактор осторожности при инвестировании собственных средств в строящийся на разных стадиях объект.

Первые пайщики в 2015 году инвестировали в момент доработки и утверждения проектной документации. В 2016 году – уже в строительство подъездной дороги к клюквенной плантации. В 2017 году – в маточники, питомники, саженцы и первый чек.

С 2018 года для инвестирования открываются огромные перспективы, т.к. сдерживающих факторов по привлечению количества техники на строительство плантации с каждым месяцем становится всё меньше и меньше. Например, в 2016 году двум экскаваторам не хватило бы места при строительстве одной дороги, а в апреле 2018 года 15 единиц спецтехники, в т.ч. 3 экскаватора, работающих на плантации, можно одновременно увидеть только с квадрокоптера, предварительно подняв его на максимальную высоту в очень ясную погоду.

Участие пайщиков в рекламной кампании кооператива

Реклама любой деятельности – дело очень затратное. Сделать рекламу

максимально эффективной – основная задача сегодняшнего дня.

В кооперативе эффективно действуют «Правила участия пайщиков в рекламной кампании кооператива», согласно которым в качестве вознаграждения пайщикам за участие дополнительно начисляются бонусные квадратные метры к имеющейся доле в клюквенной плантации. Многие члены кооператива воспользовались этим правилом и увеличили свою долю в клюквенной плантации. Считаем целесообразным в ближайшее время дополнительно усовершенствовать эту программу, а участие пайщиков в рекламной кампании кооператива сделать еще более выгодным. Такое решение основывается на том, что перед вступлением в кооператив, как правило, потенциальный пайщик выясняет все аспекты своего участия, просчитывает все риски, проверяет и перепроверяет полученную информацию. Кооператив приветствует, поддерживает и рекомендует потенциальному пайщику именно такой подход к вступлению в кооператив.

Кооперативу важно, чтобы у новых членов не было никаких сомнений в правильности принятого решения об участии в деятельности кооператива.

Практика показала, что потенциальные пайщики принимают решение о вступлении в кооператив в основном по итогам живого общения с человеком, который хорошо знает проект и основы деятельности кооператива. Но такое общение занимает очень много времени. Одно дело, когда член кооператива на досуге рассказывает друзьям и знакомым о проекте и о кооперативе в целом - другое дело, когда этим занимается нанятый менеджер и время его должно быть оплачено живыми деньгами, да к тому же и про налоги забывать нельзя. В кооперативе не было и нет нанятых оплачиваемых менеджеров. Всю работу по привлечению инвестиций и новых членов ведут только члены кооператива.

Такими кроме членов правления, именуемых в обиходе - центральным офисом, являются:

- команда члена правления Ольги Худолеевой, именуемая «Офис №1»,
- команда второго офиса членов кооператива под руководством Кирилла Кононова - «Офис на Поморской»,
- группа Натальи Мамоновой – «Офис № 3».

Любой член кооператива вправе принять участие в рекламной кампании и внести свой посильный вклад в инфраструктурное развитие кооператива. Для этого необходимо просто обратиться в правление кооператива. Работы хватит всем и на многие годы. Сначала активисты могут привлекать средства на развитие кооператива, а в будущем смогут применить свои навыки при сбыте готовой продукции.

Инвесторы проекта

За 3 года деятельности кооператива наши пайщики образовали три основные группы инвесторов.

Первая группа – это члены кооператива, которые внесли 1 и более миллиона рублей. То, что человек смог заработать миллион рублей – уже само по себе вызывает уважение. Решение такого человека вступить в кооператив максимально взвешенное, подход – профессиональный. Многие из таких пайщиков приезжали на клюквенную плантацию или лично встречались с председателем кооператива. Исходя из сложившейся практики, утвердилось внутреннее правило об обязательном посещении клюквенной плантации для

членов кооператива, которые намерены внести 1 и более миллиона рублей.

Вторая группа – это члены кооператива с паевым взносом от 100 тыс. рублей. Они свое решение принимают тоже очень взвешенно, а вопросов иногда задают еще и больше, проверяя и перепроверя любую информацию, поступающую из разных источников. Мы также рекомендуем им посетить клюквенную плантацию.

Третья группа – это члены кооператива с минимальным паевым взносом. Они часто принимают решение доверяя мнению большинства пайщиков, полагая, что они уже всё проверили. На практике, очень часто получается следующая картина: пайщик вносит паевой взнос и рассказывает об этом радостном событии своим друзьям и близким, но, к своему удивлению, узнает, что обратная реакция окружающих – отрицательная. Нашему пайщику высказываются предсказания, что деньги пропадут, что «это» не работает, и вообще «этого» просто не может быть. Общаясь с людьми, убеждаемся, что такие доводы советчиков, строятся всего лишь на их личном отрицательном опыте инвестирования. Столкнувшись с такой ситуацией, наши пайщики вынуждены, в хорошем смысле этого слова, усиленно изучать проект, проверять и перепроверять всю деятельность кооператива. Мы такие действия новых пайщиков только приветствуем, идем им на встречу и подробно отвечаем на все их вопросы. Большинство пайщиков, пройдя такое житейское испытание, в конечном итоге увеличивают свой пай, т.к. дополнительно убеждаются в правильности ранее принятого ими решения.

Очень часто наш кооператив ведет диалог с крупными инвесторами, вернее с лицами, именующими себя «крупные инвесторы». Они говорят о больших инвестициях, о сотнях миллионов рублей и при этом не могут прилететь из Москвы в Архангельск, чтобы на месте своими глазами увидеть и объект инвестирования, и людей, работающих в этом проекте, и интересующие документы.

Возникает закономерный вопрос, а нужен ли вообще кооперативу крупный инвестор? Такой вопрос всё чаще обсуждается на дискуссионных площадках. Напрашивающийся ответ «Да, конечно», только на первый взгляд выглядит единственно правильным.

С другой стороны, а что дает кооперативу привлечение крупного инвестора? Ускоренное развитие? Хорошо. А зачем, и кому это нужно? Кооператив – это уже состоявшееся объединение граждан в сообщество, которое в настоящее время и так уверенно и планомерно развивается. Другими словами – кооператив уже преодолел критическую точку своего развития. Преодолел в момент выхода техники на болото, а ещё кооператив укрепил свои позиции создав огромный потенциал для выращивания посадочного материала непосредственно на плантации. Уже в этом году очередная партия заранее выращенных саженцев двух лидирующих сортов в количестве 50 тысяч штук будет высажена в очередной чек, так сказать на постоянное место жительства. Первый промышленный урожай кооператив получит, как и было объявлено ранее уже в 2021 году.

Всесторонне изучив историю кооперации, мы приходим к пониманию, что в сообществе пайщиков взаимопонимания между членами кооператива будет гораздо больше, если разница между размерами их паев будет максимально меньшей. Кооператив приветствует решение пайщиков об увеличении своего пая

и соответственно доли в клюквенной плантации.

На сегодня определен максимальный объем инвестиций, который можно освоить в течении этого года. Это не более 180 млн. рублей. Можно освоить и больше денег, но в этом случае себестоимость работ будет только увеличиваться. Построенный чек, на котором высажены маточные растения, живое этому подтверждение. Да, строить чек на неосушенном болоте – в разы дороже, но в нашем случае – оно того стоило. Мы в будущем значительно выиграем по времени при получении посадочного материала, а это тоже очень большие сэкономленные средства.

Определен также и оптимальный ежегодный объем инвестиций, при котором развитие клюквенной плантации будет идти с минимальной себестоимостью. Это примерно 40 млн. рублей в год. Как говорят водители – у каждой машины есть своя крейсерская скорость, при которой все показатели оптимальны. У строительства плантации тоже такой показатель есть. При финансировании 40 млн. рублей в год строительство чеков будет проходить медленно, но уверенно и дешево в основном за счет недорогого посадочного материала, который в полном объеме будем успевать стричь на маточниках. При таком «медленном режиме» строительства, чековые поля будут успевать основательно «обтекать» от грунтовых вод, что позволит применять в работе высокопроизводительную спецтехнику.

Кооператив также не приостановит работы на плантации и при годовом финансировании в объеме 20 млн. рублей. Просто в этом случае строительство клюквенной плантации растянется на многие-многие годы.

В настоящее время сформировавшийся приток инвестиций в проект позволяет кооперативу уверенно двигаться вперед к поставленным целям с оптимальной скоростью.

Доля в клюквенной плантации

Доля - это базовый расчетный показатель в кооперативе, по которому распределяется урожай между пайщиками.

Доля в клюквенной плантации – пропорциональна паю члена кооператива.

Каждый минимальный пай (10 000 рублей) имеет свой регистрационный номер. В случае продажи или дарения пая, новый владелец приобретает такой пай с присвоенным ранее ему регистрационным номером.

Если пайщик внес, например, 250 000 рублей, то у него по учету в реестре паевых взносов числится 25 минимальных паев по 10 000 рублей и у каждого минимального пая свой регистрационный номер.

Каждый из 25 минимальных паев соответствует доле в клюквенной плантации.

Доля рассчитывается исходя из стоимости 1 кв. метра клюквенной плантации на момент внесения паевого взноса плюс индексация из установленного расчета.

Например, 1 июня 2016 года внесено 250 000 рублей. Стоимость 1 кв.м. на дату внесения составляла 200 рублей. Следовательно, у пайщика есть Доля в клюквенной плантации 1250 кв.м., что соответствует 25 минимальным паям с Долей по 50 кв.м.

Индексация в 2016 году составляла 20% годовых.

Расчет делается для каждого минимального пая:

50 кв.м / 100 * 20 / 365 дней в году * 213 оставшихся дней до конца текущего года = 6 кв.м индексации.

Вывод: на каждый из 25 минимальных паев, внесенных 01 июня 2016 года, Доля в клюквенной плантации составляет по 56 кв.м, а в сумме составит 1400 кв.м.

Индексация каждого пая оставляет неизменным денежное выражение пая, но увеличивает Долю, соответствующую этому индивидуальному паю.

При продаже или передаче каждого минимального пая третьему лицу его рыночная стоимость с большой вероятностью будет определяться не только по году внесения пая, но и по размеру Доли в клюквенной плантации, которая закреплена за этим минимальным паем.

На имущественные, трудовые и иные неденежные вклады индексация не начисляется, т.к. она уже учитывается при оценке в денежном выражении такого вклада.

Стоимость 1 квадратного метра клюквенной плантации

Это самый интригующий вопрос, который вынесен на общее собрание. Обсуждая его, участники должны четко понимать, о чем идет речь:

- о стоимости (рыночной, продажной и т.п.)
- о себестоимости (реальном объеме средств, затраченных на создание)
- о расчетной стоимости (определенной предварительными расчетами и подлежащей корректировке после утверждения себестоимости всех работ)

Кооператив в своей деятельности руководствуется только предварительными расчетами, которые составляются с учетом всех возможных расходов по максимальной ставке. Если сказать простыми словами – с 20% запасом на непредвиденные расходы. Мы руководствуемся принципом «лучше останется и это разделится между пайщиками, чем денег не хватит и пайщикам нужно будет дополнительно скидываться».

Информация о повышении расчетной стоимости 1 кв.м клюквенной плантации в 2018 году горячо обсуждалась на всех площадках нашего кооператива, на которых в открытых и анонимных голосованиях был получен почти одинаковый результат.

Победу получила позиция о повышении на 10% до 275 рублей за 1 кв.м. Но события последних двух недель, когда в один день валюта подорожала на 10%, заставили наших пайщиков еще раз призадуматься над позицией о повышении на 20% до 300 рублей за 1 кв.м. Как говорится, «береженного Бог бережет», а деньги никуда не денутся: или в дело пойдут, или вернутся в виде кооперативных выплат.

Не меньше внимание привлекает и прогноз рыночной стоимости 1 кв.м клюквенной плантации в обозримом будущем. Есть много методик, но давайте, как говорится, плясать от печки. Чистый доход пайщика с 1 кв.м составляет 1 кг клюквы. С таким прогнозом сегодня соглашаются все ведущие специалисты, т.к. из всех существующих сортов «Клюквы болотной» основными на плантации будут только лидирующие сорта с максимальной урожайностью.

Второй ключевой показатель – это продажная стоимость. Наши предварительные расчеты основывались на прогнозной цене 200 руб. за 1 кг замороженной клюквы в 2021-2023 годах. Этот прогноз в настоящее время тоже сложно оспорить, т.к. уже сегодня оптовая цена замороженной клюквы на

оптовых базах составляет 225 рублей за 1 кг.

Подведем итоги:

- Рыночную стоимость недвижимости определяет ее доходность.
- Если 1 кв.м клюквенной плантации дает 200 рублей чистого дохода, то его рыночная стоимость будет определяться в диапазоне 1 тысячи рублей.

2021 год будет знаковым в развитии клюквенной плантации. Полученный первый промышленный урожай поставит окончательную и очень жирную точку во всех дискуссиях, сомнениях и переживаниях по поводу стоимости квадратного метра.

Открытой остается только дискуссия о прогнозе расчетной стоимости 1 кв.м. в период до 2021 года.

По оценке специалистов кооператива, увеличение расчетной стоимости будет происходить ежегодно до 2021 года, а цена 1 кв.м клюквенной плантации успокоится примерно на отметке не выше 500 рублей.

Продукция кооператива и ее цена

Основной продукт кооператива, ради которого он, собственно, и создан – это выращенная на торфяном месторождении «Дикое» клюква болотная разных сортов российской селекции. Здесь уместно отметить, что в настоящее время такая клюква на рынок пока не поступает. Все прогнозы цен на клюкву формируются вокруг двух продуктов:

Первый - дикорастущая клюква болотная.

Второй - клюква крупноплодная, нелегально поступающая на российский рынок и реализуемая в торговых сетях под наименованием товара «Клюква садовая». Что такое клюква садовая многие специалисты сами хотели бы знать, но тут большого секрета нет. Просто эта клюква сертифицируется как выращенная на приусадебных дачных и садовых участках российскими гражданами, а на самом деле - поступает из США и Канады через третьи страны. Такие контрабандные поставки имеют высокие риски, в связи с чем поставщики, как правило, поставляют клюкву самую дешевую и очень низкого качества, выращенную на голом песке с применением полного набора химических удобрений. Можно сказать простыми словами – это то, что выбраковали у себя и отправили к нам по бросовым ценам.

К сертификатам на дикорастущую клюкву тоже есть много вопросов. Никто и никогда не сможет отследить в каком районе и близ какого предприятия собирали эту клюкву и в какую тару, где, как и в чем хранили. И самое главное – какими руками ее вообще собирали, и вообще есть ли смысл интересоваться о наличии медицинской книжки у многочисленной армии сборщиков дикоросов?

Приобретая дикорастущую клюкву осенью, потребитель, как правило, имеет возможность перед употреблением эти ягоды помыть без потерь драгоценного сока. После заморозки и последующей разморозки процедура помывки ягод приводит к потере до 50% сока, т.к. клюква к этому моменту уже «потекла». Многие потребители почему-то не обращают на этот факт особого внимания, а зря. Продаваемую весной в магазинах на развес дикорастущую клюкву по качеству можно смело сравнивать с яблоками «для компота», которые хоть и редко, но еще пока встречаются в торговых рядах.

Потребитель вправе задать вопрос, а что тогда за чудо-клюкву предложит кооператив? Для всей нашей команды это самый любимый вопрос, на который

мы с большой гордостью и ответственностью заявляем:

- Свою клюкву выращиваем на торфяном месторождении «Дикое», верхового типа, в окрестностях которого не то, что промышленных предприятий, деревни по пальцам одной руки пересчитать можно.
- Болото «Дикое», в прямом смысле этого слова - дикое. До нас на место расположения плантации даже местные сборщики дикорастущих ягод не доходили.
- На болоте обильно растёт клюква, морошка, брусника и голубика, что говорит о хорошей естественной и благоприятной среде обитания для лесных ягод.
- Наше вмешательство в природу заключается только в том, что мы берем под свой контроль уровень грунтовых вод на болоте и процесс увлажнения субстрата (орошение), а на место снятого очесного слоя (всей поверхностной растительности) высаживаем лучшие сорта клюквы болотной, которые вывели в костромской ЦЕ ЛОС из обыкновенных форм клюквы болотной, образцы которых отбирали на таких же болотах по всей территории Советского Союза.
- Минеральные удобрения кооператив применять не будет. В этом нет необходимости. Торф сам по себе является удобрением с требуемым уровнем кислотности. Торф вывозят на поля как удобрение и даже как удобрение продают мешками и пакетиками в магазинах. Мы будем выращивать клюкву в верхнем слое торфяного месторождения верхового типа, а не на выработанном торфянике. Верхний и нижний слои торфяника очень сильно отличаются друг от друга, имеют разную структуру и состав, а в природных условиях клюква растет в верхнем слое торфяного месторождения верхового типа. Так устроено природой, что клюква сама берет из верхнего слоя торфа все необходимые ей питательные вещества. В Белоруссии, Костроме и на некоторых канадских плантациях клюкву выращивают на выработанных торфяниках, в связи с чем там приходится «помогать» клюкве.
- Основная работа по уходу за плантацией – это контроль за влажностью субстрата или простыми словами – нужно своевременно поливать, если дождик запаздывает. Полив будет проводиться методом краткосрочного подтопления клюквенного чека прогретой на солнышке пресной водой из вышерасположенного открытого водоема площадью 2 кв.км через систему впускных и выпускных шлюзов. Насосы для перекачки воды на плантации применяться не будут.
- Для максимального опыления цветков клюквы на плантации будет расположена пасека с пчелами, а также будут использоваться шмели. Практики размещают на 1 гектаре клюквенной плантации от 3 до 5 ульев, что повышает завязываемость ягод, а следовательно повышают и урожайность до 30%. Шмели в отличие от пчел работают более эффективно, но меда не дают. В Костроме на плантации уже два года пчелы опыляют клюкву и дают мед. Пока меда немного, но пасеку будут развивать. В прошлом году нам прислали маленький бочонок клюквенного меда из первой партии на дегустацию. Красивый и с оригинальным вкусом. Очень им признательны. В ответ, мы послали им свое натуральное клюквенное вино, тоже из первой партии. Профессионалы-виноделы очень удивились, что клюква забродила без посторонней помощи.

- Основное передвижение по плантации будет на лошадях, а охрана плантации - осуществляться сторожевыми собаками.
- Лидирующие 2 сорта клюквы болотной «Дар Костромы» и пока еще находящийся в стадии оформления сорт «Фомич», будут в ближайшее время основными «поселенцами» нашей плантации.
- Отличное качество продукции, а также наличие всех исходных документов по её происхождению позволяет утверждать, что кооператив на свою продукцию получит сертификаты любого уровня, в т.ч. и на экспорт.

Дополнительно к описанию будущей продукции уместно будет отметить, что за 4 года кооператив провел большое количество дегустаций клюквы болотной и клюквы крупноплодной. Вне зависимости от аудитории народных дегустаторов-экспертов, включая даже школьников начальной школы, самой вкусной клюквой с уверенным перевесом всегда признавался сорт «Дар Костромы».

Ну а теперь можно поговорить и о цене на нашу клюкву, начиная с перечисления факторов на нее влияющих:

- Клюкву соберут сборщики, которые будут находится под полным контролем кооператива, начиная с медицинского и заканчивая гигиеной быта.
- Применятся будет только тара для пищевых продуктов.
- Место хранения клюквы находится в шаговой доступности от плантации, что гарантирует ее качество и товарный вид.
- Клюква с поля в кратчайшие сроки будет помыта, перебрана и заморожена. После разморозки ее уже не нужно будет мыть.
- Кооператив без особых усилий сможет организовать расфасовку замороженной клюквы в любую упаковку по запросу потребителя.
- На рынке появится клюква не только по виду: болотная или крупноплодная, как это происходит в настоящее время, но и по сортам – «Дар Костромы», «Алая заповедная», «Краса Севера» и др.
- Вся продукция будет сертифицирована.
- Потребители нашей продукции будут иметь возможность контролировать процесс производства товара на любой его стадии.

Подводя итоги можно уверенно сказать, что наша продукция – это 100% натуральный биопродукт, качественный, местный и очень вкусный! А это значит, что наша клюква на рынке будет пользоваться большим спросом.

Правила продажи готовой продукции кооператива

Вопрос этот тоже очень интересует наших пайщиков, поэтому готов ответить на него заблаговременно.

За год до получения готовой продукции правление кооператива будет знать с высокой точностью его количество и качество.

Эта информация будет находиться в открытом доступе в группах и на сайте кооператива, а все заинтересованные лица смогут ею воспользоваться. Цена на продукцию тоже будет в открытом доступе. Кто предложит лучшую цену и лучшие условия, тому первому продукция и будет поставляться. Кооператив не будет изобретать велосипед в этом вопросе, а только сделает этот процесс 100% открытым.

Пайщики кооператива тоже могут участвовать в этом процессе, а некоторые

из них даже найти работу в этом направлении. Например, если пайщик кооператива найдет потребителя, он вправе претендовать на агентское вознаграждение и это справедливо. Также он может вести контроль за продажами в своем регионе и даже быть региональным представителем кооператива. Агентское вознаграждение за реализацию продукции кооператива не смогут получать только члены правления и исполнительная дирекция, если такая будет сформирована, а продажи готовой продукции будут их прямыми оплачиваемыми обязанностями.

Переработка готовой продукции

По Уставу кооператив имеет право перерабатывать свою продукцию. На момент создания кооператива инициаторы проекта сознательно не акцентировали на этом общественное внимание. Это было сделано для того, чтобы не усложнять процесс формирования кооператива, а сконцентрировать внимание на строительстве плантации и вернуться к этому вопросу ближе к получению первого урожая.

По логике, если кто-то купит клюкву в кооперативе и переработает ее, то обязательно получит прибыль. Возникает вопрос, а почему мы сами не сможем ее переработать и получить дополнительную прибыль? Ответ простой – да, можем.

Но такое решение может принять только общее собрание членов кооператива.

Клюквенная плантация - это общее имущество кооператива, а вот клюква, которая на ней выросла – это личное имущество пайщиков. В настоящий момент действует решение – построили плантацию, вырастили урожай, продали его и получили деньги. Примут пайщики дополнительное решение переработать урожай, а потом продать полученную продукцию – значит так и будет. Если не примут, а захотят получить деньги быстрее – значит тоже так и будет.

Возможна ситуация, что часть пайщиков захотят поучаствовать своей долей урожая в глубокой переработке, а другие нет - время покажет.

В любом случае, наши пайщики всегда будут с прибылью.

Прочие продукты и услуги кооператива

Да, у кооператива будут появиться дополнительные доходы от предоставления услуг, или реализации неосновной производимой продукции. Например, выпуск представительской имиджевой партии клюквы в сахаре или организация различных мероприятий на базе кооператива. Любая дополнительная деятельность на благо кооператива приветствуется. Главное, чтобы такая инициатива не приносила убытки, а служила рекламой кооперативу, клюквенной плантации и нашей будущей продукции. Такая дополнительная прибыль будет учитываться в общих доходах кооператива.

Благодарю за внимание.

С уважением,

Председатель кооператива Николай Склепкович.