



ВКУСНЫЙ БИЗНЕС КОРКУНОВА



Сначала в Москве появились огромные рекламные щиты с вызывающей надписью «Шоколад «А. Коркунов» хочется всегда!». Потом я с удивлением увидела в магазине стандартную по размеру плитку черного шоколада этой марки, которая стоила втрое дороже всех остальных, лежавших рядом. А потом мне подарили конфеты «Коркунов», которые неожиданно оказались очень вкусными, рассеяв недоверие к неизвестной, да к тому же, судя по всему, чьей-то частной марке. Что же это за Коркунов такой, который так стремительно ворвался на шоколадный рынок, сумев завоевать свое место под солнцем рядом с такими отечественными гигантами, как «Красный Октябрь» и «Бабаевский»? Что ж, знакомьтесь: президент Одинцовской кондитерской фабрики, владелец небольшой пока шоколадной империи, член Президиума Независимой Ассоциации «Гражданское общество» и Московского Английского клуба Андрей Коркунов.

– Как родилась идея выпускать шоколад, Андрей Николаевич?

– Мы долгое время занимались продажей продуктов питания, в том числе и шоколада. У нас был хороший партнер из Италии. Но когда изменились таможенные правила и стало невыгодно возить продукты из-за рубежа, мы решили совместно с итальянцами построить здесь небольшую фабрику по производству шоколада.

По договору мы должны были построить здание, а партнер – оснастить его оборудованием. В процессе осуществления этого проекта мы стали вникать в производственные вопросы и увидели, что та концепция, которая складывается с этим итальянским партнером, нам не подходит. Как оказалось, он хотел начать с маленьких затрат – собирался привезти сюда старую линию, старую технологию. А мы-то строили совершенно новое здание, со всеми современными коммуникациями, и оборудовать его техникой вчерашнего дня было бы то же самое, что в «Мерседес» ставить двигатель «Запорожца». Поэтому мы предложили партнеру поменять концепцию, но тут грянул августовский кризис. Итальянец испугался и плавно вышел из проекта. Мы остались один на один со своим зданием, со своими проблемами, и тут-то все и началось.

Мы нашли другого поставщика оборудования, благодаря которому, во-первых, получили отличную современную технику. А во-вторых, расширили круг своих международных контактов, потому что по договору, который мы заключили с новым партнером, мы предоставляем возможность ознакомиться с поставляемой им техникой производителям из разных стран.

– А по образованию Вы кто?

– Я инженер-механик по гидравлическим системам и средствам автоматизации, закончил МЭИ. Два года я отработал на Подольском электро-механическом заводе мастером, начальником смены, в подчинении у меня было порядка ста человек. А потом четыре с лишним года работал в армейском КБ военным инженером. Это называлось «службой военных представителей» и было очень престижным местом.

– Как же начался Ваш бизнес?

– В начале перестройки, в 91-ом году, мой институтский товарищ предложил мне организовать совместно кооператив по

пошиву джинсов. А поскольку в это время на работе я уже в основном только играл на компьютере, т.к. «оборонка» начала разваливаться, то я согласился. Меня, правда, отговаривали и сослуживцы, и начальство – говорили: «Куда ты идешь? У тебя – семья, ребенок, а у нас – социальная обеспеченность, паек и т.д...» Но я все же уволился. И мы начали шить джинсы, которые пользовались большим спросом.

– Уход инженера в кооператоры, к которым тогда не очень-то дружелюбно относились, Вас не смущал?

– Да нет, мы делали свое дело хорошо, и поэтому не сталкивались с каким-то неприятием, наоборот.

Хороших товаров в ту пору было очень мало, нас с нашей продукцией ждали на предприятиях, где мы ее быстро реализовывали. Джинсы мы шили недорогие и качественные, их мог себе позволить купить любой. Правда, все это закончилось довольно быстро, поскольку началась бешеная инфляция, и стало невыгодно что-либо производить. И мы пошли по-другому пути. Занялись торговлей продуктами питания, в том числе и шоколадом. Постепенно каждый из нас стал специализироваться в какой-то области, и мы разошлись в бизнесе, оставаясь друзьями в жизни.

– Почему Вы выбрали именно шоколад – это стечение обстоятельств, или наиболее выгодное направление бизнеса?

– Сначала – дело случая. Потом оказалось, что это выгодно.

– Интересно, Вы перепробовали всю свою продукцию?

– Конечно. Ведь задание технологу (а у меня работает прекрасный специалист из Италии) сделать новую конфету даю ему я, и какой она будет – из темного или светлого шоколада, с какой начинкой и т.д. определяю тоже я. Его же задача реализовать мою задумку, разработать рецептуру. Потом методом проб мы ее дорабатываем.

– Откуда Вы знаете, что задуманная Вами конфета получится вкусной? Это интуиция, или Вы опытный сладко-ежка?

– Скорее, интуиция. Я как-то чувствую продукты. Например, сразу понимаю, что винегрет, скажем, приготовлен три, а не пять часов назад, что щи сварили вчера, а поданная рыба была не парная.



На открытии собственной фабрики

– Небось, и готовить умеете?

– Да, и очень хорошо. Но это не значит, что я готовлю. Это бывает только по настроению, и я никогда не могу повторить точно понравившийся рецепт, потому что готовлю только по наитию. Я могу смешивать совершенно неожиданные компоненты, но получается вкусно. Кстати, сладкое я никогда дома не делаю. Этого мне хватает на работе. Недавно вот придумал новый шоколад, который мы разработали буквально в течение четырех дней – пришло мне в голову смешать два вида шоколада. Смешали, попробовали – чего-то не хватает. Кое-чего добавили. Опять попробовали. Добавили еще кое-что. И так в результате получили очень вкусную шоколадку с начинкой. Она пока еще не выпускается, лежит в запасе до поры до времени.

– То есть, можно сказать, что вся Ваша продукция – это выражение Вашего вкуса?

– Ее оценивают наши дегустаторы, но, скажем так, если конфета или шоколад, которые мы разрабатываем, мне не понравятся, то выпускать это мы не будем. Так что в принципе все, что выпускается на нашей фабрике, мне по душе. Сейчас мы делаем



Начало бизнеса. С дочкой в «шоколадном» магазине



Первая партия удалась

порядка десяти видов различных конфет, из которых восемь для себя, а два – для «Кэдбери». То есть мы разработали рецептуры этих конфет специально для них и производим их на нашей фабрике под маркой «Кэдбери».

– А, кстати, чья идея была дать свое имя торговой марке?

– Она витала в воздухе. Конечно, определенные сомнения были – не придумать ли какое-то название, но потом решили, что дать мое имя лучше. Хотя бы потому, что так удобнее строить рекламную компанию – ведь марка абсолютно неизвестная, а конкуренция на этом рынке большая. Это одна из немногих сфер, куда инвестированы не только российские, но и западные деньги. Марка же «Коркунов» – это фамилия конкретного лица, которое имеет непосредственное отношение к производству и которое отвечает за качество предлагаемой новинки. Эта определенная смелость, по задумке, должна была привлечь внимание на продукцию, которая мало того, что пока никому не была известна, но еще и была одной из самых дорогих на шоколадном рынке.

– Действительно, а почему Ваши шоколад и конфеты так дороги?

– Потому что они высокого качества. Изначально было желание сделать просто вкусные конфеты, поэтому мы решили, что не будем использовать никаких заменителей, у нас будут только натуральные продукты. Когда же мы изготовили конфеты, они нам очень понравились, но получились очень дорогими (начинка в них оказалась даже дороже, чем шоколадная оболочка). А упаковка у нас была разработана под конфету попроще. И уже все было сделано, отпечатано, и мы все-таки попробовали положить конфеты в эту упаковку. Но... стало понятно, что нельзя их так продавать.



Конфеты высокого качества требовали и соответствующего оформления. Так мы пришли к тому, что будем делать дорогую, элитную продукцию. К тому же, проанализировав рынок, мы поняли, что эта ниша на рынке была более-менее свободна, потому что магазины заполнили дешевым шоколадом невысокого качества, а дорогого (типа того, что выпускает фирмы «Моцарт» и «Фазер») после кризиса стало гораздо меньше.

– Давая свое имя торговой марке, Вы не боялись, что кого-то это может отпугнуть?

– Возможно и так, но, с другой стороны, если покупатель попробовал наш шоколад, и он ему понравился, то он поверит в торговую марку, и станет покупать и другие наши изделия. И таким образом, имя уже начнет работать на нас. Мы работаем всего семь месяцев, но наша марка уже узнаваема. Ее охотно берут и торговые точки, и службы доставки продуктов на дом и, естественно, покупатели, ведь шоколад такого класса – желанный, престижный подарок.

– А были ли у Вас конфеты, от производства которых Вы по каким-либо причинам отказались?

– Нет, всё, с чего мы начинали, сегодня входит в ассортимент выпускаемой продукции, и он продолжает пополняться. Сейчас у нас в запасе новый шоколад и четыре вида конфет.

– Ваша дочка, наверное, на шоколад уже смотреть не может?

– Да нет, она не объедается. Конечно, она с удовольствием бывала на фабрике (ей сейчас 12 лет), однажды даже немного поработала, и я заплатил ей 250 рублей. Но, прямо скажем, наша продукция ориентирована не на детей, которые, конечно, ее тоже с удовольствием едят, как, скажем, второклассник мой сосед-друг, который при встрече всегда говорит: «Андрей! Твои конфеты – самые вкусные!», но на взрослых, которые могут

оценить истинно высокое качество, потому что ребенку, как правило, нравится все, что сладко, а уж если оно упаковано как-то оригинально, броско – то тем более. Мы же рассчитываем на изысканный, тонкий вкус нашего клиента.

– Вы рассчитываете на то, что дочь будет продолжать Ваше дело? Не ощущает ли она себя эдакой «шоколадной принцессой»?

– Никакой принцессой она себя не ощущает. Она знает, что моя работа – это тяжелый труд. Ведь всё начиналось на ее глазах, и она видит, как мне это давалось и дается. А то, что она продолжает дело, конечно, рассчитываю, а ради чего это – всё? Я думаю, что подспудно в нее уже закладывается, что есть семейное дело, которое надо развивать, продолжать и т.п.

– Семейное? Ваша супруга тоже участвует в Вашем бизнесе?

– Нет, она занимается ребенком, домом. Возможно, что участие супруги в деле могло бы повредить, поскольку личные и производственные отношения, по-моему, лучше не смешивать. Есть дом, есть бизнес – и гораздо интереснее, когда они существуют раздельно.

– А кондитерские пристрастия супруги Вы как-то учитываете при создании своей продукции?

– Не могу сказать, что жена большой любитель шоколада, но она с удовольствием ест наши конфеты, потому что они получились действительно очень вкусные... Но что говорить? Безусловно, наша продукция нам все равно уже приелась, поскольку невозможно каждый день есть одно и то же, пусть даже десять разновидностей конфет. Бывает, что в течение недели я не съем ни одной конфеты, а иной раз дома, или на фабрике с удовольствием съем штук десять за раз.

– И каков рекорд?

– Рекорды бывают на дегустации, когда «отрабатываем» новинку, непрерывно ее пробуя. А одно время я было пристрастился к горькому шоколаду. Кстати, вы знаете, что шоколад в небольших количествах очень полезен организму? Он способствует тому, что наши сосуды, артерии становятся более эластичными. Это не значит, что им нужно объедаться. Но включение хорошего горького шоколада, в котором мало молока, сахара, в ежедневный рацион питания очень благотворно воздействует

на организм. При этом не надо бояться пополнеть – в небольших количествах горький шоколад легко «сжигается» в организме и не испортит фигуру.

– Иногда мужчины стесняются признаться, что любят сладкое, считая это «немужественным». Вы не пытались пойти им в этом вопросе навстречу и разработать, скажем, сугубо «мужской» шоколад?

– Действительно, такое бывает, но, как правило, мужчины стесняются быть сладкоежками только на людях, в обществе, в незнакомой компании или на светском рауте. А дома-то он душу отведет и элементарно съест целую коробку! Поэтому мы на него все равно рассчитываем, даже и без специального «мужского» шоколада. Но, кстати, мы рассчитываем и на тех, кто сам сладкое не любит, но с удовольствием дарит хорошие дорогие подарки своим близким – это же так приятно – преподнести красивую коробку изысканных элитных конфет!

– Я слышала, что новый фешенебельный отель «Мариотт» был очарован Вашим шоколадом?

– Да, они заказали нам фирменную шоколадку, которую, как это заведено в хороших отелях, будут класть на подушку клиентам. Заказывает у нас шоколад для подарков и посольство США...

– А как Ваше неожиданное появление на рынке шоколада встретили такие монстры, как «Красный Октябрь», «Бабаевский»?

– С главой «Красного Октября» меня как-то познакомили, и он похлопал меня по плечу и сказал: «Молодец!» С кем-то из специалистов этих фабрик мы встречались на выставках. А так... они делают вид, что нас не замечают, а мы и не расстраиваемся.

– На Новый год в Московском Английском клубе всем гостям карнавала вручали Ваши шоколадки под названием «Английский клуб». Знаю, что многим это понравилось...

– Я тогда только вступил в клуб, и решил, что это будет лучшим способом знакомства с его членами.



Елена ЮРЬЕВА



А порыбачить удается нечасто...