



ТАК ЗАРОЖДАЮТСЯ ДИНАСТИИ

Первые рабочие дни 2017 г. ознаменовались появлением на рынке экструдированной сои «старого» новичка: на крупном алтайском производстве сменился собственник, команда которого в рекордные сроки сформировала портфель заказов на первый квартал и намерена существенно превзойти лучшие показатели предприятия прошлых лет. Об этих изменениях, возможностях нового предприятия и его планах мы узнали из разговора с учредителем Панкрушихинского зерноперерабатывающего комбината **Галиной Балаенковой**.

Галина, хотелось бы услышать из первых уст: что произошло с семейным бизнесом?

Меня всегда тянуло в эту сферу: дед — зернопереработчик, отец — зернопереработчик, так что, видимо, это в крови. Я с детства смотрела, как отец конструировал макеты будущих цехов и заводов, ездила с ним в командировки на поля, с 10 лет видела, как строятся заводы, запускаются производства, исподволь усваивала особенности взаимоотношений в этой сфере. По-детски гордилась своей причастностью к важным взрослым делам, а заодно училась у отца трудолюбию и мечтала когда-нибудь возглавить такой же завод. Когда выросла, много лет работала на предприятиях, возглавляемых отцом. Он решал глобальные вопросы производства, я — все остальные. Но мечта осталась, к тому же мне хотелось показать папе, что я многому у него научилась и могу

самостоятельно руководить производством. И тогда на семейном совете было принято решение: выкупить у отца одно из предприятий холдинга. Так в декабре прошлого года Панкрушихинское хлебоприемное предприятие перешло к новому владельцу и стало компанией «Панкрушихинский зерноперерабатывающий комбинат» (ООО «ПЗК»). С 1 января 2017 г. компания полноценно работает в новом качестве — выпускает полножирную экструдированную сою.

Какими были первые самостоятельные шаги?

Мы смогли очень быстро сформировать портфель заказов на первый квартал года и сейчас *(беседа состоялась в середине февраля. — Ред.)* активно принимаем заявки на будущее. Среди наших покупателей крупные животноводческие комплексы, птицефабрики, агропредприятия,

фермерские и личные подсобные хозяйства из многих регионов России. При этом с нами остались клиенты, получавшие продукцию от хлебоприемного предприятия, и мы признательны им за доверие, которое обязательно оправдаем. Первые отзывы потребителей нашей продукции позволяют надеяться, что все идет правильно. Очень ценно то, что новое предприятие сохранило пул ведущих поставщиков, с которыми работало ранее. Имея опыт, они поставляют сырье соответствующего качества и в нужных объемах, так что всегда есть возможность выполнить любой объем заявок.

Столь амбициозные планы связаны с огромными усилиями или у предприятия и ранее были некие резервы?

Скажем так: производство изначально создавалось с учетом возможности периодической его модернизации, поэтому резервы изначально были. Но я вижу и новые точки роста. Прежде всего будет увеличен объем производства продукции. Пока динамика не очень заметна: было до 3 тыс. т в месяц, сейчас — до 3,5 тыс. т. Но это совсем неплохо, учитывая, что мы работаем в новом качестве только месяц. Сейчас идет масштабная работа по усилению контроля за качеством выпускаемой продукции: начали модернизацию производственного процесса, в рамках которой устанавливается новое, самое современное оборудование, в том числе лабораторное, соответственно, дополнительно обучается персонал. Мы настроены существенно расширить географию поставок, и эта работа уже начата. Сегодня мы выходим на рынок Казахстана, ведем переговоры с потенциальными партнерами из новых для нас регионов России. Искренне надеюсь, что они по достоинству оценят нашу продукцию.

Можно более конкретно о мерах по усилению контроля?

На каждом технологическом этапе осуществляется полный контроль качества от точки входа сырья на предприятие до получения конечного продукта. Оборудование нашей лаборатории (VELP Scientifica) позволяет проводить исследования по всем показателям, предусмотренным физико-химической схемой контроля. Активность уреазы проверяем каждый час, не реже двух раз в смену определяем массовую долю сырого протеина, сырого жира и т.д. По исследованиям некоторых других показателей тесно сотрудничаем с ведущими лабораториями края, куда по утвержденному графику сдаем образцы на анализ. Осуществляется и инспекционный контроль всех выпускаемых продуктов в соответствии с производственной программой. Слоган нашего предприятия гласит: «Берем лучшее, отдаем превосходное!» Предлагаем убедиться, что это не просто слова, а принципиальная позиция, подтвержденная фактическими результатами.

Что сейчас представляет собой ваша производственная площадка?

Это масштабный комплекс: многоуровневый цех по очистке сырья от примесей, экструдированию и охлаждению готовой продукции, участки приемки и отгрузки, складские сооружения на 20 тыс. т единовременного хранения, весовая, зерновая и химическая лаборатории для полного контроля качества на каждом этапе. Нельзя не сказать о том, что у нас есть даже собственные железнодорожные пути. Клиентам ПЗК отгружаем продукцию различными способами: в зерновозы или крытые вагоны, насыпью или в мешкотаре. Наше предприятие удобно расположено — на Транссибирской магистрали, то есть находится словно в транзитной зоне между западными и восточными регионами страны. Это помогает нам расширять географию поставок продукции.

Можно ли предположить, что вы применяете индивидуальный подход к своим клиентам?

Да, так и есть. Одна из важных особенностей нашего производства — возможность выпуска экструдированной сои разных фракций. Поэтому наши контрагенты, действительно, могут рассчитывать на высококачественный продукт, который полностью отвечает заявленным требованиям, и получить его максимально удобным способом. Только так можно эффективно работать в наше время.

Переработка сои — единственное направление деятельности Панкрушихинского комбината?

Нет, мы также занимаемся зернотрейдингом. У нас слишком благоприятные для этого условия, чтобы ими не воспользоваться. Во-первых, предприятие находится на основной зернопроизводящей территории Алтайского края. Во-вторых, Панкрушихинский район — зона максимально низких цен на зерно, так как климатические условия и культура обработки земли обеспечивают стабильно высокие урожаи. Это дает возможность получать высококачественное зерно в больших объемах. В-третьих, наличие собственной зерноторговой компании позволяет быстро реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка и приобретать сырье в нужном объеме, в нужное время, по благоприятным для нас ценам. Ну и наши логистические возможности, о которых я уже говорила, способствуют этому.

Каким вы видите предприятие в краткосрочной и долгосрочной перспективе?

В перспективе я вижу наше предприятие крупнейшим поставщиком полножирной экструдированной сои не только в России, но и за ее пределами. У нас сильная команда, в которой каждый сотрудник является профессионалом. Наша энергия и огромное желание достичь большего сделают свое дело. Так что и у нас, и у наших клиентов открываются новые перспективы, я в этом уверена. Также уверена в том, что мой отец будет мною гордиться. И когда-нибудь, рассказывая внукам историю нашей семьи аграриев-производственников, я скажу: «Это все начинал ваш дед, а мы это сохранили и приумножили. Теперь ваша очередь!» ■