

ФАКТОРЫ РОСТА

В ОАО «МИХАЙЛОВХЛЕБОПРОДУКТЫ», являющемся одним из крупных производителей комбикормов в центральной части России, менее чем два года назад сменился состав совета директоров. За это время предприятию удалось увеличить производительность в два раза и снизить производственные издержки. **Д.В. КОНОПЛЁВ**, директор комбикормового направления ОАО «МИХАЙЛОВХЛЕБОПРОДУКТЫ», в интервью корреспонденту «КОМБИКОРМОВ» раскрывает «СЕКРЕТЫ» компании.



Дмитрий Викторович, дайте для начала короткую характеристику ОАО «Михайловхлебопродукты» в целом.

На нашем предприятии, которому в следующем году исполнится 40 лет, трудится около 250 человек. Мы производим муку, переработка зерна составляет 350 т/сут;

комбикорма гранулированные и рассыпные для свиней, КРС, индейки, кроликов, прудовой рыбы на заводе проектной мощностью 350 т/сут; торгуем зерном; оказываем услуги по его переработке и хранению. Для хранения зерна в надлежащих условиях мы располагаем двумя элеваторами силосного типа общей вместимостью 70 тыс. т и складами напольного хранения на 24 тыс. т. Продукцию принимаем и отгружаем железнодорожным и автомобильным транспортом. Деятельность предприятия лицензирована, выпускаемая продукция сертифицирована. Ее качество неоднократно отмечалось наградами различных выставок, конкурсов, ярмарок.

В Рязанской области разработан и действует комплекс мер по поддержке предприятий перерабатывающей промышленности. На территории, где расположено ОАО «Михайловхлебопродукты», особое внимание уделяется тем производствам, которые проводят модернизацию, внедряют современные технологии, увеличивают объемы выпуска продукции. Кроме того, новому совету директоров небезразлична судьба предприятия. И благодаря инвестициям за короткий отрезок времени оно стало высокоэффективным.

С чего началось его обновление?

Когда пришла стабильность, появились средства для выхода из стагнации комбикормового производства. Мы по-

степенно, но в постоянном режиме, начали заменять устаревшее оборудование, изменив технологическую схему, что позволило значительно увеличить производственную мощность. Автоматизированная линия по производству комбикорма оснащена оборудованием компании «Технэкс». Она включает систему микродозирования, способную ввести 70 г продукта на 1 т комбикорма, установку финишного напыления масла и другое.



Административная политика компании изначально строилась в направлении производства высококачественной продукции. Была существенно модернизирована лаборатория предприятия, налажен четкий, непрерывный контроль за качеством и безопасностью принимаемого сырья и вырабатываемой готовой продукции. Да, наши корма получаются дороже, чем у конкурентов, но мы боремся за их качество, не гонясь за сверхприбылью. И клиенты это понимают. Большой акцент мы делаем на очистку оборудования от остатков продукта предыдущей партии при переходе с рецепта на рецепт. Для этого содержим специальный штат людей, как и для зачистки силосов элеватора.

Но разве высокое качество продукции достигается только этой работой?

Конечно нет. Получение высококачественного комбикорма начинается с входного контроля сырья. Из-за специфики российского рынка мы тщательно его контролируем в двух лабораториях, специалисты которых отбирают образцы, исследуют их на современных приборах. Например, ИК-анализатор InfraHact (компания «ФОСС») контролирует качество как измельченных, так и не измельченных образцов различных кормов и

компонентов. Дает точные результаты без пробоподготовки. Автоматически идентифицирует образцы с помощью готовых калибровок по содержанию белка, влаги, жира, клетчатки, крахмала, сахара и других показателей. Словом, контролирует процесс выработки комбикормов в реальном времени — от приемки сырья до отгрузки готовых комбикормов. Кроме всего прочего, прибор прост в эксплуатации: продукт загружается в чашку для образцов, которая помещается в анализатор. Крышка закрывается — анализ начинается автоматически. Через 15–40 с результат виден на экране, то есть пропускная способность и производительность лаборатории налицо, что очень важно для клиентов, особенно в горячую пору уборки зерна.

Завод перешел на круглосуточный режим работы, а кормов все равно не хватает, так как клиентов становится все больше благодаря именно качеству нашей продукции.



Это еще один фактор роста. Среди наших клиентов и мелкие, и крупные потребители, такие как «Краснобор». С этим индейководческим хозяйством более четырех лет шагаем в одну ногу. И у нас было много проблем на этом пути, но методом проб и ошибок, с помощью умных книжек мы все наладили. Плотно сотрудничаем со свиноводами, в том числе с компаниями «Вёрдазернопродукт», ГК «Русагро», ГК «Черкизово». Последняя выражает желание брать у нас комбикорм и для бройлеров, что из-за ограниченной мощности пока неосуществимо.

Для этого нужна глобальная реконструкция. Первый этап такого обновления, к которому мы тщательно готовимся, чтобы комбикормовый завод простаивал как можно меньше, начнем в конце сентября, и в ноябре уже, надеемся, провести пусконаладку.

И что же мы увидим в ноябре?

Этот этап включает в себя замену эксплуатируемых пресс-грануляторов производства «Технэкс» на грануляторы этой же компании, но более мощные — до 20 т

в час, и, соответственно, изменение всей технологической цепочки. Считаем, если на нашем рынке есть отечественная компания, не уступающая по качеству оборудования европейским, которое к тому же в разы дешевле, то незачем вкладываться в западные рынки. В этом случае нет мороки и с запасными частями. Сломалась матрица? Один звонок, и она оперативно поступает на завод. Хотя, бесспорно, на западе хорошие специалисты, у них есть чему поучиться.

Оборудование «Технэкс» привлекло нас широким диапазоном применяемых матриц с диаметром фильера от 2 до 12 мм. Это гарантирует получение гранул необходимого размера. Благодаря системе предварительной подачи горячего воздуха обеззараживается маршрут прохождения продукта, прогревается матрица перед работой для оперативного выхода гранулятора в рабочий режим. Коническая посадка и подъемное устройство позволяют нашим операторам быстро заменить матрицу. Линия гранулирования не потребует от них специализированных знаний — управление ею понятно каждому.

После завершения первого этапа мощность комбикормового производства удвоится и составит 700 т в сутки. Но на следующий год запланирован второй этап — установка еще одной линии. Тогда производительность вырастет еще на 50%. Таким образом, к лету-2014, надеемся, будем вырабатывать до 35 тыс. т продукции в месяц — таков на сегодня потенциал потребления. И мы под него подстраиваемся.

Самое время рассказать о том, как вы работаете с клиентами.

Было бы неправильно оставлять своих клиентов без кормов. Все делаем для них. Сейчас зерновой рынок лихорадит, цены то падают, то поднимаются. Держим минимальные запасы зерна, оперативно переходя на более низкие цены нового урожая. Другое дело подсолнечный жмых, также один из основных компонентов. В июле его, как правило, уже не купишь. Поэтому им надо запасаться еще в мае на 2–3 месяца вперед, иначе возникнут проблемы с выработкой нужного потребителям комбикорма. Клиенты ценят такое отношение. И те компании, которые к нам приходят, остаются с нами надолго. Их специалисты понимают, что здесь работают адекватные люди, с которыми можно все обсудить, решить любую пробле-





му, прийти к консенсусу. С каждым клиентом, особенно крупным, я лично работаю, «сопровождаю» его от начала до конца — от согласования рецептов до получения им привесов, надоев, конечной продукции. Разумеется, не без помощи наших менеджеров.

Основная работа с клиентами начинается после заключения договоров. Она состоит в отслеживании динамики и результатов общей с ними деятельности. Это постоянные разъезды в разных направлениях. Поездка к контрагенту заключается в том, чтобы посмотреть, что изменилось с предыдущего визита, с начала скармливания того или иного комбикорма. Для чего работает контрагент? Для получения прибыли. Поэтому мы стараемся, чтобы между вчерашним и сегодняшним результатом постоянно был плюс.

Специальный штат менеджеров занимается продажей комбикормов личным подсобным хозяйствам. Эти корма вырабатываем на основе собственных отрубей, которых вводим до 30%, с добавлением жмыхов, премиксов и т.д. За счет использования собственного сырья такой корм дешевле. Работаем с ЛПХ всего Черноземья, Калининградской области, Екатеринбурга. На самом де-

ле потенциал этого рынка огромен, но приходится ограничиваться 500 т кормов в месяц из-за дефицита мощностей. Будем его развивать дальше. Планируем вывести на него полнорационные комбикорма, чтобы и население могло получать более весомые результаты продуктивности животных и птицы.

Вы им доставляете кор-

ма или они приезжают за ними сами?

И так, и так. Кто как пожелает согласно графику, заранее составленному. У нас есть отдел логистики. Специалисты ставят в график кормовозы, кстати, в основном отечественного производства, вовремя их подают под погрузку, доставляют корм по назначению и т.д. Этот отдел обслуживает и крупные компании, доставляя им полнорационные комбикорма, и ЛПХ — кормовые смеси.

Комбикорма поставляем клиентам в основном автомобильным транспортом в радиусе 800 км. Могли бы завозить на более дальние расстояния, если бы железнодорожные тарифы «не кусались». Услугами этого вида транспорта пользуемся меньше из-за повышения тарифов за последние годы в разы. Это проблема государственного масштаба, как и распространение очагов АЧС, из-за которых сужается круг поставщиков сырья.

А с какими трудностями внутреннего характера вы сталкиваетесь?

Все внутренние проблемы рано или поздно решаются. Например, при увеличении производительности возникли трудности с подачей пара нужного качества. Своими силами не справлялись, полгода искали специалистов по наладке качества пара по всей России и за рубежом. Проблему решили, качество гранул улучшили. Так и во всем.

Постоянно отлаживая свое производство, делая акцент на повышение качества продукции и тесное взаимодействие с потребителями продукции, наше предприятие смогло вырваться из замкнутого круга благодаря деловому чутью и профессионализму руководства нового совета директоров. Уже просматриваются широкие перспективы развития предприятия. Мы не останавливаемся на достигнутом, в перспективе еще много идей. По мере реализации текущих планов будем и дальше совершенствовать и развивать наше предприятие. ■

**Специалисты комбикормовой отрасли с большим стажем
окажут услуги на постоянной основе по запуску и эксплуатации
отечественного или импортного комбикормового завода.**

Возможен переезд на постоянное место жительства. E-mail: kombikorme@mail.ru