

ТОЧКИ РОСТА

«Купинскому молочному комбинату» –
зелёный цвет

Россельхознадзор решил творчески подойти к проблеме фальсификации молочной продукции – на официальном сайте ведомства создан список честных производителей. Для большей наглядности, добросовестные молочники в нём раскрашены в три цвета – зелёный, синий и жёлтый. Зелёным отмечаются самые честные – те, у кого в ходе многократных проверок ни разу не было отмечено фактов фальсификации и нарушений требований безопасности. Именно зелёным отмечен в этом списке АО «Купинский молочный комбинат»

Новая стратегия
предприятия

В ходе недавней рабочей поездки в наш район губернатор Владимир Городецкий побывал в АО «Купинский молочный комбинат», где ознакомился с работой предприятия. Глава области высоко оценил перспективы развития производства. Немногим раньше на одном из сельскохозяйственных форумов района генеральный директор предприятия Андрей Анатольевич Чалдин объявил, что впервые в период большого молока предприятие не намерено снижать закупочную цену на молоко. И, действительно, так и произошло: в течение всего летнего сезона большого молока предприятие сохраняло зимние закупочные цены. Корреспондент нашей газеты попросил Андрея Анатольевича рассказать читателям о том, каким образом удалось переломить ситуацию на предприятии, ведь ещё недавно многие акционерные общества района, не получая своевременных расчётов за поставку сырья, искали другие точки сбыта молока. Руководитель предприятия принял предложение. Он рассказал:

– Чуть больше года назад мы приняли новую стратегию в развитии предприятия, выбрали новое направление. В первую очередь, упор был сделан на производство качественной продукции цельномолочной группы. Все эти годы комбинат специализировался на производстве сухого молока и масла. Эти времена ушли в прошлое. Названная продукция – конъюнктурная, и очень сильно зависит от биржевых, рыночных и политических вещей. Крупнейшим поставщиком сухого молока и масла на территорию России последние годы были Белоруссия и Украина. Производить натуральный качественный продукт и конкурировать по себестоимости с продукцией этих стран невозможно.

Рынок стратегического сырья – это несколько другой сегмент, он не ориентирован на местного потребителя. Каждый день человек покупает ассортимент классической еды, а не сидит на сухом молоке и масле. Поэтому производство данных продуктов как основных – не совсем верная стратегия сегодняшнего дня, тем

более в той сырьевой зоне, где мы находимся.

Мы гарантируем
качество

Был разработан бренд ZORKA, который мы активно развиваем. Сегодня предприятие производит более 60 видов цельномолочной продукции: молоко цельное, кефир, бифидокефир, йогурт, творог, творожную массу, сметану, сливочный десерт и др. Наша продукция присутствует на полках практически всех магазинов.

– Каким образом это удалось?

– Предприятие находилось в непростой финансовой ситуации, соответственно, возможности проводить инвестиции в оборудование не было. Поэтому, в первую очередь, мы провели большую работу по улучшению качества продукции, наведению порядка на производстве. Постарались изменить отношение людей к работе, сохранили тех специалистов, которые ясно для себя понимают особенности технологии и производства молочной продукции. Мы их обучаем, развиваем. С января по осень 2016 года основной вектор нашей работы был направлен на улучшение и стабилизацию качества. Весь ассортимент, выпускаемый сегодня предприятием, вы можете попробовать. Уверен, вы к нему не будете иметь никаких нареканий. Каждую пятницу проводим закрытую дегустацию, на которую приглашаем, например, сотрудников бухгалтерии, а не только специалистов. Покупаем продукцию всех конкурентов, сотрудник лаборатории готовит образцы, все обезличены, выдаётся дегустационный лист, ставятся оценки. Таким образом, мы сравниваем себя с конкурентами, определяем те направления, над которыми нам необходимо поработать.

Мы не позиционируем свою продукцию, как дешёвую. Да, мы находимся в категории мейнстрим+ (не премиум, но выше среднего), мы гарантируем качество. Наша продукция не фальсифицирована, она – натуральная.

Наверное, не многие знают, что Россельхознадзором создан сайт, где в свободном доступе содержится информация, относится ли тот или иной производитель молочной продукции к добросо-



Андрей Анатольевич Чалдин со специалистами предприятия

Фото Юрия КОЛЬМАЯ.

вестным. До того, как мы решили войти в реестр, в нём самый первый «Вимм-билль-данн молочный завод». Для того чтобы нам войти в реестр, пришлось дойти до министра сельского хозяйства НСО – до такой степени эта тема была залоббирована определёнными производителями и не было механизма вхождения. Так с помощью сотрудников администрации НСО нам удалось, наконец, пробить «стену непонимания», и необходимая процедура для включения в реестр была запущена.

– Вы же не просто в этот реестр вошли, видимо, проводились какие-то процедуры?

– Конечно. И мы были готовы к этому – пожалуйста, берите анализы, проверяйте производство... Но у работников, отвечающих за включение предприятий в реестр, всё «никак не было времени, бланков, механизмов, процедур и пр.», хотя список уже не был пустой.

Логистическое
плечо.
Как оно работает

– Основной рынок сбыта цельномолочной группы – город Новосибирск?

– Да. Это очень большое логистическое плечо. Организовать продажи на таком расстоянии не просто, мы имеем дело в основном с сетевым ритейлом. Это – сложные переговоры, сложный вход на полку, сложный сервис. Один из ключевых факторов – обеспечение качественного сервиса. Наша машина должна приходить в определённое время, заявка должна быть исполнена в чётко определённом объёме, продукция должна прийти в надлежащем упакованном виде, должна быть доставлена с надлежащим температурным режимом... Всё это нам пришлось отлаживать. Мы прошли соответствующий аудит всех сетевых операторов, которые существуют на рынке в Новосибирске. 2016 год

вспоминается как сплошная череда аудиторских проверок. Любая компания прежде, чем заключить договор с каким-либо производителем, проводит аудит и смотрит, как организовано производство молочной продукции. Эта вся работа была успешно проведена.

Мы общаемся с руководителями определённых структур областного центра, они все говорят: «Да, ваша продукция пошла, она присутствует, люди её знают, она востребована». Осенью 2016 – зимой 2017 года мы вынуждены были «резать» заявки. Рынок просил нашу продукцию, но мы не могли обеспечить её в необходимом объёме, потому что у нас были проблемы с молоком-сырьём.

В январе 2016 года, когда я пришёл работать, продукции цельномолочной группы продавалось 400 тонн в месяц. Сейчас мы продаём 900 тонн. За этот год мы выросли более чем в 2 раза, и по объёмам производства, и по объёмам продаж. Как известно, произвести – это ещё не самое главное, самое главное – продать.

Реализация молочной продукции – это очень сложный процесс. И здесь надо стратегически правильно смотреть. Мы в процессе эволюции.

Вы правы, предприятие было загнано в этот имидж хронического неплательщика. Многие поставщики ушли. Но за последний год нам удалось провести переговоры с финансовыми институтами и реструктуризировать всю задолженность. Мы подписали со всеми банками нормальные соглашения о реструктуризации задолженности на 5 и более лет. Теперь мы можем работать спокойно, глядя на то, что мы производим, для чего мы производим, и какой результат мы от этого имеем.

Основная
трудность

Район находится в зоне производства молока с очень высоким

коэффициентом сезонности – 1/3, к сожалению, у нас ещё такая культура производства молока-сырья. В других областях Сибирского региона такого нет. Невозможно потребителю сказать, что ты сейчас кушаешь кефира столько, а летом начинать кушать в 3 раза больше, потому что в хозяйстве единовременное производство молока-сырья в огромном объёме в этот период. Хотя в лето люди, наоборот, снижают потребление молочной продукции. Поэтому молокоперерабатывающие предприятия нашей сырьевой зоны и были в основном сориентированы на производство сухого молока. Всё было рассчитано на то, чтобы летом молоко законсервировать. Но тогда была другая экономика, она была плановая. Сейчас работать в таких условиях непросто.

Хотя эта проблема решаема и при правильной организации зоотехнической работы в хозяйствах этот коэффициент можно снижать и привести к единице.

Преимущества
перед
конкурентами

– Кто ваши конкуренты?

– Если говорить о конкуренции за молоко-сырьё, то это трейдерские посреднические организации. Из тех, кто закупает молоко в нашей сырьевой зоне (Купинский, Чистоозёрный, Баганский районы), кроме нашего завода, нет реальных производителей. Да, они имеют конкурентное преимущество перед нами, потому что у них нет производственного цикла. Они давно создали фонд оборотных средств, которым пользуются.

Но мы же понимаем, что ничего не бывает просто так, и если есть посредник, то он тоже зарабатывает свою прибыль, которая потом, в конечном итоге, либо отнимается у сельхозпредприятия или у переработчика, или перекладывается в цену

«Купинскому молочному комбинату» – зелёный цвет

7 → готовой продукции, то есть, на плечи покупателя. Например, производится следующая операция: хозяйству деньги даются вперёд – на проведение посевной или уборочной, а затем ему опускают цену на закупаемое молоко-сырьё. Получить большие деньги одновременно вперёд – хорошо, но при этом разницу в цене, сдавая по более низкой, хозяйство теряет навсегда, а это – хорошая сумма.

У нас в условиях договора с поставщиками подписана отсрочка платежа в 7-10 дней. Наш завод пока ещё не готов к тому, чтобы кредитовать хозяйства вперёд. Это следующий этап.

Сейчас наша задача – приобрести финансовую устойчивость и наладить платёжную дисциплину. Уже сейчас мы можем давать чуть-чуть вперёд, но это пока небольшие суммы.

Есть ряд хозяйств, которые к нам возвращаются. Буквально месяц назад вернулось хозяйство «Новониколаевское». Пришло одно хозяйство из Здвинского района. В Купинском районе осталось 2 хозяйства, которые мы привлечь не можем. Это самые крупные

производители. Но, как говорят, всему своё время.

«Новая волна» сухого молока

– Каковы перспективы молочно-консервного цеха, он не заморожен?

– Поскольку мощности по сушке у нас есть, в отличие от всех заводов, сохранены специалисты, глупо бы было не использовать своё преимущество. В этом году мы заключили большой контракт с компанией «Данон». Мы сняли с себя риски, связанные с приобретением молока-сырья по определённой цене, с продажи готовой продукции по определённой цене в больших объёмах. Для этого надо быть профессиональным трейдером. Поэтому контракт с компанией «Данон» – это давальческая схема. Мы просто получаем деньги за переработку. Для нас, в настоящих условиях, это самый лучший путь. Компания «Данон» привозит 60 тонн молока в день, это позволяет загрузить на 100% наши мощности по сушке, которые реконструированы и которые позволяют производить

сухое молоко очень высокого качества, чтобы пройти все необходимые требования, в том числе и международных компаний. Наши мощности по производству сухого молока аккредитованы у таких компаний, как «Нестле», «Инфорум», «Монделис» «Крафт» и др. Эти международные компании приезжали с аудитом, с ними потенциально могут возникнуть контракты на поставку молока-сырья.

Нужно отладить, понять и приобрести опыт в работе именно в этом сегменте. На будущий год, скорее всего, весь объём компании «Данон» будет размещён на купинском заводе. Поэтому у нас есть время за зиму подготовить ещё одну сушку, ещё одну сушильную башню, для того чтобы принимать в 2 раза больше молока.

Вопрос от обывателя

– Андрей Анатольевич, читатель интересуется и такой вопрос: от-



Губернатор Владимир Городецкий высоко оценил перспективы развития «Купинского молочного комбината»

Фото Николая ЕРОХИНА.

куда взялся Чалдин? Он не праздный, предприятие всегда было визитной карточкой района.

– Я томич. У меня есть опыт работы в молочном производстве, в больших федеральных компаниях. Я работал руководителем предприятия, которое входило в структуру компании «Юнимилк», сейчас это компания «Пепси». Если говорить о брендах, это бренд «Простоквашино» и «Тема». У меня есть опыт работы на томском рынке. Я организовывал с нуля производство завода «Деревенское молочко».

– Чем Вас привлёк наш завод?

– Сейчас каждый менеджер должен понимать, что такого больше уже нет, как это было раньше, что человек был привязан к определённой территории, определённого месту. Сегодня мир мобильный, человеку надо уметь работать в любых условиях. Есть предприятия, есть задача – необходимо восстановить предприятие, чтобы оно нормально и стабильно работало. Эту задачу мы решаем и, уверен, решим успешно.

Беседовала Галина МИХАЙЛОВА.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Подарим счастье детям!

В редакцию обратилась куратор группы волонтеров Омской региональной общественной организации «Центр помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию «ДОБРАЯ ПОМОЩЬ» Елена Соловьёва, которая рассказала о проведении благотворительных акций в нашем городе и выразила глубокую благодарность от имени родителей и ребятишек за отзывчивость и милосердие всем жителям нашего города и его района:

– За период проведения благотворительной акции «Протяни руку помощи» совместными усилиями жители и волонтеры помогли стать полноценнее и счастливее уже 5 детям.

С июля объявлена акция по сбору средств в пользу ребёнка из посёлка Метелёво Олеси Иващенко. Девочке 15 лет, в возрасте один год был поставлен диагноз ДЦП. Передвигаться самостоятельно Олеся не может. По прогнозу врачей, при наличии занятий физической культурой и специальных тренировок она сможет ходить. Стоимость специального велотренажера для детей, больных ДЦП, составляет 120000 рублей. Самостоятельно семья не в силах приобрести оборудование, поэтому обратилась за помощью к нам.

Путь выздоровления – непростой и требует много сил и средств, наряду с бесплатной помощью от государства, родители вынуждены обращаться и в благотворительные

организации. Мы действительно можем внести свою посильную лепту в доброе дело, проявить своё сострадание, доброту, человечность... Мы, все вместе, сможем подарить детям счастье, а может быть и саму жизнь!

Благотворительные акции проводятся по строгим правилам. В первую очередь, открытость: все реквизиты: адрес, телефоны, сайт, электронная почта и банковские реквизиты) указаны на боксах для сбора пожертвований. Волонтеры одеты в фартуки с логотипом «Добрая помощь» и бейджиками. При них имеются фирменные сумки с пакетом документов: копии свидетельств о регистрации организации в Министерстве юстиции и налоговом органе, договор с волонтером, его удостоверение личности, а также копии медицинских справок, заявление мамы с разрешением на оглашение информации о ребёнке, копии документов мамы и ребёнка и счёт лечебного учреждения, по которому перечисляются собранные пожертвования, а также копии платёжных поручений оплаты лечения детей, на которых акции уже закончены. Документы на проведение акций предоставляются директорам крупных торговых комплексов, где проводятся благотворительные акции. Волонтер также обязан предоставить документы не только работникам правоохранительных органов, но и по просьбе граждан. Пожертвования жителям предлагают самостоятельно опустить их в опломбированный бокс.

«Добрая помощь» благодарит жителей города Купино за понимание и внимание, без которых проведение акций было бы невозможным. Особенно хотелось бы отметить Киселёва Дмитрия Валерьевича, Яковенко Марину Владимировну, Литвинову Светлану Анатольевну, Кубанкову Валентину Ивановну, Ведь Ирину Анатольевну, Нальфину Ольгу Валерьевну, Чеботарь Татьяну Николаевну, Пироженко Сергея Вячеславовича.

Если в Вашей семье есть ребёнок с ограниченными физическими возможностями и ему нужна помощь, Вы можете обратиться к нам:

ОРОО «Центр помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию «ДОБРАЯ ПОМОЩЬ».

Для тех, кто желает оказать помощь нуждающимся, – наши реквизиты:

**ИНН 5507253382
КПП 550701001
ОГРН 1175543009377
р/с 40703810445000000059 в
ПАО Сбербанк г. Омск
БИК 045209673
Кор.
счёт.30101810900000000673**

**ИНН Банка 7707083893 КПП
Банка 550502001 КОД ОКПО
09227952 Юридический 644016.
г. Омск, ул. 3-Автомобильная, 21г
офис 2. Тел.: 8(3812)598-248 ; 8-913-
624-52-50 эл. почта :blago-rd@
mail.ru ; сайт: Благотворительный портал «Добрая помощь»
(Google <http://www.dobro-pom.com/>)**

Новости любительского и спортивного рыболовства

С 11 августа вступают в силу изменения, внесённые приказом Минсельхоза России от 08.06.2017 № 308 «О внесении изменений в правила рыболовства для Западно-Сибирского рыбохозяйственного бассейна, утверждённые приказом Министерства сельского хозяйства РФ от 22.10.2014г. №402».

Данным приказом дополнен список разрешённых к применению орудий добычи (вылова), указанных в ст. 35.1.1 правил рыболовства, помимо которых при осуществлении добычи хищников допускается применение ловушки, состоящей из шести с конусом закреплённым кольцом диаметром не более 200 мм, на котором размещены параллельно натянутые нити из лески. При осуществлении добычи гаммаруса допускается применение ловушки («морышковое» корыто) с входным отверстием диаметром не более 200 мм.

Статьей 36.9.5 правил рыболовства вводятся ограничения по весу выловленных (добытых) биоресурсов: «Суточная норма добычи водных биоресурсов (за исключением случая, если для таких водных биоресурсов установлен

постоянный или временный запрет добычи при осуществлении любительского рыболовства) для каждого гражданина при осуществлении любительского рыболовства в границах Новосибирской области составляет: раки – 2 кг, гаммарус – 1кг, хирономиды – 0.1кг, все виды рыб (суммарно) – 10 кг.

То есть, суммарная суточная норма добычи (вылова) для всех видов водных биоресурсов составляет не более 10 кг, или один экземпляр – в случае, если его вес составляет 10 кг. В случае превышения суммарной суточной нормы, добыча (вылов) водных биоресурсов прекращается.

36.9.3.2. за пределами рыбопромысловых участков, предоставленных для организации любительского и спортивного рыболовства, запрещена добыча (вылов):

а) все виды водных биоресурсов, указанные в подпункте "а" пункта 36.9.3.1 правил рыболовства;

б) пелядь (сырок), стерлядь, артемия, артемия на стадии цист.

Олег РОЕНКО,
государственный инспектор
Барбинского отдела охраны
водных биоресурсов.