

Ермаленок В.

"Наше предприятие никогда не работало в убыток"

Традиционное подведение итогов соревнования по социально-экономическому развитию за минувший год показало, что лучшей промышленной организацией города с численностью работающих менее тысячи человек стало открытое акционерное общество "Можелит". Соответственны и награды: диплом, переходящее знамя Могилевского горисполкома и денежная премия.

Пройдя долгий путь от небольшого костеобрабатывающего завода до серьезной производственной структуры по выпуску пищевого желатина, ОАО "МОЖЕЛИТ" продолжает находиться на плаву, благодаря профессиональному коллективу, мудрому руководству и новейшим технологиям.

Сегодня предприятие специализируется на производстве различных видов желатина, а его качественная продукция хорошо известна как в Беларуси, так и далеко за ее пределами. К тому же, по оценке исследователей, потребление желатина в мире ежегодно вырастает на 8%. Постоянная востребованность объясняется тем, что это натуральный продукт, белок, область применения которого очень широка. И не только в пищевой промышленности, но и в парфюмерии, медицине, машиностроении, полиграфии... Поэтому перспектива есть.

Ну, а стабильный успех в бизнесе достигается непреходящими ценностями в работе с партнерами и клиентами, среди которых – честность, надежность, постоянство и оперативность. Так же, как и качество, проверенное временем.

83 года – и для человека большая и серьезная жизнь, а для производства подавно. Больше 30 лет им руководит **Викентий Брониславович Ермаленок**, для которого предприятие – не просто родной дом, а неотъемлемая часть жизни. О том, как работается, какие проблемы приходится решать и о чем мечтается – наш разговор.

– Победителем быть всегда приятно. Какой ценой далась эта победа?

– Сегодня мы, в хорошем смысле этого слова, пожинаем плоды той работы, которая была проведена еще в 2002 году. С 1998 по 2002 год за счет собственных средств предприятия мы реконструировали желатиновое производство, что позволило на освободившихся площадях клеевого цеха смонтировать линию желатинизации и сушки. Перед этим побывали на Западе, изучили их оборудование и начали свою реконструкцию с использованием существующих зданий. Линию сушки купили довольно дешево, потому что она была произведена еще при союзном финансировании и стояла на Балтийском заводе в собранном виде в ожидании заказчиков. 80% работ по установке выполнили собственными силами. В 2002 году мы ее запустили и начали выпускать желатин практически по той же технологии, что и на Западе. Это дало нам возможность работать, развиваться, поставлять желатин за пределы Беларуси.

Поначалу проектная мощность была 1500 тонн в год, сейчас мы дошли до 2200. Работаем на пределе, стопроцентно загружая мощности. При этом оставляем постоянные расходы постоянными. В результате себестоимость снижается, а эффективность производства растет. Это позволяет нам держать цены на уровне.

– Вектор использования желатина очень многогранен. Кто ваши покупатели?

– Желатин используют на кондитерских предприятиях, молокозаводах, мясокомбинатах, в парфюмерии, медицине (все капсулы – из желатина), в полиграфии (блестящие обложки). Но в основном, конечно, в пищевой промышленности. Преимущественно поставляем на российский рынок. При общем экспорте 80% в Россию идет 70-75% продукции. А с учетом того, что на российском рынке присутствуют все производители желатина, – Европа, Китай, те же Колумбия, Бразилия, каждый занимает свою нишу.

– Надо же как-то балансировать, чтобы оставаться конкурентоспособными?

– Да, и по качеству, и по цене. Главное – понимать, как сделать, чтобы качество нашего продукта приближалось к европейскому. У европейского желатина качество выше. Но не потому, что у них все намного лучше, чем у нас, а потому что там совершенно другие условия. В частности, они используют другое сырье. Европа выпускает желатин только из свиной шкурки, которую сразу можно пускать в пищу, потому что это пищевое сырье. А мы получаем с кожзавода непищевое говяжье сырье. Поэтому выпускаем обычный стандартный желатин и занимаем нишу чуть ниже Европы – и ценовую, и по объемам. А Китай, который охватывает довольно приличную часть российского рынка, находится еще ниже.

– С какими еще проблемами приходится сталкиваться?

– У нас не хватает продукта для того, чтобы обеспечить те заявки, которые есть. В результате запросы наших постоянных покупателей, с которыми мы достаточно давно работаем на украинском и российском рынке, остаются неудовлетворенными.

– Придется расширять производственные мощности?

– Да, но в один момент это не решается. Увеличение производственных мощностей и увеличение объема выпуска – для нас серьезный и достаточно болезненный вопрос. С одной стороны, предприятие имеет производственные площади. С оборудованием вопрос тоже решаемый – оно будет либо российским, либо западным. Деньги сегодня можно взять или в банке, или с помощью инвестора, тем более что многие банки предлагают сотрудничество. Но существует проблема, которая влияет на принятие окончательного решения: это отсутствие белорусского сырья. В прошлом и позапрошлом году оно было в пределах 15-20%, остальное все завозное. Сегодня ситуация немного изменилась. В декабре, январе и феврале процент поднялся до 40-50. Но это временно. Завтра, условно говоря, в Беларуси этого сырья не будет. В России

же, скорее всего, будет построен завод по производству желатина, поэтому российское сырье пойдет туда...

Поэтому сейчас пока находимся в подвешенном состоянии и ничего кардинального не предпринимаем. Потому что можно вложить деньги и ничего не получить. А так мы делать не привыкли. Если вложили – должны получить отдачу. Чтобы двигаться вперед, начинаем прорабатывать менее затратные варианты. Потому что продукт востребован, и рынок этот еще долго не будет заполнен.

– В чем слагаемые успеха вашего предприятия?

– Конечно, очень важен коллектив, специалисты своего дела. Каждый знает, что ему делать, как делать, и все работают на результат. Те же службы обеспечения сырьем, тот же отдел реализации, где люди получают надбавку к зарплате, в зависимости от объема реализованной продукции – за счет более эффективной работы с каждым клиентом и поиска новых. Мы разделили регионы наших интересов на четыре части, закрепили за каждым регионом по два человека: это менеджер и экономист, которые полностью работают с клиентами в этом регионе, начиная от оформления документации и заканчивая отгрузкой продукции. Помимо того, что заинтересованы работники, клиентам тоже проще, ведь закрепленные контакты – это немаловажно. И сегодня у тебя иногда покупают дороже, хотя рядом есть дешевле, потому что ты с ним работал все время. Никто не хочет терять сложившиеся отношения. К тому же уверенность в том, что продукт будет именно такой, какой нужен, – дорогого стоит.

За время работы приходилось переживать разное. И когда не продавалось, и когда сырья не было. Но при всем при этом наше предприятие никогда не работало в убыток. Прибыль была всегда.

Сегодня на предприятии 370 человек. Среди них и семейные династии. Мы это поддерживаем и приветствуем. И к каждому работнику относимся, прежде всего, как к человеку. Поэтому тот, кто пришел сюда и отработал год-два, остается навсегда. А условия, которые есть, позволяют человеку, если он хочет, раскрыть себя. Это и зарплаты, и возможность заниматься художественной самодеятельностью, спортом, путешествовать.

– Несмотря ни на что, в будущее смотрите с оптимизмом?

– А почему бы и нет? Если так не смотреть, для чего вообще жить и работать? Я давно понял, что нерешаемых проблем нет. И недавняя ситуация это подтвердила. Наше производство – непрерывное. А любая авария или поломка влекут за собой остановку производства. 29 декабря у нас был Новогодний огонек, но пришлось приехать, потому что случился порыв водопровода. В субботу с 8 утра начали работы и закончили к 12 ночи. Но все сделали. Поэтому и принцип – "ничего невозможного нет" – и в организации труда, и в работе техники.

Ермаленок, В. "Наше предприятие никогда не работало в убыток" : беседа с Викентием Брониславовичем Ермаленком, директором ОАО

"Можелит" / В. Ермаленок ; записала А. Пронькина // Веснік Магілёва. — 2020. — 26 лютага. — С. 7.