

Павел Стракатов: «Заказов становится все больше»



Инновационные подходы к современной технологии кормления в области птицеводства и животноводства давно работают на авторитет и качество торговой марки «Шебекинские корма». Группа компаний «ООО «Шебекинские корма» и ООО «Бел Трейд», входящие в состав «Инвестиционно-финансовой управляющей компании «АУРИ», — в очередной раз стали дипломантами Российской агропромышленной выставки «Золотая осень». Директор ООО «Бел Трейд» Павел СТРАКАТОВ рассказал нашему журналу о стратегии и перспективах развития своего производства.

— Павел Александрович, как требования современного рынка влияют на ваш бизнес?

— Мы меняемся вместе с ними. Премиксами занимаемся с 1985 г. Уже 1990-е годы «Шебекинские корма» производили по 100 тыс. т премиксов для всей России. Премикс — это однородная смесь микроэлементов, витаминов, ферментов, аминокислот, антиоксидантов и других биологически активных веществ на основе отрубей, известняковой муки с добавлением растительного масла.

О темпах развития Белгородской области говорить нет необходимости. Они известны всем. Сегодня на Белгородчине уже семь новых заводов производят комбикорма и концентраты. Рынок занят. Кроме того, эффективно развиваются холдинговые предприятия с замкнутым циклом производства, имеющие свои комбикормовые заводы. В отличие от них у нас нет своих хозяйств.

— И что же делать такому крупному производителю, как «Шебекинские корма»?

— Конечно, развиваться дальше. Объединение трех фирм различного направления и деятельности в группу компаний «Аури» делает нас более конкурентоспособными.

Новые бизнес-технологии позволяют группе компаний успешно развиваться в самых разных сферах экономики: ма-

шиностроении, сельском хозяйстве, торговле. К тому же мы планируем расширение географии нашего рынка и его услуг. Белгородская область построила свои заводы — мы перешли в Курскую, где уже сегодня нами охвачено 60–70%

сельскохозяйственных предприятий. Активно осваиваем Воронежскую, Липецкую области. Сейчас просто не справляемся с объемами поставок!

Еще одна важная составляющая нашего успешного развития — учет пожеланий заказчика. К каждому клиенту индивидуальный подход.

Хочу отметить еще одно, немало значащее направление в нашей деятельности. Это, так называемый сектор — население, который хотя и носит сезонный характер, но, тем не менее, мы этому направлению уделяем большое внимание. Отработанные годами рецепты комбикормов и премиксов настолько зарекомендовали себя у частного и фермера, что в сезон мы частенько и не успевали



удовлетворять всех. Настолько высок спрос на нашу продукцию! Причем не только в нашей области, но и далеко за ее пределами. Для населения продукция выпускается в фирменной упаковке, причем каждому виду упаковки соответствует свой вес. Да, не буду скрывать, это потребовало значительные дополнительные расходы, но имидж и непорочное имя нашей торговой марки Шебекинские корма, того стоят!

Это только два направления развития компании сегодня. По каждому из этих направлений не менее важна непосредственная работа с клиентом.

Зоотехническая и ветеринарная поддержка нашей продукции делает минимальным риск для клиентов. К тому же у нас своя отлично оснащенная лаборатория, есть виварий.

— Нынешний финансовый кризис как скажется на вашем производстве? Продукция подорожает?

— Мы развиваемся за счет собственной прибыли. Кредиты, конечно, берем, но тут же их погашаем. Заказов становится все больше. Планируем запустить европейское оборудование, что

позволит уже через год продавать 900 т премиксов и вывести их на второе место после комбикормов.

У нас российский инвестор, поэтому будем надеяться, что от мирового кризиса не пострадаем. Что же касается повышения цен, то в России его можно предвидеть. Эти скачки связаны прежде всего со стоимостью зерна. И наша собственная ценовая политика не предусматривает удешевления продукции. Мы его не из отходов делаем. Постоянно совершенствуем рецепты с учетом всех новшеств и повышающихся требований. Это и увеличение содержания протеина, и усваиваемого белка, и высокая степень гомогенности (однородности) продукции и т.д. с целью повышения их питательной ценности и конкурентности. В наших планах, а мы уже активно этим занимаемся, приобретение своего ма-слоэкстракционного завода для переработки подсолнечника. Да, наша продукция не дешевая. Но ведь и качество высочайшее! Высокое качество не может быть дешевым! Тот, кто научился выращивать свинью массой до 110 кг за 160 дней, от нашей продукции не откажется.

— Павел Александрович, чем вам запомнится нынешняя «Золотая осень»?

— Агропромышленная выставка уже лет пять, как перестала быть просто радным мероприятием. Для нас это работа: заключение контрактов, переговоры и встречи с партнерами. На нынешней «Золотой осени» премикс Vital П 5-1 для цыплят-бройлеров в первые четыре недели жизни удостоен золотой медали и диплома первой степени.

Ну а то, что мы ежегодно можем вместе отпраздновать наш профессиональный праздник в Москве, порадоваться за свои и общие успехи, сделало «Золотую осень» незабываемым событием года. Десятая выставка закрылась, готовимся к одиннадцатой.

ООО «Бел Трейд»
309292, Белгородская обл.,
г. Шебекино, Нежегольское шоссе, 2
Тел.: (47248) 2-64-94, 2-64-96,
2-64-99, 2-64-98
Факс: (47248) 2-65-01, 2-65-00,
2-64-95, 2-64-97
bcht@belgtts.ru
www.combikorma.ru