



Хлебобулочные изделия – продукция повседневного спроса. В этом сегменте экономики сконцентрирован общий потребительский интерес. Предприниматели с самого начала рыночной экономики заполнили рынок на полную потребность. Началась качественная градация хлебобулочных изделий. Лучшие производители нашли свой контингент покупателей, обеспечив себе устойчивое существование. К числу таких предпринимателей можно отнести Равиля Абдулкаримовича Баляева. Выкупил помещение в Атемаре. Взяв кредит, организовал пекарню в Лямбуре и создал предприятие по выпечке хлебобулочных изделий, дав в общей сложности рабочие места двум десяткам человек.

— У нас широкий ассортимент продукции, - говорит Равиль Абдулкаримович, - более двух десятков наименований выпускаем ежедневно и отправляем в магазины «Пятерочка», «Магнит» и другие. Работать приходится в условиях жесткой конкуренции. В последнее время нашу торговую зону активно осваивают предприниматели из Пензы, Арзамаса, Алатыря и других близлежащих регионов. Как выстоять в этой ситуации? Только за счет более высокого качества изделий и низкой цены. Причем, и розничная торговля стала привередливой. Если раньше ответственность за реализацию лежала на них, то теперь непроданный вовремя продукт они возвращают нам. И оплату за оптовые поставки производят дней через 15, а то и через месяц. Кредитуем розницу товаром. А нам надо платить налоги, зарплату, покупать сырье, обновлять техническую базу и т.д. Отсрочка платежей не на пользу нам. Если б не торговые обременения, можно было бы развиваться более быстрыми темпами.

— За счет каких параметров вы улучшаете качество изделий?

— Это зависит от многих факторов. Большое значение имеет качество исходного материала – муки. Поэтому мы очень тщательно подходим к выбору поставщиков сырья. Это раньше был гостовский стандарт, а сейчас без лабораторного анализа нельзя. На бумажке что угодно можно написать: и клейковину, и белизну повысить. А вот когда лабораторный анализ получим, да испечем из этой пробной партии хлебобулочные

изделия, тогда и вывод сделаем: с кем договор поставки заключить. Из Саратова, Воронежа в основном везем сырье.

Профессионализм наших хлебопеков имеет немалое значение, как и точное соблюдение технологических нормативов.

— А возврат случается?

— Есть и такое. Но это не брак, а то, что магазин не успел реализовать в положенный срок. Продавцы обезопасили себя от риска, мы вынуждены на свой счет брать убыток. Чтоб как-то восполнить потери, продаем возврат населению, которое кормит хлебом скот.

— Некоторые магазины на вчерашний хлеб сбрасывают цену, и продукт идет «влет»...

— У меня нет своей торговой точки, а магазинам такая схема не нужна, им проще горячий хлеб иметь на прилавке. Покупатель предпочитает свежий продукт.

— Несмотря на то, что ситуация в экономике страны сложная, развиваться необходимо, иначе конкуренты задавят.

— Надо, конечно. Я об этом думаю. В лямбирской пекарне достраиваю цех, в котором планирую наладить выпуск тортов, пирожных, печенья... Произвести можно многое, реализовать труднее. Кто нашу продукцию знает, тот всегда ее берет. У меня друзья живут в Нижнем Новгороде, они утверждают, что там доброго хлеба нет и просят привезти мой. И я каждый раз везу им свежий, хрустящий, ароматный. Такой, как пекли раньше. Помните, пока из магазина идешь до дома, полбуханки съешь. Такой он был вкусный и душистый.

Н. ДЮЖЕВ