

"Рівнехліб": друге дихання

Кажуть, хліб — усьому голова. І це свята правда. Але за неодмінної умови: з головою повинен бути і той, хто хліб ростить, і той, хто хліб випікає. Перше настільки очевидне, що не потребує доказів. Друге підтверджує досвід роботи ВАТ «Рівнехліб», де після приходу ефективного власника відбуваються різкі зміни на краще.

Днями проходив шоферську комісію в поліклініці на Макарова. І там зустрів доброго знайомого, з яким не бачились років десять, не менше. Про що питають найперше у таких випадках, та це в поліклініці? Звісно, про здоров'я. Поцікавилися — ніби гріх обом нарикати. По тому, ясна річ, на мові роботи і зарібки. Михайло, так звати знайомого, не нарівав, як можна було сподіватися, на нинішні часи і статки. Навпаки, похвалився:

— Жити можна, чого там. Я ж тепер слюсарем у «Рівнехлібі». А в нас добре: і платять справно, і гарні гроші. Пекарі хліба — ті взагалі козирну зарплату мають. Так що біді нема, ні.

А справи на «Рівнехлібі» і справді ладяться. Хоча конкурентів-хлібопекарів останнім часом наплодилося стільки, що годі перерахувати. Приватні пекарні, що називається, наступають на п'яти, завойовують споживача, та так активно і масово, що найменший промах може обернутися крахом. Є ж аналоги: приватні ковбасні цехи процвітають, а де Рівненський м'ясокомбінат? Подібна ситуація з приватними автоперевізниками. Як у таких умовах почуватися «Рівнехліб»?

— Знаєте, навіть якщо

двоє роблять одне і те ж, виходить не одне і те ж, — говорить директор підприємства Леонтій Василюк. — А хлібом сьогодні хто тільки не займається. Чи лякає це нас? Ніскільки. Нашому підприємству більше ста років, на нашій стороні традиції, перевірені майстри, блискучі технологи і, що не менш важливо, запас міцності. А це і солідна база, і солідні оборотні кошти, і багато чого іншого. Так що на ногах стоїмо твердо, позиції здавати не збираємося, навпаки, маємо намір і всі можливості найближчим часом ще додати в асортимент та якості.

Якщо проілюструвати сказане деякими цифрами, то картина вийде така. Підприємство щодоби в змозі виготовляти понад 60 тонн хлібобулочних, 30 тонн макаронних і 5 тонн кондитерських виробів. Причому як ніколи раніше активно ведеться робота з розробки нових рецептур, розширення асортименту, поліпшення смакових якостей і зовнішнього вигляду продукції. Не дивно, що темпи виготовлення хлібобулочних виробів йдуть по висхідній. Досить сказати, що тільки торік це зростання становило майже 110 відсотків. До того ж було освоєно 16 нових видів хлібобулочних, кондитерських і макаронних ви-

робів, у тому числі хліб формовий пшеничний вищого ґатунку та особливий подовий, булочку «деснянську» вищого ґатунку, торт «рівнянка», кекс «сонечко», рулет «літній». Все це — вироби, смакові якості яких належним чином оцінили споживачі.

Та й у нинішньому році взято хороший старт: вже розпочато виробництво тортів «серпантин», «пташине молоко з кокосом», «ягідка», кількох інших видів солодкої продукції, яку очолюють діти й дорослі. А вивчення попиту споживачів підштовхнуло до випуску заварних сортів хліба, зокрема, «бородинського» і діабетичного висівкового. До речі, обидва вироби корисно споживати для поліпшення роботи шлунково-кишкового тракту.

Хліб, як відомо, особливо смачний, коли свіжий. Тому підприємство свою продукцію швидко доставляє власним автотранспортом до багатьох населених пунктах області. Аби збільшувати її продаж, «Рівнехліб» розширює фірмову торгівлю, а також на вигідних умовах співпрацює з реалізаторами.

І ще один немаловажний штрих. Хліб, як і будь-який інший продукт харчування, тим доступніший, чим дешевший. Так ось,



роздрібна ціна в магазинах на хліб «сергіївський» складає 88 копійок. Це — найнижча вартість такого виду хліба, причому не тільки на Рівненщині. Та й взагалі протягом минулого року підприємство планомірно знижувало ціни на хлібобулочні вироби. Наприклад, ціна «подільського» черневого хліба знижена на 16 копійок, подешевшали макаронні вироби. Але сталося це аж ніяк не за рахунок збіднення рецептури. Ні, вся справа у тому, що «Рівнехліб» на постійній основі співпрацює з таким солідним партнером, як «Фобос Інтернешнл». А це підприємство поставляє йому борошно за відчутно нижчими цінами, ніж інші фірми. Ось ця обставина, а також підвищення технічного рівня діючого устаткування разом з іншими заходами і дозволили «Рівнехлібу» переглянути гуртово-відпускні ціни на хлібобулочні вироби, зробити їх ще більш доступними для кожної сім'ї.

Сергій ТЕРНОВИЙ.