

Эффективная технология — ключ к успеху предприятия

Грамотное использование технологических приемов в производстве консервированной продукции решает проблемы некачественного сырья, снижает расходы и увеличивает прибыль предприятия. О передовом опыте белорусских компаний и о возможностях развития в этом направлении рассказала начальник отдела технологий консервирования РУП «Научно-практический центр НАН Беларуси по продовольствию» Людмила ПАВЛОВСКАЯ.

Сергей КЛАЧЕК

Из некачественного сырья сделать «конфетку»

Несмотря на то, что сейчас предприятия по консервированию сельскохозяйственной продукции предъявляют высокие требования к сырью, его качество оставляет желать лучшего, считает Людмила Павловская. Поэтому, чтобы получить на выходе продукт, достойный потребителя, при обработке плодовоовощной продукции применяют различные технологические методы.

Возьмем, к примеру, зеленый горошек. Несмотря на то, что это наиболее востребованный продукт на рынке, производство его сейчас заметно снизилось. Белорусские предприятия стараются вернуться к прежним объемам выпуска продукции, но происходит это не так быстро, как хотелось бы. По мнению начальника технологического отдела, причина здесь кроется в неспособности предприятий договориться с сельскохозяйственными предприятиями о сроках посадки и сбора горошка, о его объемах.

— Технологи вместе с агрономами должны определять очередность и объемы посадочных площадей горошка с учетом мощностей его переработки и на основании этих расчетов выдавать техническое задание своей агрономической службе. И в этом вопросе должна прослеживаться жесткая позиция технологической службы и руководства предприятия, — считает специалист.

Проблемы возникают с перезревшим зеленым горошком. Увеличение продолжительности бланширования и корректировка режима стерилизации консервов позволяют из такого горошка изготовить стандартную продукцию. По СТБ 1368–2002 «Консервы. Овощи гарнирные. Общие технические условия» возможно изготовление гарнирного горошка с более низкими потребительскими свойствами. Но все-таки болезнь дешевле и легче предупредить, чем затем лечить. Поэтому важно убедить сельскохозяйственные предприятия в необходимости соблюдения сроков посадки, сбора и объемов собираемого и перерабатываемого горошка, уверена Людмила Павловская.

В случае договоренности в этом вопросе процент некачественного сырья уменьшился, что снизило бы затраты на изготовление и соответственно увеличило объем выпускаемой продукции. Кроме того, позволило технологическим отделам направить свои силы на разработку методов, которые бы сделали продукцию более востребованной на международном рынке.

Сертификация и экспорт

Хорошим примером здесь может служить опыт ПУП «Стародорожский плодовоовощной завод», экспортирующего березовый сок за рубеж.

— За границей проявляют интерес к импорту березового сока из Бела-

руси. Но у нас не разработан единый сертификат для этого сырья, как для белпродукта, сертифицированного в системе качества государств, заинтересованных в его приобретении. Пока таким документом располагает только Стародорожский плодовоовощной завод. Экспортировать следует не березовый сок-полуфабрикат, а сок в потребительской упаковке.

Освоение этого канала сбыта вдвойне перспективней с учетом того, что иностранные потребители не имеют опыта розлива березового сока в розничную тару. Поэтому если сохранить в тайне нашу технологию, то существует возможность импортировать за границу уже разлитый в розничную тару березовый сок, поделилась перспективами начальник отдела технологии консервирования.

Знание — деньги

Экспорт продукции за границу — великое искусство и требует от технологов знать требования страны к товару, куда ведутся поставки, а также нормативные характеристики продукции конкурентов, считает Людмила Павловская: «Например, в Германии кислотность концентрированного яблочного сока нормируется 5 % в расчете на сухое вещество, в Китае — 3–4 %, а у нас — 7–9 %. Благодаря такой разнице есть возможность увеличить выручку при продаже продукции. Для этого при заключении договора указывается базовая цена

по кислотности и сухим веществам и дополнительно прописывается, что при более высокой кислотности в доле сухого вещества пропорционально увеличивается цена за товар. Такой подход требует отдельного приема каждой партии сока, но это позволяет увеличить стоимость продукции». Эксперт считает, что именно технологи, знающие обо всех нюансах выпускаемой продукции, должны консультировать руководителя, как правильно составить договор, чтобы это было выгодно предприятию.

Экономим на энергозатратах

По словам начальника отдела технологий консервирования, наи-

более существенная статья расходов на предприятиях — энергозатраты, доля которых составляет 15–20 % от себестоимости консервированной продукции.

— Сегодня предприятия после реконструкции работают в полную силу, поэтому важно установить минимально необходимые производственные затраты для получения качественной продукции. Вернитесь к своим режимам стерилизации, проанализируйте, насколько можно снизить термическую нагрузку и энергозатраты. Это также касается и предприятий, где режимы установлены производителем оборудования, — советует Людмила Павловская.

Если мы проанализируем производство консервированной продукции, то увидим, что технологические приемы лежат в основе любой из статей затрат на изготовление продукции и косвенно относятся к общезаводским расходам, которые в реалиях современной экономики должны постоянно снижаться. Применение на практике знаний о выпускаемой продукции дает дополнительные преимущества на рынке и увеличивает конкурентоспособность предприятия.

— Но это возможно лишь при условии хорошо подготовленных технологий, от которых во многом зависит успех предприятия, — считает Людмила Павловская. | ВУ |