

ВАСИЛИЙ ВОЛКОВ: «Если ничего не предпринимать, хлебозаводы будут закрываться»

ООО «Велдан», известный белорусский поставщик оборудования для хлебопечения и кондитерского производства, отметил в декабре 2021 года свой 10-летний юбилей.

Мы встретились с учредителем ООО «Велдан», академиком Международной академии холода, заместителем председателя

АПИМХ, главой представительства Международной академии холода в Республике Беларусь, заслуженным холодильщиком Беларуси **Василием Волковым** и попросили поделиться основными достижениями в своей работе, а также мнением о развитии отраслевого рынка Республики Беларусь.

«П&К». Василий Викторович, поздравляем вас и вашу команду с 10-летним юбилеем и с переездом в новый, современный офис! Расскажите: как все начиналось? Как вы пришли в хлебопечение?

В. Волков. Вообще я приехал в Минск из Санкт-Петербурга в 1991 году. Там учился и по распределению попал на Минский мясокомбинат мастером, затем работал начальником цеха, после чего перешел в концерн «Белгоспищепром» в управление технического развития. В 2001 году меня назначили директором «Оргпищепром». Вот это и будем считать отправной точкой, потому что «Оргпищепром» занимался всей пищевой промышленностью, в том числе хлебным направлением. В декабре 2011 года открыл свою компанию «Велдан», с тех пор достаточно плотно

работаем с хлебопеками. Кроме хлебного направления мы также занимаемся фасовкой и упаковкой, которая, собственно говоря, не только для хлеба, но и для пищевых и других товаров. Мы работаем еще в направлении мясопереработки, именно в сегменте полуфабрикатов – пельмени, вареники, котлеты. Тесно работаем с птицефабриками. Еще одно из направлений, недавно нами освоенное, – холод и заморозка. Сам я по образованию инженер-холодильщик, вот и решил применить эти знания в хлебной отрасли. Многие руководители предприятий осознают необходимость и перспективность применения этих технологий. Мы сами занимаемся проектированием, разработкой конструкторской документации, изготовлением холодильных чиллеров.

«П&К» Есть ли уже реализованные проекты в направлении холода?

В. Волков. Да, конечно. Например, для ОАО «Витебскхлебпром» и ОАО «Берестейский пекарь» мы разработали и установили водоохлаждающие установки для непрерывной подачи воды на охлаждение дежи тестомесильной машины, поскольку при замесе теста температура должна быть определенной, и температура воды соответственно. Мы охлаждаем воду в пределах +6°C и подаем ее в тестомесильные машины, чтобы получить качественное тесто в итоге. Также на ОАО «Борисовхлебпром» недавно реализовали проект в заварочном отделении. Для охлаждения заварки в рубашку охлаждения подается сетевая вода, которая затем сливается в канализацию. Это большие расходы, которые ложатся на себестоимость

продукции, и понятно, что это сегодня дырявый карман. Поэтому мы через промежуточную емкость закольцевали эту воду. Когда она охлаждается и вновь охлажденная подается на рубашку, причем определенной температуры, которую мы задаем. Это дает два положительных эффекта. Первый – это прежде всего экономический, ничего не сбрасывается в канализацию. Единственное, есть естественная убыль, поэтому дополнительно вода идет только на подпитку. И второй эффект – это улучшение качества заварки и, соответственно, хлеба. Технологи подтверждают, ведь важно, чтобы заварка охладилась быстрее, по крайней мере в течение часа с +70 – 80°C до +30 – 32°C. Если передержать, то будет переокисление, а это брак. Можно говорить сейчас и о других



направлениях в плане холода – это шок-фростеры, где замораживается продукция при температуре $-35 - 37^{\circ}\text{C}$, затем подается в камеру хранения замороженных грузов с температурой -18°C . Благодаря быстрой заморозке кристаллы льда не образуются, соответственно, после разморозки структура изделия не меняется, качество сохраняется, сроки годности значительно увеличиваются. А это отличная перспектива экспортных поставок на дальние расстояния. Также применение технологии заморозки позволяет снять пиковые нагрузки на производстве в преддверии праздников – Пасхи, Нового года. Согласно научным исследованиям, качество продукции при этом даже улучшается.

«П&К». С точки зрения удлинения сроков годности, в последние годы набирает популярность технология упаковки продукции в различные среды. Есть ли в вашем портфеле предложений такие проекты?

В. Волков. Конечно есть. Упаковка хлеба в определенную среду – инертный газ или спирт. Лучше всего даже газ, потому что спирт все-таки актив-

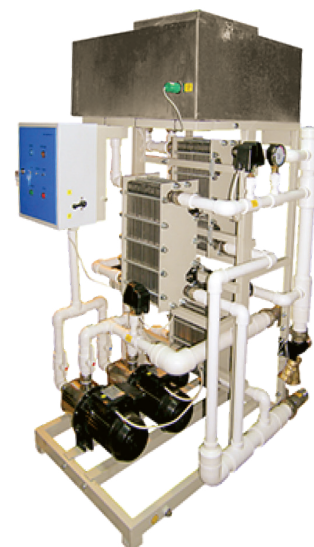
в среде инертного газа на реализации. Пока это коммерческий секрет. Когда реализуем, пригласим. *(Улыбается.)* А в качестве примера применения технологии упаковки в газоразрядную среду хотелось бы привести упакованный тостовый хлеб, который мы приобрели год назад в торговой сети. *(Показывает образец.)* Срок его годности – 1,5 года. Сделан в Сербии. Выглядит замечательно, никаких внешних признаков порчи. Так почему такой хлеб не могут делать наши белорусские хлебозаводы?

«П&К». Скажите, изменился ли список ваших партнеров в связи с введенными санкциями?

В. Волков. Вектор переместился... но не сильно. Мы всегда очень плотно работали с Россией, с такими известными компаниями, как ЗАО НПП фирма «Восход», ООО «Техлен», ООО «Спика», ООО «ИНФЕЛ», ООО «КБ технология» завод Кузбас, ООО «Нотис» и ряд других, а также с производителем разделительных средств – компанией «Хлебное дерево». В части аналогичного европейского оборудования сейчас мы достаточно активно работаем с Турцией, Китаем. Но нужно время, чтобы вывести на рынок новое оборудование. Месяц – два – это очень маленький срок. Некоторые новинки мы выводили на рынок год, два и даже три. Тот же «Восход», он не сразу стал продаваться. Приходилось много работать, рекламировать, продвигать. Сейчас оборудование торговой марки «Восход» работает практически на каждом хлебозаводе и нуждается только в имиджевой, поддерживающей рекламе. Чтобы предложить оборудование новых партнеров, мы должны быть уверены в его качестве. Ведь это риски не только финансовые, но



ное вещество, которое влияет на вкусовые качества продукта. Например, замечено, что если упаковывать хлеб «Бородинский», посыпанный сверху кориандром, то спирт вытягивает немного горечь из кориандра и усиливает ее в хлебе, то есть искажает вкус конечного продукта. А если взять газ – он абсолютно инертен к самому продукту, к специям на поверхности, он просто обеспечивает сохранность продукта. Как раз сейчас один из проектов упаковки хлебобулочных изделий



Водоохлаждающие машины чиллеры

и репутационные, что для нас имеет первостепенное значение. Но кто не рискует, тот не пьет шампанского. (Улыбается.)

«П&К». *Может быть, вы планируете в этой связи развивать свое собственное производство в республике?*

В. Волков. Пока наше производство располагается на арендуемых площадях. Мы ставим задачу иметь собственную производственную площадку, где будем производить не только холо-



Отсадочно-формовочная
экструзионная машина

дильное оборудование, но и хлебопекарное. У нас нет такой цели – продал и все, голова не болит. В настоящее время внедряем у себя новую систему построения бизнеса на базе Битрикс, в которой менеджером, инженерной службе будет четко ставиться задача и автоматически контролироваться ее выполнение. Сегодня мы обеспечиваем гарантийное и постгарантийное обслуживание, у нас свои проектировщики, монтажники, наладчики. После поставки оборудования мы полностью обучаем персонал, оставляем все необходимые инструкции по эксплуатации. Если есть необходимость, а она, как правило, на 90% связана с человеческим фактором, приезжаем второй раз.

«П&К». *В этой связи как вы относитесь к автоматизации?*

В. Волков. Конечно, за этим будущее, нам нужно двигаться в этом направлении... Но не так все быстро. Для начала нужно в целом оптимизировать структуру хлебопекарных предприятий. Как у нас сейчас происходит? На одном хлебозаводе производят и хлеб, и батон, и мелкоштучку, зачастую и печенье, пряники, торты и пирожные, и другую продукцию. Все и понемногу... В целом страдает качество и это очень затратно – и по складам сырья, и по логистике. Гораздо эффективнее автоматизировать на одном хлебозаводе, например, производство батонов, на другом – хлеба, на базе третьего – делать пряники и так далее... Таким образом снимется кадровая проблема, улучшится культура производства, соответственно, прибыль предприятия. И это нужно решать в масштабах всей республики.

«П&К». *Какие конкурентные предложения имеются сегодня в вашем портфеле, на которые вы хотели бы обратить особое внимание руководителей предприятий?*

В. Волков. Сегодня остается популярным фастфуд, а также мелкоштучные изделия. Некоторые поставщики осуществляли поставки из Европы или Украины замороженные кулинарные полуфабрикаты – хот-доги, гамбургеры, которые успешно реализуются на многих АЗС.

Эту нишу могут и должны занять белорусские производители. Если ничего не предпринимать, хлебозаводы будут закрываться. Помните, во время деловой поездки на выставку *iba-2018*, мы посещали пекарню, производящую мелкоштучные изделия и брецели. Всего лишь 10% продукции реализовывалось в свежем виде, остальное замораживалось и поставлялось в торговые сети, а также на экспорт. Нам нужно к этому стремиться. Также я думаю, что мы когда-нибудь придем к тому, чтобы всю структуру производства и реализации перестроить под новые технологические решения.

«П&К». *Что вы имеете в виду?*

В. Волков. Я категорически не согласен с тем, что гипермаркеты занимаются производством. Гипермаркет – это торговый объект, и он должен заниматься реализацией. Хлебозавод – это производственный объект, он должен заниматься производством. Так зачем все путать и смешивать в кучу? Кому от этого будет лучше? Ну уж точно не потребителю. Поэтому каждый должен заниматься своим делом. Сейчас потребитель хочет видеть теплую, свежую выпечку. Если есть спрос у человека, мы должны его удовлетворить. Каким образом? Классика жанра. В индустриальном хлебопечении производится полуфабрикат замороженный и допекается в сети по мере необходимости. Чего сегодня не хватает в этой цепочке? Может быть, сознания необходимости хлебной индустрии сесть за стол переговоров с ритейлом и заняться серьезно этим вопросом. Сегодня каждый общается с точки зрения своего интереса. И это будет продолжаться, пока не придет сознание того, что это общий интерес. Этот бизнес может принести прибыль и одним, и другим!

«П&К». *Спасибо за интересное интервью! Желаем успехов и процветания вашей компании!*

В. Волков. Большое спасибо. Приглашаем всех коллег и друзей на чашечку ароматного чая или кофе в наш новый офис по адресу:
г. Минск, ул. Челюскинцев, 15.

Контактные телефоны:

**+375 (29) 679-22-22, +375 (33) 379-22-22,
+375 (17) 375-70-70.**

Сайт www.veldan.by, e-mail: info@veldan.by.

УНП 191512351