

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В ХЛЕБОПЕЧЕНИИ

13 – 14 ноября т.г. в Минске состоялось главное событие года хлебопекарной отрасли – Международный симпозиум хлебопеков, который является единственным отраслевым мероприятием Беларуси такого масштаба.

New trends in bread baking



Президиум

В симпозиуме приняли участие порядка 200 специалистов отечественного и зарубежного хлебопечения, среди которых – представители Минсельхозпрода, ученые, генеральные директора и директора хлебозаводов, эксперты, поставщики оборудования и ингредиентов, первые лица отраслевых ассоциаций зарубежных стран.

Организатором симпозиума традиционно выступил научный, производственно-практический журнал «Пекарь&Кондитер». **Соорганизаторы** – Министерство сельского хозяйства и продовольствия Беларуси, РУП «НПЦ НАНБ по продовольствию».

Симпозиум прошел при поддержке Национального союза хлебопечения России, Всеукраинской ассоциации пекарей, КУП «Минскхлебпром», Белкоопсоюза, ФГАНУ НИИ хлебопекарной промышленности России, Могилевского государственного института продовольствия.

С приветственным словом к участникам обратился **министр сельского хозяйства и продовольствия Беларуси Анатолий Хотько**. «Проведение данного мероприятия от года к году не только не теряет своей актуальности, а, наоборот, приобретает все большую значимость. Это связано, прежде всего, с растущими покупательскими требованиями с одной стороны и высокой конкуренцией на рынке хлебобулочных изделий – с другой. Хлебопекарная отрасль вместе с другими отраслями АПК решает задачи обеспечения продовольственной безопасности и стабилизации продовольственного рынка каждой страны. Производя продукцию стратегического значения, хлебопекар-

ные предприятия вносят существенный вклад в обеспечение социальной стабильности. Выражаю твердую уверенность, что хлебопечение – это та сфера деятельности, которая объединяет и будет объединять нас и наши страны, несмотря на определенные проблемы, существующие по другим направлениям взаимоотношений».

Приветствия также прозвучали от **Владимира Череды**, президента Всеукраинской ассоциации пекарей, и **Зенона Ловкиса**, генерального директора РУП «НПЦ НАНБ по продовольствию», д.т.н., профессора, заслуженного деятеля науки РБ.

Официальные партнеры симпозиума: компании «Довайна», «Рокинтехинвест», «Технопул-Р».

Люди хотят эмоций

Симпозиум сегодня – это масштабное мероприятие, сочетающее разные формы: экспозиции, дегустации, презентации, фокус-сессии. Симпозиум постепенно стал солидной дискуссионной площадкой, на которой обсуждаются самые разные проблемы отрасли. Причем формат постоянно обновляется. Например, в этом году впервые были организованы фокус-сессии. На одной из них под несколько поэтичным названием «Дыхание хлеба» обсуждались конкретные вещи, в том числе возможность синтеза индустриального хлебопечения и ремесленного. Уже сама эта тема говорит о том, насколько промышленное хлебопечение Беларуси старается не отставать от стремительно развивающегося рынка.

Партнером фокус-сессии «Дыхание хлеба» выступила пекарня Дражина. Как рассказывала эксперт, технолог хлебопечения с многолетним опытом **Елена Ткачева**, «ремесленные пекарни растут как грибы». И дело не только в количестве и опасении, что ремесленники займут значительную долю рынка. Для того чтобы это прои-



Слушатели симпозиума



зошло, должны быть в первую очередь традиции ремесленного хлебопечения, как, например, в Польше, где оно занимает около половины рынка. В Беларуси сегодня на частный сектор приходится порядка 10% рынка, 90% занимают государственные заводы и предприятия с преобладающей долей государства. Но ремесленное хлебопечение, если следовать французским канонам, которые цитировала Елена Ткачева, определяется не только формой собственности. Во-первых, ремесленный хлеб производится на заквасках, часто с применением морской соли. В его составе не должно быть никаких улучшителей. И изделия чаще продаются на месте выпечки.

По оценкам российских экспертов, доля ремесленного хлебопечения в России составляет около 20%. Но маржинальный доход этой доли равен 40%. Тогда как маржинальный доход индустриального хлебопечения (при 80% доле рынка) составляет 60%. И вот над этими цифрами призвала задуматься Елена Ткачева. В качестве примера эксперт привела хлебозавод в Смоленске с сетью магазинов ремесленного хлебопечения «Хлебная мануфактура». Маржинальный доход ремесленного хлеба, несмотря на более низкие объемы производства (30%), по сравнению с промышленными, составляет 40%.

Елена Ткачева откровенно призналась, что когда-то сама свысока смотрела на ремесленников, а потом увидела, что «это люди с открытой душой». А главное, «как они любят хлеб!..» Должна сказать, что вот эта любовь к своему делу, а ведь большинство из этих женщин (хлебопечение в Беларуси – женское дело) десятилетия жизни отдали своим хлебозаводам, просто чувствовалась на фокус-сессии, как запах свежего хлеба. Это ощущается по тому вниманию, с которым они слушают, какие глубокие вопросы задают.

Елена Ткачева говорила о том, что нужно уметь продавать. «Это мы формируем предпочтения!» – убеждала эксперт. Говорили о

наболевшем, о том, как спрос зависит от мнения «знатоков медицины», что почему-то вдруг стали критиковать дрожжи, хотя в них содержится очень много полезных элементов.

Также Елена Ткачева призвала искать разные формы привлечения клиента. Например, та же «Хлебная мануфактура» играет с клиентами в мафию, становится популярным промышленный туризм, предприятия организуют мастер-классы для детей. Что касается последнего, наш журнал писал об академии хлебопечения, которую создала при одном из своих предприятий польская сеть пекарен Grzybki. Ничего подобного в Польше больше нет, но идея не оригинальная: пример Grzybki взяли с немецкой пекарни. В польской академии дети могут посмотреть фильм о том, как производится хлеб, и сделать его своими руками. Представители пекарни откровенно говорят, что таким образом растят не только лояльных потребителей, но и, возможно, будущих работников.

Как сказала Елена Ткачева, «люди хотят эмоций, хотят чувствовать причастность к производству».

Мы не знаем, как хорошо живем сегодня

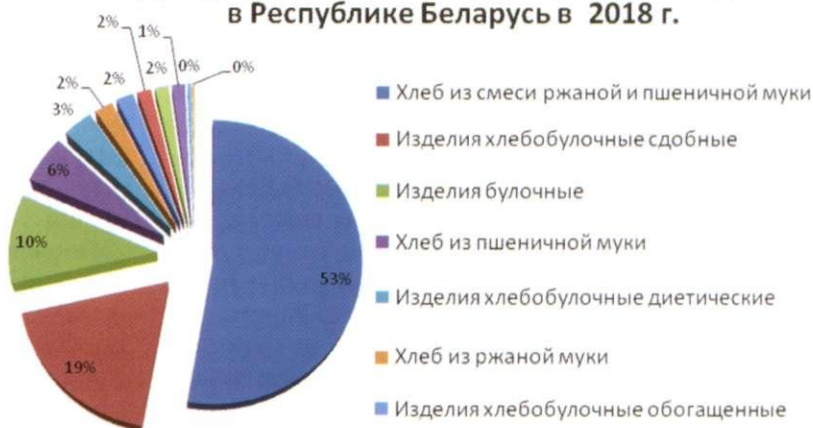
Выступая на симпозиуме, **заместитель начальника Главного управления перерабатывающей промышленности Минсельхозпрода Вадим Побединский** отметил, что продолжает снижаться производство хлеба: за 9 месяцев нынешнего года на 5% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Тенденция не новая и характерна для всех рынков. Меняется структура питания: хлебные изделия, как сказал Вадим Побединский, замещают овощи и мясо. Кроме того, влияют новомодные веяния: например, популярность безглютеновых хлебов. Несмотря на то, что невозможностью к глютену



Вадим Побединский
Минсельхозпрод

Структура производства хлебобулочных изделий в Республике Беларусь в 2018 г.



страдает максимально 3% населения, доходит до абсурда, когда производители кетчупов и консервов в числе своих преимуществ пишут, что их продукты не содержат глютена.

Значительное влияние на белорусский рынок хлебобулочных изделий оказывает развитие ритейла. Если в 2014 г. их доля в розничном товарообороте составляла 20%, то в 2018 г. – 42%. По опыту других стран в недалеком будущем ожидается и увеличение до 60%. Как отметил представитель Минсельхозпрода, «пока не наступит завтра, мы не будем знать, как хорошо нам было сегодня».

Это также общая проблема для пекарей как ближнего, так и дальнего зарубежья. Так, например, в Польше давление сетей приводит к тому, что ежегодно довольно значительный процент частных пекарен закрывается. Но производители создают собственную сеть торговли и предлагают сетям уникальный продукт. Что касается сети фирменных магазинов, то это уже не просто предприятия по продаже хлеба – таких магазинов в Польше нет вообще – это кафе, которые начинают работать не позднее 7 ч. утра, где можно съесть яичницу с колбаской, салатом и выпить стакан сока (такой набор стоит чуть больше 6 рублей). Можно купить бутерброд, предложение которого составляет около 20 наименований, ну и, конечно, есть wi-fi.

О финансовой ситуации в отрасли можно судить по цифрам: чистая прибыль в отрасли в 2017 г. составила 3,1%, в 2018 – 1,9%, за 8 месяцев 2017 г. – 2,4%. Как отметил Вадим Побединский, значительное число предприятий работает с рентабельностью не многим выше нуля.

«У нас тоже медом не намазано, – **рассказывал председатель правления Национального союза хлебопечения России Сергей Щедрин.** – Общая доходность сильно упала – платежеспособность в России падает. Причем, нанимаясь на работу, люди спрашивают, не могут ли они часть зарплаты получать, так сказать, в конверте. Если раньше основная причина была в выплатах по алиментам, то сейчас это связано с задолженностью по потребителскому кредитованию. Все это влияет на способность отрасли продавать новые продукты, которые, понятно, несколько дороже. Доходность отрасли не велика, и светлых перспектив я не вижу».

Кроме того, Сергей Щедрин говорил о необходимости со-

трудничества с госорганами, потому что «сколько бы ты ни ставил рекламных конструкций и как бы ты ни пытался воздействовать на конечного потребителя, но если главный санитарный врач скажет что-то не то, то вся работа насмарку. Нужно пытаться пробираться через этот частокол. Спасение утопающих – дело рук самих утопающих».

Очень любопытной была информация о том, как борются европейские пекари с падением потребления хлеба. Сергей Щедрин рассказал о недавно созданной Хлебной инициативе, которая в свою очередь объединяет союзы хлебопеков, производителей дрожжей, сырья и ингредиентов в различных европейских странах. **Цель Инициативы – совместными усилиями добиться увеличения потребления хлеба. Некоторые страны, разработав проект, уже получили средства – и не маленькие – из европейского бюджета на эти цели. Испания, например, получила €2 млн.**

«То, что происходит, – за понятиями добра и зла»

Торговые сети, на сотрудничество с которыми так нарекают производители хлебобулочных изделий, на симпозиуме представляла **Наталья Шаблинская – исполнительный директор Ассоциации розничных сетей Беларуси (далее АРС).**

Надо отметить, что Наталья Шаблинская выстроила текст своего выступления очень умело: комплиментарность перемежалась с доброжелательной, но твердой критикой. «Наверное, многие производители хлебобулочной продукции испытывают неудовлетворенность, раздражение, претензии к розничным сетям», – осторожно начала Наталья Шаблинская. Можно себе только представить, какая буря чувств пронеслась в душе каждого директора хлебозавода при словах «неудовлетворенность» и «раздражение».

«Но положение сегодняшнего дня обязывает более творчески подходить к решению данного вопроса», – мягко продолжала Наталья Шаблинская. Затем, по всем законам дипломатии, председатель АРС назвала лидеров продаж среди крупнейших хлебозаводов страны. Остановилась на самых известных торговых марках: «Нет таких потребителей, которые бы не знали хлеб «Майский», «Нарочанский», «Водар», «Маяк» и другие. Подчеркнула, что это естественно, когда потребитель выбирает региональный продукт. «Но в чем у нас расходятся пути?» – задумчиво, словно приглашая к размышлению молчаливый зал, спросила Наталья Шаблинская.

«Сегодня на большинстве уважающих себя торговых предприятиях открываются собственные производства хлебобулочных изделий. Все сети в основном используют натуральные продукты. Изделия дают аромат в торговый зал, что мотивирует покупателя на покупку. Люди, занимающиеся этой продукцией, чувствуют рынок, конъюнктуру. Они мобильны, могут быстро произвести ротацию ассортимента. Работают, как правило, без потерь – несут персональную ответственность. Утилизация очень мала».

Исполнительный директор АРС не делала противопоставления, но перечисляемые достоинства работы сетей звучали так, что и не нуждались ни в каких противопоставлениях. Наталья Шаблинская с доброжелательным сожалением подчеркивала: «Ритейл – это бизнес. Он строится на пожеланиях, невозможно продать человеку то, что его не интересует. Покупатель голосует кошель-



Наталья Шаблинская
Ассоциация торгов...



Сергей Щедрин
Национальный союз
хлебопечения

ком! Я хочу настроить вас на конструктивный подход: давайте больше новинок! Покупатель любит новинки! Изучайте спрос! Делайте дегустации, проводите интересные рекламные кампании».

Исполнительный директор АРС пыталась убедить белорусских хлебопеков, что она «абсолютно вменяемый человек» и понимает, что «за каждым моим предложением стоит цена вопроса, но бренды именно так и создаются. Я знаю, что производители производят прекрасный товар! Безусловно, вы тоже используете новые технологии и современное оборудование. Но надо еще этот товар и продвинуть! Как артисты готовятся к выступлению, точно так же вы должны убедить коммерсанта, что ваше предложение достойное и лучшее».

Присутствовал и некоторый оптимизм: «Связи ритейла и производителей могут быть установлены в любой момент. У нас есть связующее звено – та продукция, которую вы выпускаете на рынок. А мы имеем покупателей. И знаем их число, которое внушительно. И вот здесь надо искать взаимопонимание, и тогда нас будет ждать успех».

После этого блистательного по своей выстроенности монолога, в котором производителям отводилось место нерасторопного, только постигающего азы образования школьника, на защиту производителей встал Вадим Побединский. Представитель Минсельхозпрода спросил, а точнее жестко заявил, что сети заставляют производителей снижать цены на свои изделия на 30%, а потом ставят наценку в 100%. Понятно, говорил Побединский, «это бизнес, но то, что сегодня происходит, находится за понятиями добра и зла».

«Конечно, я должна быть с вами предельно откровенна, – осторожно начала Шаблинская. Казалось бы, после такого признания, должно было последовать признание в совершенном «зле». Однако Наталия Шаблинская просто процитировала устав торговой сети: – В уставе сети написано прямо: «Создана для извлечения прибыли». При этом, отметила Шаблинская, «тор-



Представители компании "Русимекс"



Владимир Жуковец
Техлен



Евгения Андреева
СфераПолимер

говля все же социально ответственна, и большинство товаров, входящих в социально значимую категорию, продается с наценкой ниже требуемой технологическим процессом продажи этого продукта».

Завершая, Наталия Шаблинская обратилась к залу с неожиданной просьбой: «Прошу вас быть милосердными. Это бизнес».

Видимо, безуспешно пытающийся вызвать у себя чувство милосердия к бизнесу зал молчал. В какой-то момент кто-то из пекарей не выдержал и спросил: «Может, все-таки перейти на такую систему, как в России: платить за полку? Борьба была бы более открытой! Почему на полках представлен только один продукт? Почему нет чистой, открытой борьбы?»

Наталия Шаблинская, тоже с некоторым раздражением, ответила, что должно быть продвижение продукта. И вообще, «стороны договариваются между собой». Ссылаясь на свой многолетний опыт работы в торговле и в сетях, председатель АРС убеждала слушателей, что времена продажи полок канули в Лету.

«Есть маркетинг, он предусмотрен по закону. Договорились – платите. Не договорились – не платите. Ну и, конечно, должна быть продукция».

«Лобби против хлеба очень мощное»

Глава представительства компании «Бюлер» в Беларуси Илья Павколас представил 5 трендов в хлебопечении, которые рано или поздно придут в Беларусь: экология, дигитализация, удобство, индивидуализация, здоровье и питание. Что касается индивидуализации, «все хотят покупать яркое, индивидуальное. Нужно выделяться! От новых компонентов – до новой упаковки». Говоря о здоровье и питании, глава представительства «Бюлера» признался: «Вы не поверите, сколько на форумах претензий в отношении качества хлеба! Например, дрожжи: пишут, что в них ноль пользы! А глютен! Недавно Малышева (Елена Малышева, ведущая передачи «Жить здорово!») в своей передаче сказала: «Мы давно знаем, но сегодня готовы сказать, что молочные продукты вредны». Мы должны понимать, что сталкиваемся с ситуациями, когда рациональные аргументы не помогут».

Илья Павколас напомнил, что «в 1990 г. мы потребляли 1 млн 500 тыс. т хлебобулочных изделий. В 2000 г. – 860 тыс. т. Сегодня – 450 тыс. т. И надо полагать, мы еще не достигли дна. Лобби против хлеба очень мощное. Хлеб будет оставаться под длительным давлением».

Технические инновации

В симпозиуме также приняли активное участие ведущие производители и поставщики оборудования и инструментов для хлебопекарной, макаронной, зерноперерабатывающей и кондитерской отраслей промышленности. Прозвучало более 10 докладов. Так, **Виталий Долгий**, директор ЗАО «Довайна» (Беларусь), представил современные решения нарезки, упаковки и охлаждения хлебобулочных изделий, а также оборудование для изготовления хлебных чипсов. **Ренат Ягудин**, генеральный директор «Технопул-Р», представил спиральные системы охлаждения и расстойки. **Биаджо Сала**, менеджер по продажам Anselmo&FenImpiantisrl (Италия), рассказал о новинках оборудования для переработки зерновых.



Елена Серая и Биаджо Сала
Anselmo&Fen Impianti

Стефано Бруни, компания Miniran (Италия), остановился на региональных итальянских кондитерских изделиях.

С докладом «Научные отраслевые лаборатории – новые возможности для промышленности» выступила **Елена Урбанчик**, УО МГУП.

С новой генерацией печей GOSTOL ознакомил технический директор представительства компании «Гостол-Гопан д.о.о. Нова Горица» (Словения) **Владислав Власенко**. Современный инвентарь для хлебопечения от компании «Техлен» (Россия) представил ее руководитель отдела продаж и маркетинга **Владимир Жуковец**. О новых возможностях оборудования Vralux рассказал представитель компании в Беларуси **Василий Волков**, директор ООО «Велдан», заместитель председателя АПИМХ, академик МАХ. **Артур Юсупов**, заместитель руководителя отдела продаж Rusimex (Россия) представил новую разработку компании, позволяющую расширить ассортимент выпускаемой продукции, увеличить прибыль и окупить себя за 17 дней! Российский производитель упаковочных материалов – гене-



Владислав Власенко
Гостол

ральный директор компании «Сфера-Полимер» **Евгения Андреева** представила идеальные решения по упаковке хлебобулочных изделий. Представитель Chopin Technologies (Франция) **Кирилл Рысев** представил инновационное оборудование компании и последние прикладные разработки. **Надежда Хрущева**, руководитель департамента развития и продаж АО ОНИИП (Россия), познакомила присутствующих с современным комплексом оборудования «Иртыш» для отрасли хлебопечения. Современные автоматизированные линии Шебекинского машзавода представил **Вячеслав Поздняков**, заместитель директора по продажам.

Все время работы симпозиума в холле конференц-зала большим интересом у слушателей пользовалась выставка-презентация компаний-участниц. В следующий раз Международный симпозиум хлебопеков пройдет с 11 по 12 ноября 2020 года. Приглашаем к участию!