

«КЕЗСКИЙ СЫРЗАВОД» И ЕГО ЭТАЛОННЫЙ КОМПРЕССОРНЫЙ ЦЕХ

Интервью с Иваном СУДНЕВЫМ, управляющим производственной площадкой «Кезский сырзавод» ОАО «МИЛКОМ» ООО «КОМОС Групп». Вопросы задает Ольга БРЫЗГАЛОВА, директор по маркетингу ГЕА в России.



— Иван Николаевич, чем отличается российский потребитель сыров от Европейских?

— Прежде всего, своей непритязательностью и консервативностью. Если говорить о потребителях продукции нашего завода, то мы знаем, что они предпочитают один и тот же вид сыра и, как правило, лояльны одному и тому же производителю. Если по какой-либо причине покупатель не нашел на прилавке свой любимый сыр, он не станет покупать другой, а придет за ним еще раз. За это мы ценим и любим наших потребителей.

— Какой сыр наиболее востребован на российском рынке?

— Наиболее популярны полутвердые сыры с небольшим сроком созревания (по сравнению с твердыми сырами, срок созревания которых от полугода и выше) и которые находятся в среднем ценовом сегменте. Например, сыры со сроком созревания не более 60 дней, такие как «Российский», «Пошехонский», «Костромской», «Голландский».

— Как Вы оцениваете спрос на молочную продукцию в вашем регионе и в целом по России? Может быть, есть какая-то специфика в Удмуртии, в Пермском крае?

— Специфика сейчас у всех одинаковая — падает спрос на молочную продукцию. Люди стараются экономить. Спрос на сыр напрямую зависит от уровня жизни. Если финансово человек ограничен и ему приходится выбирать между молоком и сыром, то, конечно, выбор будет сделан в пользу молока. От покупки сыра он откажется.

Норма потребления сыра на человека должна быть 300-330 кг в год при пересчете на сырое молоко. Сегодня же потребление падает, норма на 100-130 кг в год меньше. На молочном рынке стадия консолидации. Многие заводы разоряются, предприятия поглощают друг друга, их покупают более крупные игроки рынка. В результате производители укрупняются. Выживает сильнейший.

— В каком году «Кезский сырзавод» выпустил свою первую партию сыра?

— Точную дату мы не знаем. Ее, к сожалению, никто не зафиксировал. Мы целенаправленно искали эту информацию, поднимали все районные архивы. Известно, что, завод работает с 1936 г. Сначала он выпускал масло. В дальнейшем ассортимент продукции стал расширяться, появился сыр. Но дата выпуска первой партии сыра осталась без должного внимания в те годы. В 2016 г мы отметили юбилейную дату — «Кезскому сырзаводу» 80 лет.

— Какой объем переработки молока на вашем предприятии? Какие объемы производства сыра сегодня?

— За 2017 г. завод переработал около 126 тыс. т молока. Сыра произвели порядка 9800 т.

— Это максимальная загруженность производства? Какие планы развития у «Кезского сырзавода»? Вы планируете расширять ассортимент, выпускать сыры твердых сортов?

— Наш завод состоит из 6 основных цехов, которые выпускают продукцию разного количества и разного ассортимента (сыры мягкие, полутвердые и плавленые). Загрузка производства составляет 94%. Планы по развитию завода безусловно есть. Мы приняли программу модернизации: в ближайшие 3 года должны построить два новых цеха. Это приемно-аппаратный и сыродельный. Будем наращивать объемы производства. Планируем получать 33 т сыра в сутки дополнительно.

Думаем и о расширении ассортимента. Не исключаю, что придем и к производству более эксклюзивного сыра, начнем выпуск твердых сортов. На сегодняшний день «Кезский сырзавод» не выпускает твердые сыры, потому что это уже премиальный сегмент. Мы считаем, что у нас недостаточно покупателей для такого сыра. Мы работаем на массовый сегмент: средний и чуть ниже среднего.

— Ваш основной рынок сбыта? С какими розничными сетями вы сотрудничаете? В каких регионах представлены? Работаете ли вы с HoReCa?

— Если говорить о компании «МИЛКОМ», то продукция представлена более чем в 70 регионах страны. Можно сказать, что охватывает всю страну. Если говорить о продукции





«Кезского сырзавода», то ее можно найти на Урале, в Екатеринбурге, в Пермском крае, в Удмуртии и Сибири (Тюмень, Омск, Томск). На западе России мы представлены меньше. В Москве или в Санкт-Петербурге продукцию нашего завода можно найти только если в федеральных сетях: в магазинах X5 Retail Group, Магнит, Дикси.

В HoReCa мы поставляем моцареллу — самый востребованный сыр для пиццы. Объем производства на сегодня составляет порядка 700-750 т в год.

— *Чувствуете ли вы конкуренцию со стороны белорусских производителей?*

— В нашем регионе нет. В центральной части России, действительно, на полках магазинов можно увидеть богатый выбор белорусских сыров. Но к нам, видимо, они не доходят.

— *Какова сырьевая база предприятия? Кто ваши поставщики? Как вы осуществляете контроль качества сырья?*

— Мы получаем молоко от наших близлежащих ферм в Удмуртии и Пермском крае. В собственной лаборатории проводим оценку и контроль качества сырья по требованиям ГОСТа и согласно техническому регламенту. Если вдруг по какой-то причине молоко не проходит проверку, мы возвращаем его поставщику.

Один из главных параметров качества молока — это свертываемость. Так называемая сычужно-бродильная проба. Эта проба характеризует способность белка в молоке сворачиваться при воздействии на него закваски и сычужного фермента. Если белок в молоке не сворачивается, сыр не получается. Найти молоко хорошего качества с высоким показателем свертываемости достаточно сложно. Произвести такое молоко — это уже задача молочно-товарных ферм, наших поставщиков. Я убежден, что залог успеха здесь кроется в правильном сбалансированном кормлении, строгом соблюдении технологий промышленного содержания КРС, в создании комфорта для животных.

— *Кто является разработчиком всех рецептов сыров, производимых заводом?*

— Поскольку наш завод производит биржевые сорта сыра, то мы используем общедоступные рецепты, которые были разработаны НИИ в Угличе (Ярославская область). Когда придем к производству эксклюзивных



сыров, будем искать индивидуальные рецептуры, приглашать иностранных экспертов, консультантов. Такие рецептуры будем уже держать в секрете.

— *Сколько человек задействовано в производстве?*

— Коллектив у нас большой, более 600 человек работают на предприятии.

— *Как Вы оцениваете политику импортозамещения, в связи с введением эмбарго что-то изменилось на вашем предприятии?*

— Наши основные конкуренты — это российские производители. На них эмбарго не действует, это, во-первых. Во-вторых, западные поставщики, как правило, импортируют в Россию дорогие сыры, они для нас не конкуренты. Мы работаем в разных ценовых сегментах для разных покупателей. Поэтому можно сказать, что введение эмбарго никак не отразилось на нашем заводе. У нас ничего не изменилось.

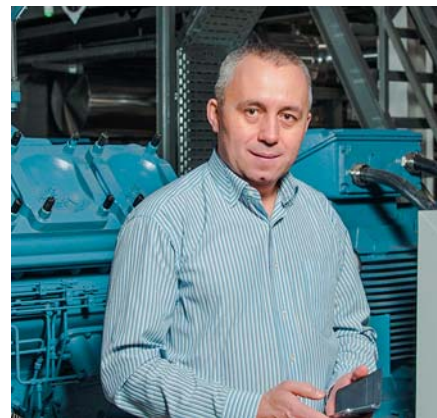
— *Благодаря ноу-хау от ГЕА вам удалось получить потрясающий результат — экономию 2 млн руб за 2 месяца. Куда потратите сэкономленные деньги?*

— На развитие завода.

— *Интересно узнать подробнее о вашем выборе технического решения. Насколько Вы заинтересовались идеей компании ГЕА?*



— **Предлагаю услышать ответ на этот вопрос от главных технических экспертов и хочу переадресовать его Андрею МАТВЕЕВУ, главному механику ПП «Кезский сырзавод» ОАО «МИЛКОМ» ООО «КОМОС Групп».** Вопросы задает Константин ПЕЧЕРСКИХ, инженер концерна ГЕА в России.



— *Андрей Леонидович, какое оборудование вы использовали ранее для охлаждения воды?*

— У нас были установлены чешские поршневые компрессорные агрегаты NF. Срок их работы, т.е. срок, в течение которого они эксплуатировались, составлял уже 40-50 лет. На них мы и выработывали холод для предприятия, проводя периодически своими силами техническое обслуживание и ремонт. Идея решения на поршневых агрегатах нам очень понравилась: у нас есть большой опыт работы с ними. Более того, агрегаты GEA Grasso V серии, по нашему мнению, являются самыми совершенными из представленных на российском рынке. Они могут работать без маслоотделителей, что экономит место и наши деньги. Все оборудова-

ние старой аммиачной компрессорной было устаревшее, что влекло за собой большие проблемы с обслуживанием, расходом воды и электроэнергии. Параллельно, мы вырабатывали холод на небольшой фреоновой компрессорной, поскольку старая аммиачная компрессорная не справлялась, но это было очень и очень дорого.

Мы могли бы постепенно модернизировать старую компрессорную, проводить работы частями, поставить новые конденсаторы, компрессоры, сосуды. Но нашим руководством было принято иное и самое верное решение — построить новую компрессорную, внести в нее все самые новые и передовые наработки. Может это очень громко сказано, но мы решили создать флагман энергоэффективности для всего «КОМОСа». Чтобы остальные предприятия группы компаний рассматривали наш цех как образец для своих будущих реконструкций.

Проведя анализ рынка, мы поняли, что только компания ГЕА делает упор на энергоэффективность. Наверное, этот факт стал для нас решающим. Мы доверили инженерам ГЕА воплотить в жизнь нашу мечту, создать уникальное решение и стать первыми в России, а может быть и во всем мире.

— Почему вы выбрали именно поршневые компрессоры, ведь на текущий момент винтовые компрессоры более популярны в России? Суммарная холодопроизводительность компрессорного цеха по ледяной воде составит 6,2 МВт. Первый этап поставки рассчитан на 3,5 МВт. Обычно на такие производительности предприятия заказывают винтовые компрессоры.

— Согласен с вами, но только отчасти. Пять компрессорных агрегатов — это много. Обычно ставят два или три винтовых агрегата. Но мы пошли иным путем, поскольку поршневые компрессоры обладают рядом существенных положительных черт. Они более ремонтпригодны, проще в эксплуатации, дешевле в обслуживании, более выгодны по электропотреблению. Повторюсь, сервис и все виды ремонта мы сможем производить самостоятельно. Для винтовых компрессоров уже нужны специалисты другого уровня и требуются специальные инструменты.

Конструкция поршневого компрессорного агрегата ГЕА простая, понятная. Ничего лишнего — к компрессору подходят только две трубы: всасыва-

ния и нагнетания. Рубашку блока цилиндров не нужно охлаждать водой. Масло также охлаждать не нужно — теплоотвода от стальной стенки компрессора вполне достаточно. Унос масла даже без маслоотделителя при максимальной температуре конденсации тоже впечатляет — не более 11,2 ppm. Иными словами, для полного ухода масла из картера компрессора Grasso V 1800 необходима работа на 100% нагрузке по 18 часов в течении 55 суток. Это очень хороший показатель.

— Решение, предложенное нашей компанией, является неординарным в том плане, что основной упор поставлен на энергоэффективность. Энергоэффективность в полном смысле этого слова. Система бережет свой ресурс, вырабатывая холод в максимально бережных условиях. Потенциал каждого элемента схемы раскрыт на 100% за счет уникального программного кода, созданного технологами ГЕА, и не позволяющего тратить ни лишнего киловатта электричества, ни лишнего кубометра воды. Программный код ГЕА представляет синтез как зарубежного опыта компании ГЕА, так и отечественного опыта эксплуатации в условиях суровых российских зим. Если не секрет, какую экономию ресурсов вы планировали и что ожидали от новой системы?



— Интересный вопрос. Конечно, у нас было некоторое видение работы установки. Мы ориентировались примерно на 30% экономии относительно расходов на эксплуатацию двух старых систем. Также и холод нам был необходим более высокого качества в необходимом объеме. Наиболее скептическая часть наших технических работников считала, что чудес в технике не бывает. Если решение настолько уникально, то почему раньше так не делали? Может быть, делали, но мы об этом не знали. Поскольку компания ГЕА имеет в своем составе группу профессионалов, аккумулирующих мировой опыт промыш-

ленного холодоснабжения и занимающихся модернизацией существующих компрессорных цехов, мы рискнули реализовать идеи на примере нового объекта. Но время показало, кто был прав. Именно решение ГЕА смогло соединить в себе прекрасную материальную часть и необычный программный алгоритм работы. Система реагирует на



любое изменение внешних условий с точностью до одного градуса. Могу сказать, что на примере января 2018 г. мы уменьшили потребление электроэнергии в 4,8 раза по сравнению с январем 2017 г. Годовая экономия электроэнергии должна составить около 7 млн руб. И это не считая увеличенных межсервисных интервалов. Результат очень понравился руководству, и отныне группа компаний «КОМОС» рассматривает наш компрессорный цех как эталонный для новых проектов.

— Наверное, для вас был новым тот факт, что зимой компрессоры не работают. Может, вы даже не верили, как такое возможно? Не побоялись рискнуть?

— Сомневались потому, что нигде ранее не видели подобное решение... Но поверили знаниям, опыту специалистов и репутации компании ГЕА. Мы посетили флагманские проекты ГЕА, где уже внедрены и эксплуатируются самые удачные энергоэффективные решения компании. Пообщались с обслуживающим персоналом, со специалистами, кто будет реализовывать нашу задумку. Собирали лучших холодильщиков Удмуртии и с ними обсуждали. Некоторые сомневались и говорили, что работать не будет. Но мировой опыт ГЕА мы сочли более высоким аргументом и поэтому рискнули. Кто не рискует, тот не пьет шампанское. Поэтому новогоднее шампанское 2018 г. было для нас особенно незабываемым.

Теперь мы с уверенностью говорим, что компания «КОМОС ГРУПП» шагнула в новую эру — эру энергоэффективных решений, созданных и воплощенных вместе с инженерами ГЕА.