

30-летний путь RITI



Компания RITI работает на рынке хлебопекарного оборудования с 1996 года. За три десятилетия она прошла путь от поставок импортного оборудования до создания собственного производства полного цикла в Минске. Сегодня RITI – ведущий белорусский производитель автоматических и полуавтоматических линий для нарезки и упаковки хлебобулочных изделий, расстоечных шкафов и другого оборудования. Продукция компании поставляется в Россию, Казахстан, Украину и другие страны.

Собственное конструкторское бюро и производство позволяют RITI обеспечивать полный цикл работ: от проектирования до пуско-наладки и сервисного сопровождения. Особое внимание компания уделяет импортозамещению, создавая оборудование, адаптированное под традиционные рецептуры – заварные, ржанные, подовые хлеба на живых заквасках.

В преддверии 30-летнего юбилея мы встретились с ключевыми людьми RITI – теми, кто создает технику, на которой выпекается настоящий хлеб. Один из учредителей компании **Василий Степанович Масло**, главный инженер **Иван Анатольевич Ламинский** и руководитель производства **Роман Геннадьевич Терешко** рассказали о том, как строился бизнес, с какими вызовами сталкивались и что видят в будущем.

Слово главному генератору идей Василию Степановичу Масло

– Василий Степанович, 30 лет – это солидный возраст для производственного предприятия. Что для вас ваша работа?

– Лично для меня работа – это моя жизнь. Знаете, говорят, что счастливый человек – тот, кто утром хочет идти на работу, а вечером – домой. Я, наверное, счастлив дважды, потому что утром хочу на работу, а вечером не хочу с нее уходить. Можно сказать, женился на работе.

– Если это взаимно, значит, результат будет!

– Конечно, взаимно. Если бы не так, не хотелось бы с ней встречаться. А так – не хочется расставаться.

– Как вы пришли в сферу хлебопечения? Знаю, что начинали с продаж и пришли к производству. Как это случилось? Вот парень учился, жил и решил продавать печки...

– Жил, учился – тогда был второй курс университета. Наша компания в тот момент, а это 90-е годы, продавала стройматериалы в Россию. И в качестве расчета, поскольку денег не было, получили хлебопекарную печь. Так мы начали продавать хлебопекарное оборудование. Сначала одного производителя, потом добавились украинские, затем европейские, позже – китайские. Долгие годы активно занимались продажами и параллельно шли-шли и созрели для собственного производства.

– Сколько лет назад это было?

– Первый наш расстоечный шкаф мы сделали примерно 10 лет назад, потом, года через два, пришли к более сложному оборудованию – полуавтоматическим хлеборезательным машинам. А первый автоматический нарезочно-упаковочный комплекс мы сделали в начале 2024-го, чуть больше двух лет назад.

– Где сегодня работают ваши машины?

– В Беларуси, России, Казахстане, Украине.

– У вас есть представительства или дилеры в этих странах?

– В России много агентов, официального представительства нет. Мы сами широко представлены – участвуем в выставках, конференциях, вкладываемся в рекламу.

– Как повлияли на вас санкции и события на Украине? Почувствовали рост спроса на ваше оборудование?

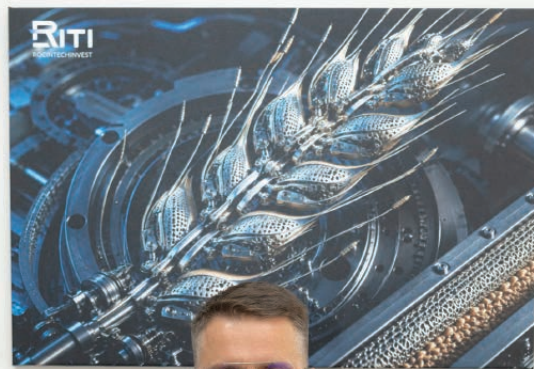
– Никакой разницы не почувствовали. Украинский рынок мы потеряли, а параллельный импорт из Европы как шел, так и идет. Готовое оборудование приезжает, но с комплектующими сложнее. В целом мы не связываем наши успехи с санкциями.

– Какая из поставок запомнилась больше всего и вызывает гордость?

– В прошлом году мы заключили договор с БКК «Коломенский». Наш автоматический комплекс проходил испытания на комбинате «Звездный» в Москве больше месяца, успешно подтвердил производительность 60 упаковок в минуту и получил сертификат. Нас включили в их закупочный лист. До этого мы уже поставляли несколько расстоечных шкафов на их филиалы в Москве, Балашихе и Санкт-Петербурге. Сейчас ведем переговоры о новых поставках.

– Какие позиции сейчас у вас топовые и что нового готовите?

– Серийно мы производим полуавтоматические и автоматические машины – это основа. Наши сроки поставки от месяца до четырех, тогда как у импортных аналогов – от полугода и больше. Но главное – сервис и запчасти. У импортных машин запчасти можно ждать 6–8 месяцев, это катастрофа. У нас все быстрее. Кроме того, мы разрабатываем



Василий Масло: «Серийно мы производим полуавтоматические и автоматические машины – это основа. Наши сроки поставки от месяца до четырех, тогда как у импортных аналогов – от полугода и больше. Но главное – сервис и запчасти. У импортных машин запчасти можно ждать 6–8 месяцев, это катастрофа. У нас все быстрее».

периферию для хлебобулочных линий: надрезчики тестовых заготовок, посадчики. Также активно внедряем внутрицеховую логистику – автоматическое перемещение пластиковой тары, укладку упакованной продукции в ящики, штабелирование. Сейчас делаем большой проект на одном из хлебозаводов в РФ, где будет автоматизирован весь цикл – от возврата тары до отгрузки, с перспективой использования беспилотных шаттлов. Это решает кадровую проблему и экономит человеческий ресурс.

– Беретесь ли вы за проекты под ключ?

– Да, мы поставляем автоматизированные линии для выпечки батонов, ржано-пшеничного и тостового хлеба. Мы производим все компоненты, кроме тоннельной печи. Ее мы покупаем по согласованию с заказчиком – часто это реновированные печи не-

мецких брендов (например, *Werner & Pfleiderer*). Мы полностью меняем в них горелки, изоляцию, облицовку, управление, восстанавливаем основание – фактически получается новая печь с гарантией. В комплекте мы делаем всю остальную линию под конкретный продукт.

– Как вы относитесь к оборудованию *Made in China*?

– Мы впервые оказались в Китае около 20 лет назад, в 2006-м, и все это время наблюдали их эволюцию. За два десятилетия они прошли огромный путь. Раньше были кустарные мастерские, теперь – современные заводы. Мы не ограничиваемся выставками – ездим на предприятия, смотрим на реальное производство, где оборудование уже работает. Так мы выбираем надежных партнеров. Китай бывает разным, и мы стараемся найти лучших. Уже много лет мы предлагаем китайские линии по производству сдобных булочных изделий, а также кондитерское оборудование из Китая и Европы, экструзионное оборудование для хлебцев, кукурузных палочек, сухарей, панировочных сухарей и т.д. Но сами производить это не планируем – невозможно объять необъятное. Мы остаемся поставщиками и инжиниринговой компанией. У нас очень сильная сервисная служба – восемь высококвалифицированных инженеров, они решают любые задачи на хлебопекарных предприятиях.

– Вы упомянули, что за образец брали европейского лидера. Следите ли вы за ним сейчас, чтобы оставаться в тренде?

– Если сравнивать нас и ту компанию (ей больше ста лет), то мы пока как первоклассник и дедушка. Мы отдаем себе отчет, что находимся в начале пути, и каждая наша машина лучше предыдущей. Мы анализируем, учимся, постоянно совершенствуемся. Когда у нас будет хотя бы 30 лет производственного опыта, тогда, возможно, и с нас будут брать пример. А пока мы берем пример с лидеров. Зато у нас есть другие плюсы – мобильность, сервис, скорость.

– И последнее: где вы черпаете энергию? Работа – это жизнь, но нужно и отдыхать.

– Человечество пытается изобрести вечный двигатель, а у меня он уже есть. Я иду на работу счастливым и не хочу уходить – подпитка идет прямо здесь, от наших результатов. Когда ты видишь, что клиент доволен, возвращается за новыми заказами, это заряжает и дает огромный импульс для того, чтобы двигаться вперед. И еще хочу сказать о нашей команде. У нас нет случайных людей. Костяк нашей команды составляют опытейшие профессионалы, преданные своему делу. Мы все здесь по призванию, не только ради денег – ради идеи. Нами движет желание утвердить марку белорусского машиностроения на мировой арене. Мы хотим показать всему миру, что белорусские машины не хуже, а лучше импортных, и мы будем доказывать это каждым новым проектом.



Мы продолжаем разговор с главным инженером ОДО «Рокинтехинвест» – Иваном Анатольевичем Ламинским

– Иван Анатольевич, расскажите о себе и что вас связывает с RITI.

– Я работаю в компании RITI уже 14 лет. Пришел сюда, когда мы еще занимались поставкой оборудования, – устроился наладчиком. Ездил по заводам, настраивал оборудование, которое поставляли клиентам. Наблюдая за ним, я постоянно думал, как его доработать, как облегчить труд людей. Учитывая все эти нюансы, мы и пришли к идее выпускать собственное оборудование.

– Получается, что благодаря тесному общению с производителями хлебобулочной продукции вы все глубже понимаете их запросы?

– Да, именно потребитель диктует нам направление движения. Сегодня, к сожалению, профессиональных кадров становится все меньше – люди физически не хотят работать, поэтому на помощь приходит техника.

– Вы как главный инженер – фактически правая рука руководителя. Общаетесь с клиентами, получаете пожелания или замечания. Как оперативно вы реагируете и потом вносите изменения в серийные машины?

– Мы реагируем очень оперативно. Бывает, что клиент днем сообщает о проблеме, а мы уже садимся в служебную машину или самолет и вылетаем к нему в тот же день. Случалось, что приезжали на завод ночью, чтобы немедленно восстановить работоспособность оборудования. Причем не всегда вина лежит на нас – чаще проблема в том, что клиент не умеет работать на оборудовании, не знает, как его обслуживать, или использует некачественные расходные материалы. Но мы всегда идем навстречу, помогаем разобраться и делаем все, чтобы ситуация не повторилась. Конечно, и у нас бывают промахи – мы тоже не всегда предусматриваем



все нюансы, ведь каждый заказ имеет свои особенности. Когда речь идет не о серийной машине, а об оборудовании, сделанном под конкретного клиента, погрешности случаются. Но мы сразу фиксируем их в конструкторской документации, вносим изменения, и заказчик получает новые узлы уже с учетом его требований.

– Как рождается идея нового оборудования?

– Все бывает по-разному. Иногда идеи появляются у нас самих – мы хотим освоить новое направление. Но чаще направление диктует клиент. Он может дать техническое задание, а может просто описать свою боль, и тогда мы вместе думаем, как сформулировать техзадание. На его основе разрабатываем конструкторскую документацию, моделируем на компьютере, проверяем, как будет работать будущая машина. Если замечаний нет – приступаем к изготовлению «в железе».

– Сколько времени занимает этот путь – от идеи до воплощения?

– Зависит от сложности. Простое оборудование, например, конвейерные системы с определенными функциями, проектируется быстро – такие проекты мы делаем в течение полугода. А над автоматическим комплексом нарезки и упаковки мы работали более двух лет.

– У вас в подчинении сервисная служба, принимают звонки, наверное, круглосуточно?

– Да, очень часто машины ломаются ночью или в выходные. Наши сервисные инженеры, обучая персонал на местах, оставляют свои контакты. Работники видят, что линия встала, нужно выполнять план, и звонят нам – в сервисную службу или даже мне напрямую. Мы стараемся помочь по телефону: консультируем, объясняем, что сделать. Часто этого достаточно. Если же нет – планируем выезд.

– А есть ли возможность удаленного доступа?

– По просьбе клиента мы устанавливаем средства удаленной связи с оборудованием и можем корректировать программу. Но практика показывает, что такая необходимость возникает редко: при наладке мы выставляем оптимальные параметры, и менять их нежелательно – от этого работа оборудования не улучшается. Клиенты просят сделать удаленный доступ, мы его делаем, но, к счастью, пользоваться им почти не приходится.



Иван Ламинский: «Мы стараемся делать так, чтобы переналадка занимала минимум времени и не требовала специального инструмента – все регулировалось бы, грубо говоря, голыми руками».

– Сколько времени занимает переналадка линии по нарезке и упаковке с одного вида изделия на другой?

– Мы стараемся делать так, чтобы переналадка занимала минимум времени и не требовала специального инструмента – все регулировалось бы, грубо говоря, голыми руками. Когда речь идет об автоматической линии, мы заранее запрашиваем у клиента список всех изделий, которые он будет нарезать, и разбиваем их по группам, чтобы понять, сколько нужно органов передвижения. Часто изделия разного размера можно перемещать одними и теми же органами, и регулировки минимальны. Но если длина хлебобулочных изделий сильно различается, то в хлеборезательной машине приходится убирать или добавлять режущие ножи. Если длина изделий не меняется, то переналадка занимает буквально 5 минут, если меняется – 15–20. Многое зависит от квалификации слесаря.

– Ваши рекомендации хлебопекам: сколько видов изделий оптимально нарезать на одной линии?

– Для нас разницы нет, а вот для потребителя идеал – когда на одной линии режется одно изделие. Тогда можно использовать менее квалифицированный персонал, достаточно объяснить, где кнопка «Пуск», где «Стоп», и правила техники безопасности. Если же предусмотрены частые переналадки, то нужны более опытные работники, которые понимают все тонкости.

– Сколько примерно длится процесс запуска линии от установки до сдачи в эксплуатацию?

– Для автоматической линии установка занимает около двух недель. Первая неделя уходит на отработку и наладку под конкретные виды продукции, упаковочные материалы и качество расходников, которые есть у заказчика. Вторая неделя посвящена обучению инженерно-технического персонала,

который будет управлять линией и обучать рядовых операторов. Мы объясняем структуру, принципы работы, особенности наладки. В среднем это две недели, но, если у людей уже есть навыки, можно уложиться в одну неделю. Меньше недели мы не закладываем – оборудование сложное, надо отработать все нюансы. Для полуавтоматических линий проще: там больше ручного труда, наладка элементарна, и работа занимает от одного до трех дней. За один день мы выставляем оборудование, и, если есть понимание, уже к вечеру можно передать его в эксплуатацию. Если понимания нет – работаем со всеми сменами, и через три дня подписываем акт ввода в эксплуатацию.

– Обращаются ли к вам производители хлебобулочных изделий с просьбой изготовить деталь или восстановить линию импортного производства?

– Да, к нам часто обращаются по изготовлению отдельных деталей для других линий, а также по восстановлению оборудования. Мы беремся за такие работы, хотя это не наша основная специализация. Но если мы работаем с клиентом, мы хотим ему помочь. Также мы занимаемся составлением новых линий, делаем новое программное обеспечение. В нынешних санкционных условиях европейские производители отказались от обслуживания своего оборудования, и мы помогаем клиентам с реновацией и восстановлением.

– Каким вы видите RITI через 5–10 лет?

– Я хотел бы, чтобы мы разрабатывали полный цикл производства хлебобулочных изделий – от тестоведения и тесторазделки до выпечки (включая печи), а также дальнейшей упаковки, укладки в лотки, штабелирования и отправки в экспедицию. То есть весь путь от А до Я. На сегодня у нас уже есть много разработок, большая часть линии проработана. Не хватает печей и участка тестоведения с тесторазделкой. Думаю, что за ближайшие 10 лет мы закроем и эти вопросы.

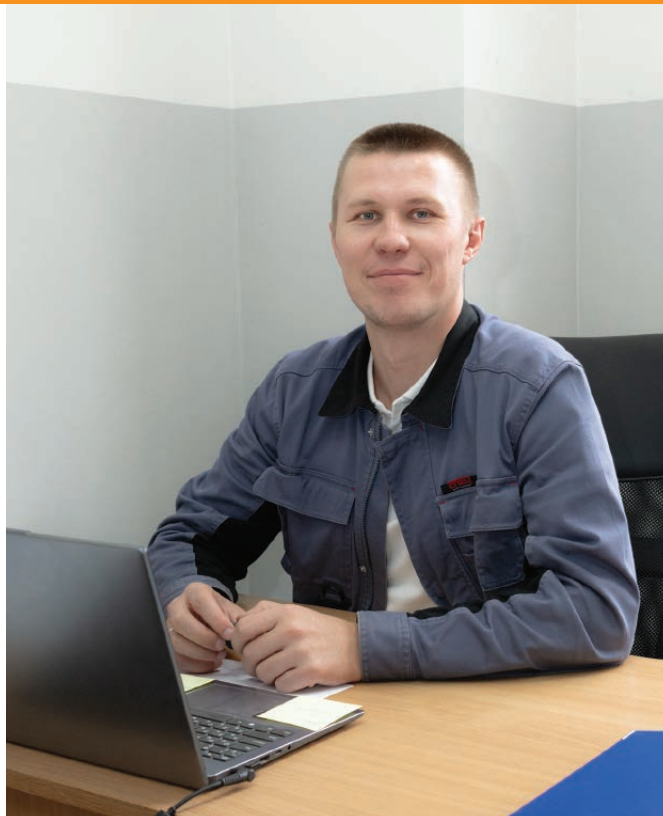
И, конечно, хотим задать несколько вопросов непосредственно начальнику производства компании RITI – Роману Геннадьевичу Терешко

– Роман Геннадьевич, расскажите о себе.

– Я руководитель производства нашей компании. Пришел на фирму относительно недавно – в ноябре будет ровно три года, как я здесь работаю. Решил сменить место деятельности и искал работу. Встретился с Василием Степановичем. Он впервые свозил меня на производство, которое тогда было на улице Селицкого. В тот момент компания как раз собирала первый опытный образец автоматической машины. Нужна была «новая голова» в производстве, чтобы довести новый продукт до серии – и появилась такая задача.

– Получается, с вашим приходом и начался выпуск автоматов?

– Да, совпало. Когда я пришел, как раз заканчивали собирать опытный образец первого автомата.



Роман Терешко: «Мы закрываем полный цикл производства. Есть и сварка, и нарезка металла, и гибка. Весь технологический процесс мы разделили на две части: заготовительное производство и сборочное».

И одна из моих основных задач была именно развивать направление автоматической упаковки и нарезки.

– Сколько человек у вас в подчинении?

– Сейчас на производстве 24 человека, плюс 6 инженерно-технических работников и склад. Итого около 30 человек в производственном поле.

– Каким оборудованием оснащено ваше производство?

– Мы закрываем полный цикл производства. Есть и сварка, и нарезка металла, и гибка. Весь технологический процесс мы разделили на две части: заготовительное производство и сборочное.

– Какой металл и комплектующие используете?

– В основном мы стараемся закупать все здесь, чтобы сроки поставки были максимально короткими. Материал – очень разнообразный. У нас много серийных изделий, но также много опытных и единичных проектов.

– А что касается комплектующих?

– Мы используем те комплектующие, которые продаются на российском и белорусском рынке. Это не обязательно отечественное производство, но важно, чтобы они были в доступе и поставки не затягивали наш производственный цикл. Это основная задача – чтобы не было простоев.

– Вот вы сказали, что у вас серийное производство. Полуавтоматы – это серия, а автоматы?

– Да, автомат для нас уже стал серийным изделием. Мы даже некоторые комплектующие под автоматические линии запускаем в производство не под конкретного заказчика, а заранее, на склад.

– Есть ли какие-то этапы производства, которые требуют вашего особого контроля?

– Наше производство не настолько велико. Я присутствую во всех процессах, но моя позиция – производство должно работать как отдельный организм, без жесткого надзора одного человека. Люди приходят, уходят, меняются, поэтому моя задача – сделать так, чтобы процесс был самодостаточным. Один человек не может уследить за тридцатью. Мы выстраиваем процессы так, чтобы они не требовали постоянного контроля. У меня на каждом участке есть мастер – руководитель участка, он более детально контролирует все на месте. Я стараюсь делегировать им полномочия, чтобы они могли решать вопросы без моего участия. На мне же лежат задачи по подбору персонала, стратегические вопросы – не всегда есть время находиться непосредственно на участке.

– Можно сказать, ваша задача как руководителя – не мешать работать отлаженному механизму?

– Да, именно так. Наладить производственный механизм и наблюдать за его работой.

– Сейчас все жалуются на нехватку кадров. Это для вас проблема?

– Вопрос кадров, конечно, есть. Мы не стремимся бездумно набирать людей. Основная задача – увеличивать производительность, сохраняя качество, и оставаться в определенных ресурсных рамках. Мы стараемся избегать случайных людей. Учредитель компании Василий Степанович и директор Александр Ежевич ставят задачу сформировать слаженную команду, чтобы люди не просто отработывали и уходили, а болели за общее дело. Поэтому кадры подбираем по этому принципу.

– Создаете соответствующие комфортные условия?

– Да. Сейчас рынок труда таков, что не всегда решают только деньги. Людей интересуют условия, соцпакет и другое. Мы стараемся двигаться в этом направлении, постоянно повышаем уровень.

– Я вижу, у вас все брендировано, сотрудники работают в майках с логотипом компании.

– Это тоже часть работы, чтобы люди ассоциировали себя с компанией. Чистота и порядок на производстве влияют и на качество продукта. Если на рабочем месте чисто, человек следит за собой и за своим местом, значит, он добросовестно отнесется и к работе. Мы к этому движемся и подбираем кадры, которые разделяют такой подход.

– Проводите ли вы корпоративные мероприятия для сплочения коллектива?

– Да, периодически. Новогодние корпоративы мы отмечаем всей компанией. Коллектив у нас довольно дружный, иногда собираемся по поводу дней

рождения или других праздников. Люди общаются не только в рабочем, но и в дружеском ключе.

– Как у вас выстраиваются отношения между производством, ИТР и отделом продаж?

– Заказы поступают от отдела продаж – это основной план производства. Также есть план по запчастям, который доводит менеджер по запчастям. И, конечно, сервисная служба – она для нас в приоритете, потому что нужно быстро реагировать на запросы клиентов. Мы аккумулируем все эти потоки, наша задача – выстроить их так, чтобы никто никому не мешал, и закрывать все потребности в срок.

– Если бы у вас была волшебная палочка, что бы вы захотели изменить или улучшить?

– Честно говоря, я не думаю такими категориями. Мы не надеемся на волшебство. У нас есть задача – мы находим решение, ставим план и реализуем. На данный момент самая главная задача – повышение качества. Мы смотрим, где «узкие места», ищем решения, согласуем с руководством, вкладываемся в нужные участки. Так что все идет планомерно.

Редакция журнала «Пекарь&Кондитер» искренне поздравляет руководство и весь коллектив компании RITI с 30-летним юбилеем! Желаем успехов, процветания, новых идей и их успешных практических воплощений!

По вопросам сотрудничества, консультации, приобретения оборудования RITI® обращайтесь по телефонам: +375 17 250-40-42, +375 29 150-85-70. E-mail: info@riti.by Сайт: www.riti.by

УНП 190106330



RITI
ROCIINTECHINVEST

**Встретимся на
АГРОПРОДМАШ-2026**

**28 сентября — 1 октября
2026**

**НАШ СТЕНД
13E065**