



# «АГРОПРОДМАШ-2010». ИТОГИ

**В ожидании прилива**

Евгений ДРЯХЛОВ

С 11 по 15 октября в павильонах ЦВК «Экспоцентр» состоялась 15 юбилейная международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности». «Агропродмаш-2010» прошла с явными признаками постстрессовой реабилитации, к которым следует отнести возросшее количество участников по сравнению с прошлым годом, большую площадь экспозиции, заметный наплыв посетителей и отрядный факт возросшей деловой активности российского продовольственного бизнеса.

Когда кризисный шок прошел, пришло осознание, что и в условиях кризисных и посткризисных реалий нужно развиваться. На вопрос: как? — ответ очевидный: сосредоточиться на том, что нужно сделать, чтобы в максимальной степени защитить свое предприятие от любых негативных проявлений макросреды. Рецепт всегда был прост и одновременно сложен в исполнении: снижение издержек, поиск не-

использованных резервов, повышение конкурентоспособности, консолидация ресурсов, создание надежной и прозрачной системы управления. Оказывается, что все составляющие лекарства от кризиса полезны для систематической внутривенной инъекции не только в трудные времена, но и во времена благоденствия — в качестве профилактического средства. Поэтому работа над реализацией описанного комплекса мер становится для предпринимателей не кризисной рутинной, а постоянной деятельно-

стью по совершенствованию собственного предприятия для усиления его иммунитета по отношению к внешней экономической среде.

### Еще раз об инвестициях

В очередной раз повторимся: «Агропродмаш» очень точно отражает инвестиционную ситуацию в отрасли. А она, если коротко, складывалась и будет развиваться под влиянием следующих факторов. В период 2006–2009 годов с использованием механизма субсидирования процентной ставки по коммерческим кредитам за счет средств федерального и регионального бюджетов в сельское хозяйство было привлечено 1150 млрд рублей инвестиционных кредитов. За этот же период объем инвестиций в основной капитал перерабатывающей промышленности составил 651 млрд рублей, то есть почти в 1,8 раза меньше. Иными словами, на 1 руб. инвес-

тиций в сельское хозяйство приходилось лишь 0,57 руб. инвестиций в переработку. Сегодня в среднем 30–50% цены продовольственных товаров составляют затраты на переработку и логистику. Фактически это означает, что так называемая экономическая доступность продовольствия во многом определяется эффективностью перерабатывающих предприятий и уровнем развития соответствующей инфраструктуры.

В настоящее время доля переработки составляет 35% в стоимости (цене) хлебобулочных изделий, 19% — в цене молочных изделий (по некоторым видам и в отдельных регионах — до 30%), 17% — в цене мяса птицы. Таким образом, у нас есть серьезный резерв снижения затрат на производство продовольственных товаров за счет модернизации и повышения эффективности деятельности перерабатывающих предприятий. В этой связи Минсельхозом РФ подготовлена программа развития инфраструктуры и логистического обеспечения агропродовольственного рынка на период с 2011 по 2013 год. Помимо раздела по развитию инфраструктуры зернового рынка программа включает



На стенде компании «Антеc» был представлен новейший универсальный станок Knecht S20 для заточки обвалочных/разделочных ножей, ножей для куттеров объемом до 750 л, дисковых ножей. Инновационная система ведения ножа позволяет провести заточку, полировку и удаление заусенцев за один установ

разделы по развитию инфраструктуры рынка мяса, молока и овощей (читай подробнее об этом в разделе «Экономика отрасли»). В ожидаемых результатах программы — снижение среднего уровня износа оборудования в пищевой и перерабатывающей промышленности с 70% до 40–50%. Основным инструментом государственной поддержки по этому направлению предлагается субсидирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам. Таким образом, появляется повод говорить о повышении инвестиционной активности в российском пищевом секторе.

### Современные тренды

Безусловно, первая половина нынешнего года для многих производителей оборудования прошла довольно безрадостно, так как потенциальная клиентура пребывала в режиме stand-by в ожидании крупнейшей международной выставки оборудования и технологий для мясopерерабатывающей отрасли IFFA. Очевидно, что для многих владельцев российских мясopерерабатывающих предприятий выстав-

■ ВСЕ ИЗ ОДНИХ РУК

Проектирование пищевых предприятий  
Оборудование для мясо-, птице- и рыбopереработки  
Упаковочное и взвешивающее оборудование  
Запасные части и расходные материалы  
Специи и добавки  
Сервис

Распродажа оборудования со склада в Москве:  
**Lima, Espera, ITEX, Omet, Handtmann, Maja.**  
Специальные цены и условия платежей!

**ЗАО «АЛЛТЕКС»**  
Москва  
Тел.: (495) 585 0035  
(495) 876 9648

**ООО «АЛЛТЕКС»**  
Санкт-Петербург  
Тел.: (812) 449 4267  
(812) 449 4268

**ООО «АЛЛТЕКС-Юг»**  
Николаев  
Тел.: +38 (0506) 545 977

**ООО «АЛЛТЕКС-Юг-Сервис»**  
Краснодар  
Тел.: (861) 267 8754  
(861) 267 7589

**ООО «АЛЛТЕКС-Поволжье»**  
Самара  
Тел.: (8483) 120 230

**ООО «АЛЛТЕКС-Украина»**  
Киев  
Тел.: +38 (044) 206 0160

www.alltex.ru





▲ В отличие от прошлого года  
▲ стенд компании Schaller Lebensmitteltechnik в ослепительно белом антураже подрос на целый этаж, что дало возможность на первом уровне устроить полноценную экспозицию оборудования, а весь простор второго этажа выделить для обустройства огромной переговорной зоны

◀ На стенде корпорации Autonics: интерес к решениям автоматизации промышленных производств актуален

Парящая в воздухе огромная розовая свинка — своеобразный оберег компании MPS, отпугивающий злых духов кризиса



ка IFFA-2010 должна была стать катализатором для инвестиций и отправной точкой для принятия решений о планировании новых закупок, начале или размораживании перспективных проектов. Так оно, собственно, и произошло. Вторая половина 2010 года позволила многим российским продавцам оборудования и представителям иностранных компаний значительно улучшить свои деловые показатели и в ряде случаев вплотную приблизиться к перевыполнению планов продаж на 2010 год и уж тем более превзойти показатели 2009 года. В свою очередь директора мясоперерабатывающих предприятий с пользой задействовали взятый таймаут, чтобы в меру своей занятости промониторить новинки рынка оборудования, ценовые тренды, спланировать наиболее актуальные закупки, разобраться в текущей финансовой ситуации, чтобы во второй половине года уже с полной уверенностью и знанием дела начать переговоры с поставщиками оборудования.

Как и ожидалось, основную долю поставляемого оборудования составили отдельные позиции машин для замены технологического оборудования на более функциональные и производительные модели. Наш прогноз, озвученный годом ранее, оправдался: в 2010 году российские предприятия перерабатывающей промышленности отдали предпочтение точечной модернизации, отложив на более благоприятный период проекты комплексного перевооружения. И такое поведение вполне оправдано с учетом все еще непростой инвестиционной ситуации. В меньшей степени востребованными оказались производственные линии, хотя вероятнее всего ситуация меняется к лучшему и в будущем году спрос на комплексные решения будет увеличиваться. Конечно, дальнейшая стабилизация финансового рынка, снижение процентных ставок, смягчение условий кредитования и дальнейшее развитие рынка лизинговых услуг для АПК, а также вовлечение в проекты европейских экспортных агентств, страховых компаний и банков поможет перераспределить спрос на технологическое оборудование в сторону более комплексных и автоматизированных решений. Собственно, в этом заинтересованы и сами владельцы пищевых производств.

Также следует ожидать увеличения спроса и на автоматизированные и роботизированные системы. Предпосылкой к этому является стремление владельцев предприятий по возможности активнее вытеснять малоэффективный ручной труд, повышать качество и воспроизводимость технологических процессов, сокращать производственные потери. Следует также

отметить и возросший интерес предприятий к различным решениям информационной автоматизации и системам автоматизированного программно-аппаратного контроля и учета сырья, производимой продукции. Повышение значимости взаимоотношений с предприятиями сетевой торговли заставляет предпринимателей не жалеть средств на закупку более современного упаковочного и этикетировочного оборудования. По этой причине компания Schaller Lebensmitteltechnik в рамках выставки «Агропродмаш-2010» провела форум «Рынок упакованных продуктов питания: текущее состояние и тенденции развития», который посетили многие производители, приехавшие на выставку. Мероприятие было интересно тем, что кроме непосредственно компании-организатора и ее партнеров в нем приняли участие представители розничных сетей, в частности категорийные менеджеры компаний «Метро» и «Билла». Получился первый в своем роде форум, представивший точки зрения различных участников рынка и позволивший производителям продуктов питания составить полноценную картину сегодняшнего рынка упаковки, учиты-



Периметр стенда компании Matimex по традиции «огорожен» новейшими моделями машин, которые она представляет на российском рынке. Среди наиболее интересных — новейшая высоковакуумная система для набивки ветчинных продуктов Handtmann HVF 670

вающую требования розничных сетей, а также возможности производителей и поставщиков оборудования и материалов.

Также в современной ситуации ответственным пищевым предприятиям, вне зависимости от их размеров и географии, невозможно эффективно вести борьбу с издержками и протарать себе путь на полки супермаркетов без инвестиций в современные системы управления складом и логистикой. Свои программные продукты и программно-аппаратные комплексы на выставке «Агропродмаш» представили такие фирмы, как CSB-system и «ИСИТ». Вероятно, со временем возникнет необходимость внедрения еще одного тематического раздела выставки, посвященного информационным технологиям и средствам автоматизированного контроля (сюда же можно включить и контрольно-измерительные приборы, аппаратуру автоматизированного сбора данных).

Вместе с тем, по отзывам многих топ-менеджеров фирм-интеграторов и производителей пищевого оборудования, уходящий год отнюдь не сопровождался затишьем в офисах продавцов оборудования. Вопреки сложной ситуации достаточ-



## Откройте для себя „Better Packaging“

Открывая для себя новые возможности применения современной упаковки, Вы открываете новые возможности для своего бизнеса. Мы предлагаем новейшие решения упаковки для пищевой промышленности, медицины, товаров народного потребления.

Компания MULTIVAC лидирует на рынке благодаря своему 45-летнему опыту в области упаковки, индивидуальному подходу, разнообразию инновационных технологических решений и превосходному сервису по всему миру.

Мы называем это „Better Packaging“ - наши заказчики подразумевают успех!

ООО Мультивак Рус  
127287, РФ, г.Москва,  
4-й Вятский пер. 18, кор. 2  
тел. +7 499 940 0255  
факс +7 495 656 0593  
office@ru.multivac.com

ООО Мультивак Рус, Спб  
196158, РФ, г.Санкт-Петербург  
Пулковское ш. 30, кор.4, офис 401 6  
тел. +7 812 313 6905  
факс +7 812 313 6906  
www.multivacrus.ru

T 700

R 105

R 245





◀ Среди множества перспективных машин, представленных в этом году на стенде Schaller Lebensmitteltechnik, особое место занимала линия Inject Star для инъектирования куриных тушек, состоящая из диагонального инжектора с двумя иглоносителями BI 424-C P для непрерывного шприцевания мяса птицы на кости или без костей и проходного массажера типа PA-3500 для удаления лишнего рассола из пустот в шприцованных куриных тушках.  
На фото: диагональный инжектор Inject Star BI 424-C P



На «Агропродмаш-2010» экспозиция Marel состояла из двух стендов



Площадь стенда компании CFS в этом году почти вдвое превысила показатели прошлого года, что позволило выставить сразу 7 наиболее перспективных машин: высокоскоростной вакуумный куттер CFS CutMaster V325, универсальный автоматический слайсер CFS UniSlicer, термоформовочные машины нового поколения CFS PowerPak RT и PowerPakST, инжекторы CFS Projector и CFS Accujector, а также формовочную машину CFS MultiFormer 600

но мощный процесс технического перевооружения, а в некоторых случаях и запуска новых проектов, наметился в области свиноводства и птицеводства. Предприятия переработки стремятся заранее подготовиться к новым импульсам развития смежных отраслей. По этой причине на стабильном уровне остается спрос на отдельные элементы линий убоя (опять же в рамках точечных проектов модернизации), уже размораживаются проекты, которые были отложены «под сукно», а также обсуждаются проекты строительства новых боен и перерабатывающих предприятий — собственно, мясной рынок даже в нынешней ситуации далек от насыщения. На выставке убойную тематику представили такие фирмы, как Banss, EMF (Германия), Jarvis (США), Intermik (Польша), MPS (Нидерланды), Petrocelli, Rovani (Италия), «ММ-ПРИС» (Россия). Компания Matimeх выступила со своим новым партнером — немецким поставщиком оборудования для убоя компании Renner. НПО «Пахра» также представила своего нового партнера в сфере поставок оборудования для убоя — бразильскую фирму Sulmaq.



Поворотный бокс для ритуального убоя КРС на стенде Rovani

С российскими производителями, обслуживающими пищевую отрасль, дело обстоит неоднозначно. С одной стороны, мы имеем успешно развивающиеся фирмы, специализирующиеся на производстве и поставке ингредиентов и добавок. С другой стороны — мы видим достаточно безрадостную картину в машиностроительной сфере, что неудивительно, так как в отличие от предприятий АПК, в отношении которых действовали и действуют государственные программы поддержки, машиностроительная и станкостроительная отрасли России находятся в состоянии самостоятельной борьбы за выживание.

Что с учетом высокой степени износа основных фондов, зачастую аренды, а не владения производственными площадями, нехватки высококвалифицированных специалистов станочных специальностей и непомерной стоимости современного металлообрабатывающего оборудования сильно затрудняет им жизнь, не говоря уже об активизации НИОКР, чтобы увереннее конкурировать с зарубежными фирмами. Поэтому до тех пор, пока государство не переведет на них свой участливый взор с предприятий, обслуживающих оборонку и нефтегазовый сектор, вряд ли стоит ждать в обозримом будущем стабилизации позиций предприятий отечественного пищевого машиностроения. Куда стабильнее себя чувствуют фирмы, занимающиеся разработкой и производством отдельных видов оборудования, ме-

таллоконструкций, сменного инструмента, тары и инвентаря, а также расходных материалов для пищевой сферы, хотя и им приходится считаться с ростом цен на аренду площадей, нехватку кадров, средств и возможностей для модернизации производственного парка. На выставке этот сегмент был представлен такими фирмами, как «Антес», «ДЭФТ», «ЗВТ», «ММ ПРИС», «ТВС-Механика» и другими.

Всегда востребованными останутся различное оборудование, спецодежда, средства защиты и расходные материалы санитарно-гигиенической направленности и для охраны труда. У предприятий могут оставаться проблемы, от которых невозможно оставаться в стороне даже в сложной экономической ситуации. Усиление конкурентной борьбы будет ощущаться не только в ценовой, но и качественной плоскости, что означает, что не бывает избыточного уровня производственной гигиены — всегда будут оставаться зоны повышенного внимания с точки зрения НАССР, вопрос лишь в том, как последовательно сокращать их общее количество.

И, конечно же, нас ждет дальнейшее усиление роли сервисной составляющей контрактов на поставку оборудования или предоставление технологий, но даже не в виде отдельно существующего бизнеса, а в качестве превентивной формы взаимодействия инженерной службы производителя или его представителя с соответствующими структурами пищевого предприятия в целях снижения влияния локального человеческого фактора для продления ресурса механизмов и машин. Также будет возрастать роль квалифицированного технического и инженерного сопровождения контрактов до поставки, в гарантийный и в постгарантийный пе-

риоды. Перераспределение спроса в сторону комплексных поставок и крупных проектов вновь усилит роль фирм-интеграторов, которые традиционно берут на себя все тяготы по координации проекта между его участниками, помощь в сборе

ООО «ЭНДЕРС» — предприятие немецкой группы Enders в России  
Полный ассортимент для переработки мяса, птицы, рыбы  
127591 Москва, ул. Дубнинская, д. 79 Б  
Тел.: + 7 (495) 668 25 65; Факс: + 7 (495) 668 25 64  
sales@enders.ru; www.enders.ru

Дорогие читатели журнала «Продиндустрия»!

ООО «ЭНДЕРС» сердечно благодарит всех, кто откликнулся на наше приглашение и посетил наш стенд на выставке «АгроПродМаш - 2010»

**ВСЕМ СПАСИБО!**

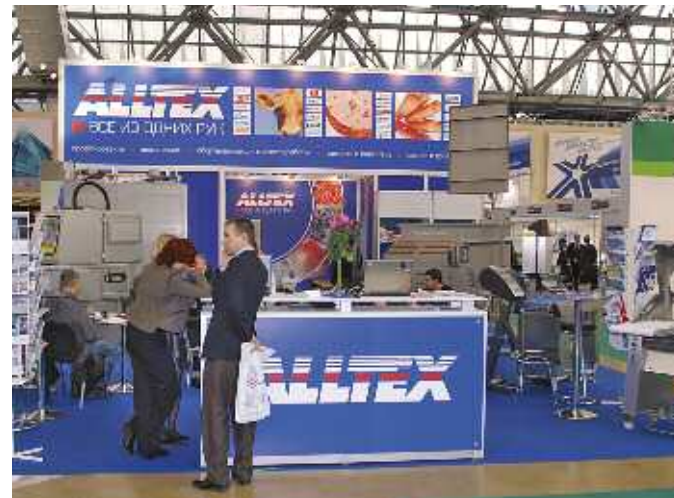
Мы желаем Вам больших успехов в Вашем бизнесе и будем рады встретиться с Вами снова.







Упаковочный раздел выгодно представлял и стенд компании Multivac. Демонстрация современных машин — визитная карточка компании. На фото: упаковочная термоформующая линия MULTIVAC с автоматической укладкой



разрешительной документации, разработку проекта и, в конечном счете, ответственность за все составные части проекта, включая гарантийные обязательства и организацию горячей линии поддержки. По этой причине на стендах крупнейших российских и иностранных системных интеграторов — фирм «Агро-3», Alltex, «Антес», Begarat, EMF, Enders, Intermik, Matimex, Schaller Lebensmitteltechnik, «Окант & K», «ППТК», «ФЕАМ-Инжиниринг» — работа кипела, и стенды напоминали пчелиный улей. Вместе с тем, как показала выставка, прекрасно себя чувствуют и представители фирм-производителей оборудования — CFS, «ЭСМЕРАДО» (Kometos), «КТ-Сервис», «КОМПО», Marel, Multivac, Rovani, Travaglini и др. Благодаря сильным рыночным позициям этим фирмам удается успешно вести бизнес напрямую.

#### По интересам

Выставка «Агропродмаш» сохранила курс на четкое структурирование экспозиции, чтобы существенно облегчить работу и экспонентам, и посетителям выставки. В этом году появилось больше тематических разделов, соответствующих отраслевой структуре пищевой и перерабатывающей промышленности. Экспозиция была поделена на целый ряд самостоятельных тематических салонов: «Переработка мяса», «Производство напитков», «Переработка овощей и фруктов», «Промышленная санитария и гигиена, контроль качества продукции», «Ингредиенты, добавки и специи». Также нельзя не отметить уже не первый год функционирующий раздел выставки «Агропродмаш» — Салон упаковочного оборудования, который призван знакомить профессионалов и экспертов отрасли с основными тенденциями в технологиях упаковки и этикетирования, новинками оборудования, современными упаковочными решениями и материалами. В восьмом па-

вильоне разместились крупнейшие производители упаковочного оборудования, поставщики решений и системные интеграторы. В их числе такие известные фирмы, как Bosch, G.Mondini, Ilapak, Ishida Europe, Linde Gas Rus, Multivac, Sealed Air Cryovac, Südpack, ULMA, Videojet, «Випак», «Логос», «Русская Трапеза», «Сервис Плюс», «Таурас-Феникс», «Форинтек» и др.

Уже не первый год в рамках выставки «Агропродмаш» проводится салон «Ингредиенты, добавки и специи», который очень органично вписался в пространство первого павильона. Стоит отметить, что структурное выделение тематики «Ингредиенты» явно добавляет очки организаторам выставки, так как, во-первых, салон превратился в полноценную выставку внутри выставки и, во-вторых, уже который год подряд впечатляет своей особой деловой атмосферой и рекордной посещаемостью на стендах «Актив», Almi, «Аромарос-М», «Время&К», «Могунция-Интеррус», ПТИ, «Союзснаб», «Союзоптторг», «Омега» и других фирм.

В этом году существенно расширился и оформился в самостоятельный Салон раздел «Птицеводство, переработка мяса птицы». Что не удивительно — отрасль относится к одной из наиболее динамично развивающихся. А формат «Агропродмаш» делает присутствие данного Салона логичным и удобным для специалистов. Не случайно в экспозиции приняли участие такие фирмы, как Agrovo, EMF, Hartmann, Stork Poultry Processing (Marel), Baader, Chick Master, Meyn Poultry Processing Solutions, Jamesway Incubator Company и др.

Как и в прошлом году, в нынешнем работала выставка-салон «Агропродмаш-Комплект-2010», представлявшая российские и зарубежные компании, осуществляющие производство и поставку комплектующих, насосов и насосного оборудования, агрегатов и материалов для пищевой промышленности. Этот раздел вы-

ставки представляли компании Autronics, Camozzi, «Пищмашсервис», Термокул, «Тесто-Рус» и др.

#### Выхода из ступора

Однако проблемы проблемами, а жизнь продолжается, и значит надо двигаться дальше, в противном случае это уже не жизнь...

Позитивная атмосфера выставки чувствовалась еще в период заезда экспонентов: доброжелательные кивки коллегам по цеху и конкурентам, искренние улыбки при случайной встрече знакомых друг с другом менеджеров, приглашения посетить стенд и т. д. А уже в период работы выставки настроение у многих участников было и того лучше. Это бросалось в глаза, потому что такого не наблюдалось в прошлом году. Даже нашему брату-журналисту на стендах были всегда рады, а менеджеры как никогда словоохотливы. Да, видимо, всем нам пришлось нелегко за прошедший кризисный период. И, наверное, в головах у многих хотя бы раз проносилась свербящая мысль о вероятном исходе: в лучшем случае — уменьшение зарплат, в худшем — увольнение. Причем вне зависимости от должности и ранга. Но все это осталось в прошлом, потому что всем стало легче дышать. Даже владельцам пищевого предприятия. Не потому, что экономическая ситуация улучшается — это не про нас. А просто потому, что все уже успели привыкнуть к кризису. Ведь все равно куда-то надо двигаться!

Собственно, начало года многие предприниматели потратили на окончательный выбор курса, а во второй половине года двинулись к поставленным большим и маленьким целям. Не зря выставка «Агропродмаш» носит титул отраслевой выставки №1. Это не пустые слова или реверансы в адрес организаторов, хотя, безусловно, они заслуживают самых высоких оце-



« На стенде компании «ППТК» представлена популярная на российском рынке линия Dominioni типа RSA для автоматического производства пельменей. В ней наполнение мелкого круглого пельменка начинкой из фарша может достигать 70% за счет использования кулачкового насоса, который может работать как с более жидкими, так и с фаршеобразными наполнителями. В автоматах данного типа использована новая двойная система тестораскаточных валов для каждого тестового полотна, что увеличивает эластичность теста и дает возможность добиваться высокого качества продукта даже при работе на муке мягких сортов

На стенде компании «ЭСМЕРАДО» посетители выставки имели возможность получить подробную информацию о концепции возведения современных модульных заводов и о новейших поколениях дефростеров финской фирмы Kometos



нок. Отличительной особенностью «Агропродмаша» был и остается ее особый представительный статус. В этом смысле ее можно сравнить с немецкой IFFA и другими крупными международными отраслевыми выставками. Во-первых, на «Агропродмаш» в обязательном порядке следуют «випы» или директора и владельцы пищевых предприятий — это становится традицией. Во-вторых, именно на выстав-

ку «Агропродмаш» собирается большое число первых лиц крупнейших европейских заводов-производителей оборудования, которых еще можно увидеть только в Европе на аналогичных мероприятиях. «На ловца и зверь бежит!». Благодаря такой особенности «Агропродмаш» реально выступает очень точным индикатором состояния отрасли и позволяет судить о том, что происходит, и как все будет развиваться

ся дальше. Именно по этой причине мы решили, что об итогах уходящего года и прогнозах на перспективу должны высказаться ключевые игроки рынка. Практически все они дают положительный прогноз развития на будущий год. Учитывая высокую компетентность спикеров, будем рассчитывать, что вероятность того, что прогноз оправдается, очень высока, и нас ждет действительно продуктивный год.

## ТОЛЬКО БЕЗ РУК!





Оборудование для производства котлет малой и средней производительности



Сухая панировка и льезон в одной машине.  
Низкое энергопотребление.  
Разнообразие используемого сырья.



Санкт-Петербург, Галерная ул. 30 литер «А», оф. 1Н  
т. (812) 325 46 75, 570 12 26. e-mail: info@pptk.ru



**Мы задали ведущим игрокам рынка три ключевых вопроса.**

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

**Предлагаем вниманию читателей журнала «ПродИндурия» ответы блиц-интервью.**

Татьяна Назаровна Пискарева,  
директор выставки «Агропродмаш»

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

В этом году дирекция выставки «Агропродмаш-2010» решала поставленную перед собой задачу, а именно — возврат на позиции докризисного периода. В большей части нам это удалось: и по объему площадей, и по количественному и качественному составу экспонентов, и по числу посетивших выставку специалистов, которое по предварительным оценкам выросло на 20%. Отрадно отметить, что нам удалось вернуть большую часть тех участников, которые вынуждены были пропустить прошлогоднюю выставку. Тем самым мы в очередной раз подтвердили статус ведущей в России выставки машин, оборудования и технологических решений для пищевой и перерабатывающей промышленности.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Понятно, что кризис не закончился, но стресс, похоже, прошел, участники рынка — и производители продуктов питания, и поставщики решений для производства — понимают, что необходимо продолжать работать и развиваться в скорректированных кризисом реалиях. То есть идти вперед. Что касается наших перспектив, то здесь очевидно, что мы будем предпринимать шаги, направленные на дальнейшее укрепление своих позиций в качестве крупнейшей выставки в отрасли и в России. Будем активно развивать все сегменты выставки: салон ингредиентов, мясной салон, включая птицеводство, упаковочный салон, производство напитков и т. д. Думаю, что нам все удастся.



Зигфрид Швайгер, операционный директор  
Schaller Lebensmitteltechnik

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

В течение 2010 года экономика начала восстанавливаться и преодолевать последствия мирового кризиса, особенно это касается второй половины уходящего года. Множество проектов в нашей отрасли, которые из-за проблем с финансированием во время кризиса были приостановлены или не запущены вообще, в последние месяцы стали «оживать». Итоги прошедшего года в целом соответствуют нашим ожиданиям, чему мы, безусловно, очень рады.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Постоянно растущие цены на сырье, которые наблюдались в последние месяцы, привели к тому, что производители стали больше задумываться о возможностях оптимизации производства своей продукции. Сейчас предприятия подвергают сомнению гораздо больше различных моментов, на которые раньше они, возможно, не обращали внимания. Так как долгосрочные прогнозы обещают дальнейший рост стоимости сырья, процесс оптимизации — или «кайзен», как его называют японцы — по всей видимости, будет в будущем только усиливаться.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Позитивная тенденция последних месяцев, я уверен, продолжится и в следующем году и приведет к успешным результатам 2011 года. При этом не надо, конечно, забывать, что последствия мирового кризиса еще не до конца преодолены и необходимо быть готовыми к колебаниям курсов валют и дальнейшим, не всегда позитивным, изменениям на сырьевых рынках.



Дмитрий Яснов,  
руководитель проектов Matimex GmbH

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Компания «Матимэкс» довольно позитивно оценивает итоги уходящего года. В первую очередь, в связи с увеличением активности на рынке мясопереработки на фоне прошедшего экономического кризиса. Заметно возрос интерес к новому оборудованию, специям и пищевым добавкам, возобновились проектные работы.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Структурные изменения в отрасли, произошедшие за два года, безусловно, повлияли на распределение средств, выделяемых на оснащение предприятий. Ключевыми становятся вопросы оптимизации производства и сокращения издержек. Соответственно, приоритетные направления сегодня — это автоматизация (как комплексная, так и отдельных производственных участков), стандартизация, упаковка, логистика, гигиена. Появляется спрос на проектирование новых производств и цехов, модернизацию существующих мощностей. И мы рады, что по всем этим вопросам готовы оказать квалифицированную техническую и технологическую поддержку нашим клиентам.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Мы рассчитываем, что в следующем году сохранится положительная тенденция развития всей отрасли. Со своей стороны мы продолжим активно развивать бизнес компании «Матимэкс», основными приоритетами которой являются стабильность и сохранение долгосрочных отношений с клиентами и поставщиками.



Наталья Ровани,  
генеральный директор ООО «Ровани»

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Если оценивать прошедший год по пятибалльной системе, то я бы поставила четверку. Мы заключили 3 договора, осуществили 3 поставки оборудования, пусть и небольшие, но для нас все равно важные. Это мясокомбинаты «Надеево» Вологодской области мощностью 30 голов свиней в час, и «Октябрьский» Саратовской области той же мощности и небольшая линия по убою КРС — для свинокомплекса «Норов» (Саранская область) производительностью 60 голов свиней с полной переработкой. Поэтому от уходящего года остаются, скорее, положительные впечатления. В этом году нами запускается после глубокой реконструкции «Павловский мясокомбинат», с мощностями по убою 240 свиней и 45 КРС в час, с новыми площадями холодильников и современным цехом вертикальной обвалки и упаковки. А также будет осуществлен пуск нового цеха мясокостной муки и технического жира мощностью 9 тонн за цикл. Это очень масштабный, современный комбинат. На очереди — реконструкция очистных сооружений, что намечено на будущий год.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

В первую очередь хочется отметить тот факт, что за прошедший год стало больше конкретики в запросах клиентов. То есть люди, обращаясь к нам, четко знают, чего хотят, и настроены конструктивно на начало работы. Меньше праздного интереса со стороны клиентов. Меньше работы впустую с нашей стороны. Большая часть поступающих заказов связана с реконструкцией имеющихся мощностей мясокомбинатов, что обусловлено меньшим количеством разрешительных документов, которые необходимо оформлять в процессе работы над проектом.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Я предвижу очень большой всплеск интереса к новым проектам в мясоперерабатывающей отрасли в 2011 году и ожидаю, что в следующем году в России появится много новых современных боен. Я об этом говорю с уверенностью, потому что у нас уже подписано контрактов на будущий год на общую сумму порядка 30 млн евро. Так что в будущем году мы полностью будем загружены работой. Учитывая, что мясоперерабатывающий рынок еще далек от насыщения, перспективы у нас, как и других производителей оборудования, весьма обнадеживающие.



Дмитрий Николаевич Андреищев, ведущий продукт-специалист ЗАО «Конвениенс Фуд Системс»

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

«Агропродмаш-2010» подтвердил правоту наших маркетологов относительно стабильности успеха бренда CFS и уверенного роста заинтересованности российского рынка в нашем оборудовании. В этом году мы почти вдвое увеличили площадь нашего стенда, что позволило нам экспонировать семь машин. В целом год прошел довольно успешно как для компании CFS, так и для ее московского представительства. Наблюдался возрастающий спрос на оборудование по всем направлениям. Сейчас однако активно проявляют интерес к оборудованию крупные, средние и мелкие игроки рынка. Закупка происходит по-прежнему с привлечением и собственных, и заемных средств. Изменения цен на сырье, в частности рост цен на мясо, конечно, влияют на ситуацию, однако стабильности не нарушают. Игроки продолжают проверять друг друга на прочность, имея опыт кризисного выживания. Хочется констатировать, что рынок приобрел способность к саморегулированию, и работают рыночные механизмы. Наблюдается жесткая конкуренция между поставщиками оборудования, позволяющая закупать его на более выгодных условиях.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

По-прежнему есть интерес к комплексным решениям, глубокой автоматизации контроля технологических процессов, системам управления производством. Не секрет, что такие проекты продвигаются долго, тяжело, требуют глубокой проработки и не всегда заканчиваются реализацией. Однако интерес есть, и работа ведется. Также наблюдается спрос на оборудование, предполагающее простоту управления.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Отраслевая ситуация, включая АПК, может и должна контролироваться со стороны государства. Инструменты для этого есть. Важно, чтобы правительство вовремя и умело их применяло. Наша компания продолжает совершенствовать продуктовую линейку. Вышли на рынок новые машины, в которых, прежде всего, реализованы запросы рынка. Завершается внедрение системы SAP 2010 год заканчивается для CFS на мажорной ноте. В этом году мы отметили 300-летие опыта наследственных брендов CFS. В преддверии Нового года компания CFS желает всем читателям «ПродИндурии» благополучия и удачных решений в бизнесе!



Алексей Поваляев,  
генеральный директор ООО «ИСИТ»

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

В 2010 году усилилась конкуренция между отечественными компаниями (МПЗ). Лидерами становятся предприятия, способные представить на рынке продукцию гарантированного качества с новыми потребительскими свойствами. Безусловно, возросла доля сетевой розничной торговли. Современный уровень требований к эффективности производства, к сокращению его внутренних издержек рождает потребность в инновациях, в комплексной автоматизации производства. Для любой компании внедрение информационных технологий стало не данью моде, а абсолютной необходимостью. Наши проекты, проекты «ИСИТ», традиционно ориентированы на индивидуальные потребности заказчика и по-настоящему высокую эффективность. В 2010 году мы завершили автоматизацию компаний РАТИМИР, «АгроБелогорье», САВА — крупных производителей мяса и колбасных изделий. В стратегическом партнерстве с немецкой компанией MEATECH мы вышли на рынки Украины и Казахстана.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Будучи участниками IFFA и «Агропродмаш-2010», в этом году мы представляли собственное ПО для МПЗ и модель автоматизированного склада. И смогли «из первых рук» получить полную информацию о новейших изделиях, технологиях, рабочих процессах и трендах мясной индустрии. Я бы отметил рост интереса к возможностям роботизированного склада, к новым методам сбора заказа, к автоматизации процессов убоя и обвалки. На производителей (МПЗ) существенно влияет работа с сетями. «ИСИТ» располагает значительным опытом по выстраиванию оптимальных бизнес-процессов предприятий для этого направления деятельности.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Вступление России в ВТО — время, когда качество продукции будет определяющим фактором — все ближе. В этой связи софт «ИСИТ» является надежной основой для функционирования НАССР, для обеспечения контроля на всех этапах пищевой цепи, в любой точке процесса производства, хранения и реализации продукции. Кроме того, внедрение стандартов ISO-9001:2008, ISO-22000:2005 требует наличия «системы прослеживаемости», обеспечивающей идентификацию продукта по отношению к поступившим партиям сырья, к записям по производству и поставкам.





Алексей Сергеевич Баев, генеральный директор ЗАО «Алльтекс»



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Итоги оцениваю положительно. Мы улучшили наши показатели по сравнению с предыдущим годом. Ситуация в отрасли стабилизировалась и стала более предсказуемой. Отрасль находится в состоянии выхода из кризиса.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Предпочтение отдавалось оборудованию, у которого быстрый срок возврата вложенных в его покупку денег. Более часто приобретались отдельные машины, чем комплексы. Технологическая цепочка не менялась.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году.**

Перспективы положительные. Инвестиционный климат благоприятный.

Николай Владимирович Пестов, директор ООО «Интермик-Рустех»



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Результаты очень обнадеживающие, на основании встреч и переговоров перед выставкой «Агропродмаш» и на выставке заключено несколько больших договоров на поставку разных видов оборудования. По активности наших партнеров заметно, что экономическая ситуация улучшается. Большой интерес проявляется к оборудованию по откорму и убою свиней. Особенно радует, что появились заказы по откорму и убою КРС, чего в последние годы почти не было.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Особых предпочтений нет, но заметна ориентация на производство высококачественной продукции — деликатесной группы, с/к и в/к колбас. Многие предприятия начинают заниматься логистикой производства, причем не только реорганизацией экспедиции, но и логистикой технологических процессов предприятия в целом.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Не люблю загадывать, надеюсь, что 2011 год подтвердит наши надежды на увеличение объемов продаж.

Михаил Тореев, менеджер по продажам ООО «Мультивак Рус»



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

В 2010 году продолжился выход экономики из кризиса. Тем не менее некоторые производители вышли на докризисные объемы производства, появились новые предприятия, с трудом, но возобновили инвестиционные программы по некоторым проектам. В целом за текущий период 2010 года интерес к упаковочным машинам вырос. Наша компания открыла представительства в Сибири, на Юге России. Таким образом, мы стали ближе к нашим клиентам, улучшили уровень сервисного обслуживания и оперативность принятия решений.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Наши заказчики увеличивают производство фасованной, упакованной мясной продукции для сетевых магазинов. Увеличивается интерес к комплексным линиям по автоматической нарезке, укладке, упаковке и идентификации продукции. Упаковка из пленки, изготовленная на термоформирующих машинах, получает все большее распространение не только в мясной, но и в молочной, кондитерской промышленности (упаковка творога, сыра, печенья, конфет).

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Мы ожидаем дальнейшего роста производства продуктов питания и развития сетевой торговли в России, и, соответственно, роста продаж наших упаковочных машин. В наших планах на следующий год увеличение числа сотрудников отдела продаж и сервисного отдела для еще более эффективного и качественного обслуживания наших заказчиков.

Марина Польновская, CSB-System



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

2010 был для нас положительным, результативным. Спектр наших услуг приобретает все более актуальное значение, поскольку понимание комплексности проектов по автоматизации «выросло» (стало более сформированным) у заказчиков.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Общий уровень автоматизации, в целом, постоянно возрастает. Тем не менее нужно различать автоматизацию техническую, технологическую и информационную. Я считаю, что многие предприятия уже уделили достаточное внимание именно технической автоматизации, приобретая новое оборудование/установки, теперь многие концентрируют свое внимание на реорганизации внутренних процессов, делая их более эффективными. Для этого требуется специализированный отраслевой инструмент — информационная автоматизация производственных и бизнес-процессов.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

В молочной отрасли для нашей компании я вижу очень позитивные перспективы, особенно в среднем бизнесе. Завтра на рынке выживут не «большие», а «быстрые» предприятия с четкой организацией. Быстро и правильно принять решение могут лишь те, кто в любой момент располагает достоверной информацией на любом этапе производственного/логистического процесса.

Иван Владимирович Соколов, директор Российского отделения компании Testo



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Итоги 2010 года оцениваем положительно. Мы наблюдаем рост продаж по всем направлениям. Важен для нас и рост в пищевой отрасли, который превзошел все наши ожидания.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Мы видим, что в текущем году потребители все больше обращают внимание на контроль качества выпускаемой продукции. Например, все большее количество мясокомбинатов по всей стране приобретают измерительные приборы для контроля качества сырья и готовой продукции, а также мониторинга технологических процессов, хотя 2 года назад это было характерно только для крупных московских производителей.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Мы оцениваем перспективы роста в пищевой отрасли очень оптимистично. Борьба за потребителя вышла на новый уровень, и контроль качества играет в этой борьбе уже не последнюю роль. Все более современное оборудование и технологии находят применение в пищевой отрасли, и мы уверены, что эта тенденция сохранится в ближайшие годы.

Антонио Ариас, региональный директор компании Metalquimia по продажам в странах СНГ и Балтии

**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**  
Начало года было непростым, что и неудивительно с учетом все еще дающего о себе знать кризиса и тактики выжидания в среде мясопереработчиков в преддверии выставки IFFA-2010. Тем не менее период адаптации прошел, и в конце этого года я с удовлетворением могу отметить, что достигнутые нашей фирмой результаты работы на российском рынке превзошли наши самые смелые прогнозы.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

В этом году преобладали небольшие проекты, спрос сместился в сторону штучных поставок. При этом владельцы предприятий в любой ситуации остаются заинтересованными в модернизации имеющегося у них оборудования и повышении степени автоматизации производственных процессов. Однако в нынешней ситуации желания не всегда совпадают с возможностями — все-таки еще ощущаются трудности у предприятий с проектным финансированием: кредиты стали менее доступными, для отработки надежных лизинговых схем требуется время. Хотя понемногу ситуация выправляется. Также следует учитывать, что технические решения компании Metalquimia ориентированы на средние и крупные предприятия — мы продаем высокопроизводительное оборудование — и при этом сейчас спрос на наши решения снова стабилен. Многие предприятия стараются уделять повышенное внимание ассортименту эконом-класса и заинтересованы в оборудовании, которое позволяло бы им с одинаковой эффективностью производить и продукты премиум-класса, и изделия эконом. Это как раз и является одной из сильных сторон оборудования Metalquimia. И говорит о том, что владельцы предприятий сейчас стараются вкладывать деньги в более современные, эффективные и производительные машины, чем у них были ранее, что явно выглядит положительной тенденцией.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Рынок явно оживился, что мы для себя отметили после выставки IFFA и в процессе работы на выставке «Агропродмаш»: у нас активизировались переговоры с крупными российскими производителями по новым проектам. Многие предприятия сейчас расширяются, укрупняются, открывают новые цеха, запускают новые производственные линии. Есть ощущение движения на рынке — производители продуктов питания стараются по возможности усилить свои рыночные позиции, вкладывая в более производительное и эффективное оборудование. Поэтому я уже сейчас предвижу, что в будущем году нас ожидают крупные проекты и поставки более производительных машин.

Михаил Чернявский, генеральный директор компании «ЭСМЕРАДО».



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

Для нас прошедший год выдался стабильным: мы уверенно продавали оборудование в течение года. Справедливости ради следует отметить, что у нас не было спада в кризисный период, поэтому я не могу говорить о подъеме. Более того, наоборот, именно в кризисный год наш бизнес вырос достаточно прилично. Мы планируем и этот год завершить с небольшим плюсом по сравнению с предыдущим.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Для нас изменения предпочтений потребителей связаны с изменениями в конъюнктуре рынка сырья. Наши клиенты в разное время активнее покупали то дефростеры для полутоп, то дефростеры для блочного сыра. Сейчас спрос сместился снова в сторону оборудования для размораживания блочного сыра. Заметно активизировались производители икры — на их долю приходится более половины всех запросов на дефростеры в рыбной отрасли. Также для нас отраден факт, что с недавнего времени наши клиенты стали использовать проектный потенциал по расширению, который закладывается в поставляемые нами модульные заводы. По двум предприятиям мы провели апгрейд в части увеличения производительности или расширения функционального набора оборудования.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

В условиях ужесточающейся конкуренции собственники предприятий стали всерьез задумываться о поиске неиспользованных резервов и повышении эффективности своих производств. По этой причине чаще стали приходиться запросы на автоматизированные системы управления производством. Сейчас запросы на подобные системы приходят с самых разных территорий: от Питера до Хабаровска. Я считаю, что рост потребности в автоматизированных системах управления производством — это тренд на ближайшие лет 5–7. Также следует ожидать увеличения производительности основных игроков. Перераспределение собственности будет приводить к укрупнению предприятий. Чем крупнее будут становиться производства, тем выше по уровню автоматизации и производительности оборудование им будет требоваться. Более востребованными станут комплексные решения в виде производственных линий, предлагаемые из одних рук. Будет и дальше усиливаться сервисная составляющая при заключении договоров.

Юрий Александрович Волков, коммерческий директор Российского представительства Autonics



**Как вы оцениваете итоги уходящего 2010 года?**

2010 год мы оцениваем как успешный. Бренд «Автоникс» стал еще более узнаваем на отечественном рынке промышленной автоматизации. Увеличились продажи производимого нами оборудования. За текущий год мы уже превысили показатели докризисного периода. У компании появилось много новых партнеров, заинтересованных в сотрудничестве, что в свою очередь является следствием все более возрастающего интереса потребителей к качественной продукции по умеренным ценам, т. е. как раз того сегмента, который представляет на рынке промавтоматики корпорация «Автоникс». В целом рынок автоматизации заметно оживился в течение 2010 года. Чувствуется, что активизация коммерческой деятельности происходит не только благодаря упущенным возможностям предыдущего периода, но также и в связи с возросшей заинтересованностью предприятий в модернизации своих производственных мощностей, что связано с возросшим потребительским спросом на производимую ими продукцию.

**Изменились ли предпочтения потребителей технологий, машин и оборудования за прошедший год и каким образом?**

Принципиально уровень автоматизации промышленных производств, по нашему мнению, не изменился. Т. е. имеется в виду, что какого-то прорывного скачка в данном направлении пока не произошло. Тем не менее движение в этом направлении прослеживается. Активизировались как проектные работы, замороженные в период кризиса, так и работы по модернизации отдельных машин и агрегатов.

**Каковы, на ваш взгляд, перспективы развития в 2011 году?**

Если удастся избежать глобальных катаклизмов, то мы не видим никаких непреодолимых преград для дальнейшего развития агропромышленного комплекса в позитивном направлении. Тем более, если наша страна взяла курс на внедрение передовых инновационных технологий, то без дальнейшей автоматизации производств поставленные задачи не смогут быть реализованы. Поэтому движение в данном направлении является, по сути, неизбежностью. Вопрос в скорости процесса. Мы надеемся, что достаточный для развития АПК темп, отчасти набранный в текущем году, будет также продолжен и в следующем, только с еще большим ускорением. Что касается нашей компании, то поставленные перед нами в будущем 2011 году задачи — более высокого уровня, что продиктовано нашим видением перспектив развития рынка промышленной автоматизации и ожиданиями от наступающего года.