

«АГРОПРОДМАШ-2013»

место встречи изменить нельзя



С 7 по 11 октября 2013 года в ЦВК «Экспоцентр» прошла 18-я международная выставка «Оборудование, машины и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности» — «Агропродмаш-2013». Рекордная по всем показателям.

В последнее время ряд участников выставки «Агропродмаш» сетует на периодичность ее проведения, считая, что год — это слишком малый интервал между выставками, особенно с учетом того обстоятельства, что большинство аналогичных крупнейших международных специализированных форумов проводятся раз в два-три года, что гораздо более эффективно. Их оппоненты убеждены, что ежегодное проведение этого популярного мероприятия совершенно обосновано. Безусловно, каждое из этих двух мнений базируется на конкретной аргументации, а значит, оба имеют право на мирное сосуществование. Мы придерживаемся той точки зрения, что каждый сам для себя определяет периодичность участия в выставке. И, дабы не быть обвинен-

ными в предвзятости в силу особого медиастатуса нашего журнала, просто обобщим высказываемые аргументы в пользу ежегодного проведения/участия.

Разные цели и возможности

Чаще всего при высказывании сомнений в необходимости ежегодного проведения выставки «Агропродмаш» звучит аргумент, основанный на сравнении отечественного мероприятия с крупнейшей мировой ярмаркой оборудования и технологий для мясopерерабатывающей промышленности IFFA, которая, как все знают, проходит раз в три года. Между тем такая периодичность проведения IFFA, по общему мнению, дает возможность производителям оборудования,

что называется, накопить инновации (существует же понятие инновационного цикла). Все-таки выставка является не просто крупнейшим международным смотром машин и технологий для мясopерерабатывающей промышленности, а первой в негласном рейтинге. Соответственно, абсолютное большинство ее профессиональной аудитории составляют те, кто приехал за ответами на вопросы: какие тренды появились, как на них ответили производители оборудования и что можно применить на своем производстве. Более того, многие участники IFFA откровенно признаются, что не ждут подписания контрактов у себя на стенде, понимая, что гости зачастую не готовы заключать сделки, поскольку приезжают, как правило, чтобы посмотреть и прицениться.



Кроме того, зачастую демонстрирующиеся на IFFA новинки нельзя купить, так как они существуют либо в виде макета в натуральную величину, либо прототипа машины, пока не прошедшей промышленных испытаний. И с этой точки зрения то обстоятельство, что «Агропродмаш» в этом году проходил через 5 месяцев после IFFA, только пошло на пользу общему делу — производители оборудования пришли в себя после крупнейшей выставки и изнуряющей жары, а потенциальные заказчики успели хорошенько проанализировать все увиденное во Франкфурте, сделать выводы и наметить приоритеты.

На наш взгляд, сравнение российской выставки с франкфуртской вообще некорректно: первая объединяет решения для разных отраслей пищевой промышленности, а вторая является узкоспециализированным шоу новинок наподобие крупнейших международных автосалонов (хотя даже те проводятся ежегодно).

Главное — у выставки «Агропродмаш» совершенно иные цели и задачи. Если

еще лет 6–7 лет назад она в определенной степени выступала ретранслятором передовых европейских технологий и технических решений, то сейчас необходимость в этом практически отпала: российские директора и отраслевые специалисты успели во многом разобраться и в ежегодных курсах повышения квалификации уже особо не нуждаются. Зато им необходим профессиональный диалог. Причем потребность в ежегодном деловом общении не является сугубо российской, она вполне интернациональна. Так, например, в конце января следующего года в Атланте (США) пройдет выставка IPPE (International Production&Processing Expo), на которой обязательно будет представлено и мясоперерабатывающее оборудование большинства ведущих европейских производителей машин. Раз в год также проводится выставка PolAgra-Tech, которая по своей структуре и масштабам очень напоминает российскую «Агропродмаш». И подобные выставки организуются ежегодно и во многих дру-

гих странах с динамично развивающейся экономикой.

Очевидно, что даже в наше время интернета, смартфонов, видеоконференций, сделки все равно обсуждаются и заключаются при личном контакте, а не посредством электронной почты. Более того, такое оборудование, как гомогенизатор или куттер, никто пока еще не заказывает через интернет, и, вероятно, еще лет 10 не будет.

Взаимовыгодное общение

Практически все участники «Агропродмаша», с которыми нам довелось пообщаться, сходятся во мнении, что московская осенняя выставка предоставляет и экспонентам, и визитерам уникальную возможность с пользой провести время в интенсивном деловом общении. Конечно, и заказчики, и поставщики с определенной периодичностью контактируют друг с другом до выставки: ездят в командировки, общаются по телефону,



На 15% по сравнению с прошлым годом увеличился салон кондитерского и хлебопекарного оборудования. На этой выставке он получил новую прописку в павильоне № 3. При этом переезд экспозиции на более просторную площадку ознаменовался большим числом участников — свои решения для хлебопекарной и кондитерской промышленности представили 75 фирм из 13 стран мира



Национальные павильоны представили сразу пять стран. Из них по традиции самой масштабной стала объединенная экспозиция Германии. Впервые свою национальную экспозицию представила Дания. Экспозиция Китая увеличилась втрое по сравнению с прошлым годом. Вновь национальные коллективные экспозиции под своими знаменами собрали Франция и Испания. Впервые в выставке «Агропродмаш» приняли участие фирмы из Новой Зеландии



пишут друг другу электронные письма, тем не менее времени на полноценное обсуждение всех интересующих вопросов чаще всего не хватает. В период проведения выставки «Агропродмаш» происходит всеобщая синхронизация планов — хотя бы раз в год покупатели и продавцы оборудования выделяют специальное время в своем календаре, чтобы со 100-процентной вероятностью, наконец, встретиться и обсудить все первоочередные вопросы, урегулировать споры, поделить планы и идеями, показать/посмотреть новое оборудование.

Более того, выставка позволяет всем выстраивать общение комбинаторно, т. е. каждый получает возможность в том же месте общаться со многими своими партнерами. И при этом нет необходимости куда-то ехать или лететь на самолете. Общее место встречи — ЦВК «Экспоцентр».

Другое дело, что не всем участникам в одинаковой степени удастся организовать действительно насыщенную ра-

боту на своем стенде, даже несмотря на заблаговременную рассылку приглашений клиентам, а также модные ныне эротическо-информационные дефиле и танцы у шеста длинноногих девушек из модельных агентств, барно-кофейные радости и прочие элементарные стимуляторы деловой активности. Очевидно, что аншлаг на стенде обеспечивают лишь те участники выставки, которые за все предыдущие годы смогли превратить общение из рутинной работы в обоюдно полезную практику. Здесь уже начинает работать привычка — одни посещают стенды по заранее разработанному списку, порядок в котором зависит лишь от истории партнерских взаимоотношений. Другие — все еще приезжают на «Агропродмаш» для выбора поставщика оборудования, правда, и они вряд ли станут «сканировать» стенд за стендом, а вероятнее всего, будут перемещаться в соответствии с заранее разработанным маршрутом, лишь иногда отвлекаясь на знакомые лица и новое «железо».

Очевидно, что в нынешней ситуации практически полностью поделенного рынка оборудования и технологических решений, когда у каждого директора пищевого производства есть список его потенциальных поставщиков, а у каждого поставщика оборудования есть свой «ареал» поставок, от информационной активности последних зависит окончательная расстановка приоритетов у первых во время посещения выставки.

Есть и еще одно важное свидетельство того, что, несмотря на ежегодную периодичность проведения, «Агропродмаш» не теряет своей актуальности. Каждый год, невзирая на статус и соответствующую ему занятость, выставку посещают топ-менеджеры российских агрохолдингов и крупных пищевых производств — и в этот раз на выставке снова засветилось немало «вигов». Традиционно большой интерес к выставке проявляют директора и специалисты средних и малых предприятий, которые даже в условиях непростой экономической ситуации



Формовочная машина фирмы Alco-Food-Machines в действии

Основное преимущество выставки «Агропродмаш» заключается в том, что на ней демонстрируются решения, актуальные для дня сегодняшнего

стараятся изыскивать резервы, чтобы развивать и модернизировать свое производство.

Территория креатива

Интересно, что выставка «Агропродмаш», и это отмечают многие ее участники, каким-то невероятным образом стимулирует креативный потенциал посетителей, клиентов, которые неожиданно начинают генерировать совершенно новые идеи, которые ранее никогда не обсуждались. Видимо, сама атмосфера «Агропродмаша» стимулирует одних ежегодно выкраивать из своего безумного рабочего графика несколько часов для работы на выставке, а других — вкладывать большие деньги в оборудование стенда, чтобы после выставки почувствовать себя «выжатым лимоном».

И последнее неслучайно. Участие в «Агропродмаше» в какой-то степени уже является вопросом престижа для любой отечественной или иностранной фирмы,

работающей на российском рынке. И любые резкие смены формата экспозиции в сторону уменьшения или даже отказ от участия могут иметь определенные имиджевые последствия. Поскольку сегодня участие в «Агропродмаше» — это демонстрация стабильного положения дел у поставщика оборудования/решений/технологий.

Во главе — актуальность

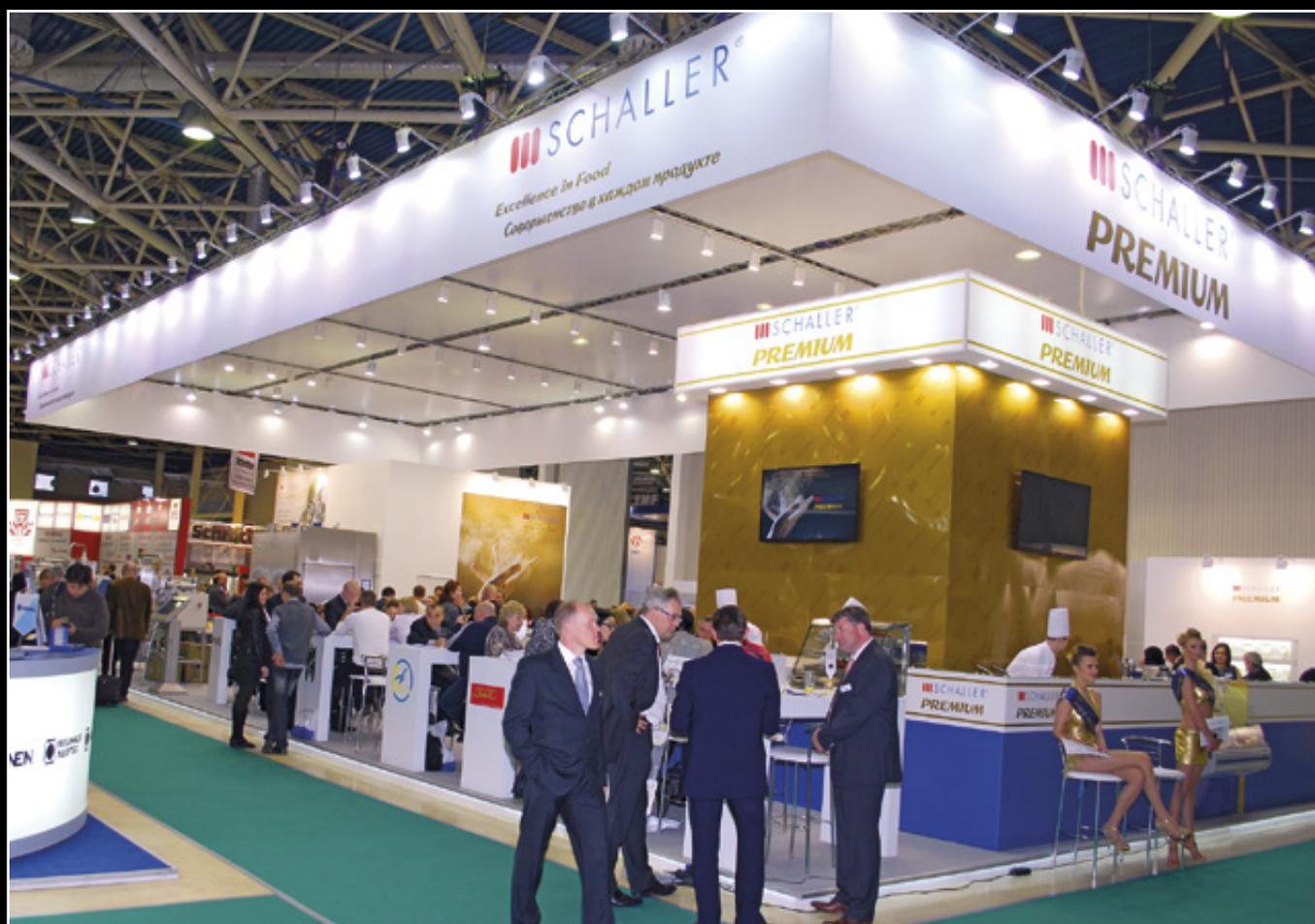
Отличительная особенность «Агропродмаша» — он стал бизнес-площадкой дня сегодняшнего: традиционно на выставке демонстрируются в больших количествах машины и представляются технологии, наиболее актуальные в России сегодня; посетители оперируют категориями «ситуация с ценами на сырье, комбикорма», «ставки по кредитам», «эффективность производства», «устранение критичных точек», «повышение уровня контроля», «замена», «модернизация» и т. д.

Очевидно, что волна технического переоснащения сошла на «нет». Настало время прецизионных проектов и точечных модернизаций парка оборудования. И в приоритете — не самое мощное, а самое надежное и уже хорошо себя зарекомендовавшее оборудование.

Более того, у многих российских бизнесменов уже есть понимание, что далеко не всегда проблемы на производственном уровне можно решить закупкой новой линии или новейшей машины: часто развитие бизнеса буксует из-за неоптимально организованных производственных или учетных процессов, что можно исправить лишь после анализа соответствующих бизнес-процессов с последующей их коррекцией.

Опорные тенденции

Спрос на новое оборудование и предпочтения при его закупке в России, пускай и с некоторым лагом, но повто-



Ознакомиться с экспозицией «Агропромаш-2013» решили 18780 человек, основную часть которых составили отраслевые специалисты и топ-менеджеры российских предприятий пищевой промышленности и аграрного сектора. Общее количество посетителей за все время работы выставки достигло 25120 (по данным официального аудита «РуссКом Ай-Ти Системс»)

ряют таковые на Западе. В качестве глобальных трендов можно отметить следующие.

Повышается роль удобной для домашнего приготовления и потребления еды в сочетании с наиболее современными и удобными упаковками. Все большим спросом пользуются небольшие упаковки и развесы продуктов — например, масла, сыра, хлеба и т. д. Не говоря уже о промышленной их нарезке.

Глобальный переход на продукцию стандартного фасованного веса заставляет производителей пищевой продукции достаточно серьезно модернизировать свои производственные линии, закупая более совершенные виды порционирующего и дозирующего оборудования, помогающего существенно снизить суммарные отклонения фасованных порций сверх установленного стандартного значения.

Взаимодействие с торговыми сетями стимулирует пищевые производства превентивно вносить улучшения в си-

стему контроля и учета, чтобы избежать необоснованных претензий и штрафов со стороны предприятий ритейла. Одновременно это приводит к широкому распространению новейших достижений коммуникационных и информационных технологий, включая организацию мехеозащищенных сетей предприятия, программно-аппаратные комплексы управления производством и складом.

Другим важным условием успешного продвижения продукции на рынке (включая те же самые розничные сети) является продление сроков его хранения. Во главу угла ставится производственная гигиена, которая диктует требования к используемому оборудованию. Уже сточаются требования к гигиеничному дизайну оборудования. Все больше появляется систем встроенной мойки, а также программного контроля над выполнением гигиенических мероприятий.

Идет активное вытеснение ручного труда. Сегодня даже в хлебопекарной отрасли едва ли кому-то придет в голо-

ву делать ставку на концепцию hand-made — теперь это удел продукции, ориентированной в лучшем случае на HoReCa. А в индустриальном оборудовании ныне приветствуется максимальное сокращение ручных процессов, чтобы снизить риск перекрестного обсеменения сырья/рук/оборудования/конечного продукта. Поэтому растет спрос на высокоавтоматизированные и роботизированные производственные системы. Попутно применение на производствах автоматизированных систем дает уникальный шанс уменьшить вероятность проявления разнообразных человеческих ошибок.

Разработчики упаковочных технологий и производители оборудования постоянно совершенствуют свою продукцию, предлагая все более и более совершенные решения, воплощая функциональность, удобство, безопасность, сохранность и продление сроков хранения пищевых продуктов. В частности, совершенствуются технологии комби-



Выставка «Агропродмаш-2013» превзошла показатели за все предыдущие годы и, что более важно, выставила планку еще выше, уже не ориентируясь на докризисные результаты



нирования температуры и давления при пастеризации или стерилизации продукции.

Повышается степень автоматизации управляющих функций оборудования. Современные машины становятся в прямом смысле более интеллектуальными, обеспечивая надежный контроль за процессами переработки без участия человека. Также возрастает роль систем технического зрения, автоматизированных систем качественного контроля и удаленной диагностики работы оборудования.

Совершенствуются и системы управления. Производители оборудования стараются делать интерфейс системы управления машиной все более дружелюбным. Превалирование сенсорных панелей позволило существенно упростить управление машиной за счет интерактивного диалога с пользователем, наглядных пиктограмм и получающей все большее распространение анимации управляющих действий. При этом

сохраняется необходимый уровень разграничения прав доступа.

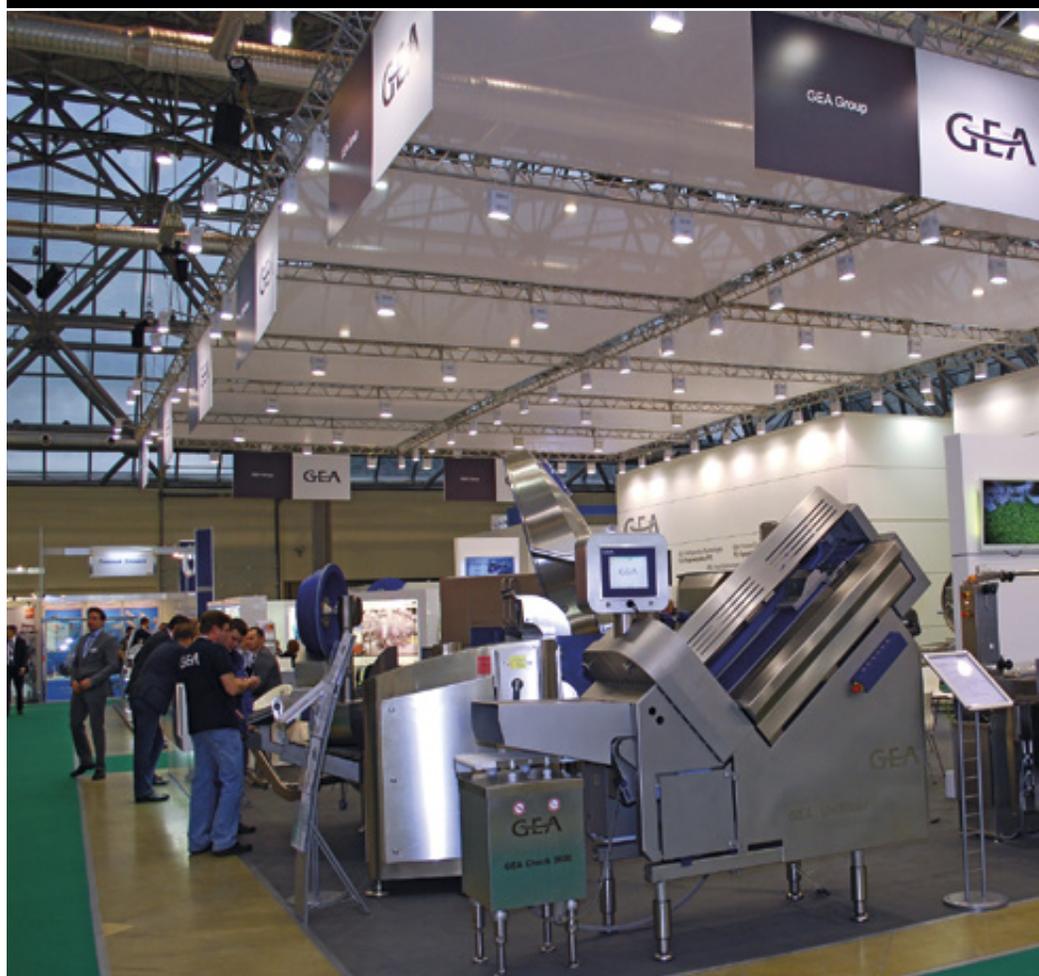
Все большее значение производители оборудования начинают уделять вопросам экологии и энергосбережения.

И практически все перечисленные тренды в той или иной степени определяют состав экспонатов, представляемых в последнее время на выставке «Агропродмаш». И делают ее экспозицию актуальной. Представим лишь некоторые.

В фокусе

Компания Treif выставила сразу несколько машин для нарезки мясной продукции и сыра. В том числе слайсер Treif Divider 660+, который отличается удачным сочетанием небольшой занимаемой площади с высокой производительностью, свойственной для куда более габаритных машин. Запатентованная система SAS обеспечивает надежный процесс нарезания с одновременной прецизионной выкладкой продукта согласно заданному

программой паттерну. Смена ассортимента не потребует механической перенастройки машины. Слайсер применим для нарезания продукции шинглами, шейвами, обычной или ступенчатой стопой (до 100 кусочков). Загрузочная камера с поперечным сечением 320x130 мм позволяет использовать машину в самых разных вариантах. Например, нарезать сразу три колбасных батона диаметром 100 мм, уложенных параллельно друг другу. Важным преимуществом Treif Divider 660+ является способность нарезать продукцию без холостых проходов ножа, что подразумевает меньшее число его оборотов для обеспечения того же выхода. Это позволяет не только обеспечить более бережное нарезание, но и нарезание продукта при более высокой температуре, что положительно сказывается на себестоимости и энергозатратах. Слайсер может быть легко интегрирован в производственную линию, что делает его универсальным. Причем возможны различные варианты интеграции. Например,



В 2013 году на выставочной площадке в 23409 кв. м нетто оборудование и разработки представили 803 компании из 36 стран мира



при объединении Divider 660+ и устройства фирмы Treif для укладки продукции в лотки упаковочной машины получается самая компактная линия из представленных на рынке для нарезки и укладки продукции в лотки. Причем такая линия может работать с любыми типами упаковочных машин. Продвинутое программное обеспечение позволяет идеальным образом синхронизировать ее с рабочими тактами термоформирующей машины.

Также на стенде была представлена порционирующая машина Treif Dragon для нарезания стандартными порциями замороженного мяса. Например, она позволяет нарезать замороженное мясо в куске (на кости или без) при температуре в толще продукта до -8°C .

На стенде компании Matimex среди ставшего уже традиционным представителем периметра оборудования выделялась представляемая в работе формовочная машина AFM фирмы Alco-Food-Machines. Она позволяет посредством системы формовочных плит

формовать и тем самым точно порционировать по весу любые продукты: гамбургеры, фрикадели, крокеты, наггетсы, тефтели из рыбы, мяса птицы, картофеля, овощей, сыра и т. д. Длинный перечень дополнительных принадлежностей дает возможность производить широкий ассортимент разнообразной продукции. Все параметры процесса в зависимости от конкретного продукта могут быть учтены рабочей программой, а впоследствии при необходимости — отображаться на экране системы управления при запросе программы из общего списка. Машина представляет собой закрытую конструкцию, что обеспечивает бесперебойную санобработку и не позволяет продукту проникнуть внутрь. Все электрические и гидравлические компоненты изолированы и находятся внутри машины.

Компания GEA Food Solutions продемонстрировала новую формовочную машину GEA FreshFormer, в которой реализован ряд интересных решений. Известно, что при частой смене ассорти-

тимента в бункере котлетоформовочной машины обычно остается невыработанный фарш, что негативно сказывается на себестоимости производства и качестве готовой продукции (подмес фаршей из предыдущей рецептуры). В GEA FreshFormer проблема остатков сырья устраняется за счет использования бункера с системой подачи продукта, благодаря которой остаточное сырье легко извлекается. При переналадке оборудования в бункере остается менее килограмма фарша. Для сравнения: во многих традиционных машинах может оставаться по несколько килограммов фарша. Кроме того, у бункера на доступном для персонала уровне размещены дверцы, что существенно облегчает его очищение в конце смены. Благодаря использованию ротационного питателя вместо обычного подающего шнека, машина сохраняет структуру свежего мяса и овощей, исключает любое повреждение компонентов фарша и помогает сохранить аппетитный вид продукта.



Компания GEA уделяет много внимания снижению общих затрат на эксплуатацию и обслуживание машин. Так, например, на всех формовочных машинах используются одинаковые формующие пластины, что позволяет унифицировать номенклатуру запасных частей и минимизировать затраты на инструмент. Проверенный на практике процесс перехода с продукта на продукт «подключи и производи» означает, что любая из машин GEA может быть укомплектована формующими плитами за считанные минуты.

Новейший иньектор Movistick 30 PC Duplex со спрей-эффектом был представлен в экспозиции испанской компании Metalquimia. Он позволяет эффективно вводить рассол с постоянным давлением и равномерно распределять его в мышечной ткани за счет так называемого спрей-эффекта — образующегося мелкодисперсного облака рассола, проникающего глубоко в ткани. Иньектирование со спрей-эффектом

обеспечивает максимально однородное распределение рассола, когда не остается участков, не обработанных рассолом, и существенно снижает вытекание рассола из продукта после иньектирования. Иньектор Movistick 30 PC предназначен для любого типа мяса без кости или на кости: свинины, говядины, мяса птицы и т. д. За каждый проход можно обеспечить процент иньектирования в диапазоне от 10 до 100%. Также можно иньектировать мясо рассолом с нерастворимыми или дисперсными включениями. В Movistick 30 PC применяются прекрасно себя зарекомендовавшие автопилотируемые приводы, включая насос для нагнетания рассола.

Стоит ли ждать больше года?

Возвращаясь в заключение к уже поднадоевшему вопросу: «А может, стоит участвовать в выставке хотя бы раз в два года?», отметим, что выставка

уже давно прошла период становления и полностью обрела уникальные отличительные черты. С одной стороны, это площадка, где можно познакомиться с наиболее актуальными и интересными машинами для различных отраслей перерабатывающей промышленности, а с другой стороны, демонстрация на выставке большого количества новых машин в большей степени является хорошим поводом и антуражем для деловых встреч между поставщиками оборудования и их клиентами. За чашечкой кофе или рюмочкой коньяка давние партнеры могут неторопливо обсудить массу вопросов и проблем, накопившихся за год. Другой такой возможности в ближайший год у них не будет, потому что они уже не смогут снова совпасть во времени и в пространстве. С учетом весьма переменной конъюнктуры российского рынка и непредсказуемости принимаемых в стране законопроектов деловым партнерам, вероятно, не стоит встречаться слишком редко. ■