

Международная кооперация на рынке пищевого оборудования

А. В. Шумов

УДК 339.9
ББК 65.428
Ш-962

В современных условиях пищевая промышленность России как жизненно важная для экономической безопасности страны отрасль промышленности нуждается в модернизации. Показатель доли импортного продовольствия, реализуемого в розничной торговле, в 2012 году составил уже 34%¹, что предопределяет необходимость скорейшего развития отрасли по инновационному пути на основе использования международного опыта.

Морально устаревшее и физически изношенное оборудование, имеющееся на предприятиях российской пищевой промышленности, в настоящее время не обеспечивает должного уровня экономической эффективности производства и снижает конкурентоспособность выпускаемой российскими производителями пищевой продукции. Современные условия требуют ускоренного обновления технологического оборудования, внедрения новых технологий по глубокой и комплексной переработке исходного сырья. Кроме того, спецификой российских пищевых предприятий является производство максимально большой номенклатуры товара на одних и тех же производственных мощностях, в то время как предприятия пищевой промышленности, находящиеся, например, в Германии, а также в других европейских странах, как правило, имеют узкую специализацию, производя наибольший ассортимент продукции на постоянной основе.

Специфика российского рынка такова, что многие российские производители вынуждены изготавливать продукцию партиями строго под заказ, не создавая складских запасов. В этой связи наибольший интерес проявляется к оборудованию, позволяющему производить широкий ассортимент продукции с максимально возможной производительностью, качеством и эффективностью использования

¹ Рассчитано по данным Единой межведомственной информационно-статистической системы <http://www.fedstat.ru>

ресурсов. Наибольшим спросом пользуется оборудование зарубежных поставщиков, которое производится по заказам российских производителей пищевых продуктов, с указанием номенклатуры продукции, желаемой производительности, ингредиентов, рецептуры и прочих технических деталей.²

Кооперационное сотрудничество между зарубежными компаниями-производителями пищевого оборудования и российскими пищевыми предприятиями развивается следующим образом. После рассмотрения запроса российского производителя пищевой продукции на поставку пищевого оборудования начинается совместная работа партнеров – российского импортера и иностранного поставщика оборудования – над уточнением технологии производства. Обсуждаются возможности автоматизации или роботизации оборудования, встраивания нового оборудования в уже существующие автоматизированные производственные линии, размещения оборудования относительно других машин и конвейеров. В результате такого сотрудничества российское предприятие – производитель пищевой продукции получает не только само оборудование, но и располагает полностью проработанным техническим решением по его размещению, вводу в эксплуатацию и дальнейшему обслуживанию. Одновременно российскому импортеру предоставляются разработанная зарубежным поставщиком скорректированная технология производства пищевых продуктов на новом оборудовании, включая инновационные зарубежные рецептуры и методы приготовления пищи, а также прочие важные для современного пищевого оборудования технологические решения – способы термической обработки, формовки, дозации, упаковки и этикетирования.

При проработке комплексной программы по поставке зарубежного оборудования в процессе очередного заказа существует распространенная практика, когда российское предприятие привлекает несколько зарубежных поставщиков разнотипного производственного оборудования. Между последними, как правило, уже существует стратегическое партнерство. Зачастую зарубежные поставщики хорошо осведомлены о том, какое оборудование производится их конкурентами, что создает предпосылки для сотрудничества в ходе реализации конкретных проектов по оснащению производственных предприятий заказчика. В результате находят приемлемые технологические решения по использованию доступного свободного рабочего пространства на российском предприятии-импортере пищевого оборудования, рассматриваются возможности по интеграции всех единиц техники в единую производственную цепочку, обеспечивается эффективное распределение рабочего персонала и производственная безопасность.

Интересным примером производственного сотрудничества между зарубежными поставщиками при осуществлении ими поставок пищевого оборудования на рынок России может служить совместный проект немецких фирм Comsys и wvg-

² Статистическая сводка информационного портала Newsruss <http://www.newsru.ru/doc/index.php>



Kainz по оснащению производственного цеха одного из мясокомбинатов в Марий-Эл. Согласно данному проекту, фирмой Comsys разрабатывается программное решение, позволяющее полностью управлять процессом производства, а также вести учет производственных данных и анализировать их. Одновременно, другой зарубежный производитель – фирма wvgKainz – создает аппаратную часть решения, организуя производственную логистику таким образом, чтобы максимально эффективно использовать каждый квадратный метр цеха³.

Коммерческие отношения между зарубежными производителями оборудования и российским предприятием-импортером как правило не ограничиваются рамками единовременной сделки по приобретению машин и оборудования. В современных условиях многие зарубежные поставщики оборудования предлагают своим клиентам дальнейшее сотрудничество в области совместной разработки рецептур, подбора и уточнения конфигураций оборудования в соответствии с требованиями клиента, отработки технологий приготовления пищи и всех производственных процессов, включая подвод сырья, его обработку, само приготовление, дозацию полученного продукта в лотки или другие емкости, этикетирование. Импортер оборудования имеет возможность посетить так называемую лабораторию зарубежного поставщика, расположенную обычно непосредственно на заводе последнего, либо в непосредственной близости от него. В такой лаборатории импортеру соберут или заранее подготовят к осмотру интересующие его машины, покажут оборудование в действии: изготовят интересующие клиента продукты с использованием рецептуры самого клиента либо предложат новую рецептуру. В любом случае зарубежные поставщики оборудования обычно вносят свои коррективы в технологический процесс с целью достижения максимально возможной производительности труда, повышения качества продукции и получения возможности использовать новые технологические решения.

Таким образом, налаживание кооперационного взаимодействия с зарубежными производителями оборудования дает российским предприятиям-импортерам возможность не только использовать новые технологии, но и отработать их на месте и воочию убедиться в эффективности результатов еще до размещения заказа на покупку оборудования.

Другим примером производственной кооперации может также служить реализация совместно разработанного российским заказчиком и зарубежным производителем проекта по оснащению строящегося в г. Владивостоке предприятия инновационным оборудованием по производству готовых блюд «Весна». Данный комбинат после ввода в эксплуатацию всех производственных мощностей должен стать вторым в России крупнейшим производителем готовых блюд. Общая стоимость поставляемого в рамках проекта оборудования составляет около 1,5 млрд

³ Раздел актуальной информации на сайте компании «wvgKainz» <http://www.wvgkainz.de/unternehmen/aktuelles/>

рублей. В числе прочих видов оборудования во Владивосток осуществляется поставка инновационных роботизированных дозирующих машин типа AWF-2 немецкого производителя Robot Food Technologies Germany GmbH. Ни российских, ни зарубежных полноценных аналогов оборудованию такой сложности на сегодняшний день не существует. Данные машины способны производить дозацию в контейнеры жидких, пастообразных и твердых веществ, а также их смесей (например, супов с разным программно заданным процентным соотношением твердых и жидких веществ). При этом обеспечивается точная весовая дозация всех используемых ингредиентов вплоть до миллиграммов и производительность в 600 циклов дозации продукта в двухкилограммовые пластиковые контейнеры в час на одной машине. Использование нового оборудования создает возможность дозировать широчайшую номенклатуру продуктов на одной и той же машине для производства разнотипных блюд под конкретные заказы для российского рынка. Дополнительными преимуществами являются установленные на машины электронные модули управления, позволяющие свободно программировать оборудование для работы с различными ингредиентами, холодными и горячими веществами, настраивать скорость и дозируемый вес. Оборудование позволяет заводу по производству готовых блюд осуществлять цикл дозации в автоматическом режиме, при котором не требуется ручного труда рабочих, к функциональным обязанностям персонала относится задание программ производства под конкретный продукт (которые могут быть сохранены в памяти после первой установки параметров) и непосредственный контроль правильности исполнения. Налицо автоматизация процесса дозации продукта в конечную тару, с интеграцией в производственную цепочку – заполненные контейнеры идут на термоупаковку и дальнейшую транспортировку на паллетирование⁴.

В рамках этого же проекта во Владивосток поставляются автоклавы французской фирмы Lagarde – аппараты для проведения процессов приготовления пищи при нагреве и под давлением выше атмосферного, обеспечивающие стерилизацию продукта. Компания Lagarde предлагает российскому импортеру испытательные сеансы в своей лаборатории для оптимизации существующего цикла, развития производства новых продуктов или испытания новой упаковки, что позволяет клиенту полностью опробовать все возможности различных модификаций оборудования и убедиться в эффективности применяемых технологий приготовления блюд. Компания Lagarde держала патент на собственное изобретение – автоклав для пищевой промышленности – до 1997 года, когда у нее впервые появились конкуренты, крупнейшим из которых стала американская компания-разработчик технологий стерилизации HealthcareWasteSolutions, Inc (HWS), которой до сих пор не удалось вытеснить мирового лидера со значимых позиций на рынке.

⁴ Раздел “О нас” на сайте компании «Robot Food Technologies Germany GmbH» <http://www.robotfoodtech.com/content/aboutus/en>



Важным фактором, способствующим развитию международной кооперации, как известно, является возможность сокращения производственных издержек. Эксперты отмечают, что зачастую заказы на импорт тех или иных товаров основываются на соображениях цены⁵.

В этой связи необходимо указать, что автоклавы фирмы Lagarde не только являются новейшими в области оборудования для стерилизации продуктов питания под давлением, но и позволяют существенно сократить издержки на производство за счет эффективного энерго- и ресурсопотребления⁶. На примере проекта «Весна» можно говорить об экономии издержек при сравнении технологий, которые завод получает вместе с покупкой автоклавов Lagarde, и технологий ее основного конкурента HWS. Учитывая, что прочие компании-разработчики в этой области не могут предложить полноценной альтернативы требуемого оборудования, можно отметить, что рассмотрение именно этих двух компаний представляет собой исчерпывающий конкурентный лист. В таблице 1 представлены результаты расчетов потребления ресурсов при использовании двух описанных выше технологий.

Таблица 1

Сравнение потребления ресурсов автоклавом

	<i>Lagarde</i>	<i>HWS</i>
Потребление пара	211 кг/цикл	351 кг/цикл
Потребление воды	0,211м ³ /цикл	0,070м ³ /цикл
Затраты на водоснабжение	306,29 Евро/год	148,54 Евро/год
Затраты по потреблению сжатого воздуха	593,44 Евро/год	295,46 Евро/год
Затраты на энергопотребление (узлы)	717,36 Евро/год	1 434,72 Евро/год
Затраты на энергопотребление (нагрев)	5 725,89 Евро/год	8 762,27 Евро/год
Общие годовые затраты	7343 Евро	10 641 Евро
Экономия затрат в год	~31%	

Источник: Составлено автором на основании технической документации зарубежной компании- производителя

Как видно из таблицы, экономия затрат по одному автоклаву Lagarde в год составляет около 31% от уровня затрат при использовании технологий HWS. Учитывая, что завод «Весна» планирует использовать как минимум пять таких автоклавов, разница в затратах колоссальна, что однозначно обуславливает рациональность использования машин фирмы Lagarde.

⁵ Савинов Ю.А., Федоренко К.П. Обратная сторона международной кооперации/Российский внешнеэкономический вестник, 2012, №7 – с.34-59.

⁶ Раздел “О нас” на сайте компании Lagarde <http://www.lagarde-autoclaves.com/rus/lagarde.shtml>

Необходимо отметить, что тщательная проработка деталей технологического процесса в данных автоклавах, предварительно осуществленной технологами предприятия «Весна» с использованием их рецептуры и специалистами «Lagarde», консультировавшими российское предприятие по особенностям стерилизации и пастеризации пищевых продуктов, дает российскому импортеру возможность правильно наладить технологический процесс, а также приобрести новые знания.

В заключение следует констатировать, что такая форма международного кооперирования, как объединение усилий высокотехнологичных компаний – производителей оборудования для реализации отдельных научно-производственных проектов на рынке пищевого оборудования весьма эффективна. Процесс кооперации осуществляется, прежде всего, путем создания технологических союзов и альянсов между ведущими мировыми производителями. Одновременно в рамках реализации крупных инвестиционных проектов активно развивается кооперационное сотрудничество зарубежных поставщиков и импортеров в области разработки новых технологических решений, обеспечивающих производственные интересы конкретных предприятий. Таким образом, производители пищевого оборудования вынуждены (и это им выгодно) кооперировать между собой с целью наиболее полного удовлетворения нужд импортера, с другой стороны сам импортер также участвует в схеме создания нового оборудования, которое ориентируется именно на нужды его предприятия.

Анализ российского опыта производственного сотрудничества предприятий – производителей пищевой продукции с зарубежными производителями машин и оборудования свидетельствует о том, что международное кооперирование расширяет возможности комплексного использования разных производственных ресурсов. Экономия ресурсов в результате новых технологических зарубежных разработок дает российским производителям пищевой продукции возможность сформировать высокотехнологичную интегрированную производственную линию, на которой установлены новейшие на сегодняшний день машины, позволяющие повысить качество конечной продукции, увеличить производительность труда и минимизировать затраты на производство.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации на период до 2020 г. <http://kremlin.ru/acts/6752> (Doktrina prodivol'stvennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii na period do 2020 g.)

Единая межведомственная информационно-статистическая система <http://www.fedstat.ru> (Edinaja mezhhvedomstvennaja informacionno-statisticheskaja sistema)

Савинов Ю.А., Федоренко К.П. Обратная сторона международной кооперации/Российский внешнеэкономический вестник, 2012, №7 – с.34-59 (Savinov Ju.A., Fedorenko K.P. Oborotnaja storona mezhdunarodnoj kooperacii/Rossijskij vneshnejekonomicheskij vestnik, 2012, №7 – s.34-59).



Информационно-статистический портал Newsruss (Informacionno-statisticheskij portal) <http://www.newsruss.ru/doc/index.php>

Официальный сайт компании Lagarde <http://www.lagarde-autoclaves.com/>

Официальный сайт компании Robot Food Technologies Germany GmbH <http://www.robotfoodtech.com/>

Официальный сайт компании WVG Kainz GmbH <http://www.wvgkainz.de/>

.....

«Эко-Декор» стала официальным представителем немецкого производителя Grimm's

После серии успешных переговоров, компанией «Эко-Декор» был получен статус официального представителя немецкого производителя деревянных развивающих игрушек Grimm's на территории Российской Федерации. Благодаря новому статусу, на сайте «Эко-Декор» будет представлен весь ассортимент продукции фирмы Grimm's (более 1200 наименований). Если в момент заказа какого-то товара не окажется на складе, то магазин гарантирует оперативную доставку из Германии в течение трех недель.

Все деревянные игрушки, представленные в магазине «Эко-Декор», сделаны в Германии на предприятии Grimm's. Основное отличие игрушек Grimm's от других конкурентов на рынке заключается в том, что они создаются не на потоке, а небольшими партиями. Найти и приобрести игрушки Grimm's даже в Германии можно только в специализированных магазинах и каталогах. Машинки и погремушки Grimm's сделаны из ольхи, кубики, спирали, деревянные мозаики, фигурки животных, дуги – из липы, диски и шарики – из бука. Деревянные игрушки для детей Grimm's (Гримс) обработаны глазурями и маслами «Биофа», которые не закрывают структуры и энергетики дерева ни на глаз, ни на ощупь.

Руководитель компании «Эко-Декор» Кудряшов А. Н. отметил: «Чтобы можно было понять разницу между детской деревянной игрушкой, покрытой лаком и игрушкой, которая покрыта глазурью, достаточно просто взять их в руку. Если лак слегка холодит и ощущается как некая «преграда» между рукой и деревом, то глазурь и масло, применяемые в игрушках Grimm's, дают ощущение «живого» дерева».

О компании:

«Эко-Декор» работает на рынке с июня 2011 года. Основное направление деятельности интернет-магазина – розничная продажа детских деревянных игрушек. Магазин предлагает погремушки и хваталки, куклы и домики, каталки и машинки, строительные кубики, пазлы, мозаики, полезные мелочи и др.

Крупнейший украинский поставщик запчастей в разы увеличил количество клиентов

Крупнейший в Украине поставщик запчастей «Омега-Автопоставка» увеличил поток клиентов в разы за счет значительного сокращения потерянных звонков в результате создания многофункционального call-центра.

«За несколько месяцев работы с Infinity нам удалось вчетверо сократить количество потерянных вызовов. При одновременной работе более чем 100 операторов важным преимуществом оказалась интеллектуальная маршрутизация вызовов на закрепленного менеджера. На данный момент, через call-центр проходит около 100 тысяч звонков в месяц», – сообщает А. Сердюков, руководитель проекта внедрения CRM-системы Омега-Автопоставка.

Для повышения стабильности и безопасности системы была организована распределенная телефония с использованием дополнительного сервера. Infinity органично вписался в телефонную инфраструктуру компании, взяв на себя автоматизацию отделов продаж и обслуживания, для остальных сотрудников ничего не изменилось, они подключены к АТС Avaya. При это call-центр и АТС интегрированы с учетной системой предприятия.

«Мы осуществили все, что было задумано, при этом сохранив инвестиции в имеющуюся инфраструктуру. Считаю этот проект успешным и выражаем благодарность сотрудникам, участвовавшим в его реализации», – заметил А. Сердюков. В первую очередь проект направлен на оптимизацию процесса управления каналами коммуникаций, сокращение времени прохождения обращения от клиента до сотрудника компании, обеспечение прозрачности системы обслуживания, то есть в целом – на повышение уровня обслуживания контрагентов. В ходе проведенного тендера поставщиком была выбрана компания «Ипрон» с решением call-центр Infinity от российского разработчика «ИнтелТелеком».

Справка о компаниях

Омега-Автопоставка - один из крупнейших украинских дистрибуторов запасных частей к автомобилям отечественного и иностранного производства, Камаз, Маз, прицепной техники Нефаз, а также шин, масел, автохимии, аккумуляторов, основана в 1990 году. На сегодняшний день, «Омега-Автопоставка» входит в десятку крупнейших бюджетообразующих компаний Харьковской области. Располагает самой разветвленной партнерской сетью розничных магазинов по торговле автокомпонентами.

Ипрон выступает сертифицированным представителем ведущих мировых производителей программного обеспечения: «1С», «ИнтелТелеком», «1С:Битрикс», «Eset», «Microsoft», и является разработчиком собственных готовых решений в области автоматизации. Проводит обучение и сертификацию специалистов, используя современные технологии обучения. Все решения Ипрон тесно интегрированы между собой, что позволяет им работать как единый программно-аппаратный комплекс. ИнтелТелеком – ведущий разработчик решений в области автоматизации обработки вызовов. По данным CNews Analytics в 2010-2012 гг. на базе Call-центра Infinity были построены наиболее масштабные Call-центры среди отечественных вендоров.

Клиентами «ИнтелТелеком» являются многие компании в России, Украине, Белоруссии и других стран СНГ. Среди них более 650 таксопарков и диспетчерских служб, а также Приемная президента РФ, МИД РФ, Федеральная служба по тарифам, РИА Новости и многие другие.

