

Производитель полуфабрикатов продолжает расти

Компания «ВЕК» переводит производство вареников на новую линию, позволяющую повысить качество продукции и снизить трудоемкость производства. В компании рассчитывают, что это позволит нарастить объемы производства, несмотря на 10-процентное сокращение рынка полуфабрикатов, связанное с мировым кризисом.

Компания «ВЕК» начала выпускать вареники на новой импортной линии по производству вареников ипельменей стоимостью 400 тыс. евро. Оборудование закуплено в лизинг сроком на 3 года, оплата авансового взноса происходила в августе.

— 99% российских вареников делается на китайских или итальянских экструдерных автоматах (которые стоят соответственно 2 тыс. и 30–50 тыс. евро), выдавливающих тесто, — поясняет директор компании «ВЕК» Константин Остапкевич. — Наша линия, подобно хозяйке, готовит тесто методом тестораскатки. В итоге оно получается не только тоньше, но и вкуснее, не разваливается при варке. Оборудование позволяет закладывать начинку вручную, но при этом автоматизировать сам процесс раскатки теста, высвобождая 50–70 человек (т. е. сократить издержки за счет уменьшения фонда оплаты труда. — **N**).

В прошлом году компании приходилось на лето набирать около 200 сезонных рабочих, вероятно, в текущем году этого не понадобится делать.

Кроме того, полный перевод про-



Перевод производства вареников «ВЕК» на новое оборудование (мощностью 500 кг в час, или 200–250 т в месяц) позволит не только отказаться от старых установок, но и иметь запас роста. Сейчас компания ежемесячно продает 120–150 т вареников. Фото Михаила Мальцева.

изводства вареников на новое оборудование (мощностью 500 кг в час, или 200–250 т в месяц) позволит не только отказаться от старых установок, но и иметь запас роста. Сейчас компания ежемесячно продает 120–150 т вареников.

Процесс заморозки полуфабрикатов также будет проходить на новом оборудовании стоимостью 200 тыс. евро, что позволит замораживать продукцию в течение 30 мин. до –36 градусов, а не за 2–4 часа до –26 градусов, как раньше. Шоковая заморозка позволяет избежать разрушения продукта из-за расширения воды, превратившейся в лед, увеличить срок хранения.

Константин Остапкевич рассчитывает, что улучшение качества вареников позволит выделиться на фоне

конкурентов и как минимум сохранить продажи на прежнем уровне. По его прогнозам, рынок полуфабрикатов в этом году сократится примерно на 10%.

В ростовской сети супермаркетов «Солнечный круг» сообщили, что пока кризис на продаже полуфабрикатов, в том числе и вареников, не отразился. В то же время они готовы увеличивать закупки товара, если его будут больше покупать потребители.

— Чем тесто тоньше, тем вареники вкуснее, поэтому, если «ВЕКу» удастся этого добиться при сохранении прежней цены, вполне возможно, что такие вареники станут пользоваться большей популярностью, — считает менеджер по закупке сети «Солнечный круг» Рита Арыхова.

— Они двигаются в правильном направлении, — считают исследователи московской ГК Step by Step. — Компании, делающие ставку на соотношение цены и качества (в среднем ценовом сегменте), выиграют, т. к. люди, привыкшие жить в бешеном ритме жизни и потреблять замороженные полуфабрикаты, будут продолжать покупать продукт. Они хотят видеть как снижение цен, так и качество продукта.

Справка N. В январе—феврале выручка компании «ВЕК» выросла на 5% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Всего в 2008 году предприятие продало 9405 т полуфабрикатов (прирост 22%) на 892 млн руб. (прирост 38%).

Представители другого донского производителя полуфабрикатов — ООО «Комбинат «Родионовский»» (марка «Уплетаев») — утверждают, что также работают на тестораскаточном оборудовании, но с меньшей степенью автоматизации. Впрочем, компания не опасается конкуренции, развиваясь несколько иным путем.

О РЫНКЕ ПОЛУФАБРИКАТОВ. В столичной исследовательской ГК Step by Step считают, что объем рынка замороженных полуфабрикатов сейчас сокращается, хотя до кризиса у него были хорошие перспективы роста: потребление мясных полуфабрикатов населением европейских стран составляло 35–40 кг на человека в год, а в России — лишь 8–9 кг. До кризиса ожидалось, что в 2009 году рост российского рынка составит 11,6–12%. Наиболее перспективными с точки зрения оборачиваемости и в докризисные времена, и сейчас остаются экономичный и средний ценовые сегменты. Сейчас игроки рынка стараются удерживать цены на доступном уровне, пытаются сэкономить на качестве в условиях кризиса. Следующая немаловажная тенденция — позиционирование брендов в условиях борьбы за доступность цен осложнилось. На сегодняшний день основными игроками на российском рынке вареников являются «Дарья», «Мириталь», «Морозко», «Талосто» и «Сибирский Гурман».

Месяц назад комбинат начал выпускать жареные пирожки с 12 начинками, которые продаются в ростовских и краснодарском гипермаркетах «Ашан», а также в мелкой рознице (розничная цена — 12 руб.), ведутся переговоры с сетью «О'Кей». Половина пирожков продается свежими, но в упаковке, остальные — в замороженном виде.

— Мы можем конкурировать с пекарнями за счет большей степени автоматизации производства пирожков, — уверен директор ООО «Комбинат «Родионовский»» Владимир Ерещенко. — Уже сейчас пирожки приносят нам более четверти выручки (еще компания производит вареники, пельмени и чебуреки. — **N**). Мы рассчитываем на дальнейший рост продаж, поскольку это национальная русская еда, которую мы считаем полезной. Поскольку автомат не пропускает грязное масло, там не образуются канцерогены.

В компании не раскрывают финансовых и производственных показателей, но утверждают, что продажи продолжают расти.

Татьяна Дудник

Волгодонский плиточник утроил производство

Компания «Император-К» запустила вторую линию по производству тротуарной плитки на волгодонском заводе. Теперь завод может выпускать 600 т плитки в сутки (увеличение мощностей в 3 раза). Инвестиции составили 1,8 млн евро, срок окупаемости — 5 лет. Конкуренты сомневаются в целесообразности ввода новых мощностей.



Мощности новой линии составляют 400 т плитки в сутки, инвестиции в оборудование немецкой фирмы HESS — 1,8 млн евро.

В минувший четверг многопрофильная компания «Император-К» (производство стройматериалов, торговля алкоголем и продуктами питания) объявила о запуске второй линии завода по производству мелкоштучных бетонных изделий в Волгодонске. Новая линия позволяет выпускать более 10 видов тротуарной плитки,

бордюр и поребрик, в будущем предполагается увеличить ассортимент за счет стеновых изделий из облицовочного кирпича и цокольного камня.

— Мощности новой линии составляют 400 т плитки в сутки, инвестиции в оборудование немецкой фирмы HESS — 1,8 млн евро, — рассказал N замдиректора ООО «Император-К» Евгений Севостьянин. — С 2002 года на заводе работает линия производительностью 200 т в сутки,

теперь мы увеличим мощности завода в 3 раза (до 600 т, или 1300 кв. м в сутки. — **N**).

Основной партнер проекта — Сбербанк. Управляющий волгодонским отделением Сбербанка Сергей Игнатовский сообщил, что банковские средства составили 80% от стоимости инвестпроекта. Условия кредито-

вания стороны не разглашают.

По словам г-на Севостьянина, вложения планируется окупить за 5 лет, «а если бы не разразился кризис, они окупились бы за 3 года». Собеседник N говорит, что компания поставит товар в Ростовскую и Волгоградскую области, Краснодарский край, планируется развитие в Ставропольском крае. Всего у «Императора-К» свыше 150 клиентов.

— Сейчас у компании много заказов под различные проекты в Сочи, в том числе и под Олимпиаду, — говорит г-н Севостьянин. — Краснодарские производители сами не справляются, закупают у нас. Я считаю, что мы удачно запустили производство — рынок в ЮФО растет, но многим игрокам сложно получить деньги на свои проекты в нынешних условиях.

Представитель российско-немецкого ООО «Дон Штайн» (мощности — 30 тыс. кв. м, или 5–6 тыс. т плитки в сутки), напротив, полагает, что рынок не готов к появлению новых производств.

— У нас в этом году загрузка оборудования составит 100%, но вряд ли мы будем вводить новые мощности — кризис корректирует объемы заказов, — говорит представитель ООО «Ландшафт» (производит 4 тыс. кв. м плитки в сутки) Валерий Филиппенко. — А к потребностям олимпийской стройки мы уже подготовились — у нас есть склад в Сочи.

Анатолий Джумайло

«Льготный период» банка «Петрокоммерц»

В сложные для экономики времена от стабильности финансовых взаиморасчетов зависит не только успех, но и выживание компаний. В это время особенно важен выбор достойного финансового партнера. Одним из банков, в настоящее время продолжающих активно работать на территории Ростовской области, является банк «Петрокоммерц». На ростовский рынок банк вышел 11 лет назад, и с тех пор он остается одним из наиболее динамично развивающихся и успешных финансовых институтов.

С 1998 года банк «Петрокоммерц» является опорным и основным банком крупнейшей нефтяной компании — ОАО «ЛУКОЙЛ». Многолетнее сотрудничество с такой корпорацией позволяет банку качественно обслужить практически любую компанию, предложив ей максимальный спектр финансовых услуг.

С другой стороны, «Петрокоммерц» известен своей способностью быстро реагировать на изменения в экономике. В настоящее время банк проводит для компаний Ростова, Таганрога, Волгодонска, Новочеркасска и Аксая уникальную акцию «Льготный период». Каждая компания или индивидуальный предприниматель, которые откроют в банке «Петрокоммерц» расчетный счет с 1 марта до 30 апреля, получат два месяца бесплатного обслуживания счета. Во время этого льготного периода клиент сможет оценить все преимущества

работы с банком и выбрать для себя оптимальный тарифный план.

РКО в банке «Петрокоммерц» — это:
— Установка и обслуживание Системы «Банк-Клиент» — бесплатно;
— Оформление документов для открытия счета без нотариуса;
— Платежи текущим днем до 16.00;
— Возможность просмотра зачислений денежных средств от контрагентов в течение дня;
— Возможность размещения денежных остатков на депозитном счете на выгодных условиях.

«Зарплатный» проект в банке «Петрокоммерц» — это:
— Обширная сеть банкоматов и POS-терминалов;
— Возможность оформления и использования овердрафта по карте (кредит в пределах среднемесячной зарплаты);
— Оплата сотовых операторов (МТС, Билайн, МегаФон, TELE2), ЮТК, ЦТС, спутникового телевидения через банкоматы;
— SMS-сервис, выписка on-line, «Интернет-Банк»;
— Инкассация по мере опустошения банкоматов, а не по графику;
— Круглосуточная служба поддержки клиентов.

Банк «Петрокоммерц» — классические традиции современного банкинга!

Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 59/17; тел.: (863) 290-79-76, www.pkv.ru.

ОАО Банк «Петрокоммерц». Г. л. ЦБ РФ №1776. Реклама