



2007/#6

VENDING BUSINESS

АВТОМАТЫ ДЛЯ ТОРГОВЛИ, УСЛУГ, РАЗВЛЕЧЕНИЙ



Ноутбук

Программер Glotio

Статистический ключ

Банкнотоприемник

Считыватель ключа OSCAR

Программатор P3000

Модем

Выносной ЖК дисплей

Терминал сбора данных

ИК порт



**МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
МОНЕТОПРИЕМНИК
С ВЫДАЧЕЙ СДАЧИ**

JEDY PLUS GSM

Карты покупателя



Ключи покупателя



FAGE

ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS

Эксклюзивный дистрибьютор



СИБА-Вендинг

www.siba-vending.ru

БОЛЬШЕ НЕ НУЖНЫ ПРОДАВЦЫ И КАССИРЫ!



ДВЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВЫСТАВКИ В МОСКВЕ

19-21 марта 2008

Москва, Экспоцентр



VendExpo 2008

ВЕНДИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ XXI ВЕКА

WWW.VENDINGEXPO.RU



Paytech 2008

ТЕХНОЛОГИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

WWW.PT-EXPO.RU



УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

WWW.EXPOMTG.COM

При поддержке



Генеральный
информационный
партнер



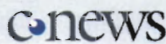
Международный
медиапартнер



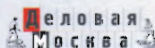
Генеральный
медиапартнер



Информационные
партнеры



Специальный
партнер





16-17



19-20



28-31



38-41

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 2 | От издателя | 2 | Editorial |
| 4 | В ассоциациях
<i>Новости НААТ</i> | 4 | In associations
<i>RNVA News</i> |
| 8 | Выставки
<i>Экспоцентр:
итоги 2007 года</i> | 8 | Exhibitions
<i>Expocenter:
the 2007 result</i> |
| 40 | Говорят, что...
<i>Стратегический план
комиссии Codex
Alimentarius на 2008 г.</i> | 40 | They say that...
<i>Codex Alimentarius
Commision Strategic
Plan 2008</i> |
| 13 | В ассоциациях
<i>Новый стандарт EVA</i> | 13 | In associations
<i>New EVA Standard</i> |
| 16 | Проблемы отрасли
<i>Кассир у каждого столба</i> | 16 | Problems of the branch
<i>Cashier at every pole</i> |
| 18 | Здоровое питание
<i>Ингредиенты с ментолом
для Вашего здоровья</i> | 18 | Healthy food
<i>Mint Ingredients For Your
Health</i> |
| 19 | Проблемы отрасли
<i>Зеленый вендинг</i> | 19 | Problems of the branch
<i>Greener Vending</i> |
| 20 | Оборудование
<i>Весь мир на экране</i> | 20 | Equipment
<i>All World on the display</i> |
| 21 | Выставки
<i>Ритейл в стиле хай-тек</i> | 21 | Exhibitions
<i>Hi-tech retail</i> |
| 24 | Оборудование
<i>Многоликий Fage</i> | 24 | Equipment
<i>Multi-faced Fage</i> |
| 27 | Юбилеи и юбиляры | 27 | Jubilees & Jubilants |
| 28 | Оборудование
<i>Копиркин, или куда
приводят мечты</i> | 24 | Equipment
<i>Kopirkin, or where the
dreams lead</i> |
| 32 | Здоровое питание
<i>Здоровый вендинг</i> | 32 | Healthy food
<i>Healthy Vending</i> |
| | <i>Раку не место в меню</i> | | <i>Time to drop cancer from
the menu</i> |
| 38 | Великий сосед
<i>Китайская выставка
по вендингу и мировое
вендинг сообщество</i> | 38 | The Great Neighbour
<i>China International Vending
Show 2008 – Sharing Exhibit
Fruits with International
Vending Players</i> |
| 43 | Выставки | 43 | Exhibitions |

Журнал для тех и о тех, кто производит автоматы, работает с ними, пользуется их услугами

Дорогие читатели!

То ли прошлый год был неудачный, то ли этот — высокосный, но ясно, что на их стыке ничего хорошего ждать не приходилось. Так оно и вышло: декабрьский номер выходит с большим опозданием против графика. Частично моральный ущерб от этого мы постарались возместить, во-первых, включением в него ряда свежих материалов. Во-вторых, он направляется как подписчикам прошлого года, которые его оплатили, так и текущего, хотя, строго говоря, они его не оплачивали. Но, согласитесь, не ждать же им выхода формально первого номера! В дальнейшем постараемся наверстать досадное отставание, а сейчас остается поздравить всех вас с наступившим 2008 годом и пожелать в нем всяческих успехов и достижений.

Что можно сказать, оглядываясь на год с порядковым номером 2007? Чем он был для тех людей и объединений, которых мы собираем именуем вендинг-сообществом?

В России продолжался количественный рост автоматизированной торговли товарами и услугами. Продолжали поступать автоматы из-за рубежа, правда, структура импорта несколько изменилась. В секторе машин из Юго-Восточной Азии автоматы китайско-корейской S.M.Coin частично потеснили машины Venson (Lotte). Новым фактором стало растущее присутствие на рынке автоматов отечественного производства. К известным ранее кофейным машинам EVEND добавились автоматы SVEND савеловских машиностроителей, первая сотня которых уже реализована и приступила к торговле штучным товаром. Были продемонстрированы и автоматы производства группы «Уникум», которая до недавнего вре-

Dear readers!

Either last year was unlucky, or the new one that has come is a leap-year, but it's clear that nothing good can be met at their junction. As a regrettable result we see the December issue comes with a delay too large to be neglected. We try and compensate for the moral harm, firstly, including into it some brand fresh material. Secondly, this issue is sent both to the last year subscribers (who paid for it) and to this year ones, though, strictly saying, they didn't pay. But, agree, it would be silly to make them wait for the formally first issue. Later we'll do our best to make up for the delay, and now let us congratulate all of you with the year 2008 and wish it will filled with all kinds of your success and achievements.

What can we say glancing back at 2007? What did it present for the people and companies we call collectively "the vending community"?

In Russia we observed a market growth of automatic merchandising of goods and services. The total number of vending machines installed has grown by about 40 % (neglecting those that had been written off). The number of member companies of National Association has doubled.

Machines continued to arrive from abroad, though the structure of import has somewhat changed. In the Far East sector S.M. Coin Machines (China-Korea) have partially displaced Venson machines by Lotte. As a new factor a growing presence of domestic machines should be marked. The previously known EVEND coffee machines have been supplemented by SVEND snack machines manufactured at Savyolovo engineering works; the first hundred of those have been sold and is now operated. New vending machines made by



С. Р. Юрханов,
Издатель

S. R. Jurkhanov,
Publisher



И. Л. Зотов,
Главный редактор

I. L. Zotov,
Editor-in-chief

мени была известна сначала как производитель игровых автоматов, а затем — платежных терминалов. Кстати, о терминалах. Можно смело констатировать, что на этом рынке в стране безусловно доминируют отечественные производители. Другой вопрос: что со всем этим богатством будет дальше, с учетом конкретно-исторических условий?

К тенденциям развития российского вендинга можно отнести постепенное проникновение его в учреждения и предприятия. Этот факт свидетельствует о том, что мы все же движемся по общечеловеческому маршруту. Мировой же опыт говорит и о том, что голодные трудящиеся не могут поддерживать свою трудоспособность только снеками. Поэтому тем, кто претендует на звание кормильцев, приходится думать не только о чипсах-сухариках, но и о горячих блюдах. И здесь тоже наметились подвижки. В дополнение к испанскому Gourmet появляются автоматы для разогрева закусок и вторых блюд, причем отечественные. Поскольку, как говорится, тема интересная, мы планируем ее отслеживать. Кстати, один из аспектов этой темы — чем загружать такие автоматы. Думаем, что немало ответов на этот вопрос можно будет получить на ближайшей выставке «Продэкспо».

То, о чем говорилось выше, можно отнести к категории «за здравие». Но есть кое-что и «за упокой». Остается открытым вопрос о применимости фискальных регистраторов в торговых автоматах. Проблема неоднократно обсуждалась в разных инстанциях, но пока будущее ее покрыто туманом. То ли те, от кого зависит решение вопроса, считают его не самым актуальным, то ли (страшно подумать!) кому-то выгодно иметь на запасном пути нерешенную проблему с коррупционным потенциалом. Во всяком случае, в интересах отрасли найти разумное решение проблемы. И, видимо, Национальной Ассоциации придется думать над предложениями по поводу закона о вендинге. Как когда-то говорили: «Если не мы — то кто же?»

К заупокойной категории можно отнести и ситуацию со школьным вендингом в Москве. Постановив убрать автоматы из школ, московские власти оказались в одной компании с корейскими. Правда, южнми, но вряд ли это может служить большим утешением.

UNICUM Group have been demonstrated; their manufacturer was previously known for its slot machines and later for payment terminals. By the way, about terminals. It can be safely said that this market is dominated by Russian manufacturers. Another question is: How to deal with this treasure under the current conditions?

The trends of Russian vending development include its gradual penetration into offices and production facilities. This fact is an evidence that we are moving along the same way as the humanity. The global experience witnesses also that the hungry workers can't make up for their ability to work by snacks only. Therefore those who have a claim on being the feeders, have to think not only about chips and chocolates, but about hot dishes as well. A movement is also observed here. In addition to Spanish Gourmet some Russian hot food machines are emerging. Since this subject is of considerable interest, we plan to follow it on. One of the aspects of the subject is what to load these machines with. We think quite a few answers to this question will be got at the coming "Prodexpo" trade-fair.

Topics mentioned above can be referred to the category "a merry start", but there's something as "a grave finish". The problem of applicability of tax registers to vending machines is still unsettled. It was more than once discussed at different levels, but the future is still foggy. Either those on whom the solution depends consider the question unimportant, or (terrible even to think!) it is potentially profitable for someone to have such an unsolved problem at hand. Anyway, vending industry is interested in a reasonable solution. So the National Association will have to consider proposals concerning, let's call it "Vending Law". As they used to put it in the old day: "If not we — then who?"

To the grave category the situation with school vending in Moscow can also be referred. Moscow administration who resolved to take vending machines out from schools found themselves in a good company with the Korean authorities. South Korean, but it's a poor consolation.



ГОРЯЧИЙ ШОКОЛАД LE ROYAL Choco Green

Содержание какао-порошка не менее 9,5 %
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

154 руб.

EUROGRAN

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ**

Екатерина Полушина, генеральный директор НААТ и «Группы Вендорус»

26 ноября 2007г. состоялось отчетно-выборное собрание членов ассоциации. На нем был заслушан отчет прежнего руководства, избраны новые руководящие органы, утверждены бюджет и размер членских взносов на 2008г.

Новым Президентом НААТ был избран В.А. Ракитский (ООО «Фирма ВАЛЕО»), генеральным директором — Е.В. Полушина (ООО «Группа Вендорус»).

Утвержденный состав избранного Правления на 2008г.:

1. ООО «КоммПасс»
2. ООО «Автоматизированные услуги»
3. ООО «Венда»
4. ООО «Группа Вендорус»
5. ООО «СИБА-Вендинг»
6. ООО «Нестле Россия»
7. ООО «Премакса»

Членами ревизионной комиссии НААТ на 2008г. были избраны:

1. ООО «Борпак»
2. ООО «Экспрессбытсервис»
3. ООО «Хухтамаки СНГ»

Принимая бразды правления, новое руководство ассоциации выразило благодарность прежним руководителям: президенту Л.Э. Пеккеру и генеральному директору Е.В. Спиваковскому, а также всем тем, кто внес свой посильный вклад в общее дело.

В соответствии с целями, которые были поставлены на 2007г., плодотворными результатами работы НААТ за 2007г. явились:

— Удвоение числа членов НААТ — мы уже становимся заметнее.

— Проведение активного диалога с властью по вопросам нормативной базы, регулирующей вендинговый бизнес, и получение поддержки Министерства финансов, что является заслугой Л.Э. Пеккера («Автоматизированные услуги») и А.Д.Золотарева (ООО «Экспрессбытсервис»).

— Постоянное методичное и квалифицированное исследование нормативной базы вендинговой индустрии юристом НААТ Александром Родиным позволило накопить аналитический материал и данные об арбитражной практике, доступные членам НААТ. Юридическая поддержка вендинговых компаний, попавших под судебные разбирательства.

— Разработка и запуск в работу сайта НААТ — www.rnva.ru, на котором освещаются основные события и мероприятия Ассоциации.

— Разработка идеи создания вторичного рынка рабочей группой под руководством А.Ф. Кима.

— Участие в первой отечественной специализированной вендинговой выставке VendExpo 2007 в апреле

Ekaterina Polushina, CEO, Russian National Vending Association and Vendorus Group

On November 26, 2007, an annual electoral meeting of RNVA took place. At it the previous management presented its report, a new management was elected, the main directions of activities were formulated, and the budget for 2008 was approved.

V.A. Rakitskiy (Firma Valeo) was elected a new RNVA President, E.V. Polushina (Vendorus Group) was elected its General director.

The newly elected Board included representatives of the following member companies:

1. CommPass
2. Automated Services
3. Venda
4. Vendorus Group
5. SIBA-Vending
6. Nestle Russia
7. Premaxa

The newly elected inspection commission includes:

1. Borpack
2. Expressbytservice
3. Huhtamaki UIS

Accepting the regions of government, the new leadership expressed its gratitude to the former leaders, L.E.Pekker (ex-president) and E.V.Spivakovsky (ex-CEO), as well as to all who made their feasible contribution into the common cause.

In accordance with the tasks formulated for 2007, the following results achieved by RNVA can be considered fruitful:

— The number of RNVA members grew twofold — we are becoming more appreciable.

— An active dialogue with the authorities concerning the legal base regulating vending business took place, and a support from Ministry of Finance was obtained; it was achieved mainly thanks to Leonid Pekker (Automated Services) and Alexander Zolotaryov (Expressbytservice).

— Constant and professional investigation of the legal base of vending industry was carried out by RNVA lawyer Alexander Rodin, it allowed to accumulate analytical material and data on arbitrary practice to be used by RNVA members and provide legal support of vending companies being legally persecuted.

— Development and launching of RNVA web-site — www.rnva.ru, reflecting the main events and undertakings of the Association.

— Development of the secondary market idea by the group headed by A.F.Kim.

— Participation in the first home specialized vending trade-fair VendExpo 2007 in April 2007,

2007г., организованной одним из членов НААТ — компанией «Экспофар»; в рамках выставки была проведена конференция и круглые столы, где обсуждалась нормативная база и различные аспекты развития сектора: производство и реализация торговых автоматов и ингредиентов, особенности функционирования операторских сетей.

— Привлечение общественного внимания к проблемам вендинга посредством телевидения: интервью Л.Э. Пеккера и ряда других членов ассоциации на канале «Столица-плюс»; интервью Е.В. Спиваковского («КоммПасс») на телеканале РБК-ТВ в программе «В Фокусе», прямой эфир в программе «Сфера интересов» с участием Е.В. Спиваковского, Е.В. Полушиной и А.Е. Крылова («Экспрессбывтсервис»).

— Посещение руководством НААТ двух международных выставок: NAMA в Чикаго и Eu'Vend 2007 в Кельне, где был установлен диалог с Европейской вендинговой ассоциацией по вопросам обмена опытом и вступления НААТ в EVA, а также с Германской вендинг — ассоциацией BDV. Получено официальное письмо от EVA по практике применения, а точнее сказать, неприменения фискальных регистраторов в торговых автоматах стран Евросоюза.

— Продолжение информационного сотрудничества с агентством Парк.ру по теме вендинга с распространением ежемесячных обзоров и пресс-релизов среди членов НААТ и других заинтересованных участников вендингового рынка.

На сегодняшний день приоритетными направлениями деятельности НААТ на ближайшие годы представляются:

— Популяризация вендинга в общественных, политических и бизнес кругах:

— участие в выставках (VendExpo, Eu'Vend и др.)

— привлечение к сотрудничеству ведущих печатных изданий с целью освещения актуальных вопросов развития индустрии и деятельности НААТ

— участие в тематических программах на ТВ

— развитие Интернет-ресурсов (сайт НААТ).

— Юридическая поддержка — консультирование членов НААТ по юридическим и налоговым вопросам.

— Проведение ежегодных конференций с участием российских и зарубежных компаний и ассоциаций.

— Исследования рынка:

— мониторинг СМИ

— сбор и обобщение статистических данных от участников рынка

— проведение экспертных интервью и их анализ

— Издательская деятельность совместно с отраслевым журналом «Vending Business»:

— издание брошюр по результатам аналитических исследований

— перевод и издание зарубежных книг, брошюр и других информационных материалов.

— Привлечение новых членов.

— Продолжение работы, начатой в 2007г., по формированию базы неблагонадежных сотрудников, проработке и дополнению некоторых статей в Этическом кодексе НААТ.

organized by Expo far Co. — one of RNVA members, including its conference and discussion events.

— Attraction of public attention to the problems of vending community using TV: interview by L. Pekker and other Association members given to "Stolitsa-plus" channel; interview by E. Spivakovsky (CommPass) to RBC-TV channel in the program "In Focus"; direct broadcast in the "Sphere of Interests" program participated by E. Spivakovsky, E. Polushina, A. Krylov (Expressbytservice).

— Visiting two international trade-fairs by the RNVA management: NAMA show in Chicago and Eu'Vend 2007 in Cologne, where dialogues with European Vending Association and BDV (German Vending Association) took place. Prospects of information exchange between the associations were discussed. An official letter from EVA was received concerning application (or, to be more exact, nonapplication) of fiscal devices in VM in EU countries.

— Continuation of information collaboration with Park.ru agency concerning vending subjects; the result was distribution of monthly reviews and press releases among RNVA members and other interested participants of vending market.

Today in our opinion the most prospective directions of RNVA for the nearest future are:

— Popularization of vending in public, political and business circles:

- taking part in exhibitions (VendExpo, Eu'Vend etc)

- enlisting to collaboration the leading printed editions in order to illuminate urgent problems of industry development and RNVA activities.

- participation in TV programs on the subject

- further development of RNVA web-resources.

-Legal support and consulting of RNVA members in law and tax problems.

-Holding annual conferences with participation of Russian and foreign companies and associations.

-Market investigation:

- mass-media monitoring

- collection and generalization of statistics data from the market participants

- interviewing experts and analysis of the material.

-Publishing activities in collaboration with the branch magazine Vending Business:

- publishing brochures containing the results of analytical investigations

- translation and publishing of foreign books, brochures and other information materials.

-Enlisting new members.

-Continuation of the work started in 2007 and aimed at creation of data base of unreliable employees and processing/supplementation of some articles in RNVA Ethical Code.

– Разработка стандартов качества для вендинговой отрасли.

От имени руководства НААТя приглашаю все вендинговые компании к сотрудничеству. Мы были бы очень признательны за разумные советы и предложения.

Справка о новых руководителях НААТ и их компаниях

Екатерина Вячеславовна Полушина

Родилась в 1976г. в г. Астрахани.

1998 г. – окончила с отличием Астраханский государственный технический университет (АГТУ), экономический факультет.

1998 – 2001 г.г. – работала ведущим специалистом по межбанковским расчетам в Астраханском банке СБ РФ.

2000г. – в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ получила второе высшее образование в Государственном университете – Высшей школе экономики, г. Москва, по специальности «Финансы и кредит».

В вендинговой отрасли с 2002г. по настоящее время – генеральный директор торговой и консалтинговой компании ООО «Группа Вендорус», зарегистрированная торговая марка Vendorus.

Сегодня Группа VendoRus включает следующие подразделения:

ООО «Венга-ВР» (VR Trade) – Торговая компания, продающая на рынке Российской Федерации современные торговые автоматы, оборудование для кафе и баров (HoReCa). С 2003г. – эксклюзивный представитель в России и СНГ ведущего мирового производителя торговых автоматов Azkoymen S.A. (Испания); предлагает широкий спектр оборудования по продаже горячих и охлажденных напитков, товаров в порционной упаковке, сигарет, а также профессионального кофе-оборудования;

дистрибьютор Jofemar S.A. (Испания);

дистрибьютор Codic (Испания);

дистрибьютор ASCO Drink Machines (Австрия);

дистрибьютор JCM (Япония-Германия).

ООО «ВР-Сервис» (VR Service) – Служба технической поддержки и сервисного обслуживания торговых автоматов и оборудования для HoReCa.

ООО «СВТ» (VR Ingredients) – Поставщик ингредиентов для вендинга производства компаний VendIn S.l. и Laqtia Group (Испания), а также концентратов для торговых автоматов Alpendrink (Австрия). В 2006г. разработана собственная торговая марка ингредиентов для вендинга и HoReCa «CORRIDA», реализация которой стартовала в 2007г.

ООО «ВР-Оперейшнс» (VR Operations) – Операторская компания, управляющая сетью снековых и кофейных торговых автоматов в Москве. Основными

- Development of quality standards for vending branch.

On behalf of RNVA management I invite all vending companies to collaboration. We'd be most grateful for wise advices and proposals.

About the newly elected RNVA leaders and their companies

Ekaterina Polushina

Born in Astrakhan, 1976.

1998 – graduated with distinction from Astrakhan State Technical University, economic faculty.

1998-2001 – employed as a leading specialist for interbank payments in Astrakhan division of Sberbank of Russia.

2000 – graduated from Higher Economics School (State University) within the frame of Presidential program of training managerial personnel for people's economy; specialized in finance and credit (second higher education).

Engaged in vending branch from 2002 till present time as Director General of trade and consulting VendoRus Group company.

Nowadays VendoRus Group includes the following divisions:

VR Trade (Венга – ВР) – a trade company selling at the Russian market modern vending machines and HoReCa equipment. From 2003 – exclusive representative in Russia and CIS of leading world VM manufacturer Azkoymen S.A. (Spain); proposes wide specter of equipment for selling hot and cold beverages, packed piece goods, cigarettes and professional coffee machines. Distributor of Jofemar S.A. and Codic (both Spain), ASCO Drink Machines (Austria), JCM (Japan-Germany).

VR Service (ВР-Сервис) – Technical support and maintenance service for vending machines and HoReCa equipment.

VR Ingredients (СВТ) – Supplier of vending ingredients produced by Spanish companies VendIn S.l. and Laqtia Group, as well as Alpendrink concentrates (Austria) for vending machines. In 2006 an own trade mark CORRIDA for vending and HoReCa ingredients was developed; its realization was started in 2007.

VR Operations (ВР-Оперейшнс) – Operating company managing chain of snack



задачами собственной операторской сети является тестирование различных типов торговых автоматов, платежных систем и ингредиентов, а также проработка и оптимизация процессов по управлению парком торговых автоматов и последующее обучение клиентов компании новым разработкам.

VendoRus Group имеет разветвленную дилерскую сеть, которая представлена в следующих городах: Калининград, Санкт-Петербург, Пермь, Воронеж, Пятигорск, Ростов-на-Дону, Самара, Уфа, Екатеринбург, Тюмень, Новосибирск, Омск, Красноярск, Якутск, Владивосток, Хабаровск.

Валерий Алексеевич Ракитский

Родился в 1957 г. в Новомосковске Тульской обл. После службы в армии окончил с отличием Высшую школу КГБ СССР им.Ф.Э.Дзержинского и работал в органах КГБ-ФСБ до выхода в отставку. Кандидат юридических наук.

Генеральный директор ООО «Фирма ВАЛЕО» с 1996 г.

Основные направления деятельности компании:

Вендинг.

Эксклюзивный дистрибьютор голландского производителя ингредиентов ICS International B.V., входящего в международный холдинг "Avtobar" (самый крупный вендинг-оператор в Западной Европе – более 250.000 торговых автоматов). По объему закупок профессиональных ингредиентов ICS ВАЛЕО в 2007 занял 1-е место среди 270 дистрибьюторов из 56 стран мира.

Дистрибьютор производителей торговых автоматов: Gerhardt (Германия – эксклюзив), Necta (Италия), FAS (Италия – эксклюзив на TA Perla), "LOTTE" (Корея), SM Coin (Китай).

Оператор компании Nestle.

Имеется свой парк вендинговых автоматов, где тестируются различные типы ТА, платежные системы, ингредиенты, отрабатываются вендинговые технологии.

Клиентская база в вендинге: более 1100 компаний-операторов в 168 российских городах.

Фудсервис (общественное питание).

ВАЛЕО – самый крупный дистрибьютор у компании Unilever, годовой прирост объема продаж более 50%. Дистрибьютор компании Mars – за 2007 г. продажи возросли в 3,3 раза.

Клиентская база – более 1200 клиентов.

Ритейл (поставка товаров в розницу).

Успешно запущен в 2007 г. проект с эксклюзивной торговой маркой AUGEN (кофе, горячий шоколад, капучино, моккачино).

В 2007 г. фирма награждена межведомственным дипломом «Лидер года».



and coffee machines in Moscow. Main tasks of the chain are testing of different types of VM machines, payment systems and ingredients, as well as studying and optimization of control of VM park and further teaching of the company clients.

Vending Group has a broad dealer network present at the following cities: Kaliningrad, Voronezh, Pyatigorsk, Rostov-na-Donou, Samara, Ufa, Ekaterinburg, Tyumen, Novosibirsk, Omsk, Krasnoyarsk, Yakutsk, Vladivostok, Khabarovsk.

Valery A. Rakitskiy

Born 1957 at Novomoskovsk, Toula Region. After army service graduated with distinction from Higher KGB school and was employed in KGB/FSB system till retirement. Candidate of law science.

CEO of "Firma VALEO" Co. since 1996.

The main directions of company activities:

Vending

Exclusive distributor of ICS Intl B.V., Dutch ingredients manufacturer, a member of AvtoBar international holding (the greatest vending operator in Western Europe, more than 250 thou. vending machines). By the volume of ICS professional ingredients purchases VALEO occupied the 1st place among 270 distributors from 56 countries.

Distributor of vending machine manufacturers: Gerhardt (Germany, exclusive), Necta (Italy), FAS (Italy, exclusive right for Perla VM distribution), LOTTE (Korea), SM Coin (China).

Nestle Co. operator.

Owns its VM park used for testing various machines, payment systems, ingredients, perfecting vending technologies.

Client base in vending: more than 1100 operating companies in 168 Russian cities/towns.

Foodservice (catering)

VALEO is the greatest Unilever distributor in Russia with annual sales' growth in exceed of 50%. Distributor of Mars Co., 2007 sales growth 3.3 times.

Base more than 1200 clients.

Retail

During 2007 a new project started based upon AUGEN exclusive trade mark (coffee, hot chocolate, cappuccino, moccachino).

In 2007 the company was awarded with an interdepartmental diploma "Leader of the Year".



Экспоцентр: итоги 2007 года

14 января 2008 года в конференц-зале павильона №7 Центрального выставочного комплекса «Экспоцентр» на Красной Пресне состоялась пресс-конференция, познакомившая две сотни представителей средств массовой информации с итогами работы ведущего международного выставочного комплекса России в 2007 году и программой следующего года. В президиуме пресс-конференции можно было увидеть заместителя секретаря общественной палаты России, председателя совета директоров ЦВК С.Н. Катырина, первого заместителя генерального директора ЦВК Н.Н. Гусева, директора департамента выставок и ярмарок Торгово-промышленной палаты России И.А. Коротина и руководителя пресс-службы «Экспоцентра» А. В. Дидевича, который вел конференцию.

Выступавший первым С.Н. Катырин отметил тесную связь между Экспоцентром и ТПП РФ. С одной стороны, ТПП является главным акционером ЦВК; в то же время во многом именно благодаря Экспоцентру палате удается сохранить свое имя и основные направления своей деятельности. Он подчеркнул, что Экспоцентр очень серьезно относился к просьбам ТПП, в частности, в вопросах развития выставочно-ярмарочной деятельности в регионах России.

Н.Н. Гусев подробно охарактеризовал количественные и качественные показатели работы и развития Экспоцентра. Если перевести его рассказ в цифры, то картина получается следующая: всего в 2007 году было проведено 115 выставок против 94 — в 2006 году, из них — 33 собственные выставки и 82 — гостевые, которые проводили на территории Экспоцентра другие выставочные операторы, в т.ч. зарубежные.

Количество экспонентов в 2007 году достигло 29183 против 26607 в 2006 году, из них 17203 (59 %)

Expocenter: the 2007 results

On January 14, 2008, there was a press conference at the conference hall of Pavilion 7, Central Exhibition Compound (CEC), Krasnaya Presnya, Moscow. Its aim was to demonstrate the achievements of the leading international trade-fair complex in Russia to about two hundred mass media representatives and to tell them about the 2008 program. At the presidium of the event the journalists could see Deputy Secretary of the Public Chamber of Russia, Chairman of CEC directing council S.N. Katyrin, First Deputy CEO of CEC N.N. Gousev, Director of the Exhibitions and the manager of Expocenter press-service A.V. Didevich, who conducted the conference.

S.N. Katyrin who was the first to take the floor marked the strong ties between Expocenter and Trade Industrial Chamber (TIC) of RF. From the one hand TIC is the main stockholder of CEC; at the same time it is mainly CEC who assists the Chamber to retain its name and the main directions of the latter's activities. He stressed that Expocenter regards the Chamber's requests most seriously, especially concerning the problems of developing exhibition-fair activities in the regions of Russia.

N.N. Gousev characterized the parameters of CEC work and development in a most detailed way. If we convert his story into figures, we'll have the following picture: 115 trade-fairs were carried out in 2007 compared to 94 in 2006; 33 of them were "own" and 82 — "guests", conducted at CEC territory by some other fair operators, including foreign ones.

Number of exhibitors reached 29183 in 2007 (26607 in 2006); 17203 of them (59 %) were our compatriots, 11980 (41 %) were foreign companies from 108 countries.

Selling floor-spaces also grew up. More than





Н.Н. Гусев

составили наши соотечественники, а 11980 (41 %) — иностранные компании из 108 стран.

Возросла и реализация площадей. В 2007 году по выставке-конгрессную деятельность было продано более 700 тыс. кв. метров «нетто» («брутто» — 1446 тыс. кв. метров), в то время, как в 2006 было реализовано 665 тыс. кв. метров «нетто» («брутто» — 1181 тыс. кв. метров).

Говоря о финансовых показателях, Н.Н. Гусев отметил: «С 2002 года общий валовой доход Экспоцентра увеличился в 2,7 раза».

Безусловно, в первую очередь, развитие Экспоцентра происходит за счет роста выставок-гигантов: «Продэкспо», «Здравоохранение», «Связьэкспоком», «World Food» и других смотров аналогичных масштабов. Так, суммарная площадь шести основных выставок составила в 2007 г 154,7 тыс. кв. метров (то есть, 23,5 % от совокупного числа освоенных за 2007 год площадей). В число оставшихся 109 выставок входит и «Вендэкспо», уже зарекомендовавшая себя в 2007г, которая в наступившем 2008 г будет проходить с 19-21 марта.

В своем выступлении Н.Н. Гусев особо отметил тему повышения уровня обслуживания клиентов. Так для специалистов, посетителей и участников в 2007 году в рамках выставки «Связь-Экспокомм» была экспериментально апробирована система предварительного назначения деловых встреч «MatchMaking». Это новшество помогает сориентироваться в максимально короткий срок и наилучшим образом запланировать все необходимые встречи в период, отведенный для посещения выставки. Кроме того, были налажены взаимодополняющие алгоритмы изучения общественного мнения. Для этого используется сочетание анкет при входе с выборочным опросом на территории выставочного комплекса служащими Экспоцентра.

Для удобства посетителей и участников выставок во всех павильонах задействованы справочные, что позволяет быстро получать информацию о работе выставки и Экспоцентра.

В рамках улучшения программ обслуживания посетителей для экспонентов введены специализированные обучающие семинары. Они состоят из двух

700 thousand sq. metres (net) have been sold for trade-fair and congress activities in 2007 (1446 thousand sq. m. gross area); corresponding figures for 2006 are 665 thousand sq. m. net, 1181 thou. sq. m. gross. As for financial indices, Mr. Gousev marked that "from 2002 gross revenue of CEC grew 2.7 times".

Undoubtedly, the development of Expocenter is mainly owing to the giant fairs: Prodexpo, Public Health, Svyazexpocom, World Food and others of the comparable scale. The area occupied by the 6 main trade-fairs in 2007 amounted to 154.7 thou. sq. m. (that is 23.5 % of the total net figure). Among the rest 109 there is Vendexpo fair that showed itself to advantage in 2007; this year it will be held on 19 – 21 March.

Mr. Gousev has specially marked the subject of improving clientele services. For example, within the frame of Svyazexpocom'2007 a new system of preliminary meeting time fixing "Match Making" was tested. The novelty helps the experts, visitors and exhibitors to plan the necessary meetings in the best possible way. Also some mutually complementary algorithms of studying public opinion were adjusted. For this purpose a combination of entrance forms and questioning at CEC venue was used.

For the convenience of the visitors and participants of the fairs inquiry terminals were installed and activated in all the pavilions, allowing to get information on the work of the exhibition and the Expocenter very fast. One of the measures to improve service of visitors was to introduce seminars for exhibitors, consisting of two parts: first – making acquaintance with service units, second – teaching training, aimed to improve the efficiency of participation in trade-fairs.

Web registration of specialists is widely used. It saves time and provides additional convenience. The system was tested for the first time during the fairs "Mebel" ("Furniture") and "Zdravookhraneniye" ("Public health"); at that moment about 2 thousand specialists used it.

N.N. Gousev said Expocenter stays an active member of UFI (International Association of Exhibition



С.Н. Катырин

частей. Первая — знакомство с сервисными службами. Вторая — тренинг обучающего характера для повышения эффективности участия в выставках.

Широко используется регистрация специалистов через Интернет. Это экономит время и также создает дополнительные удобства. Впервые система была опробована в период работы выставок «Мебель» и «Здравоохранение», и уже тогда ею воспользовались порядка 2 тыс. специалистов.

Н.Н. Гусев отметил, что Экспоцентр продолжает оставаться активным членом UFI — Всемирной ассоциации выставочной индустрии. К примеру, на осеннем 74-м Всемирном конгрессе 18-й по счету выставке Экспоцентра («Склад. Транспорт. Логистика») был присвоен Знак UFI. Таким образом, Экспоцентр стал признанным лидером на российском выставочном рынке. Генеральный директор Экспоцентра В.Л. Малькевич был и остается членом руководства UFI в течение многих лет. Также он является заместителем Президента Российского союза выставок и ярмарок, а 21 выставке Экспоцентра присвоен Знак РСВЯ.

В заключение своего выступления первый заместитель Генерального директора ЦВК «Экспоцентр» остановился на теме расширения конгрессной деятельности Экспоцентра. «В заключение не потому, что она у нас второстепенная, — подчеркнул Н.Н. Гусев. — Конгрессная деятельность ЦВК — это 294 мероприятия в рамках выставок плюс 98 вневыставочных мероприятий, которые носят самостоятельный характер. Объем работы в этом направлении особенно впечатляет, если наложить эти цифры на количество дней в году».

Расширение спектра услуг, предоставляемых Экспоцентром, происходит одновременно с дальнейшим строительством и реконструкцией самого выставочного комплекса. На сегодняшний день Экспоцентр уже стал неотъемлемой частью нового делового центра столицы «Москва-Сити», обеспечивая его важнейшие выставочно-конгрессные функции.

В соответствии с утвержденными постановлениями московского Правительства в феврале 2007 года городской целевой программой «Развитие выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в городе Москве в 2007—2009 гг.» за три года предстоит увеличить выставочные площади ЦВК со 135 до 160 тыс. кв. м.

В рамках программы, в 2007 году началась полномасштабная эксплуатация павильона №8 общей площадью 20 тыс. кв. метров. Особо стоит отметить тот факт, что введение нового павильона в работу проводилось в весьма сжатые сроки без ущерба для других мероприятий, проведенных в ушедшем году.

В конце года на границе с парком «Студенец» началось возведение нового 15-этажного офисного здания Экспоцентра. Здание — наравне со своими основными функциями — станет восточным входом на территорию Экспоцентра. От него стеклянная пешеходная галерея протянется до основного комплекса небоскребов «Москва-Сити» над Экспоцентром между павильонами №2 и №8.



И.А. Короткин

Industry). For example, last autumn at 74th World Congress the UFI mark was granted for 18th time to an Expocenter event; it was a trade-fair "Warehouse. Transport. Logistics" and Expocenter became the acknowledged leader at the Russian exhibition market. Expocenter director general V.L. Malkevich has been a member of UFI management for many years. He is also a Deputy President of the Russian Union of Exhibitions and Fairs (RUEF); RUEF mark has been granted to 21 exhibitions of Expocenter.

To conclude 1st Deputy CEO of CEC touched the problem of expanding its congress activities. "I'm touching it at the end not because I consider it something second-grade", accentuated Mr. Gousev. "The congress activities embraced last year 294 events within the frame of the fairs and 98 independent events. The volume of these activities looks still more impressive if you compare the figures with the number of days in the year".

Broadening the specter of services suggested by Expocenter takes place simultaneously with further building and reconstruction of the compound. Today Expocenter is an inseparable part of Moscow-City, the new business center of the capital, ensuring its most important fair-and-congress functions.

In accordance with the program "Development of exhibition and congress activities in the city during 2007-2009" approved by Moscow Government at February 2007 the aim is to increase the exhibition area of CEC from 135 to 160 thousand sq. meters.

Within the frame of the program in 2007 a full scale operation of 20 thou. sq. meters Pavilion 8 was started. It is worth saying that the building was commissioned within a short time and without any detriments to other events of the year.

At the end of 2007 building of a new 15-storey office building was started at the border with "Stoudenetz" park. The building will combine its main functions with being an Eastern Entrance to the venue. It will be connected by a glass pedestrian gallery with the main Moscow-City sky-scrappers, going over Expocenter territory between Pavilions 2 and 8.

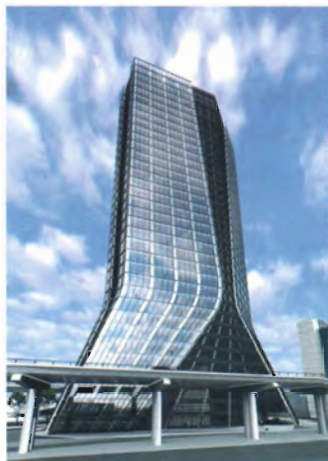
В дальнейших планах Экспоцентра — строительство нового конгрессно-выставочного центра площадью 25 тысяч кв. метров вдоль Красногвардейского проезда, а также уникального многоэтажного гостиничного комплекса.

Проект уже разработан и одобрен общественным градостроительным советом при Мэре Москвы. Его автор — Заха Хадид, одна из самых известных в мире архитекторов. В 2004 году она была удостоена самой престижной награды в области архитектуры, Прицкерской премии, которая считается для архитекторов аналогом премии Нобелевской.

Экспоцентр в его новом облике станет органичной составляющей крупнейшего центра деловой жизни Москвы.

Но это все касается относительно далеких планов Экспоцентра, а о выставочных мероприятиях, намеченных на ближайший год, рассказал директор департамента выставок и ярмарок Торгово-промышленной палаты России И.А. Коротин.

«Порядка 126 выставок, — сказал И.А. Коротин, — мы будем поддерживать в этом году. Остальные выставки также пользуются вниманием, но информационно-организационную поддержку, направленную на привлечение участников — как экспонентов, так и специалистов, — получают в первую очередь те выставки, которые направлены на демонстрацию высоких технологий, на увеличение участия в экспозициях российских производителей, предприятий малого и среднего бизнеса.



В минувшем 2007 году из 132 выставок, которые поддерживала ТПП РФ, 19 выставок проходили в Экспоцентре. В этом году число поддерживаемых выставок ЦВК «Экспоцентр» увеличивается до 26».

Таким образом, минувший год ознаменовался для ЦВК «Экспоцентра» стабильным ростом показателей и освоением новых возведенных площадей.

Пресс-конференция в Экспоцентре завершилась вручением памятных дипломов ряду печатных и мультимедийных СМИ за высокопрофессиональное освещение деятельности Экспоцентра в 2007 году и отдельным журналистам. Среди специализированных изданий был отмечен и журнал Vending Business.



Further plans include building of a new Congress center having an area of 25 thou. sq. meters along Krasnogvardeisky proyezd and a unique multistorey hotel complex.

The project has been performed by Zaha Khadid, one of architects most known in the world. In 2004 she was awarded Pritzker's Premium, the most prestigious professional premium; architects consider it to be an analogue of the Nobel one in their field.

The project has been approved by the public city-building council under the Mayor of Moscow.

The new appearance of Expocenter will become an organic component of the greatest center of Moscow business activity. These are relatively far plans of CEC, while the director of the department of exhibitions and fairs of the Chamber of Commerce and industry I.A.Korotin spoke about the exhibition events of the year that came.

“This year we're going to give support to about 126 trade-fairs”, said Mr. Korotin. “Of course other fairs also enjoy our attention, but the first to accept our information and organizational support aimed to attract participants — both exhibitors and experts — will be the shows demonstrating high technologies, attracting Russian manufacturers and the enterprises of small and medium scale business. Last year from 132 exhibitions supported by CCI of RF 19 were held at Expocenter. This year their number will grow to 26”.

Thus last year was marked by stable growth of the characteristics of Expocenter and assimilation of its newly built areas.

The press conference was concluded with presentation of honorary diplomas to some printed and multi-media mass media for highly professional illumination of Expocenter activities in 2007 and personally to some journalists. Among the specialized editions Vending Business magazine has been also marked.



ГОРЯЧИЙ ШОКОЛАД LE ROYAL Choco Red

166 руб.

Содержание какао-порошка не менее 15 %
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

EUROGRAN

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ

Стратегический план комиссии Codex Alimentarius на 2008 г.

Комиссия Codex Alimentarius сформирована совместно Всемирной ассоциацией здравоохранения (ВОЗ) и Организацией ООН по продовольствию и сельскому хозяйству (ФАО) с целью разработки международных стандартов по безопасным продуктам питания. Недавно комиссия приняла план на ближайшие 5 лет.

Во вступлении констатируется, что своей задачей Codex считает создание таких глобальных стандартов, которые бы «опирались на научные принципы и были направлены на охрану здоровья потребителей и укрепление торговли продовольствием как частного бизнеса».

Сферы деятельности комиссии:

– Пересмотр и совершенствование стандартов и связанных с ними документов, касающихся безопасности питания, с учетом последних научно-технических достижений. Особое внимание должно уделяться оценке возможных рисков, причем речь должна идти о продовольственной цепочке в целом.

– То же, но касающихся маркировки пищевой продукции – с учетом как достижений науки и техники, так и глобальной стратегии ВОЗ в области диеты, физической активности и здоровья.

– Инспектирование продуктов питания, включая их сертификацию; методические вопросы взятия образцов и их анализа. Выработка рекомендаций по эквивалентности методик, их взаимному признанию и отслеживанию происхождения продукта.

Что все это означает с точки зрения автоматизированной торговли? Всемирная вендинг-ассоциация считает весьма важным внимательно следить за деятельностью комиссии Codex, тем более, что ее стандарты напрямую относятся к 192 странам, включая 27 членов Евросоюза, США и все другие страны, представленные в ВВА. Кстати, рекомендации комиссии (так же, как и Евросоюза) предусматривают необходимость указывать на упаковках всех продуктов и напитков содержание жиров, сахара и калорийность содержимого, чтобы помочь потребителю сделать «обоснованный выбор».

WVA Newsletter – December 2007

Codex Alimentarius Commission Strategic Plan 2008

Codex Alimentarius is a joint WHO/FAO Agency designed to produce international food safety standards. It has recently adopted its new, 5-year plan.

In its introductory statement, Codex makes a commitment to agree on standards for use globally that "are based on scientific principles and fulfill the objectives of consumer health protection and fair practices in food trade."

Codex then lists the areas identified for action:

– The review and development of Codex standards and related texts for food safety – taking into account scientific and technological developments. Approach should be based on risk and should address the entire food chain.

– Review and develop Codex standards and related texts for food labelling and nutrition, taking into consideration scientific and technological developments and the WHO Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health.

– Food inspection and certification/methods of sampling and analysis – which would include guidance on equivalence, mutual recognition and traceability.

What does this mean for global vending? It is important to closely follow the work of Codex as their adopted standards cover 192 Member States, including the 27 EU Member States, the US and all other countries represented in the WVA. Codex (as well as the EU) is looking at nutritional labelling whereby the fat, sugar and energy contents would be labelled on the front of food or drink packaging to help consumers make "informed choices."

КОФЕ В ЗЕРНАХ АМУЛЕТ Grand Espresso

299 руб.

Кофе натуральный для использования в торговых автоматах
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ



Утверждена и может быть получена по запросу новая редакция стандарта (спецификации) Европейской вендинг-ассоциации по устройствам для безналичной оплаты. Первоначальный вариант EVA-CVS был разработан Комитетом ассоциации по безналичным расчетам еще в 1998 г. как свод рекомендаций, которые учитывали бы как специфику автоматизированной торговли, так и особенности использования чиповых карт. Нынешняя версия, EVA CVS 1.3 получила поддержку со стороны NAMA, что показательно в связи с относительно широким распространением безналичной оплаты в американском вендинге. Преимущества этого способа платежа при покупке товаров и услуг таковы:

- Рост продаж благодаря тому, что оплата производится точно по номиналу, не требуя сдачи (или отказа от нее).
- Сокращение времени выполнения покупки и потерь, связанных с застреванием монет, вандализмом и хищениями.
- Возможность свободно выбирать цену в любых единицах, не прибегая к округлению из-за конечного числа номиналов платежных средств, принимаемых автоматом.
- Снижение эксплуатационных расходов, в том числе связанных с инкассацией.
- Отсутствие необходимости бороться с поддельными монетами.
- Отсутствие расходов, связанных с необходимостью «прошивки» под новые монеты или банкноты.
- Высокая степень защищенности, что позволяет торговать более дорогими товарами.

Стандарт касается оплаты покупок дебетными и кредитными картами как общего применения, так и корпоративными, действующими в пределах компании, бизнес-центра и т.д. Он охватывает также всякого рода ключи и биометрические средства идентификации покупателя. За его пределами остаются системы с оплатой со счетов мобильной связи. По мнению специалистов, его полезно распространить не только на торговые автоматы, но и на паркометры.



Юрген Гебель – «отец» стандарта
Juergen Goebel, the Standard's
«Father».

New version of EVA Standard (Specification) for cashless vending is now finalized and available. The initial version of EVA-CVS was developed by EVA Cashless Committee as soon as in 1998 as a code of recommendations taking into account the specific features of both automatic merchandising and chip cards. The fresh version, EVA CVS 1.3, has received strong support by the industry and by NAMA; the latter seems most significant because of rather wide acceptance of cashless payment in American vending. The advantages of this payment technology of buying goods and services are:


- Increased sales through ease of exact payment.
 - Reduced down time and losses due to coin jams, vandalism or theft.
 - Ability to adjust prices in units of currency, rather than round amounts determined by the coins the machine servicing.
 - Elimination of counterfeit coins.
 - Elimination of costs for upgrading for new coins or notes.
 - Security levels which enable vending of higher priced items.
- The standard deals payments with all kinds of general use credit and debit cards for public domains as well as those for proprietary, close-site devices (within certain companies, institutions, organizations with permanent employers)

It covers also application of all kinds of smart keys/tags and various biometric sending devices. But it does not apply to vend enabled by mobile phones or other similar powered hand-held devices. Experts have welcomed it to be applied not only to classic VMs, but also to other UPoS (Unattended Point of Sale) such as parking machines.

The specification has a recommendation character and does not oblige strictly all the manufacturers of vending machines and card readers to limit themselves to cer-

Стандарт носит рекомендательный характер и не ставит своей задачей жестко навязывать производителям автоматов и считывающих устройств (картридеров) конструктивные решения. Разработчики во главе с председателем Комитета по безналичной оплате ЕВА Юргеном Гебелем (компания Thales e-Transactions GmbH) предлагают индустрии вендинга общие принципы устройств безналичной оплаты, их интерфейсов с пользователями, автоматами и системами телеметрии, дистанционного управления и логистики. Сформулирована последовательность операций при вариантах покупки, когда выбор товара предшествует взаимодействию со счетом клиента и наоборот. Оговорена возможность пополнения счета. Предложено ограничить габариты модулей применительно к двум типоразмерам картридеров для монтажа на двери корпуса автомата изнутри – стандартному и компактному, а также к варианту для монтажа внутри корпуса. Компактный вариант предназначен в первую очередь для малогабаритных автоматов (например, настольных). Стандарт предусматривает возможность оснащения дверных модулей дисплеем на цветных светодиодах.

Особо оговорено удобство пользования платежными системами для инвалидов.

Стандарт предусматривает добровольное присоединение к нему компаний-производителей. На середину января 2008 г. такой самосертификации подверглись Bianchi Vending Spa, MEI, Microtronic AG, National Rejector Inc, QI Technologies, Thales e-Transactions, Vending Micro Circuits (VMC). 

Выборы Исполкома Европейской вендинг- ассоциации


29 ноября 2007 г. общее ежегодное собрание ЕВА единогласно выбрало руководящие органы Ассоциации на ближайшие два года (2007-2009). Избранный президентом Арно ван Амеронген в своей программной речи так обозначил основные задачи ЕВА: сделать образ вендинга более привлекательным, улучшить политику в области выставочной деятельности и формировать стратегические союзы с другими ассоциациями и отраслями. Он подчеркнул также важность пропаганды вендинга и выгоды членства в ЕВА.

Чтобы руководство Ассоциации могло лучше выполнять перечисленные задачи, собрание сочло целесообразным расширить состав Исполкома, введя в

tain designs. The developers of CVS 1.3 headed by the Chairman of the Cashless Committee Juergen Goebel (Thales e-Transactions GmbH) propose to vending industry the general principles of machines with cashless payment systems, their interfaces with the users, the distant control systems and the logistics. The sequence of operations has been formulated for the options "selection first" and "credit first".

Possibility for refunding is stipulated for. There is a proposal to limit the maximum dimensions of the card reader modules as applied to two options of door mounting – a standard and a compact one, and a so called internal module to be installed within the VM body. A compact reader is mainly intended for use in small/table-top vendors. The standard also stipulates for providing door mounted modules with 3-color LEDs.

There are also special guarantees for the ease of use the systems by physically handicapped persons.

The standard stipulates for the voluntary self certification of the OEMs. At the middle of January 2008 this kind of registration was undertaken by Bianchi Vending Spa, MEI, Microtronic AG, National Rejector Inc., QI Technologies, Thales e-Transactions, Vending Micro Circuits (VMC). 

The European Vending Association's Elections

At its General Assembly on 29 November, Arnaud van Amerongen was elected new EVA President. The new officers are: Hubert Boyer, Vice-President, and Michael Maurer, Treasurer.

In his acceptance speech, Arnaud van Amerongen highlighted the challenges for vending in the EU: improving the image of vending, taking a look at the trade show policy, considering strategic alliances with other associations and/or industries and improving the understanding of membership benefits for both EVA members and non members.

него трех представителей независимых операторов из различных регионов Европы и также специалиста по общим проблемам вендинга и платежным системам.

В итоге в настоящее время в состав Исполнительного комитета входят 11 человек (см. фото), в том числе:

Представители национальных ассоциаций:

1. Юбер Бойе (NAVSA, Франция) – вице-президент EVA

2. Аугусто Гарулли (CONFIDA, Италия)

3. Кристиан Райлинг (BDV, Германия)

4. Брайан Гастейн (AVA, Великобритания)

Операторы:

5. Фьораванте Аллегрини (независимый оператор, Sogeda, Италия)

6. Микаэль Маурер (независимый оператор, Германия) – казначей

7. Михал Петровяк (независимый оператор, Mastercup, Польша)

Ян-Марк Врийландт (международный оператор, Selecta)

Производители оборудования:

8. Арно ван Амеронген (ETNA), президент EVA

Поставщики ингредиентов:

9. Хью Хоуз (Nestle)

Платежные системы:

10. Джефф Олсон (MEI)

После завершения выборов господин ван Амеронген выразил от имени руководства Ассоциации благодарность выходящим из состава Исполкома Джону Харицу и Роджеру Вильямсу. Д. Хариц (компания Barry Callebant) представлял поставщиков ингредиентов в руководстве EVA с 2003 г. Р. Вильямс (компания Coin-A-Drink), освобождающий пост казначея, работал в EVA с момента ее основания в 1994 г., а до этого – в предшественнице EVA, Европейской Федерации Вендинг-Ассоциаций. 📄

A unanimous AGM elected a new, wider, team, comprising 3 additional representatives of independent operators and one payment systems / vending solutions representative.

The 11 members of the EVA Executive Committee 2007-2009 are:

Association Representatives

Hubert Boyer (1), representing NAVSA – EVA vice-president

Augusto Garulli (2), representing CONFIDA

Christian Reiling (3), representing BDV

Brian Tustain (4), representing AVA Operators

Fioravante Allegrino (5), Independent Operator, Sogeda Italy

Michael Maurer (6), Independent Operator, Maurer, Germany – EVA Treasurer

Michal Piotrowiak (7), In-

dependent Operator, Mastercup, Poland

Jan Marck Vrijlandt, Multinational Operator, Selecta

Machine Manufacturers

Arnaud van Amerongen (8), ETNA – EVA

President Ingredient Suppliers

Hugh Hose (9), Nestle

Payment Systems

Jeff Allsop (10), MEI

The new President paid tribute to the 2 EC Members, stepping down from positions held in the Executive Committee: John Haritz, Barry Callebaut, and Roger Williams, Coin-A-Drink.

John Haritz has been a member of the EC, representing the Ingredient Suppliers since 2003.

Roger Williams (outgoing Treasurer of the EVA) was involved with the setting up of the EVA in 1994, and before that, had been active within the European Federation of Vending Associations, the EVA's predecessor.

The candidates to represent the EVA on the WVA Board are Augusto Garulli and Christian Reiling. The new President, Arnaud van Amerongen, will also participate in the WVA meetings. 📄



**ГОРЯЧИЙ ШОКОЛАД
LE ROYAL Choco Blue**

Содержание какао-порошка не менее 16 %
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

174 руб.



**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ**

Кассир у каждого столба

Анна Овян, «Новая Газета», 2008, №3(1321)

МВД предлагает оборудовать платежные терминалы по-человечески.

Электронный терминал по приему платежей за услуги сотовой связи, интернет-трафика и коммунальных платежей в последнее время стал едва ли не таким же привычным элементом городского ландшафта, как урна или троллейбусная остановка. Это удобно: не нужно искать отделение банка и выстаивать в очередях. Кинуть деньги на счет можно рядом с домом, местом работы или в любой другой точке, где вы оказались. Причем круглосуточно. Правда, за сервис приходится платить комиссию в 3—6%, но для большинства граждан важнее сэкономить полчаса времени, чем десять-двадцать рублей.

Однако подобная ситуация не устраивает российских чиновников, законодателей и представителей банковского сообщества. Система электронных платежей — это бизнес с весьма значительным годовым оборотом денег, исчисляемый миллиардами долларов. Причем денег наличных, тех самых, которые мы засовываем в терминал. А наличность обладает двумя важными свойствами: она дорого стоит на рынке и широко используется в любых «серых» расчетах, не говоря уж о «черных».

Не исключено, что именно в рамках тотальной борьбы с незаконной обналичкой еще в прошлом году Центробанк издал указание, согласно которому все коммерческие организации, принимающие оплату услуг через терминал, должны были заключить договоры с банками. Но действующее законодательство включает в себя две противоречащие друг другу нормы.

Так, по закону «О банках и банковской деятельности» прописана банковско-агентская схема, по которой все агенты должны заключить соглашения с банками и, соответственно, платить им комиссию. (В среднем по рынку она составляет примерно 3%.) А в соответствии с Гражданским кодексом для любых организаций, которые принимают или осуществляют просто агентская схема, которая никаких соглашений с банком не требует.

«В итоге не совсем понятно, какая норма закона действует, — отмечает заместитель председателя Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам Анатолий Аксаков. — Начали



Cashier at every pole

Anna Ovyar, "Novaya Gazeta", 2008, #3 (1321)

Ministry of Home Affairs proposes to equip payment terminals "in a human way".

Electronic terminal accepting payments for cellular communications, internet traffic and communal services became last time nearly as habitual element of the urban landscape, as a dust bin or a bus stop. It is convenient: there's no need to look for a bank branch and stand there in a line. One can drop money to his account near his home, his workplace or at any point you appeared. And do it round-the-clock. Of course you'll have to pay 3-6 % commission, but for the majority of citizens it more important to save half an hour than 10-20

roubles. Unfortunately this situation doesn't suit Russian officials, legislators and representatives of the bank community. Electronic payments system is a business with a considerable annual turnover, estimated in billions dollars. And the money is the cash we insert into the terminal. And cash possesses two important properties: it costs much at the market and is widely used in all kind of "grey" payments, not to mention "black" ones.

It is quite possible, that it was within the frame of last year fighting illegal cashing when the Central Bank issued an order that all commercial institutions that accept payments through their terminals must conclude agreements with banks. But the acting law system includes two norms contradicting each other. The law "On banks and banking activities" demands to have a bank-agent scheme, according to which all the agents must conclude an agreement with the banks and, consequently, to pay them a commission (average current value of it is about 3 %). But in accordance with the Civil Code all the organizations who accept or perform electronic payments may utilize an ordinary agent scheme that needs no agreements with a bank.

"As a result it's not quite clear, which legislative norm acts", Anatoly Aksakov, vice-chairman of Gosduma Committee for credit organizations and financial markets states. "And various initiatives started to emerge, According to one of them the agent scheme may work; in this

появляться разные инициативы. Согласно одной из них агентская схема может работать, но при этом в терминалах должен быть установлен аппарат по фиксации платежей по типу кассового для налоговой службы. Вопрос в том, нужно ли устанавливать эти аппараты. Ведь любая операция идет через компьютеры, а значит, фиксируется в специальных устройствах».

С одной стороны, схема с применением кассовых аппаратов или их аналогов может поставить использующую ее организацию в более выгодное положение в сравнении с той, которая должна будет работать по банковско-агентской схеме. С другой стороны, сегодня отсутствует адекватное нормативное регулирование в сфере применения контрольно-кассовой техники при наличных расчетах. То есть бардака там не меньше, чем собственно в системе электронных платежей. «Вследствие образовавшегося правового вакуума появилась возможность неопределенного толкования норм действующего законодательства в сфере применения ККТ при наличных расчетах со стороны налоговых органов, — объясняет директор юридического департамента Группы e-report Ирина Милованова. — Это приводит к неправомерному привлечению к административной ответственности владельцев терминалов по приему платежей, а также к невозможности выполнения требования закона использования фискальной памяти в терминалах самообслуживания в полной мере». Словом, какое устройство ни поставь, проверяющий может сказать, что это неправильный аппарат, и взять с вас штраф. Ну или решить вопрос иначе. В любом случае дополнительных расходов участникам рынка не избежать, а это значит, что они обязательно постараются компенсировать их за наш с вами счет, подняв уровень комиссии.

Кстати, помимо Центробанка, навести порядок вызвалось еще и МВД. Согласно ведомственной инструкции по проверке владельцев терминалов, обязательным пунктом является наличие не только договора с банком (которого нет еще ни у одного собственника), но и сотрудника, расположенного непосредственно у терминала. Эта идея уже не кажется здравой ни с какой точки зрения. Во-первых, еще больше вырастут расходы участников рынка, а во-вторых, непонятно, кто пойдет стоять у терминалов, особенно уличных, да еще, к примеру, зимой...

«Я считаю, что нам рано еще останавливаться на принятии решения. Надо устроить дискуссию с участием крупных игроков этого рынка и окончательно определиться со схемами», — резюмирует Анатолий Аксаков.

Времени на дискуссию почти не осталось — Госдума готовится рассмотреть поправки в закон «О банках и банковской деятельности» уже 25 января. ☞

case a fiscal payment device must be installed in the terminals (for the tax collecting services). Now the question is how necessary the installation is, since each payment operation goes through the computers, and, therefore, is registered in special devices".

On the one hand, the scheme using cash accepting devices or their analogues can place the company using it in a more advantageous position compared to one using a bank-agent scheme. On the other hand, today there is no adequate legislation in the sphere of application of fiscal registration cash devices. As a whole, there is as much mess there, as in the very electronic payment system. "Because a legislative vacuum emerged, there is a light probability of multicentric interpretation of the norms controlling the use of CCD (cash control devices) from the tax authorities", explains the director of the law department of e-report Group Irina Milovanova. — It leads to unlawful administrative responsibility of the payment terminal owners and makes it impossible to implement fully the law demanding use of fiscal memory in self-service terminals". In short, whatever device you install, the inspector can say it is a wrong one and make you pay a fine. Well, or solve the question otherwise. In any case the market stakeholder can't avoid additional expenses; this means they must try and compensate for them at our expense, raising the commission rate.

By the way, in addition to the Central Bank, the Ministry of Home Affairs also suggested to correct the situation. According to a departmental instruction on checking terminal owners, there is a compulsory item, demanding presence not only of a contract with a bank (today there is not a single owner possessing it) but also of an employee standing on duty aside the terminal. This idea doesn't look sensible from any point of view. Firstly, the expenses of the stakeholders will grow even more; secondly, it is not clear who's gonna stand by the terminals, especially in the street and in winter...

"I think it's too early to stop and make a decision. We need better organize a discussion with participation of the big stakeholders of the market and come to final definition", Anatoly Aksakov sums up.

There stays little time for discussions, since on the 25th of January State Duma intends to consider the amendments to the law "On banks and banking activities". ☞



ГОРЯЧИЙ ШОКОЛАД LE ROYAL ChocoDark

Содержание какао-порошка не менее 27 %
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

221 руб.

EUROGRAN

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ

Ингредиенты с ментолом для Вашего здоровья

Мята во все времена была любима за свой чудесный аромат, тонкий вкус и удивительную целительную силу.

В целом мята освежает. Но благодаря целебным свойствам мяты напитки с ментолом становятся все более и более популярны даже в наступающий зимний период.

Все сорта мяты содержат ментол, компонент, способствующий пищеварению и обладающий антисептическими свойствами. Ментол также снижает нервное перенапряжение и беспокойство.

Мята с давних времен использовалась при лечении астмы и аллергии.

В наши дни напитки, содержащие ментол, можно приготовить в торговых автоматах.

Чаще всего мяту используют для приготовления чая.

Горячий шоколад с ментолом стал популярен среди различных видов ароматизированного шоколада в Европе и возможно в начале 2008 года появится на российском вендинговом рынке. Так что не упускайте случая увеличить ваши продажи через торговые автоматы, используя горячий шоколад и чай с ментолом.

Mint Ingredients For Your Health

Mint has been enjoyed for centuries for its wonderful aroma, fine taste and amazing healing power.

As a whole mint works well to refresh the body. But mint's natural holistic approach to health is becoming more and more popular even on these winter days.

All mint varieties contain menthol, a compound which facilitates digestion and has antiseptic properties.

Menthol also reduces the nervous tension and anxiety. Mint has been used for a long time in the treatment of asthma and allergy conditions.

Nowadays the mint beverages can be prepared by vending machines.

The most popular way of consuming the mint is through brewing a mint tea.

Mint hot chocolate became a popular variety of flavored chocolate in Europe and could possibly appear Russian vending market at the beginning of year 2008. So don't neglect the chance to increase your vending machine sales with mint hot chocolate and tea.



ЧАЙ МЯТНЫЙ
LE ROYAL Mint Green tea

Быстрорастворимый зеленый чай с ароматом мяты
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

206 руб.


EUROGRAN

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ**



Сегодня любой представитель современного общества, так или иначе, испытывает на себе проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды. Вопрос об охране природы возник не вчера. Существует множество специализированных структур, призванных разрабатывать программы восстановления окружающей среды. Вот и в **EVA** задумались над способами «озеленения» вендинговой отрасли.

Ассоциация взяла на себя обязательство разрабатывать и претворить в жизнь ряд путей решения главной задачи – максимального перевода производства на «зеленые» рельсы.

Свою роль в этом процессе **EVA** определила на ближайшие годы в двух направлениях:

- организовывать действия членов ассоциации по разработке и внедрению реальных планов охраны природы;

- поддерживать наиболее удачные инициативные примеры в отрасли и ознакомить с ними как организации, ответственные за охрану окружающей среды, так и широкие слои населения.

Сегодня уже существует несколько ярких примеров инициативных производителей-членов Ассоциации, откликнувшихся на проблему своими ноу-хау.

Испанская компания **Azkoyen** продумала систему многократного использования ряда деталей своих автоматов. Разработка «зеленого» поколения автоматов была начата в 2006 году. Отличительной их особенностью является то, что корпуса на 80 % состоят из деталей многократного использования, которые можно запустить в процесс сборки нового автомата повторно при выходе из строя невозстанавливаемой части корпуса.

Производство **Azkoyen** прошло сертификацию по ISO 14001 в 2006 году.

Итальянская компания **Buonristoro Vending**, входящая в группу компаний D.A.E.M, организовала установку солнечных фотогальванических и термоэлектрических панелей на зданиях и сооружениях группы, что позволило снизить потребление электроэнергии из сети на четверть. В свою очередь, головная компания группы перевела часть собственного парка автомобилей на использование метана в качестве топлива. В результате, из 380 машин 92 автомобиля уже работают на двигателях с более чистым выхлопом.

COGES S.p.A разработала и внедрила систему жесткого учета и экономии воды и электроэнергии в процессе производства. В компании отказа-

Today any representative of a modern society, anyhow, tests on itself the problems connected with environmental contamination. The question on wildlife management has arisen not yesterday. There is a number of specialized structures, whose task is to develop programs of environment. **EVA** has also thought of ways of making vending industry "gardener".

The association has incurred an obligation to develop and realize a number of ways to solve the main task - maximum switching of manufacture to "green" rails.

The role of the **EVA** is twofold:

- to coordinate and steer this movement by sharing good practice and encouraging members to take action.

- to illustrate and communicate the positive initiatives of the industry to the authorities, environmental NGOs and the general public.

Today there exist some vivid examples of initiative manufacturers-members of the organization which have responded a problem by their know-how.

In 2006 **Azkoyen** industrial achieved the ISO 14001 certification that among other points includes the continuous improvement in all the environmental issues. As such, all machines comply with the latest WEEE requirements and more than 80 % of the components in the machine are re-usable. They are also fully compliant with the RoHS normative.

All the environmental and ergonomic factors are taken into consideration in the design phase of the product.

In the environmental area company has taken steps to reduce the use of wood, for example, by reducing the thickness of the pallets for vending machines. They have increased the use of recyclable materials, for example by using cardboard containers instead of plastic in coin mechanisms.

The Italian company **Buonristoro Vending** a member of D.A.E.M Group, has initiated installation of solar photogalvanic and thermoelectric panels on buildings and constructions of the group, which allowed to reduce energy consumption by a quarter. In its turn, the head company of the group, has switched a part of its park of cars to use of methane as fuel. As a result, 92 cars from 380 already have more clear exhaust. The ultimate goal of corporation for 2010 is to overcome 25 % the engines of threshold of the cars working on methane.

Coges S.p.A has developed and introduced system of rigid account and economy of water and the elec-



лись от использования кругло-суточного наружного освещения. Также они пересмотрели свои взгляды на транспортную упаковку своей продукции, заменив трудновозобновляемые бумагу и древесину пластиком.

Технологи компании **Huhtamaki** внедрили в 2006 году новые материалы при производстве стаканчиков для холодных напитков. Эти материалы могут быть повторно использованы, а при выбрасывании полностью разлагаются бактериями, не оставляя вредных веществ в почве.

Компания **Jofemar** сумела на 30 % снизить использование древесины и картона в транспортной упаковке.

И, наконец, **Westomatic Vending Services** провела комплексную реорганизацию своего производства для максимального снижения энергозатрат на всех его этапах и при функционировании автоматов. Хорошим примером может послужить модель **Azure Mk4**, корпус которой на 90 % изготовлен из полимеров. Для всех автоматов используется полностью перерабатываемая упаковочная тара. Для подсветки на внешней части корпусов использованы светодиоды с низким уровнем энергопотребления.

Таким образом, многие из компаний-членов EVA проявили инициативу и поддержали движение по защите окружающей среды.



tric power during manufacture. The company has rejected the use of round-the-clock illumination. Also they have reconsidered the attitude to transport packing of the produce, having replaced a hardly renewable paper and wood by plastic.

Technologists of **Huhtamaki** company have introduced in 2006 new materials for cold drink cups. These materials can be repeatedly used. Being discarded they are completely decomposed by bacteria, leaving no harmful substances in ground.

Company **Jofemar** has achieved to lower use of wood and a cardboard in transport packing by 30 %.

And, at last, **Westomatic Vending Services** has performed complex reorganization to decrease power consumption at all the stages of manufacture and during performance of their machines. As a good example **Azure Mk4** whose case is 90 % made of polymers can serve. All the automatic devices are packed into completely recyclable containers. For external illumination of the cases light-emitting diodes with a low energy consumption are used.

Thus, many of EVA member companies have shown the initiative and have supported the movement for protection of the environment.

Весь мир на экране

SmartGames выходит на рынок с новым видом продукции – информационными дисплеями.

Цифровые информационные дисплеи – это новое решение для продвижения продукции и рекламных презентаций. Различные формы ЦИД – вертикальная, горизонтальная и мозаичная – дают возможность подобрать нужный формат и поместить его в самом выгодном месте. Цифровые дисплеи от **SmartGames** прекрасно подходят для использования в торговых центрах, супермаркетах, аэропортах, вокзалах – причем как внутри помещения, так и снаружи.

Функциональная начинка плазменного дисплея позволит реализовать самые смелые технические приемы, используемые в проведении презентаций и выставок. Встроенному компьютеру дисплей позволяет быстро найти необходимую информацию по запросу клиента.

All World on the display

SmartGames come into the market with new product – data displays.

Digital Data Display (DDD) is a new solution for promotion produce and advertising presentations. Different display configurations: vertical, horizontal and tessellated – give possibility to select the necessary format and to place it in the most favourable place. **DDD** from **SmartGames** perfectly fit for use at shopping centers, supermarkets, airports, stations – both indoors, and outdoors.





Ритейл в стиле хай-тек

Вендинг — автоматизированная торговля — быстро развивается по всему миру как альтернативный канал розничной торговли. При этом динамично растет не только объем продаж, но и перечень предлагаемых вендинговыми компаниями товаров. Судите сами: на сегодняшний день в мире установлено более 20 млн торговых автоматов, через которые продаются товары на сумму более 150 млрд долларов в год.

Соответственно растет и посещаемость специализированных выставок. Например, выставку Eu'Vend, проходившую в Кельне с 13 по 15 сентября 2007 года, посетили 5400 гостей из 62 стран. Свою продукцию на ней представляли 230 фирм-участниц из 18 стран. По сравнению с 2005 годом, посещаемость выставки выросла на 30%, а количество участников — на 13%. Увеличилось число гостей из стран Восточной Европы, Скандинавии, Франции, Великобритании и особенно из Италии. Eu'Vend отличилась обилием инновационных решений. Ведь требования операторов и владельцев к торговым автоматам нарастают как снежный ком, и производители просто вынуждены следовать запросам рынка: торговые «роботы» становятся не только более удобными, надежными и эстетически привлекательными, но и разносторонними, то есть multifunctional.

В России вендинговый бизнес — относительно молодой и один из самых динамичных сегментов ритейла. Потенциал рынка велик, а количество торговых автоматов на душу населения в российских мегаполисах в десятки раз меньше, чем, например, в городах Европы. Важно, однако, что в нашей стране

Hi-tech retail

Vending — automatic merchandizing is rapidly developing over the globe as an alternative channel of retail. During this process not only sales volume is growing dynamically, but also the list of goods supplied by vending companies. Judge yourselves: today more than 20 mn vending machines have been installed in the world, selling goods annually than cost more than \$ 150 billion.

Correspondingly grows the number of people visiting specialized exhibitions. For example, Eu'Vend trade fair conducted in Cologne from 13 to 15 September 2007 was visited by 5400 guests from 62 countries. 230 companies from 18 countries exhibited their produce there. Compared to 2005, the number of visitors from Eastern Europe, Scandinavia, France, Great Britain and especially from Italy grew appreciably. Eu'Vend was distinguished by an abundance of innovative solutions. Demands of operators and the owners to vending machines are growing like a snow-ball, and the manufacturers have to follow the market demands: automatic salesmen (or saleswomen) become not only more handy, reliable and aesthetically attractive, but also multifunctional.

Vending business in Russia is a relatively young, but one of the most dynamic segments of retail. It has a great potential, though the number of machines per capita (or per 1000 capiti) in Russian cities is an order of magnitude lower than in Europe. What is important, self-service systems



СТАКАНЫ СОМРАСТО ДЛЯ ТОРГОВЫХ АВТОМАТОВ

150 мл, высота 73 мм, диаметр 70,3 мм
100 шт./упак

58 руб.

Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru


HUNTAMAKI

Комплексные решения
для вендинга

системы самообслуживания очень востребованы на фоне кадрового голода на персонал магазинов. И в этом – залог сохранения высокой динамики развития вендинга на среднесрочную перспективу. К тому же, вендинговые операторы и топ-менеджеры в большинстве своем молоды, энергичны, целеустремленны и амбициозны.

Центральным событием этой отрасли в России, бесспорно, является выставка **VendExpo**. В 2007 году смотр вендинговых технологий проходил с 18 по 20 апреля. Для российских предпринимателей, решивших заниматься вендингом, выставка стала эффективной площадкой общения и взаимодействия. Участники представили самый широкий ассортимент торговых автоматов, платежных терминалов, комплектующих и ингредиентов, и даже бизнес-проектов. Наряду с отечественной продукцией на выставке экспонировались оборудование и наполнители из Испании, Германии, Голландии, Италии, Швейцарии, Австрии, Швеции, Украины, Канады, Китая, Новой Зеландии и США. Всего в VendExpo-2007 приняли участие более 40 компаний. Выставку посетили 2,5 тыс. человек – преимущественно представители малого и среднего бизнеса. Выставка, конечно же, способствовала росту интереса к вендинговым компаниям, представленным на выставке, и к вендингу в целом.

Неотъемлемой частью работы выставки стала презентационная программа. В ходе специализированной конференции, семинаров и «круглых столов» обсуждались актуальные проблемы и национальные особенности вендингового рынка России. Всего в дискуссиях участвовали более 300 человек, за их ходом следили два десятка представителей средств массовой информации.

Хотелось бы надеяться, что успех первой Международной специализированной выставки **VendExpo – «Вендинговые технологии XXI века»** закрепит выставку 2008 года, которая будет проходить в московском ЦВК «Экспоцентр» с 19 по 21 марта. 

are very demanded in our country against the background of badly needed shop staff. It is the pledge of stable development dynamics for the middle-term perspective. As for the vending operators and top managers, they are mostly young, energetic, purposeful and ambitious.


The central event of the branch in Russia is **VendExpo** trade fair, last year this demonstration of vending technologies took place on April 18-20. For the Russian entrepreneurs who decided to try the business the show became an efficient venue for contacts and interaction.

The participants exhibited a wide variety of vending machines, payment terminals, components, ingredients and even business projects. Along with domestic produce, a lot of equipment and goods to be sold were exhibited from Spain, Germany, Netherlands, Italy, Switzerland, Austria, Sweden, Ukraine, Canada, China, New Zealand and USA.

Totally more than 40 companies took part in VendExpo-2007. The show was attended by 2.5 thousand people, mainly representing small and middle-scale business.

The fair obviously favoured growing interest for vending companies taking part in it and for vending as a whole.

The presentation program was an inseparable part of the fair. Its specialized conference, workshop and round tables were used to discuss the current problems and the national features of vending market in Russia. The total amount of those who participated in the discussions was more than 300 people, the event being watched by two dozen mass media representatives.

Let us hope that the success of the 1st **International specialized trade-fair VendExpo** will be followed and consolidated by VendExpo'2008 to be held in Moscow Expocenter on **March 19-21**. 



Место проведения: павильон 7 ЦВК «Экспоцентр», зал 4
Даты проведения: 19-20 марта 2008 г.

Place: EXPOCENTR Fairgrounds, Pavilion 7, Hall 4
Time: March 19-20, 2008

19 марта (13.00-18.00)

13.00-13.10

1. В.А. Ракитский (президент НААТ). Открытие
форума, вступительное слово

13.10-14.00

2. Катерина Пьяна (ген. директор EVA). «Вендинг в
Европе».

14.00-14.30

3. В.А. Ракитский «Вендинг в России. Современные
тенденции развития».

Перерыв с 14.30 до 15.00

15.00-15.45

4. А.В. Родин (юрист НААТ). «Юридические аспекты
российского вендинга: последние изменения в за-
конодательстве, обзор арбитражной практики»

15.50-16.40

5. Итцуки Займа, Коичи Тамаки (Fuji Retail Systems,
Япония). «FRS на вендинговом рынке Японии».

16.45-18.00

6. Круглый стол: «Стандарты качества и этика
вендингового бизнеса в России». Ведущие – руководи-
тели НААТ.

19th of March (13.00-18.00)

13.00-13.10

1. V.A. Rakitsky (President RNVA). Workshop opening
address.

13.10-13.40

2. Catherine Piana (Director General, EVA). "Vending
in Europe".

14.00-14.30

3. V.A. Rakitsky. "Vending in Russia. Contemporary
trends".

Break 14.30 – 15.00

15.00-15.45

4. A.V. Rodin (Lawyer RNVA). "Legal aspects of
Russian vending: last changes in legislation, review of
arbitrary practice".

15.50-16.40

5. Itsuki Zaima, Koichi Tamaki (Fuji Retail Systems,
Japan). "FRS at the Japan vending market".

16.45-18.00

6. Round table: "Quality standards and ethics of vend-
ing business in Russia".

20 марта (12.00-18.00)

12.00-12.45

1. А.Л. Костанов (PRIMAVEND). «Планы разви-
тия «Fuji Retail Systems» на рынке РФ и СНГ».

12.50-13.35

2. Дмитрий Мирошниченко (группа Вендорус).
«Технология построения эффективности вендинго-
вой сети».

13.40-14.25

3. Артем Скворцов (ЧП «Скворцов»). «Автоматика
современных торговых аппаратов и направления ее
развития»

14.30-15.45

4. «Опыт ведения вендингового бизнеса в КНР и в
Южной Корее» - докладчик уточняется

Перерыв с 15.30 до 16.00

С 16.00 до 18.00

Круглый стол: «Налоговые проверки и как от них
защититься». Ведущие – компания ЛЕКС.

В программе возможны изменения.

20th of March (12.00-18.00)

12.00-12.45

1. A.L. Kostandov (PRIMAVEND Co.). "Fuji Retail
Systems: plans of development at the vending market of RF
and CIS".

12.50-13.35

2. Dmitri Miroshnichenko (Vendorus Group). "Efficient
vending chain: technology of construction"

13.40-14.25

3. Artyom Skvortsov (Skvortsov Pt.). "Automatic con-
trols in contemporary vending machines. Trends of devel-
opment".

14.30-15.15

4. (Speaker to be specified). "Experience of vending
business running in PRC and South Korea".

Break 15.30-16.00

16.00-18.00

5. Round Table: "Tax inspections and how to defend
from them". Moderated by LEX Company.

Slight changes are possible in the program.

Список участников

Almafood, GPT, Ingenico, NGT, Valeo,
Cafesilvestre, Componenti (it), Confood,
Deutsche Extract Kaffee, EMWI, GEM,
Innoworld, IQI, JCM/Экспресс2000, MEI Inc.,
Pay Transfer, Rheavendors, SENSIS, SFOUR,
Vendimas, LHD Vending, MitsubishiElectric,
Smart Card & RFID, Vending Report

Вендомир, Вендорус, Вива Трейг, НААТ, JCM/Экспресс2000,
Автобар, Армакс, Ассорти, Борпак, Вавилон Вендинг, Игромир,
Искра, КиоскПэй, Лиском, Маспекс- Восток, Маэстро Вендинг,
МУЛЬТИФОТО, НАУРЭП, НАУЭТ, Венком, ОСМП, Пикадор Вен-
динг, Провенто, Проф. торговые автоматы, ПрофБизнесТеле-
ком, ПСП, Рестарт, Сибавендинг, СмартГеймз, СоюзАвтомат,
Спринт Лото, Стамп, Фолиант, Вендинг-бизнес

Многоликий Fage



Компания «СИБА-Вендинг» представляет на российском рынке многофункциональные платежные системы для торговых автоматов итальянской компании Fage. За этим коротким названием стоит це-

лый комплекс платежных систем для вендинга, включающий в себя монетоприемники, считыватели электронных ключей и пластиковых карт, компьютерные программы для ведения статистики продаж и программирования режимов работы платежной системы.

Приобретение торгового автомата подразумевает комплектацию его платежной системой, через которую клиент оплачивает покупку и которая непосредственно, по сути, приносит доход предпринимателю. Какие требования операторы торговых автоматов сегодня предъявляют к платежной системе?

Для начинающих свой бизнес в вендинге, конечно, главное — это надежность и долговечность работы оборудования. С ростом парка автоматов и штата сотрудников перед предпринимателем встает другая проблема — как учитывать все доходы, полученные с автоматов, чтобы ни одна копейка не ушла в чужой карман?

А как исправить на месте мелкие сбои в работе платежной системы, перепрограммировать или модернизировать параметры настроек на месте, если продавец находится в Москве, а бизнес ведется на Сахалине? Везти монетоприемники в Москву?

Компания Fage производит монетоприемники с 1975 года, имеет громадный опыт и учитывает все нюансы, необходимые оператору в его работе, в том числе и названные выше.

Так, чтобы получить статистику продаж торгового автомата, Fage разработала несколько видов снятия данных в электронном виде: при помощи статистического ключа, через инфракрасный порт на портативный компьютер или через удаленный доступ по каналу GSM. У модели монетоприемника Jedy 5900 GSM модуль встроен непосредственно в монетоприемник, и оператор в режиме реального времени может связаться с тор-

Multi-faced Fage

SIBA-Vending Co. represents to the Russian market multifunctional payment systems for Vending machines manufactured by Fage Company from Italy. This short name designates a whole complex of vending payment systems, including coin-acceptors, electronic keys and plastic card readers, PC programs for sales statistics and programming of the payment systems operation modes.

Buying of a vending machine presumes its supply complete with the payment systems, used by the customer to pay his purchase; as a matter of fact it is this system that brings profit to the entrepreneur. What are the requirements vending operators address to the payment systems today?

For those who are just starting their business, the main point is, of course, the reliability and the durability of the equipment. As the park of machines and the staff of the company grows, the owner faces another problem: how can I discount all the income from the machine without losing pence in somebody else's pocket?

And how can be small errors in payment systems operation be corrected, reprogramming or adjustment be performed if the supplier is present in Moscow, and the business is run at Sakhalin? Should one carry his coin-acceptors to Moscow?

Fage Co. who has been engaged into production of coin-acceptors from 1975, possesses a great experience and takes account of all the nuances, necessary in the operator's work, including those mentioned above.

For example, to get the sales' statistics of a vending machine Fage designed several methods of acquiring electronic data: by means of a statistical key, an IR port of the portable PC, or by a remote access through GSM channel. The

Jedy5900 coin acceptor is provided with a built-in GSM module, and the operator can get connection with the machine



говым автоматом и получить статистику продаж в электронном виде — сколько и каких продаж совершено, заполненность кассы, остатки в монетоприемнике для сдачи и любые другие параметры числом около пяти тысяч. В случае сбоя в работе автомата монетоприемник автоматически посылает оператору сигнал о неисправности.

Чем еще привлекательна и удобна в пользовании платежная система Fage?

Fage позволяет получать оплату от клиента не только наличными деньгами, но и в безналичном виде при помощи специальных электронных ключей или пластиковых карт покупателя. К примеру, можно запрограммировать клиенту ключи или пластиковую карту на определенную сумму, он пользуется услугами вашего автомата, а деньги Вы получаете от него по безналичному расчету. Новшество — любой клиент может оплатить покупку при помощи своего мобильного телефона, для этого ему нужно набрать номер телефона торгового автомата, который откроет Вам счет, пополнив который Вы сможете пользоваться Вашей суммой на всей сети данных торговых автоматов.

Fage разработала программ P3000, при помощи которого можно перенастроить рабочие параметры монетоприемника на месте, что очень удобно для региональных клиентов.

Надежность, различные варианты оплаты товара, возможность ведения статистики продаж в электронном виде, простота обслуживания, доступность перепрограммирования и модернизации являются существенным отличием Fage от платежных систем других производителей.

Более подробную информацию о платежных системах можно получить у технических специалистов компании «СИБА-Вендинг» по тел. (495) 380-22-06 или непосредственно в офисе по адресу: Москва, ул. Прыанишниковая г. 19А, стр. 14



in real-time, getting electronic sales statistics of all kinds, including the number of sales, the filling of the hopper, the change residue — about 5000 parameters totally. In case of a malfunction of the machine the acceptor sends a message to the operator.

What are the other attractive features of Fage payment systems? They allow to get not only cash payments, but also cashless ones, by means of special electronic keys and consumer's plastic cards. For example, you may program a definite sum at your client's key or card, he makes use of your machine, and you get the payment in a cashless form. According to one of the novelties, any client can pay his purchase using his mobile phone; he has to dial the machine's phone number, which opens an account for him, and filling it up, the client can use the sum within the whole chain.

Fage has designed P3000 programmer, using which one can retune the parameters of the acceptor in the field, which can be most useful for the regional consumers. Reliability, various payment options, possibility of electronic accounting, service simplicity, accessibility of reprogramming and upgrade are important distinctions of Fage produce from that of other manufacturers.

More detailed information concerning the payment systems can be acquired from SIBA Vending technical experts using the phone (495)380-22-06 or directly at their Moscow office: Pryanishnikova Str., 19A, bldg. 14.

ЛОТЕРЕЙНЫЙ БИЗНЕС ПО-НОВОМУ!



Электронный ЛОТЕРЕЙНЫЙ Терминал

Казань
843 275-81-68 (доп. 225)
pm@bulatovgroup.ru

www.bulatovgroup.ru

Bulatov
Group



X Международная выставка

АТТРАКЦИОНЫ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ

Москва, ВВЦ, павильон 69

09 - 11 апреля 2008 г.

РАППА 2008

XIII Международная конференция

**"Аттракционы и развлекательное
оборудование. Итоги
и перспективы развития"**

07-08 апреля 2008 г., Москва, ВВЦ



Организатор:

РАППА - Российская
Ассоциация Парков и
Производителей Аттракционов



При поддержке:

Комитета межрегиональных
связей и национальной политики
г. Москвы,



Международной Ассоциации
Парков и Аттракционов (IAAPA),

TSI

Trade Shows International (TSI)

Оргкомитет: 129223, Москва, Пр-т Мира, 119,

ВВЦ, павильон 69, офисы 307-311

Тел. / факс: (495) 988-8947, 988-8948, 748-3448;

(499) 760-3814

E-mail: raapa@raapa.ru, show@raapa.ru

Internet: www.raapa.ru

Информационная поддержка:

Генеральный
спонсор:



Генеральный
медиа-партнер:



11 ноября 2007 г. исполнилось 75 лет старшему научному сотруднику Всероссийского научно-исследовательского института холодильной промышленности (ГНУ ВНИХИ Россельхозакадемии) **Давиду Ефимовичу ГЕРШЗОНУ**. Не будем перечислять все этапы большого пути юбиляра. Достаточно сказать, что за полвека работы во ВНИХИ он сумел трансформироваться из и.о. младшего научного сотрудника в и.о. заместителя директора. Попутно он выучил массу студентов МИНХ им. Г.В.Плеханова (ныне — Российская экономическая академия того же имени), Торгово-экономического техникума и Техникума общественного питания. За это же время из-под его пера (и клавиатуры) вышло ни много, ни мало 250 публикаций. Только задумайтесь: в среднем через каждые два с половиной месяца человек выдавал на гора печатный труд, причем, по свидетельству специалистов, достаточно высокого качества. Многие из работ, нашедших печатное выражение, были заслуженно отмечены медалями ВДНХ.



Кроме того, что Давид Ефимович — на удивление продуктивный, добросовестный и обаятельный человек, он представляет особый интерес для вендинг-общественности тем, что стоял у истоков материально-технической базы советской автоматизированной торговли и активно участвовал в ее становлении и развитии. Все началось с разработки систем охлаждения небезызвестных автоматов по продаже газированной воды, которые многотысячекратно тиражировались Киевским, Перовским и Люберецким заводами торгового машиностроения. Началось, но не кончилось!

На протяжении двух десятилетий Давид Ефимович вкладывал душевные, умственные и физические силы в разработку и совершенствование и других типов вендинг-машин для продажи как напитков, так и штучных товаров, включая порционное мороженое. Также в область его интересов входили не только холодильные агрегаты, но и системы транспортировки и выдачи товара, а также монетоприемники. При этом, как выяснилось, он опирался не только на собственные знания и здравый смысл. Например, когда стало известно, что подрастающее поколение (ох, уж эти пацаны!) разработало методом проб и ошибок алгоритм воздействия на управляющие органы автомата, позволявший получать от него не только мороженое и сгачу, но и опущенные монеты, Давид Ефимович не стал причитать и жаловаться на юную смену. Он устроил засаду, отловил рационализаторов и, пообещав не только не наказывать, но и накормить мороженым от пуза, убедил их поделиться заветным «ноу-хау». Результаты были использованы для повышения надежности автоматов. Пряник оказался существенно результативнее кнута.

Память Давида Ефимовича надежно хранит множество интересных подробностей из истории отечественного вендинга и холодильной техники. Интересующихся можем отослать, в частности, к его статье «Что и из чего мы пили раньше», опубликованной весной 2004 г. в пилотном номере нашего журнала.

Сегодня нам доставляет огромное удовольствие поздравить нашего друга со славным юбилеем и пожелать ему крепкого здоровья, благополучия и новых трудовых свершений, ибо юбиляр продолжает успешно функционировать в Лаборатории холодильного транспорта ВНИХИ. Успехов Вам, дорогой Давид Ефимович!

November 11, 2007 was the 75th birthday of **David GERSHZON**, senior scientist of All-Russian Research Institute of Refrigeration Industry (VNIKhI). We'll not enumerate all the steps of the life way of the celebrated person. It will be enough to state that during the half a century he spent at VNIKhI he achieved to get transformed from an acting junior scientist into an acting deputy director. By the way he has taught quite a powerful lot of students of Moscow People's Economy Plekhanov Institute (now Russian Economic Plekhanov Academy) as well as those from two Moscow colleges. Simultaneously his pen and keyboard produced as much as 250 publications. Just imagine: the person produced at least an article each two and a half months, and, as evidenced by experts, they possessed a really high quality.

Many of his works having a printed reflection were granted with medals of the People's Economy Achievements Exhibition.

Besides that David Efimovich is a surprisingly fertile, conscientious and charming person, he presents a specific interest for the vending community since he stood at the source of the material basement for the Soviet automated merchandizing and participated actively in its development. It all started with design of cooling systems for widely known soda vending machines mass produced by the trade machinery plants at Kiev, Perovo and Lyubertzy.

It was the start but not the end! During two dozen years David was investing his spiritual, mental and physical energy into design and development of different types of machines for vending both drinks and piece-goods, including ice-cream. The field of his interests embraced not only the refrigeration units, but also the systems of goods transportation and delivery, as well as the coin acceptors. It appeared that in this process he leaned upon not only his knowledge and common sense. For example, once it was found out that the younger generation (oh, you know the boys!) basing upon the trials-and-errors method developed an algorithm allowing to extract from the ice-cream machines not only the ice, but the change and the introduced cash as well.

In this situation David preferred not to lament and complain about the teenagers. Instead of it he made an ambush, caught some of the young rationalizers and, promising not only not to punish them, but, on the contrary, to feed them with the ice to the fullest, persuaded them to share their know-how. The results were used to increase the reliability of ice-machines, proving that a gift cake may be more efficient than a whip.

David's memory is quite a treasury of interesting details from the national history of vending and refrigeration. Those who feel interested may have a look at, for example, his paper "What and from what we were drinking before?" published in our pilot issue, on spring 2004.

Today it's a great pleasure to congratulate our friend with his glorious jubilee, wishing him robust health, well-being and new labour achievements, since the jubilant continues to function successfully at the Refrigerated Transport Laboratory of VNIKhI. A lot of success to you, our dearest David Efimovich.



СУХИЕ МОЛОЧНЫЕ СЛИВКИ LE ROYAL Gourmet Topping

Идеально сочетаются с любым видом кофе
750 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

188 руб.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ

Копиркин, или куда приводят мечты

Екатерина Маляева, помощник директора, ООО «Лиском» (Москва)

Года полтора назад посетители второго терминала парижского аэропорта «Шарль де Голль» могли видеть следующую картину: у аппарата фирмы Photomaton, привычного глазу каждого француза, неотступно находились два человека. Что-то живо обсуждая, размахивая руками, морща лоб, приближаясь, удаляясь, ощупывая и осматривая металлическую коробку со всех сторон, они время от времени пили кофе — в общем, живо проводили время наедине с машиной.

Что это был за аппарат?

Как известно, компания Photomaton (www.photomaton.fr) является во Франции лидером по производству фотокиосков и тому подобному вендинговому оборудованию для работы с изображениями. Одно из самых интересных и перспективных для России направлений ее деятельности — автоматические копировальные услуги. Одним из препятствий на пути распространения в Советском Союзе множительной техники в течение десятилетий была параноидальная боязнь того, что ей могут воспользоваться либо для тиражирования подрывной литературы, либо для печати фальшивых денег. В этом была, пожалуй, главная причина отечественного отставания светокопировального дела по сравнению с развитыми и даже развивающимися странами. На Западе же копирование бумажных носителей в том виде, в каком оно существует сейчас, а именно ксерокопирование, появилось в середине XX века благодаря энтузиазму американского инженера Честера Карлсона и усилиям небольшой компании Haloid, взявшей себе затем на волне от этого изобретения новое скромное название XEROX (www.xerox.com) — имя, которое теперь вряд ли нуждается в представлении.

Опустим подробности нелегкого, но трагифального пути копиров в каждый офис, в том числе и российский; важно то, что примерно в это же время, и даже раньше — начиная с 20-30х гг. прошлого века — в США и Европе начали автоматизировать все новые и новые области услуг. Действительно, если какую-либо моно-

Kopirkin, or where the dreams lead

Ekaterina Malyaeva, Assistant director, Liscom LLC (Moscow)

A year and a half ago the people at the second terminal of Charles de Gaulle airport at Paris could witness the following picture: two gentlemen were persistently present close to a Photomaton machine whose appearance is very habitual for the French. They had a vivid discussion, waving their hands, knitting their brows, getting closer or farther, inspecting the metallic box by touching or looking, drinking coffee from time to time — well, having their tete-a-tete with the machine.

What kind of an apparatus was it?

Photomaton Co. (www.photomaton.fr) is known to be a leading French manufacturer of photographic kiosks and the like vending equipment for processing visual images. The automatic copying services can be considered one of the trends of its activities most attractive and prospective for Russia. For decades one of the main obstacles at the way of copying technology proliferation in the Soviet Union was the paranoid fear the technology may be used for printing of subversive literature or faked banknotes. This seems to be the main reason of the sector staying behind the majority of developed and even developing countries.

As for the West, the process of making copies of paper carriers known as xeroxing emerged in its present state in the middle of XX century thanks to enthusiasm of an American engineer Chester Carlson and to the efforts of a small Haloid Co. Later, rising on the wave of the invention, the company appropriated a new name — XEROX, the word than hardly needs any explanation nowadays (www.xerox.com). Let's omit the details of uneasy but a triumphant march of copiers to every office including the Russian ones. What is really important is the fact that more or less at the same time, or, perhaps, somewhat earlier, starting from the twenties-thirties, they started to automatize new fields of services in US and Europe.

The reason was that if you entrust a machine with some monotonous and uncreative work, everybody gains: the customers no more depend upon the qualities of the human vendor, and the seller saves his efforts and means.

Xerox process conforms to this scheme ideally, and the first automatic copiers had a rather simple

тонную и не требующую творческого порыва работу поручить машине, от этого выигрывают все: покупатели перестают зависеть от человеческого фактора продавца, продавец экономит усилия и средства.

Ксерокопирование идеально укладывается в данную схему, и первые автоматические копиры (а в США они работают по такому принципу до сих пор) были спроектированы достаточно просто: к копировальному аппарату добавляется копилка для денег и табличка с ценой копии. Идеальный вариант для университета, где студенты цивилизованно и уверенно пользуются услугами оргтехники.

В качестве современных примеров таких аппаратов можно привести продукты компаний Vendapin (www.vendapin.com) и Jamex (www.jamexvending.com), где к обычному копиру присоединяются модули, способные принимать наличные деньги и платежные карты.

Аппарат для установки в общественных местах устроен, естественно, гораздо надежнее: копировальный узел заключен в прочный корпус, крышка прикрывает стекло экспонирования. Через монето- или купюроприемник, встроенный в корпус, аппарат принимает деньги и позволяет сделать определенное количество копий. Подобного рода конструкцию и увидела в парижском аэропорту пара российских предпринимателей, сразу загоревшись идеей осуществить нечто похожее на родине. Попытка организовать поставки вендинговых копиров от Photomatron не дала приемлемых результатов, и по ходу переговоров компанией «Лиском» было принято решение создавать аппарат для России самостоятельно.

Порядком избитая, но не менее от того верная истина заключается в том, что мы всегда идем своим путем. Кроме сохраняющего пока силу фактора отставания по времени, отечественный рынок отличается повышенными требованиями к торговым автоматам — наши люди славятся технической смекалкой: как говорится, «если что-то можно сломать, значит...». Поэтому перед создателями российского варианта автоматического копира стояла задача не просто воспроизвести зарубежный прототип, а сконструировать аппарат, как достаточно простой и интуитивно понятный любому пользователю, так и способный противостоять попыткам повредить его.

design, used in US till now: the copier is supplied with a money box and a price board. It looks ideal for a university where the students use the technical means in a civilized and confident way.

As up-to-date examples of this approach you can look at apparatus manufactured by Vendapin (www.vendapin.com) and Jamex (www.jamexvending.com), where traditional copiers are supplied with validating modules that are able to accept cash and payment cards.

An apparatus to be installed in public places must have a more reliable design: its copying unit is enclosed in a strong casing, the exposing glass is covered with a lid. The coin and bill accepting devices built in the casing perform the payment and allow to make the paid number of copies. That was the design seen by the above-mentioned pair of entrepreneurs at the Parisian airport, after which the gentlemen got a burning desire to realize something of the kind at their homeland. Their attempt to make an agreement about supplies of



Photomatron vending copiers to Russia failed, and during the talks Liskom company decided to create a machine for Russia independently. There is a trite but nevertheless true phrase that we are always going a way of our own. Besides the remaining time handicap, the Russian market of vending machines is traditionally characterized by some specific requirements; our people are renowned for their technical sharpness of wit, meaning "if something can be broken, it will ..." Hence the creators of the Russian automatic copier faced a task not just to reproduce the foreign prototype but to design an apparatus simple enough and intelligible for any user, but still able to resist the attempts to injure it.



ЧАЙ ЛИМОННЫЙ LE ROYAL Lemon tea

Быстрорастворимый чай с ароматом лимона
1000 г

Сеть торговых автоматов АССОТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

137 руб.


EUROGRAN

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ

Какое удалось найти решение, учитывая все сильные и слабые стороны предшествующих моделей, рассказывает Максим Можар, генеральный директор ООО «Лиском» (www.liskom.ru):

— Прежде всего, необходимо было ограничить функционал аппарата так, чтобы, оказывая самые востребованные услуги, он стал предельно прост в обращении и понятен даже самому далекому от техники человеку. Это означало, что придется повременить с такими явно полезными функциями, как распечатка с электронных носителей и запись отсканированных изображений (тем не менее, в ближайшее время все эти возможности реализуются в составе новых модификаций нашего автомата). Также ради удобства пользователей мы не стали включать в интерфейс регулятор количества копий с одного листа: учитывая, что услуга оплачивается автоматически, цена ошибочного нажатия кнопки была бы чересчур высока.

Таким образом, итоговая схема работы для клиента предельно упрощена: вносим деньги на определенное количество копий (которое отображается на дисплее) — кладем под крышку оригинал — нажимаем кнопку «Старт» — примерно через 10 секунд ксерокопия у нас в руках. Все действия сопровождаются текстом на дисплее, нужные кнопки и отсеки по очереди подсвечиваются.

Все просто для клиента, ведь он подошел к аппарату один раз и, даже возвращаясь к нему снова и снова, будет стремиться побыстрее выполнить необходимые действия и уйти по своим делам. Для оператора, который обслуживает аппараты изо дня в день, простота должна сочетаться с возможностью отслеживать все параметры их работы. Поэтому аппарат в состоянии сообщить не только о количестве сделанных копий или возникшей ошибке, но и об оставшемся ресурсе расходных материалов (бумаги, тонера, фотобарабана) — причем как непосредственно при обслуживании на месте, так и удаленно, если аппарат оснащен GSM-модулем. С его помощью можно получать оперативную информацию об ошибке в работе или о текущем состоянии аппарата. Настройки GSM-модуля позволяют обмениваться с аппаратом SMS-сообщениями при помощи любого мобильного телефона, либо осуществлять мониторинг целой сети аппаратов через интернет — это один из последних анонсов разработчиков.

That's what Maxim Mozhar, Liskom CEO, says about the solution found to take into account all the strong and weak aspects of the previous models (www.liskom.ru):

— First of all, it was necessary to limit the functions of the apparatus in such a way that it could perform the most demanded services and still be utmost simple in handling and clear even for a person far from engineering. It means that we had to postpone such most useful functions as printing from electronic carriers and recording scanned pictures; nevertheless, in the nearest future we plan to realize these functions in our new models. Also for the users' convenience we did not include into the interface the control of the number of copies of a given page; since the service is paid automatically, the price of an erroneous button pressure could be too high.

Now the resulting scheme is utmost simple for the client: he inserts the money to pay for the number of copies he needs (represented at the display), puts the original page under the cover lid, presses the "start" button, and in about 10 seconds gets his copy. All the steps are accompanied by the texts at the display, the necessary buttons and the compartments are illuminated in their turn.



The technology is quite clear even for a client coming once to the apparatus; even coming back, he will do his best to perform what he needs as fast as possible — to pass to his other affairs. For the operator attending to the apparatus regularly from day to day, the simplicity must be combined with the possibility to control all the necessary parameters. And the machine can report not only about the quantity of copies printed and the errors made but also about the left supplies of expendables (paper, toner, photoelectric drum); the operative information can be got not only at the spot, but also distantly, if the machine is

Наконец, вы-
ражаясь научно,
требовалась
внешняя оболоч-
ка, спроектиро-
ванная так,
чтобы противо-
стоять дей-
ствию потенци-
ально агрессив-
ной среды. Про-
ще говоря, кор-
пус аппарата
старались изго-
товить из ма-
териалов и по
технологиям,
которые сводят

к возможному минимуму риск повреждения ко-
пира или проникновения в рабочий отсек. Про-
думанную конструкцию из прочного металла
подчеркивает не кричащая, но дружелюбная
серо-голубая расцветка с запоминающейся
оранжевой мордашкой логотипа. Этот персо-
наж по имени Копиркин (www.kopirkin.ru) дал
название самому аппарату.

Стекло экспонирования в «Копиркине» за-
крыто металлической крышкой с амортизиру-
ющей резиновой подкладкой и дополнительны-
ми петлями, позволяющими гелать копии с
толстых учебников и энциклопедий. Самый
хрупкий в автоматах объект — кнопка — на
корпусе всего одна. Кроме того, рядом с крыш-
кой предусмотрено отдельное место для пап-
ки с документами, чтобы не держать ее в ру-
ках в процессе копирования.

Аппарат занимает совсем немного места,
причем основной его объем отведен под рабо-
чий отсек, куда достаточно
раз в месяц загрузить рас-
ходные материалы и в даль-
нейшем навещать аппарат с
пустыми руками.

И, поскольку «Копиркины»
сейчас устанавливаются в
самых разных городах по всей
России и ближайшему зарубе-
жью, можно надеяться, что
совсем скоро каждый сможет
ближе познакомиться с та-
кими автоматами и оценить
преимущества вендингового
копирования, не только от-
правившись в Париж...

scientific manner, we needed a sort of external
envelope designed to be able to resist the poten-
tially aggressive environment. To put in a more
simple way, the manufacturers made their best to
use strong materials and technologies minimiz-
ing the risk of injuring the copier and penetra-
tion into the working compartment. The design
perception is accentuated by the friendly grey-
and-blue casing decorated with an orange color
fun face of the logo. The owner of the face,
Kopirkin, gave his name to the apparatus
(www.kopirkin.ru).

The exposure glass in the machine is covered by a
metal lid equipped with a rubber shock absorber
and additional hinges making it possible to copy
pages of thick text-books and encyclopedias. The
most delicate component in the machine is a button
— a single of its kind on the casing. There is a spe-
cial compartment near the lid to lay there a docu-
ment folder — instead of holding it in the process of
making copies.

The apparatus is very com-
pact; most of its volume is occu-
pied by the working compart-
ment, once per month loaded by
expendables to pay later visits
with empty hands.

To end with: since Kopirkin
copies are installed in a lot of
cities in Russia and FSU coun-
tries, we hope that very soon
everybody will have a chance to
make acquaintance with them
and evaluate the advantages of
vending copying even without
visiting Paris.



Тенденция к распространению тучности и ожирения достигла в мире тревожного уровня. Правительства вынуждены выделять крупные ассигнования на борьбу с ожирением и сопутствующими ему болезнями (диабетом II, сердечно-сосудистыми заболеваниями и т.д.). Свой вклад в решение этих проблем пытаются внести ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения) и руководящие органы Евросоюза. Не остаются в стороне и вендинг-ассоциации национального и международного уровня.

Борьба за здоровый образ жизни складывается из нескольких направлений: формирование здорового рациона питания, развитие физической активности, гигиена труда и быта и экологическое воспитание. Судьбе было угодно, чтобы по первому из них вендинг-сообществу приходилось занимать оборонительные позиции под градом обвинений в том, что уж чем-чем, а здоровыми считать напитки и продукты, реализуемые через автоматы, никак нельзя, и в том была значительная доля правды. Нужно отглатить должное вендинг-индустрии, которая серьезно отнеслась к этой критике и сделала из нее практические выводы.

На долю ассоциаций, естественно, в первую очередь приходится наиболее общие вопросы пропаганды здорового питания, активного образа жизни и борьбы за охрану окружающей среды. Так, **EVA** стала учредителем программы ДПАН (Диета, Физическая Активность и Здоровье), разработанной специально для школ. В рамках этой программы проводится разъяснительная работа со школьниками и преподавателями, в ходе которой, в частности, разъясняется польза фруктов, овощей и других маложирных и низкокалорийных продуктов. Кроме того, **EVA** продвигает подпрограмму повышения физической активности на рабочих местах (то, что у нас называлось «производственной гимнастикой»).

Французская ассоциация **NAVSA** разработала специальную хартию, посвященную четырем принципам здорового образа жизни.

Британская ассоциация **AVA** сделала в своей работе особый упор на программу оздоровления в школах, используя для этого журнал **VENDinform** и

The tendency of stoutness and obesity proliferation in the world has reached an alarming level. The governments have to make great investments into fighting obesity and illnesses that accompany it (diabetes

II, cardiovascular diseases, etc). World Health Organization and EU agen-

cies attempt to contribute to solution of these problems. The vending associations of national and international level also do not keep aloof.

The fight for the healthy way of life consists of several directions: formation of healthy food allowance, development of physical activity, occupational and domestic hygiene, ecological education. The fate has willed that the vending community had to occupy defense position being attacked with accusations that food articles and drinks sold by automatic merchandizers should in no ways be called healthy. There was a lot of truth in the assertion, and to do justice to vending industry, it reacted quite seriously to the criticism and made right practical conclusions.

As for the associations, their main task lies, naturally, within the most general questions of popularizing healthy nutrition, active way of life, environment conservation.

Thus **EVA** became the founder of **DPAH** program (Diet, Physical Activity, Health), developed especially for schools. The program includes

explanatory work with the students and the teachers aimed, in particular, at promotion of fruit, vegetable and other low-fat and low-calorie products.

Beside that **EVA** promotes a subprogram za increasing physical activity at the workplace (close to what had been called "industrial gymnastics").

French **NAVSA** association developed a special charter, devoted to "4 principles that





специальные видеопрограммы для детей среднего школьного возраста.

Венгерская ассоциация **MIASZ** усиленно продвигает автоматы для продажи натуральных соков и свежих фруктов.

Немецкая **BDV** особое внимание уделяет реализации через автоматы молока и молочных продуктов, особенно маложирных.

Девизом итальянской ассоциации **Confida** стал принцип «Захотелось перекусить — фрукты и овощи в любое время». Для перевода этого лозунга в практическую плоскость используются, в частности, специальным образом упакованные свежие фрукты и ягоды, а также пюре, приготовленные без тепловой обработки и расфасованные в тубы-пакеты.

Целый ряд компаний, в том числе крупнейших, претворяет в жизнь собственные программы. Так, корпорация **MARS** предлагает для реализации новые низкокалорийные виды батончиков **Balisto** (мюсли из различных злаков, в том числе с добавлением яблочного жома и изюма). Одновременно специалисты компании разработали инновационную рекламную программу по борьбе с лишним весом под лозунгом «Проснись, Финляндия!». В нее вошли комплекс передач с аэробикой и несколько рекламных роликов, призывающих вести здоровый образ жизни, больше двигаться и не переедать.

Компания **Barry Callebaut** разработала для любителей сладкого твердый и жидкий шоколад с пониженным содержанием сахара, приготовленный по технологии, позволяющей максимально сохранить полифенолы в какао-бобах и готовом продукте. Кроме того, фирма выпускает три вида конфет, содержащих лакто- и бифидобактерии, что позволяет сохранить здоровую пищеварительную систему.

К заслугам компании **Eurogran** относится выпуск ряда наполнителей для торговых автоматов с улучшенными характеристиками. Среди них **Le Royal ChocoDark** (горячий шоколад на основе какао с добавлением натуральных антиоксидантов), **Le Royal Chocolite** (горячий шоколад, содержащий на 58 % меньше углеводов, но сохранивший вкус оригинального шоколада), **Le Royal Granulated Skimmed Milk** (гранулированное молоко 1-процентной жирности с великолепным вкусом сливок, при том, что в обычных сливках для шоколада, кофе-латте и других напитков содержится около 30 % жира).

Selecta, деятельность которой широко распро-

engaged the sector with the promotion of a healthier environment".

British **AVA** makes a special accent at the program of improving health of schoolchildren, using for this purpose **VENDinform** magazine and special video programs for teenagers.

Hungarian **MIASZ** is intensifying its attempts to vend natural juices and fresh fruit.

German **BDV** pays special attention to vending milk and dairy products, especially with low fat contents.

The current motto of Italian **Confida** is the principle: "Break time: fruit and vegetables any moment". To convert the motto into practice, specially packed fruit and berries are used, as well as purees prepared without heat treatment and filled into tubes.

Some of the companies, including the most prominent, are realizing programs of their own. Thus **MARS** corporation suggests new low-calorie **Balisto** bars (muesli from various cereals with addition of apple mark, dried raisins and the like). At the same time they developed an innovative ads program to fight excess weight and some clips advertising healthy way of life and calling people to move more and stop overeating.

Barry Callebaut company, wishing to satisfy sweet lovers, developed solid and liquid chocolate with low sugar contents manufactured according to technology allowing to preserve as much polyphenols as possible both in cocoa-beans and in the final product. Besides that the company produces three kinds of candies containing lactobacillus and bifidobacterium which help to keep the digestive system in order.

One of **Eurogran** achievements is manufacturing professional vending ingredients with improved characteristics. Those to be





странена в Великобритании, Франции, Чехии, Нидерландах, Испании, Бельгии, Германии, Австрии, теперь добавляет до 10 % продуктов с пониженным содержанием жиров, сахара и соли в ассортимент каждого торгового автомата.

Операторы полагают, что у покупателя всегда должен быть выбор между здоровой и не очень пичей, а их задача такой выбор предоставить. А вот специалисты из **Coges** считают, что людям, страдающим ожирением, надо помогать, лишая их излишних соблазнов. Ради исполнения этой благой миссии инженеры разработали специальную новую систему расчета: «Мой ключ и моя карта сохраняют мою фигуру!». Речь идет о новом классе валидаторов, которые позволяют вести расчет специальными картами со встроенными чипами. Персональный чип содержит подробную информацию о фигуре своего владельца и позволяет ему приобретать только такие виды продуктов, которые не будут ему вредны и не спровоцируют набора лишних килограммов.

Jofemar занялся спонсированием спортивных программ в школах, а **Azkoyen** был спонсором Триатлон 2006 и сейчас пропагандирует использование велосипедов среди взрослого населения.

Таким образом, можно с удовлетворением констатировать, что большое число участников индустрии вендинга активно включилось в борьбу против ожирения. Возможно, это поможет заставить сердечно-сосудистые заболевания и диабет отступить.



marked in this context are **Le Royal ChocoDark** (hot chocolate with addition of natural antioxidants), **Le Royal Chocolite** (hot chocolate containing 58 % less hydrocarbons, but with the original chocolate taste preserved), **Le Royal Granulated Skimmed Milk** (1 % fat contents and a wonderful creamery taste comparable with usual 30 % cream traditionally used for chocolate, cafe-latte and the like).

Selecta company, represented widely in UK, France, Spain, Czech Republic, Netherlands, Belgium, Germany, Austria, now plans 10 % presence of articles with low contents of fats, sugar and salt in the food loaded into their vending machines. The operators' opinion is that the customer must always have the right to choose between healthy and unhealthy food, and their task is to propose such a choice.

On the opposite, **Coges** experts are confident that the people suffering from obesity need help and must be guarded against the temptations. To fulfill the mission the engineers designed a new payment system "My key and my card keep my figure!". The idea has been embodied into cardreaders able to validate special chip-cards. A personal chip contains full information about the owner's body and allows him to buy only those kinds of goods that will not be injurious for his health and will not provoke getting excess kilograms.

Jofemar has been engaged in sponsorship of sport school programs, while **Azkoyen** was a sponsor of Triathlon 2006 and is now promoting cycling among the grown-ups.

Now we can state with satisfaction that quite a lot of the vending industry participants are actively taking part in fighting obesity. Perhaps it will help and make cardio-vascular diseases and diabetes retreat.



Раку не место в меню

Коллин Баррас, «New Scientist»,
т. 196 №2628 (3 ноября 2007г.).

Хотите избежать рака? Забудьте про привычные завтраки с жареными блюдами, ибо исчерпывающий отчет о связи между питанием и раком настоятельно рекомендует избегать повторной переработки мясных продуктов, как-то бекон и ряд колбас. Он также советует ограничить суточное потребление соли шестью граммами.

Вообще говоря, умеренное употребление в пищу большинства продуктов, которые принято считать опасными с точки зрения онкологии, не грозит серьезным риском для вашего здоровья. Однако, как считает Мартин Уайзмен, возглавлявший проект, нашедший отражение в опубликованном на прошлой неделе отчете Всемирного фонда раковых исследований и Американского ракового института, безопасной дозы соленых и переработанных заранее блюд не существует.

Одной из причин, по которым следует избегать мясных продуктов, подвергнутых первичной переработке, является то, что они зачастую содержат нитраты-консерванты, способствующие образованию так называемых N-нитрозных соединений, которые есть основания относить к канцерогенам. К тому же в этих продуктах содержится избыток соли, которая может провоцировать рак желудка.

Отчет дает 10 «рекомендаций по образу жизни», адресованных тем, кто хочет снизить риск заболевания раком. Хотя часть этих рекомендаций звучит довольно жестко, г-н Уайзмен смотрит с оптимизмом на возможность убедить людей изменить свой привычный стиль питания и, как минимум, исключить из меню «нездоровую» пищу — мясные продукты, подвергнутые повторной обработке. «Я не хочу сказать, что это так уж просто,» — говорит Уайзмен, «но вполне возможно. Существует точка зрения, что структура питания — вещь неизменная, однако за последние 10 лет мы были свидетелями значительных изменений в диете. Например, страх перед «коровьим бешенством» существенно повлиял на потребление говядины в Британии в 1990-е годы».

В данном докладе также четко прослеживается связь между ожирением и раком, но Уайзмен сомневается, что эта информация существенно повлияет на стремление людей похудеть, и добавляет: «В сознании публи-

Time to drop cancer from the menu

Colin Barras, New Scientist,
3 November 2007

IF YOU want to avoid cancer it may be time to ditch those breakfast fry-ups. A comprehensive report on the link between nutrition and cancer recommends avoiding all processed meats, including bacon and some sausages. It also advises against eating more than 6 grams of salt per day.

While a number of foods carry a cancer risk, most of them can be eaten in moderation without noticeably endangering health.

However, for salted or cured meats there is no clear safe dose, says Martin Wiseman, project director of the report, which was published this week by the World Cancer Research Fund and the American Institute for Cancer Research.

One reason for avoiding processed meats is that they often contain nitrates-preserved that may contribute to the production of suspected carcinogens called N-nitroso compounds. Processed meats also contain high levels of salt, which is linked to stomach cancer.

The report gives 10 "lifestyle recommendations" for those who want to reduce their cancer risk (see «Ten ways to avoid cancer»). Though some of these measures are rather severe, Wiseman is optimistic that the report will persuade people to change their eating habits, at least in terms of cutting out unhealthy foods such as processed meat. "It won't be straightforward, but it's not impossible", he says. "There's this idea that diet is immutable, but there have actually been huge changes — even in the last 10 years". For example, the BSE scare in the UK had a substantial impact on the nation's beef consumption in the 1990s, he says.

The report also reveals clear links between obesity and a range of cancers, but Wiseman doubts that this will easily persuade people to lose weight. "The public has the notion



СУБЛИМИРОВАННЫЙ КОФЕ LE ROYAL Prima Karra

503 руб.

Быстрорастворимый кофе с хорошо сбалансированным вкусом
500 г

Сеть торговых автоматов АССОРТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ

ки уже отложилось, что ожирение повышает вероятность сердечных заболеваний и диабета, но она пока не связывает это с раком. А ведь по риску рака, который можно предотвратить, ожирение идет сразу же за курением».

Уайзмен признает, что риск заболеть раком из-за мяса вторичной переработки существенно меньше, чем из-за курения, но забывать о нем не следует. Например, ежедневное потребление в пищу 50 г мяса вторичной переработки в среднем повышает вероятность приобрести рак прямой кишки на 21 %, причем это же относится и к каждому последующим 50 г. Для сравнения, выкуривание в день по 20 сигарет увеличивает вероятность рака легких в 20-40 раз.

Майк Ричардс, возглавляющий в английском Минздраве противораковое направление, оценил доклад как очень серьезный, подчеркнув, что «он подтверждает связь между низкой физической активностью, нездоровым питанием и раком. Нам всем, как личностям, следует принять решение, как жить. По крайней мере, теперь при этом можно опираться на авторитетный источник».

К заметке подверстаны **«10 советов, как избежать рака»:**

– Во избежание ожирения следует стремиться к тому, чтобы у взрослых вес не увеличивался, а соответствующий «индекс массы тела» находился в пределах 21-23.

– Ежедневная доза умеренной физической активности, например, энергичной ходьбы, должна составлять не менее 30-60 минут.

– Следует избегать сладких напитков и высококалорийной пищи типа «фаст-фуд».

– За неделю желательно съесть не более 500 г красного мяса, избегая мяса вторичной обработки.


– Ограничьте суточное потребление алкоголя одной рюмкой, если вы – женщина, и двумя – если вы – мужчина. Не превращайте выпивку в забаву.

– Ешьте фрукты и не содержащие крахмала овощи пять раз в день; ограничьте потребление пищи с повышенным содержанием крахмала.

– Ограничьте суточное потребление поваренной соли шестью граммами, избегайте продуктов, в которых соль играет роль консерванта.

– Избегайте всякого рода диетических добавок – за исключением особых случаев (скажем, как прием фолиевой кислоты при беременности).

– При возможности кормите ребенка грудью до 6 месяцев.

– Если вы перенесли онкозаболевание, согласовывайте свой рацион с профессионалами-нутриционистами. 

that fat gives you heart disease and diabetes, but they don't realize it also gives you cancer" he says. "After smoking, obesity is the highest preventable cancer risk".

Wiseman concedes that "the risk from processed meat is an order of magnitude less than that from smoking" but is nevertheless "not trivial". For example, the risk of colorectal cancer increases by 21 per cent for every 50 grams of processed meat eaten every day, on average. By comparison, smoking 20 cigarettes per day can lead to a 20 to 40-fold increase in the risk of lung cancer.

Mike Richards, national cancer director for the UK's Department of Health, welcomed the report as a robust analysis of the current evidence on diet and cancer. It "confirms the link between physical inactivity, unhealthy diets and cancer", he says. "We all have to make decisions about what is right for us as individuals. At least we can now make these decisions based on authoritative advice".

Ten ways to avoid cancer

– Body fat – aim for a body mass index of 21 to 23 and avoid weight gain during adulthood.

– Physical activity - aim for 30 to 60 minutes of moderate physical activity, like brisk walking, every day.

– Junk food – avoid sugary drinks and energy-dense fast food.

– Meat – eat no more than 500 grams of red meat per week and avoid processed meats.


– Alcohol – limit daily intake to one drink for women, two drinks for men. Do not binge drink.

– Fruit and vegetables – eat five portions of fruit and non-starchy vegetables each day and limit refined starchy food.

– Preservations - avoid salt-preserved foods. Limit salt intake to 6 grams per day.

– Dietary supplements – avoid them, except in special cases such as folic acid during pregnancy.

– Breastfeeding – try to breastfeed for six months.

– Cancer survivors – seek professional nutritional advice. 

ВАНИЛЬНЫЙ КАПУЧИНО ПРЕМИУМ
LE ROYAL Vanilla Cappuccino Premium
Премиальная смесь с высоким содержанием кофе
500 г

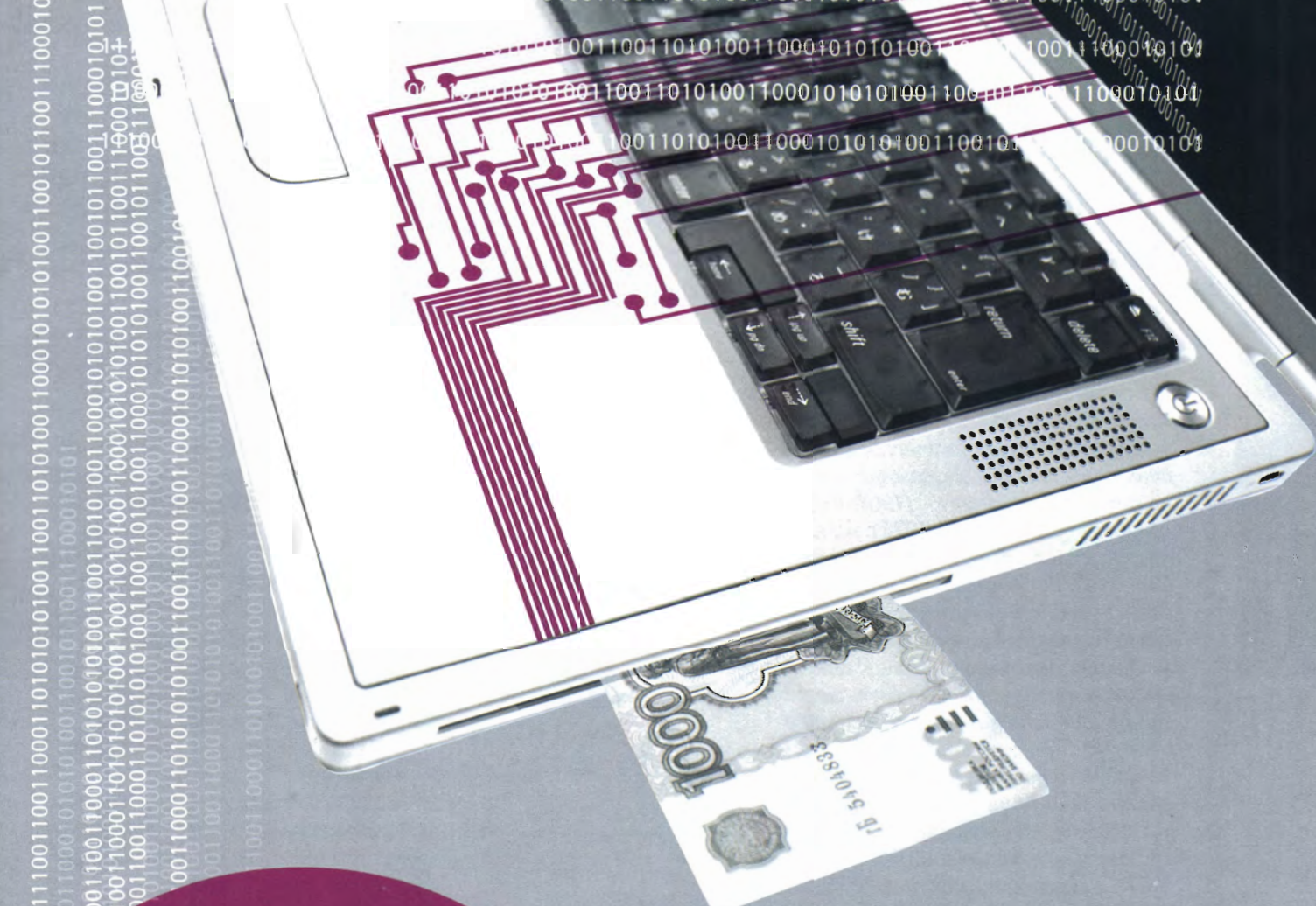
Сеть торговых автоматов АССОРТИ
Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

157 руб.


EUROGRAN

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
ИНГРЕДИЕНТЫ**





Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»

**Электронное
управление финансами**

Finance Russia

Международный форум электронных технологий
денежных расчетов и ведения бизнеса

e-Finance Expo
e-Finance Conference
e-Finance Awards

Специализированная выставка
Международная конференция
Профессиональная и Народная премии

12–16 мая 2008

Организатор:



Тел.: (495) 255-28-07

Факс: (495) 609-41-68

E-mail: podvolskaya@expocentr.ru
efin@expocentr.ru

www.efin-expo.ru

Китайская выставка по вендингу и мировое вендинг – сообщество

China International Vending Show 2008 – Sharing Exhibit Fruits with International Vending Players

1. Введение

Китай – страна с населением 1,3 млрд. человек, самым большим в мире. Однако его экономическое развитие существенно задержала «культурная революция» (1966-1976). Лишь после того, как в 1978 г. начала проводиться в жизнь политика Ден Сяо-пина, направленная на существенные экономические реформы и создание в обществе открытой атмосферы, экономика Китая стала радикально меняться в результате внедрения передового зарубежного оборудования, технологий, инвестиций и твердого следования рыночной экономической стратегии.

Согласно Национальному статистическому управлению Китая, ВВП страны вырос в 2007 г. на 11,4 % и достиг 3,43 триллионов долларов США. 2007 г. был пятым подряд, когда годовой прирост ВВП превосходил 10 %, причем в этом году он оказался самым высоким за последние 13 лет. Экономика КНР вышла на четвертое место в мире после США, Японии и Германии.

Нет сомнений, что в условиях такого быстрого и неуклонного экономического роста есть все основания рассчитывать на рывок в развитии китайской автоматизированной торговли. Первые торговые автоматы (бывшие в употреблении) были ввезены в Китай из Японии и Южной Кореи в 1992 г., что положило начало развитию китайского вендинга. В 2004 г. в КНР функционировало примерно 20 000 машин, в 2007 г. их число превысило 50000. Специалисты прогнозируют, что в ближайшее время парк будет расширяться более, чем на 10000 автоматов в год. Сегодня автоматы устанавливают уже не только в аэропортах, на вокзалах и станциях метро, но и в гостиницах и отелях, учреждениях, ВУЗах и на предприятиях. В первых рядах развития вендинга идут такие мегаполисы, как Пекин, Шанхай, Гуанчжоу и др.

2. Вендинг в Китае.

Предполагается, что новые возможности для развития рынка вендинга в Китае возникнут в связи с проведением Олимпиады 2008 в Пекине



Алекс Чен,
Отдел международных связей
China Vending Show 2008
Alex Chen,
International Liaison Office of China
Vending Show 2008

I. Background Introduction:

China is a country with 1.3 billion people, the largest population in the world. But its economic condition lagged behind during the Cultural Revolution from 1966 to 1976. Since Comrade Den Xiao-ping launched a significant economic reform and opening policy in 1978, China's economy began to have a great change with its active introduction of foreign advanced equipment, technology and investment and its solid execution of market-oriented economic strategy.

According to the National Bureau of Statistics (NBS) of China, China's gross domestic product (GDP) grew 11.4 percent year-on-year to US\$3.43 trillion in 2007. 2007 was the fifth year in a row in which GDP had expanded by more than 10 percent.

Analysts said the 2007 figure was also the highest of the past 13 years. That marked the world's fourth largest economy after the US, Japan and Germany.

Backed by such rapid and robust economic growth, there is no doubt that the vending industry will be spurred year on year. Second-hand vending machines were first introduced into China from Japan and South Korea in 1992 and the vending industry has formed up gradually with China's fast economic development. In 2004, China has approximately 20,000 sets of vending machines located on the market, but in 2007, the total number of vending machines in operation has surpassed 50,000 sets. Experts anticipate that the Chinese vending market will increase more than 10,000 vending machines every year. Up to now vending machines have been located not only in airports, railway stations and subway stations, but also in 3-star class hotels and motels, office buildings, big factories and universities. Obviously, the scope of vending machine locations is expanding throughout the major cities, such as Beijing, Shanghai, Guangzhou and other adjacent cities.

2. Vending in China:

The Chinese vending market is expected to boom with the opening of 2008 Beijing Olympic Games on August 8-24, 2008 and the World Expo Shanghai 2010 from May 1 to October 31, 2010. Experts said

(8-24 августа) и ЭКСПО-2010 в Шанхае (1 мая – 31 октября). В связи с этим, по мнению специалистов 2008 г. явится началом 3-ей революции розничной торговли в Китае, и ведущую роль в этом процессе суждено сыграть столице КНР Пекину и крупнейшему торгово-промышленному центру – Шанхаю, которые станут хозяевами двух мероприятий мирового значения.

В последние годы городской подземный и наземный рельсовый транспорт развивался в Китае довольно энергично. Например, если в Шанхае с 1990 по 2000 г. было сооружено всего 3 линии общей протяженностью 65 км, то согласно планам следующего десятилетия к 2010 г. Шанхай будет иметь 9 линий общей протяженностью 500 км, сравнявшись по этому показателю с крупнейшей в мире лондонской сетью. А поскольку вендинго-операторы уже убедились в привлекательности станций метрополитена с точки зрения установки там торговых автоматов, процесс освоения ими новых станций пойдет и дальше.

Как известно, в США и развитых европейских странах много автоматов устанавливается в отелях. Теперь они появляются в трехзвездочных гостиницах и мотелях Китая, где продают напитки, снековую продукцию и мелкий ширпотреб, который трудно приобрести поблизости. Туристы уже могли заметить, что автоматы установлены во всех мотелях так называемой серии 168, расположенных в крупнейших городах страны. Похоже, что привлекательность гостиниц растет с точки зрения вендинго-операторов.

Одновременно с ростом спроса на торговые автоматы растет число их производителей: с 10 в 2000 г. до 40 в 2008. В число крупных производителей входят государственные компании GUARD (Тяньцзинь), AUCMA (Циндао), KIMMA (Хунань) и BAIXUE (Джансю), а также с иностранным капиталом и совместные: FUJI BINSHAN, BIANCHI, S.M.COIN и т.д. Их продукция экспортируется в США, Канаду, Великобританию, Австралию, Японию, Южную Корею, Россию и др. страны.

Если производят автоматы крупные фирмы, то большинство компаний вендинго-операторов относятся к категории малого и среднего частного бизнеса. В Китае для них существует значительный

that this industry will enter into the development phase since 2008, when vending machines will stand to trigger the third retailing revolution in China. Beijing, the capital city of China, and Shanghai, the largest commercial and trade center of China, will lead the vending market because of hosting the two international events.

In-city metro and rail transport systems have been constructed and developed over the past few years. Take Shanghai as an example. From 1990 to 2000, only 3 rail transport lines were built up with a total length of 65 km. From 2001 to 2010, Shanghai is expected to have 9 rail transport lines with a total length of 500 km, just the same size as the world's largest subway city, London. More and more vending machines are placed in the metro/subway and light-rail stations, which have proved to be the best locations for the vending operators to gain profits.

As we know, a lot of vending machines are located in hotels in the U.S. and European developed countries. But now vending machines make their appearance in hotels and motels in China. The 3-star class and economic hotels began to bring vending machines for retailing drinks, snacks, and daily-use consumer products which are not easily bought nearby. This is an encouraging phenomenon for vending operators. If more and more 3-star class hotels install vending machines in place of convenience retail outlets, hotels will become another profitable place for vending business. Tourists can notice all the Motel 168 chain hotels have been equipped with vending machines in major cities of China.

With the growing market demand for vending machines, the number of vending machine manufacturers has increased from 10 to 40 from 2000 to 2008 in China. Tianjin GUARD, Qingdao AUCMA, Hunan KIMMA and Jiangsu BAIXUE are big state-owned vending manufacturers. Sino-foreign joint ventures and foreign-invested manufacturers are FUJI BINSHAN, BIANCHI and S.M.COIN, etc. They export thousands of vending machines annually in the form of OEM to the U.S., Canada, U.K., Australia, Japan, South Korea and Russia, etc.

Compared with the vending manufacturers, most vending operators are small- and middle-sized private enterprises. There is a big market potential for the vending operators in China. This market is also in great



рыночный потенциал. Этот рынок также весьма перспективен с точки зрения иностранных инвестиций, передовых технических и управленческих решений. Поскольку сектор пока не вышел из детского возраста, решение многих проблем потребует поиска современных технических и организационных подходов. Например, автоматы иногда «глотают» монеты либо принимают подделки; ассортимент специальных продуктов и других товаров беден; зачастую автоматы не получают должного обслуживания и содержатся в неудовлетворительном санитарном состоянии. Тем не менее, это не лишает вендинг перспектив уже в ближайшем будущем.

3. Китайская выставка вендинга

Полное название мероприятия – «Китайская международная выставка систем для вендинга и продуктов для коммерческого самообслуживания». рождение ее относится к 2004 г. и связано с ростом китайской индустрии вендинга. Спонсорами создания явились Всекитайская торгово-промышленная федерация и компания China Tongyuan Corp., а организаторами – Shanghai Tiansheng Exhibition Service Co. и Shanghai Highlights Business Management Consulting Co. После того, как выставка прошла два раза, она привлекла внимание ряда ведущих международных ассоциаций и получила официальную поддержку NAMA, WVA, EVA и JVMA. В июле 2006 г. руководители NAMA Ричард Гердес и Дэн Мэтьюз, генеральный директор WVA и EVA Катерина Пьяна и генеральный директор JVMA Такаши Куросаки посетили CVS 2006, где выступили с речами. Их участие и поддержка положительно отразились на выставке 2007 г., когда число экспонентов возросло с 27 до 48, а количество посетителей превысило 5000, причем 1080 из них прибыли из 48 зарубежных стран. Все четыре предыдущие выставки China Vending Show проводились в Шанхае. Основная статистика по ним сведена в представленную ниже таблицу;

demand for the introduction of foreign investment and advanced technology and management solutions. As this industry is still in its infancy, many problems need to be solved with advanced technical and operational solutions. For example, vending machines sometimes eat coins, accept counterfeit coins; products supply and categories by vending machines are very limited; vending machines are not clean and in good maintenance, and so on. But undoubtedly vending machines see a good business prospect in the near future.

3. China Vending Show:

China Vending Show is fully named as "China International Vending Systems & Commercial Self-Service Products Exhibition". It was founded in 2004 with the growth of the Chinese vending industry. It was sponsored by All-China Federation of Industry & Commerce, China Tongyuan Corp. and administrated by Shanghai Tiansheng Exhibition Service Co., Ltd. and Shanghai Highlights Business Management Consulting Co., Ltd. After two sessions, this show attracted the attention of worldwide major vending associations and obtained the official supports of National Automatic Merchandising Association (NAMA), Worldwide Vending Association (WVA), European Vending Association (EVA) and Japan Vending Machine Manufacturers Association (JVMA). In July 2006, Mr. Richard Gerdes, President and CEO of NAMA and Mr. Dan Mathews, Executive Vice President and COO of NAMA, Ms. Catherine Piana, CEO of WVA and Secretary General of the EVA, and Mr. Takashi Kurosaki, Director General of JVMA visited CVS 2006 and delivered keynote speeches at the conference. With the great supports of top leaders of worldwide vending associations, the CVS 2007 won a historic success. The number of exhibitors increased from 27 up to 48, and the number of visitors surpassed 5000; among them there were 1080 overseas visitors from 48 countries around the world. All the four previous trade-fairs were held in Shanghai. A basic statistics for China Vending Show is presented below:

№ п/п No.	Время проведения Show Dates/ Year	Количество экспонентов Quantity of Exhibitors			Выставочная площадь, кв. м. Show Area (sq. m.)	Число посетителей Quantity of Visitors
		Из-за рубежа Overseas	Из Китая Domestic	Всего Total		
1	23-25 марта 2004 March 23-25, 2004	5	12	17	1100	832
2	24-26 марта 2005 March 24-26, 2005	6	15	21	1300	917
3	20-22 июля 2006 July 20-22, 2006	9	18	27	1800	4160
4	31 мая-2 июня 2007 May 31-June 2, 2007	25	23	48	3000	5021

В число экспонентов CVS 2007 входили: FUJI BINGSHAN, BIANCHI, N&W, NECTA, DIXIE NARCO, SANDEN VENDO, MEI & CONLUX, COINCO, JCM, CASH CODE, ICT, VTI, ASTROSYS, PANASONIC, VESIEL, GUARD, AUCMA, KIMMA, BAIXUE, S.M COIN, LOTTE, COFFEE QUEEN, ICS, SAECO, GIERRE и другие. 98% участников были удовлетворены результатами выставки, а 89,8% экспонентов выразили намерение участвовать в China Vending Show 2008. Она состоится 26-28 июня 2008 г. в павильоне «Восточный» Шанхайского центра конгрессов и выставок «Вечносияющий». У вас имеется прекрасная возможность принять участие в выставке в качестве либо экспонента, либо посетителя, разделив успех с китайским и мировым вендинг сообществом.

Добро пожаловать!



The exhibitors at CVS 2007 included: FUJI BINGSHAN, BIANCHI, N&W, NECTA, DIXIE NARCO, SANDEN VENDO, MEI & CONLUX, COINCO, JCM, CASH CODE, ICT, VTI, ASTROSYS, PANASONIC, VESIEL, GUARD, AUCMA, KIMMA, BAIXUE, S.M COIN, LOTTE, COFFEE QUEEN, ICS, SAECO, GIERRE, etc. 98% of the exhibitors were satisfied with the exhibit results and 89.8% of the exhibitors confirmed that they would continue exhibiting at 2008 China Vending Show.

"The 5th China International Vending Systems & Commercial Self-Service Products Exhibition 2008" (China Vending Show 2008) will be held on June 26-28, 2008 at East Hall of Shanghai Everbright Convention & Exhibition Center in Shanghai, P. R. China. It is your best choice for exhibit and a never-to-be missed opportunity for visit. Let's share exhibit fruits with Chinese and international vending players at this great gala event!

For any further information about China Vending Show 2008, please contact:

Mr. Alex Chen

International Liaison Office of China Vending Show 2008

Address: Rm. 1201, 905 Xin Songjiang Road, Shanghai, 201600, P. R. China

Mobile: +86-13818028583

Tel: +86-21-37793743

Fax: +86-21-37793843

E-mail: vendingshow@vip.citiz.net

Website: www.vendingshow.com



VENDING

ТОРГОВЛЯ БЕЗ ПРОДАВЦОВ



Автоматы для продажи горячих напитков

Автоматы для продажи штучных товаров и прохладительных напитков

Гарантия, Обучение, Сервис

112250, Москва, Красноказарменный проезд, д.1, офис 602,

Тел. 361-9557, 361-9799, факс 361-9569

www.formtrade.ru, e-mail: info@formtrade.ru



Платежные системы

Организатор:



Выставка паркового и развлекательного оборудования РОССИЯ, МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

24-26 МАРТА



- оборудование и декорации для зон массового отдыха и центров развлечений: парков, детских и спортивных площадок • боулинг • бильярд • пейнтбол и тир • системы приема наличных денег • системы безопасности и контроля • музыкальные автоматы • авто-фото-системы/киоски • лотерейное оборудование • игры категории redemption • видео- и интерактивные игры • кинотеатры 3D и 4D • продукция и услуги в сфере «еда и напитки» • консалтинг • мебель для игровых зон • детские аттракционы • настольные игры и игрушки • электро- и велосипеды, картинги и автодромы • игровые автоматы и имитаторы • светотехническое, лазерное и акустическое оборудование • ледовые катки • водные и надувные аттракционы • спортивные аттракционы • франчайзинг •

При поддержке:



Министерство финансов России

При поддержке ТППМО:



При поддержке САПИР:



Официальный спонсор в Украине:



Официальное издание:



Контакты:

expo@smile-expo.com
+7(495) 510 96 09
www.eaapa.ru



Министерство экономического развития и торговли России

Генеральный медиа партнёр:



Генеральный интернет партнёр:



Официальные и информационные спонсоры:



interplay



Bioloop.com



Прошлогодние организаторы выставки EELEX, компания Smile Expo, в 2008 году дебютируют с выставкой под названием EAAPA, которая пройдет 24-26 марта в МВЦ «Крокус Экспо».

Выставка EAAPA призвана способствовать продвижению и внедрению на рынок развлекательных услуг как мировых новинок, так и достижений отечественной индустрии развлечений. Она объединяет в себе:

- глобальный гипермаркет всех товаров и услуг так или иначе связанных со сферой развлечений;
- конгресс, посвященный тенденциям и перспективам развития рынка;
- идеальную площадку для переговоров.

По различным экспертным оценкам годовая оборот «развлекательного» сектора экономики в нашей стране составляет до \$4 млрд. В России сегодня все большую популярность приобретает семейный отдых. Учитывая динамику и перспективы развития индустрии развлечений, можно в самое ближайшее время ожидать серьезного подъема в сфере строительства центров семейного отдыха, тематических парков и аквапарков.

Активное развитие рынка означает, что он перспективен для инвестиций. Отсюда проистекает и острая потребность в качественных специализированных выставках, способных охватить и представить в одном месте и в одно время все сферы деятельности индустрии развлечений.


Тематические направления EAAPA:

- развлекательное оборудование для парков, торгово-развлекательных комплексов (ТРК), детских и спортивных площадок
- системы приема наличных денег, безопасности и контроля
- лотерейное оборудование
- кинотеатры
- видео- и интерактивные игры
- продукция и услуги в сфере «еда и напитки», включая торговые автоматы
- консалтинг
- декорации
- светотехническое, лазерное и акустическое оборудование
- ледовые катки (в том числе искусственное покрытие)
- водные аттракционы — оборудование для аквапарков и бассейнов
- et cetera...

Если вы планируете вложить деньги в создание ТРК, парков, кинотеатров, баров, ресторанов и всего, что ориентировано на отдых и развлечения, то EAAPA для вас:

- угачные сроки
- современный выставочный центр
- выгодные условия участия
- благоприятная атмосфера для решения самых различных бизнес-задач

По данным на конец января, договоры об участии в выставке заключили 28 компаний, среди которых Game Zona, Game Trade, Propeller Kids, Vector-M, ItalPark, Студия Форус и другие.

EAAPA — это важный шаг на пути цивилизованного развития развлекательного сектора в России! 

Smile Expo Co., last year's organizers of EELEX trade fair, are launching this year their new project EAAPA'2008 to be held in Moscow Exhibition Centre "Crocus Expo" on March 24-26. EAAPA trade fair is to contribute to promotion and introduction to the market of entertainment foreign and domestic achievements of the amusement and relaxation industry. It incorporates:

- * Global hypermarket of all kinds of goods and services connected with the entertainment sphere;
- * Congress devoted to the tendencies and prospects of the market development;
- * Ideal venue for talks and discussions.

According to expert estimates, annual turnover of the entertainment branch of economy in our country amounts up to \$ 4 billion. Family rest gains more popularity in Russia. Taking into account the dynamics and prospects of the sector development a serious growth in the segment of building family rest centers, subject parks and aqua parks can be predicted in the nearest future.


Active development of the market means it's prospective for investments. It results in acute demand in high-quality specialized exhibitions capable to embrace and present in one place and at one time all the aspects of the entertainment industry.

Key subjects of EAAPA:

- Equipment for rest parks, trade & entertainment compounds (TEC), play- and sport grounds
- Systems for cash accepting, safety/security and control
- Lottery equipment
- Video and interactive games
- Goods and services for "food & drinks" sector, including vending machines
- Consulting
- Scenery
- Lighting, laser and acoustic equipment
- Scating — rinks, including artificial ones
- Water attractions — equipment for aqua parks and swimming pools
- Et cetera...

If you are planning to invest into TEC, parks, cinemas, bars, restaurants and all kinds of facilities aimed at rest and entertainments, EAAPA can present to you:

- Apt period
- Up-to-date exhibition center
- Advantageous participation conditions
- Favorable atmosphere for solving various business tasks. At the end of January, contracts on participation in the fair has been concluded by 28 companies, including Game Zona, Game Trade, Propeller Kids, Vector-M, ItalPark, Stidiya Phorus and others.

EAAPA is an important step on the road of civilized development of entertainment sector in Russia. 



САХАР ДЛЯ ВЕНДИНГА АССОРТИ

Быстрорастворимый сахар для всех типов кофейных торговых автоматов

Сеть торговых автоматов АССОРТИ

Тел/факс: (495) 221-8417 www.assorti.ru

51 руб.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ



От издателя	Editorial
Выставки VendExpo-2007 Экспоцентр на рубеже 2006/2007 г.г. Продэкспо 2007 Как известно, без воды На выставке China Vending Show будет кофейный павильон. РАППА 2007	Выставки VendExpo-2007 Expocentre at the 2006/2007 border Prodexpo 2007 No water – no life China Vending Show will feature coffee pavilion RPAMA 2007
Лицо фирмы Конференция дистрибьютеров LOTTE Как прошел год в школьном питании Москвы	Facing the company Conference of LOTTE distributors How the year has passed for the school catering in Moscow
Вендинг для новичков Торговые автоматы и товары со специальными условиями хранения	Vending for novices Vending machines and goods with special storage conditions
Лицо фирмы ICS в Австрии	Facing the company ICS in Austria
Повод подумать Задумываемся ли мы над тем, что покупаем в пищу	Reason for thinking Do we think what we are buying to eat?
Проблемы отрасли Универсальный платежный инструмент	Problems of the branch Universal payment instrument
Говорят, что Sopamatic © новое слово в российском и мировом вендинге. Анонс!!!	The say, that... Sopamatic © - a new word in Russian and global vending Announcement!!!

От издателя	Editorial
Выставки Вендинговые технологии XXI века. Говорят, что... Пить и курить – по карточкам Пластиковые и алюминиевые контейнеры дорожают! Выставки Крутый стол Eu Vend UFIR – 2007 Детское, школьное и оптимальное питание – 2007	Exhibitions Vending Technologies of XXI Century The say, that... Wanna have a smoke or a drink – use your card Plastic and aluminium containers rise in price! Exhibitions Eu Vend Round Table UFIR – 2007 Child, School and Optimal Nutrition – 2007
Новинки Мини-кафе в торговом автомате – теперь это реальность.	Novelties Mini-cafe in a vending machine is a reality now
Выставки Аттракционы и развлечения РАППА-2007	Exhibitions Amusement Rides & Entertainments RAAPA-2007
Лицо фирмы ICS в мире	Facing the company ICS in the world
Великий сосед Китайское метро и индустрия автоматизированной торговли и самообслуживания Репортаж на бегу	The Great Neighbour Metropolitan Rail Transport Construction Is Booming the Chinese Vending & Self-service Industry Speedy report
Лицо фирмы Посвятившие себя вендингу Eurogran/Ассорти	Facing the company Dedicated to vending Eurogran/Assortini
Проблемы отрасли Рынок автоматов в Германии 2006-2007 гг. Вендинг и ритейл	Problems of the branch The Market of Vending Machines in Germany 2006-2007 Vending and Retail
Говорят, что... В легальном поле не воины	The say, that... Can't win a war in a legal field

От редакции	Editorial
В ассоциациях В Национальной ассоциации автоматизированной торговли Говорят, что... Тенденции вендинга: кофе на вынос В ассоциациях Встреча с NAMA Форум операторов в Милане	In associations In National Association of Automated Trade The say that... The trend towards coffee-to-go In associations Meeting with NAMA Operators' forum in Milan
Выставки Дни малого и среднего бизнеса России - 2007 Мир игр - 2007	Exhibitions Days of small and medium size business of Russia - 2007 World of Games - 2007
Лицо фирмы S.M Coin представляет	Facing the company S.M Coin presents
Великий сосед	The Great Neighbour
Выставки 4-ая выставка по вендингу в Китае	Exhibitions China Vending Show
Проблемы отрасли Вендинг - многообещающая отрасль Развитие технической базы и перспективы индустрии вендинга в Китае	Problems of the branch Vending - the Promising Industry Technology development and opportunity prospect of the Chinese Vending Industry
Выставки Avex - 2007	Exhibitions Avex - 2007
Лицо фирмы ICS в Греции	Facing the company ICS in Greece
Говорят, что...	The say that...

VENDING BUSINESS
2007/№4
АВТОМАТЫ ДЛЯ ТОРГОВЛИ, УСЛУГ, РАЗВЛЕЧЕНИИ



ICS in the World



VENDING BUSINESS
2007/№5
АВТОМАТЫ ДЛЯ ТОРГОВЛИ, УСЛУГ, РАЗВЛЕЧЕНИИ



№ 1 в Италии с 1966 года



СИБА-ВЕНДИНГ

www.siba-vending.ru

VENDING BUSINESS
2007/№6
АВТОМАТЫ ДЛЯ ТОРГОВЛИ, УСЛУГ, РАЗВЛЕЧЕНИИ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ
МОНЕТОПРИЕМНИК
С ВЫДАЧЕЙ СДАЧИ

JEDY PLUS GSM

FAGE
ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS

См. стр. 24

СИБА-ВЕНДИНГ
www.siba-vending.ru

От издателя	Editorial
В ассоциациях Все дороги ведут в Рим – на Форум операторов	In associations All roads lead to Rome's Operators Forum
Встреча с NAMA	28 Meeting with NAMA
Национальная ассоциация производителей кофе FNC	FNC – The National federation of coffee growers
Выставки Терминалы, Вендинг, Киоски 2007	Exhibitions Self-Service Exhibition 2007
Здоровое питание Чем накормит автомат?	Healthy food Who's afraid of vended food?
Дети – наше будущее. А что они должны есть в настоящем?	Kids are our future. And what should they eat at present!
Говорят, что... События в зеркале СМИ	They say that... Events reflected in mass media
Зерновой или растворимый?	Roasted or instant?
В Штатах любят шоколад	They like chocolate in the States
Выиграй себе омар	Win yourself a lobster
Бразильских школьников будут поить кофе	The Brazilian schoolchildren will be offered coffee
Проблемы отрасли Британский вендинг	Problems of the branch British Vending
Лицо фирмы Пора зрелости	Facing the company Age of maturity
Что такое Jofemar?	What is Jofemar?
Оборудование Похвальное слово «Висте»	Equipment Praising of «Vista»
Люди отрасли Маартен Хендрик Паквис	People of vending Maarten Hendrik Pakvis

От издателя	Editorial
Выставки Жаль, что она так быстро закрылась	Exhibitions It is a pity it closed so quickly
Встреча с NAMA-3. Национальная выставка американской вендинг-ассоциации	Meeting with NAMA-3 National Expo of American Vending Association
Оборудование Торговые автоматы Стане приходят в Россию	Equipment Crane vending machines come to Russia
Выставки Терминалы/Вендинг/Киоски. Индустрия гостеприимства (ПНР)	Exhibitions Self Service Exhibition, Hospitality Industry (PIR)
Проблемы отрасли Российский вендинговый рынок глазами аналитика	Problems of the branch Russian vending market seen by an analyst
Лицо фирмы Большой успех барбекю как X-ингредиента	Facing the company The X ingredient BBQ great success
Здоровое питание Шоколадная красота	Healthy food Hot chocolate Beauty
Выставки Навстречу 5-й Международной выставке и 3-му Международному форуму по вендингу в Китае	Exhibitions Towards the 5th International Vending Systems & Commercial Self-Service Products Exhibition 2008 and the 3rd China International Vending Summit 2008
Говорят, что... США: печатные СМИ популярнее сетевых	They say that... US: printed mass-media are more popular than the Net
Книга – лучший подарок	Book is the best present
Возобновляемая энергия и... вендинг	Renewable energy and... vending
Госдума борется за платежные терминалы	The State Duma struggles for payment terminals
Автомат + автоматчик	Machine guns guarding vending machines
В ассоциациях Чем живет EVA	In associations What EVA is preoccupied with

От издателя	Editorial
В ассоциациях Новости НААТ	In associations RNVA News
Выставки Экспоцентр: итоги 2007 года	Exhibitions Expocenter: the 2007 result
Говорят, что... Стратегический план комиссии Codex Alimentarius на 2008 г.	They say that... Codex Alimentarius Commission Strategic Plan 2008
В ассоциациях Новый стандарт EVA	In associations New EVA Standard
Проблемы отрасли Кассир у каждого стола	Problems of the branch Cashier at every pole
Здоровое питание Ингредиенты с ментолом для Вашего здоровья	Healthy food Mint Ingredients For Your Health
Проблемы отрасли Зеленый вендинг	Problems of the branch Greener Vending
Оборудование Весь мир на экране	Equipment All World on the display
Выставки Ритейл в стиле хай-тек	Exhibitions Hi-tech retail
Оборудование Многоликий Fage	Equipment Multi-faced Fage
Юбилей и юбиляры	Jubilees & Jubilants
Оборудование Копиркин, или куда приводят мечты	Equipment Kopirkin, or where the dreams lead
Здоровое питание Здоровый вендинг: Раку не место в меню	Healthy food Healthy Vending Time to drop cancer from the menu
Великий сосед Китайская выставка по вендингу и мировое вендинг сообщество	Great neighbour China International Vending Show 2008 – Sharing Exhibit Fruits with International Vending Players
Выставки	Exhibitions

Внимание российских рекламодателей

1. Стоимость размещения рекламных материалов, руб. РФ (без учета НДС).

- На внутренних страницах

Площадь рекламного модуля	Стоимость, руб	• Центральный разворот (2 стр. А4)	— 56 000
1/1 (А4)	16000	• 1-я внутр. стр. А4	— 29 000
1/2	9000	• На обложках:	
1/3	6700	1-я стр.	— 35 000
1/4	5300	2-я, 3-я стр.	— 28 000
1/6	3800	4-я стр.	— 31 500
1/8	2800		

- При публикациях предусмотрена гибкая система скидок.
- Если у Вас нет готового рекламного модуля, Вы можете заказать его у нас. Стоимость разработки модуля зависит от сложности, но, как правило, находится в пределах 3500 — 5000 руб. (за полосу формата А4).

2. Технические требования к предоставляемым для публикации материалам.

- Подача материалов в редакцию осуществляется не позднее, чем за месяц до выхода соответствующего номера.
- Текстовый материал принимается в Word (doc, rtf), Excel, txt.
- Иллюстрации, фотографии — в электронном виде (СМУК, разрешение не ниже 300 dpi); допустимо предоставление качественных фотоотпечатков и слайдов.
- Макеты рекламы принимаются в следующих программах:
Photoshop 5.0—9.0. Файлы в формате TIFF, СМУК, 300 dpi (для внесения корректуры в рекламу редакцией — файлы в формате PSD, слою «не склеены»);
Corel Draw 9.0—13.0, Illustrator 7.0—12.0 (обязательное сохранение под версию 9.0). Векторные изображения должны быть переведены в кривые (Curve).
Quark Xpress 3.0—7.0 (Collect с приложенными шрифтами).
- Материал принимается на носителях: дискеты 3,5", CD-R, CD-RW, DVD.
- Формат страницы: до обреза — 215x300; обрезной — 205x290 мм, полоса набора — 169x239. Текст и изображения готового (сверстанного) рекламного материала должны отступать от обрезного формата не менее 10 мм с каждой стороны.
- Форматы модулей, меньших А4
1/2 — 169x115,5 мм; 82,5x239 мм.
1/4 — 82,5x115,5 мм; 169x56,4 мм.
1/8 — 82,5x56,4 мм.
- К рекламным модулям заказчик предоставляет аналоговую цветопробу. При отсутствии цветопробы издательство не несет ответственности за неточность цветопередачи.

В номере упомянуты фирмы и бренды:

S.M.Coin — 2, 39, 41,	Coges — 33, 34,	GoldenGame/БулатовГрупп —
AUCMA — 39, 41,	Confida — 15, 33	20 GUARD — 39
Astrosys — 41,	ConFoodTech — 04	Huhtamaki — 4, 20, 22
AVA — 15, 32,	CVS — 40-41	ICS — 41
Azkoyen — 19, 34,	Dixie Narco — 41	ICT — 41
Barry Callebaut — 33	EAAPA — 42-43	JCM — 41
BAIXUE — 39, 41	E-Finance — 37	Jofemar — 20, 34
BDV — 33	Eu'Vend — 5, 22	JVMA — 40
Bianchi Vending SPA — 14, 39, 41	Eurogran — 33, 35, 36	KIMMA — 39, 41
Cash Code — 41,	EVA — 13-17, 19-20, 32-34, 40	Lotte — 41
Chaina Vending Show — 38-41	Fage — 24-25, 01	MARS — 33
Coffee Queen — 41	FUJI BINSHAN — 39, 41	MEI — 14, 15, 41
Coinco — 41	Gierre — 41	MIASZ — 33

Attention of foreign advertisers

1. Price of ads publishment, euros (VAT included)

- Inner pages

Ad module area,	Price, €	• Central opening	
1/1 (A4)	540	(2 A4 pages)	— 1900
1/2	300	• Fly leaf (1st inner page A4)	— 830
1/3	220	• Cover pages:	
1/4	180	1st page	— 1000
1/6	130	2nd and 3d	— 800
1/8	95	4th	— 900

- There is a flexible discount system
- NVA members are granted an additional 5% discount
- If you do not possess a ready ad module, you may order it here. The price of the new design depends on its complexity, but usually lies within E 150 (for A4 page).

2. Technical requirements to the materials submitted for publication.

- The materials to be published are to be submitted to the editors not later than a month before the planned publication.
- Texts are to be submitted in Word (doc, rtf), Excel, txt.
- Pictures and photos are to be submitted in electronic version (CMYK, resolution not lower than 300 dpi). Submission of high quality photoprints and slides is possible.
- Ad modules are to be submitted in the following modes:
 - Photoshop 5.0-9.0. TIFF, CMYK files, 300 dpi. To make editorial corrections possible, please use PSD files, the layers «not fused».
 - Corel Draw 9.0-13.0, Illustrator 8.0-12.0 (must be saved for 9.0 version). Vector pictures are to be transferred into curves.
 - Quark Xpress 3.0-7.0 (Collect with prints enclosed)
- Page size: before cutting 215x300 mm, after cutting 205x290 mm, composition (type) surface 169x239 mm. The ready text and the images are to be spaced from the after?cutting size not less 10 mm at each side.
- Module sizes less than A4:
 - 1/2 – 169x115.5 mm; 82.5x239 mm
 - 1/4 – 82.5x115.5 mm; 169x56.4 mm
 - 1/8 – 82.5x56.4 mm.
- It is highly advisable to submit an analog color?print sample. Without the latter the editors are not amenable for the exactness of color reproduction.

Microtronic – 14
 NAMA – 13,40
 National Rejector Inc. – 14
 Navsa – 15, 32
 Nestle – 4, 15
 N&W/ Necta – 41
 Panasonic – 41
 QI Technologies – 14
 Sanden Vendo – 41
 Saeco – 41
 Seleca – 15, 33
 SmartGames – 20
 Soleda – 15
 Thales e-Transactions – 14

UFI – 10
 VendExpo – 5, 9, 23, O2
 Vending Micro circuits (VMC) – 14
 Vendorus Group – 4, 6
 Venson – 2
 Vesiel – 41
 VTI – 41
 Wespomatic – 20
 WVA – 21, 40
 Автоматизированные услуги – 4
 Accorpmu – 3, 11, 12, 15, 17, 18, 21, 27, 29, 35, 36, 43

Бородино (гр. комп) – 2, 4
 ВАЛЕО – 7, O3
 Венга – 4
 Вендинг-Экспо – 18
 Комм-Пасс – 4,5
 Луском – 28-31
 НААТ – 4-7
 Премакса – 4
 РАППА – 26
 СИБА-Вендинг – 4, 24-25, O1
 Уникум – 2
 Формтрейг – 41
 Экспоцентр – 8–11, 37
 Экспрессбйтсервис – 4,5

Информационно-аналитический
и рекламный журнал

Издается с марта 2004 г.
Москва

Учредитель:
ЗАО «Энерготранскомплект»

Издатель:
С. Р. Юрханов

Главный редактор:
И. А. Зотов

Заместитель главного редактора:
Е. С. Шаумян

Редакционный совет:
О. П. Волков
А. Ф. Ким
А. Е. Крылов
И. Ю. Лунин
А. В. Майсов
Е. В. Полушина
В. А. Ракитский
Е. Ю. Янчик

Адрес редакции:
Россия, 127422, Москва,
ул. Костякова, 12, офис 50-51

Тел./факс: (495) 610-2130
Тел.: (495) 913-4118

E-mail: editor@vendingbusiness.ru
editor-vending@mail.ru

www.vendingbusiness.ru

Макет, художественное
оформление, компьютерная
верстка: ООО «ДоМира Принт»
Е. А. Воронова

Отпечатано в ООО «ДоМира Принт»

Тираж: 1500 экз.



Ответственность за содержание
реклам и объявлений несет
рекламодаватель.

При перепечатке ссылка на издание
обязательна.

© ЗАО «Энерготранскомплект»
Зарегистрирован Министерством РФ
по делам печати,
телерадиовещания и средств массовых
коммуникаций
12 февраля 2004 г.

Свидетельство о регистрации СМИ
ПИН № 77-17388

Первый в России информационно-аналитический и рекламный журнал, специализирующийся на вопросах организации торговли, услуг и развлечений с использованием автоматических устройств.

Содержит анализ рынка, обзор текущих событий и новостей внутри страны и за рубежом, включая новинки оборудования, технологий и ингредиентов, товаров, услуг, фирм и людей отрасли.

Выходит 6 раз в год (по четным месяцам). Тираж 1 500 экз.

Журнал распространяется в большинстве регионов России, в Украине и др. республиках бывш. Советского Союза, а также ряде стран Евросоюза и Корее.

Уважаемые читатели!

Наш журнал вы можете приобрести непосредственно в редакции, по адресу:

ул. Костякова, 12, оф. 50-51
(проезд до ст. м. «Тимирязевская», см. сайт),
либо оформить заказ по тел./факсу (495) 610-21-30,
по электронной почте:
subscribe@vendingbusiness.ru
или на сайте www.vendingbusiness.ru
и оплатить стоимость журнала и доставки по безналичному расчету.

В Вашем заказе необходимо указать:

- Номера журнала (вышедшие и будущие), которые Вы хотели бы приобрести.
- Количество экземпляров.
- Название Вашей организации (для юридических лиц) и ФИО подписчика.
- Ваш точный почтовый адрес (с обязательным указанием индекса).

Банковские реквизиты при оплате в рублях:

ЗАО «Энерготранскомплект»
ИНН/КПП 7726063807/772601001
р/с 40702810900100000831
в ОАО «МинБ» г. Москва
БИК 044525600
к/с 30101810300000000600
Код по ОКОНХ 71500
Код по ОКПО 26119069

Стоимость 1 экз. журнала, руб.

При покупке в редакции	150
С доставкой в РФ	185
С доставкой в Белоруссию, Узбекистан, Эстонию	210
С доставкой в др. страны	230

The first Russian info-ads & analytical magazine specialized at the problems of trade, service and entertainment based on automatic devices.

Contains market analysis, review of the current events and the news at home and abroad, including novelties in equipment, technologies, ingredients, goods, services and the people of the sector.

Issued bimonthly (even months).
Circulation 1500 copies.

Distributed in most of the regions of Russia, in the Ukraine and in other FSU republics, as well as in some EU countries and Korea.

Dear readers!

The magazine can be bought at the editorial office or by subscription. To subscribe place your order by fax +7 (495) 610 21 30 or by e-mail subscribe@vendingbusiness.ru, and then pay the bill sent to you.

Your order must contain:

- Numbers of issues (past and future) you'd like to buy;
- Quantity of copies
- Title of your company (for the legal entity) and full name of the subscriber
- Your exact post address (including postal code)

Legal address and banking requisites (payment in euros):

Energotranscomplekt JSC
Legal address:
113326, Russia, Moscow, Soumskoy proyezd, 21, 1-4
Intermediary bank: DEUTSCHE BANK AG,
FRANKFURT AM MAIN
SWIFT: DEUTDEFF
Benbank: SAMPO PANK,
TALLINN, ESTONIA
SWIFT: FOREEE2X
Beneficiary: IBAN:
EE893300333443690003
GEOWIDE TRADING CORP.
10 AK COURT, CALEDON STREET,
SOMERSET WEST 7130,
SOUTH AFRICA

Price of a single copy, RUR

Bought at the editorial office	150
Sent within Russia	185
Sent to Belarus, Uzbekistan, Estonia	210
Sent to other countries	230



КОФЕ

сублимированный (быстрорастворимый),
зерновой,
молотый



КАПУЧИНО

классический, ванильный, карамель,
амаретто, лесной орех, ром, тирамису,
классика-экстра, амаретто-экстра,
французский ванильный, латтэ маchiato



СЛИВКИ И ТОППИНГ

сухие сливки,
сухие сливки со стабильной пенкой,
молочный капучино топпинг,
bebida blanca rica



**СУПЫ И
БУЛЬОНЫ**

куриный,
мясной,
карри



**ГОРЯЧИЙ
ШОКОЛАД**

классический,
сливочный,
сладкий,
белый



ЧАЙ

лимонный, персиковый,
апельсиновый, мятный,
эрл-грей, черный несладкий,
черный мелколистовой



**ХОЛОДНЫЕ
НАПИТКИ**

чай со вкусом лимона,
персика, молочный
коктейль со вкусом
клубники, ванили,
банана, кофе



**СТАКАНЧИК
ПЛАСТИКОВЫЙ**



150 мл, 70 мм, кор./бел.
150 мл, 70 мм, беж./бел.
150 мл, 70 мм, бел.
150 мм, 70 мм, кор./бел. рифл.
180 мл, 73 мм, кор./бел.

**РАЗМЕШИВАТЕЛЬ
ПЛАСТИКОВЫЙ**



105 мм, прозрачный

Уникальное Торговое Предложение
от компании CON.FOOD technology

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ АВТОМАТЫ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ



CONVENIENCE
FOOD
tech.

Тел./факс.:

+7 (495) 727 64 38

www.confood.ru

e-mail: safe@confood.ru

Приглашаем Вас посетить наш стенд на выставке
"VENDEXPO 2008"
павильон 7, зал 3, стенд В-3