

Империя



Empire of Cold
аналитический
отраслевой журнал

ДЕКАБРЬ 2017

ХОЛОДОДА



МММ
Фабрика Мороженого Марка

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ КОМПРЕССОРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА УГЛЕВОДОРОДАХ



TerraFrigo
refrigeration systems

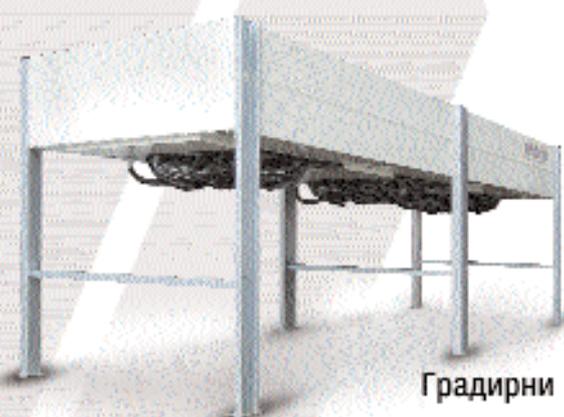
Создаём
правильный климат



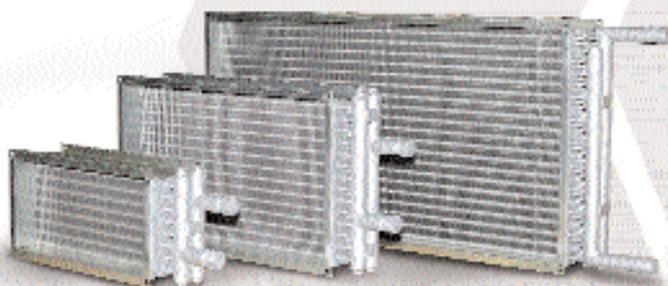
Воздухоохладители



Конденсаторы



Градирни



Калориферы

TFGuard™

Антикоррозийное
покрытие
теплообменников



г. Ростов-на-Дону, +7(863) 206 77 11

E-mail: babalykhiyn.k@terrafrigo.ru

г. Москва, +7(495) 677 60 19

E-mail: emelianov.a@terrafrigo.ru

terrafrigo.ru

8 800 2345 188



ЭКСПОРТ В
72 СТРАНЫ НА
6 КОНТИНЕНТАХ

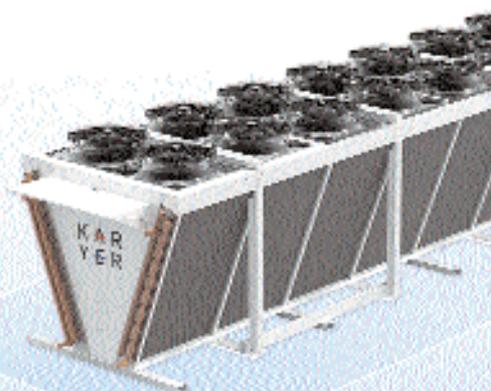
39 ЛЕТ
ОПЫТА И ЗНАНИЙ

ОБОРУДОВАНИЕ С
ВЫСОКОЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ
ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ

ШИРОКИЙ ВЫБОР
ОБОРУДОВАНИЯ

ПРОГРАММА
ПОДБОРА
ОБОРУДОВАНИЯ

БЫСТРОЕ
ВРЕМЯ ДОСТАВКИ



CLIMATE

WORLD

27 ФЕВРАЛЯ

2 МАРТА 2018

СТЕНД 2С503

- Стандартное Производство и Производство HEX Согласно Запросам Клиентов
- Воздухоохладительные Конденсаторы
- DX-Испарители
- Сухие Охладители

- Нагревательные и Охлаждающие Батареи
- Теплообменники Рекуперации Тепла Воздух Воздух



**Всероссийский
аналитический журнал
декабрь 2017 г.**

Издатель
ООО «Издательский дом «ХолодИнфо»

Генеральный директор
Евгения Эглит

При участии
ОАО «Росмясомолторг»,
Россоюзхолодпрома,
Союза мороженщиков России,
Международной Академии Холода

Шеф-редактор
Елизавета Леонтьева

Ответственный секретарь
Владимир Муравьев

Обозреватели
Дмитрий Леонтьев,
Галина Климова,
Наталья Филимонова

Верстка
Дмитрий Яковлев

Адрес редакции
107014, Москва, ПК и О «Сокольники»,
4-й Лучевой просек,
пав. №5, офис 15
тел./факс: +7 (499) 968-30-80,
+7 (499) 268-24-95

holod@holodinfo.ru
www.holodinfo.ru
www.империяхолода.рф

Издание зарегистрировано
В Министерстве РФ по делам печати,
телерадиовещания и средств
массовых коммуникаций
Свидетельство ПИ № 77-12145
29 марта 2002 г.

При перепечатке ссылка
на издание обязательна.



СОДЕРЖАНИЕ

Karyer
2

РусПромХолод
4

**Worldskills: от колледжа
до мировых чемпионатов
(ИТМО)**
Елена Меньшикова
8

**Как будет развиваться
пищевое машиностроение**
10

**Новые учебные центры
Danfoss**
12

**«ПОЗиС» развивает
холодильное
производство**
14

**Компрессоры Secor
повышают
энергоэффективность**
16

Комплект Айс
18

Холодон
19

**Проектирование
холодильных систем —
быстро, эффективно,
удобно
(ОЛЕКС ХОЛДИНГ)**
21

Картек
22

**TFGuard — новое слово
в антикоррозийной
защите теплообменников
(ТерраФриго)**
24

Симпозиум Güntner 2017
26

**Овощехранилища:
на климатическом
оборудовании экономить
не стоит**
28

LU-VE
29

Teledoor
33

**Холод над водой
(ВНИИХОЛОДМАШ)**
Александр Любимцев
35

**Водоохлаждающие
машины AIRCOOL**
37

**Инновационный
компрессорный цех
(ГЕА)**
Константин Печерских
39

**Лидерство
по всем направлениям
(BITZER)**
41

Агропродмаш 2017
44

**«100 лучших товаров
России»
(Русский Холод)**
60

**«Держи марку!»
(Марка)**
62

**Конференция
мороженщиков**
67

Ошибка Минсельхоза
Вячеслав Выгодин
70

**Казахстанскому
рынку мороженого
есть куда расти
(Шин-Лайн)**
73

**Неудачная торговля
мороженым с тележек**
75

**Пальмовому маслу
в ЕАЭС готовят ГОСТ**
78



ГК «ТЕРМОКУЛ» — НОМИНАНТ ПРЕМИИ «ПРИОРИТЕТ-2017»

17 ноября 2017 г в Конгресс-центре Торгово-промышленной палаты РФ прошла церемония награждения победителей премии. В торжественной обстановке ГК «ТЕРМОКУЛ» был вручен диплом номинанта, подтверждающий уникальность и сложность разработки и внедрения системы для нужд центра холодоснабжения инновационного центра «Сколково».

Для обеспечения бесперебойного охлаждения было изготовлено пять холодильных машин «ТЕРМОКУЛ» мощностью по 2,56 МВт. В состав каждой машины входят четыре компрессора BITZER мощностью 650 кВт. Для отвода тепла от каждого компрессора используются выносные конденсаторы воздушного охлаждения с пониженным уровнем шума. Все чиллеры оснащены низкотемпературными комплектами, позволяющими эксплуатировать машины при температуре окружающей среды до -40°C.

Данное техническое решение обеспечило ступенчатую регулировку производительности, снизив показатели по пусковым токам и повысив энергоэффективность. На часть компрессоров установлен частотный привод, что позволяет поддерживать температуру холодной воды с прецизионной точностью. Это решение применено с расчетом на перспективу, так как оно существенно расширяет возможности использования центра холодоснабжения.

Национальная премия в области импортозамещения «ПРИОРИТЕТ» — это единственная на сегодня авторитетная

НОВОСТИ

награда лучшим предприятиям страны, достигшим наибольших успехов в области импортозамещения.

thermocoil-group.ru

ДОПУСТИМЫЙ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ОРВ НА 2018 г

Правительство РФ определило допустимый объем производства и потребления озоноразрушающих веществ на территории страны в 2017 г. Соответствующее распоряжение подписал премьер-министр России Дмитрий Медведев.

«В 2015-2019 гг допустимый объем потребления ОРВ в Российской Федерации составляет 399,69 тонны озоноразрушающей способности», — сообщается на сайте правительства.

В пояснительной записке к документу отмечается, что распоряжение устанавливает «объемы производства и потребления по каждому озоноразрушающему веществу с учетом общего допустимого объема потребления на 2018 г».

Показатель допустимого объема производства и потребления озоноразрушающих веществ каждый год рассчитывает Минприроды на основании данных от Минпромторга, юридических лиц и предпринимателей.

«Принятые решения необходимы для выполнения обязательств России по Венской конвенции об охране озонового слоя и по Монреальскому протоколу по веществам, разрушающим озоновый слой», — отмечается в документе.

rshp.ru

НОВЫЕ ПРАВИЛА ПРОИЗВОДСТВА И ПРОДАЖИ РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Ледяную глазурь, которую так любили наносить на свою продукцию производители, теперь ограничат техрегламентом, который с сентября 2017 г введен для стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Это касается главным образом, Белоруссии, Казахстана, Киргизии и Армении. А вот наши производители в условиях жесткого контроля работают с 2011 г. Для них, наоборот, по некоторым позициям регламент становится мягче.

Торговым сетям запрещено теперь перефасовывать или менять упаковку. Отсюда были частые нарушения, когда пытались продать ранее размороженную продукцию под видом «охлажденной», причем цена взлетала в два-три раза. По новому регламенту это уже не пройдет.

Принятый документ запрещает или минимизирует содержание в рыбопродуктах таких веществ, как амоксициллин, бацитрацин, галофугинон и стимуляторы роста. В отношении рыбы, растущей в естественных условиях, технический регламент определяет, что она должна быть выловлена в безопасных районах добычи. По информации на упаковке потребитель сможет увидеть всю цепочку — из какого района выловлена рыба, где была переработана и т.д. Кроме того, будет наноситься специальный штрихкод, по которому можно будет получить всю необходимую информацию о продукте.

Что касается глазури, то нормы здесь такие: 5% — для рыбы, до 7% — для разделанных ракообразных (креветки, например) и до 14% — для неразделанных. Еще одно новшество — масса рыбы будет указываться на упаковке отдельно от массы глазури. То есть можно будет понять, что рыба, а что замороженная вода в купленной упаковке.

rg.ru

Русский Промысловый Холод

- ХЛАДОНЫ (фреоны)
- ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ХОЛОДИЛЬНЫЕ МАСЛА
- ЗАПЧАСТИ И ИНСТРУМЕНТ

Тел./факс: (812) 702-10-08
(812) 401-60-38
www.ruscold.com

ВЫСТАВОЧНЫЕ ЗАЛЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ:
ул. Коллонтаевская, д.5, лит.Б
тел./факс: (812) 384 89 60
Гражданский пр., д.8, тел./факс: (812) 748-14-71

Сотрудники: Honeywell, Danfoss, Aalborg, Midea, Daikin, FANUC, ZANUS GROUP CORPORATION

НАЧАТО ПРОИЗВОДСТВО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ВИНТОВЫХ КОМПРЕССОРОВ

Председатель Правления Россоюзхолодпрома Юрий Дубровин принял участие в официальной церемонии открытия нового производства Челябинского компрессорного завода. Сегодня предприятие производит винтовые компрессорные установки с приводом от электрического и дизельного двигателей, компрессорные блок-контейнеры, компрессорные установки среднего и высокого давления, азотные мембранные установки и мобильные азотные станции, газовые компрессорные установки, автономные дизель-генераторные установки, воздухоподводящие машины, многоцелевые насосные станции, воздухохранилища и емкостное оборудование, а также оборудование по подготовке сжатого воздуха. Теперь начинается производство отечественных винтовых холодильных компрессоров.

Качество и надежность оборудования Челябинского компрессорного завода получили высокую оценку крупнейших компаний в различных отраслях промышленности, таких как: нефтяная, энергетическая, машиностроительная, горнодобывающая, металлургическая и строительная. Также завод хорошо зарекомендовал себя в железнодорожной отрасли. Новое предприятие должно стать современным высокотехнологичным производством, способным конкурировать с ведущими мировыми компаниями.

rshp.ru

ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ КОМПРЕССОР ДЛЯ СПГ

«РЭП Холдинг» принял участие в работе VII международного Газового Форума, который прошел с 3 по 6 октября в Санкт-Петербургском конгрессно-выставочном центре «Экспофорум».

Центральное место экспозиции холдинга было отведено передовой разработке, имеющей стратегическое значение для дальнейшего развития отечественного компрессоростроения в области производства СПГ — первому российскому центробежному компрессору для холодильного цикла K-905-71-1C. Компрессор был спроектирован и изготовлен в 2017 г, и имеет ключевое значение в технологическом процессе сжижения природного газа.

Освоенный холдингом выпуск компрессоров смешанного хладагента в перспективе позволит создать российскую технологию СПГ, повысить долю использования отечественного высокотехнологичного компрессорного оборудования при строительстве средне- и крупнотоннажных заводов, а также снизить зависимость от дорогостоящих сервисных программ иностранных производителей.

armtorg.ru

DELTA ЗАПУСТИЛА НОВУЮ ЛИНЕЙКУ МИНИ-ЧИЛЛЕРОВ

Компания из Санкт-Петербурга запустила новую линейку низкотемпературных мини-чиллеров под торговой маркой Delta. Компактные и удобные в эксплуатации мини-чиллеры серии MCL с воздушным охлаждением конденсатора были созданы специально для пищевой и химической промышленности для охлаждения различных производственных процессов, требующих температуру хладоносителя ниже 0°C.

В качестве охлаждаемой жидкости используют, как правило, водные растворы этиленгликоля или пропиленгликоля, а также некоторые другие типы незамерзающих жидкостей. Моноблочные низкотемпературные мини-чиллеры MCL

предназначены для внутренней установки, поставляются полностью в собранном виде и готовыми к эксплуатации. Каждый собранный на заводе мини-чиллер Delta проходит обязательные испытания с подачей охлаждающей жидкости через испаритель, что гарантирует работоспособность холодильного контура, гидравлического контура и системы автоматики. В мини-чиллерах используется хладагент R404a, более подходящий по своим свойствам для низкой температуры жидкости.

deltacold.ru

«СПЕЦХОЛОДМОНТАЖ» ОСНАСТИЛ ТЕРМИНАЛ ДЛЯ «ИНТЕРТОРГА»

Завершен проект по оснащению системой холодоснабжения складского распределительного центра (РЦ) для компании «Интерторг». В его рамках выполнены проектирование, поставка и монтаж необходимого оборудования, построены холодильные камеры, произведена пуско-наладка. В одной из холодильных камер для поддержания необходимой влажности установлен промышленный увлажнитель воздуха.

Спроектированная система выносного холодоснабжения состоит из агрегатов, реализованных на базе надежных винтовых и поршневых компрессоров производства BITZER. Винтовые компрессоры этой компании характеризуются высокой производительностью и стабильным функционированием в разных условиях эксплуатации. Суммарная холодопроизводительность смонтированной системы 1 МВт. Общая площадь РЦ составляет 6 тыс м² при высоте потолков 9 м.

Система холодоснабжения спроектирована с использованием комплектующих и устройств автоматики производства компании DANFOSS. Точность поддержания температурных режимов обеспечивается благодаря применению электронных терморегулирующих вентилей AKV DANFOSS. В целях оптимизации энергопотребления холодильные агрегаты и конденсаторы воздушного охлаждения оснащены частотными преобразователями VLT DANFOSS.

Для круглосуточного контроля охлаждения холодильных камер РЦ установлена система мониторинга ADAP-KOOL DANFOSS. Данная система позволяет записывать и хранить параметры работы оборудования, а также обеспечивает удаленный мониторинг и управление.

spechokolod.ru

СЭНДВИЧ ПАНЕЛИ PIR БУДУТ ПОДЛЕЖАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ ДЕКЛАРИРОВАНИЮ

Одним из проблемных моментов на рынке теплоизоляционных материалов является качество продукции, в которой применяется пенополиуретан PUR и пенополиизоцианурат PIR. Решению этой проблемы был посвящен визит исполнительного руководства Ассоциации НАППАН на производство, принадлежащее заводу ИЗОБУД в Могилеве (Беларусь).

В ходе осмотра особое внимание было уделено работе первой в ЕАЭС и СНГ аккредитованной лаборатории, оснащенной самым современным оборудованием, которое позволяет производить контроль всех показателей, влияющих на качество как сэндвич панелей так и теплоизоляции из пенополиуретана и пенополиизоцианурата PIR для рынков всех стран ЕАЭС, а также для рынка ЕС.

Результаты проведенных испытаний в целом подтверждают высокое качество продукции на основе пенополиурете-



тана PUR и пенополиизоцианурата PIR, однако, в то же время, свидетельствуют о необходимости установления государственного контроля за качеством продукции при активном участии Ассоциации, т.к. было выявлено, что по отдельным показателям до половины исследованных образцов продукции не соответствует заявляемым производителями и влияющим на безопасность характеристикам.

Однако на рынке сегодня существуют предприятия, какой-либо контроль за деятельностью которых отсутствует. Советом Ассоциации было принято решение о целесообразности введения обязательной оценки соответствия на теплоизоляционные материалы и изделия. Минпромторг России и производители всех теплоизоляционных материалов поддержали данную инициативу. В результате Правительством РФ было принято постановление от 17.06.2017г. №717 о введении обязательного подтверждения соответствия теплоизоляционных материалов. Постановление вступает в действие в декабре 2018 г.

nappan.ru

РЫНОК КОНДИЦИОНЕРОВ РАСТЕТ

В ноябре 2017 г анонсированы планы двух известных производителей систем кондиционирования и другой климатотехники — Корпорации Daikin и ГК SEST. Первая объявила о запуске своего второго завода в Индии, который станет крупнейшим в этой стране производством климатотехники. Вторая — о намерении значительно расширить существующее производство на заводе SEST-LUVE в Гливице (Gliwice, Польша).

Производственные мощности нового завода Daikin позволяют выпускать 50 000 ед. VRF-систем, 100 000 кассетных кондиционеров, 20 000 канальных кондиционеров и 1000 чиллеров ежегодно.

В ноябре 2017 г также начал строиться и завод SEST-LUVE в Польше. Как сообщило руководство компании, общий объем вложений в строительство составит 36 млн евро. Расширение производства SEST связано с ожиданиями по расширению рынка теплообменного оборудования для коммерческих систем холодоснабжения и систем кондиционирования в Европе.

topclimat.ru

«РОСКАЧЕСТВО» РАЗРАБОТАЕТ СТАНДАРТ ДЛЯ МОРОЖЕНОГО

15 ноября 2017 г в офисе Российской системы качества состоялось совещание по обсуждению требований к мороженому. «Роскачество» приступило к разработке стандарта на мороженое, в соответствии с которым будут проводиться проверки данной категории продуктов в торговых организациях.

Во время совещания были обсуждены действующие требования законодательства и стандартов на мороженое пломбир (именно эту категорию планирует проверять «Роскачество»), особенности состава и технологии мороженого, а также возможность установления особых критериев повышенного качества продукта и показателей, позволяющих проследить соблюдение установленных требований к пломбиру во время производства, транспортировки и хранения.

Разработанный стандарт станет основой для проведения традиционных веерных испытаний продукции в системе «Роскачество». В совещании приняли участие представители «Роскачества», ФГБНУ ВНИИХИ, Молочного Союза России, Союза мороженщиков России, производителей мороженого.

dairyunion.ru

ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ВЪЕХАЛО В «ИНТЕРТЕРМИНАЛ»

Официальный дистрибьютор более четырех десятков европейских производителей холодильного оборудования (Bitzer, Copeland, Danfoss и др.) компания «ЭЙРКУЛ» арендовала склад в логистическом комплексе «Интертерминал» в Санкт-Петербурге. Общая площадь арендованного помещения — 2500 м².

Складской комплекс предлагает не только склады класса А, но также мультитемпературные склады и складские секции без температурного режима. Неотапливаемые склады были построены в 2016 г на площадке контейнерного терминала, который функционировал ранее на комплексе.

«КАРАВАЙ» РАСШИРИТ ПРОИЗВОДСТВО ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ

ОАО «Каравай» изучает возможность увеличения мощностей или их перепрофилирования для производства замороженных продуктов из теста в Санкт-Петербурге.

По словам генерального директора компании Максима Большова, перспективы реализации проекта будут понятны в начале 2018 г. Замороженная продукция дает возможность представить продукт после выпекания в точке продаж более свежим, добавить начинку, сделав его более привлекательным для потребителя.

В прошлом году предприятие открыло склад для хранения замороженной продукции стоимостью 35 млн руб. Как ожидает г-н Большов, выручка предприятия по итогам 2017 г останется на прежнем уровне и составит около 9 млрд руб, а объем продаж, по прогнозу, снизится на 3%. Объем производства ОАО «Каравай» составляет около 98 тыс т в год, а доля на рынке индустриального хлеба, по собственной оценке, составляет 35%.

Ъ-СПб

ЭСТОНСКИЙ «КОРОЛЬ ПЕЛЬМЕНЕЙ» ОБАНКРОТИЛСЯ ИЗ-ЗА РОССИЙСКИХ САНКЦИЙ

Суд в Эстонии признал банкротом владельца компании UVIC Александра Мусарова, которого в стране называют «королем пельменей». Его предприятие производит пельмени, полуфабрикаты и другие мясные изделия. По словам бизнесмена, одной из существенных проблем для него стало эмбарго на ввоз продуктов из европейских стран, введенное Россией в ответ на санкции США и ЕС.

Компания г-на Мусарова задолжала 1 млн евро государству, а также существенные суммы банкам. Бизнесмен инвестировал около 8 млн евро в крупное пищевое предприятие в Великом Новгороде, но реализовать этот проект не удалось.

Интерфакс

В САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОТКРЫЛСЯ МУЛЬТИТЕМПЕРАТУРНЫЙ СКЛАД

В индустриальном парке «Преображенка» на территории логистического комплекса «Придорожный» состоялся официальный запуск первого в Самарской области мультитемпературного склада.

Склад компании «Ашан» площадью почти 34 тыс м² является шестой очередью логистического комплекса и стал частью проекта компании «Самаратрансавто-2000» по строительству в губернии складов класса «А» общей площадью около 200 тыс м².

В помещениях нового склада — отдельные отсеки с разными температурными режимами: для молока и колбас, фруктов и овощей, рыбы, мяса и др. Это крупнейший региональный склад, который сможет обслужить свыше 20 магазинов «Ашана» в радиусе 500 км.

Открытие такого крупного логистического хаба также даст серьезный импульс развитию розничной торговли, транспортно-экспедиционных услуг и всех сопутствующих сервисов. По словам директора по снабжению и логистике гипермаркетов «Ашан Ритейл Россия» Жан-Филипп Флоре, новый логистический центр — это прекрасный инструмент для торговли.

volga.news

ОZON НАЧАЛ ПРОДАЖИ ЗАМОРОЖЕННЫХ ПРОДУКТОВ

Один из старейших интернет-магазинов в России Ozon приступает к продажам свежих и замороженных продуктов. По словам пиар-директора компании Марии Еруновой, раньше Ozon продавал только бакалею и продукты питания с длительным сроком хранения. Интернет-компания начала с продаж скоропортящихся пищевых продуктов. В дальнейшем Ozon расширит ассортимент до 2 тыс наименований, что сопоставимо с офлайн-супермаркетом. Ozon намерен иметь все категории подобных товаров.

Для запуска продаж скоропортящейся продукции Ozon оборудовал зону хранения площадью 2 тыс м² в Твери. Первые заказы уже доставлены покупателям в термоконтейнерах в день заказа или через сутки. Компания уже вложила в оборудование помещений и настройку около 50 млн руб.

На данный момент единственным серьезным конкурентом Ozon на рынке онлайн-торговли продуктами в России является интернет-супермаркет «Утконос». «Перекресток» также запустил в 2017 г интернет-продажи продуктов.

new-retail.ru

СПИРАЛЬНЫЕ КОМПРЕССОРЫ DANFOSS LLZ — ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ НИЗКОГО ХОЛОДА

Теперь благодаря новым решениям инженеров Danfoss низкотемпературные спиральные компрессоры серии LLZ в стандартном режиме работы можно использовать без дополнительного впрыска хладагента и дополнительной арматуры, что позволяет увеличить холодопроизводительность системы до 10% и делает решение наиболее экономичным.

Для тяжелых условий работы, где есть риск чрезмерного повышения температуры нагнетания (например, высокая температура конденсации) в компрессоры можно легко интегрировать систему впрыска жидкого хладагента, а для повышения эффективности компрессоры также могут работать с впрыском газообразного хладагента от экономайзера.

danfoss.ru

ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ «МАРКА» В КИТАЕ

Россия намерена увеличить объем продаж мороженого отечественного производства на китайском рынке. Об этом сообщает агентство «Синьхуа» со ссылкой на материалы презентации одного из российских предприятий по производству мороженого — компании «Марка».

Презентация состоялась 22 ноября 2017 г в посольстве России в Китае. На мероприятии выступил посол РФ в КНР Андрей Денисов. Он отметил, что Китай является одним из

самых больших рынков мороженого в мире, на котором большой спрос на данный вид продукции.

Со своей стороны, председатель совета директоров компании «Марка» Игорь Ахмедов рассказал о разных звеньях производства продукции и основных принципах маркетинга компании, а также о стратегии развития бизнеса в Китае.

По его словам, компания пригласила для дистрибуции своих продуктов в КНР китайского партнера — корпорацию Baili Group. Совместное предприятие было основано в Китае в 2015 г со штаб-квартирой в городе Чжэнчжоу, административном центре провинции Хэнань. Именно тогда мороженое российской «Марки» начало продаваться на китайском рынке.

Сегодня желание китайских потребителей попробовать на вкус российское мороженое может быть удовлетворено благодаря ускорению строительства холодной цепи, способствующей решению проблем хранения и транспортировки замороженных продуктов. Так, в г. Суйфэнхэ была построена крупнейшая в провинции Хэйлуцзян логистическая база обслуживания замороженных продуктов «Куян», площадь которой превышает 3 тыс м².

По словам генерального директора базы Чжан Юнго, ввозимое из России мороженое сначала привозят на эту базу, а затем отправляют в разные китайские города. Таким образом, удастся решить вопрос с ограничениями на импорт в страну больших партий этого десерта.

russian.news.cn

РАСТУТ ЦЕНЫ НА ХЛАДАГЕНТЫ

Производители HVAC-оборудования столкнулись с ростом цен на отдельные виды материалов и комплектующих. Так в Европе прогнозируется резкое повышение цены на хладагенты с высоким потенциалом глобального потепления (ПГП), а в Китае в октябре наблюдался рост цен на медь.

Согласно прогнозам, цены на отдельные виды хладагентов в Европе могут быть увеличены более чем в полтора раза уже в декабре 2017 г. Речь идет о таких хладагентах с высоким ПГП, как R404A и R507A. Производители HVAC-оборудования допускают, что цены могут оказаться на 60% выше, чем в ноябре. Как уже сообщалось, это связано с введением квот на хладагенты с высоким ПГП в Евросоюзе с начала 2018 г.

При этом вырастут в декабре и цены на хладагенты с низким ПГП, например, стоимость R448A и R449A, согласно прогнозам, вырастет на 20%. Цена других веществ к концу года в Европе тоже вырастет. Так, стоимость R410A увеличится на 30%, равно как и стоимость хладагентов R422D, R438A и R422A.

Но даже в условиях роста цен найти поставщика хладагентов с высоким ПГП производителям Старого Света станет очень трудно, т.к. объемы поставок таких хладагентов сократятся на 37%.

В Китае обозначилась другая проблема. Там цены на хладагенты, в частности на популярный R134a, остаются стабильными. Зато пошли вверх цены на медь. Согласно отчетам, в октябре стоимость меди на китайском рынке достигла своего четырехлетнего максимума. В среднем, стоимость тонны этого металла подорожала на 3,5%. Связано это, по мнению аналитиков, прежде всего с высоким спросом со стороны азиатского HVAC-рынка, а также с ограниченностью предложения.

TopClimat.ru

WORLDSKILLS: ОТ КОЛЛЕДЖА ДО МИРОВЫХ ЧЕМПИОНАТОВ

Как готовят лидеров профессионального мастерства в Санкт-Петербургском национальном исследовательском университете информационных технологий, механики и оптики

Елена МЕНЬШИКОВА, Университет ИТМО, news.ifmo.ru

Как известно, национальная сборная РФ заняла первое место в общекомандном зачете чемпионата мира по профессиональному мастерству WorldSkills Abu Dhabi-2017. Россия завоевала 11 медалей и 21 медальон за профессионализм. Обладателем золотой медали в компетенции «Холодильная техника и системы кондиционирования воздуха» стал Вадим Поляков — специалист из Татарстана, который два года проходил подготовку на базе Центра компетенций, работающего в Университете ИТМО. За годы существования Центр успел подготовить далеко не одного чемпиона первенств профессионального мастерства, хотя еще пять лет назад в России мало кто представлял, что такое стандарты WorldSkills и какими компетенциями должен обладать современный профессионал.

Что такое WorldSkills?

Worldskills — международное некоммерческое движение, целью которого является повышение престижа рабочих профессий и развитие навыков мастерства. Движение зародилось в послевоенной Испании (в 1947 г) в ответ на острую нехватку квалифицированных рабочих кадров, к настоящему моменту его участниками стали уже 77 стран. Первые чемпионаты проводились с целью популяризации рабочих профессий и повышения их престижа. Сегодня мероприятия, организованные в рамках движения, становятся эффективным инструментом подготовки кадров в соответствии с мировыми стандартами и потребностями новых высокотехнологичных производств.

Под эгидой WorldSkills проводятся региональные, национальные и мировые чемпионаты, континентальные первенства. Участники совершенствуют свои навыки, соревнуясь по основным блокам профессий, среди которых строительная отрасль, информационные и коммуникационные технологии,

творчество и дизайн, промышленное производство, сфера услуг и обслуживания гражданского транспорта.

Мировые первенства WorldSkills проходят раз в два года в различных странах, в них принимают участие как молодые квалифицированные рабочие, студенты университетов и колледжей в возрасте до 22 лет, так и известные профессионалы, специалисты, мастера производственного обучения и наставники — в качестве экспертов, оценивающих выполнение задания. Конкурсанты отбираются на региональных профессиональных чемпионатах во всех странах-членах WorldSkills. Они демонстрируют свои технические способности, индивидуальные и коллективные качества, решая задачи, максимально приближенные к реальным. При этом результат выступления команды говорит не только о личных профессиональных качествах участников, но и об уровне профессиональной подготовки и общем уровне качества услуг на родине участников.

Worldskills в России: как все начиналось?

Россия присоединилась к международному движению WorldSkills в 2012 г. Первый чемпионат по стандартам WorldSkills, в который была включена компетенция «Холодильная техника и системы кондиционирования», состоялся в Москве. Идею поддержали и в регионах, где стали проводиться локальные соревнования. Как отмечает международный эксперт и руководитель по этой компетенции, член экспертного совета WorldSkills Russia Андрей Пивинский, изначально работа велась энтузиастами, основными целями которых были популяризация компетенции, обмен опытом, подготовка квалифицированных кадров и совершенствование системы образования. Первые чемпионаты демонстрировали довольно слабые результаты, однако такой старт позволил реализовать

идею движения в России и привлечь действительно мотивированных ребят, готовых развиваться дальше.

«Тогда движение поддержали первые учебные заведения и компании. А потом они начали развивать свои центры подготовки и начали присылать мотивированных студентов в ЦК «Холодильная техника и системы кондиционирования» для подготовки к следующим чемпионатам, — рассказывает он. — Параллельно мы начали выстраивать целую систему подготовки к ним. Ребята тренировались в регионах и потом уже для последующего отбора, для получения более серьезных навыков они приезжали в ЦК в Петербург, где проходили месячные, двухмесячные модули подготовки, сдавали итоговые тесты».

Одним из первых международных испытаний стал международный чемпионат в Лилле, который проходил в 2014 г в рамках EuroSkills. Однако там еще неопытная команда из России не смогла показать высокий результат. В отличие, например, от корейской сборной, которая готовится к мировому чемпионату WorldSkills пять лет, российские участники тренировались один-два месяца в рамках краткосрочных образовательных модулей. После этого в систему подготовки, в том числе базовой, внесли существенные изменения — в основу были положены актуальные требования рынка труда. Кроме того, помимо «жестких навыков» (hard skills), большое внимание в подготовке участников стало уделяться и «гибким», в том числе коммуникативным навыкам (soft skills).

«Вместе с Союзом WorldSkills мы сделали серьезные выводы и разработали программу непрерывной подготовки для расширенного состава национальной сборной. Проводили отборы среди ребят из разных регионов. Они проходили конкурсный отбор по hard skills и soft skills, получали большой объем теоретических знаний, за-

СОБЫТИЯ

нимались со специальными тренерами. Огромное внимание мы уделили знанию иностранного языка, ведь без этого невозможно выступление на чемпионатах и выполнение заданий. Мы готовились будто к Олимпийским играм. При этом такой специалист, впоследствии попадая на производство, становится незаменимым, кастомизированным сотрудником», — рассказывает Андрей Пивинский.

Тогда же, в рамках подготовки национальной сборной WorldSkills Russia к мировому чемпионату профессионального мастерства, который проходил в 2015 г в Сан-Паулу (Бразилия), тренировочной площадкой для российских участников стал Университет ИТМО. Работа проходила на базе созданного WorldSkills по компетенции «Холодильная техника и системы кондиционирования воздуха» (СЦК).

Центр компетенций в Университете ИТМО

Компетенция «Холодильная техника и системы кондиционирования воздуха» считается одной из самых сложных, она подразумевает не только серьезную теоретическую подготовку, но и наличие опыта у участников. Именно поэтому тренировки, проходящие на базе СЦК, охватывают все направления теоретической и практической подготовки по данной профессии в соответствии со стандартами WorldSkills. В задачи участников компетенции входит монтаж и пуско-наладка холодильной установки, изготовление частей фреонпровода, установка элементов холодильного контура, выполнение электрических соединений, программирование контроллеров, работа с современными хладагентами и программами.

На базе СЦК были разработаны методики подготовки кадров, проведения региональных и национальных соревнований РФ, которые впоследствии были успешно внедрены на территории других регионов.

«Центр стал естественным шагом в выстраивании системы подготовки, которая началась в России в 2012 г. К настоящему моменту через Центр компетенций в Университете ИТМО прошло большое количество как участников, так и преподавателей, которые сейчас развивают холодильную технику, в том числе по стандартам WorldSkills в своих учебных заведениях, — говорит Андрей Пивинский. —

Стандарт WorldSkills — это свод всех мировых тенденций и потребностей индустрии, которые предъявляются к специалисту. Главная цель — подготовить специалиста, который удовлетворяет требования рынка. Стандарты WorldSkills ложатся в задания, которые определяют последовательность действий и тестируют навыки специалиста. Кроме того, они подразумевают определенные регламенты проведения чемпионатов. Все это создает комплексную, открытую, публичную оценку, которая может показать реальные потребности индустрии и то, что сейчас может дать система образования любой страны».

Постепенно к работе также подключились индустриальные партнеры — крупнейшие мировые компании Rothenberger, Danfoss, российские компании «Лэнд», «Остров», «Крео Групп» и другие, которые стали направлять на подготовку своих специалистов. Международные партнеры, такие как Rothenberger и Danfoss, предоставляли современное оборудование и материалы.

Медали в Гетеборге и на WorldSkills Abu Dhabi-2017

Результатом выстроенной системы стали победы российских участников и экспертов на EuroSkills в Гетеборге (одну из первых медалей для российской сборной принес специалист в компетенции «Холодильные технологии и кондиционирование»), а также на WorldSkills Abu Dhabi-2017.



Слева — Вадим Поляков

Первые места специалисты, проходящие подготовку в Центре компетенций, занимают и на многочисленных международных чемпионатах, а также локальных соревнованиях, проходящих по стандартам WorldSkills. Так, выпускник из Краснодарского края, проходивший подготовку в СЦК в Университете ИТМО Александр Леушин, занял

первое место в Китае, а выпускник из Свердловской области Владислав Зуев показал самый высокий уровень в Намибии.

Как WorldSkills становится общепринятым стандартом в профессии

«За последнее время, если брать участников всех вступительных испытаний и мероприятий, через Центр компетенций в Университете ИТМО прошло огромное число соискателей из различных регионов страны. Для многих это стало серьезным вкладом в их дальнейшее развитие, в выбор профессии, в карьеру», — подчеркивает Андрей Пивинский.

Помимо подготовки участников национальных сборных, которая ведется непрерывно, в Центре есть программы, предназначенные для тренировки специалистов промышленных компаний, желающих повысить свой уровень навыков, а также обучающие программы для преподавателей из регионов, которые смогут транслировать полученные навыки на местах.

«Наша задача — разработать такие программы, которые позволяют, как, например, в европейских странах, взять любого специалиста из любого учебного заведения и подтвердить, что он соответствует уровню Medallion of Excellence. Для этого нужны программы, которые необходимо дальше интегрировать в систему образования, проводить непрерывную работу, — отмечает Андрей Пивинский. — С годами выгоду от участия в процессе подготовки комплексных специалистов начинает видеть все больше индустриальных партнеров. Ведь обученный по международным стандартам профессионал позволяет в перспективе избавиться компании от целого ряда издержек. Именно поэтому Союз WorldSkills Russia уже начал разрабатывать комплексную и прозрачную систему, которая позволит работодателю ориентироваться в знаниях и навыках потенциального сотрудника».

На сегодняшний день Союз WorldSkills Russia работает над практикой Skills-паспорта, это документ, который получает специалист, пройдя через чемпионатную историю, систему отбора и по которому каждый работодатель сможет увидеть, в каком месте рейтинговой таблицы этот человек находится.

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ПИЩЕВОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

В рамках проведения выставки «Агропродмаш-2017» состоялся первый форум «Пищевое машиностроение 2017», организованный Ассоциацией «Росспецмаш» при поддержке Минпромторга России и Российского экспортного центра. Главная тема мероприятия — «Пищевое машиностроение: как обеспечить рост в отрасли?». Об этом рассказывает журнал «Империя Холода», который принял участие в форуме.



Форум стал самым масштабным мероприятием для отрасли за последние годы. Ассоциация «Росспецмаш» до недавнего времени называлась «Росагромаш» и объединяла соответственно производителей сельхозтехники. Сейчас в нее входят также компании пищевого и строительно-дорожного машиностроения. Опыт, накопленный сельхозмашиностроителями, по мнению президента ассоциации Константина Бабкина, будет очень полезен для заводов, выпускающих пищевое оборудование, и позволит решать задачи, которые стоят перед отраслью.

Для этого компаниям пищевого машиностроения необходимо объединиться, сегодня они разобщены — это сотни различных предприятий, в основном, небольшие производства, которые никогда не получали государственной поддержки. Первостепенная задача Ассоциации «Росспецмаш» и Минпромторга — объединить усилия производителей, чтобы выработать консолидированную позицию по дальнейшему развитию отрасли. Именно для этого и проводился форум.

Тема господдержки, поднятая на форуме, вызвала большой интерес со стороны участников. У многих из выступающих уже есть положительный опыт получения субсидий и представи-

тели компаний готовы им делиться с коллегами. Высказывались пожелания по упрощению оформления документов для получения средств из федерального бюджета. Но все были едины в том, что господдержка необходима, она является одним из главных факторов развития отрасли, направлена на стимулирование внутреннего спроса, на разработку и освоение производства новых видов продукции.

По итогам проведения форума был высказан ряд пожеланий в адрес Правительства России для системного развития отрасли. Среди них — необходимость предусмотреть в федеральном бюджете 2018-2020 гг финансирование на субсидии компаниям пищевого машиностроения в размере 2,5 млрд руб ежегодно; исключение из перечня оборудования, по которому не уплачивается НДС при импорте техники для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности.

Также предлагается повысить таможенные ставки на импорт оборудования пищевого машиностроения до уровня связывания ВТО, предоставлять региональные субсидии на приобретение машин и оборудования исключительно российского производства.

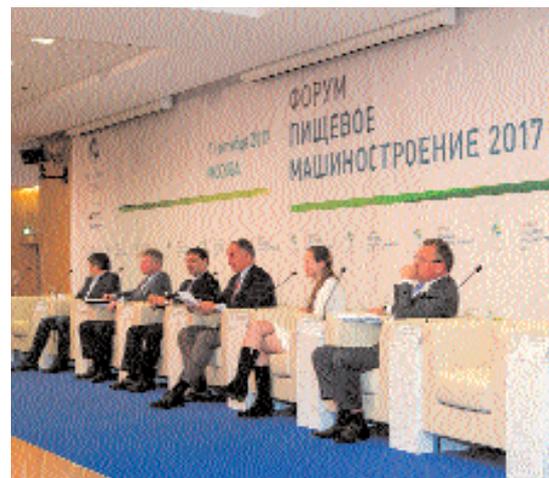
В своем выступлении Евгений Корчевой, директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России отметил, что за 8 месяцев 2017 г российские компании пищевого машиностроения произвели продукции на 8,9 млрд руб, что на 9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом их доля на внутреннем рынке составила 21%. По итогам года, согласно прогнозу Минпромторга, отечественные производители выпустят продукции на общую сумму 15,75 млрд руб, увеличив свою долю на рынке до 25% (в 2016 г.

она составляла 14%). Тем самым, благодаря системной господдержке, они установят сразу два рекорда для отрасли.

«Для долгосрочного планирования развития пищевого машиностроения сейчас разрабатывается стратегия развития отрасли до 2030 г. Ее основные цели — это существенное увеличение его доли на внутреннем рынке, доли экспорта, улучшение качества продукции, выпуск новых линеек машин, развитие НИОКР. И первый форум пищевого машиностроения поспособствует проведению этой масштабной работы», — заявил Евгений Корчевой.

* * *

Минпромторг России в 2017 г. впервые запустил механизм по стимулированию внутреннего спроса на российские машины и оборудование для



пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности. По аналогии с постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. № 1432 в сельскохозяйственном машиностроении производителям будут выплачиваться субсидии в размере 15% от цены машин и оборудования. Данная мера утверждена постановлением Правительства РФ от 10 мая 2017 г. № 547, объем бюд-

жетных ассигнований составит 1 млрд руб. Указанная программа действует в 2017 г.

Согласно условиям предоставления субсидии, производитель должен предоставить покупателям скидку не менее 15% от цены своей продукции. Техника при этом должна быть произведена не ранее 1 января 2016 г., а договор купли-продажи заключен не ранее 1 января 2017 г. Субсидируемая продукция пищевого машиностроения в обязательном порядке должна быть признана российской в соответствии с требованиями постановления Правительства РФ от 17 июля 2015 г. № 719.

В целях снижения доли импортных машин на российском рынке, а также модернизации предприятий пищевой промышленности, на производителей пищевого оборудования распространен механизм субсидирования до 50% затрат на производство и реализацию потребителям пилотных партий средств производства (постановление РФ от 25 мая 2017 г. № 634).

Такая субсидия уже была предоставлена машиностроительному предприятию ООО «Фросто» на проект по поставке пилотных партий шкафов шоковой заморозки.

В текущем году ЗАО «Единство» получило субсидию на пилотную партию манипуляторов для загрузки стеллажей, разработало и наладило при господдержке в рамках субсидирования НИОКР выпуск вакуумных фаршемешалок и скороморозильных плиточных аппаратов.

Машиностроительные организации, осуществляющие выпуск машин и оборудования для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, вправе также воспользоваться такими мерами стимулирования освоения производства новых видов импортозамещающей продукции, как:

- субсидирование затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (постановление Правительства РФ от 30 декабря 2013 г. № 1312);
- субсидирование затрат на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов (постановление Правительства РФ от 3 января 2014 г. № 3);
- льготное заемное финансирование по ставке 5% годовых Фонда развития промышленности.

Для достижения поставленных целей по увеличению уровня экспорта



отечественной продукции, в том числе отрасли машиностроения для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, в текущем году Минпромторгом России был реализован комплекс мер поддержки по продвижению высокотехнологичной продукции на внешние рынки, среди которых:

- субсидирование из федерального бюджета части затрат на участие компаний в конгрессно-выставочных мероприятиях по продвижению продукции на внешние рынки (постановление Правительства РФ от 24 апреля 2017 г. № 488);
- комплексная поддержка АО «Российский экспортный центр», АО «Росэксимбанк», Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР) экспортоориентированных организаций.

Дополнительно Минпромторг России разрабатывает такие механизмы государственной поддержки, как субсидирование экспортных кредитов и омологации.

В 2017 г. ООО «ЗМС-Технолоджи» получило субсидию на компенсацию процентов по кредиту при реализации инвестпроекта по созданию производственных мощностей завода, который изготавливает оборудование для животноводства.

Кроме того, в 2017 г. была профинансирована организация коллективной российской экспозиции произво-

дителей упаковочного оборудования для пищевой продукции на Международной специализированной выставке упаковочных технологий, материалов и оборудования «Interpack 2017», проведенной в г. Дюссельдорф.

Более 37 млн руб будут направлены на компенсацию 47 компаниям расходов по итогам участия в выставке «Агропродмаш-2017».

По данным Минпромторга России, благодаря эффективной господдержке за последние 5 лет объемы выпускаемого российскими компаниями пищевого машиностроения оборудования выросли в 1,5 раза.

Стратегия развития машиностроения для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности РФ на период до 2030 г. определит, в каком направлении оно будет двигаться в средне- и долгосрочной перспективе, на какие меры государственной поддержки сможет рассчитывать и какие результаты должно показать.

В планах уже к 2025 г. предполагается нарастить производство машин и оборудования для пищевой промышленности в 4 раза и в 3 раза — объемы экспортных поставок российской техники, увеличив при этом долю отечественной продукции на внутреннем рынке до уровня более 50%.

Эксперты и сами производители считают, что при целостной поддержке государства достижение таких результатов выглядит вполне реальным.

В УНИВЕРСИТЕТЕ ИТМО ОТКРЫЛСЯ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DANFOSS

Благодаря ему студенты вуза трех направлений подготовки смогут обучаться практической работе на современном холодильном оборудовании, проводить лабораторные работы, узнавать об актуальных трендах в реальном производстве. Также в центре будут проходить образовательные семинары для специалистов различных компаний в области холодильных технологий.



Danfoss является международным концерном по производству тепловой автоматики, холодильной техники, промышленной автоматики, кабельных систем обогрева, силовой электроники для промышленного применения. Головной офис компании расположен в Дании. У компании есть собственная академия в виде сети

учебных центров по всему миру. В России учебные центры работают в Москве, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, а теперь еще и в Санкт-Петербурге. Danfoss является международным концерном по производству тепловой автоматики, холодильной техники, промышленной автоматики, кабельных систем обогрева, силовой электроники для промышленного применения. Головной офис компании расположен в Дании. У компании есть собственная академия в виде сети центров по подготовке кадров в регионе, а мегафакультет биотехнологий и низкотемпературных систем — это лидер по подготовке кадров в области холодильных производств в общероссийском масштабе. Для нас очень важно участвовать в обучении молодых специалистов, чтобы люди, которые выходят на рынок, были в курсе всех новинок и тенденций, знали, как работать на современном оборудовании и правильно его эксплуатировать. В наших учебных центрах мы используем оборудование, которое сейчас востребовано на рынках, поэтому его можно расценивать как практическое пособие для повышения квалификации специалистов», — прокомментировал Марсель Мутигуллин, руководитель проекта по работе с монтажными организациями компании «Данфосс».

учебных центров по всему миру. В России учебные центры работают в Москве, Казани, Екатеринбурге, Новосибирске, Краснодаре, а теперь еще и в Санкт-Петербурге.

«Благодаря открытию учебного центра на базе Университета ИТМО мы начинаем образовательную работу в Северо-Западном регионе. Университет ИТМО является одним из ли-

В корпусе Университета ИТМО одна из лабораторий теперь оборудована холодильным агрегатом, системой мониторинга и холодильной витриной для замороженных продуктов. Это установки для их хранения, для поддержания режима заморозки и для контроля состояния этого режима, в том числе, дистанционно.

Работать на оборудовании смогут обучающиеся бакалавриата и магистратуры по направлениям подготовки «Технологии транспортирования углеводородных энергоносителей», «Низкотемпературная техника и энергетика», а также «Автоматизация биотехнологических производств». Это значит, что студенты смогут выполнять лабораторные работы на реальном и современном оборудовании.

На факультете низкотемпературной энергетики уже есть оборудование, позволяющее исследовать методы повышения энергоэффективности холодильных систем, а также получения возобновляемой тепловой энергии. «Предоставленное компанией Danfoss оборудование позволит изучать процессы интеграции и управления энергией от различных возобновляемых источников, понизить энергопотребление оборудования и в итоге разработать технологию «магазина с нулевым энергопотреблением», — сказал декан факультета низкотемпературной энергетики Андрей Никитин.

На оборудовании компании Danfoss студенты смогут делать лабораторные работы по изучению режимов функционирования холодильного оборудования, разрабатывать, а главное, опробовать новые методики интеграции энергетических процессов.





Почему важно снижать энергопотребление холодильных систем? Сегодня человечество получает возобновляемую тепловую энергию из недр Земли, электрическую — из Солнца и ветра. Но производительность таких систем очень низкая и не всегда достаточна для промышленного или, скажем, коммерческого использования.

Проблема в том, что в ближайшие десятилетия не ожидается резкое увеличение КПД систем, вырабатывающих возобновляемую энергию. Поэтому необходимо идти другим путем и снижать энергопотребление. Как оказалось, продуктовые ритейлеры в регионах столкнулись с нехваткой энергоносителей, из-за чего строить дополнительные магазины становится сложнее. В энергобалансе продовольственного супермаркета до 80% энергозатрат приходится на холодильное оборудование.

«Сейчас на мегафакультете биотехнологий и низкотемпературных систем проводятся научно-исследовательские работы с участием аспирантов и магистрантов. Поэтому мы надеемся, что компания «Данфосс» будет предлагать нашим молодым исследователям решать реальные задачи из производственной практики, и предложенные нами решения будут востребованы на производствах», — отметил директор мегафакультета Игорь Баранов.

«В будущем представители «Данфосс» и Университета ИТМО проработают вопросы прохождения студентами вуза ознакомительных стажировок на производственных мощностях компании, которые расположены в Европе. В рамках обучения в центре у студентов появилась возможность проявить свои навыки, реализовать теоретические знания на практике», — добавил Марсель Мутигуллин.

Учебные программы и семинары центров академии «Данфосс» прора-

батываются с учетом состояния местного рынка и запросов организаций. На таких семинарах уже работающие специалисты могут узнать об особенностях эксплуатации оборудования.

Например, в учебном центре «Данфосс» в Казани, который был создан на базе Казанского государственного энергетического университета, в ближайшее время состоятся обучающие семинары по работе холодильного оборудования, в том числе на них будут детально рассматриваться современные комплектующие, новые технологии заморозки и их преимущества, общие тенденции на рынке.

НТЦ «ДАНФОСС» ОТКРЫТ В НОВОСИБИРСКЕ

Компания «Данфосс» в августе 2017 г открыла научно-технический центр на базе Новосибирского государственного архитектурно-строительного университета. Подобные центры, созданные с участием производителя оборудования для холоднообеспечения и кондиционирования воздуха, работают уже в нескольких городах.

Новый учебный центр предназначен для повышения квалификации монтажников, технических и сервисных специалистов предприятий в сфере холодообеспечения. Материальная база позволяет организовывать практические семинары и лабораторные работы для студентов университета по профильным направлениям. Здесь представлены демонстрационные стенды с реальными системами охлаждения. Среди них компрессорно-конденсаторный агрегат с новейшим контроллером и спиральным компрессором, системами мониторинга и частотного регулирования производительности.

— Благодаря подобным центрам мы способны закрыть всю «линейку» профессионального образования — ВУЗ и послевузовское обучение. В перспективе хотим охватить и среднее профессиональное образование, — считает Рустам Мансуров, заведующий кафедрой «Теплогазоснабжение и вентиляция». — На рынке присутствует кадровый голод монтажников и специалистов среднего звена, знания которых подкреплены умениями и навыками практической работы...

Как отметил Марсель Мутигуллин, руководитель проекта по работе с монтажными организациями «Холодильная техника и кондиционирование»

ООО «Данфосс», уже сформированы первые учебные программы с обзором технических решений и современной холодильной арматуры, перспективами использования электронных блоков и систем управления. Слушателям будет также представлена методическая литература, каталоги, брошюры и техническая документация. Обучение бесплатное и включает проведение мастер-классов специалистами «Данфосс». По окончании курсов выдается соответствующий сертификат.

НОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «ДАНФОСС-КРАСНОДАР»

«Учебный центр позволит студентам реализовывать на практике теоретические знания и навыки, полученные в вузе, а также повысить квалификацию специалистов, работающих в данной отрасли. Современное оснащение отвечает запросам последних тенденций в разработке пищевых технологий», — поделился своим мнением заведующий кафедрой технологического оборудования и систем жизнеобеспечения КубГТУ Александр Гукасян. Руководитель проекта по работе с монтажными организациями компании «Данфосс» Марсель Мутигуллин отметил, что компания предоставляет возможность проводить обучение на лучших образцах холодильного оборудования. «В рамках сотрудничества планируется подготовка опытных выпускников, а также внедрение новых технологий и оборудования в учебную деятельность ВУЗа», — сказал он.



Перспективное взаимодействие КубГТУ и компании «Данфосс» — весомый вклад в научно-образовательное развитие университета. Установление таких партнерских отношений гарантирует долгосрочную профессиональную работу и нацеленность на качественный результат.

«ПОЗИС» РАЗВИВАЕТ ХОЛОДИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

К 2025 г зеленодольский «ПОЗИС» в рамках собственной стратегии развития должен увеличить объем выручки от реализации гражданской продукции в четыре раза — до 21 млрд руб. Как компания будет конкурировать с другими производителями холодильной техники?

— Мы существенно разовьем имеющееся холодильное производство, рассказал генеральный директор АО «ПОЗИС» Радик Хасанов. — Не исключается, что будут введены и новые мощности с освоением других видов техники. Стоимость всей программы оценивается в 6 млрд руб...

В инвестиционном меморандуме Республики Татарстан имеется еще один проект «ПОЗИСа» по созданию инновационного производства медицинской холодильной техники в рамках программы импортозамещения. Эти работы проводятся в сотрудничестве с докторами наук республики, руководством Минздрава РТ и под контролем Росздравнадзора.

Из последних серьезных разработок — низкотемпературный морозильник инновационной конструкции для быстрого замораживания плазмы крови (шоковая заморозка) и ее хранения при сверхнизких температурах -86°C . Все НИОКР по разработке технологии и организация производства морозильного медицинского оборудования для клинично-диагностических исследований были проведены специалистами «ПОЗИСа» за беспрецедентно короткий срок, порядка 5-6 лет. За этот проект (который, кстати, входит в ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности РФ на период до 2020 г и дальнейшую перспективу») не брался ни один научно-исследовательский институт в нашей стране.

— Без государственной поддержки своего машиностроения, высокотехнологичных отраслей России конкурировать не только на мировом, но даже и на внутреннем рынке становится все сложнее, — говорит Радик Хасанов. — В Россию пустили зарубежных производителей и создали им условия практически полного освобождения от некоторых налогов в рамках ТОСЭР или ОЭЗ. Конечно же, это создает неконкурентные условия для наших произво-

дителей. А ведь в ряде государств существуют заградительные импортные пошлины, направленные на поддержку отечественных производителей, которые сдерживают экспорт российских товаров. Например, в Республике Узбекистан, с учетом наличия местных производителей, на все импортируемые товары — холодильники, морозильники — существует акциз 30%, плюс НДС — 20%...

Россия свои ввозные пошлины снижает. А тарифная политика Китая, например, является очень гибкой. Она направлена на стимулирование экспорта и применение протекционистских пошлин при импорте товаров, производство которых внутри страны нуждается в защите от иностранной конкуренции. Например, импортная пошлина на все виды морозильников в Китае составляет 30%, а в России в зависимости от типа морозильника — вертикального или горизонтального — действующая ставка составляет 15 и 12% соответственно.

Россия и Китай являются членами ВТО, при этом Россия снизила импортную пошлину на морозильники-лари за последние несколько лет с 16 до 12%, а ставка Китая осталась неизменной, что серьезно осложняет конкурентную борьбу с дешевым китайским товаром как на внутреннем рынке, так и на территории ЕАЭС.

В ТОСЭР в Набережных Челнах сейчас работает китайский производитель холодильников. Ощущает ли «ПОЗИС» конкуренцию? Кто сегодня является его основным конкурентом?

— Наши конкуренты — абсолютно все производители холодильной техники — отечественные и зарубежные, — считает Радик Хасанов. — Конкуренция со стороны иностранных партнеров — да, безусловно, ощущается. Особенно на фоне неравных конкурентных условий, создаваемых, прежде всего, для зарубежных производителей

в рамках ТОСЭР и ОЭЗ. Это не значит, что мы боимся конкуренции, более того, приветствуем, но условия должны быть равными...

В России, например, никто не производит компрессоры, поэтому их приходится закупать за рубежом. «ПОЗИС» использует импортные компрессоры, но в связи с антироссийскими санкциями предприятие не испытывает проблемы с поставками комплектующих. Более того, не секрет, что европейские партнеры (используются компрессоры фирмы Embraco) относятся с непониманием к санкциям, иницируемым вокруг России. Для них — это большой рынок, они только «за» партнерские отношения. Все наши зарубежные коллеги единодушны во мнении, что политические коллизии не должны влиять на развитие бизнеса, считает гендиректор АО «ПОЗИС».

Импортные материалы и комплектующие в производстве бытовых и медицинских холодильных приборов занимают 45,5% в общей сумме материальных затрат компании из Татарстана, что на 2,7% ниже уровня прошлого года. Были годы, этот показатель и 80% достигал. Снизить его ниже 40% — просто нереально. К сожалению, у нас в стране некоторые позиции не производятся или производятся в малом количестве. Наибольший удельный вес в импортных комплектующих у предприятия занимают экструзионный полистирол, порошковая краска, металлопласт и др.

Правда, с 2014 г по инициативе «ПОЗИСа» разработан перечень поручений по развитию внутриреспубликанской межотраслевой кооперации и организации выпуска импортозамещающей нефтехимической продукции, используемой в производстве холодильной и морозильной техники.

По итогам 2016 г «ПОЗИС» произвел около 400 тыс шт. холодильной техники на общую сумму 5,1 млрд руб. Темп

роста к 2015 г составил 107,5%. Львиную долю из них заняли бытовые холодильники. Динамичный рост показали сегменты медтехники и винных шкафов.

В 2017 г компания произведет меньше холодильной техники, что обусловлено общеэкономической тенденцией. Спад производства бытовых холодильников и морозильников, начавшийся в 2013 г, продолжается. Согласно исследованиям рынка бытовых холодильников, в основе этого снижения лежит спад потребления, который был вызван сокращением реальных доходов населения. Доходы россиян даже в консервативном сценарии снизятся в 2017 г на 0,2%. В связи со снижением потребительского кредитования снижается спрос на продукцию длительного пользования. Люди сегодня выбирают не модель холодильника, а цену.

Основное преимущество зеленых холодильников, по словам руководителя компании, отнюдь не низкая цена, а широкий модельный ряд, высокое качество и наличие сервиса. Кстати, предприятие дает гаран-

тию на холодильники до 5 лет — тако-го уже почти не встретишь. «ПОЗИС» — глубоко диверсифицированная компания. Гражданскую продукцию она экспортирует более чем в 10 стран ближнего и дальнего зарубежья. Среди новых рынков — прибалтийские страны, Молдавия, Армения. Приоритетными остаются Казахстан, Узбекистан, Азербайджан. Доля экспорта по итогам составляет 12%.

«ПОЗИС» первым из российских производителей холодильной техники попал на площадку Alibaba.com. И посыпались запросы на продукцию: Латинская Америка, США... Но когда начали подсчитывать транспортные расходы, поняли, что они в разы дороже, чем холодильники. Поэтому очень сложно поставлять товар дальше стран СНГ. Хотя не так давно отгрузили партию холодильной техники в Израиль. Есть большой спрос на холодильную медицинскую технику «ПОЗИСа» в Индии.

Холодильник — очень консервативный продукт, его главное назначение — сохранять продукты свежими. А остальное — цифровая индикация,

No Frost и тому подобное — это, по мнению г-на Хасанова, маркетинговые ходы. Гораздо важнее для холодильника уровень его энергопотребления и применение экологически безопасных технологий. И тут «ПОЗИС» находится в общемировом тренде, то есть увеличивает энергосберегающие и экологические свойства холодильников.

Холодильники здесь выпускаются уровня А+ по энергосбережению. Следующий шаг — холодильники А++. На предприятии два года назад завершили масштабную модернизацию холодильного производства. В результате этой работы совершили переход на энергоэффективные, экологически безопасные технологии с внедрением углеводородного вспенивателя на основе пентанов и экологически чистого хладагента R600a (изобутан). Проект направлен на создание экологичных, ресурсосберегающих «зеленых технологий», а также оборудования, отвечающего основным требованиям, предъявляемым к современной холодильной технике.

realnoevremya.ru

POZIS ОТМЕЧЕН НАГРАДАМИ СОЮЗА МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ РОССИИ

Представители компании POZIS (АО «ПОЗИС»), входящей в Госкорпорацию Ростех, отмечены грамотами Союза машиностроителей России. Церемония награждения состоялась в Москве, на расширенном заседании Бюро Союза машиностроителей России.

В рамках мероприятия состоялось обсуждение мероприятий, посвященных 10-летию работы Союза машиностроителей России, а также молодежной политики организации. Так, за значительный вклад в деятельность Союза машиностроителей России и многолетний добросовестный труд юбилейной грамотой организации награжден генеральный директор POZIS Радик Хасанов.

Среди отмеченных — еще один представитель компании, вошедший в число талантливых участников молодежных программ Союза. Начальник отдела разработок медицинской техники POZIS, член Экспертного совета по развитию биотехнологий, фар-

мацевтической и медицинской промышленности при Комитете Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству Ирек Мифтахов также был награжден грамотой Союза машиностроителей за активное участие в молодежных проектах организации.

«POZIS поддерживает молодежь реальными действиями. Например, с помощью социальных льгот и гарантий, прописанных в коллективном договоре, участия в образовательном становлении, профессиональном росте, организации интересной культурно-массовой жизни. И поэтому сегодня доля молодежи до 30 лет на предприятии

составляет 20% от общей численности работников, а средний возраст серговчанина — немногим более 40 лет», — отметил Радик Хасанов.

pozis.ru





КОМПРЕССОРЫ SECOR ПОВЫШАЮТ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

Переменная скорость вращения — установление нового стандарта для современного коммерческого холодильного оборудования

Посредством инверторных моделей (VSD) Secor представляет свои компрессоры с регулируемой скоростью на рынке энергооптимизированных компонентов. Производительность компрессора может быть отрегулирована с учетом фактической потребности холодильной системы. Более высокие начальные температуры и низкая точка конденсации обеспечивают более высокую эффективность и экономию энергии до 40%. Маленькие размеры предоставляют дополнительный полезный объем самого шкафа. Все параметры могут быть настроены и оптимизированы с помощью патентованного фирменного программного обеспечения Secor в Tool4Cool®.

О компании Nidec Secor

Secor является производителем компрессоров, который стремится к развитию и поддержке технологий и продуктов, способствующих повышению энергоэффективности. Компания активно работает в секторах бытового, легкого коммерческого холода и мобильных холодильных установок. Создала целый ряд компрессоров, которые работают с использованием углеводородов, R600a (изобутан) и R290 (пропан). Secor, ранее известный как Danfoss Compressors, принадлежит японской компании Nidec с 2017 г.



Корпорация Nidec была основана в 1973 г. Шигенобу Нагамори, который сегодня также является нашим генеральным директором и председателем всей группы. Nidec имеет доход в \$12 млрд и около 130 000 сотрудников по всему миру. Корпорация насчитывает более 300 компаний, работающих более чем в 40 странах мира. Штаб-квартира Nidec находится в Киото, Япония и котируется на Токийской фондовой бирже. Корпорация Nidec организована на 4-х основных бизнес-платформах и Nidec Global Appliance (GA), в которой Secor будет полностью интегрирован, является частью ACIM (бытовые, коммерческие и промышленные двигатели).

Причины выбора компрессоров переменной производительности от SECOR

(Резюме технических преимуществ)

- Повышенная эффективность системы за счет более высокого значения температуры испарения и низкого значения температуры конденсации / экономия до 35%.
- Динамический диапазон скорости от 1000 до 4000 об/мин.
- Регулируемая холодопроизводительность в зависимости от фактической нагрузки системы.
- Меньший размер компрессора с точки зрения рабочего объема и габаритов.
- Снижение шума за счет низкой скорости до 5 dB.
- Надежная работа при нестабильных источниках питания и в тропических регионах.
- Параметры сети: 220-240 В, 50-60 Гц и 115 В 60 Гц.
- R290 / R600a / R134a / R404A доступные модели бытовых, коммерческих приложений и мобильного охлаждения (LBP/MBP).
- Не требуется выравнивания давления для запуска компрессора. Один тип компрессора для разных применений.

Цели

Целью всего проекта является оптимизация основных функций, таких как минимальная стоимость, высокая производительность и высокая эффективность, минимизированный размер компрессора, позволяющий увеличить

объем внутреннего шкафа, низкий уровень шума и стабилизация температуры шкафа при различных рабочих нагрузках.



Компрессоры с адаптивной производительностью Secor позволяют регулировать мощность охлаждения в соответствии с требуемой нагрузкой, контролируя скорость двигателя компрессора и, следовательно, время цикла поршня. Компрессоры оптимизированы с очень высокой эффективностью механизма и мотора. Тесты показали улучшение потребления энергии до 35% в зависимости от конструкции системы. Средний уровень шума может быть уменьшен до 5 дБ.

С некоторыми типами устройств требуется изменение конструкции. Например, используя аналогичный или по возможности меньшего размера капилляр, чем для компрессоров с фиксированной скоростью. Шкафы с двумя разными температурными отсеками, спроектированные с одним испарителем, должны быть изменены таким образом, чтобы изменение размера испарителя способствовало более длительному времени работы компрессора. Соотношение размера испарителя в охлаждающем и морозильном отделениях должны быть вновь отрегулированы из-за более длительного времени работы в среднем.

Стандартное регулирование механическим термостатом или сигналом низкого напряжения ВКЛ / ВЫКЛ (АЕО)

Компрессор функционирует в режиме «адаптивного управления», когда контроллер в электронном блоке принимает управление частотой вращения

с помощью встроенного алгоритма AEO (Adaptive Energy Optimizer). Эта стратегия нацелена на минимально возможную скорость, с которой холодильная система будет работать должным образом, поскольку КПД является наивысшим при самой низкой мощности.

- Начальная скорость запуска компрессора после подключения к сети будет при более высоких оборотах до достижения уставки термостата.

- В последующих циклах скорость компрессора окажется немного ниже предыдущего цикла, пока уставка термостата не будет достигнута в течение заданного времени работы.

- Если уставка не может быть достигнута в течение заданного времени работы, скорость компрессора будет увеличена медленно вплоть до максимальной скорости.

- Следующее включение будет произведено при скорости немного ниже, чем в предыдущем цикле.

PI регулирование

Определение фактической требуемой мощности компрессора основано на интегрированном контроллере (PI), который сравнивает фактическую температуру шкафа с эталонной температурой. Чем больше отклонение между уставкой и фактической температурой шкафа, тем быстрее контроллер адап-

тируется к мощности компрессора. Если требуемая мощность компрессора ниже минимальной скорости, компрессор будет управляться с минимальной скоростью в течение предварительно заданного периода времени (PWM, широтно-импульсная модуляция).

В зависимости от требуемой стабильности температуры, время периода может быть изменено. Чем короче период времени, тем более стабильным является контроль температуры. Однако, в таком режиме больше пусков и остановок и, в худшем случае, сокращается срок службы и система имеет меньшее энергосбережение. Благодаря различным программам работы, настройки для ПИ-регулятора могут быть адаптированы для обеспечения более стабильного контроля температуры.



Разные уровни функциональности

Хотя основная экономия энергии достигается за счет использования технологии адаптивной производительности, Secop предлагает различные функции управления, встроенные в контроллер компрессора. Они варьируются от простого внешнего управления, как указано выше, до полного управления шкафом:

- встроенный термостат;
- аварийный термостат;
- дисплей для считывания температуры;
- контроль оттайки, электрически или горячим газом;
- до 5 программируемых реле для вентиляторов, света, сигналов тревоги, размораживания и т.д.;
- удаленный мониторинг по Modbus;
- программное обеспечение для настройки через ПК (Tool4Cool®).

Представительство Nidec Secop в России:

Москва 119017, 1-й Казачий пер. 7
Тел.: +7 (495) 730 37 96
sales.russia@secop.com



Международная академия холода

приглашает принять участие

в научно-технической конференции

«МОНРЕАЛЬСКОМУ ПРОТОКОЛУ — ТРИДЦАТЬ ЛЕТ: ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА И ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ»

Основные научные направления конференции:

- Климат планеты и инновационные научно-технические решения с использованием гидрофторолефинов;
- Натуральные хладагенты в энергетике XXI века;
- Аммиак — холодильный агент будущего;
- Новые энергоэффективные климатические технологии;
- Мерзлотведение, изменение климата, эволюция и мониторинг льдогрунтовых образований;
- Экологическая результативность холодильно-отопительных систем для рефтранспорта;
- Экспериментальные исследования теплообмена и теплофизических свойств хладагентов, наножидов и хладоносителей, компьютерное моделирование в термодинамике и теплофизике;
- Безмасляные технологии и технологии частотного регулирования в инновационных решениях холодильных агрегатов;
- Энергоэффективные технологии получения высококачественного льда в крытых катках.

Открытие конференции — 30 января 2018 г, 10 часов,
аудитория 2219, Университет ИТМО, ул. Ломоносова, 9.

Заявки на участие в конференции просьба подавать до 15 января 2018 г на имя Лаптева Ю.А.

E-mail: max_iar@irbt-itmo.ru; laptev_yua@mail.ru

Тел.: (812) 571 6912, (812) 571 5689 Факс: (812) 571 6912 (с пометкой «Хладагенты»)

Журнал «Империя холода» — информационный партнер конференции



Комплект Айс

www.coldstore.ru

НАЙДЕТСЯ ВСЕ ДЛЯ
МОНТАЖА И РЕМОНТА
ХОЛОДИЛЬНЫХ СИСТЕМ

127410, Москва, ул. Артыушевской улица,
37 стр.22
+7 (499) 983-65-77, info@coldstore.ru
193079, Санкт-Петербург, пр. Восточный,
д. 6А, корпус
+7 (812) 840-64-12, spb@coldstore.ru
420080, Казань, ул. Аделя Кутай, д.124/1
17 (843) 210-39-10, kazan@coldstore.ru
630007, Новосибирск, ул. Часовая, 6
17 (383) 373-47-01, spb@coldstore.ru



РЕШЕНИЯ ПО ПРИРОДНЫМ ХЛАДАГЕНТАМ

Воздух, вода и аммиак успешно и эффективно используются в качестве хладагента в чиллерах, тепловых насосах и технологиях воздушного цикла для обеспечения отопления и охлаждения в зданиях. Эти различные технологии хладагентов обсуждались на конференции ATMosphere Europe 2017 в Берлине как альтернативы гидрофторуглеродным хладагентам с высоким GWP (потенциалом глобального потепления), которые постепенно отменяются в соответствии с регулированием ЕС по F-газам.

В 2017 г Совет Ислингтона в Лондоне установил двухступенчатый тепловой насос GEA мощностью 1000 кВт в лондонском метро. По словам Кеннета Хоффмана, менеджера по продукции (тепловые насосы) в GEA, тепловой насос превращает отработанное тепло от вентиляционной шахты в пригодное для использования тепло для многоэтажного жилого дома в этом районе. По словам Хоффмана, за счет использования двухступенчатых поршневых компрессоров было достигнуто значение COP при работе на обогрев более 3,5, что позволяет экономить деньги Совета.

Другой страной, где аммиачная система HVAC используется в крупномасштабном проекте, является Беларусь. Программа развития Организации

Объединенных Наций (UNDP) возглавляет проект для трехэтажного офисного здания в Минске. По словам Селимкина Азизоглу, руководителя проекта в UNDP, система аммиачного чиллера использует промежуточную охлаждающую жидкость для доставки кондиционирования воздуха в 45 офисов в здании. Система чиллера с низким содержанием аммиака (66 кг) обеспечивает 125 кВт охлаждения для здания.

Надежда Марии Цвирко, технического эксперта белорусской компании Mavitech, которая работала над проектом с UNDP и белорусскими подрядчиками ЗАО «ХОЛОДОН» и СП RefUnits, заключается в том, что проект поможет «Беларуси выполнить свои обязательства по Монреальскому протоколу

и помочь распространить природные хладагенты».

Хаято Сакамото, помощник менеджера отдела инженерной разработки в японской Kawasaki Heavy Industries подробно рассказал о том, что Kawasaki называет «первым в мире коммерческим чиллером с водой в качестве хладагента», получившим название «MiZTURBO».

Компания UPEC Industrial, использующая воздух в качестве хладагента, уже продемонстрировала, как технология воздушного цикла может использоваться во всей Европе. UPEC предлагает два типа систем: один для стационарных и другой для мобильных приложений.

AirTec Turbo Technology (ATT), как объясняет директор и главный конструктор UPEC Вартан Петросянц, может использоваться и как тепловой насос, и как система кондиционирования воздуха для зданий, хранилищ и даже транспортных средств (например, железнодорожных вагонов).

РОССИЙСКИЕ УЧЕНЫЕ ПОЛУЧИЛИ ТЕПЛО ИЗ ХОЛОДА

Ученые из Института катализа СО РАН предложили цикл под названием «Тепло из Холода» («ТепХол»). Они преобразуют теплоту, используя процесс адсорбции метанола пористым материалом.

«Идея была в том, чтобы сначала теоретически предсказать, каким должен быть оптимальный адсорбент, а потом синтезировать реальный материал со свойствами, близкими к идеальному, — прокомментировал один из авторов исследования, доктор химических наук Юрий Аристов. — Рабочим веществом являются пары метанола, и обычно их адсорбируют с помощью активированных углей. Вначале мы взяли коммерчески доступные активированные угли и использовали их. Оказалось, что большинство из них «работают» не очень хорошо, поэтому мы решили сами синтезировать новые адсорбенты метанола, специализированные для цикла «ТепХол». Это двухкомпонентные материалы: в них есть пористая матрица, относительно инертный компонент, и ак-

тивный компонент — соль, хорошо поглощающая метанол».

Используя зимой два природных термостата (резервуара тепла), например окружающий воздух ($T = -20...-40\text{ }^{\circ}\text{C}$) и незамерзающую воду из реки, озера, моря или грунтовые воды ($T = 0... 20\text{ }^{\circ}\text{C}$), с разницей температур $30-60\text{ }^{\circ}\text{C}$, можно получить теплоту для обогрева домов. Причем, чем холоднее на улице, тем легче получить полезное тепло.

Предложенный способ позволяет получить тепло непосредственно на месте в регионах с холодной зимой, что может способствовать существенному ускорению их социально-экономического развития.

Использование даже небольшого количества низкотемпературной тепло-

ты окружающей среды может привести к изменению структуры современной энергетики, уменьшить зависимость общества от органического топлива и улучшить экологию нашей планеты.

В перспективе разработка российских ученых может быть полезной для рационального использования низкотемпературных тепловых отходов промышленности (например, охлаждающая вода, которую сбрасывают тепловые электростанции, и газы, которые являются побочным продуктом химического и нефтеперерабатывающего производства), транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, а также возобновляемой тепловой энергии, особенно в регионах Земли с суровыми климатическими условиями.

gazeta.ru



Медные трубы. Фитинги. Теплоизоляция.

Хладагенты. Масла для холодильных систем. Химические компоненты.

Инструмент для сервиса и монтажа.

Автоматика. Линейные компоненты.

Конденсаторы. ВО. Сосуды под давлением.

Контакты
Наши адреса:

- г. Оринджово, ул. Восточная, д. 18
- г. Казань, ул. Аделя Кутум, д. 181
- г. Ульяновск, ул. Урицкого, д. 32 Б
- г. Ижевск, ул. Чювак, пр-т им. Мушкетера, д. 20/2
- г. Ижевск, ул. Механическая, д. 35
- г. Орёл, ул. Новосильская, д. 36

Телефоны:

- Москва: +7 (495) 709-48-20
- Казань: +7 (843) 206-01-42
- Ульяновск: +7 (8422) 24-23-08
- Ижевск: +7 (3512) 20-03-10
- Москва: +7 (3019) 91-68-11
- Орёл: +7 (4862) 44-33-89

Холодон®
www.holodon.ru

УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РИТЕЙЛА

Компания «Хендз Холдинг» (HENDZ Holding) предложила российскому рынку уникальную систему удаленного мониторинга холодильного оборудования для супермаркетов, ресторанов, других сегментов ритейла и NORECA, аптечных сетей. Компания оказывает сервисные услуги более чем в 700 городах РФ.

Известно немало случаев, когда неплотно закрытая дверь холодильного оборудования становилась причиной серьезных потерь для компании. Особенно если речь идет о дорогостоящей продукции, чувствительной к малейшему колебанию температуры.

Но и в том случае, если товар удаётся спасти, небрежное отношение или невнимательность персонала компании может привести к тому, что в итоге само холодильное оборудование выйдет из строя. Реже, но, тем не менее, бывает и так, что компрессоры выходят из строя не по вине сотрудников, а из-за технологических сбоев в электросетях.

Многие неприятности происходят именно тогда, когда их меньше всего ждешь. Однажды в компанию по разработке систем удаленного мониторинга обратился директор одной из торговых сетей. Он пожаловался на слишком частые и масштабные потери из-за сбоев в секторе охлаждения продукции.

Однако самим сотрудникам компании не удалось понять причины происходящего и уж тем более предотвратить столь неприятные последствия каждого сбоя в работе компрессора. Единственный способ, выбранный изначально, — поставить дежурного сотрудника наблюдать, что происходит с работой агрегата, и выяснить причины проблемы. Компания также собиралась установить надежную систему мониторинга температуры, которая могла бы дать сигнал в случае отклонений от нормы. Однако этот вариант оказался неэффективным, к тому же сработал пресловутый человеческий фактор, а между тем компания продолжала нести потери.

В итоге этой компании было предложено решение, разработанное специально для удаленного мониторинга оборудования и не требующее постоянного присутствия специалиста.

Система, которую поставили на предприятии, включала не только бес-

проводные температурные сенсоры, но и целый ряд других высокочувствительных датчиков, опробованных на подобных объектах.

Кожух, в котором расположены температурные сенсоры, незаметно размещается снизу дисплея, показывающего данные охлаждающего оборудования. Он считывает температуру и передает ее на шлюз, находящийся за 500 м, при этом используется усилитель сигнала, смонтированный на потолке ровно посередине дистанции между двумя точками. Шлюз передает информацию в режиме онлайн в систему мониторинга. Сенсоры запрограммированы таким образом, что они фиксируют и измеряют температуру каждые 15 мин. Менеджер получит уведомление лишь в том случае, если температура превысит установленные параметры, и в этом случае необходимо будет своевременно принять соответствующие меры.

Разработчик рекомендовал ритейлеру установить беспроводные температурные сенсоры в нескольких местах внутри охлаждающего оборудования для того, чтобы понять насколько может меняться температура между точками установки охладителя.

Ритейлер установил беспроводные сенсоры в хладогенераторе и обнаружил там участки с более высокой температурой. Учитывая это, компания-ритейлер приняла решение изменить места локации различных типов продукции в зависимости от допустимой в каждом конкретном случае температуры. Эта мера позволила определять колебания температуры внутри охлаждающего устройства, тем самым сведя к минимуму потери и списанные продукты.

Через три месяца после запуска системы менеджер получил сигнал о повышении температуры, причиной которого стали сбои в работе компрессора. В результате были приняты меры, ко-

торые помогли избежать финансовых потерь. В итоге руководство магазина решило установить датчики в других местах, где хранились продукты. Чуть позже система удаленного мониторинга заработала во всех точках продаж сети.

Компании-ритейлеры, использующие холодильное оборудование, благодаря комплексной системе мониторинга могут решить сразу несколько насущных задач. А именно — избежать потенциальной порчи продукции, размещая сенсоры рядом с местами хранения и внутри охлаждающих установок, получить своевременный сигнал тревоги в случаях, когда двери холодильников не закрыты, тем самым предотвратить колебания температуры, минимизировать финансовые потери на проведении инвентаризации испорченных и сортировке пришедших в негодность продуктов.

Также установка системы удаленного мониторинга позволит компании отслеживать использование электроэнергии оборудованием для предотвращения его выхода из строя и обеспечения своевременного ремонта. Решение состоит из трех основных частей: промышленных беспроводных датчиков температуры, открытия двери (герконов) и наличия напряжения в сети, шлюзов, получающих информацию с датчиков и передающих ее через интернет, программного обеспечения, управляющего работой системы.

Среди преимуществ использования системы специалисты отмечают следующие моменты: легкую и быструю установку и настройку, исключительный диапазон покрытия, более 50 видов датчиков, низкое потребление электроэнергии и продолжительное время работы, функционирование оборудования на стандартных диапазонах, доступную стоимость решения.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ХОЛОДИЛЬНЫХ СИСТЕМ — БЫСТРО, ЭФФЕКТИВНО, УДОБНО

Компания «Олекс Холдинг» с 1995 г быстро заняла лидирующие позиции на рынке проектирования и оснащения предприятий коммерческого и промышленного назначения: супермаркетов, гипермаркетов, складов хранения, распределительных центров, мясоперерабатывающих комбинатов, фармацевтических заводов и других промышленных объектов.

*Ольга КНЯЗЕВА, менеджер по маркетингу компании Eplan
Владимир ГЕРАСИМОВ, руководитель отдела АСУ компании «Олекс Холдинг»*

Около восьми лет назад, до появления системы автоматизированного проектирования EPLAN, в компании использовался графический редактор Autocad. Схемы и документация разрабатывались вручную. Безусловно, не обходилось без стандартных ошибок при работе, чаще всего в связи с большим влиянием человеческого фактора. Понимая необходимость улучшения своей деятельности и автоматизации выполнения работ, стали рассматривать различные САПР. Важным критерием была возможность планирования расстановки оборудования и прорисовка план трасс. Решение было принято в пользу платформы EPLAN, функционал которой удовлетворял все потребности в проектировании. Руководство поставило задачу автоматизировать создание отчетов по расходным материалам, и не только тех, что размещены в шкафу, но и все кабельное хозяйство по проекту.

Сейчас предварительный расчет необходимого количества кабеля, средств автоматизации и электромонтажных изделий для получения стоимости делается в EPLAN. В России кропотливо относятся к расчетам на тендер, поэтому точность предварительных данных очень важна. Расхождение между коммерческим предложением и проектным решением не должно превышать 5%. Практика показывает, что это где-то не более 10%. Такая точность позволяет спрогнозировать и обеспечить норму прибыльности проекта.

Использование EPLAN позволило значительно снизить время выполнения проекта. Работы стало больше, проекты интереснее и масштабнее. Сейчас проектное решение — это либо чистое проектирование, либо коммерческое с поставкой оборудования.



Если это коммерческое предложение, не факт, что будет проектирование, но уже и тут есть выгода от использования EPLAN.

«Олекс Холдинг» ведет тесное сотрудничество с компанией «Агрегат». Зачастую стандартные изделия эта компания выполняет сама, используя в своей работе САПРЕPLAN. Если от них необходима только сборка, то документация предоставляется от нас, если в нашем проекте используется их изделие, то документацию готовят они. Также компания «Агрегат» выполняет заказы других компаний, работающих в отрасли коммерческого и промышленного холода. Между компаниями «Агрегат» и «Олекс Холдинг» сейчас существует единый стандарт технологии проектирования, который позволил поднять уровень выполняемых работ на качественно высокий уровень. И этот стандарт — EPLAN.

На этапе выбора САПР не было никакого опыта работы с подобными системами. Все началось с «эксперимента». Компания получила проект. Проект включал в себя 12 больших шкафов автоматизации и более 3000 контрольных точек. В рамках пилотного проекта силами специалистов компании нам удалось переделать его заново в течение двух недель. Того ощу-

щения от пилотного проекта хватило для принятия решения в пользу EPLAN. Обучения и консалтинга было достаточно для внедрения и освоения программного обеспечения.

Сейчас, по ощущениям, EPLAN освоен всего на 20% из 100%. Есть к чему стремиться — нужно только время и желание. Единственная сложность на первых порах — подтянуть базы, которые существуют, и создать новые. По технологии проектирования EPLAN специалисты технического отдела автоматизированных систем управления сделали несколько крупных проектов для X5 Retail Group, «Русagro», Spar, BILLA. Создали базу данных стандартных изделий и проектов на общем сервере. Дали всем задействованным в процессе специалистам доступ. В рабочем режиме, по мере необходимости, проводится правка шаблона или разрабатываем новый. Документация структурирована по разделам. База данных службы снабжения подтянута из 1С для возможности выгрузки. EPLAN качественно интегрирован в рабочий процесс. Простоев по причине сбоя в работе программного обеспечения нет.

В будущем в проектную деятельность планируется брать больше интересных и глобальных проектов, ведь кроме проектирования разработчики осуществляют поддержку продаж оборудования и проектные решения в комплексе. С человеческой точки зрения у них была единственная цель — упростить жизнь специалиста — делать больше, ошибаться меньше. Показательно, что с увеличением работы потребность в новых сотрудниках не возросла, производительность труда каждого увеличилась на 40-45%.

*Расчет и производство текстильных
воздуховодов для приточной вентиляции
и кондиционирования помещений*



Каширское шоссе, д.22. кор.3,
☎ 495-223-9411, 495-727-0837
✉ holod@kartek.ru
www.vozduhovody.su
www.kartek.ru



Международная академия холода (МАХ) объявляет конкурсный прием 26 апреля 2018 г

состоится 25-е общее годовое собрание Международной академии холода

Согласно Уставу, право выдвижения кандидатов на участие в конкурсе предоставляется Президиумам национальных и региональных отделений МАХ, Представительствам МАХ, международным организациям, высшим учебным заведениям, ученым и специалистам.

Кандидаты представляют следующие документы:

для индивидуальных членов:

- заявление на имя Президента МАХ академика Бараненко А.В. об участии в конкурсе, даты рождения (число, месяц, год), ученого звания и ученой степени, служебного и домашнего адресов, телефонов, факсов (с индексом страны и города), E-mail и сайта организации;
- ходатайство о приеме от члена МАХ или других Академий (форма произвольная);

для юридических лиц (коллективных членов):

- заявление руководителя организации на имя Президента МАХ академика Бараненко А.В. с просьбой о вступлении;
- почтовый адрес, телефоны, факсы, E-mail и сайт организации.

Документы отправляются по почте или доставляются непосредственно по адресу: 191002, Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, д. 9, офис 1119, Международная академия холода, главному ученому секретарю Лаптеву Ю.А. (с пометкой «На конкурс»).

Для справок:

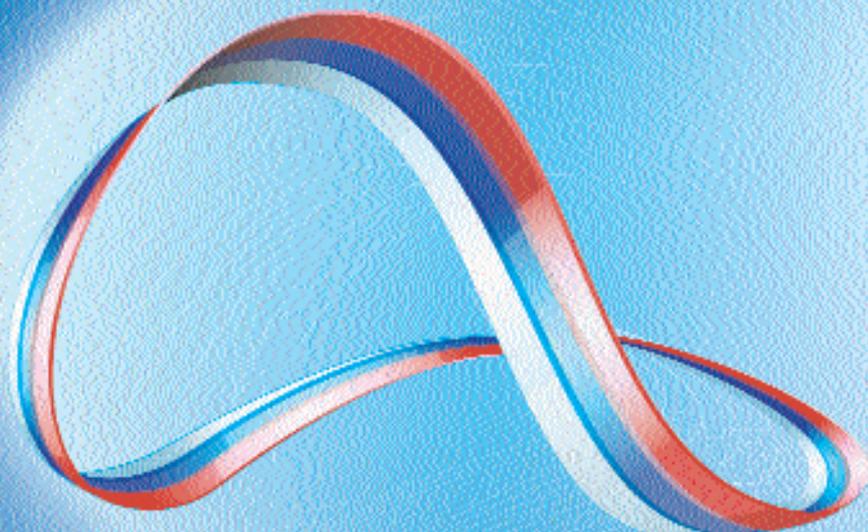
E-mail: max_iar@gunipt.spb.ru; laptev_yua@mail.ru;
max_iar@irbt-itmo.ru
Телефон/факс: (812) 571 6912

ufi
Approved
Event

14-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

МИР КЛИМАТА 2018

Системы кондиционирования и вентиляции, отопление, промышленный и коммерческий холод



ГЛАВНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ
СОБЫТИЕ ГОДА*



КЛИМАТА

БЕСКОНЕЧНЫЙ МИР
ТЕХНОЛОГИЙ КЛИМАТА

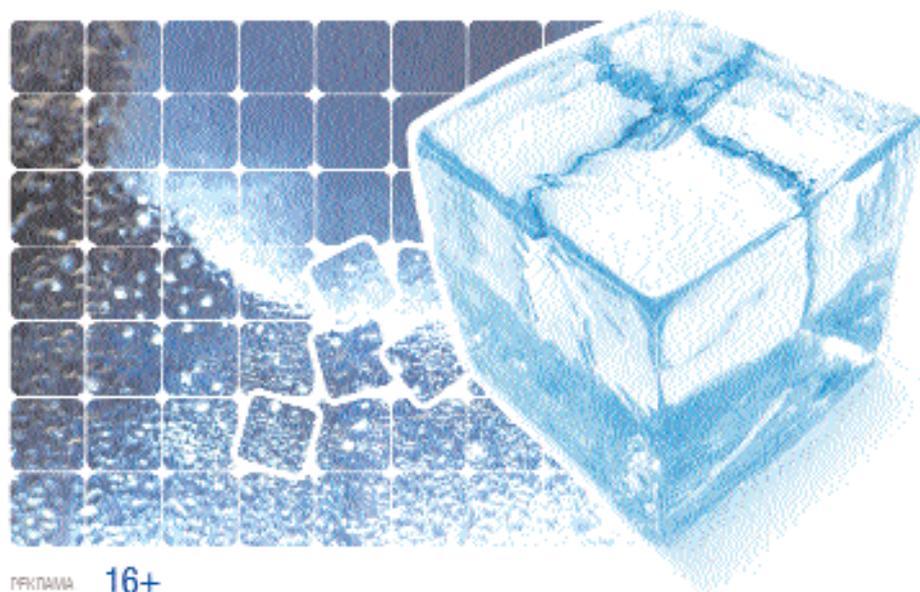
www.climatexpo.ru

* Согласно данным рейтинга «Специализированная выставка климата» (рейтинг) проведенного в 2017 году участниками и посетителями выставки «Мир Климата» 2017 года.

27 февраля – 2 марта

Москва, ЦВК «Экспоцентр»

ВНИМАНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ!



Специализированная
экспозиция

Промышленный
и коммерческий
холод

РЕКЛАМА 16+

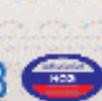
УЧАСТНИКИ



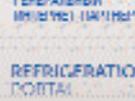
ПОНАЧАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ

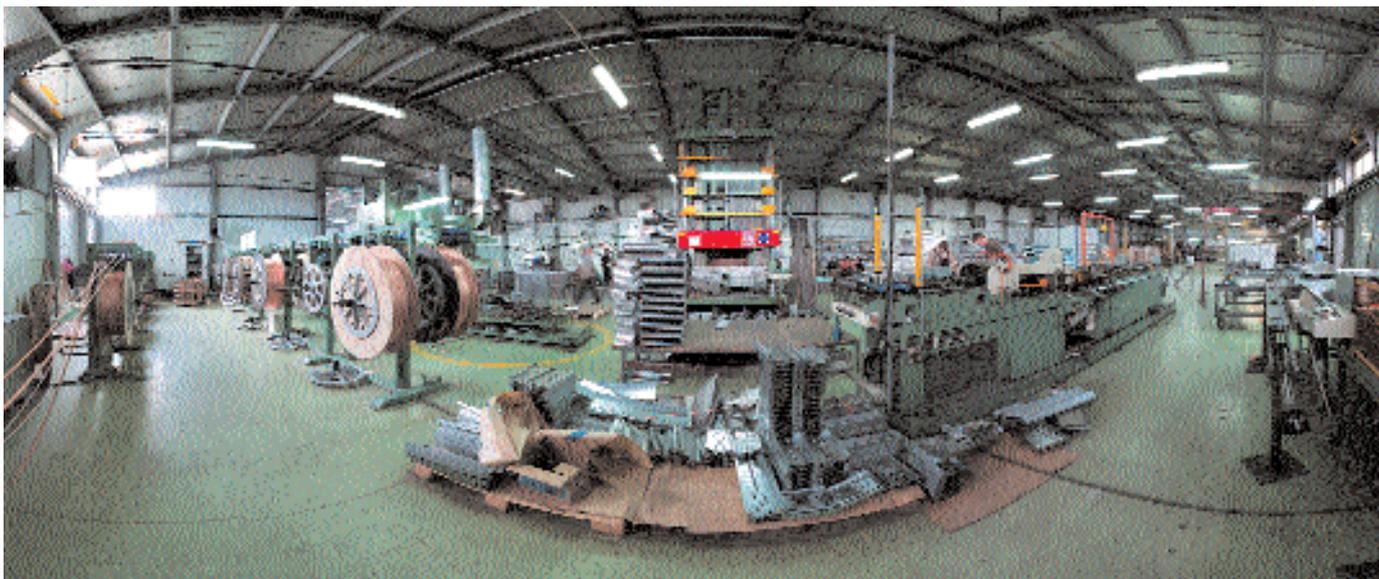


ПРОТООБРАЗОВАТЕЛИ



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР





TFGuard — НОВОЕ СЛОВО В АНТИКОРРОЗИЙНОЙ ЗАЩИТЕ ТЕПЛООБМЕННИКОВ

TerraFrigo[®]
refrigeration systems

Компании, вынужденные эксплуатировать теплообменное оборудование в агрессивных средах, все чаще задумываются о том, как снизить эксплуатационные расходы и защитить дорогостоящее оборудование от износа и преждевременной замены. Сегодня рынок предлагает большое разнообразие защитных покрытий, но представлены они преимущественно зарубежными брендами, что отражается на стоимости и сроках решения проблемы.

Однако, теперь у российского потребителя есть достойная альтернатива — **Завод «ТерраФриго»** внедрил на своем производстве новейшую технологию антикоррозионной защиты теплообменников под собственным брендом **TFGuard**. Регулярные исследования рынка всегда являлись приоритетом Завода, что позволило разработать технологию, обеспечивающую оптимальные защитные свойства.

Специальное силоксановое покрытие предназначено для защиты теплообменной части оборудования, коллектора и корпуса от воздействия коррозии и агрессивных сред. Может использоваться как при производстве теплообменников, так и для защиты уже работающего оборудования на объектах.

Использование защитного покрытия позволяет значительно увеличить срок службы теплообменника без изменения его рабочих характеристик. Покрытие **TFGuard** гарантирует, что теплообменники безотказно прослужат своему владельцу намного дольше.

В чем преимущества использования покрытия TFGuard?

- Отсутствует коррозия и гниение коллекторов, трубных решеток, компрессоров и поддонов в течение всего срока службы оборудования.

- Теплообменники надежно защищены от воздействия внешних факторов (бактерий, ультрафиолета)

- Оборудование можно эксплуатировать в экстремальных условиях и агрессивных средах

- Есть возможность комплектовать объекты, имеющие повышенные требования к оборудованию

- Отсутствуют затраты на ремонт и вынужденные простои.

- Защитные свойства покрытия подтверждены испытаниями: 6000 часов теста в соляном тумане, 500 час теста морской водой

- Толщина слоя 40 мкм не влияет на воздушный поток.

Покрытие рекомендовано для теплообменников, работающих в прибрежных зонах или на морском транспорте, на морских буровых платформах, очистных сооружениях, птицефермах, животноводческих комплексах и прочих объектах с высокой агрессивностью среды.

При этом все операции по нанесению покрытия производятся непосредственно на Заводе «ТерраФриго» в Ростове-на-Дону, что позволяет клиенту получить свое оборудование в минимальные сроки и по разумной стоимости.

Воздухоохладители TerraFrigo в продовольственных сетях — на страже свежести продуктов

Высокое качество и отличные эксплуатационные характеристики воздухоохладителей TerraFrigo давно и по достоинству оценили продуктовые ритейлеры. Большая часть продовольственных продуктов является скоропортящейся, поэтому для того, чтобы радовать своих покупателей свежей продукцией, собственникам магазинов приходится позаботиться о качественном холодильном оборудовании.

Завод «ТерраФриго» сотрудничает не только с российскими продуктовыми сетями, но и активно развивает экспорт в страны СНГ. **В частности, кубическими воздухоохладителями TerraFrigo 350 и 450 серий с недавних пор оснащаются магазины одного из крупнейших ритейлеров Беларуси — хорошо известной каждому жителю республики сети Евроопт.**

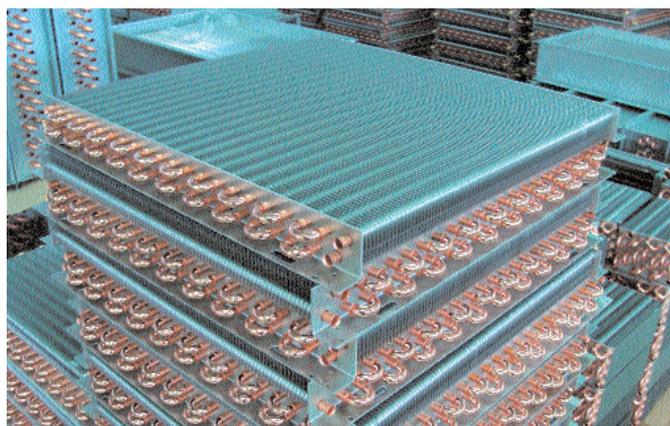
На сегодняшний день сеть насчитывает 33 магазина в Смоленской и Брянской областях, активно открывает новые точки продаж, оснащая их теплообменным оборудованием TerraFrigo.

Завод «ТерраФриго» производит кубические воздухоохладители серии TFE, которые могут быть оборудованы четырехполюсными вентиляторами с диаметром лопастей от 250 до 450 мм. Это обеспечивает широкие возможности применения воздухоохладителей TerraFrigo в самых разных областях:

- холодильное и морозильное оборудование на предприятиях мясо-молочной и плодоовощной отрасли;
- холодильное и морозильное складское оборудование;
- Цеха переработки мяса или рыбы.

Какие преимущества выгодно отличают воздухоохладители TerraFrigo от аналогов? Перечислим только некоторые из них:

- широкий типоразмерный ряд, низко-, средне- и высокотемпературная линейка;
- расчет по стандарту EN1328;
- 100% контроль на герметичность;
- вентиляторы от немецкого производителя ebmpapst;
- высокая эффективность (в т.ч. за счет использования оребренной трубы);
- технология SFT — «мягкая фиксация трубы» (защита трубок от перетирания при вибрации);
- ТЭНы электрической оттайки;
- устойчивость к коррозии за счет анодированного алюминия;
- простота и удобство технического обслуживания;



- низкий уровень шума;
- а главное, гарантия 2 года и приятные цены — в среднем на 15% выгоднее иностранных аналогов!

Помимо этого, **Завод «ТерраФриго» запускает в производство новую линейку кубических воздухоохладителей с диаметром вентиляторов 500 мм** (количество вентиляторов — от 1 до 4). 500-я серия воздухоохладителей TFE обеспечивает производительность 11,98-52,23 кВт (по SC2)/9,13-39,13 кВт (по SC3) при площади теплообмена от 45,35 до 176,86 м². С декабря 2017 г завод готов принимать заказы на новую линейку оборудования.

У нашего клиента всегда есть возможность выбора — заказать стандартное оборудование либо составить индивидуальный запрос. Благодаря разнообразию геометрии, материалу, шагу между ламелями, расположению и диаметру трубок, возможности изготовления теплообменников длиной до 9 м, учитываются все персональные требования клиента.

За плечами компании «ТерраФриго» — 13 лет опыта на российском рынке и рынке ближнего зарубежья. Разработка новейших технологий и постоянные инвестиции в производство являются основой высокого качества теплообменного оборудования под брендом TerraFrigo — воздухоохладителей, конденсаторов, градирен, компрессорно-конденсаторных блоков, калориферов — и позволяют нам реализовать заказ качественно и в короткие сроки как для небольших монтажных компаний, так и для крупных оптовых потребителей.

000 «Завод ТерраФриго»

Тел.: 8 800 2345-188

г.Ростов-на-Дону, тел.: +7 (863) 206-77-11

г.Москва, тел.: +7 (495) 0999-088

www.terrafrigo.ru/org



СИМПОЗИУМ GÜNTNER 2017

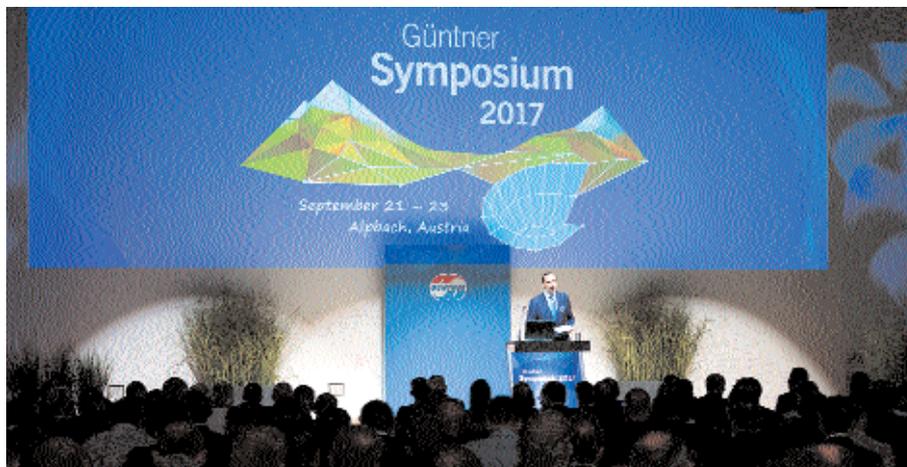


С 21 по 23 сентября в местечке Альпбах, Австрия, состоялся XV международный симпозиум группы Güntner. Информационно-насыщенное мероприятие прошло в теплой, дружественной обстановке и позволило участникам ознакомиться с актуальной и всеобъемлющей информацией теоретического и практического характера о теплообменниках со всего мира.

Актуальные вопросы: между теорией и практикой

Одним из наиболее ярких моментов открытия симпозиума стало вступительное слово доктора естественных наук и астронавта Ульфа Мерболда. Увлекательный доклад о научных испытаниях в космосе настроил аудиторию на тематику лекций. В остальных выступлениях, состоявшихся в первой половине дня, обсуждение плавно перешло от компетентности компании Güntner в вопросах измерения холодопроизводительности оборудования и инвестирование в собственные лаборатории, к научно-практическим рекомендациям по подбору материалов воздухоохладителей (в частности для их защиты от коррозии) и по выбору лучшей технологии охлаждения для различных применений.

Далее проходили тематические мероприятия по ряду вопросов — инновационные принципы обогрева и охлаждения в транскритических установках на CO₂; передовые системы на NH₃ с низким уровнем заправки хладагентом, пользующиеся большим спросом в США; технологические новшества от компании Güntner, например, уникальная система сбора гликоля, разработанная в соответствии с нормативными требованиями, вступившими в силу в начале августа 2017 г.



Особый интерес у посетителей вызвал доклад об оптимизации энергопотребления холодильных установок с помощью «умных» контроллеров для регулирования работы конденсаторов. На лекции речь шла о последних тенденциях, в частности о применении коммуникационных протоколов для выхода в интернет с соответствующим расширением сети. Новинкой симпозиума в этом году стало коллективное обсуждение лекций. Следуя девизу симпозиума «Холодильная технология 4.0 — с какими требованиями столкнется холодильная промышленность в будущем», крупнейшие клиенты Güntner озвучили пожелания и поделились своим видением будущего холодильного сектора. Со своей стороны, проектировщики, подрядные организации, предприятия оптовой торговли и консультанты помогли четко сформулировать проблематику этого сложного вопроса.

Международные эксперты

На симпозиум, проводимый каждые два года и чередуемый с выставкой Chillventa, в очередной раз съехалось большое количество посетителей из разных стран мира: в общей сложности 323 специалиста 50 национальностей. Среди них клиенты из Австралии, Японии, Малайзии, Китая, Мексики, Брази-

лии и Чили, которые не упустили возможность встретиться и обменяться профессиональным опытом на одном из ключевых и уже ставших традиционными событий. Мероприятие было отмечено присутствием многочисленных заказчиков Güntner: от крупных оптовиков до подрядных строительных компаний и проектных организаций. Следует отметить, что данный симпозиум служит идеальной площадкой не только для эффективного обмена знаниями и опытом между клиентами, но и для переговоров с представителями группы Güntner.

Идеальное место встречи

Помимо деловой программы, было достаточно времени для культурного и социального досуга. Во время перерывов между мероприятиями были организованы посещение деревни и грандиозный праздничный ужин в сверкающей атмосфере музея кристаллов Swarovski Crystal Worlds, а также во время ставшей традиционной спортивной субботы, посетители смогли обменяться опытом и идеями в теплой, дружеской обстановке и при этом насладиться чудесными пейзажами.



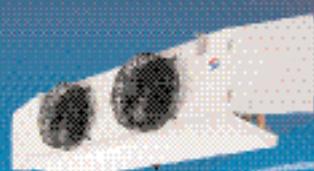
ВОЗДУХООХЛАДИТЕЛИ И КОНДЕНСАТОРЫ

- * ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ СКЛАДСКИХ ПОЗИЦИЙ
- * ПОСТОЯННОЕ НАЛИЧИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ СЕРИИ Compact
- * ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНА/КАЧЕСТВО
- * КОРОТКИЕ СРОКИ ПОСТАВКИ
- * ГАРАНТИИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА ТОВАРА
- * ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА

Коммерческая серия **Compact** - продумана каждая деталь



SLIM Compact



CUBIC Compact



VERTICAL Compact



FLAT Compact



V-SHAPE Compact

Отличительные особенности теплообменного оборудования серии Compact:

Компактная конструкция, небольшой вес

Легкий монтаж и чистка

Оптимальное соотношение цена/производительность

Низкие транспортные издержки благодаря оптимальным размерам упаковки

Диапазон мощности воздухоохлаждаителей: 0,8 – 68 кВт

Диапазон мощности конденсаторов: 4 – 850 кВт

Различные типы вентиляторов ЕС и АС



www.guentner.ru

ОВОЩЕХРАНИЛИЩА: НА КЛИМАТИЧЕСКОМ ОБОРУДОВАНИИ ЭКОНОМИТЬ НЕ СТОИТ



По подсчетам Романа Нуриева, коммерческого директора компании «Интерагро», обычно стоимость строительства самого здания овощехранилища вместе с проектированием составляет 60-70% от общей стоимости объекта. «Если возведение нового здания не по карману, можно вмонтировать новое климатическое оборудование в уже существующие помещения, что позволит сэкономить значительные средства, — говорит специалист. — Однако в этом случае следует особое внимание уделить обеспечению теплоизоляции стен, потолка и пола камер».

А вот на покупке климатического оборудования экономить не стоит. Начальник отдела овощехранилищ предприятия «Агроинжиниринговая компания» Владимир Трушков призывает учесть потери при хранении, которые компания получит при использовании более дешевой и менее комплектной вентиляции. «Потери в хранилище вместимостью 3 тыс т на уровне 20% (600 т) — это половина стоимости вентиляционной системы. Соответственно, «правильная» вентиляционная система окупает себя максимум через два года», — подсчитывает он.

Инновации в сфере хранения овощей прежде всего направлены на повышение качества микроклимата внутри камер хранения, а также на снижение расхода электроэнергии.

Современные решения позволяют минимизировать потери продукта от усушки и очагового разложения за счет обеспечения максимально равномерной температурно-влажностной среды внутри камеры хранения, говорит Роман Нуриев. Максимальные потери продукта в таких камерах редко превышают значения в 5-10%.

Климатическое оборудование выбирается исходя из того набора продукции, которую предстоит хранить и перерабатывать.

Для того, чтобы обеспечить оптимальный микроклимат в камерах хранения, необходимо использовать разработанные для этого холодильные установки, включающие в себя специальные испарители, компрессорные агрегаты, конденсаторы и другие компоненты.

Специальные испарители — ноу-хау в хранении овощей, говорит коммерческий директор «Интерагро».

«Конденсаторы особых серий с повышенной производительностью работают в купе с мощными компрессорными блоками, — рассказывает Нуриев. — Тонкость расчета

правильной холодильной установки для хранения овощей заключается в выборе оборудования достаточной мощности, но без избытка, и соблюдении принципов энергоэффективности».

Главное и самое дорогое — это система охлаждения, поэтому она должна быть надежна и безопасна в эксплуатации, поддерживает коллегу Виктор Семкин из агрокомбината «Московский». «В современных компрессорах используется нейтральная и экологически безопасная жидкость — пропиленгликоль. Это позволяет при возникновении аварийных ситуаций обезопасить не только работу персонала, занятого на складе, но и саму продукцию, — объясняет он. — Кстати, циркуляция гликоля в современных системах осуществляется через пластиковые трубы, которые, в отличие от стальных, имеют срок службы более 50 лет».

Если же говорить об энергосбережении, продолжает Виктор Семкин, то эффективной энергосберегающей технологией является рекуперация — получение тепла в процессе работы холодильных машин и его использование в обеспечении отопления охлаждаемых помещений с помощью воздухоохладителей системы холодоснабжения. Эта технология способствует снижению капитальных затрат, ведь ее применение не требует традиционной системы отопления, а также позволяет отказаться от электрической оттайки воздухоохладителей.

По словам Семкина, применение одного воздушного теплообменного блока и как охладителя, и как подогревателя, в зимнее время сокращает капитальные затраты на систему отопления. Также это позволяет на 100% утилизировать теплоту конденсации компрессорных агрегатов в целях отопления, осуществлять эффективную оттайку воздухоохладителей благодаря подаче в теплообменники теплоносителя, нагретого за счет тепла конденсации. В результате происходит уменьшение энергозатрат по сравнению с традиционным способом оттайки с помощью электрических ТЭНов.

Хранилища ГК «АФГ Националь» также оснащены климатическим оборудованием, холодильными установками и системами вентиляции, обеспечивающими оптимальный микроклимат, благодаря чему овощи могут храниться до 9 мес. без потери товарного вида и качественных характеристик.

Все процессы по обеспечению оптимального микроклимата в современных камерах хранения овощей управляются климатическим компьютером, добавляет Роман Нуриев, уточняя, что программы для работы компьютера пишутся специалистами с учетом конкретных данных по каждому объекту: внешних условий, состояния продукта, объемам поступающей продукции.

К сожалению, российские предприятия не могут обеспечить в полном объеме тот уровень качества оборудования, который показывают западные коллеги, считает Роман Нуриев. По этой причине, несмотря на более высокую стоимость, европейское климатическое оборудование пользуется постоянным спросом у российских аграриев. Результаты хранения продукции в современных хранилищах наглядно демонстрируют преимущества такого выбора.

ЭСТЕТИЧНЫЙ СНАРУЖИ



РЕВОЛЮЦИОННЫЙ ВНУТРИ

Emeritus

- ▶ Производительность **+400%**
- ▶ Уровень шума **-6 dB(A)**
- ▶ Габаритные размеры **-80%**

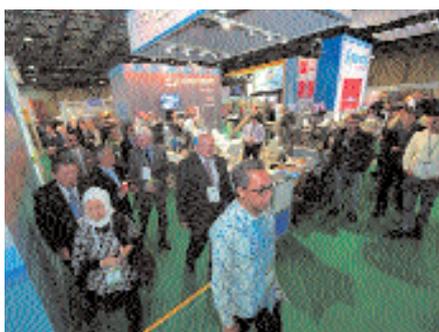
COLDCHAIN KAZAKHSTAN 2017: НОВИНКИ «ХОЛОДНОЙ» ИНДУСТРИИ

С 1 по 3 ноября 2017 г в Алматы прошла международная выставка «Холодный склад, транспортировка и сервис для холодной логистики». ColdChain Kazakhstan 2017 — единственная узкоспециализированная выставка в Центральной Азии, основной темой которой являются инновационные решения, продукция и услуги для обеспечения требований к особому температурному режиму хранения и перевозки скоропортящейся продукции.



На выставке ColdChain Kazakhstan во второй раз ведущие казахстанские и зарубежные компании смогли продемонстрировать свои новинки в области холодоснабжения предприятий пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, складских комплексов, объектов общественного питания и ритейла.

В этом году в мероприятии приняли участие Германия, Италия, Казахстан, Россия, Словения, Узбекистан и др. Известные компании, в числе которых AKAY, EHO d.o.o., ISOLCELL S.P.A., GUENTNER, KALUGIN & K, PLATTENHARDT & WIRTH GmbH, TECHNOCOOL ENGINEERING, «Казпромхолод», «Конфорс», «Снабхолод» приехали на выставку в качестве экспонентов и продемонстрировали последние технологии «холодной» индустрии.



Среди участников ведущая казахстанская компания «Казпромхолод» — лидер в области промышленного холодоснабжения, специализирующаяся на оснащении холодильным оборудованием складов, пищевых производств, предприятий торговли, заведений общественного питания и других объектов. На выставке компания представила новинки холодильного оборудования высокого качества и надежности.

Еще один казахстанский участник выставки — компания «ХОЛОДОМ» — продемонстрировала услуги по разработке, изготовлению и внедрению промышленных холодильных систем, установок центрального холодоснабжения, а также систем водоохлаждения.

Казахстанская компания «Снабхолод» принимает участие в выставке впервые и представила широкий ассортимент холодильного оборудования качественной продукции и сервисные услуги.

Среди новичков и сильнейшие игроки рынка из РФ. Впервые в выставке ColdChain Kazakhstan принял участие завод «Ирбис». Продукция завода разработана с учетом эксплуатации в жестких условиях и пользуется повышенным спросом на всей территории России и СНГ. Завод «Ирбис» изготавливает

уникальные крупногабаритные холодильные двери, полибоксы и камеры шоковой заморозки.

Немаловажно, что среди гостей экспозиции были руководители и ведущие специалисты многих известных российских и международных компаний: Bitzer, Danfoss, Emerson, Castolin, Kelvion, LU-VE, «Комплект-Айс», «Норд», «Остров», «Холтек» и др.

По словам организаторов, большая площадь многих экспозиций была обусловлена тем, что участники хотели не только представить наглядные образцы реализуемой продукции, но и предоставить достаточное пространство для проведения переговоров, которых было запланировано очень много. На выставку прилетели поставщики из Турции (Karyer), Италии



(Frascold), Германии (Ziehl-Abegg), России и других стран. Кроме того, большое количество встреч проведено с действующими и потенциальными заказчиками.

На выставке были представлены промышленные и коммерческие агрегаты, компрессоры, воздухоохладители, чиллеры, расходные материалы, а также холодильное оборудование для быстрой заморозки продуктов и холодильные агрегаты для охлаждения жидкостей.

РОССИЙСКИЕ РЕФРИЖЕРАТОРЫ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ «АВТОФУРГОН» И GRUNWALD

В 2016 г российские машиностроители «Автофургон» (торговый представитель завода «ЦентрТрансТехМаш») и Grunwald заключили соглашение о совместном производстве рефрижераторных полуприцепов новой генерации. Сотрудничество известных российских производителей — это не просто коммерческое партнерство, но и важный шаг на пути к изменению расстановки сил на рынке рефрижераторных полуприцепов.

Данный сегмент транспортного рынка выделяется высокими количественными показателями, его объем оценивается в 22-25% от общего объема рынка и постоянством спроса даже на фоне кризисных явлений. Во время экономической рецессии 2014 г именно сегмент рефрижераторных полуприцепов пострадал наименьшим образом. Это объясняется тем, что продукты категории FRESH непрерывно увеличивают свою составляющую в современной структуре потребления.

Запуском совместного проекта российские машиностроители подтвердили свою готовность конкурировать в самом высокотехнологичном сегменте транспортного рынка — рефрижераторных полуприцепах. Именно в этом сегменте сильны рыночные позиции иностранных брендов, не стремящихся к локализации производства на территории России. В структуре импорта ре-

фрижераторы составляют от 35 до 40% от числа всех ввозимых полуприцепов. При этом текущий качественный уровень российского машиностроения позволяет не только строить конкурентный прицепной состав, но и не уступать европейцам в маркетинговых и торговых операциях и способности гибко реагировать на запросы рынка.

Дебют первого готового полуприцепа новой генерации состоялся год назад и получился более чем убедительным. Крупные игроки логистического рынка разместили пилотные заказы на изготовление 100 ед. техники. Практическая эксплуатация этих полуприцепов в разных климатических и дорожных условиях, от городов Южной и Центральной России до Петропавловска-Камчатского на Дальнем Востоке, подтвердила качество продукции и высокие потребительские свойства новой модели. В конкурентной борьбе с иностранными брендами, десятилетиями сохраняющими лидерские позиции в продажах, у российской модели достаточно преимуществ: надежная рамная конструкция, высокая вариативность исполнения, оптимальные сроки производства и привлекательная конечная стоимость.

Новый проект характеризует и современная конструкция фургона из сэндвич-панелей с применением легких и прочных материалов и шасси но-

вого поколения, разработанного конструкторским бюро Grunwald. Производство ведется на высоком технологическом уровне, включая прочную фурнитуру, холодильные агрегаты от ведущих производителей, различные приспособления фиксации груза, возможность загрузки до 2-х уровней товара, приточную вентиляцию кузова для перевозки плодово-овощной продукции и т.д.

Уже имея в прошлом положительный опыт сотрудничества, интерес к новому продукту проявила крупнейшая компания розничной торговли — X5 Retail Group. Согласно новому контракту, один из лидеров российского продовольственного ритейла получит 60 новых рефрижераторных полуприцепов. Полуприцепы будут укомплектованы паллетными ящиками, конструкция фургонов учитывает особенности погрузки/разгрузки на объектах заказчика. Производство этой партии уже осуществляется в партнерстве компаний «Автофургон» и Grunwald.

Мощности обоих заводов и потенциал превосходно подготовленных рабочих кадров позволяют уже сейчас удовлетворить большую часть внутрироссийского спроса. Российские производители намерены в ближайшем будущем увеличить свое присутствие на российских дорогах.

grunwaldtrailers.ru

THERMO KING: ИННОВАЦИОННЫЕ РЕФРИЖЕРАТОРНЫЕ УСТАНОВКИ SLXi

Thermo King, поставщик мобильных решений в области систем регулирования температуры на транспорте и бренд компании Ingersoll Rand, выпускает на рынок изделие SLXi с комбинированным приводом, инновационную рефрижераторную установку для применения на полуприцепах, разработанную для снижения воздействия на окружающую среду и уменьшения эксплуатационных расходов. Первоначально представленная в качестве технологической концепции в 2016 г, новая установка теперь официально поставляется в составе ассортимента установок SLXi.

В поставляемой компанией Thermo King установке SLXi с комбинирован-

ным приводом используется комплект EnviroDrive компании Frigoblock. Этот комплект включает в себя генератор, монтируемый на двигателе тягача, а также систему инвертор-привод, чтобы обеспечивать постоянное электропитание и работу в электрическом режиме как при подключении к источнику трехфазного электропитания на погрузочно-разгрузочной платформе, так и во время движения по дороге.

«Установка SLXi с комбинированным приводом представляет собой по-настоящему инновационную технологию, отвечающую потребностям наших клиентов в решениях, которые предоставят им более легкий доступ в город-

ские зоны с ограничениями, с низким допустимым уровнем выбросов, одновременно уменьшая их воздействие на окружающую среду и эксплуатационные расходы. Благодаря этой новой технологии комбинированного привода, наши клиенты могут создавать действительно универсальный парк рефрижераторного оборудования для дальних перевозок и для дистрибуции в черте города, охватывающий все применения их прицепов, — сказал Лоран Дебиа (Laurent Debias), руководитель отдела по продвижению продукции в компаниях Thermo King и Frigoblock.

europe.thermoking.com

«ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД» В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

С 5 по 7 сентября 2018 г в Екатеринбурге в рамках уникального проекта — выставки гостеприимства, сервиса и продуктов питания HIFE Russia, состоится специализированная выставка «Промышленный холод». Организатор мероприятия — ВО «Уральские выставки» Этот проект, проходящий при официальной поддержке Правительства Свердловской области, станет эффективной площадкой для презентации и продвижения наукоемких технологий и передовых решений в области промышленного холодоснабжения.

Участники выставки — представители федеральных, региональных и муниципальных органов власти, российские и зарубежные представители бизнеса, руководители ресторанного и гостиничного сектора, индустрии общественного питания, экспортеры, представители торговых сетей и магазинов, оптовых предприятий агропромышленной отрасли, руководители компаний-товаропроизводителей и переработчиков продуктов питания, брокеры индустрии HoReCa, поставщики продукции, инвесторы, специалисты сферы обслуживания, представители отраслевой науки.

Выставка включает следующие направления: **«Промышленное холодильное оборудование», «Транспортный холод», «Технологическое кондиционирование и вентиляция», «Монтажное оборудование, аксессуары и элементы автоматики для холодильной техники и кондиционеров».** На стендах экспонентов, — а это профильные компании из разных регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья, будут представлены компрессоры, моноблоки, сплит-системы, льдогенераторы, чиллеры, скороморозильные аппараты и туннели, автомобильные и железнодорожные рефрижераторы, каталитические конвертеры, руф-топы, фанкойлы, хладагенты и другое оборудование.

В рамках выставки предусмотрена деловая программа, которая станет коммуникационной площадкой для обсуждения актуальных вопросов отрасли, обмена опытом, укрепления деловых контактов и дальнейшего развития направления.

Место проведения:

Екатеринбург, МВЦ «Екатеринбург-ЭКСПО»,
(Бульвар Экспо, 2).

Дополнительная информация

по тел.: 8 (343) 385-35-35
и на сайте www.uv66.ru

TELEDOOR



Холодильные и
испытательные
камеры



Подогрев
грунта



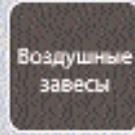
Чистые
помещения



Откатные
ворота



Распашные
двери



Воздушные
завесы



Стекланные
фронты



Стеллажные
конструкции



Двери бытовых
помещений



Листовые
занавесы



СТЕКЛЯННЫЕ
ФРОНТЫ
холодильных камер



ХОЛОДИЛЬНЫЕ
КАМЕРЫ
от 80 до 200 мм



РАСПАШНЫЕ ДВЕРИ
с окном для
подвешенного пути



ОТКАТНЫЕ ВОРОТА
с окном для
подвешенного пути



ТЕЛЕДООР

127051, Москва, ул. Трубная, д.21

Тел.: (495) 662-57-11

E-mail: info@teledoor.info

www.teledoor.info

ПОЯВЯТСЯ РОССИЙСКИЕ РЕФКОНТЕЙНЕРЫ

На Дальнем Востоке организуют производство рефрижераторных контейнеров



Минпромторг России займется развитием производства рефрижераторных контейнеров, необходимых для перевозки рыбы с Дальнего Востока. Спрос на этот подвижной состав растет из-за выбытия вагонов рефсекций. Где их можно выпустить?

На сети железных дорог сокращается количество вагонного парка, годного для перевозки скоропортящихся грузов, в том числе рыбы. Из-за старения рефрижераторных секций (1975-1990 гг постройки) в 2016 г, по сравнению с пятилетней давностью, среднее их наличие на Дальневосточной магистрали сократилось почти в три раза. Как следствие, растет доля погрузки морепродуктов в рефконтейнерах. В настоящее время в данном виде подвижного состава грузится почти половина от всей тихоокеанской рыбы на железнодорожном транспорте. К сведению, за 9 мес. 2017 г со станций Дальневосточной железной дороги отправлено 432,7 тыс т рыбной продукции.

Сегодня на сети РЖД рабочий парк рефрижераторных контейнеров составляет порядка 5 тыс ед. Он также постепенно выходит из эксплуатации, поскольку в большинстве своем б/у. Обычно рефконтейнеры (подобного производства в России пока нет) приобретаются в Китае. Как правило, операторы покупают поддержанные, но более дешевые «рефы», чем новые, которые к тому же облагаются большим таможенным сбором.

По оценке Минпромторга, прогнозируемое выбытие по сроку службы рефконтейнерного парка составит 250-300 ед. в год. Ведомство в рамках

концепции импортозамещения инициировало проект по разработке и внедрению в серийное производство рефрижераторного контейнера, отвечающего требованиям технического регламента Евразийского экономического союза «О безопасности рыбы и рыбной продукции». Документ вступил в силу с 1 сентября 2017 г.

Для отечественных разработчиков рефконтейнеров Минпромторг предусматривает субсидии до 50 млн руб. Предполагается, что российский продукт появится в 2018 г. Первые шаги в данном направлении уже сделаны. В частности, АО «Алтайвагон» совместно с ООО «СибирьВостокБизнес» и ООО «Линда Газ Рус» (российская «дочка» Linde Group) разработали рефрижераторный вагон с дублированной системой охлаждения и подогрева пола. Опытный образец был представлен на Международном железнодорожном салоне техники и технологий ЭКСПО 1520 в августе 2017 г. Предприятие готово выпускать до 400 таких контейнеров ежегодно.

Выпускать «рефы», хотя и в сборочном варианте, намерены на Дальнем Востоке. Компания «Галф Восток», которая выступает резидентом свободного порта Владивосток, планирует открыть в Артеме предприятие по сборке рефконтейнеров. Объем заявляемых инвестиций — 26 млн руб. Партнером по проекту является китайская CIMC, которая наладит поставку комплектующих. На ее заводе в Циндао уже построены десять корпусов для новых контейнеров.

«При изготовлении применены новые технологии, позволившие повысить теплоизоляционные свойства контейнера без увеличения веса, — говорит гендиректор ООО «Галф Восток» Елена Снурницына. — Конструкция корпуса успешно прошла все силовые испытания, контроль утечки воздуха и тепла, испытания на работу при низких температурах».

Конечная продукция пройдет тестирование для получения документов на международный класс и безопасность перевозок любым видом транс-

порта. Здесь необходимо решить вопрос с холодильной установкой, являющейся важным элементом рефконтейнера. Подобные агрегаты также производятся только за рубежом — в США, Китае, Малайзии. На сегодняшний день «Галф Восток» взаимодействует с такими производителями холодильных установок, как Thermoking, Carrier, Starcool, Daikin. При этом с последней «Галф Восток» планирует разработать систему удаленного контроля. Она позволит получать оперативную информацию о местоположении контейнера, его состоянии, температуре внутри «рефа», а также осуществлять дистанционный запуск и остановку рефрижераторной установки.

Между тем, для рефрижераторных контейнеров, которые, как правило, перевозятся в составе сцепов (состоят из нескольких фитинговых платформ), необходимы питающие их в пути следования дизель-генераторные вагоны. Выпуск такой техники также необходимо наладить. В текущем году фирма «Твема» совместно с АО «Тверской вагоностроительный завод» построила первые 4 вагона-генератора, которые предполагается делать серийно для железных дорог.

Российские операторы говорят о готовности обновлять рефконтейнерный парк. По данным Ассоциации собственников рефрижераторного подвижного состава, потребность операторских компаний оценивается до 1 тыс контейнеров ежегодно. Эта цифра, по всей видимости, не окончательная. В настоящее время ФГУП «Нацрыбресурс» инициирует проект по созданию компании «Нацрыблогистик» для оптимизации процесса транспортировки морепродуктов до конечного потребителя. Причем, все этапы следования рыбы — с борта судна в рефконтейнер или холодильный склад, доставка на территорию «сухих» терминалов и далее — будут выполняться с жестким соблюдением требований нового регламента температурного режима (до -32°C) для рефрижераторных перевозок.

ХОЛОД НАД ВОДОЙ

За сохранность продуктов на корабле отвечает холодильное оборудование. Российский ВМФ, например, в этом плане полагается, в основном, на продукцию отечественного предприятия «ВНИИХОЛОДМАШ». Его генеральный директор Александр ЛЮБИМЦЕВ рассказывает о том, что сейчас происходит на этом рынке и какие именно аппараты ставятся на борту объектов военного и гражданского флота.

— Александр Сергеевич, ваша компания на сегодняшнем российском рынке холодильного оборудования занимает лидирующие позиции. Это означает, что Вы лучше, чем кто бы то ни было, представляете себе реальную ситуацию. Как бы Вы охарактеризовали отрасль на сегодня — развивается, стагнирует, откатывается? И по каким причинам?

— В выпуске холодильного оборудования для нужд Военно-морского флота мы действительно лидеры. В гражданском секторе это утверждение, конечно, неверно. Мы сохранили компетенции, сэкономили и приумножили опыт нашего предприятия в части больших судовых холодильных машин. На данный момент мы единственное предприятие в стране, которое может самостоятельно проектировать и производить винтовые компрессоры холодопроизводительностью от 120 до 2000 кВт и холодильные машины со специальными требованиями на их основе. У нас есть уникальный для России опыт в разработке холодильного оборудования, компрессоров, есть перспективные разработки, которые могут «выстрелить», но все эти знания пока остаются невостребованными гражданским рынком или требуют существенных инвестиций для продвижения.

Холодильная отрасль России в целом идет за мировыми тенденциями с опозданием в 5-10 лет. Повсеместно используется импортное оборудование и комплектующие, и санкции тут не помеха, в основном все делается в Китае — дешево и много. Доступность и дешевизна импортного оборудования и есть причина сложившейся ситуации. Если мы хотим поднимать холодильную отрасль — государство должно принимать более жесткие протекционистские меры.

— У вас есть мощные иностранные конкуренты, часть из которых актив-

но действует и на территории нашей страны. Изменилось ли что-нибудь за те два-три года, которые проходят под лозунгом импортозамещения?

— Конкуренты, конечно, есть, и они в основном действуют через компании, которые, как правило, омологизируют иностранное оборудование под нужды вооруженных сил. Конечно, импортозамещение играет свою положительную роль в смысле ограничения доступа иностранной техники, но не защищает полностью.

— Есть ли у вас продукция, которая не имеет аналогов на российском и мировом рынке? Имеются в виду те разработки, что имеют судовое применение.

— Продукция у нас такая есть. Нельзя сказать, что она не имеет аналогов в мире, но для России она действительно уникальна и при удачном внедрении может иметь большой успех. Речь идет не только о техническом уровне. Например, мы делаем преобразователь частоты для вентиляционного электродвигателя мощностью 100 кВт на отечественных комплектующих, что уже является уникальным проектом. Данные работы ведутся в рамках ОКР по созданию отечественного хладонового озонобезопасного безмасляного компрессора производительностью 350 кВт, предназначенного для использования в составе новых высокоэффективных холодильных машин в системах кораблей ВМФ.

Кроме того, следует отметить, что в настоящий момент идет подготовка производства для изготовления спирального компрессора СК16, производительностью 16 кВт, предназначенного для работы в составе холодильной водоохлаждающей машины, используемой в системах кондиционирования воздуха. И в случае с турбокомпрессором, и в случае со спиральным компрессором изделия разрабатываются



с применением только российских комплектующих и не имеют аналогов отечественного производства.

— Какова максимальная производительность выпускаемых вами холодильных машин? И где востребованы наиболее мощные агрегаты?

— Судовые установки холодопроизводительностью 2 МВт — самые большие в нашей линейке. Такие машины, холодопроизводительностью 2 МВт, применены на крупных крейсерах. Если говорить о гражданском рынке, то здесь применяется импортное оборудование. Подобные машины востребованы на самых различных крупных заводах — от пищевой до химической промышленности.

— В какую сторону в целом движется мировое производство холодильного оборудования? Какие материалы или новые решения могут найти применение в ближайшем будущем?



— Если говорить про промышленное крупнотоннажное оборудование — это переход на безмаслянные системы с центробежными компрессорами. Замена хладагентов на новые — экологически более безопасные. Много интересных разработок на натуральных хладагентах — таких, как вода или воздух. Яркий пример — парокompрессионная холодильная машина, которая использует воду (R718) в качестве хладагента — разработка Kawasaki Heavy Industries. Машина (разумеется, безмасляная) выдает холодильный КПД около 5°C (при температуре забортной воды 32°C). Это, можно сказать, идеальная машина.

— *Чем отличается выпускаемая продукция гражданского и военного назначения?*

— Отличия значительны, и определяются они в первую очередь критерием выбора конструкторского решения. Для продукции гражданского назначения в условиях рыночной экономики критерием выбора конструкторского решения является экономическая эффективность изделия. Если же говорить о продукции военного назначения, то основной критерий — это боевая эффективность. В случае с холодильной техникой для ВМФ и спецобъектов — это обеспечение бесперебойной работы и всех характеристик на заданном уровне в любых условиях, особенно в военное время, что достигается строгим контролем разработки и изготовления со стороны военных на соблюдение ГОСТ и прочей нормативной документации. Изготовитель, в свою очередь, распространяет все те же требования на своих поставщиков комплектующих изделий и кооперацию. Кроме того, продукция проходит большое количество испытаний, которые в гражданской промышленности вовсе не требуются, например, испытания на влияние внешних факторов (это и климатические испытания, и электромагнитные воздействия и т.д.).



В итоге, не все конструктивные решения, допустимые для гражданской промышленности, применяются в продукции военного назначения и наоборот. Как следствие, существенные отличия возникают и в сроках изготовления и в стоимости.

Говоря о работе с ВМФ, мы поставляем холодильные машины как для провизионных камер, так и для систем кондиционирования — обеспечения комфортных условий работы людей и судового оборудования. Условно нашу продукцию можно разделить на две основные производственные линейки.

Во-первых, турбокомпрессорные холодильные машины. Одна из последних разработок — это холодильная машина МХ-0,35КТ, уникальность которой состоит в том, что в ней применяется дополнительный теплообменник «вода-вода», использующийся для охлаждения хладагента непосредственно забортной водой при прохождении корабля в холодных водах. При этом достигается снижение энергопотребления и существенная экономия ресурса машины.

Во-вторых, винтовые машины — ряд машин с применением винтовых компрессоров собственной разработки «ВНИИХОЛОДМАШ».

— *Какими производственными мощностями располагает предприятие — в каких цехах, на какой территории и на каком оборудовании ведется работа? Где проводятся испытания?*

— Изготовление оборудования ведется на нашем дочернем предприятии ООО «ЗАВОД ХОЛОДМАШ» — работает с 2013 г. Это новые производственные площади. Участие в высокотехнологичных проектах и высокие требования, предъявляемые к качеству выпускаемой продукции, привели к созданию современного и технологичного испытательного центра для проведения прямо-сдаточных испытаний.

Производственные участки сформированы, исходя из производственного цикла сборки основной линейки холодильного оборудования. На производственных участках установлено новое оборудование. В настоящий момент ведется точечное расширение технологических возможностей производства и испытательного центра под вновь разрабатываемое оборудование.

— *Занимаетесь ли вы сервисом и ремонтом холодильного оборудования?*

— Сервис и ремонт холодильного оборудования, а также постгарантийные работы и модернизация — одно из основных направлений деятельности нашей организации. В первую очередь это связано с высокой технологичностью оборудования, которое требует очень хорошей подготовки обслуживающего персонала, и также с возрастающими требованиями заказчика, эксплуатирующего данные системы, к безотказности и долговечности оборудования. Сервисное подразделение АО «ВНИИХОЛОДМАШ» на текущий момент имеет фундаментальные знания и основанный на них многолетний опыт по оказанию широчайшего спектра сервисных услуг на всех этапах жизненного цикла холодильного оборудования от момента разработки, изготовления, установки, запуска и эксплуатации.



Наша компания предоставляет услуги как по техническому сопровождению профильных направлений ВМФ, объектов оборонно-промышленного комплекса, объектов корпорации «Роскосмос», так и по обслуживанию ответственных систем при эксплуатации центров обработки данных, специальных объектов с постоянным присутствием инженерного персонала в соответствии с любыми требованиями заказчика.

ВОДООХЛАЖДАЮЩИЕ МАШИНЫ AIRCOOL

С 1994 г ООО «Эйркул» успешно работает на рынке холодильного и климатического оборудования, предлагая предприятиям различных отраслей промышленности, коммерции, сельского хозяйства инновационное, высококачественное, энергосберегающее оборудование для заморозки продукции и технологических процессов производства.

На базе собственного производственно-монтажного комплекса площадью 1500 м², расположенного в Московском районе Санкт-Петербурга, фирма «Эйркул» выпускает специализированные и серийные холодильные и климатические установки, системы диспетчеризации под торговой маркой AIRCOOL.

Одно из направлений деятельности компании — производство водоохлаждающих установок под брендом AIRCOOL, которые представлены двумя сериями MB и MBT и предназначены для охлаждения различных жидкостей. Некоторые модели с функцией теплового насоса способны нагревать жидкость. Диапазон холодопроизводительности данного оборудования составляет 5-1700 кВт. В зависимости от конкретной модификации, водоохлаждающие установки комплектуются герметичными, полугерметичными или открытыми компрессорами винтовой, спиральной или поршневой конструкции. В комплект оборудования также опционально входят теплообменник, виброгасители и устройство зимнего регулирования. В зависимости от модели, водоохлаждающие установки имеют жидкостное или воздушное охлаждение конденсатора.

Водоохлаждающие установки AIRCOOL за счет своей универсальности находят применение в различных отраслях промышленности. Ниже приведены примеры двух успешных проектов по этому направлению, реализованных за последнее время.

Установки охлаждения жидкости для отрасли машиностроения

Фирма «Эйркул» завершила проект по производству и поставке водоохлаждающих машин AIRCOOL серии MB для крупного машиностроительного завода, расположенного в Ленинградской области.



Предприятие специализируется на производстве оборудования для различных отраслей промышленности: нефтегазовой, химической, металлургической.

Специалисты фирмы «Эйркул» в рамках данного проекта осуществили работы по проектированию, производству и поставке 4-х холодильных машин, предназначенных для охлаждения жидкого хладагента (40%-ного водного раствора этиленгликоля), используемого в производственном процессе предприятия.

Суммарная холодопроизводительность системы составляет 1840 кВт при температуре хладагента на выходе из установки -8°C.

Водоохлаждающая машина AIRCOOL для ПАО «Силловые машины»

Фирма «Эйркул» спроектировала, изготовила и поставила водоохлаждающую установку серии MB для ПАО «Силловые машины».

Публичное акционерное общество «Силловые машины» — глобальная

энергомашиностроительная компания, которая занимается производством оборудования для тепловых, атомных и гидроэлектростанций решений для электросетевого комплекса, промышленности и транспорта. Входит в десятку мировых лидеров отрасли по объему установленного оборудования.

Водоохлаждающая машина AIRCOOLMB 045.14, работающая на хладагенте R507A, предназначена для технологических нужд предприятия «Силловые машины». Она укомплектована поршневым компрессором, конденсатором воздушного охлаждения, пластинчатым испарителем. Холодопроизводительность при температуре хладагента на выходе из машины 0°C и температуре воздуха +28°C (номинальный режим) составляет 43 кВт. В качестве хладагента использован 20%-ный раствор этиленгликоля.

Дополнительную консультацию по вопросам подбора, расчета холодильного оборудования для вашего предприятия вы можете получить у наших специалистов по телефону: +7 (812) 327-38-21.



АММИАЧНЫЕ ЧИЛЛЕРЫ КОНТЕЙНЕРНОГО ИСПОЛНЕНИЯ

Основным преимуществом чиллеров контейнерного исполнения является экономия площади застройки и максимальная заводская готовность, существенное уменьшение стоимости и сроков проведения монтажных работ, а также конструкция секций, позволяющая оптимально разместить данное оборудование на выделенных площадях.



В настоящее время ABI PRODUCT строит новый корпус производства колбас на базе действующего завода «Стародворские колбасы» в г. Владимир. Назначение цехов общей площадью около 10 тыс м² — увеличение производственных мощностей существующего производства с возможной перспективой расширения номенклатуры выпускаемой продукции.

Так как новое производство запланировано на территории существующего предприятия с развитой застройкой и инфраструктурой, особенностью строительства данного объекта является ограниченность в свободных площадях, как следствие — необходимость экономии пространства за счет отказа от вспомогательных помещений и обслуживаемых зон. При оснащении производства системой холодоснабжения в первую очередь необходимо было предложить решение, позволяющее уйти от строительства нового машинного отделения.

Для реализации потребности в холоде на нужды технологических линий и охлаждения производственных помещений компания «ОК» спроектировала, изготовила и установила два аммиачных чиллера контейнерного исполнения холодопроизводительностью 1,4 МВт и 1,2 МВт на базе винтовых компрессорных агрегатов Mauekawa, кожухопластинчатых испарителей Vahterus и испарительных конденсаторов Baltimore Aircoil.

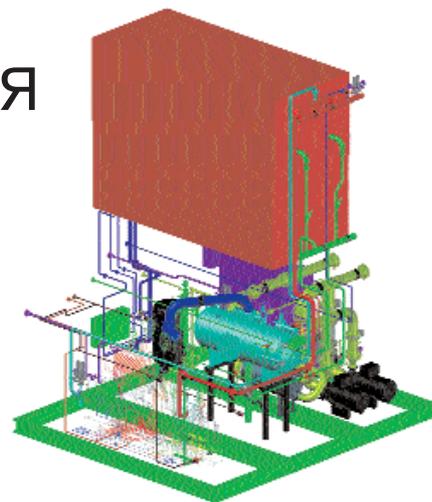
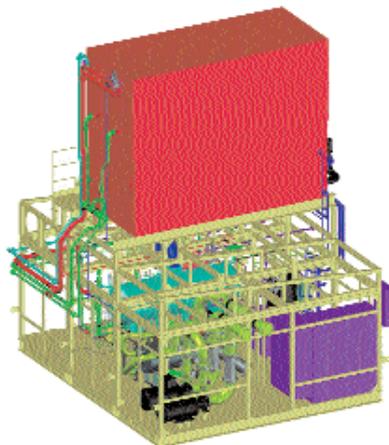
Разработка детальной 3D модели позволила оптимизировать все технические решения и габаритные размеры установки.

Режим работы первой установки охлаждения жидкости $t_0/t_k = -15^\circ\text{C}/+35^\circ\text{C}$ при температурах хладоносителя $-5^\circ\text{C}/-10^\circ\text{C}$; второй установки — $t_0/t_k = -7/+35^\circ\text{C}$ при температурах хладоносителя $+3/-2^\circ\text{C}$.

Каждый чиллер состоит из трех модулей, которые после транспортировки собираются в один блок-бокс на месте монтажа. Сверху устанавливаются испарительные конденсаторы. В каждом контейнере выделено обособленное помещение электрощитовой, в котором установлены электрические щиты управления, автоматизации и энергообеспечения с частотными регуляторами для холодильного оборудования.

Каждая установка имеет собственную систему химической подготовки воды, внутреннее и наружное (у дверей) освещение (в том числе аварийное), световую и звуковую сигнализацию, оснащена системами вентиляции и отопления в зимний период. Также предусмотрены меры безопасности:

- система газоанализа;
- аварийная вентиляция;
- система автоматической пожарной сигнализации;
- легкосбрасываемые конструкции;
- стены из негорючего материала.



Несмотря на компактное размещение оборудования внутри контейнера, все обслуживаемые элементы доступны для проведения сервисных и ремонтных работ.

Основным преимуществом чиллеров контейнерного исполнения является экономия площади застройки и максимальная заводская готовность, существенное уменьшение стоимости и сроков проведения монтажных работ, а также конструкция секций, позволяющая оптимально разместить данное оборудование на выделенных площадях.

В настоящее время специалистами ООО «ОК» на объекте завершается монтаж и готовится проведение пуско-наладочных работ.

ABI PRODUCT — одна из крупнейших мясopерерабатывающих компаний России, за два десятка лет прошедшая путь от регионального завода до крупного федерального мясopерерабатывающего холдинга.

Сегодня ABI PRODUCT — это несколько заводов, дистрибуция продукции в 72 региона РФ, сильные бренды и признанное лидерство на своем рынке. Объем инвестиций в развитие производств в 2017 г — 1,8 млрд руб.

В портфель компании ABI PRODUCT входят известные бренды и торговые марки «Стародворские колбасы», «Вязанка», «Горячая штучка», пельмени «Медвежье ушко», «Ароматушки», «Бульмени», «Славница». Торговые марки получили более 140 наград, среди них медали на международной выставке мясной индустрии IFFA во Франкфурте-на-Майне, на выставках «Продэкспо», WorldFood, на крупнейших региональных выставках.

ИННОВАЦИОННЫЙ КОМПРЕССОРНЫЙ ЦЕХ

В августе 2017 г специалистами компании ГЕА запущен инновационный энергоэффективный аммиачный компрессорный цех в Удмуртии

Константин ПЕЧЕРСКИХ, ведущий инженер по продажам ГЕА в России

Цех осуществляет охлаждение ледяной воды для технологических целей на предприятии ПП «Кезский сырзавод», входящий в агропромышленный холдинг «КОМОС ГРУПП». «Кезский сырзавод» специализируется на производстве твердых, мягких и плавленых сыров. Предприятие ежегодно перерабатывает более 120 тыс т молока-сырья и производит 2% от всего объема производства сыра в России — до 9 тыс т в год. «Кезский сырзавод» постоянно проводит модернизацию производства: работает на современном оборудовании ведущих европейских производителей; оснащен лабораторным оборудованием, позволяющим контролировать качество, начиная от поступления сырья на предприятие, и заканчивая его упаковкой.

Примененная компанией ГЕА концепция холодильно-компрессорного цеха для «Кезского сырзавода» уникальна в своем роде, поскольку является воплощением всех наиболее передовых технических решений, созданных инженерами ГЕА. Полностью раскрыть все сильные стороны необычного технического решения позволяет программный алгоритм GEO Intellect, установленный на множестве объектов ГЕА в России. Система спроектирована на



базе поршневых компрессоров GEA без маслоотделителей, обеспечивающих температурный уровень 0°C, с использованием воздушных конденсаторов с адиабатическими панелями.

Холодильная система имеет два рабочих режима — «летний», когда цех работает по стандартной схеме и «зимний» с использованием системы фрикулинга. Среднегодовая расчетная экономия электроэнергии на предприятии составит около 45% по сравнению с традиционной системой охлаждения.

Лучшие специалисты компании ГЕА стремились решить задачи, поставленные Заказчиком, такие как:

- минимальная стоимость холода;
- минимальное аппаратное оформление, подразумевающее минимум составляющих единиц оборудования в системе;
- высокая надежность.

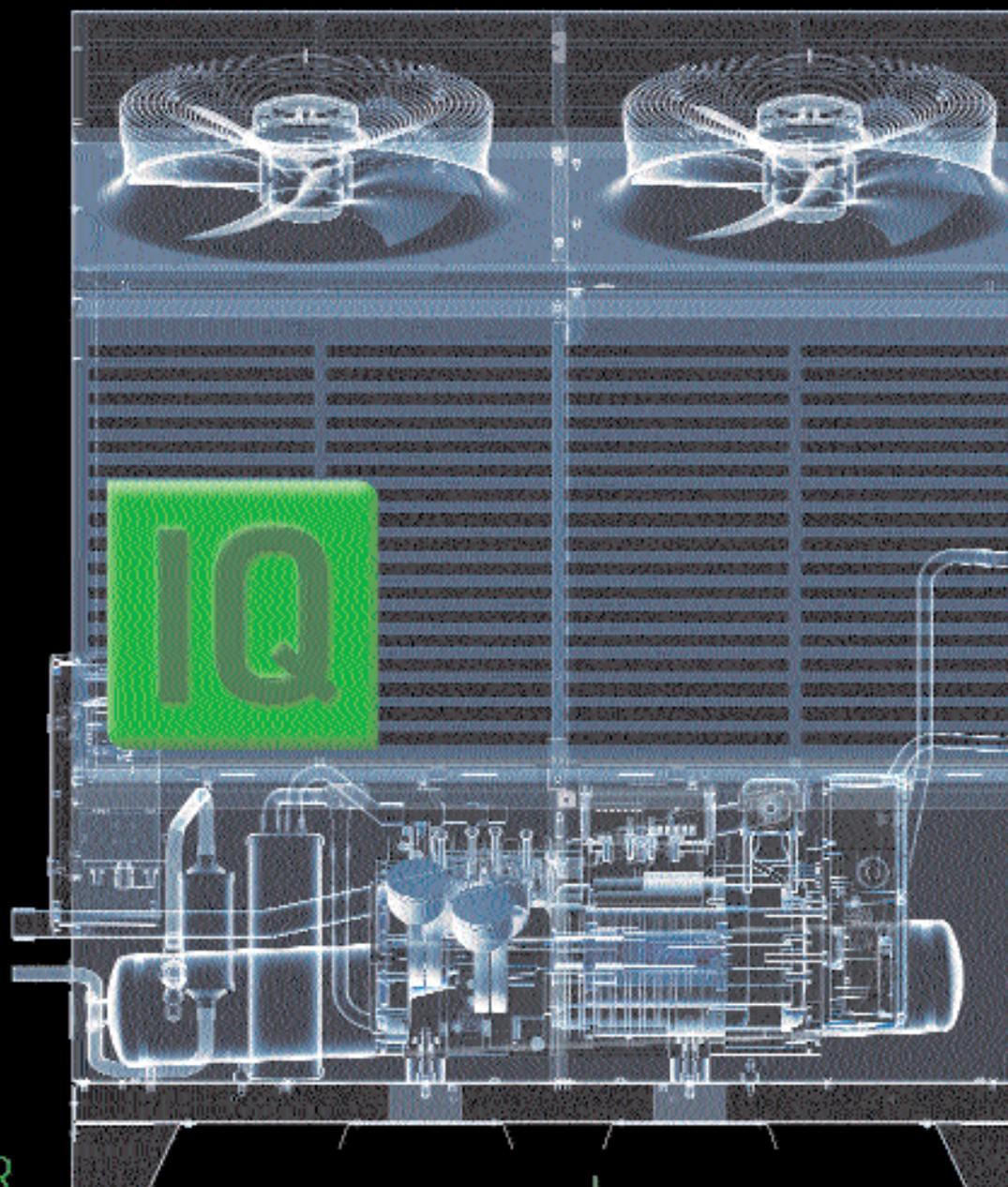
Инженеры ГЕА достигли впечатляющих результатов, испытав решение в «летнем» режиме.

С наступлением морозов будет проведен второй этап пусконаладочных работ установки в «зимнем» режиме. По итогам этих работ компания обязательно выпустит пресс-релиз, в котором ознакомит читателей с особенностями вышеописанного решения.

www.gearef.ru

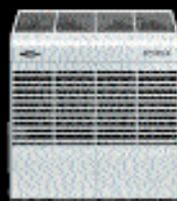


Новое
поколение
готово к ErP



ECOSTAR

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ.
ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ.



В новых локальных агрегатах ECOSTAR собраны вместе самые последние достижения. Поршневой компрессор с интегрированным частотным преобразователем в совокупности с интеллектуальной концепцией управления обеспечивает беспрецедентную эффективность и минимальные эксплуатационные затраты. Универсальность применений агрегатов возросла, благодаря опциям для утилизации тепла и маслоотделения. Удаленный доступ для оперативного контроля и управления возможен с использованием ноутбука, планшета или смартфона. Узнайте больше о нашей продукции на www.bitzer.ru



DAS HERZ DER FRISCHE

ЛИДЕРСТВО ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

BITZER представил свои главные продукты для российского рынка



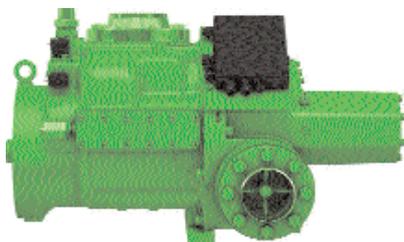
Выставка АГРОПРОДМАШ-2017 представила компании BITZER возможность продемонстрировать свои новейшие разработки, в полной мере отвечающие мировым трендам повышения энергоэффективности, защиты и сохранения окружающей среды, использования современных цифровых технологий в сферах производства, управления и услуг.



Представленные BITZER инновационные компрессоры разработаны в том числе с учетом специфики спроса российского рынка холодильного оборудования и рассчитаны на признание и широкое распространение в России и странах СНГ.

Лучший в классе аммиачный компрессор для промышленного холодоснабжения

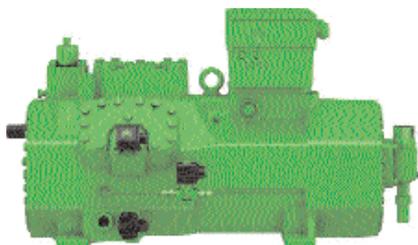
В области винтовой технологии BITZER представил компрессор OSKA.95, спроектированный и произведенный для применения в больших аммиачных холодильных системах. Этот компрессор с объемной производительностью до 1015 м³/час может работать с температурами кипения до



-45°C без необходимости использования специальной низкотемпературной модификации. OSKA.95 универсален и одинаково эффективен в высоко-, средне- и низкотемпературных установках благодаря широкой области применения и системе автоматической адаптации геометрической степени сжатия Vi.

ECOLINE+: прогресс и превосходство через инновации

Четырех- и шестицилиндровые компрессоры серии ECOLINE+ для транскритического CO₂ применения оснащены моторами прямого пуска с постоянными магнитами (LPSM технология) с уникальными показателями эффективности. При непосредственном подключении к сетям с частотой питания 50 и 60 Гц такие моторы обеспечивают снижение энергопотребления более, чем на 10%. Новая система механического регулирования производительности CR11 позволяет достигать практически такой же эффективности работы компрессора на частичной нагрузке, как с применением частотных преобразователей.

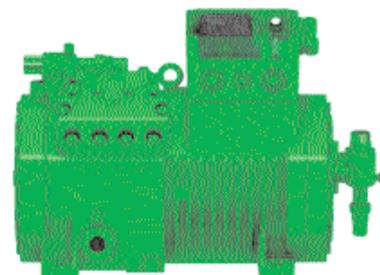


Чтобы обеспечить возможность наиболее полного использования потенциала реализованных в компрессоре технологий, BITZER разработал концепцию управления компрессором с помощью специального IQ модуля, позволяющего быстро, легко и недорого интегрировать компрессор ECOLINE+ в холодильные системы разнообразных конфигураций.

Интеллектуальное управление компрессорами ECOLINE с помощью IQ модуля CM-RC-01

IQ модуль управления объединяет все электронные периферийные уст-

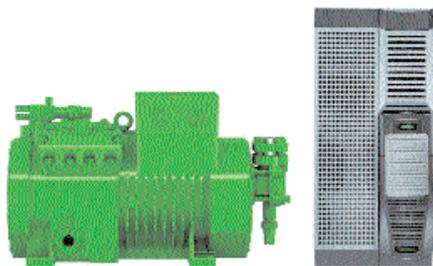
ройства компрессора, что позволяет отслеживать значимые рабочие параметры и режимы работы поршневого компрессора: температуру мотора и газа на нагнетании, режим снабжения компрессора маслом, границы области применения, гарантируя надежную защиту компрессора от работы в критических условиях.



IQ модуль практически бесступенчато регулирует производительность компрессора в соответствии с требованием вышестоящего контроллера системы. Он управляет регуляторами производительности, охлаждением компрессора, подогревателем масла и, при необходимости, системой плавного пуска и обеспечивает подачу питания связанным компонентам. Кроме того, он управляет включением и отключением контакторов мотора во время запуска. Дополнительные реле времени теперь не нужны. IQ модуль управления может устанавливаться на заводе на поршневые компрессоры типов 4VES-6Y - 8FE-70(Y) в качестве опции. При этом возможно несколько вариантов исполнения. Посредством BEST Software в процессе работы могут отслеживаться многочисленные рабочие параметры компрессора, данные сохраняются и используются для диагностики работы системы.

Частотные преобразователи VARIPACK: использовать электроэнергию эффективно

Частотные преобразователи BITZER серии VARIPACK созданы для простого и надежного контроля скорости вращения и оптимизированы для наилучшего сочетания в работе с компрессорами BITZER в различных условиях эксплуатации. Они способны идеально отвечать текущим потребностям в холодопроизводительности системы,



минимизируя при этом энергопотребление и операционные расходы. Точная координация работы компрессора и частотного преобразователя создает дополнительную экономию и повышает эффективность использования компрессора на полной и частичной нагрузках. Внешние частотные преобразователи VARIPACK пригодны для использования в холодильных системах, установках кондиционирования воздуха, в тепловых насосах и могут быть интегрированы как с одиночными компрессорами, так и с двухкомпрессорными станциями. Они разработаны с учетом самых передовых технологий моторостроения, включая возможность работы с LPSM моторами компрессоров ECOLINE+.

Агрегаты ECOSTAR: энергоэффективность и простота использования

ECOSTAR LHV5E и LHV7E открыли новый этап в производстве компрессорно-конденсаторных агрегатов BITZER, в полной мере отвечающих наивысшим современным европейским требованиям экономической эффективности и экологической безопасности. Низкий уровень шума и надежность в эксплуатации, простота монтажа и удобство использования наряду с минимальными требованиями к обслуживанию — отличительные черты агрегатов LHV5E и LHV7E.

Обе серии агрегатов имеют минимальные конденсаторы с улучшенными техническими и эксплуатационными характеристиками, обеспечивающие



минимальную заправку агрегатов хладагентом и их более высокую эффективность в сравнении с предшественниками.

Пользователи могут легко и плавно регулировать производительность компрессора ECOLINE VARISPEED с интегрированным частотным преобразователем, а также скорость вращения ЕС вентиляторов конденсатора. В результате обеспечивается продолжительная непрерывная работа агрегата с переменными нагрузками в энергоэффективном и ночном (малошумном) режиме без остановок и пусков компрессора. Интеллектуальный контроллер агрегата с дистанционным управлением обладает расширенными функциональными возможностями и гарантирует надежную и максимально эффективную работу в течение длительного жизненного цикла агрегата.

Оптимальное объединение спиральных компрессоров

Система BITZER Advanced Header Technology (BAHT) является пионерной разработкой для объединения в тандемы и трио спиральных компрессоров в системах кондиционирования воздуха и тепловых насосах. Данная инновационная система распределения всасываемого газа специальным образом направляет основной поток масла в один из компрессоров, а затем перераспределяет его между компрессорами внутри тандем и трио комбинаций.

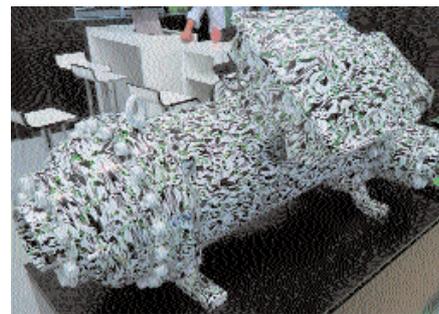


Система работает даже в комбинациях с неравными компрессорами и допускает применение частотных преобразователей в конструкциях многокомпрессорных чиллеров. Устройство позволяет отказаться от использования активной системы распределения масла с маслоотделителем и не требует наличия ведущего компрессора, в который должно возвращаться масло. При этом оптимальное распре-

деление масла обеспечивается даже при отключении одного или двух компрессоров. Низкий унос масла в спиральных компрессорах ORBIT и новая система распределения всасываемого газа способствуют длительной работе со стабильным уровнем масла во всех компрессорах, даже в тяжелых условиях эксплуатации, включая реверсивные тепловые насосы и льдоаккумуляторы.

Мировая премьера в сегменте винтовых компрессоров

Впервые BITZER представил в России прототип винтового полугерметичного холодильного компрессора серии HS95.



Необычный внешний вид, внушительные размеры, просматривающееся сходство с уже доступным и прекрасно зарекомендовавшим себя на рынках Европы, Америки и Азии открытым аммиачным компрессором OSKA.95 с объемной производительностью до 1015 м³/час, привлекли внимание посетителей выставки и дали основания ожидать впечатляющих технических характеристик и большого рыночного успеха компрессора HS95 в России и странах СНГ. В настоящее время завершаются конструкторские работы и начинается длительный процесс заводских тестов с тем, чтобы после стадии полевых испытаний данный компрессор поступил в серийное производство на заводе BITZER в г. Роттенбурге в 2018 году.

Серьезный интерес профессиональных посетителей стенда BITZER убедительно продемонстрировал высокую восприимчивость российских специалистов холодильной промышленности и индустрии кондиционирования воздуха к самым передовым технологиям, на протяжении многих лет последовательно реализуемым в разработках известной немецкой компании — мирового лидера в производстве винтовых компрессоров.

АГРО ПРОД МАШ

www.agroprod mash-expo.ru



23-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА «ОБОРУДОВАНИЕ,
ТЕХНОЛОГИИ, СЫРЬЕ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ
И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

8–12 октября
2018

Россия, Москва,
ЦВК «Экспоцентр»



Выставка №1
в России*

Организатор:



При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Министерства сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

*Согласно Общероссийскому рейтингу выставок.
Подробнее – www.exporating.ru.

Реклама 12+





«АГРОПРОДМАШ-2017»

С 9 по 13 октября 2017 г в Москве в ЦВК «Экспоцентр» проходила 22-я международная выставка оборудования, технологий, сырья и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2017». Выставка проводилась «Экспоцентром» при официальной поддержке Минсельхоза, Министерства промышленности и торговли, под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ.

Татьяна Пискарева, руководитель дирекции выставок пищевой промышленности АО «Экспоцентр»: «Агропродмаш» — крупнейшая тематическая выставка, демонстрирующая чрезвычайно широкий диапазон машин, оборудования и технологических решений для предприятий самых разных отраслей пищевой и перерабатывающей промышленности. Именно «Агропродмаш» выбирают игроки российского рынка и зарубежные производители для продвижения своей продукции на территории России и в странах СНГ».

Сама выставка и мероприятия деловой программы дали возможность специалистам ознакомиться с текущими и перспективными тенденциями рынка, инновациями и последними разработками отечественных и зарубежных компаний в технологиях производства продуктов питания.

Российский сегмент экспозиции выставки «Агропродмаш» каждый раз демонстрирует качественный рост отечественного пищевого оборудования. Наиболее заметны успехи у производителей упаковочных машин, фасовочно-весового оборудования, систем этикетирования и маркировки, машин для розлива молочной продукции и напитков, оборудования для переработки молока, межотраслевой продукции. Все более конкурентоспособными становятся отдельные образцы отечественного оборудования для переработки мяса/птицы/рыбы/овощей, а также хлебопекарной и кондитерской промышленности.

«Агропродмаш-2017» объединяет на одной площадке ведущих производителей оборудования, ингредиентов и технологий для пищевой и перерабатывающей отраслей промышленности, что способствует развитию рынка,



обмену опытом и международной кооперации, обеспечению продовольственной безопасности России. На выставке заключались новые договоры и контракты на подготовку высококвалифицированных кадров.

Экспозиция

В 2017 г выставка расширилась весьма значительно. По сравнению с прошлым годом экспозиционная площадь выросла на 11,7%, количество участников, а также посетителей, увеличилось на 10%. Рост экспозиции говорит об интенсивном развитии рынка пищевой промышленности и агропромышленного комплекса в нашей стране.

На площади 61 712 м² свои технологические решения представили 808 компаний из 37 стран мира. Германия, Польша и Китай организовали национальные экспозиции. В выставке приняли участие 450 российских компаний. Смотр посетили более 24 000 человек, из них 92% — специалисты отраслей АПК.

19 тематических салонов «Агропродмаш-2017» наглядно продемон-

стрировали развитие всех сегментов пищевого сектора, достижения отечественных и зарубежных производителей. Были премьеры технологических решений для самых разных отраслей индустрии продовольствия, были и новые участники. Все салоны в этом году демонстрировали положительную динамику.

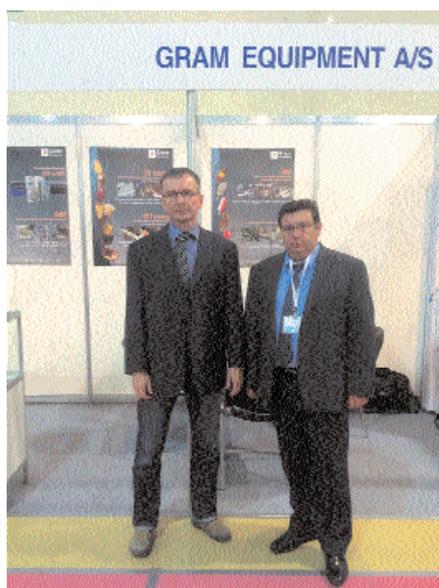
В крупнейшем салоне «Оборудование для переработки мяса и птицы» приняли участие 152 компании из 19 стран. Экспозиция пополнилась новыми экспонентами из Австрии, Италии, Дании и Словении. Национальные и коллективные стенды представили компании из Германии, Польши.

По сравнению с 2016 г на треть увеличилась площадь салона «Технологии для кондитерской и хлебопекарной промышленности». В работе экспозиции приняли участие 104 ведущих производителей специализированного оборудования для производства хлеба и кондитерской продукции. Существенно выросли салоны «Производство молочных продуктов, сыров» (70 компаний).

В салоне «Рыбпромресурс» акцент был сделан на производителей холодильного оборудования и решения для рыбной отрасли. Экспозиция пополнилась новыми компаниями из России и Нидерландов. В зоне презентаций участники салона имели возможность представить новое оборудование для переработки рыбы и морепродуктов. Всего на выставке решения для рыбной промышленности представили 99 компаний.

Дальнейшее развитие получил салон «Ингредиенты, добавки, специи». За три года его площадь увеличилась на





22%. В этом году он располагался в двух крупных пав. № 7 и 3, его участниками стали 100 компаний из 20 стран. Салон пополнился компаниями из России, Турции, Германии и Нидерландов.

В этом году более представительным удалось сделать салон «Упаковочное оборудование и материалы». Он вырос и в количественном, и в качественном отношении. Экспозиция вместе с разделами весового оборудования, решениями по автоматизации и складским оборудованием располагалась в пав. № 1 и стала одной из наиболее посещаемых. Новые упаковочные материалы, машины и целые упаковочные линии представила 161 компания из 17 стран.

«Хотелось бы отметить — говорит Татьяна Пискарева, — салон холодильного и морозильного оборудования, который представляет решения для обеспечения пищевой безопасности продуктов питания. В этом году к инжиниринговым и сервисным компаниям добавились производители агрегатов, компрессорных станций, установок для охлаждения жидкостей, воздухоохладителей и т.д., а также климатических систем. На площади свыше 1000 м² свою продукцию продемонстрировали 36 компаний, в числе которых BITZER, Frigotecnica, FUJIAN SNOWMAN CO.,LTD, Kelvion, «Агропромхолод», «Алфа Контрактинг», «Еврочиллер РУС», «Европолимер-Трейдинг», «Олекс Холдинг», НПК «ИНКРАМ», «НСК», «Промышленные холодильные системы», «Термокул», «Техномир», «Холтек» и др.

В этом году в выставке приняли участие 160 отечественных производи-

телей пищевого оборудования. Российские компании представили свои новинки и перспективные разработки для животноводческих, птицеводческих и фермерских хозяйств, молокоперерабатывающих производств, сыроделов, производителей соков и напитков, переработчиков овощей и фруктов, мясо-, птице- и рыбоперерабатывающих производств и т.д.

Представленное в экспозиции большое количество современных машин, инструментов и материалов, безусловно, найдет достойное применение. Контакты, установленные на выставке, позволят руководителям и специалистам привнести в деятельность своих предприятий новое оборудование и прогрессивные технологии.

На «Агропродмаш-2017» продолжил осуществление проект «Экспоцентр» — за выставки без контрафакта», направленный на противодействие экспонированию контрафактных товаров на выставочных мероприятиях. Работали Консультационный центр ингредиентов и Консультационный центр холодильных технологий, где участники и посетители выставки получили экспертные рекомендации по интересующим их вопросам. Консультации по трудоустройству и карьерному развитию провели специалисты Центра подбора персонала.

Деловая программа

Масштабная деловая программа выставки охватила проблематику ключевых отраслей пищевого сектора. Состоялись крупные международные отраслевые форумы, конгрессы, конференции, семинары. Прошли многочисленные

круглые столы, мастер-классы, презентации, авторитетные профессиональные конкурсы.

Форум «Пищевое машиностроение-2017», организованный Ассоциацией «Росспецмаш», Минпромторгом России и «Экспоцентром», стал самым масштабным мероприятием для отрасли за последние годы. В нем приняли участие более 200 человек.

Важные для отрасли мероприятия провел Союз производителей пищевых ингредиентов. Темой общего собрания СППИ стала: «Рынок пищевых ингредиентов: порядок обращения и регулирования». Участники расширенного заседания обсудили состояние российского и зарубежного рынков пищевых ингредиентов, основные тенденции и прогнозы на 2018 г; перспективы развития инвестиционного потенциала РФ и мер государственной поддержки отрасли ингредиентов в стратегии импортозамещения и экспортного ориентирования рынка; вопросы организации и осуществления предпринимательской деятельности в отрасли.

Наиболее сложным проблемам молокоперерабатывающего рынка был посвящен XII Всероссийский Форум «Инновационные технологии и оборудование в молочной промышленности». В нем приняли участие свыше 200 представителей рынка: руководители молокоперерабатывающих предприятий, производители оборудования и разработчиков систем автоматизации, поставщики ингредиентов, маркетологи, СМИ, профильные Ассоциации, Союзы и НИИ. На Форуме обсуждались вопросы, касающиеся изменений на рынке, обусловленных как конъюнкту-



рой рынка, так и финансовым положением дел в России.

Особого внимания заслуживает конференция «Как построить завод?». Эксперты и участники рынка рассказали о текущем состоянии молочной отрасли, назвали тенденции и представили анализ потребительского спроса и емкости рынка. Были также подняты темы программ поддержки Минсельхоза РФ для инвесторов и рассмотрен вопрос наиболее привлекательных регионов для строительства молочных заводов. Кроме того, на конференции рассказали о правилах выбора технологий и инновационных решениях.

Федеральный научный центр пищевых систем им. В.М. Горбатова РАН в рамках выставки провел VII Международный мясной конгресс, посвященный внедрению электронной ветеринарной сертификации, где участники смогли получить максимально подробную и актуальную информацию по взаимодействию с Федеральной государственной информационной системой «Меркурий».

Заметными событиями на выставке стали мероприятия, посвященные технологиям переработки мяса. Организаторам удалось создать уникальный пул экспертов и базы знаний для всех предприятий перерабатывающей промышленности. В рамках конгресса были представлены уже готовые и перспективные интеграционные решения, которые будут активно внедряться на предприятиях пищевой промышленности.

Интересным мероприятием на выставке стала конференция «Современное оборудование и технологии по переработке овощей и фруктов». Модератор конференции — генеральный директор FruitNews Ирина Козий — рассказала о существующей в России

сырьевой базе для перерабатывающей промышленности. По информации агентства, на высокий уровень выходит производство картофеля, взрывной рост производства лука, перспективный кандидат на переработку — морковь, фермерские хозяйства наращивают переработку томатов. По мнению Ирины Козий, хорошие перспективы для развития переработки ягод.

Деловую программу «Агропродмаш-2017» дополнили содержательные разнопрофильные семинары.

Выставка получила много положительных отзывов участников и посетителей. Они оценили профессиональный уровень ее организации, комфортную атмосферу, масштабную интересную экспозицию, а также количество и качество полученных во время работы контактов.

Очередное заседание Правления Россоюзхолодпрома

11 октября 2017 г в рамках выставки состоялось очередное заседание Правления Российского союза предприятий холодильной промышленности. На повестку дня были вынесены оперативные и среднесрочные вопросы деятельности Союза, направленные на решение задач по устойчивому и динамичному развитию предприятий отрасли.

Одним из базисных является вопрос подготовки квалифицированных кадров. Этой теме было посвящено выступление начальника отдела подбора персонала ГК «Остров», представителя Россоюзхолодпрома по вопросам движения WorldSkills Russia Татьяны Васиной.

Доложив о состоянии сотрудничества и работе Исполнительной дирек-

ции по повышению роли Россоюзхолодпрома в движении WorldSkills, Татьяна Васина, в частности, сообщила, что наблюдается устойчивое желание учебных заведений по более глубокому сотрудничеству как с движением WorldSkills, так и с отраслевыми предприятиями. Но для этого необходима модернизация учебно-лабораторной базы. И в этом вопросе помощь заинтересованных компаний крайне необходима. Как уже не раз подчеркивалось — только встречное движение бизнеса и учебных заведений сможет переломить ситуацию с подготовкой кадров.

Выступая в прениях по этому вопросу, Председатель Правления Союза Юрий Дубровин добавил, что проведенные им переговоры показывают заинтересованность всех сторон, в том числе и местных органов власти. Более того, в ряде регионов прорабатывается вопрос проведения соответствующих конференций с участием представителей властных структур, бизнеса, учебных заведений. Россоюзхолодпром поддержал и будет способствовать организации таких совещаний там, где есть интерес у профильных учебных заведений.

В своей работе большое внимание Правление уделяет конгрессно-выставочной деятельности. Поэтому вопросу о подготовке деловой программы на предстоящей весной 2018 г выставке «МИР КЛИМАТА» было уделено значительное внимание. Тем более, что проведенные весной 2017 г мероприятия в рамках выставки получили самые высокие оценки у специалистов. В этой связи, отметили члены Правления, необходимо предпринять усилия, чтобы сохранить и даже приподнять планку проведения мероприятий деловой программы выставки.

На заседании Правления были рассмотрены и вопросы, касающиеся перспективных направлений деятельности Союза. В частности, Юрий Дубровин доложил о ходе работ по созданию Стратегии развития холодильной промышленности до 2025 г. Также он сообщил, что в русле этой большой работы готовится заседание в Комитете по холодильной и криогенной промышленности Союза машиностроителей России, которое намечено провести в IV кв. 2017 г. В декабре планируются слушания о состоянии холодильной промышленности в Комитете Госдумы РФ по химическому машиностроению.



Говорят участники выставки

ASTRA www.astrainfo.ru

Компания Astra является постоянным участником выставки «Агропродмаш». В настоящее время мы выпускаем холодильные камеры для магазинов и супермаркетов, осуществляем реконструкции мясо-молочных комплексов, производим комплектную поставку камер шоковой заморозки. Одновременно с этим, происходит разработка новой продукции, улучшается технология производства, усвершенствуется и обновляется существующий парк оборудования.



В этом году мы представили новую серию холодильных камер. Конструкция камер МГ разработана с учетом возможности обхода колонн и препятствий и позволяет выполнять многоугольные камеры с «внутренними» углами при помощи эксцентриковых замков, не используя герметики и доборные элементы.

Посетители могли посмотреть вариант новой серии холодильной камеры со смотровым стеклом и пандусом, облегчающим механизацию погрузочно-разгрузочных работ. А также измененную конструкцию соединения панелей пола, исключающую попадание влаги между ними.

FRIGOMECCANICA www.frigomeccanica.it

«Фригомекканика Спа» является промышленным предприятием с местонахождением в итальянской Food Valley (Пищевой Долине). За 50 лет успешной работы компания получила мировое признание благодаря примене-

нию инновационного подхода при проектировании и изготовлении установок для переработки мясных, молочных и рыбных продуктов с целью их последующего хранения.

В 1980-е годы наша компания стала в Италии ведущим поставщиком установок для колбасного производства (более 2/3 итальянского прошутто производится в наших камерах). В течение следующих 2-х десятилетий мы спроектировали и поставили сотни установок в США, Аргентину, Францию и Испанию, где клиенты отличаются особой взыскательностью, а также в Болгарию, Уругвай, Грецию и Хорватию. В последние годы мы экспортировали нашу технологию в Китай, Южную Корею и Вьетнам. Кроме того, мы расширили сферу применения наших технологий до производства свежих макарон, готовых блюд, хлебобулочных и кондитерских изделий, а также напитков.

Благодаря укреплению структуры нашего предприятия в настоящее время мы можем направить наши усилия на обширный и пестрый рынок России. В этом году мы запустили первые установки для производства сыровяленых колбас в России.



Мы уверены, что наши технологии смогут внести свой вклад в улучшение и расширение технологических процессов переработки данных пищевых продуктов.

Благодаря контактам, установленным во время выставки, мы надеемся расширить круг наших клиентов.

ICE GROUP www.icegroup.pl

Ice Group из Польши является постоянным участником выставки «Агропродмаш». На протяжении многих лет мы представляем различное оборудование собственного производства.



Сейчас ассортимент компании составляют фризеры Frosto с производительностью от 600 до 1600 л/ч, фруктопитатели Master 1200, 2000, 3000, роботизированный автомат для наполнения ванночек и семейных упаковок Jumbo Robot 6 и комплектная экструзионная многозадачная линия Iglo Line с производительностью 9000-20000 порций в час для мороженого на палочке, вафельных рожков, тортов и рулетов из мороженого, а также продуктов, полностью облитых шоколадом (батончики и мороженое-конфеты). Линия оснащена афтеркулером и упаковочными машинами в системе flow-pack Rapid 9000. Причем, характеристики упаковочных машин Rapid 9000 в 2017 г были улучшены.

Если говорить об итогах 2017 г, то он был для нашей компании удачным. У нас появились заказчики в Австралии, Индии, Мексике. Но особо приятно, что к нам вернулись заказчики из Казахстана.

В 2017 г компания отметила 25-летний юбилей своей работы на рынке оборудования, 18 лет из которых — продажи в России и странах СНГ. Покупатели высоко оценивают качество оборудования Ice Group и работу специалистов службы сервиса. Мы очень дорожим мнением наших клиентов и стараемся только укреплять свою хорошую репутацию на этих рынках.

KELVION www.kelvion.ru/com

Один из мировых лидеров в производстве и поставке теплообменного оборудования для широкого спектра применений компания Kelvion приняла участие в «Агропродмаш 2017» в Москве. На стенде было представлено теплообменное оборудование для пищевой промышленности и систем холодоснабжения: разборные, паяные, сварные пластинчатые теплообменни-



ки, коммерческие и промышленные воздухоохладители, драйкулеры, испарители и конденсаторы.

Стенд Kelvion пользовался большим успехом у посетителей. В рамках выставки были достигнуты договоренности с несколькими известными компаниями АПК о сотрудничестве в рамках крупных проектов строительства новых мощностей.

Kelvion — один из лидеров в поставке теплообменного оборудования для технологических линий пищевой промышленности. Каждый второй литр пива и каждый четвертый литр молока в России пастеризованы в теплообменниках Kelvion. Искренне надеемся, что участие в «Агропродмаш 2017» позволит существенно увеличить эти показатели.

Компания ведет свою историю с 1920 г, а с 2015 г работает под брендом Kelvion и является надежным партнером в области теплообмена. Kelvion специализируется на разработке индивидуальных решений, обеспечивающих повышение эффективности производства заказчиков. Широкая сеть офисов и сервисных центров в мире позволяет оперативно реагировать на поступающие заявки и осуществлять послепродажное обслуживание теплообменного оборудования. Kelvion — клиентоориентированная компания, предлагающая оборудование и услуги по всему миру, имеет штат сотрудников свыше 4500 человек.

FUJIAN SNOWMAN CO., LTD.
www.snowkey.com/ru

FUJIAN SNOWMAN CO., LTD. впервые приняла участие в выставке «Агропродмаш». Компания имеет заводы и производственные подразделения в Швеции, Италии, Франции, Китае, других странах и является головной компанией, объединяющей несколько современных заводов и производств,

в состав которых включены такие известные бренды как:

— SRMTEC, REFCOMP (винтовые и поршневые компрессоры промышленной и коммерческой серий);

— SNOWKEY (компрессорные агрегаты на базе компрессоров RefComp и SRMTEC; льдогенераторы SNOWKEY различных типов; испарительные конденсаторы, в т.ч. для NH₃; воздухоохладители, в т.ч. для NH₃ и CO₂; моноблочные холодильные системы; сосуды и емкости для холодильных систем, в том числе для NH₃; системы автоматизации и программное обеспечение);

— OPCON Powerbox ORC (автономные электростанции на основе винтовых технологий).



Посетители стенда проявили повышенный интерес к компрессорной продукции компании, которая используется в промышленных холодильных системах. Были отмечены современный дизайн и качественное изготовление представленных образцов компрессорной техники — поршневого полугерметичного компрессора RefComp SP4L2200 и винтового компрессора SRMTEC- SRM16L для NH₃.

Специалистов приятно удивил срок гарантии на нашу продукцию — 3 года, что говорит об уверенности производителя в высоком качестве компрессоров и агрегатов, выпускаемых на их основе, а также, что очень важно для инвестиций, цена и низкая стоимость эксплуатации на предлагаемые компрессоры и агрегаты, дополнительное комплектующее оборудование, производимое Fujian Snowman Co., LTD на самом высо-

ком техническом и технологическом уровне, которое находится в первом ряду признанных мировых аналогов.

В своем интервью для сайта «Агропродмаш» глава московского представительства FUJIAN SNOWMAN CO., LTD. Юрий Челнинцев подчеркнул «Наша задача — это поставить, довести до отечественного производителя комплексных холодильных систем и установок компрессор, на базе которого, с достаточной глубиной локальной переработки, можно выпустить свое, отечественное холодильное оборудование, свою холодильную систему, предложив конечному потребителю качественный и надежный продукт, так необходимый в агропромышленных технологиях».

Дебютное участие FUJIAN SNOWMAN CO., LTD привлекло большое количество посетителей и участников выставки. Мы также очень активно участвовали и в деловой программе выставки. Кроме интервью Юрия Челнинцева, были также проведены презентации и доклады на профильных семинарах (докладчики Алексей Попов и Александр Гореликов). Все это способствовало увеличению предложений о сотрудничестве и поставках оборудования.

FUJIAN SNOWMAN CO., LTD благодарит организаторов этой грандиозной экспозиции, а также всех, кто нашел время и посетил наш стенд на выставке «Агропродмаш-2017». Всегда будем рады видеть вас в числе наших друзей и заказчиков.

VendShop
www.vend-shop.ru

Среди привычных классических решений оборудования для реализации сельскохозяйственной продукции на «Агропрод-



маш-2017» впервые демонстрировались автоматизированные торговые магазины — вендинговые автоматы.

VendShop является российским предприятием с производственной базой в Подмоскowie. Вендинговые аппараты VendShop универсальны и способны продавать абсолютно любую фермерскую продукцию. Торговые автоматы с продуктами сельского хозяйства уже функционируют в России, Белоруссии и Казахстане. Оборудование используется для реализации молочной, мясной, рыбной, кондитерской, фруктово-овощной продукции.

На выставке «Агропродмаш» специалисты компании продемонстрировали компактный торговый аппарат для продажи молочной продукции (0°...+4°C), а также низкотемпературный автомат (-18°...-22°C) для продажи мороженого и замороженной продукции.

Оба аппарата вызвали большой интерес участников и посетителей выставки, и мы надеемся, что скоро это оборудование появится во всех городах страны.

«Европолимер-Трейддинг» www.evropolymer-trading.ru

«Европолимер-Трейддинг» — крупнейшая торгово-производственная компания в сфере оснащения оборудованием различных производств РФ. Она берет начало с 1988 г и включает в себя солидный список опытейших сотрудников — инженеров, наладчиков и технологов. Среди наших клиентов хотелось бы отметить производителей майонеза «Махеев», ООО «Виктория», ООО «Сырт», АО «Пивоварня Москва-Эфес», ООО «СиФудРус», ООО «Ю Пласт Черноземье», ООО «Пласик Трейд». На «Агропродмаш-2017» мы презентовали холодильное оборудование от компании DAYLONG, Китай:



- всевозможные виды чиллеров;
 - компрессорно-конденсаторные блоки;
 - сухие градирни (dry cooler);
 - увлажнители помещений.
- Среди предоставляемых услуг, можно выделить:

- поставка необходимого оборудования;
 - проектирование, монтаж и пусконаладка систем приточно-вытяжной вентиляции;
 - проектирование, монтаж и пусконаладка морозильных камер различного назначения;
 - консультации по различным вопросам, связанные с производством.
- Основные преимущества использования оборудования DAYLONG:
- рост производительности до 35%;
 - экономия до 30% энергозатрат;
 - качество исполнения, подтвержденное гарантией 12 мес.;
 - постоянное наличие необходимой продукции и запасных частей на складах в РФ;
 - сервисная поддержка с выделенным номером телефона.

Эти преимущества появились благодаря многолетнему опыту наших восточных коллег. Завод DAYLONG основан 1973 г и входит в тройку крупнейших производств на территории Китая. Инженеры завода хорошо знают как, используя лучшую электронику Shneider и лучшие компрессоры Copeland, добиться максимальной холодопроизводительности с наименьшим энергопотреблением.

Основными итогами работы на выставке для нас стали:

- высокий уровень заинтересованности пищевых и перерабатывающих производств в продукции DAYLONG;
- 20 заявок на поставку, заключенных прямо на стенде;
- несколько контрактов на поставку чиллеров от 500 до 700 кВт, а также разработка проектов по охлаждению помещений, оборудования, зданий, цехов мощностью от 15 кВт и до 3 мВт;
- бесчисленное количество контактов руководителей производств России, готовых использовать возможности ООО «Европолимер-Трейддинг» для реализации своих задач.

На выставке было большое количество посетителей из Казахстана, Узбекистана, Киргизии (до 60% гостей стенда). Агропромышленность в данных регионах развивается высокими

темпами и требует решения новых производственных задач.

На нашем стенде присутствовал инженер по расчету и монтажу систем охлаждения, что дало возможность посетителям получить качественные консультации.

В 2018 г наша компания планирует участие в данной выставке с расширенным ассортиментом оборудования.

«ЕВРОЧИЛЛЕР РУС» www.echiller.ru

«ЕВРОЧИЛЛЕР РУС» принимает участие в выставке «Агропродмаш», начиная с 2016 г, и планирует делать это в дальнейшем на постоянной основе. Поскольку эта выставка является главным российским мероприятием, где представлены технологии и оборудование для пищевой промышленности, то тут представлен очень широкий круг компаний, которые в той или иной степени заинтересованы в промышленном холодильном оборудовании. Задачей нашей компании является продвижение своих стандартных чиллеров и универсальных решений по охлаждению и контролю температуры для пищевой промышленности.



«ЕВРОЧИЛЛЕР РУС» — представительство компании EUROCHILLER на территории России и стран Таможенного союза, оно является эксклюзивным поставщиком оборудования для процессов охлаждения и контроля температуры, произведенного компаниями Eurochiller Group. В номенклатуре продукции разработанные и произведенные европейскими специалистами и проверенные в российских

условиях системы промышленного охлаждения и контроля температуры для абсолютно любых отраслей промышленности.

Если на мировом рынке продукция EUROCHILLER очень хорошо известна предприятиям из различных отраслей промышленности, в т.ч. пищевой, то на российском рынке продукция EUROCHILLER является одним из лидеров для предприятий полимерной промышленности, поскольку так исторически сложилось.

Поэтому сотрудники компании видят «Агропродмаш» важным и очень мощным инструментом для развития и диверсификации российского рынка сбыта. К выставке неизменно привлечено внимание всех важнейших производителей продуктов питания и оборудования для пищевой промышленности. Поэтому руководство компании видит безусловный потенциал для развития в этом направлении.

В 2017 г «ЕВРОЧИЛЛЕР РУС» был представлен на площадке салона «Рыбпромресурс», в развитии которого видится очень много перспектив. Представлены очень высокотехнологичные решения и образцы оборудования, виден серьезный подход производителей оборудования и поставщиков решений. Все это подстегивается явным и высоким интересом со стороны потенциальных заказчиков, что дает повод быть уверенным в развитии этого салона в рамках выставки «Агропродмаш».

За время выставки были проведены многочисленные консультации и встречи со специалистами из различных направлений отрасли. Интерес к нашей продукции обусловлен тем, что это оборудование находит свое применение практически в любых пищевых производствах в зависимости от потребностей.

Оборудование EUROCHILLER применяется как для охлаждения конечного или промежуточного продукта, так и для охлаждения производственного оборудования и технологических линий.

Большая разновекторность посетителей стенда «ЕВРОЧИЛЛЕР РУС» подтверждает, что руководство компании выбрало максимально правильную площадку для продвижения своей продукции в пищевой промышленности.

«ОЛЕКС ХОЛДИНГ» www.olex.ru

Компания «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» — одна из признанных лидеров российского рынка в сфере создания технологических проектов, их сервисного обслуживания, а также поставок разнообразного оборудования для обустройства предприятий розничной торговли, продемонстрировала на «Агропродмаш-2017» свои возможности.

Основные направления деятельности Департамента промышленного холода:

- Распределительные центры и холодильные терминалы (в том числе морозильные склады любого объема от складских комплексов, предназначенных для хранения мороженого, птицы, мяса, до распределительных центров для хранения всех видов товара. Склады-холодильники для молочных продуктов, сыров, колбас, а также фруктов, плодоовощной продукции, цветов)



- Мясоперерабатывающая отрасль (в том числе камеры охлаждения мяса после убоя, колбасы после варки, копчения, холодильные установки для поддержания температурного режима в помещении по переработке сырья; скороморозильные аппараты спирального и туннельного типа)

- Оборудование для молочной промышленности (в том числе молокоохладители, емкости, танки, теплообменные аппараты для молока, пива и других продуктов, водоохлаждающие установки. Установки по производству ледяной воды, аккумуляторы льда)

- Переработка и хранение рыбы (в том числе скороморозильные аппараты спирального и туннельного типа для шоковой заморозки, камеры быст-

рого охлаждения, плиточные скороморозильные аппараты, льдогенераторы чешуйчатого льда)

- Промышленная вентиляция и кондиционирование (в том числе текстильные воздуховоды для промышленных помещений и производственных цехов; системы осушения и увлажнения воздуха)

- Холодильные технологии глубокой переработки продуктов (вакуумная сублимационная сушка, вакуумные охладители)

- Ледовые спортивные и развлекательные арены, горнолыжные центры (крытые и открытые мобильные ледовые поля, крытые горнолыжные склоны круглогодичного использования).

В этом году посетителей приветствовал креативный шоу-стоппер-робот, представленный на стенде компании, где специалисты и руководители ГК «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» провели множество интересных встреч с представителями известных предприятий АПК нашей страны и небольших компаний-новичков рынка. Говорили об отраслевых тенденциях, реальных и перспективных проектах и возможностях сотрудничества.

«Росхолод» www.rosholod.org

«Торговый Дом «Росхолод» дебютировал на «Агропродмаше». Он выступал от лица компании, производящей холодильное оборудование INTERCOLD, и дистрибьютора этого оборудования на рынке — ROSHOLOD-IMPEx.

Выставка наглядно показала, что курс на импортозамещение, взятый правительством в 2014 г, практически полностью себя оправдывает! Все пе-



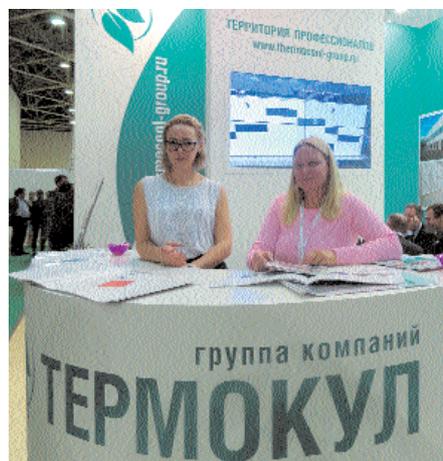
редовое в мире оборудование для пищевых производств было представлено на «Агропродмаш»: здесь демонстрировались полнофункциональные линии для обработки мяса птицы, производства колбас, кондитерских изделий и прочего «интересного железа»...

Посетители нашего стенда активно интересовались, например, камерой для созревания сыра — элитного, известного пармезана. Экспозиция «Росхолода» на выставке показала, что нашей компании есть что предложить отрасли. INTERCOLD может разработать холодильное оборудование по любым потребностям как для этапа производства, так и для хранения и последующей доставки продукции потребителям. В нашем ассортименте есть стандартное оборудование для охлаждаемых помещений и для демонстрации в торговых залах, оборудование для интенсивного охлаждения и шоковой заморозки.

Помимо этого, мы можем специально разработать и интегрировать в существующую или вновь проектируемую технологическую линию холодильную машину. Качество наших услуг и оборудование будут служить бизнесу и отрасли страны.

«ТЕРМОКУЛ» www.thermocool-group.ru

«Агропродмаш 2017» в очередной раз оправдала свой статус важнейшей российской выставки пищевого оборудования и технологии. Для нас участие



в ней носит имиджевый характер. Это отличная возможность продемонстрировать свои успехи за последний год, встретиться с партнерами, выявить тенденции рынка, определить вектор развития на будущее.

Мы положительно оцениваем результаты прошедшей выставки. Все по-

ставленные цели были достигнуты. Решения, предлагаемые «ТЕРМОКУЛ» в области проектирования, строительства и комплектации предприятий АПК, всегда вызывают большой интерес у наших потенциальных и существующих заказчиков.

«Агропродмаш» — прекрасный источник живого общения, который мы планируем использовать и в дальнейшем.

«ТЕХНОМИР» www.tehnomir.biz

«Агропродмаш» — основная выставка для наших разработок и проектов в сфере пищевой промышленности. Инжиниринговая компания «ТЕХНОМИР» работает с 1997 г и предлагает холодильное и технологическое оборудование для переработки мяса, птицы, рыбы и морепродуктов, плодоовощной, молочной, хлебобулочной и кондитерской отраслей промышленности, для фабрик мороженого и хладокомбинатов, холодильных складов.

На «Агропродмаш-2017» мы представили аппарат шоковой заморозки на базе спирального конвейера для различных продуктов от мяса до овощей и грибов или даже полуфабрикатов.

Посетители выставки смогли ознакомиться с решениями по оснащению складских помещений, блочно-модульным системам, холодильным оборудованием и технологическими линиями для заморозки, разделки и транспортировки продуктов питания. Видео на стенде продемонстрировало выполненные проекты компании — специалисты смогли увидеть работу камеры шоковой заморозки со спиральным конвейером, а также работу транспортной конвейерной системы и работу глазировщика рыбы собственной разработки.

Для нас участие в этой выставке не только вопрос демонстрации новейших технологий, но и уникальная площадка для общения со специалистами отрасли на предмет выявления новых тенденций и потребностей. Явно есть рост интереса к холодильному оборудованию на природных хладагентах — аммиаке и CO₂, а также к энергоэффективным системам с применением адiabатических конденсаторов.

По сравнению с предыдущими годами также возросла сложность реализуемых в России задач с технической



точки зрения, а количество предприятий, планирующих применить новейшие разработки в области производства пищевых продуктов, увеличилась до 60-70%. Это позволяет сделать вывод об изменении подхода российских производителей от покупки наиболее дешевого оборудования к выбору прогрессивных комплексных технологических линий с обоснованными сроками окупаемости.

За время проведения выставки мы также увидели рост профессионализма у потенциальных клиентов при постановке задач для реализации своих планов по модернизации предприятий. Основной интерес наших посетителей был сконцентрирован на готовых решениях с полным комплектом оборудования для переработки различного сырья в готовый продукт.

Кроме того, в этом году значительно вырос интерес заказчиков к отечественному оборудованию, использованию российских комплектующих и привлечению российских инжиниринговых компаний.

Стоит отдельно отметить, что ООО «ТЕХНОМИР» проводит замещение иностранных поставщиков отечественными в своих проектах и активно сотрудничает с Минпромторгом России по выявлению аналогов, произведенных в РФ. Эта совместная работа уже принесла ощутимые результаты и позволила через механизмы компенсации затрат снизить конечную цену продукции нашей компании для предприятий пищевой промышленности.

Ожидания, связанные с выставкой, оправдались и мы благодарим организаторов «Агропродмаш» за предоставленную возможность продемонстрировать свои новые разработки, интересные встречи и огромный задел на будущее.



20-я Выставка оборудования, материалов
и ингредиентов для производства
продуктов питания и напитков

**24-26
апреля
2018**

Краснодар
Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»



Оборудование для производства
продуктов питания

Оборудование для производства
напитков

Ингредиенты для пищевых
производств

Упаковочное оборудование и
материалы. Весовое оборудование

Холодильное оборудование

Комплектующие и материалы для
пищевой промышленности

Складское оборудование

Оборудование для предприятий
общественного питания,
торговых сетей

Забронируйте стенд на сайте:

foodtech-krasnodar.ru

Организатор



По вопросам участия в выставке:

Анна Платонова, Т +7 (861) 200-12-60, E platonova_ald@krasnodarexpo.ru

ВЫСТАВКИ ДЛЯ «НСК» — НЕОЖИДАННЫЙ КРАСНЫЙ

Традиционные формулировки «показать новинки и образцы продукции, расширить количество деловых контактов...» давно ушли в прошлое. Решив выставляться, помимо классических действий компания должна четко ориентироваться на поставленную цель: новые контракты и расширение бизнеса. Как это возможно? Как минимум, если заказчик уверен в производителе и поставщике. Контакт должен быть личный. И дружественный.

Евгений ГАРКУША, руководитель службы маркетинга и PR, НСК



«Агропродмаш-2017» сразу показал свое отличие. Заметно уменьшился поток праздного любопытства. Выставка стала тише и профессиональней. Стенд НСК отработывал в режиме b2b, тогда как зоны ресепшн больше выполняли функцию справочного бюро: не секрет, что специалисты НСК годы подряд на всех публичных мероприятиях не только обсуждают конкретные запросы от покупателей, но и занимаются образовательной деятельностью. Зачастую, именно полученная на стенде информация меняет бизнес-план заказчика. И пусть это не сразу приводит к подписанному договору, но дает возможность бренду оставить за собой пул перспективных клиентов.

Экспозиция. То, что значительно укрепляет переговорный процесс, в этом году состояло из классической центральной НСК в закрытом кожухе для ритейла, спирального скороморозильного аппарата STi и двухкомпрессорного агрегата для шоковой заморозки на базе компрессоров Мусот. Это не случайно выбранные позиции из всей продукции компании.

В ритейле НСК держится среди лидеров, и сам агрегат тому напоминание. Помимо подтвержденных договоренностей компания приобрела несколько новых дилеров. Хотя, можно сказать, что несколько компаний получили надежного поставщика в лице НСК.

Скороморозильные технологии — дань требованиям современного рынка



продуктов. Демонстрируя решение в этой сфере от российского интегратора, НСК делает упор на оптимальность решения, когда извечная борьба цены и качества сведена специалистами компании к логическому оптимуму.

Специалисты компании приняли участие в работе семинаров и конференций, высказали позицию НСК для руководящих и принимающих решения государственных структур. Участвовали в выработке мер поддержки для развивающихся проектов.

Еще один приятный результат — это «Гран При» выставки за низкотемпературный промышленный агрегат. И как окончательная точка — «Лучшее предприятие 2017» от Минсельхоза.

Почему он красный? Так начинался диалог со многими визитерами на стенд НСК, которые распознали за красным окрасом японский компрессор Мусот (хотя, стандартный цвет — бежевый). Секрета нет, есть предпосылки. Участвуя в выставке как российский представитель, НСК подчеркнула это, изменив цвет компрессоров на красный. Конечно, по согласованию с производителем. А предпосылка в том, что рама белая, а ярославские двигатели синие.

140101,
МО, г.Раменское
WWW.NSK-OEM.RU
+7 495 988 4911



ПАВЛОДАРСКИЕ ПЕЛЬМЕНИ ХОТЯТ ЗАВОЕВАТЬ СИБИРЬ

Этому поможет продление срока годности продуктов павлодарского ТОО «Айсберг-ПВ». В настоящее время компания производит более 80 наименований продуктов, в том числе пельмени и другие полуфабрикаты, до 90 т в месяц.



«До недавнего времени срок годности нашей продукции был ограничен тремя месяцами, в то время, когда российский товар имеет ограничения в полгода или год. И вот недавно мы получили соответствующий сертификат, стандарт ЕЭС, согласно которому мы сами отвечаем за сроки годности своего продукта, используя шоковую заморозку», — сообщил руководитель «Айсберг-ПВ» Михаил Желнов.

Прежде, чем выйти на российский рынок, павлодарское предприятие год тестировало спрос.

«На любом рынке существует конкуренция, и когда заходит новый игрок, все реально понимают, что какая-то часть ниши будет утеряна. В этом случае «старички» идут даже на снижение цен, чтобы не пустить на рынок постороннего», — делится предприниматель.

Впрочем, и павлодарский рынок наполнен российской продукцией, которая составляет колоссальную конкуренцию на рынке Казахстана. Но Миха-

ил Желнов считает, что это нормальное явление, таковы правила игры в бизнесе. Чтобы удержать равновесие, на фирме устраивают ежемесячно дни дегустации, когда скупается вся продукция одной линейки.

Выбирают один продукт, к примеру пельмени из конины, скупают ассортимент на рынке, нумеруют, садятся и пробуют. Участвуют все сотрудники. Никто не знает, что он дегустирует. А затем продукт доводится до совершенства, насколько это возможно.

«Почему Россия? Да потому что емкость казахстанского рынка не так велика. В чем сложность рынка соседей, кроме конкуренции? Дело в том, что мы отдаем свою продукцию компаниям, которые затем продвигают ее в торговую сеть. При этом посредник сам поднимает цену на наш товар плюс 18% российский НДС. К слову, россияне на нашем рынке платят 12% НДС. В итоге наша цена поднимается процентов на 50, и вот в таких условиях нам приходится конкурировать. И тут, повторюсь,

только качеством можно взять. Правда, сейчас рубль валится в нашу пользу. Мы для себя четко уяснили, что по качеству не хуже, а в чем-то даже лучше россиян по многим позициям», — говорит руководитель компании.

Конечно, не последнюю роль в развитии бизнеса дали государственные программы, в частности, «Дорожная карта бизнеса - 2020». Как рассказал Михаил Желнов, с 2011 г по 2013 г компания получила поддержку в рамках единой программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса — 2020». Получив 77 млн тенге под 6% годовых, закупили пельменный аппарат, машины для нарезки, фаршемешалку, холодильники, практически полностью обновили оборудование.

Сейчас здесь рассматривают возможность приобретения нового пельменного аппарата и оборудования для производства блинов на общую сумму 33 млн тенге с кредитованием до 80% от стоимости оборудования. По словам Михаила Желнова, сейчас задача — хорошо отработать Омск и Новосибирск. Нарастивать объем городов выгодно только при наличии хороших объемов поставок от 20 т.

abctv.kz





**MODERN
BAKERY
MOSCOW**

**XXIV Международная
специализированная выставка
для хлебопекарного
и кондитерского рынка**

12–15 марта 2018, Москва, ЦВК «Экспоцентр», павильон 7, павильон «Форум»

**БЫТЬ НА ШАГ ВПЕРЕДИ –
БЫТЬ С MODERN BAKERY!**



**ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
И ТЕХНОЛОГИИ**



**ПИЩЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
И ОБОРУДОВАНИЕ**



УПАКОВКА



**ТВОЙ
ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ НА WWW.MODERN-BAKERY.RU
БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ**



**ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ ВЫПЕЧКИ
И КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ**



**ОСНАЩЕНИЕ РЕСТОРАНОВ,
КАФЕ, МАГАЗИНОВ**



**ГИГИЕНА
ПРОИЗВОДСТВА**



УСЛУГИ

ТЕЛ.: +7 495 649 87 75

www.modern-bakery.ru

e-mail: modernbakery@russia.messefrankfurt.com



messe frankfurt



В ПОЛЬШЕ ПОЯВИЛИСЬ ПЕЛЬМЕНИ, СДЕЛАННЫЕ РОССИЯНАМИ

Супруги Анастасия Сергеева и Георгий Нурманов переехали в Польшу в 2012 г, а через три года запустили там собственный бизнес — производство пельменей, непривычного для поляков фастфуда. Сейчас они продают их по 100 кг в день.

Быстрый ужин

Освоившись в Польше, выходцы из России запустили в Варшаве пельменную. Сегодня они поставляют замороженные пельмени собственного производства ресторанам и частным клиентам, а павильон в центре города работает как фастфуд-кафе: здесь подают горячие пельмени со сметаной и соусами. За два года компания Pielmien достигла оборота 9,3 тыс евро в месяц, а сейчас основатели планируют привлечь инвестиции, чтобы открыть еще 4-5 павильонов.

Большинство ресторанов в Польше рассчитаны на выход, а мини-кафе, где можно быстро перекусить, не хватало. Многие этим воспользовались: в Польше быстро раскрутилась сеть бургерных Bobby Burger — бургеры там лучше, чем в Макдональдсе, но тоже недорогие — по 6 евро. За пять лет Bobby Burger из трех фудтраков разрослась во франшизу из 35 точек.

«Их история меня вдохновила: показала, насколько свободна эта ниша на рынке. Тогда мы решили действовать», — говорит г-жа Сергеева.

Экономика пельменей

На рынке полуфабрикатов Настя и Георгий обнаружили польские pierogi — крупные вареники из толстого теста с фаршем внутри, кебабы и хинкали, китайские дим-самы — а пельменей не было.

Будущие бизнесмены решили, что было бы здорово лепить пельмени и продавать как фастфуд: они хорошо хранятся и быстро варятся, их удобно готовить и есть. Но предстояло еще убедить в этом поляков.

Чтобы пельмени не путали с pierogi, супруги решили делать их мелкими (до 85 шт. на 1 кг веса против 5-6 «пирогов») и выбрали форму с «ушками» (pierogi делают в виде полумесяца). Но главная фишка — мелкие пельмени варятся 2-3 минуты, а pierogi — 15-20 мин.



По производству супруги выбирали из двух вариантов: нанять бригаду для лепки вручную или купить автомат и нанять одного-двух сотрудников контролировать процесс, долепливать пельмени до нужной формы и отбраковывать неудавшиеся. Супруги выбрали второй вариант: это было дешевле и менее трудоемко. В октябре 2015 г Сергеева и Нурманов зарегистрировали компанию и в пригороде Варшавы арендовали производственный цех площадью 110 м² за 690 евро в месяц с учетом коммунальных услуг. Под хранение готовой продукции арендовали отсек в большом промышленном морозильнике неподалеку от цеха. Для производства решили брать свежее мясо — иначе выходил бы фабричный продукт.

Настя и Георгий вложили в производство все семейные накопления — около 27 тыс евро. Эти деньги пошли на аренду, закупку оборудования и первые месяцы работы, пока отлаживали производственный процесс. Купили самый простой китайский автомат за 2 тыс евро. Чтобы разработать качественный рецепт, наняли технолога родом из Украины.

«Все пришлось проверять вручную: чтобы тесто правильно тянулось, фарш был не слишком густой, не слишком жидкий или жирный, чтобы пельмени не лопались при варке», — вспоминает Анастасия.

Позволить себе выбрасывать пробные партии Настя и Георгий не могли, поэтому предлагали их друзьям по себестоимости — примерно по 4,6 евро за 1 кг. Постепенно подключились друзья друзей, а затем сообщество русскоязычных жителей Варшавы. Все это время предприниматели ждали ветеринарного сертификата, чтобы продавать продукт и ресторанам.

Сегодня пельменная производит 70-100 кг пельменей в день, а в компании посменно работают трое сотрудников. Замороженные пельмени продают по цене 6-7 евро за 1 кг. Такую цену основатели сначала считали оптимальной, но со временем Георгий понял, что просчитался.

«Когда выбирал цену, то смотрел, за сколько люди в состоянии купить себе обед. И сложилась цена примерно 6 евро за 1 кг пельменей. Я боялся оттолкнуть покупателя слишком высоким ценником, но потом понял, что наш продукт по качеству ингредиентов должен стоить на 30% дороже», — сетует он.

Проблемы роста

Супруги продвигали пельмени в основном в Facebook — делали таргетированную рекламу, рассчитанную на людей с доходом средним и выше среднего, а также на друзей тех, кто лайкнул страницу (платили по \$10-20 за пост). Это дало приток новой ауди-

тории: пользователи «больше доверяют контекстной рекламе, которую лайкают их друзья», вспоминает Анастасия. Помимо русскоязычного комьюнити, рекламировались среди поляков. Всем клиентам предлагали скидку 10% при заказе от 5 кг или скидку 2,3 евро при заказе 4 кг. Чтобы продать полякам пельмени, нужно было объяснять, почему они замороженные и хранятся в морозильнике. И — главное — что варятся они, в отличие от «пирогов», всего 3 минуты.

В начале 2016 г, после нескольких пробных партий, на Pielmien вышли несколько ресторанов. Одним из первых стала сеть из двух грузинских ресторанов «Гаумарджос» в Варшаве.

— Наши сотрудники и так целый день лепят хинкали, поэтому когда Георгий появился со своим продуктом, мы решили, что готовы попробовать, рассказала владелица ресторана Лиана Гамцемлидзе, — пельмени пользуются популярностью у посетителей, а у ресторана не хватало на них ресурсов...

К началу 2016 г в рестораны стало уходить 500-700 кг пельменей в месяц, или почти 50% от общего объема производства. Еще 300-400 кг замороженных пельменей в месяц расходилось по частным клиентам — заказы Георгий развозил на собственной машине. Доставка стала отнимать почти все его время, но сотрудничество с курьерами было неудачным.

«Курьер с машиной хотел примерно 1000 евро в месяц, это большая зарплата для Варшавы. Но за эти деньги попадались совершенно неспособные курьеры — один поехал по своим делам подхалтурить, поэтому привез пельмени на два часа позже, у другого они разморозились, и пришлось отправлять клиенту новые», — сетует Настя.

Повысить рентабельность было невозможно, потому что не было смысла производить больше, чем можно доставить в течение дня. Супруги вновь подумали о том, чтобы продавать пельмени в сети супермаркетов, — но если частным клиентам можно продавать пельмени в простой упаковке (в картонных коробках или пластиковых пакетах), то для сетей потребовалась бы упаковочная линия и новое, более просторное и дорогое помещение, а средств не было. Тогда они придумали выход: открыть мини-кафе и продавать готовые пельмени.

Прицеп с пельменями

Предприниматели сознательно не стали позиционировать пельмени как русскую кухню. Чтобы начать продажи, они за 3 тыс евро купили старый прицеп, оборудованный под кухню, и поехали зимой на популярный в Польше горнолыжный курорт Закопане. Но торговля не пошла.

«Я думал, что пельмени с пылу с жару будут пользоваться огромным спросом среди горнолыжников. Но мы поставили фургон на горе, а надо было под горой — все ели внизу, а наверху людям не хотелось перекусывать на бегу, хотелось сесть в теплое кафе», — говорит Георгий.

Надо было вкладываться в стационарную точку. В Польше помещение можно арендовать у частного собственника (дорого) или у города (дешевле), но было сложно найти подходящее здание — небольшое, при этом с окнами. Несколько аукционов на городские помещения проиграли — и только в конце июня 2017 г Pielmien наконец сняли здание бывшего цветочного павильона в центре Варшавы за 690 евро в месяц. В павильоне всего 2-3 сидячих места, но вокруг много бизнес-центров, а значит, актуален качественный фастфуд навынос.

Сейчас пельменная продает пельмени порциями в пластиковых стаканчиках по 12, 17 или 24 шт. со сметаной, чили или другими соусами. В ассортименте 5 видов: с говядиной и свиной, с курицей, с бараниной, микс из трех видов мяса и «ушки» с грибами. В день выходит около 40 чеков, а дневная выручка заведения составляет примерно 200 евро.

«Когда пельмени станут не эксклюзивным, а общеупотребительным продуктом в Польше, мы сможем выйти на больший объем и наша маржа вырастет. Сделать 100 кг пельменей в день — в 1,5 раза дешевле, чем сделать 50 кг», — говорит г-жа Сергеева.

«Недавно Pielmien подключилась к польскому агрегатору доставки еды Pyszne.pl — аналогу российского Delivery Club. Благодаря ему, они получают примерно 4 заказа в день в радиусе 7 км вокруг павильона, заказы сотрудники Pielmien развозят самостоятельно. Объем пока небольшой, но сотрудничество с агрегатором способствует рекламе товара, особенно среди поляков (сегодня это более половины всех покупателей)», — говорит Георгий.

Пельмени-монополисты

Компания пока работает на пределе самоокупаемости. Анастасия и Георгий надеются на прибыль, когда добавят еще 4 точки продаж. Для этого супруги ищут инвесторов, в том числе за пределами Польши (сейчас они консультируются со знакомыми брокерами насчет того, как лучше построить бизнес-модель).

«Мы хотим взять в лизинг 4 новых фудтрака, арендовать под них землю в Варшаве (это дешевле, чем аренда павильона) и продавать горячие пельмени. Каждую точку можно вытянуть на 50-70 чеков в день, а если работать допоздна — то и больше», — объясняет Анастасия.

По расчетам предпринимателей, 4 прицепа с машиной-морозильником и новым аппаратом для лепки обойдутся примерно в 46 тыс евро.

Примерно столько же потребуется от инвесторов: они сделают 20%-ный вклад в лизинг — на замену аппаратов и работу в первые 3-6 месяцев, когда компания уйдет в ноль, развивая новые точки.

Два месяца уйдут на расстановку и раскрутку, еще два-три — чтобы вывести продажи на окупаемость, а дальше будет рост, уверяют предприниматели.

«Чтобы открыть кафе с 4-5 столиками в центре Варшавы, понадобится около 3,5 тыс евро в месяц на аренду. Фудтрак обойдется значительно дешевле, и он более мобилен — если в одном месте не пошла торговля, можно установить его в другом», — говорит г-н Нурманов.

Кроме того, супруги собираются наладить интернет-доставку горячих пельменей на дом — этот рынок сейчас бурно развивается в Польше. Насчет конкурентов Настя и Георгий пока не напрягаются:

— Кто-то дома лепит и продает по 5 кг через Facebook, но это слишком маленькие объемы. А рестораны, как правило, делают пельмени из готового фарша, которые уступают нашим по качеству, — говорит Анастасия. — Если дело пойдет, то через 10 лет все будут покупать пельмени у нас. Мы хотим раскрутить сеть фастфуда, чтобы стать монополистами на этом рынке и спокойно расширяться и зарабатывать...



ГОСТ ДЛЯ ВЕНДИНГОВЫХ АВТОМАТОВ

С 1 сентября 2018 г в России вступит в силу национальный стандарт «Услуги торговли. Продажа скоропортящихся пищевых продуктов через торговые автоматы. Требования». Новый документ впервые определит требования к эксплуатации, очистке и дезинфекции торговых автоматов, в которые загружают скоропортящиеся пищевые продукты, а также к охлаждению и хранению самих товаров.

— Скоропортящаяся продукция является потенциально опасной, если не установлены требования к ее реализации. Продажа в подобных автоматах испорченных продуктов — а с таким сталкивались многие — может не только принести моральный вред потребителю, но иметь весьма опасные последствия для здоровья и жизни. Реализация с помощью автоматов стала распространенным видом торговой деятельности, поэтому здесь необходимы единые требования, — пояснили в Росстандарте.

Согласно новому ГОСТу, необходимо обеспечить продуктам плотную (вакуумную) упаковку и непрерывную холодовую цепочку от производства до поставки. Необходимо соблюдать рекомендации по срокам годности товара и температуре хранения. Время нахождения пищевых продуктов в автоматах не должно превышать 24 часов. Кроме того, устройство должно быть оснащено датчиком температуры, который будет доступен для просмотра покупателям.

Проект национального стандарта был представлен к утверждению техническим комитетом по стандартизации №347 «Услуги торговли и общественного питания». Документ прошел публичное обсуждение с 1 июля 2016 г по 21 июня 2017 года. Он был утвержден в середине августа нынешнего года.

Российский ГОСТ идентичен немецкому национальному стандарту. Как отметили в Росстандарте, при подготовке отечественного документа был проанализирован большой массив информации, включающий европейские, немецкие и английские стандарты. Детальные требования к услугам торговли с использованием торговых автоматов были выявлены именно в немецкой версии. Все ГОСТы носят рекомендательный характер.

iz.ru

КИТАЙ ПРИМЕРИЛСЯ К ВЯТСКИМ БЕРЕЗАМ

В Кировской области ООО «Листрейд» откроет производство палочек для мороженого мощностью 300 т в месяц. Инициатором проекта стали китайские лесопромышленные компании, которые поставили оборудование со своих заводов стоимостью \$1 млн и сделали заказ на первые партии продукции. Руководство предприятия рассчитывает на продление контрактов с китайцами и заказы из Японии и Индии.

Официальное открытие производства палочек для мороженого пройдет в конце января 2018 г, а до этого предприятие работает в тестовом режиме. Фабрика в Котельничском р-не Кировской обл. будет перерабатывать 40 м³ древесины в сутки и за смену производить 10 т деревянных палочек. Изначально руководство предприятия рассчитывало работать на привозном сырье, так как костромская береза выше по качеству. Однако стоимость транспортировки ее увеличилась, и сейчас фабрика покупает древесину у местных заготовителей.

Интерес китайских компаний, которые сейчас закупают в России лес, к производству на российской территории в «Листрейде» объясняют логистическими и таможенными преимуществами. Готовые палочки составляют всего 30% от объема переработанной древесины. Кроме того, такая продукция не облагается пошлиной. В компа-

нии рассчитывают, что увеличить востребованность продукции мог бы законодательный запрет на вывоз круглой древесины, в том числе березы, из РФ: тогда китайский бизнес будет покупать готовые деревянные изделия в России.

Сейчас в Кировской области работает два предприятия по производству палочек для мороженого. В мае этого года китайский предприниматель Ши Юн запустил в Кирово-Чепецке производство палочек для еды мощностью 25 т в сутки для Франции, Южной Кореи и США. Кроме того, с 2006 г в Кирове выпускает палочки для мороженого SG Group.

Эксперты сомневаются в том, что полный запрет на вывоз круглой древесины из России будет принят, поэтому на этот фактор роста бизнеса производителю рассчитывать не стоит. Китайцам, которые вынуждены работать на привозном сырье, выгоднее размещать производство в России, полагает



директор по маркетингу консалтинговой компании Uchina Артем Жданов. Василий Короткий (фирма «Лесхиминвест») считает, что спрос компаний из Юго-Восточной Азии на палочки кировского производства будет зависеть от соответствия их требованиям по качеству. Однако, по мнению предпринимателя, более рентабельным и эффективным использованием березовой древесины было бы производство из нее паркета и других деревянных изделий, а отходы стоит использовать в лесохимической промышленности.

kommersant.ru

TETRA PAK УСИЛИВАЕТ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ МОРОЖЕНОГО

Компания Tetra Pak®, мировой лидер в области решений для переработки и упаковки пищевой продукции, объявила о приобретении немецкой компании Big Drum Engineering GmbH — ведущего поставщика оборудования для производства мороженого. Таким образом, Tetra Pak расширяет свой продуктовый портфель, предлагая комплексные решения для производителей продуктов питания и напитков, и укрепляет свои позиции на мировом рынке мороженого.

Специалисты Tetra Pak постоянно работают над инновационными решениями в области производства мороженого, включая хранение сырья, подготовку смеси, непрерывную систему замораживания и наполнения, а также производственные линии для производства мороженого экструзионным методом или при помощи эскимогенераторов. За счет приобретения Big Drum Engineering GmbH компания Tetra Pak усилит свое присутствие в сегменте «наполнительных машин», который составляет примерно половину от всего рынка мороженого в мире.

«Теперь мы сможем предоставлять расширенный спектр технологических решений и развивать наше сотрудничество с производителями мороженого. Это позволит повысить эффективность технического обслуживания по нескольким направлениям и оказывать комплексную поддержку для производства и продвижения продукта», — прокомментировала Моника Джимре (Monica Gimre), исполнительный вице-президент подразделения Технологического оборудования Tetra Pak.

Немецкая компания Big Drum Engineering GmbH является ведущим поставщиком оборудования для сред-

них и крупных производителей мороженого по всему миру. Компания получила признание в отрасли за инновации, качество и высокую производительность.

«Благодаря многолетней экспертизе Tetra Pak в пищевой индустрии, развитым каналам продаж, обслуживанию и техническому сервису по всему миру, мы видим перспективы роста и убеждены, что сможем обеспечить лучшую поддержку нашим клиентам», — прокомментировали событие Ханс-Питер Троссе (Hans-Peter Trosse) и Матиас Рупперт (Matthias Ruppert), управляющие директора Big Drum.

tetrapak.com

МОРОЖЕНОЕ ДЛЯ ПРИВЕРЖЕНЦЕВ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ

Бренд «33 пингвина» — российский производитель натурального премиум-мороженого и десертов из Томска номинирован на победу в номинации «АГРО» Национальной Премии в области импортозамещения «Приоритет». В ассортимент компании входит более 70 сортов мороженого.

Задача была сформулирована как «повышение культуры потребления мороженого и десертов в России», ее сибиряки смогли достичь за 13 лет. Обеспечив российский рынок мороженым премиум-класса, изготовленным по большей части на основе отечественных продуктов, томские предприниматели заняли место лидера этого рынка.

В 2016 г компания разработала оригинальную линейку мороженого ORGANICbar без сахара и с пониженной жирностью. Коллекция создана для тех, кто уделяет особое внимание своему питанию: занимается спортом,

придерживается вегетарианского рациона или вынужден исключить некоторые продукты из своего меню по состоянию здоровья.

Кроме того, что линейка ORGANICbar не содержит сахара, каждый сорт имеет дополнительные полезные свойства. Так, в коллекции есть безлактозное мороженое: «Кедровый орех» производится на кедровом молочке, «Фундук» и «Пекан с пророщенной пшеницей» — на рисовом. «Клубника» готовится из нежного ягодного пюре и не содержит глютена. Уникальный сорт «Малина-Чиа» создан с добавлением продук-

тов Superfood — особых семян чиа, благотворно влияющих на здоровье. Мультипротеиновый сорт «Ваниль» и «Банан» с L-карнитином занимают достойное место в меню спортсменов.

Линейка ORGANICbar официально рекомендована российской диабетической ассоциацией для людей, ведущих здоровый образ жизни, а также имеющих ограничение в питании в связи с сахарным диабетом.

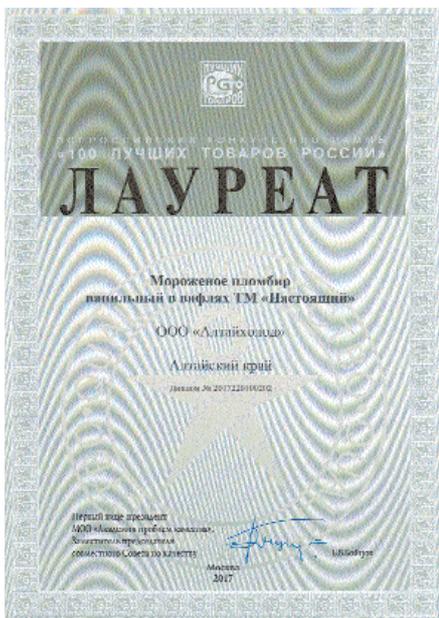
Всего линейка без сахара насчитывает десять оригинальных вкусов, среди которых каждый сможет найти что-то по душе. ORGANICbar продолжает философию натуральности бренда «33 пингвина» и позволяет наслаждаться вкусом мороженого абсолютно всем людям, даже тем, кому раньше это было недоступно.

agro.ru



«100 ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ»

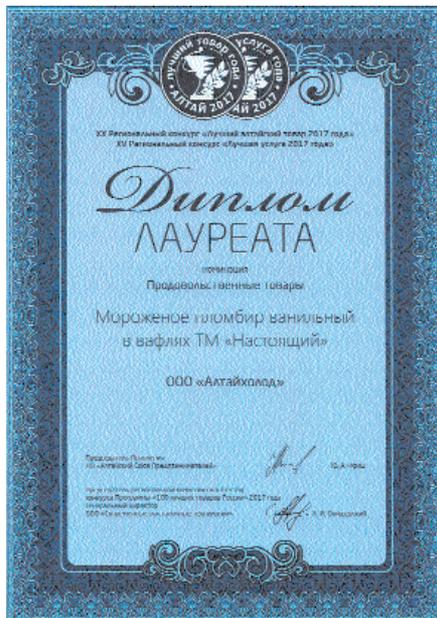
Группа компаний «Русский Холод», крупнейший российский производитель мороженого, вновь с гордостью заявляет: наша продукция входит в ТОП лучших товаров страны!



Мороженое производства фабрики «Алтайхолод» (г. Барнаул), входящей в Группу компаний «Русский Холод», в очередной раз стало лауреатом XX Регионального конкурса «Лучший алтайский товар», проходящего в рамках всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». На суд компетентного жюри было представлено мороженое торговой марки «Настоящий Пломбир Русский Холод»: классический брикет в вафлях и батончик «Лакомка» во взбитой шоколадной глазури.

В последнее время в потреблении мороженого (и не только в нем) явно ощущается ностальгия по «вкусам» из недавнего прошлого. Многие предприятия пытаются воспроизвести не только классическую рецептуру, но и упаковку, которая напоминала бы продукцию «ретро». Поэтому уже не первый год пользуется большой популярностью мороженое компании «Русский Холод» в виде трубочки в нежной взбитой шоколадной глазури, упакованное в оригинальный материал «пергамин».

Впрочем, упаковка «Настоящего Пломбира» — только первое приятное впечатление. В состав нашего мороженого входят только натуральное цельное молоко и сливки высшего сорта. Прекрасный вкус достигается благодаря использованию экологически чистого сырья высокого качества с полным контролем всего технологического про-



цесса. Продукция компании создается на современном оборудовании и в соответствии с международными стандартами качества. В производстве используются проверенные временем традиционные российские рецептуры. Вот почему нежный молочный вкус, хорошо знакомый отечественному потребителю, можно назвать «ностальгическим».

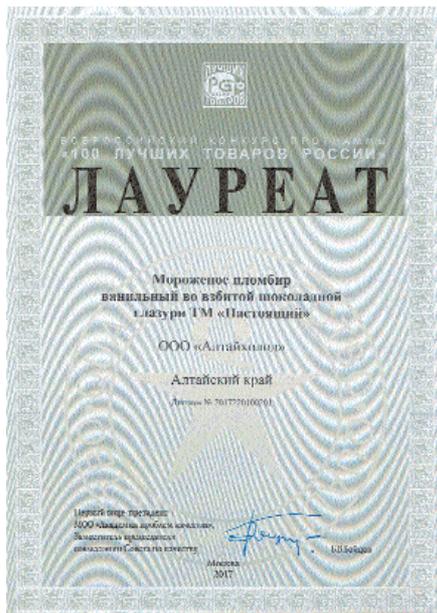
Жюри конкурса также высоко оценило натуральный состав, сливочный вкус и безупречное качество мороженого торговой марки «Настоящий Пломбир Русский Холод». Поэтому не вызывает сомнений факт: мороженое,

созданное на наших предприятиях, — эталон не только для покупателей, но и для экспертов!

Напомним, что в этом году в конкурсе принимали участие 31 компания, а члены жюри оценивали качество 60 товаров, произведенных местными производителями. Больше всего конкурсантов — 18 — было представлено в категории продовольственных товаров. К слову, товары здесь оценивали по стандартам федеральной программы «100 лучших товаров России». Среди основных требований к продукции XX Регионального конкурса «Лучший алтайский товар» стоит отметить проверку на соответствие нормативной документации, потребительского качества продукта, в том числе по таким параметрам, как экологичность сырья и материалов, безопасность для здоровья, удобство упаковки, вкусовые свойства, сроки годности, экономичность материалов и энергопотребления при хранении.

Очередная награда является немаловажным подтверждением ответственного подхода к изготовлению и реализации товара. Но мы не останавливаемся на достигнутом и обещаем в дальнейшем радовать потребителей не только в России и СНГ, но и приобретать все новых и новых ценителей вкуса Настоящего мороженого в Европе, США и Китае.

Группа компаний «Русский Холод»
www.rusholod.ru



Группа компаний «Русский Холод».
© 1999-2018. Все права защищены.

Наши официальные группы в соцсетях:



/rusholod



НАСТОЯЩИЙ ПЛОМБИР РУССКИЙ ХОЛОД

*Вкусно
по-настоящему!*



НА СЛИВКАХ

ПЛОМБИР 100%



rusholod.ru

2018

«ДЕРЖИ МАРКУ!»

Сезон 2017 года для фабрики мороженого «Марка» был наполнен событиями и мероприятиями, которые на протяжении всего лета проходили в различных регионах России



В этом году мы стали активными участниками Праздника мороженого в парке Сокольники. Участвуя впервые в столь масштабном мероприятии в Москве, мы представили широкий ассортимент нашего мороженого. На центральных аллеях парка гости Праздника могли продегустировать наши классические продукты и новинки сезона-2017 года. Взрослые и дети вместе с компанией «Марка» участвовали в увлекательных и веселых конкурсах. Самые активные участники получали полезные сувениры и подарки, а рядом с центральным входом посетителей парка встречала двухметровая ростовая кукла в форме Невалюшки.

Активное участие мы приняли в Дне мороженого в Хабаровске и в празднике Дня города в Гатчине. Гости с удовольствием лакомились нашим мороженым. Еще одно знаковое событие для нас — это велопробег «ТеатРалли» по Бульварному Кольцу Москвы. Вместе с известными актерами ведущих московских театров мы принимали участие в благотворительном мероприятии, вырученные деньги от которого идут в помощь пожилым и одиноким актерам, оказавшихся в сложных жизненных условиях.

Ежегодно компания «Марка» выпускает новинки, и 2017 год стал для нас весьма продуктивным. Линейка мороженого «Зефир» пополнилась новыми позициями: эскимо суфле ванильное в шоколадной глазури и ванильное суфле с шоколадным соусом на вафлях. Летняя группа пополнилась сладкими льдами «Лимонад» с хорошо зна-

комыми и любимыми вкусами «Дюшес» и «Тархун».

В рамках ТМ «ВАШ ПЛОМБИР» мы выпустили несколько видов брикетов и самую интересную новинку сезона-2017 — это наше уникальное эскимо в форме «Невалюшки». Да, да, это образ той самой Невалюшки из нашего с вами детства. Мы представили четыре различных вида нового продукта. Традиционный пломбир — мороженое классическое белое, с нежным ароматом экстракта натуральной ванили и бархатной текстурой. Второй вид «Невалюшки» — это «Шоколадное молоко». Современный взгляд наших технологов на шоколадное мороженое позволил предложить любителям шоколадного лакомства уникальный продукт с ярким оттенком какао. Наши специалисты создали невероятный вкус шоколадного коктейля в замороженном виде. Одним из самых «теплых и домашних» предложений стало эскимо Невалюшка пломбир со вкусом «Топленого молока». Мороженое с долгим послевкусием и нежным кремовым цветом. Мы воссоздали исконно русский вкус деревенского топленого молока в сочетании с карамельными нотками. Четвертый вид Невалюшки — эскимо, которое относится к элитным сортам пломбира. Идеальное сочетание натуральных взбитых сливок и шоколадно-молочной глазури.

Увеличение мощностей производства и политика продаж в 2017 году позволили расширить регионы нашего присутствия в России. В ряде городов



мы стали более активны и заметны как для покупателей, так и для конкурентов, а это значит, что мы уверенно движемся вперед. Компания сделала первые шаги в освоении требовательного и своеобразного рынка московского региона. Для нас присутствие в Москве и Подмосковье является важным и ответственным, ведь это наш домашний регион. На сегодняшний день мы начали продажи через сетевой канал сбыта, который позволяет сделать присутствие наших товаров на полках более доступными для потенциальных покупателей. Весь год мы активно развивали экспорт наших продуктов в Китай. Мороженое фабрики «Марка» пользуется в Поднебесной большой популярностью благодаря своему неизменному качеству.

Компания «Марка» рационально и продуманно входит в 2018 год. Безусловно, рынок диктует свои правила, повышаются требования к продукту, покупатель становится более избирательным. Поэтому мы планируем войти в новый сезон с широким комплексом маркетинговых мероприятий для наших новинок и с поддержкой существующего ассортимента.

Впереди выставка «Продэкспо-2018», одна из ведущих и профильных выставок национального масштаба. На протяжении семи лет фабрика мороженого «Марка» принимает в ней активное участие. В 2018 году мы решили изменить форму участия в «Продэкспо», наша активность будет направлена на более плотный диалог через конференции и предметные встречи. Наших партнеров и дистрибьюторов ждет интересная и насыщенная программа.

Фабрика мороженого «Марка» выражает искреннюю благодарность всем партнерам по производству и дистрибуции наших качественных товаров. Спасибо Вам за сотрудничество, понимание и поддержку. В наступающем году нас ждут новые вызовы, и только крепнущее взаимное уважение позволит нам уверенно сказать: «ДЕРЖИ МАРКУ!»

ВЫСТАВКА №1 В РОССИИ*

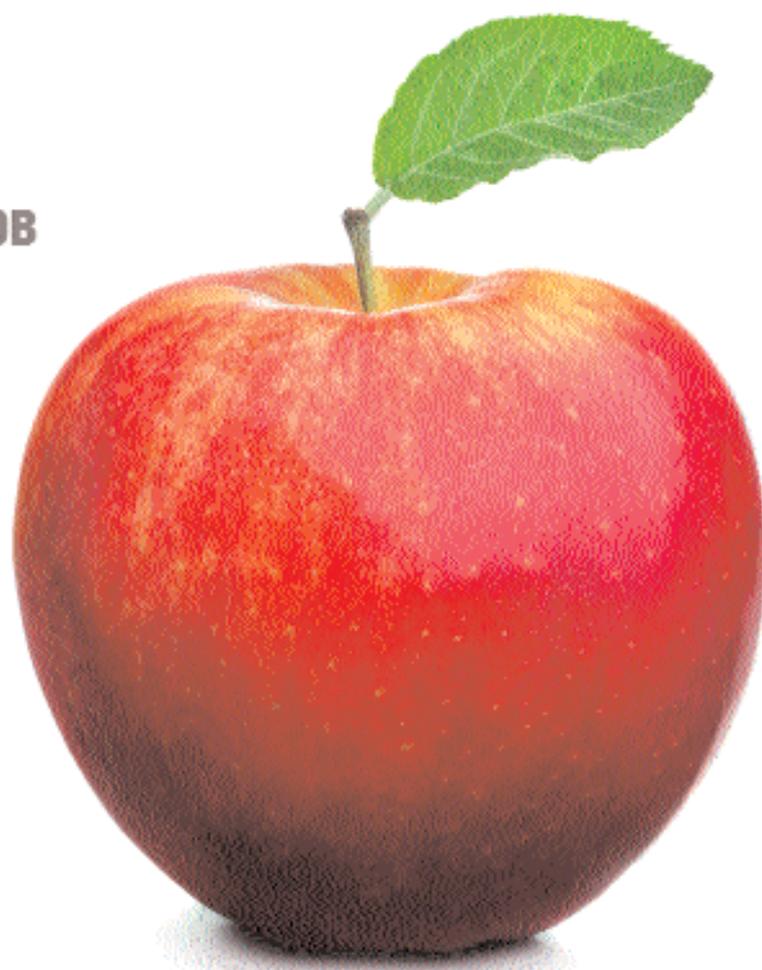


ПРОД ЭКСПО

**5–9
февраля 2018**



**25-я юбилейная
международная
выставка продуктов
питания, напитков
и сырья для их
производства**



18+

Реклама



Организатор:



При поддержке Министерства
сельского хозяйства РФ

Под патронатом ТПП РФ

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

www.prod-expo.ru

**Проверенные рецепты
для успешного бизнеса**

* Согласно Общероссийскому рейтингу выставок. Подробнее о рейтинге – www.exporating.ru.



КТО ПОПУЛЯРИЗИРУЕТ В МОСКВЕ ИТАЛЬЯНСКОЕ МОРОЖЕНОЕ

Исследование RBC

Николай Сеницын так полюбил итальянское мороженое, что решил наладить его производство в Москве. После череды рискованных экспериментов он нашел формат кафе, который позволяет продавать мороженое по 150 руб за порцию.

Чисто итальянское лакомство

Идея с кафе-мороженым стала своего рода отдушиной для предпринимателя Николая Сеницына. Он обожает путешествовать по Италии вместе с семьей, а в Москве тоскует по итальянской кухне. И если настоящую пиццу или пасту в столице еще можно найти, то с мягким мороженым джелато в России всегда было туго.

«Даже в самой Италии настоящего джелато — всего 5%, все остальное — разводной порошок, который подают неразборчивым туристам», — утверждает г-н Сеницын. По его словам, настоящее джелато производится из натуральных ингредиентов, имеет кремообразную структуру и хранится не более трех дней. Именно такой продукт он хотел продавать в России.

В сентябре 2014 г Николай и его друг Эдуард Ратников открыли джелато-кафе «Пломбир» на 60 посадочных мест в Лубянском проезде и небольшой джелато-шоп на 25 мест в холле ресторана «Армения» на Тверской улице. Управлять «Пломбиром» стала Азалия Чурмантаева, супруга Николая Сеницына.

На запуск проекта ушло 15 млн руб, большая часть этой суммы была потрачена на аренду помещений и закупку в Италии специализированного оборудования для производства мороженого — двух батч-фризеров (каждый по 40 тыс евро), мощных производственных миксеров, холодильных камер, витрин-холодильников.

В качестве наставника предприниматели пригласили вице-президента Ассоциации мороженщиков Италии Серджи Дондоли, чемпиона Кубка мира по приготовлению мороженого. Сейчас в компании его называют джелато-маэстро. Г-н Дондоли разработал рецептуру с учетом особенностей российских продуктов — молока, сливок и сезонных ягод, а также на-



учил всем премудростям джелато-бизнеса.

В кафе, где располагалась джелато-лаборатория, каждый день изготавливали несколько десятков килограммов мороженого с разными вкусами. Часть продукции отвозили в джелато-шоп.

Если кафе стартовало успешно, то уже через несколько месяцев джелато-шоп на Тверской пришлось закрыть.

Конкуренция

Помимо «Пломбира» в Лубянском проезде такое мороженое продает еще сеть Mr. Tutti, состоящая более чем из 30 точек, несколько несетевых заведений и некоторые рестораны, которые готовят джелато сами. Собирается запустить такую категорию сеть Tutti Frutti, которая работает в основном в формате «островков» в торговых центрах и торгует замороженным йогуртом с различными топингами. «Сейчас мы планируем развивать еще и направление джелато», — говорит Александр Пахомов, исполнительный директор Tutti Frutti. — В скором времени планируем открыть собственное джелато-кафе».

Эксперименты с форматом

Первоначально Сеницын с Ратниковым не планировали создавать большую сеть кафе-мороженого, но в 2015 г у них появился новый амбициозный партнер.

«Я как-то раз проезжал по Тверской и очень удивился, увидев вывеску «Джелатерия» в центре Москвы», —

вспоминает Денис Борисов. Он занимался риелторским бизнесом и тоже был большим поклонником итальянских сладостей. К его удивлению, московское джелато на вкус оказалось «как в Италии». Он познакомился с владельцами заведения и предложил совместными усилиями превратить его в сеть.

Уже в мае 2015-го партнеры стали запускать по несколько торговых точек в неделю. План был такой: за лето опробовать максимальное количество локаций и форматов и понять, какие из них наиболее эффективны. Договорились, что Борисов будет инвестировать в открытие новых точек, а Сеницын — работать над расширением вкусовой линейки и обеспечивать поставки.

Эксперименты партнеры начали с московских парков. С некоторыми из них, например сВДНХ, договориться было просто, но с большинством возникли сложности: нужно было участвовать в тендерах, готовить документы. Помогли опыт г-на Борисова в сфере недвижимости и знакомства в кругу столичных риелторов, занимающихся коммерческими помещениями. Например, чтобы продавать мороженое в Московском зоопарке, предпринимателям пришлось выкупить юрлицо, которое выиграло тендер на организацию кафе на территории зоопарка на пять лет.

В общей сложности за лето удалось разместить 55 сезонных точек в парках и на улицах Москвы. «Мы старались вставать в любом проходном месте.

К примеру, заключили договор с «Гор-мостом» и поставили джелато-станции на причалах возле метро «Киевская», в Нескучном саду, брали в субаренду небольшие площадки у ресторанов Новикова», — говорит г-н Борисов. Джелато-станции — это мобильные холодильники, выполненные в итальянской стилистике. Установка одного обходилась в среднем в 400 тыс руб с учетом затрат на аренду.

Если месячная выручка была меньше 500 тыс руб или если стоимость аренды превышала 20% от оборота, такую точку быстро закрывали. По словам г-на Борисова, из 55 точек в 2015 г около 10% работали в минус, еще 30% окупались, но не зарабатывали, остальные приносили прибыль. «Иногда случались перебои с поставками. Например, во время какого-нибудь городского праздника мы продавали больше тонны джелато в день, — говорит бизнесмен. — Производство работало в три смены, что было тяжело, и от этого порой страдало качество».

За жарким летом последовал осенний спад продаж. Партнеры заблаговременно подумали о том, где будут продавать джелато в низкий сезон, и стали искать помещения для круглогодичной торговли. Актуальным им показался формат «островков» в торговых центрах, и осенью 2015 г они начали продавать мороженое в ТЦ «Колумбус» неподалеку от метро «Пражская». «Это был полный провал, — признает г-н Борисов. — Стоимость аренды космическая — 200 тыс руб в месяц за 8 м², столиков нет, процент списаний — огромный! Любое промышленное мороженое может лежать на витрине месяц, а мы по стандартам обязаны списывать партию через три дня». В итоге, поработав в убыток пару месяцев, партнеры поспешили закрыть эту точку.

Впрочем, эксперименты с торговыми центрами на этом не закончились. Вторую площадку в ТЦ, на этот раз в виде мини-кафе «Пломбир», в котором предлагали не только джелато, но и кофе, партнеры открыли в прикассовой зоне «Ашана» в ТЦ «Тройка» осенью 2015 г. На открытие потребовалось 2,5 млн руб. с учетом закупки холодильника, кофемашины, мебели и аренды 15 м² торговой площади. Человеческий трафик здесь был выше, и формат прижился: по словам Борисова, сегодня эта точка приносит более

полумиллиона рублей в месяц, аренда обходится примерно в 15% от этой суммы.

Наибольший успех ждал продавцов джелато в торговом центре «Центральный детский магазин» на Лубянке. Там лавка с итальянским мороженым зарабатывала по несколько миллионов рублей в месяц. «После громкого открытия летом 2015 г после девятилетнего ремонта туда хлынул огромный поток людей, и мы с единственной маленькой тележкой делали выручку ресторана», — вспоминает г-н Борисов.

Вдохновившись успехом, бизнесмены решили открыть там полноценное кафе — с напитками, десертами и даже алкоголем. На оформление флагманской точки они не поскупились: арендовали 80 м² на третьем этаже, создали концепцию аутентичной джелатерии (барная стойка, столики, дизайн), все как в Тоскане. Здесь же разместили небольшое производство. Открытие кафе обошлось уже в 12 млн руб, в течение года пришлось вложить еще 2 млн руб. в покупку дополнительного оборудования и получение лицензии на алкоголь. «Там был настоящий аншлаг. Но что произошло потом? Сходив пару раз в обновленный «Детский мир», народ в нем разочаровался. У них меняется уже пятая управляющая компания, а наша точка приносит 1,5 млн месячной выручки в среднем, из них 200-300 тыс руб прибыли. Ну и сколько я буду ждать, пока окупятся вложенные средства?» — сетует г-н Борисов.

Всего в 2015 г на эксперименты партнеры потратили более 30 млн руб. Пробы форматов и локаций позволили предпринимателям определить, какие летние точки прибыльны и где нужно расширять присутствие, но масштабируемый круглогодичный формат так и не нашли. Кафе в Лубянском проезде приносило стабильный доход, но для борьбы с сезонностью пришлось вводить, помимо десертов, в меню основные блюда. Прибыль по итогам года составила 10 млн руб.

Мороженое из устриц

К сезону 2016 г партнеры решили подготовиться основательно: расширили производство, переехали в полноценный цех и закупили оборудование. Они потратили на перемещение производства в новую джелато-лабораторию площадью 450 м² возле метро «Таганская» и ее оснащение 20 млн руб.

На производстве нет проблем с загрузенностью в летний сезон, но что делать зимой? Партнеры решили пойти в b2b-сегмент и поставлять итальянское мороженое в рестораны. Предложение пришлось кстати: в борьбе за посетителей шеф-поварам приходится постоянно придумывать необычные рецепты и способы подачи блюд.

«Одна из особенностей джелато в том, что мороженое готовится вручную, но при помощи профессионального оборудования. Поэтому джелато можно приготовить из совершенно любых продуктов, хоть из устриц, — поясняет Синицын. — Например, специально по заказу шефа ресторана «Фаренгейт» мы разработали рецептуру джелато с черным кунжутом, которое теперь продаем только им».

Партнеры снова привезли из Италии маэстро Дондоли, чтобы он провел мастер-класс для шеф-поваров московских ресторанов и научил работать с «джелато гастрономико» — со вкусами анчоусов, лосося, белых грибов, пармезана и даже черного хлеба.

Задумка сработала: сегодня джелато в «Пломбире» заказывают более 150 ресторанов Москвы и Сочи, например Lambic, «Мясо & Рыба» и др. «Принято считать, что лучшее мороженое — это Mövenpick, но у них ограниченная линейка вкусов, а с джелато можно предложить что-то нестандартное, удивить гостей», — объясняет Сергей Миронов, владелец ресторана «Мясо & Рыба».

Вместе с тем партнеры продолжали искать идеальный b2c-формат. Так, в апреле 2016 г на Пятницкой улице в Москве открылась кофейня-джелатерия в сотрудничестве с сетью «Даблби» («Пломбир» берет часть помещения кофейни в субаренду). «Зимой нам, конечно, гораздо тяжелее, чем «Даблби», но в целом проект получился рентабельным. Человек, который приходит за чашкой кофе по 300 руб, чаще всего готов и мороженое за 150 купить», — рассуждает Синицын. Сотрудничество получилось настолько успешным, что в мае 2017 г в некоторых кофейнях «Даблби» стали продавать порционное джелато в упаковках. «Пломбир» разработал специальную упаковку и этикетку, а также поставил итальянские морозилки стоимостью 40-50 тыс руб в те кофейни, где это технически было возможно. Сегодня на продажу джелато в упаковках приходится 5% от всего объема продаж.

Побег в Сочи

Холодное лето 2017 г не позволило партнерам реализовать свои планы — они хотели увеличить выручку минимум вдвое. «Вместо пяти теплых месяцев в этом году было всего полтора — пришлось на ходу менять планы», — признает Борисов. Джелатерии работали только в проверенных популярных местах города, в парках и на фестивалях. К тому же в этом году открылось еще несколько стационарных кафе — на Даниловском рынке, в ТЦ «Метрополис» и «Охотный Ряд». Сейчас в Москве работают девять постоянных точек под брендом «Пломбир», в теплое время года — еще 50 временных. Самые успешные из них — джелатерия на Пушкинской набережной, в Парке Горького, точки в «Музееоне» и кафе на Лубянке. Кроме того, в компании развивают направление выезд-

ного джелато-кейтеринга. Можно заказать целый холодильник мороженого, например для вечеринки в офисе. По словам предпринимателей, в прошлом году выручка всей сети составила 150 млн руб, прибыль — 20%, по итогам 2017 г они ожидают выручить 250 млн руб.

Для развития в регионах партнеры стали искать инвесторов. Например, в Сочи основатели «Пломбира» собирались самостоятельно открыть одно кафе и две летние точки. Однако нашелся местный партнер, готовый инвестировать в проект. В итоге в Сочи этим летом работали три кафе и 20 временных точек продаж. Там же пришлось организовать так называемое полупроизводство: у джелато очень короткий срок хранения, поэтому из Москвы в Сочи отправляют замороженную смесь, содержащую все базо-

вые составляющие. На месте в мини-лаборатории ее размораживают, переливают в емкость, взбивают и добавляют недостающие ингредиенты.

На запуск в Сочи потребовалось 35 млн руб, утверждает Синицын, но результаты оказались ниже ожиданий. «На выполнение плана по выручке повлияло множество факторов: открытие Турции и отток туристов, плохая погода и ураганы», — сетует Борисов. Сейчас он планирует изменить ценовую политику в регионе — все-таки московские цены непривычны для отдыхающих на юге России.

Определившись с ценовой политикой в Сочи, партнеры планируют начать продавать франшизы в городамиллионники. Синицын убежден, что фанаты итальянской еды живут по всей стране.

НАТУРАЛЬНОЕ МОРОЖЕНОЕ В РИТЕЙЛЕ

Марка натурального мороженого — ICEBOX — запущена в Тольятти два года назад. За это время увлеченные предприниматели смогли организовать бизнес, вошедший в десятку перспективных проектов «Школы молодого миллиардера» от Forbes. Начав с производства на кухне, они в течение короткого времени смогли запустить собственный цех площадью в 250 м² с линией производительностью 90 т в месяц и довести выручку бизнеса до 800 тыс руб.

Бренд ICEBOX появился в феврале 2015 г. Основатели компании Мария Майданюк и Евгений Фомин решили производить натуральное мороженое после поездки в Рим, где они попробовали итальянское джелато — популярный десерт из молока, сливок и сахара с добавлением шоколада или фруктов. Вернувшись в Россию, они захотели создать похожий продукт.

В 2017 г бренд ICEBOX уже представлен более, чем в 200 магазинах по России. Большая доля отгрузки приходится на Москву и область. Недавно мороженое появилось в пиццериях «Додо Пицца». Ведутся переговоры с торговыми сетями «Лента», «Карусель», «Бахетле», «О'КЕЙ». Благодаря развитой логистике, мороженое доставляют в точки продаж без задержек.

От старта переговоров и до заключения договора проходит более 2-х месяцев. Это долгий процесс, но очень важный и нужный, ведь представители торговых сетей знакомятся с натуральным продуктом.

Мороженое вводят в ассортимент магазинов только после тщательного

изучения состава и дегустации продукта. Некоторые сначала не верят, что мороженое может быть без Е-шек, красителей и прочих вредных добавок: «Что, серьезно? Только сливки, бананы и сахар? Настоящие бананы? И сливки не сухие?»

По этой причине отдел продаж всегда настаивает на отправке пробных образцов, так как именно после первой дегустации фраза «натуральное мороженое» приобретает правильный смысл. Компания понимает, как важен индивидуальный подход. Так, например, одному из ритейлеров в процессе дегустации понравился новый экспериментальный вкус и сейчас для этой сети в ICEBOX разрабатывают уникальный дизайн упаковки.

Упаковка продукта ничуть не проигрывает содержанию. Этим летом в ICEBOX сделали редизайн фирменного стиля, и теперь у каждого вкуса своя собственная иллюстрация.

Яркие баночки привлекают внимание покупателей и вызывают желание взять их в руки, чтобы внимательнее рассмотреть каждую деталь.

Упаковка выполнена из картона и закрывается пластиковой крышкой, внутри которой находится одноразовая ложечка-лопатка. Мороженое выпускается в объемах 150, 300 и 500 мл.

Для удобной выкладки товара на полках торговым сетям предоставляют яркие шоубоксы, в которые помещается 6 баночек одного или разных сортов. Покупатель может приобрести сразу целую упаковку: это удобно, когда собираешься в гости или на семейный ужин. Прекрасная альтернатива привычным тортам и сладостям. Тенденция таргетировать продукцию на конкретные целевые группы ICEBOX выразил в надписях на боксах: «Хочу любви!», «Хочу к друзьям!».

На ближайший сезон Мария и Евгений наметили для ICEBOX 3 вектора развития. Первый — появление во всех крупных торговых сетях России, в том числе создание для них продукта под СТМ. Второй — запуск франшизы. Третий — выход на зарубежный рынок.

В какой стране появится натуральное мороженое из России, пока остается секретом. Кроме того, проекту предстояло участие в нескольких выставках, в том числе международных. Например, IceBox появился в ноябре 2017 г в Казахстане на WorldFood и FHC China в Китае, в феврале 2018 г появится на «Продэкспо» в Москве.

КОНФЕРЕНЦИЯ МОРОЖЕНЩИКОВ

Союз мороженщиков России совместно с ВНИИХИ провел 23-24 ноября в Москве международную научно-практическую конференцию «Проблемы и перспективы индустрии мороженого и холода. Современные средства повышения эффективности производства мороженого»

В работе конференции приняли участие руководители и специалисты фабрик мороженого, замороженных продуктов, производители ингредиентов, сырья и оборудования. Генеральным партнером выступила компания «ЭКО-1».

В первый день участники этого делового мероприятия посетили завод «ЭКО-1» — крупнейшего, динамично развивающегося производителя торгового холодильного оборудования на территории РФ и стран СНГ. В его портфеле — продукция под собственными брендами: морозильные лари «Снеж», бонеты и холодильные шкафы BONVINI. Специалисты компании подробно рассказали о своей продукции.

Они продемонстрировали, что все оборудование удобно в эксплуатации, экологически чистое и создано с минимальным использованием импортных комплектующих изделий. Высокое качество и надежность обеспечивается контролем качества на всех этапах производственного процесса с применением компьютерного тестирования. Выпускаемое по лучшим мировым стандартам, это оборудование создано с учетом всех современных требований к эксплуатационным и эргономичным характеристикам.

Сегодня компания предлагает широчайшую линейку морозильных ларей, применяющихся как в торговле и HoReCa, так и в домашнем пользовании. Это надежные, неприхотливые в эксплуатации изделия, имеющие самую низкую стоимость за литр охлаждаемого объема в России.



Новинкой 2017 г является морозильный ларь BONVINI BFB с гнутыми стеклами. Его можно эксплуатировать в климатических классах ST (25°...35°C) и T (25°...43°C). Продукция создана на основе опыта лучших мировых производителей и отличается увеличенной площадью экспозиции, увеличенным полезным объемом и высокой энергоэффективностью. В данном изделии предусмотрена подсветка охлаждаемого объема.

Холодильные шкафы и морозильные бонеты закрытого типа BONVINI относятся к премиум-классу. Великолепный внешний вид, функциональная гибкость, прочность и особенности конструкции этого оборудования позволяют беспрепятственно пользоваться им долгие годы.

Бонеты BONVINI BFL и BFG производства компании «ЭКО-1» полностью отвечают пожеланиям пользователей. Производитель изменил конструкцию стекла, сделал их съемными. Таким образом, загрузка товара производится быстрее и аккуратнее. Система охлаждения позволяет использовать новые бонеты в режимах средних или низких

температур, так что пользователь получает возможность настраивать их работу под свои нужды. Стекла бонет BONVINI обрамлены изолирующими профилями — они существенно влияют на энергопотребление и плавность перемещения. Использовать новые бонеты можно при температуре окружающей среды до 38°C, они будут работать в штатном режиме.

Бонеты BONVINI гарантируют высокое качество хранения продуктов питания и небольшие расходы по эксплуатации оборудования крупных и малых магазинов, предприятий общественного питания.

Бонеты с выгнутым стеклом разных объемов (от 660 л в модели BFG-1850 до 935 л в BFG-2500) не только обеспечат высокое качество хранения охлажденных или замороженных продуктов, но и помогут красиво представить их покупателю.

Среди новинок «ЭКО-1» появился вместительный холодильный шкаф с 5-ю полками с полезным объемом 680 л. Температуры в нем устанавливаются в пределах от 0 до +8°C. Прочные полки выдерживают нагрузку до 65 кг.





Это отличное решение для организации продажи разнообразных охлажденных напитков, молочной продукции. При необходимости на шкаф устанавливается механический или электромагнитный замок.

Во второй день конференции в Парк-отеле «Шереметьевский» прошли пленарные доклады и 3 сессии.

С приветственным словом к участникам обратился **председатель правления Союза мороженщиков России Вячеслав Выгодин**. Он также зачитал приветствие главы Минсельхоза РФ Александра Ткачева.

С обзором российского рынка мороженого выступил **генеральный директор Союза мороженщиков Геннадий Яшин**.

Он сообщил, что объемы производства мороженого и замороженных десертов в России последние 5 лет растут, пик производства за анализируемый период пришелся на 2016 г. Лидерами по выпуску этой продукции являются Центральный, Приволжский и Сибирский федеральные округа, на долю которых приходится около 70% в общей структуре производства мороженого. ЦФО, ПФО, СФО и СЗФО являются «донорами» для остальных федеральных округов за счет расположения там крупных производителей.

Структурная доля ЮФО увеличивается, прежде всего, за счет Кореновского молочно-консервного комбината, расширяющего свои поставки как на внутренний рынок, так и на экспорт. Доля ПФО растет за счет ОАО «Челны-Холод» и хладокомбината «Созвездие», реализующих инвестиционные проекты в рамках своего стратегического развития.

Потребительские цены на мороженое ежегодно растут. Это связано, прежде

всего, с ростом цен, устанавливаемых розничным каналом продаж. На рост цен производства оказало влияние как увеличение стоимости молочных сырьевых продуктов, так и других ингредиентов, закупаемых за рубежом (свежие и замороженные ягоды, глазури, эмульгаторы и стабилизаторы, растительные жиры, ароматизаторы и др.)...

О результатах независимого контроля качества мороженого сообщил руководитель экспертного направления НП «Росконтроль» **Андрей Мосин**.

Елена Юрова, заведующая лабораторией технотехнического контроля ВНИМИ, посвятила свое выступление вопросам контроля молочной продукции в свете требований техрегламентов Таможенного Союза, разработке современных высокоэффективных методик измерений.

Марина Петрова, генеральный директор российской консалтинговой компании Petrova Five Consulting, рассказала о тенденциях развития молочного рынка после введения продуктового эмбарго, а также о необходимости и основных сложностях внедрения электронной ветеринарной сертификации (ЭВС).

После введения эмбарго резкого падения производства молока не наблюдается, но поголовье КРС продолжает сокращаться. По сравнению с 2013 г, рост объемов сырого молока, выпускаемого сельхозорганизациями и фермерскими хозяйствами, составил 8,5%.

По мнению Марины Петровой, кардинальных изменений за последние 3 года в отрасли не произошло и нехватка молочного сырья остается базовым ограничением для ее развития. Сегодня молочная отрасль вступает в стадию активного восстановления — другие сельскохозяйственные рынки уже близки к насыщению и внимание инвесторов будет смещаться в сторону мясного и молочного животноводства. Молочный бизнес выходит на более сложный уровень и здесь важно быстро принимать решения и перестраивать бизнес в соответствии с рынком.

Темой доклада **Ирины Макеевой, заведующей лабораторией стандартизации, метрологии и патентно-лицензионных работ ВНИМИ**, стали новые требования к разработке и оформлению технических условий.

Большой интерес собравшихся специалистов вызвал доклад **зав.лабораторией технологии мороженого ВНИИХИ Антонины Твороговой** на тему «Научно-практические аспекты сохранения качества и безопасности мороженого при длительном хранении». (Полностью статья на эту тему будет опубликована в январском 2018 г номере «Империи холода»).

Бурную дискуссию вызвало сообщение **Елены Додоновой из Россельхознадзора** о введении с июня 2018 г электронной ветеринарной сертификации (ЭВС), как необходимости в условиях массового фальсификата. Те про-



изводители, кто уже пробовал систему «Меркурий» в тестовом режиме, в один голос заявили о ее неработоспособности. (Актуальные статьи на эту тему см. на стр. 70-72).

Роман Калинин, генеральный директор отраслевого агентства «ВАТЕЛЬ МАРКЕТИНГ», рассказал как предприятиям получить рост прибыли за счет управления ассортиментом, маркетингом и продажами.

Исполнительный директор Союза производителей пищевых ингредиентов Полина Семенова сделала доклад на тему «Пищевые микроингредиенты».

Руководитель направления пищевых красителей **ООО «Баргус трейд» Григорий Пихтин** сообщил о тенденциях рынка и продукции своей компании. В последние годы при запуске новинок производители отдают предпочтение натуральным красителям. Это — основной тренд в пищевой промышленности. Тенденция 2017 г — фиолетово-пурпурные цвета. В ассортименте «Баргус трейд» появились такие красители на основе кармина, оттенки варьируются от чернильного до фиолетового. Благодаря им, мороженщики могут получить уникальные оттенки, используя натуральные цвета. А для получения продукции популярного сегодня черного цвета компания разработала концентрированный вододисперсный краситель «Уголь растительный 0360 Luxomix».

С сообщением «Безупречный вкус — главное преимущество на рынке» выступил директор по развитию и продажам **ООО «Маком РУС» Александр Рыбаков**.

Мороженое должно быть вкусным и доступным. Вкус — это больше, чем половина успеха на рынке, уверен специалист. Эффективным инструментом для управления вкусом является использование натуральных концентратов вкуса Butter Buds.

По сравнению с ароматизаторами, они имеют совершенно другой принцип действия — формируют насыщенное тело вкуса и долгое послевкусие, и дают аромат натурального молочного продукта.

Используя натуральные концентраты вкуса Butter Buds, вы получите натуральный молочный вкус и послевкусие; повышенное ощущение жирности; маскировку посторонних вкусовых нот (кормовых, растительных и т.д.); округление, гармонизацию и стандартизацию вкуса...

Об организации продаж российского мороженого в Китае, а также о сложностях и способах их преодоления, рассказал **Валерий Мрыхин, генеральный директор компании Pacific Express International (Beijing) Co.Ltd**, импортно-экспортной компании со 100% иностранным капиталом, зарегистрированной в Пекине. Находится в реестре и является партнером Китайского комитета содействия развитию международной торговли и Торгпредства России в КНР. Имеет партнерское соглашение с государственным управлением КНР по инспекции, качеству и карантину (CCIC).

Докладчик рассказал, что в настоящее время компания реализует проект ICE-RUS по созданию собственной сети розничных точек по продаже россий-



ского мороженого в Китае. Она уже провела огромную работу по подбору китайских стандартов качества, составов и согласованию различных требований к импортной продукции, а именно — мороженому.

Серьезным китайским партнерам нужна продукция, полностью подготовленная для реализации на внутреннем рынке. И уже сейчас понятно, что большой процент российского мороженого будет реализовываться через дистрибьюторов и торговые сети, используя собственные торговые точки. Сам фон для работы в этом направлении исключительно благоприятен.

Свои ингредиенты для мороженщиков представили компании «ААК», «Инфорум Какао», «Колви», «Палсгард Р», «Солнечные продукты», «Союзснаб», «Хр.Хансен», «ЭФКО».

В перерывах между сессиями конференции все желающие могли продегустировать 7 вкусов мороженого (лесной орех, сыр, лимонад, черная смородина, персик, земляника, черника), приготовленных с использованием ингредиентов компании «Баргус трейд» — натуральных красителей Luxomix® и ароматизаторов немецкой марки Frey&Lau.



САЛОН МОРОЖЕНОГО - 2018

Союз мороженщиков России проводит главное мероприятие отрасли — «Салон мороженого». Он пройдет в рамках крупнейшей продовольственной выставки «Продэкспо» с 5 по 9 февраля 2018 г, Москва, ЦВК «Экспоцентр».

В «Салоне мороженого» примут участие производители этой продукции, а также технологического и торгово-холодильного оборудования.

В дни Салона запланирована насыщенная деловая программа, в которую войдут ряд семинаров, круглые столы, презентации отечественных и зарубежных фирм, конкурсы качества мо-

роженого, а также конкурс на лучшее оформление упаковки для мороженого.

* * *

Подробную информацию об условиях участия в «Салоне мороженого» можно получить в Союзе мороженщиков России:

тел.: +7 (495) 638-55-62

e-mail: mmx-2007@mail.ru www.morogenoje.ru

**Журнал «Империя холода» —
информационный партнер
«Салона мороженого»**



ОШИБКА МИНСЕЛЬХОЗА

Компании-члены Союза мороженщиков считают нецелесообразным и необоснованным введение системы электронной ветеринарной сертификации (ЭВС) на переработанную и упакованную молочную продукцию, ранее не подлежащую ветеринарной сертификации. В частности, на мороженое и замороженные десерты. Об этом писал в Минсельхоз РФ председатель правления Союза мороженщиков России Вячеслав ВЫГОДИН. Сегодня он рассказывает о своей позиции журналу «Империя Холода».

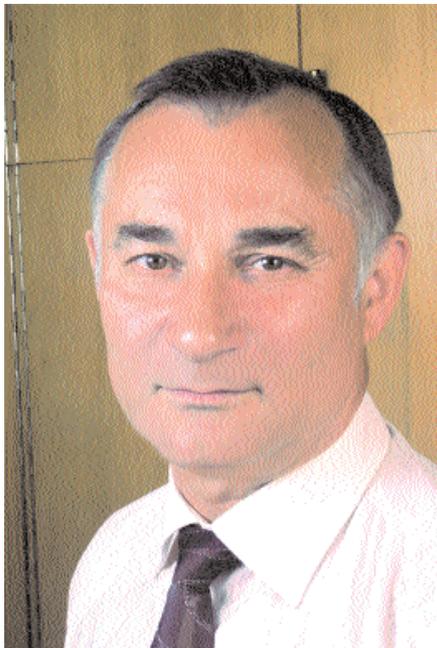
— Вячеслав Александрович, почему Вы считаете ЭВС неприемлемой для отрасли мороженого?

— Данная продукция не несет никаких ветеринарных рисков, поскольку в процессе ее производства подвергается дополнительной термообработке, упакована и хранится при температуре не выше -18°C . Ветеринарная сертификация не является обязательным инструментом обеспечения прослеживаемости продвижения товаров и не применяется для достижения этой цели. Ни в одной стране мира система прослеживаемости не предполагает оформления специальной дополнительной товарно-транспортной документации, а ветеринарный сертификат не является инструментом прослеживаемости.

Прослеживаемость мороженого и замороженных десертов ни у кого не должна вызывать вопросов, поскольку вся продукция выпускается в порционном виде и имеет полную информацию о составе и происхождении маркировки. В подтверждение этого следует учесть, что, по имеющейся у Союза информации, мороженое и замороженные десерты отмечаются крайне низкой степенью фальсификации, граничащей с порогом точности измерений. Кроме того, ветеринарная сертификация готовой молочной продукции не соответствует законодательству Евразийского экономического союза.

— Мороженщики широко используют ярмарочную и мобильную торговлю, как бы они применяли ЭВС?

— На долю выездной, ярмарочной, мобильной торговли приходится около половины реализации мороженого (200 тыс т). И здесь очень низкая степень готовности к введению новых правил ветеринарной сертификации. В письме в Минсельхоз РФ мы просили предусмотреть исключение мороженого из системы ЭВС, предусмотрев завершение процесса в местах приобре-



тения продукции представителями вышеупомянутого сегмента торговли.

Следует учесть, что, исходя из специфики продаж, для подавляющего большинства представителей традиционной торговли обеспечить использование интернета и компьютеров не представляется возможным.

— Вы поддерживаете ЭВС для сырого молока?

— Сырое молоко, используемое в мороженом, поступает с ветеринарными сертификатами, и мы поддерживаем совершенствование ветеринарной сертификации сырья и его перевод в электронную форму.

По Закону «О ветеринарии» с 1 января 2018 г на электронные сопроводительные ветеринарные документы обязаны были перейти все производители животноводческой продукции — в том числе молочных продуктов (молоко, кефир, сыр, мороженое и проч.), мясных изделий (колбаса, сосиски и др.) и кормов для животных.

— Как мороженщики попали в этот список?

— На основании абзаца 3 пункта 6 Федерального Закона РФ от 14.05.1993 № 4979-1 (ред. от 03.07.2016) «О ветеринарии», оформление ветеринарных сопроводительных документов на продукцию животного происхождения, подвергнутую тепловой или иной обработке, обеспечивающей уничтожение в ней патогенных микроорганизмов и возбудителей паразитарных заболеваний, и (или) упакованную в потребительскую или транспортную упаковку, исключающую ее контакт с внешней средой, может осуществляться уполномоченными лицами организаций, являющихся производителями и (или) участниками оборота подконтрольных товаров.

Однако, ряд товарных позиций, полностью соответствующих приведенным в законе критериям, ошибочно не были включены в Приказ Минсельхоза России от 18.12.2015 г. № 646, определяющий перечень товаров, оформление ЭВС на которые может производиться уполномоченными лицами хозяйствующего субъекта. Речь идет о таких готовых пищевых товарах, как мороженое — код ТН ВЭД ЕАЭС 2105, бульоны и супы — код ТН ВЭД ЕАЭС 2104, прочие готовые пищевые продукты.

— В своем письме директору Департамента ветеринарии Министерства сельского хозяйства РФ В.Н. Шевкоплясу Вы предлагаете исправить ошибку?

— Да, мы просили дословно «при доработке приказа Министерства сельского хозяйства от 18 декабря 2015 г. № 648 «Об утверждении перечня подконтрольных товаров, подлежащих сопровождению ветеринарными сопроводительными документами», учесть изъятия, принятые российской стороной Решением Комиссии Таможенного Союза от 18.06.2010 № 317 «О применении ветеринарно-санитарных мер в Евразийском экономическом союзе».

А также Решением КТС от 23.09.2011 № 810 «Об изъятии в применении ветеринарных мер в отношении товаров, включенных в Единый перечень товаров, подлежащих ветеринарному контролю (надзору)» в части переработанной и упакованной пищевой продукции, содержащей менее 50% сырья животного происхождения». Тем самым, Перечень будет приведен в соответствие с требованиями Всемирной торговой организации.

— *Он не соответствует даже требованиям ВТО?*

— Да это так. И мы надеемся, что время все расставит по своим местам. Против введения в срочном порядке «продовольственной ЕГАИС» — электронной ветеринарной сертификации — выступают крупнейшие иностранные производители продуктов питания в России. Они вынесли этот вопрос на состоявшийся в октябре Консультативный совет по иностранным инвестициям (КСИИ), который возглавляет премьер Дмитрий Медведев. Перед этим советом отложить ЭВС на полгода — до 1 июля 2018 г — предложил Минсельхоз

по поручению вице-преьера Аркадия Дворковича.

— *Вы обращались с письмом к заместителю Председателя Правительства РФ Аркадию Дворковичу, что в сопровождении переработанной готовой продукции при перемещении по РФ нет необходимости, поскольку здесь отсутствуют ветеринарные риски...*

— Риски действительно, отсутствуют. В том числе поэтому мы считаем, что на площадке Евразийской экономической комиссии необходимо создать рабочую группу с привлечением всех заинтересованных сторон для разработки обязательных требований к маркировке подконтрольной продукции для целей ЭВС с учетом позиции Союза мороженщиков России. И обратились с этой просьбой к Аркадию Дворковичу.

Кроме того, мы просили вице-преьера дать поручение о переносе сроков внедрения ЭВС на один год, до 1 января 2019 г, а также об исключении из перечня подконтрольных товаров продукции, которая до вступления в силу Федерального Закона от

13.07.2015 № 249-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «О ветеринарии» и отдельных законодательных актов РФ» не подлежала ветеринарной сертификации.

Как известно, внедрение ЭВС перенесли на полгода. Окончательное ли это решение — не знаю. На прошедшей в конце ноября конференции мороженщиков проблема ЭВС вызвала острую дискуссию.

— *Владимир Путин назвал использование электронных сертификатов самым эффективным способом борьбы с «серым» импортом, поставками санкционной продукции. Как заявил президент, сегодня оформляется, к сожалению, очень мало — 9 млн электронных сертификатов в месяц, а нужно 300 млн.*

— Президент сказал и о том, что система эта федеральная, надо чтобы и емкости хватало, мощности хватало. Об этом заранее нужно подумать. И если необходимо сделать превентивные шаги, то они должны быть сделаны сейчас, чтобы потом не столкнуться с тем, что объемы нарастают, а сама система не справляется.

«МЕРКУРИЙ»: ЕЩЕ НЕ ВСЕ ОТЛАЖЕНО

Идея и проект электронной ветсертификации принадлежат Россельхознадзору и возникли еще в 2005 г. Первое, что было переведено с бумаги в электронный вид — разрешение на ввоз, вывоз и транзит, которое предприниматели сейчас оформляют самостоятельно. Подают с помощью системы «Аргус» заявку, а компьютер ее анализирует (попадает ли страна-поставщик в зону риска, аттестован ли завод-производитель и др.) и мгновенно принимает решение: одобрить или отклонить.

По образу и подобию строится система электронной ветсертификации в автоматизированной системе «Меркурий». Почти 90% грузов — это перемещение или дробление уже готовой партии продукции. Достаточно в месте происхождения сырья зарегистрировать ее в системе, и дальше не придется тратить время, чтобы каждый раз эти сведения вносить. Партия проверена, сертификация проведена, все сведения учтены в информационных системах, и дальше остается только в компьютере сформировать заявку о перемещении продук-

ции с одного склада, а затем поставить галочку по прибытии продукции на другой склад. Нужно лишь следить за тем, чтобы объем и характеристика партии в точности соответствовали тому, что отражено в «Меркурии». Самое главное, система полностью исключает возможность зарегистрировать в ней нелегальную продукцию.

Федеральная система «Меркурий» представляет собой автоматизированный комплекс решений для контроля качества и гарантии потребительской безопасности всей мясомолочной продукции на территории страны. Согласно планам правительства, с 1 января 2018 г, чтобы получить электронный ветеринарный сертификат, производителю достаточно будет оставить заявку на сайте Федеральной Государственной Информационной Системы, интегрированной с ЭВС. Система на основе имеющихся у нее в базе данных о благополучии хозяйствующего субъекта, информации о происхождении груза и других параметров сама примет решение о выдаче или невыдаче документа.

У грядущего нововведения уже появились и сторонники, и противники. Так, запуск первых проектов по внедрению ЭВС показал, что пока еще не все процессы отлажены безукоризненно.

«Подмосковье стало пилотной площадкой для запуска «Меркурия» на четырех предприятиях: ООО «Зеленоградское», ООО «Братья Чебурашкины», ООО «Хохланд Руссланд» и ЗАО ПЗ «Барыбино», — рассказал заместитель Председателя Правительства Московской области Денис Буцаев. — Мы увидели определенные технические сложности при оформлении документов в крупных производственных компаниях, на складах ритейлеров».

Уже в августе 2017 г через систему в добровольном порядке было оформлено 8,29 млн электронных сертификатов. Из них 1,12 млн документов было выдано на мясо и мясные продукты, 1,39 млн — на мясо птицы, 173,7 тыс — на сырое молоко, 817,7 тыс — на рыбу и морепродукты, 4,29 млн — на готовую продукцию.

РОССЕЛЬХОЗНАДЗОР ПРЕДЛАГАЕТ ТО, ЧТО НИГДЕ В МИРЕ НЕ РАБОТАЕТ

Айрат ХАЙРУЛЛИН, заместитель председателя Комитета Госдумы по аграрным вопросам

Многое, происходящее вокруг внедрения электронной ветеринарной сертификации, для участников рынка выглядит как межведомственные споры, передел сфер и зон ответственности и вызывает опасения, что будет создан дополнительный административный барьер, который ничем не поможет ни переработчикам, ни потребителям, а прохождение продукции от производителя к потребителю сильно затруднится и будет дороже.

Необходимо, чтобы гарантировалось качество продукта от благополучия (здоровья) животного на ферме, через переработку и логистическое звено до прилавка. Но с учетом отсутствия интернета на половине ферм страны на сегодня это трудно реализуемая задача.

Одно дело внедрить систему с целью контроля качества дорогой алкогольной продукции и уплаты с него акциза, другое дело сделать то же самое для контроля каждого пакетика моло-

ка, упаковки творога, йогурта и так далее, и не допустить их удорожания. Есть большие сомнения в том, будет ли это все работать.

Насколько мне известно, то, что предлагает Россельхознадзор, нигде в мире в предлагаемом виде не создано и не работает. Конечно, было бы здорово вывести на чистую воду тех переработчиков, кто фальсифицирует продукцию, производя гораздо больше молочной продукции, чем закупает молока-сырья для его производства. Уверен, что нам это сделать удастся, но сомневаюсь, что это будет возможно сделать сейчас. Нет готовности ни у разработчиков программы сопровождения, ни у участников рынка. Есть риск того, что молочная продукция неожиданно подорожает, и вообще произойдут сбои в ее поставках и продажах, что недопустимо.

Депутатами на заседании профильного комитета Госдумы были заданы вопросы, ответы на которые больше

насторожили всех, нежели внесли какую-то ясность. Поэтому было рекомендовано отложить внедрение ЭВС на полгода с целью детальной проработки программы и дать время регионам, участникам рынка на подготовку. В случае необходимости депутаты выразили желание принять соответствующий закон.

Известно, что курирующий отрасль вице-премьер Аркадий Дворкович на специальном совещании дал именно такое поручение — отложить внедрение ЭВС на полгода. Это является самым правильным решением. Будем надеяться, что это время будет использовано с пользой, и в результате мы получим гарантию качества, а не очередное усложнение и административный барьер для и так остающейся инвестиционно непривлекательной отрасли молочного животноводства, по которой мы до сих пор остаемся импортозависимыми.

ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ В МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

Александр ШИРИНКИН, председатель совета директоров АО «Тулский молочный комбинат»

Для взаимодействия с ГИС «Меркурий», с которой теперь необходимо работать, в первую очередь надо обладать собственной информационной системой, интуитивно понятной и соответствующей сегодняшним требованиям. Наше предприятие давно использует информационную систему учета, но прежний уровень нас уже не удовлетворяет. И сейчас мы находимся в стадии установки новой ERP-системы. Год назад мы подключились к пилотному проекту тестирования ЭВС-системы. Для нас важно было понять нашу готовность к работе в данной системе.

Тестируя систему, мы столкнулись с рядом вопросов. Во-первых, поставщики сырья не готовы обеспечить выполнение требований в части подготовки ЭВС на сырое молоко. К сожалению, это были разовые выписки электронных документов. Во-вторых, нас не устраивала форма сертификата на сырое моло-

ко. Поскольку это документ, подтверждающий безопасность сырого молока, то хотелось бы, чтобы перерабатывающее предприятие получило сертификат, в котором есть вся необходимая информация. А сейчас в этом документе нет четкости, единообразия. Условия безопасности, прописанные в ТР, не коррелируются с ЭВС на сырое молоко.

На наш взгляд, важно, чтобы эти ветеринарные свидетельства являлись в определенной степени арбитром при разрешении споров между теми или иными поставщиками, и хотелось бы, чтобы поставщики сырья это понимали. Мы подготовили и отправили свои пожелания в Россельхознадзор в части работы с ЭВС на сырое молоко. Наши пожелания были приняты, издано распоряжение Россельхознадзора по РФ, но, к сожалению, оно не выполняется.

По ЭВС готовой продукции очень много замечаний. Например, при фа-

совке продукта из одной емкости для переключения на розлив в другую тару вам необходимо сделать запрос на ЭВС и получить разрешение. Как сработает интернет и сколько вам нужно будет ждать ответ, неизвестно. И таких вопросов возникает множество. Надо понимать, что система учета, установленная на предприятии, — это информационная система, а взаимоотношения с ГИС «Меркурий» — это разрешительная система. И то, как и кем будет использована информация о вашем предприятии, неизвестно.

Если говорить о времени выписки ЭВС на готовую продукцию, то у нас уходит 20 минут на одно ЭВС. Если предположить, что с опытом время выписки сократится до 2-3 минут, то можете подсчитать, сколько времени понадобится вам для выписки ЭВС на готовую продукцию. Если кто-то делает это быстрее, то мы готовы поучиться!

КАЗАХСТАНСКОМУ РЫНКУ МОРОЖЕНОГО ЕСТЬ КУДА РАСТИ

«Шин-Лайн» планирует экспортировать на внешние рынки до 10% от производимой продукции. Кроме Китая, компания намерена уже в 2018 г наладить экспорт также в Россию, Узбекистан, Таджикистан и Монголию.

С наступлением нового сезона казахстанское мороженое можно будет приобрести в магазинах России и некоторых других стран. Именно такой целью задалась в компании «Шин-Лайн», занимающей, по оценкам Euromonitor International, 35% казахстанского рынка в денежном выражении и 28% в объеме.

Как рассказал основатель и бывший совладелец российской компании «Инмарко», а ныне председатель совета директоров ТОО «Шин-Лайн» Дмитрий Докин, в 2018 г предприятие планирует запустить ряд новинок и, таким образом, занять все ниши на рынке, увеличив свою долю еще на 7-10%.

«Мы собрали команду профессионалов-экспертов в области мороженого только в середине 2016 г, отдел разработок R&D появился только в январе 2017 г, и мы запускали главные новинки уже в течение сезона, так что основные результаты увидим в следующем году. Хотя некоторые наши новинки уже прошли тест из разряда «нужно занимать очередь в 6 утра». Они пользовались спросом, их не хватало в течение всего сезона 2017 г. Чтобы конкуренты не расслаблялись простым копированием нашего прошлого, в следующем году мы сделаем ставку на абсолютно новые продукты», — заявил г-н Докин.

Тестировать новинки предстоит не только казахстанским потребителям. В конце сентября «Шин-Лайн» стала первой и единственной казахстанской компанией, принявшей участие в 13-й китайской выставке мороженого и замороженных продуктов China Ice Cream Forum. Ее итогом для компании стала высокая оценка продукции со стороны китайских потребителей и экспертов рынка, а также множество заключенных договоров на поставку в Китай мороженого общим объемом порядка 500 т, или 5 млн порций.

Однако при этом на сегодняшний день в работе с рынком Китая существуют сложности из-за отсутствия вете-



ринарного разрешения на ввоз казахстанской продукции. Кроме того, как отметил Дмитрий Докин, китайские потребители в вопросе выбора мороженого весьма искушены и требовательны, поэтому к ним необходим особый подход.

Китай — это более миллиарда потребителей. Появлялись новые игроки, кто только не попробовал свои силы на этом бескрайнем рынке. При этом даже европейские лидеры, такие как Nestle и Häagen-Dazs, закрывали там уже имеющиеся фабрики.

По словам Дмитрия Докина, причиной закрытия предприятий в Поднебесной стало неверие самих китайских потребителей в то, что в их стране может быть произведено мороженое премиум-класса.

Интересен также тот факт, что в настоящее время на специализированных выставках в Китае российских производителей представлено больше, нежели китайских — порядка 35 компаний. Но г-н Докин считает, что это временное явление — российские компании не адаптируют свой продукт для китайской аудитории, не учитывают пристрастий потребителей во вкусах и дизайне. И хотя продажи российского мороженого в Китае выросли в этом году на 38%, достигнув 1,5 тыс т в год, уже есть компании, сворачивающие свой бизнес.

Что же касается продаж казахстанского мороженого в России, здесь сле-

дует напомнить, что компания «Шин-Лайн» уже предпринимала несколько попыток выхода на российский рынок, однако они оказались неудачными, поскольку потребители Москвы и Подмосковья не были знакомы с казахстанским продуктом. Наладить экспорт удалось в приграничных территориях. И теперь компания намерена расширить свою экспансию.

«Мы тщательно готовимся к выходу на российский рынок. В течение 2016 г и начала 2017 г мы провели ряд исследований рынка и предпочтений потребителей, нашли свои «фишки» в восточных особенностях продукта, интересные на этом конкурентном рынке. Затем мы с серьезными креативными компаниями разработали концепт бренда, его дизайн и даже выпустили пилотные партии продукта, встретились со всеми заметными игроками рынка и продали туда пробные партии мороженого. В принципе, мы готовы к сезону 2018 г на российском рынке», — заявил Дмитрий Докин.

Помимо российского рынка, компания «Шин-Лайн» уже осуществила тестовые продажи в Монголии и Таджикистане, куда производитель также планирует зайти в следующем году. В компании объем пробных поставок оценили в 1% от общих продаж (совместно с российским рынком). Также в планах экспансии компании на 2018 г есть Узбекистан.

Ситуация на внутреннем казахстанском рынке мороженого, по мнению г-на Докина, в скором времени может кардинально измениться: «Безусловно, хотим мы этого или нет, но Казахстан находился под сильным влиянием российского рынка с его особенностями и вкусами, пристрастиями потребителей и трендами развития.

Для рыночной блокировки российских производителей мороженого в компании «Шин-Лайн» создали два новых бренда в пломбирной и премиальной нишах. При этом основным российским конкурентом является компания «Инмарко». Однако, как отмечает г-н Докин, стоящий у истоков создания своего нынешнего соперника, после продажи «Инмарко» холдингу Unilever значительно сократились объемы продаж компании — с 58 тыс т в 2008 г до 30 тыс т в 2017 г.

Что же касается казахстанских конкурентов, то в отношении наиболее



серьезных из них у «Шин-Лайн» существуют отдельные программы работы с ними и их продуктами.

В целом Дмитрий Докин считает, что активно развивающемуся казахстанскому рынку мороженого еще есть куда расти. В будущем вероятно достижение местными потребителями уровня соседних стран. Если средне-статистический казахстанец в год съедает около 2,3 кг мороженого, то, например, в России данный показатель составляет 3,5 кг. Поэтому, чтобы за-

воевать покупателя, игрокам необходимо найти свою нишу на рынке, «кизюминку», исключив при этом плагиат или частичное копирование. А до внедрения новшеств компаниям стоит устранить все слабые места в бизнесе: разработать концепцию продукта для того или иного рынка, современный дизайн, соответствующий общему концепту, придумать сильный бренд, сделать товар качественным и интересным.

shin-line.com

«ШИН-ЛАЙН»: «ТРОЛЛИ» ВЫШЛИ НА РЫНОК

«Шин-Лайн» начал продажи новых уникальных форматов мороженого под мировым брендом «Тролли». Права на использование популярных во всем мире красочных и обаятельных героев одноименного мультфильма компания приобрела у известной DreamWorks Animation, с которой заключила лицензионное соглашение сроком на два года с правом продажи брендовой продукции в трех странах — Казахстане, Кыргызстане и России.

Согласно исследованиям, «Тролли» являются одной из крупнейших лицензий в продажах, и их популярность продолжает расти. Например, Россия занимает лидирующее место по продажам игрушек-троллей в мире. Также лицензия пользуется популярностью у производителей продуктов питания из самых разных стран.

«Стандарты ведения нашего бизнеса предполагают работу исключительно в правовом поле и соблюдение авторских прав. Поэтому «Тролли» стали уже второй официально приобретенной нами лицензией вслед за уже любимыми «Миньонами», которым у нас также посвящена целая серия мороженого. Мы всегда уделяем качеству нашей продукции повышенное внимание, особенно если она ориентирована на детей и семейное потребление», — отметил Владимир Пак,

генеральный директор компании «Шин-Лайн».

Производство «Шин-Лайн» сертифицировано по стандартам системы менеджмента качества и пищевой безопасности ISO 9001:2008 и 22000. Кроме того, перед приобретением официальных лицензий у компаний Universal («Миньоны») и DreamWorks Animation («Тролли») был проведен аудит на соответствие «Шин-Лайн» высоким требованиям к корпоративной социальной ответственности производителя. Все виды мороженого из новой серии «Тролли» производятся без искусственных красителей и консервантов и имеют вкусы такие же яркие и необычные, как и герои, в честь которых они названы.

Уже в продаже и набирают популярность два вида «дой-паков» с клубничным и ванильным коктейлем,

два вида лакомства в необычной упаковке «тюбик» — черничный и ванильный коктейли, а также разноцветное мороженое со вкусом ананаса, малины, персика-маракуйи и ванили. Серия еще будет пополняться новыми уникальными форматами, среди которых десерт с уникальными наклейками — фруктовый лед-тянучка, фруктовый лед с взрывной карамелью и наборы из мини-фруктового разноцветного льда.

Детей и их родителей ожидают не только новые вкусы «Троллей» от «Шин-Лайн», но и новые встречи с героями — скоро на одном из российских центральных каналов запустится одноименный телевизионный мультсериал и выйдет в мировой кинопрокат вторая часть полнометражного мультфильма.

shin-line.com

НЕУДАЧНАЯ ТОРГОВЛЯ МОРОЖЕНЫМ С ТЕЛЕЖЕК

В этом году правительство Москвы запустило проект уличной торговли мороженым с тележек. Но после полугода продаж треть из 30 поставщиков этого лакомства пожелала расторгнуть договоры аренды, а некоторые собираются подавать на власти в суд. Почему?

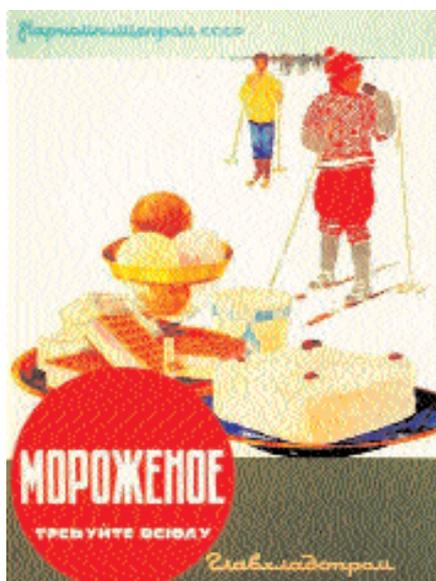
Компания ООО «Русское молоко» выпускает молочную продукцию под брендами «Свитлогорье» и «Дмитровский молочный завод». В прошлом году она начала производить мороженое под маркой «Свитлогорье». Ее менеджеры узнали, что в ноябре 2016 г. правительство Москвы проводит аукцион на право аренды тележек для круглогодичной торговли у Большого театра, на Арбате, Никольской улице и в других местах с высокой посещаемостью. Поставщики получали от города унифицированную белую тележку с тентом в стиле 1950-х гг. «Русское молоко» приняло участие в торгах и выиграло два лота: на торговлю у Большого театра с арендной платой 411 000 руб. в месяц и в Филях с платой 9000 руб. в месяц. Но надежды компании раскрутить новую марку с помощью тележек не оправдались.

Расходы и доходы

Городская программа уличной торговли с тележек началась в мае 2016 г., на торги было выставлено 138 мест расположения тележек, начальная стоимость лотов варьировалась от 2500 руб. в месяц до 12 500 руб. Поставщики восприняли новый формат с большим энтузиазмом, взвинтив ставки в 40-50 раз. Рекордом стала ставка индивидуального предпринимателя Армена Бениаминова — 560 000 руб. в месяц за тележку в Александровском саду.

Для «Русского молока» торговля была нерентабельной. Поток покупателей у Большого театра оказался ниже ожидаемого, потому что люди ходят туда преимущественно на спектакли, вспоминает представитель «Русского молока» Елена Богачева. А некоторые компании изначально и не надеялись купить аренду тележки в центре.

— Торговля на Никольской для нас дело имиджа, никакого особенного дохода нет, равно как и на точках на Ар-



бате и у Большого театра», — говорит гендиректор сети «Коровка из Кореньки» Михаил Вахтенко.

Однако ИП Бениаминову удалось с одной тележки на Никольской улице за месяц продать мороженого «Чистая линия» более чем на 600 000 руб. Он рассказал, что продавал мороженое по 100 руб. за порцию.

Сергей Куранов, гендиректор компании «Интерайс», не участвовал в аукционе. По его оценкам, арендная плата должна быть не выше 100 000 руб. в месяц.

Уличная торговля мороженым в Москве дает выручку максимум в 450 000 руб. в месяц, из которых половина — себестоимость товара, 75 000 руб. — зарплата продавцов, 50 000 руб. — налоги, затраты на электричество и охлаждение. Жарким летом в самом выгодном месте в центре Москвы можно получить прибыль в 120 000-130 000 руб. в месяц, говорит Куранов. И потом всю зиму проедать эту прибыль, оплачивая аренду. Даже в самом лучшем месте в Москве поставщик не получит никакой прибыли, если аренда киоска превышает 180 000 руб. в месяц, рассказывает

Дмитрий Докин, председатель совета директоров казахстанского производителя мороженого «Шин лайн».

— Поставщикам нужно тщательно просчитывать экономику, нельзя предлагать цену аренды в сотни тысяч рублей в месяц, надеясь, что инвестиции окупятся потом, — отмечает Куранов.

Представитель департамента торговли и услуг Москвы подчеркивает, что 85% лотов — места, где прежде находились киоски, и предприниматели могли заранее изучить рынок и принять взвешенное решение об участии в конкретном аукционе.

Штрафная стоянка

Договор с городом включал ряд условий, например штрафы в 12 месячных арендных платежей за нарушение правил торговли. А если поставщик желал расторгнуть договор, город удерживал залог за тележку, внесенный за шесть месяцев вперед. Договор также предполагал круглогодичную торговлю: поставщики с мая по сентябрь продают мороженое, а с 1 октября переключаются на продажу горячих напитков и выпечки с тех же тележек. И если предприниматель прекращал торговлю больше чем на две недели, договор с ним город расторгал в одностороннем порядке.

Но тележки были летними, для зимы не годились — мэрия, как рассказал Михаил Вахтенко, посоветовала предпринимателям использовать для подогрева пирожков и чая военные порошки, используемые для разогрева тушенки зимой. Мороженщикам пришлось закупать пирожки у посредников, рассказала Богачева, и большую часть пирожков выбрасывать в конце дня.

К октябрю 2017 г. двенадцатикратные штрафы в Центральном округе получили восемь поставщиков мороженого, сообщил Вахтенко. «Русское молоко» получило штраф на 5 млн руб.



за то, что продавщица выставила на верх тележки бутылочки с водой. «Нас оштрафовали на 4,5 млн руб. за то, что мы разместили ценники на стеклянной крышке тележки, а также не убрали сразу коробку из-под мороженого при разгрузке», — рассказывает Вахтенко.

Всего за три тележки — на Никольской улице, Петровке и на Арбате «Коровка из Кореновки» получила штрафы на 12,1 млн руб. Предпринимателя Гарника Овсепяна, торговавшего мороженым марки «Коровка из Кореновки» перед храмом Христа Спасителя, оштрафовали на 500 000 руб., так как он отодвинул тележку с положенного места, когда строители укладывали плитку по программе благоустройства «Моя улица».

Представитель департамента торговли факты штрафов подтвердил. Предприниматели рассказали, что расторгли договоры с городом и собираются опротестовывать штрафы и не возврат залога в суде.

Замерзшая продавщица

Продавцы мороженого допустили две ошибки, считает Докин: сначала сами взвинтили цены, а потом письменно согласились с предложением чиновников о круглогодичной торговле. По мнению Докина, торговля с летних тележек зимой невозможна — замерзшие продавщицы не могут конкурировать с киосками шаурмы и хот-догов.

У Вениаминова ранее было два киоска торговли мороженым «Чистая линия», а в этом году он выиграл аукционы на торговлю с 12 тележек. Он считает проведение аукционов очень позитивным моментом — ранее на рынке уличных продаж мороженого работали только монополисты, теперь же любой предприниматель может получить место даже у памятника Жукову перед Историческим музеем. На этой точке Вениаминов работает с весны

и с октября, как и предусмотрено договором, перешел на торговлю горячими напитками и выпечкой, несмотря на то что тележка не подключена к электросети. Кофе в жестяных банках и чай в бутылочках Вениаминов продает по 100 руб., по его словам, затраты на аренду на этой точке окупаются значительной выручкой в сезон. В мороз -20°C торговать будет очень трудно, но Вениаминов надеется, что департамент торговли и услуг разрешит прекратить торговлю зимой.

В конце сентября предприниматели-мороженщики направили в департамент коллективное письмо о том, что отказываются от зимней продажи и просят расторгнуть договор, заключенный на пять лет, по соглашению сторон, рассказывает Овсепян. Треть участников программы уже расторгли договоры с Москвой в одностороннем порядке, по данным департамента торговли, а их тележки выставлены на новые аукционы.



Представитель департамента сообщил, что письмо рассматривается, добавив, что договоры по новым конкурсам скорректированы. Вениаминов недавно выиграл точку на Якиманке. Он рассказывает, что новый договор уже предусматривает приостановку торговли зимой (и арендных платежей). Однако по договорам, заключенным в начале 2017 г, предприниматель обязан торговать круглогодично без перерывов.

Что оспорить в суде

В середине ноября состоялось заседание в департаменте торговли и услуг Москвы с участием предпринимателей. Однако, как рассказала Богачева

из «Русского молока», правительство не пошло на уступки и не отменило штрафы. Штраф можно оспорить в суде, напоминает представитель департамента торговли и услуг Москвы. Префектуры, заключавшие договоры, готовы обсуждать размер штрафов. К тому же до сих пор никто из бизнесменов штрафы не заплатил, отмечает он.

Ни «Русское молоко», ни «Коровка из Кореновки», ни Овсепян платить штрафы и не собираются, а будут оспаривать их в суде.

Представитель префектуры ЦАО Елена Седина отмечает, что предприниматели имели возможность еще за месяц до конкурсов ознакомиться с документацией и оценить потенциальные риски.

Позиция у предпринимателей слабая, говорит Дмитрий Лобачев, адвокат «Хренов и партнеры»: в аукционе они участвовали добровольно, сами предложили такую стоимость аренды, не изучили детально технические характеристики тележек, описанные в конкурсной документации, где ничего не сказано о подогреве. Им придется сначала доказать, что торговля с летних тележек горячими пирожками и напитками невозможна, говорит юрист. Размеры штрафов указаны в договоре и правительство Москвы действовало совершенно правомочно, указывают юристы.

А вот оспорить невозврат залога вполне реально — если суд сочтет, что такая компенсация явно несоразмерна потерям другой стороны, говорит партнер «Пепеляев групп» Юрий Воробьев. И если муниципалитет заключит новый договор на аренду того же торгового места вскоре после расторжения договора, позиция прежнего арендатора усилится, считает Воробьев.

Судьба программы

Департамент торговли и услуг сообщил, что итоги эксперимента с тележками в ЦАО признаны положительными и программа уже распространена на весь город. Правительство сделало немалые инвестиции в оборудование тележек и надеется окупить вложения за 2-3 года. Сейчас на городском портале investmoscow.ru выставлено 50 тележек, которые город предлагает в аренду. Москва найдет других предпринимателей, готовых поучаствовать в проекте, говорит представитель департамента.

ЗЕФИР

ВАНИЛЬНОЕ СУФЛЕ НА ВАФЛЯХ С ШОКОЛАДНЫМ СОУСОМ

ВЕС: 80Г
ЖИРНОСТЬ: 8%

НОВИНКА



*Легкий зефир с
шоколадным
соусом - это море
удовольствия!*

ЗЕФИР

ВАНИЛЬНОЕ ЭСКИМО СУФЛЕ В ШОКОЛАДНОЙ ГЛАЗУРИ

ВЕС: 65Г
ЖИРНОСТЬ: 8%

+7(495)505 70 20 | www.markafm.ru



ПАЛЬМОВОМУ МАСЛУ В ЕАЭС ГОТОВЯТ ГОСТ

Россия разрабатывает ГОСТ на пальмовое масло, который будет применяться в странах ЕАЭС. В стандарте предлагается разделить продукцию на пригодную для пищевой промышленности и непригодную. Это следует из базы Межгосударственного совета по стандартизации ЕАЭС.

Если ГОСТ будет одобрен Росстандартом, то требования к качеству пальмового масла в России могут существенно вырасти. Если сейчас техрегламент на масложировую продукцию позволяет производителям использовать перекисное число до 10 мэкв/кг, которое используется для оценки свежести продукции, то новый ГОСТ может ужесточить это требование до 0,5 мэкв/кг.

В 2016 г этот техрегламент уже предлагал ужесточить Роспотребнадзор, но его предложения раскритиковало Минэкономразвития, указавшее на отсутствие научного обоснования. Однако ГОСТ, в отличие от техрегламента, согласования с МЭР не требует, поэтому требования к качеству пальмового масла могут все же вырасти.

Пальмовое масло — это один из самых дешевых видов растительных масел, которое чаще всего добавляют в шоколадно-ореховую пасту, фастфуд, конфеты, кексы и рулеты, а также в некоторую молочную продукцию. На упаковке, вместо наименования «пальмовое масло», часто встречается «спред» или «растительный жир». При неправильном приготовлении и слишком большом количестве пальмовое масло становится вредным для здоровья, чем и вызвана потребность в ГОСТе для него.

Россия подготовила проект международного стандарта на пальмовое масло. Первая редакция разработана Техническим комитетом по стандартизации «Масла растительные и продукты их переработки». Это следует из базы Межгосударственного совета по стандартизации ЕАЭС. Документ уже получил комментарии от бизнес-сообщества и прорабатывается. В России ГОСТ должен быть одобрен Росстандартом.

Первая редакция проекта ГОСТа предъявляет требования к качеству

масла, условиям транспортирования и хранения, маркировке, вводится сортность. ГОСТ учитывает действующие нормы технических регламентов на пищевую продукцию, масложировую продукцию, маркировку и упаковку. В проекте стандарта масло разделяется в зависимости от степени переработки, направления использования — на пищевые и непищевые цели, то есть для использования в качестве ингредиента пищевой продукции и для промышленной переработки. Подобной четко установленной границы в России сейчас нет, подчеркнули в Техническом комитете.

Для такого разграничения специалисты будут использовать несколько маркеров. Один из которых, например, значение перекисного числа, даст специалистам понимание о свежести продукции. В ГОСТе предлагается установить его при отгрузке с предприятия на уровне не более 0,5 мэкв/кг, но параметр пока не согласован окончательно.

Согласно техрегламенту на масложировую продукцию, гармонизированному с международными требованиями, сейчас указанное число не должно превышать 10 мэкв/кг. Также вводится дополнительный показатель — анидиновое число, которое будет свидетельствовать об окислительной порче продукции.

По данным Федеральной таможенной службы, за 1 полугодие 2017 г в РФ было ввезено 380 тыс т пальмового масла и его фракций, что на 7% меньше аналогичного показателя прошлого года. В Россию его ввозят как сырье для технического или промышленного производства. Например, пальмовое масло используется для изготовления мыла, косметических или туалетных изделий, в качестве смазочного материала.

Также завозят и рафинированное, то есть очищенное пальмовое масло

— оно используется как пищевой продукт в виде фритюрного жира для производства маргарина, в кондитерской промышленности и так далее.

Исполнительный директор Масложирового союза Михаил Мальцев подчеркнул, что сокращение импорта пальмового масла в этом году обусловлено возросшей стоимостью продукции, поэтому везде, где можно было заменить «пальму», производители сделали это.

Между тем, российское растительное масло в некоторых производствах не может конкурировать с импортным пальмовым — последнее имеет твердые фракции, которые необходимы при технологических процессах в кондитерской и молочной отраслях.

В России нет переработки продукции, которая бы давала необходимые твердые фракции для пищевого производства. В союзе считают, что не только перекисное число определяет степень очистки масел, оно может увеличиваться в зависимости от сроков его хранения, а значит, может возникнуть необходимость постоянного рафинирования.

Роспотребнадзор в 2016 г предлагал поправки в техрегламент на масложировую продукцию, которые вводили новый показатель перекисного числа за счет его резкого снижения с 10 мэкв/кг до 0,9 мэкв/кг. Продукция с числом выше 0,9 мэкв/кг, по мнению службы, должна считаться небезопасной, а масло признаваться техническим, непригодным для изготовления пищевых продуктов питания.

Достичь такого значения можно путем дополнительной очистки масла, его рафинирования. Минэкономразвития дало негативный отзыв на предложение из-за отсутствия достаточно научного обоснования для установления в регламенте ограничительной нормы перекисного числа 0,9 мэкв/кг.

ingredients

RUSSIA

21-я Международная выставка
пищевых ингредиентов

27.02-02.03.2018

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Одноравнено с выставкой

Организатор



Группа компаний ПЕ
+7 (499) 750-08-28
ingredients@ite-expo.ru

Главный партнер



МОЛОЧНАЯ
И МЯСНАЯ
ИНДУСТРИЯ

16-я Международная выставка
оборудования и технологий
для животноводства, мясного
и молочного производства



Империя  Empire of Cold
аналитический
отраслевой журнал

ХОЛОДА

Мы помогаем
продавать
вашу продукцию

107014, Москва,
ПК и О «Сокольники»,
4-й Лучевой протек,
пав. №5, офис 15
тел./факс: +7 (499) 968-30-80,
+7 (499) 268-24-95

holod@holodinfo.ru
www.holodinfo.ru
www.империяхолода.рф

ПОДПИСКА

ВСЕРОССИЙСКИЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Основная адресная аудитория:

*отрасли, производящие и использующие
искусственный холод (АПК, логистика,
оптовая и розничная торговля, HoReCa и др.)*

Для специалистов этих отраслей журнал предлагает аналитическую информацию о рынках холодильного и технологического оборудования, комплектующих, хладагентов, масел, рефтранспорта, климатического оборудования, продуктов питания, сырья, ингредиентов и упаковки.

Подписной индекс 15556,
в Объединенном
каталоге
«Пресса России»

Через редакцию —
с любого номера
по тел.: +7 (499) 968-3080



МОЛОЧНАЯ И МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ

16-я Международная выставка
оборудования и технологий
для животноводства, молочного
и мясного производств

27.02-02.03.2018
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»



Подробнее о выставке:
md-expo.ru

Одновременно с выставкой



21-я Международная выставка
пищевых ингредиентов



Организатор
Группа компаний ITE
+7 (499) 750-08-28
md@ite-expo.ru



Проектируя «зеленое» будущее

Ваш эксперт

в природных хладагентах

«Данфосс» предлагает лучшие решения в сегменте натуральных хладагентов, включая CO₂. Работая с нами, вы приобретаете эксперта и надежного партнера, который поможет вам сохранить деньги и сберечь окружающую среду.

Подробная информация на сайте
co2facts.danfoss.ru

ENGINEERING
TOMORROW

The Danfoss logo, featuring the brand name in a stylized, cursive script.