



ХОЛОДОДА

ОБЗОРЫ РЫНКОВ

- СКЛАДЫ СТР. 21-22, 24
- МОРОЖЕНОЕ СТР. 73-74
- ЗАМОРОЖЕННЫЕ ПРОДУКТЫ СТР. 65-66, 68-69

ВАЖНЫЕ ТЕМЫ

- ПОЧЕМУ ЛОМАЮТСЯ ХОЛОДИЛЬНИКИ СТР. 15-16
- ХОРОШО ЛИ РЫБЕ НА РЕЛЬСАХ СТР. 58-60
- СИТУАЦИЯ НА МЯСНОМ РЫНКЕ СТР. 70-71

МОНТАЖ

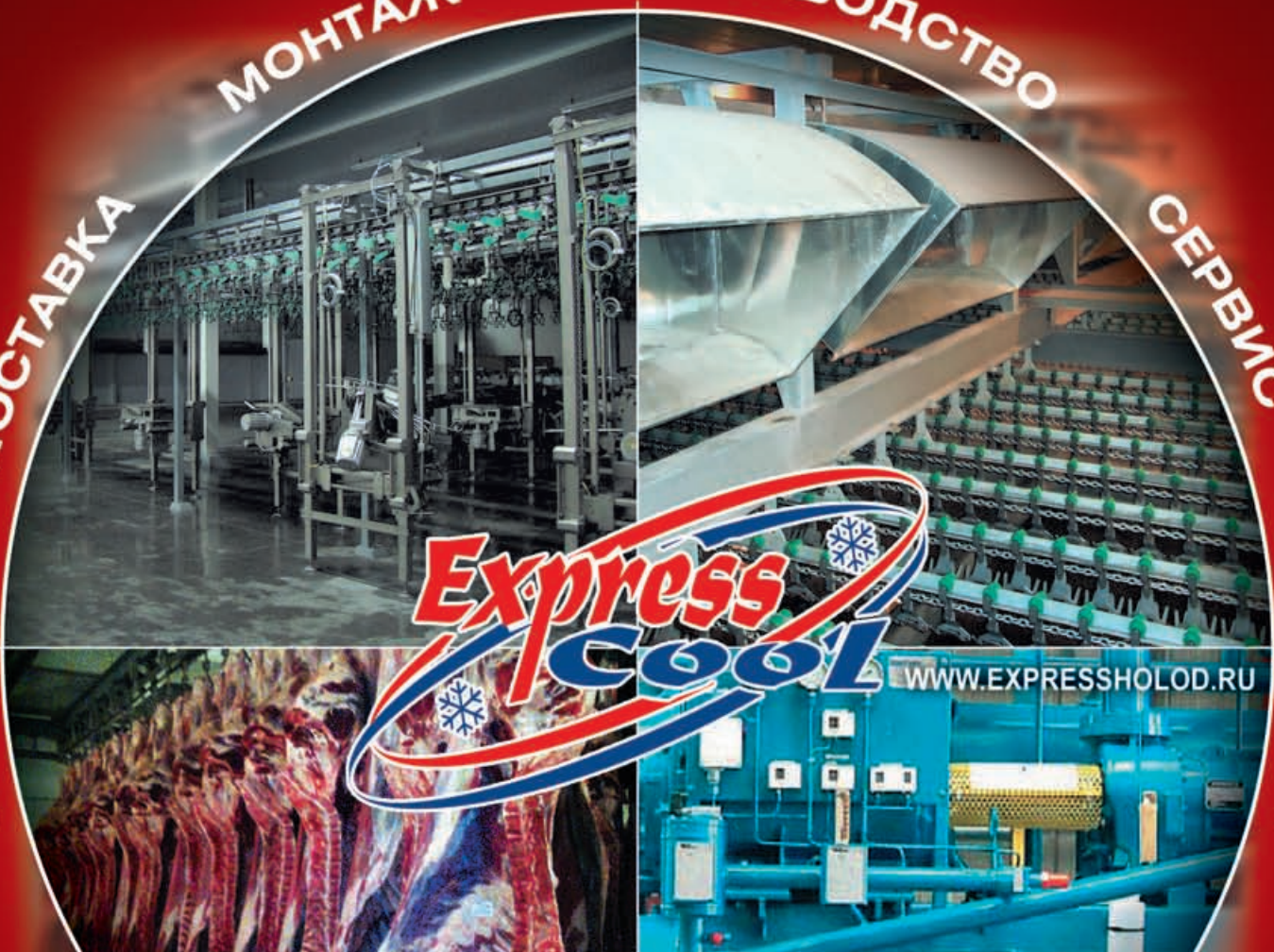
ПРОИЗВОДСТВО

ПОСТАВКА

СЕРВИС

ПРОЕКТ

ГАРАНТИЯ



ХОЛОД ЭКСПРЕСС

КОМПЛЕКСНОЕ ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ СКЛАДОВ И ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ



ice cream machines

ICE
group

Классический, вафельный стаканчик
на современном туннеле

we
know
how
to do
it

Всегда стремимся к новому



www.icegroup.pl

● Полная автоматизация производственного процесса:

- автоматическая подача стаканчиков
- автоматический перенос продукта до секции упаковки
- упаковочные машины с фотометками
- возможность использования специальных вращательных дозаторов, помогающих делать оригинальный продукт
- возможность выполнения высокой шапочки
- возможность окунания шапочки в шоколад
- возможность производства рожка типа ball-top на линии для вафельного стаканчика

● Радикальное уменьшение расходов на обслуживающем персонале

● Большая производительность на малой площади за меньшее время

● Экономия электроэнергии

С возможностью закалки семейки и дополнительных опций для:



**даже до
14 000 или 20 000
порций в час**



PROGRAM
REGIONALNY
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Śląskie.
Pozytywna energia

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego - realna odpowiedź na realne potrzeby

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2007-2013

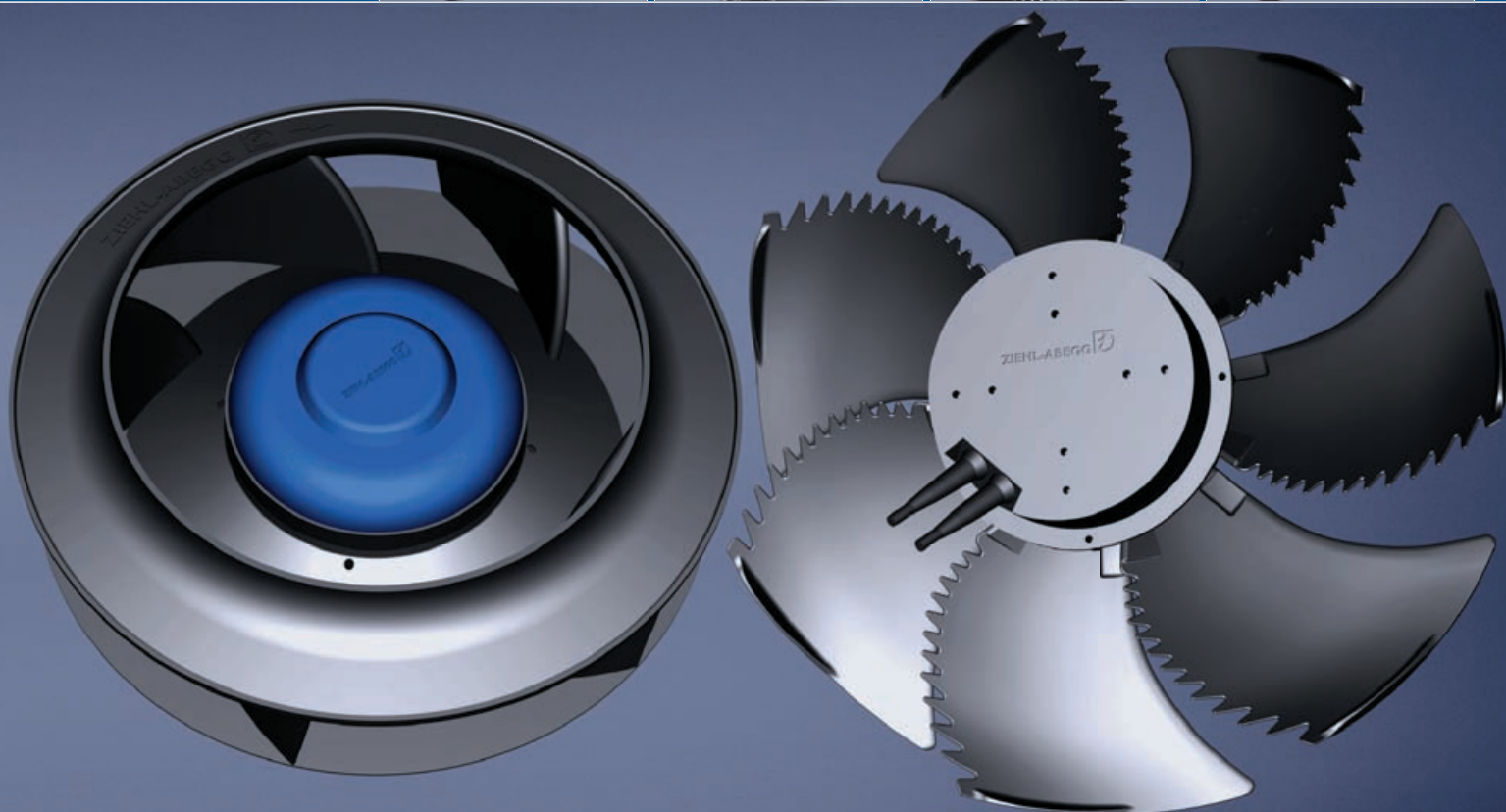
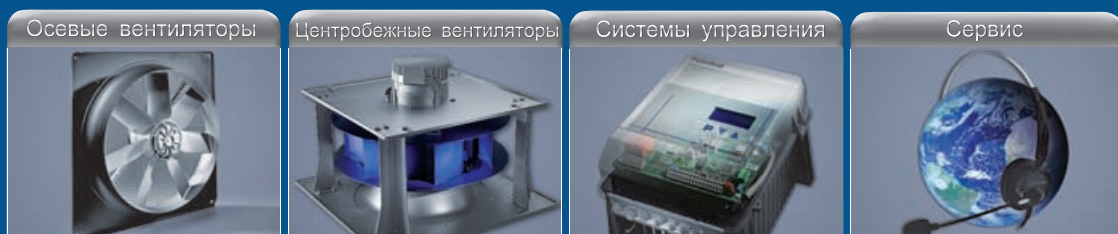
www.rpo.slaskie-region.pl

Новый ЕС-СТАНДАРТ

новые разработки – еще тише – еще эффективней

Дальнейшее развитие успешной серии *Little Blue*:
осевые вентиляторы **FE2owlet** диаметром от 250 до 350 мм и
центробежные вентиляторы **Vpro** диаметром от 190 до 280 мм
теперь также со встроенным ЕС-мотором по технологии **ETAvent!**

Мы приглашаем Вас улучшить Ваш продукт вместе с нами.
Получайте прибыль уже сегодня с помощью технологий будущего!



ООО Циль-Абегг

141070 Россия • г. Королев • Московская область • ул. Советская, д. 73 • Тел.: +7 495 232 23 55 • Факс: +7 495 232 23 53
info@ziehl-abegg.ru • www.ziehl-abegg.ru

620109 Россия • г. Екатеринбург • ул. Крауля, д. 9а - 505 • Тел./факс: +7 343 278 59 31 • Моб. тел.: +7 922 213 45 95
gorelov@ziehl-abegg.ru

ZIEHL-ABEGG 

Для достижения оптимального результата - обратитесь к Embraco NT.

embraco



Способность охлаждать
большие площади →

В наличии модели с
использованием
пропана и ГФУ →

Инновативный
компрессор с диапазоном
перемещения от
14,4 до 27,8 см

На 30% меньше вибрации*

Пониженная звукоизоляция
5-10 децибел*

← Повышенная на 15%
эффективность

← С СНПИ потребление
энергии ниже на 9,5%

Лучшее коммерческое предложение в отрасли холодильного оборудования.

Предназначен для использования:
в холодильных витринах супермаркетов, льдообразующих установках,
дозировочном охладительном оборудовании,
при перевозке пищевых продуктов.

* Сравним со стандартными компрессорами

Посетите наш стенд на выставке Чиллвента 2010

13-15.10.2010

Нюрнберг Германия ПАВ. 4, СТЕНД 4-112

Технология для лучшего качества жизни

www.embraco.com



Embraco принимает участие в Глобальном договоре ООН

**Всероссийский
аналитический журнал
октябрь 2010 г.**

Издатель
ИД «ХолодИнфо»

При участии
Росоюзхолодпрома,
ОАО «Росмясомолторг»,
Союза мороженщиков России.

Шеф-редактор
Елизавета Леонтьева

Исполнительный директор
Евгения Эглит

Ответственный секретарь
Владимир Муравьев

Обозреватели
Елена Березовская,
Галина Климова,
Наталья Филимонова

Верстка
Дмитрий Яковлев

Адрес редакции
107113, Москва, ПК и О «Сокольники»,
4-й Лучевой просек,
пав. №5, офис 15
тел./факс: (495) 913-91-01,
(499) 268-24-95
E-mail: holod@holodinfo.ru
www.holodinfo.ru

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

Циль-Абегг	1
Embraco	2
Русские медные трубы	7
Данфосс	9
Арктика	10
Bitzer готов к вызовам будущего	11
Италхолод	14
Мобильный холодильный комплекс (ОЛЕКС ХОЛДИНГ)	17
Виталий Анурьев, Михаил Белоусов	17
Полюс холода	18
Холодон, Бирюза	20
Teledoor, Агрегат	23
Холод для складов как никогда в цене	24
LUBE	26
Машимпэкс	29
ebmpapst представляет новинку	30
Технохолод	31
Североамериканский рынок кондиционирования	32
Холод и тепловые насосы под одной крышей (Chillventa 2011)	34
Альфа Лаваль	36

СОДЕРЖАНИЕ

Гепард	40
Что отличает мирового лидера холодильной техники (Johnson Controls)	41
Кредо ГК «Фреско» — не останавливаться на достигнутом	44
Роман Зайцев	44
Testo	45
Холодоснабжение медицинской сферы	46
Honeywell	47
Высокие технологии охлаждения (Холод Экспресс)	48
Наталья Юдина	48
Лучшая продукция для холодильного рынка России (Refrigera)	51
Юрий Игнатов	51
ГК «Русский холод»	52
«Морена» — 20 лет в холодильной отрасли	56
2010 год: низкий урожай картофеля (Farm Frites)	67
МГФМ	71
Тетра Пак	75
Группе компаний «АльтерВЕСТ» исполнилось 20 лет	76
Уникальная транспортная инфраструктура (Союз)	78

«РОССОЮЗХОЛОДПРОМ» ПРИГЛАШАЕТ ХОЛОДИЛЬЩИКОВ НА ВЫСТАВКУ «CHILLVENTA-2010»

«Россоюзхолодпром» приступил к формированию делегации российских предприятий на выставку «Chillventa-2010», которая пройдет с 13 по 15 октября 2010 г. в Нюрнберге.

Союз приглашает для участия в поездке представителей всех отраслевых предприятий, заинтересованных в изучении самых современных технологий холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования воздуха, а также мирового опыта внедрения тепловых насосов. Учитывая партнерские отношения «Россоюзхолодпрома» с компанией «НюрнбергМессе», закрепленные совместным проведением в России выставки «ХолодЭкспо Россия-2009» и «Холод-Саммит Россия» в марте 2010 г., Союз готов предложить российским делегатам привлекательные условия и эксклюзивные возможности по посещению промышленных предприятий в регионе Нюрнберг, проведению встреч с отраслевыми объединениями Германии и ключевыми экспонентами выставки.

Сроки поездки: 12-17 октября 2010 г.
тел.(495) 623 2392
факс (495) 628 7232
e-mail: holod@rshp.ru
www.rshp.ru

Соб. инф.

«МГФМ» РАЗВИВАЕТ ОТНОШЕНИЯ С РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ

Московская компания «МГФМ» — производитель продуктов питания глубокой заморозки под брендом «Вкусные, как у мамы» — продолжает развивать розничные продажи в Москве и Московской области.

Для того, чтобы более широко представить замороженные полуфабрикаты в области, у компании есть необходимые мощности в подмосковных Люберцах. Розничные продажи в этом регионе — достаточно новое направление для «МГФМ». Но, как считает гендиректор компании Рена Мурадова, оно имеет хорошие перспективы. Особенно активно продажи пошли на юго-востоке области.

Летом этого года «МГФМ» также начал предоставлять холодильное оборудование магазинам Подмосковья. А недавно компания выпустила новую упаковку для развития работы с федеральными сетями.

Сегодня в ассортименте «МГФМ» более ста позиций замороженных полуфабрикатов как фасованных, так и весовых, что позволяет удовлетворить любые вкусы покупателей.

Соб. инф.

ПЕРСПЕКТИВА МОРОЖЕНОГО — В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА

Союз мороженщиков России совместно с Всероссийским научно-исследовательским институтом холодильной промышленности (ВНИИХИ) проводят 25-26 ноября 2010 г. конференцию «Перспектива мороженого — в повышении качества».

В условиях постоянно обостряющейся конкуренции в продовольственном секторе, расширения ассортимента используемых ингредиентов все большее значение в развитии рынка мороженого приобретает качество выпускаемой

продукции.

Особую актуальность этому придают изменения и дополнения к техническому регламенту на молоко и молочную продукцию, принятые Госдумой РФ. В докладе Союза мороженщиков России на конференции будет дан анализ состояния отрасли мороженого по итогам 9 месяцев текущего года и сообщены результаты работы Союза.

В программе конференции доклады и сообщения ответственных работников Минсельхоза России, Ростехрегулирования, Роспотребнадзора, ведущих специалистов ВНИИХИ, ВНИИМ, ВНИИКП и др.

Участие в конференции позволит производителям мороженого улучшить качество и расширить ассортимент выпускаемой продукции, повысить конкурентоспособность на рынке пищевых продуктов.

Место проведения — Москва, конференц-зал отеля «Молодежный», (м. «Тимирязевская», Дмитровское шоссе, д.27, корп.1).

Первый день конференции — 25 ноября с.г. запланировано посещение выставки «Пищевые ингредиенты, добавки и пряности 2010» (ВВЦ, павильон 75). Второй день — 26 ноября пленарная работа конференции (отель «Молодежный»).

тел. (495) 638-55-62, e-mail: mmx-2007@mail.ru

Журнал «Империя холода» — информационный спонсор конференции.

Соб. инф.

ПРОИЗОШЕЛ ВЫБРОС АММИАКА НА «ОМСКОМ БЕКОНЕ»

14 сентября в городе Калачинске Омской области на ОАО «Омский Бекон» произошла производственная авария, в которой пострадали 8 сотрудников предприятия из-за аммиака. В результате повреждения оборудования в цехе холодильных установок случился выброс около 50 кг. хладагента.

«В результате разрыва дна пароотделителя диаметром 150 мм. в холодильной камере произошел выброс аммиака», — так комментируют причину аварии в ГУ МЧС по Омской области.

Пароотделитель был поврежден «при продувке системы охлаждения» (это по данным пресс-службы СУСК при прокуратуре РФ по Омской области).

Холодильная камера была выведена из строя, завод продолжил работу через шесть часов после аварии. «По данному факту органами Следственного комитета по Омской области проводится проверка в порядке статьи 144 УПК РФ по признакам преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 143 УК РФ (нарушение правил охраны труда).

kvnews.ru

ПРОГРАММА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

Группа Компаний «АЯК» и Midea Air-Conditioning & Refrigeration Group объявляют о начале реализации «программы стратегического партнерства» на российском климатическом рынке. Эта программа направлена на:

- совместную научную и техническую работу, внедрение новейших технологий при производстве климатического оборудования с привлечением ведущих специалистов Рос-

сии, Японии и Китая в сферах электроники, физики, промышленного дизайна;

- совместное построение системы дистрибуции и логистики (включая организацию работы региональных складов) на территориях России, Украины, Беларуси, Казахстана и других стран СНГ;
- разработку и реализацию программы продвижения продукции оригинального бренда корпорации Midea в сфере климатики — MDV;
- создание федеральной сервисной сети по эксплуатационному и техническому обеспечению потребителей.

Достигнутые соглашения в рамках «программы стратегического партнерства» охватывают все направления необходимые для построения современного, цивилизованного бизнеса международного масштаба. ГК «АЯК» является эксклюзивным дистрибьютором всей номенклатуры оборудования, выпускаемого корпорацией MIDEA под брендом MDV.

В процессе развития бренда MDV модельный ряд постоянно расширялся и сегодня включает в себя полную номенклатуру оборудования — от сплит-систем бытового назначения до промышленных чиллеров.

jac.ru

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ САЙТА WWW.HOLOD-TK.RU

Компания «ТРЕЙД ГРУПП» запустила новую версию сайта по холодильному оборудованию www.holod-tk.ru. Цель обновления Интернет-ресурса — создание технического информационного портала для клиентов, заинтересованных в закупке холодильного оборудования и комплектующих. На обновленном сайте расположен удобный электронный каталог с подробной технической информацией по каждой модели и возможностью поиска товара по основным характеристикам. Также предусмотрена функция сравнения нескольких товаров и on-line консультации по наличию оборудования на складе в Москве.

Электронная корзина автоматически формирует запрос на поставку оборудования с указанием скидок для зарегистрированных пользователей.

В разделе «Техническая библиотека» пользователи смогут скачать программы подбора, каталоги и сертификаты от производителей оборудования.

Сайт регулярно обновляется и дополняется, пожелания, связанные с удобством работы, обязательно принимаются во внимание и, по возможности, воплощаются в жизнь.

Соб. инф.

КОМПАНИЯ HONEYWELL НА CHILLVENTA-2010

Компания Honeywell приглашает посетить свою экспозицию на международной специализированной выставке холодильного, климатического, кондиционерного оборудования и тепловых насосов Chillventa-2010.

Выставка будет проходить с 13 по 15 октября 2010 г. в Нюрнберге (Германия). Экспозиция компании Honeywell расположена на стенде № 123 (зал 5). Более подробная информация о выставке может быть найдена на официальном сайте: www.chillventa.de (на английском или немецком языках). До встречи на выставке!

honeywell-ec.ru

РОСТ ЦЕНЫ НА СУХОЕ МОЛОКО СОСТАВИЛ ОКОЛО 20%

Рыночная цена сухого обезжиренного молока сегодня достигает 130 руб. за 1 кг., цельного сухого молока — порядка 160 руб.

По словам руководителя компании «Милкоу» Бориса Фишмана, вполне вероятно, что «спрос на сухое молоко, сложившийся в России, повлек за собой и рост мировых закупочных цен на него. Сложившийся этим летом спрос, особенно для отрасли мороженого, позволяет говорить о стабильности рынка сухого молока. Мировая же цена на данный продукт стала расти лишь последние два месяца, до этого большинство мировых бирж отмечало снижение закупочных цен. В частности новозеландская компания Fonterra лишь недавно зафиксировала рост цены. До этого отмечалось ее падение. Средняя цена COM составила \$3197/т., что на 15,8% больше по сравнению с началом августа.

«Спрос на сухое молоко сегодня устойчивый и стабильный, ажиотажа нет», — резюмировал Борис Фишман.

DairyNews

КОМПАНИЯ ALFA LAVAL НАГРАДИЛА EBMPAPST

Компания ebmpapst была удостоена первого места в номинации «Лучший поставщик 2009 г.» от компании Alfa Laval. Всего в конкурсе приняли участие 5000 поставщиков со всего мира.

Сертификат о присуждении первого места во время визита в итальянское представительство компании ebmpapst в городе Мозатте вручал г-н Per Fogt Norup, главный менеджер по закупкам жидких и электрических компонентов, а также арматуры для компании Alfa Laval. Во время церемонии награждения г-н Norup отметил выгодное соотношение качества и цены продукции компании ebmpapst, а также компетентную техническую поддержку и отличный сервис. «Мы гордимся тем, что получили такую награду, и будем продолжать прилагать все усилия для поддержки этого важного для нас партнерства», — отметил Алессандро Масотто, директор итальянского филиала компании ebmpapst.

Уже много лет ebmpapst поставляет надежные и эффективные осевые вентиляторы различных типоразмеров для теплообменников с воздушным охлаждением, чиллеров и осушителей, которые находят применение в промышленных холодильных и климатических установках.

thermonews.ru

ЕДИНЫЙ КОМПЛЕКС ПО ВЫПУСКУ КОМПРЕССОРОВ

Совместными усилиями правительств Москвы и Ярославской области создан единый комплекс по выпуску компрессоров на производственных площадях «Холодмаша». В планах — производство полной линейки компрессоров в диапазоне мощностей от 80 до 2100 ватт, изготовление конкурентоспособной специальной холодильной техники.

В ближайший год на предприятии должны произойти серьезные подвижки. Заводу ставят задачу выйти на проектную мощность, на первом этапе она составляет 1,5 млн. компрессорных агрегатов в год. Одновременно с этим изменится облик завода — запущенные корпуса будут модернизированы и переоборудованы.

yar.aif.ru

КОМПАНИЯ TAS ENGINEERING ЗАВЕРШИЛА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОЕКТА ДЛЯ МЯСОКОМБИНАТА

В рамках долгосрочного сотрудничества с мясокомбинатом «Велком» компания TAS Engineering завершила реализацию очередного проекта, включающего поставку, монтажные работы и пуско-наладку холодильных агрегатов SCHTORM на базе компрессоров BITZER.

Холодильные агрегаты имеют специальную уличную комплектацию, что обеспечивает их бесперебойную работу как в летнее, так и зимнее время. Это экономит полезную площадь морозильного склада.

Помимо компактных размеров, холодильные агрегаты SCHTORM выгодно отличает от существующих аналогов высокая производительность и надежность, продуманный дизайн и конкурентная стоимость.

Холодильные установки SCHTORM пользуются заслуженной популярностью как на отечественном рынке, так и в странах СНГ. У них положительный опыт многолетней эксплуатации компаниями «Сибирский Деликатес» и «Вимм-Билль-Данн», лабораторией космических испытаний, а также многочисленными холодильными терминалами и логистическими центрами, торговыми сетями супермаркетов и гипермаркетов («Магнит», «Атак» (группа компаний «Ашан»), «Копейка», «Пятерочка», «Мясновъ» и пр.).

TAS Engineering

ТЕРМОФОРМОВОЧНЫЕ МАШИНЫ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНИКОВ

Немецкий производитель термоформовочного оборудования, компания Kiefel поставит еще 20 машин китайскому производителю Haier.

Управляющий директор Kiefel Томас Халлерц заявил, что в последнее время Haier отметила быстрый рост внутреннего спроса на холодильники, что связано с мерами, предпринятыми китайским правительством по стимуляции продаж новой техники для сокращения энергопотребления и количества пищевых отходов. Термоформованные детали традиционно используются для производства внутренних камер холодильных шкафов и контейнеров.

Plastics.ru

ЯПОНСКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ НА РЫНКЕ КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Японские инженеры из компании Mitsubishi Electric совершили революцию, создав универсальные приборы, одновременно работающие и на обогрев, и на охлаждение, используя низкопотенциальное тепло наружного воздуха. Вообще, обогрев помещений кондиционерами с использованием воздушных тепловых насосов применялся уже давно, но имел один существенный недостаток. При понижении уличной температуры ниже +5°C эффективность приборов резко снижалась, так что для стран с суровым климатом, в том числе и для России, они были совершенно неприемлемы.

Новые системы имеют стабильную теплопроизводительность вплоть до -15°C. При дальнейшем понижении температуры производительность начинает уменьшаться, но незначительно. При -25°C (это минимальная температура) система работает на 80% от своей номинальной теплопроизводительности.

Новые приборы от Mitsubishi Electric серии ZUBADAN (в переводе с японского «суперобогрев») по сути своей —

СВЕДЕНИЯ О ПРОИЗВОДСТВЕ МОРОЖЕНОГО (Росстат) за 8 мес. 2010 г.

Регион	8 мес. 2010 г. (т.)	8 мес. 2009 г. (т.)	К соотв. периоду 2009 г. %
Российская Федерация	322 407,07	263 487,15	122,4
Центральный ФО	67 612,66	52 445,07	128,9
Белгородская область	10455	9461	110,5
Владимирская область	1333,68	1156	115,4
Воронежская область	5316,75	4178,5	127,2
Ивановская область	859,45	766,82	112,1
Калужская область	567,8	714,2	79,5
Костромская область	27,56	41,13	67
Курская область	2170	1954	111,1
Липецкая область	5682,44	4754,81	119,5
Московская область	21 567,3	15 316,5	140,8
Орловская область	15,25	7,01	217,5
Рязанская область	1514,9	1520	99,7
Смоленская область	1522	1306	116,5
Тамбовская область	438	346	126,6
Тульская область	9574	4053	236,2
Ярославская область	4619,13	5138,9	89,9
Москва	1949,4	1731,2	112,6
Северо-Западный ФО	44 492,6	33 096,14	134,4
Республика Карелия	3170	2683	118,2
Архангельская область	265,11	218,27	121,5
Вологодская область	16977	10894	155,8
Калининградская область	567,27	709,65	79,9
Ленинградская область	12 805,5	7815	163,9
Псковская область	706	678,22	104,1
Санкт-Петербург	10 001,72	9881	101,2
Южный ФО	28 137,04	28 822,28	97,6
Краснодарский край	17 935,09	18 312,79	97,9
Астраханская область	466,95	674,2	69,3
Волгоградская область	3084,7	3600,8	85,7
Ростовская область	6650,3	6234,49	106,7
Северо-Кавказский ФО	10 940,27	9408,27	116,3
Республика Дагестан	692,76	612,37	113,1
Республика Северная Осетия-Алания	215,71	131	164,7
Ставропольский край	10 031,8	8664,9	115,8
Приволжский ФО	76 057,53	61 715,88	123,2
Республика Башкортостан	5150,3	4313,05	119,4
Республика Марий Эл	708,99	406,23	174,5
Республика Татарстан	12207	9782,7	124,8
Удмуртская Республика	5469,71	5106,91	107,1
Чувашская Республика	2274,77	1626,51	139,9
Пермский край	1193,21	1271,82	93,8
Кировская область	1679,79	1243,23	135,1
Нижегородская область	21 818,61	15 156,5	144
Оренбургская область	1141	1216	93,8
Пензенская область	10 624,7	8796,9	120,8
Самарская область	7817,95	6867,33	113,8
Саратовская область	4092,5	4337,8	94,3
Ульяновская область	1879	1503	125
Уральский ФО	13 045,5	11 470,68	113,7
Свердловская область	5743,9	6044,38	95
Тюменская область	161,6	169,3	95,5
Ханты-Мансийский авт. округ	150	160	93,8
Ямало-Ненецкий авт. округ	11,6	9,3	124,7
Челябинская область	7140	5257	135,8
Сибирский ФО	74 443,81	59 800,71	124,5
Алтайский край	10 416,3	8059,79	129,2
Красноярский край	35 16,67	3101,06	113,4
Иркутская область	804,6	909	88,5
Кемеровская область	6697,38	6446,36	103,9
Новосибирская область	19463	7781	250,1
Омская область	31 726,56	31 597,19	100,4
Томская область	1803,9	1891,3	95,4
Дальневосточный ФО	7677,66	6728,12	114,1
Республика Саха (Якутия)	287,1	283	101,4
Камчатский край	65,5	61,68	106,2
Приморский край	5407,8	4552,5	118,8
Хабаровский край	1062,81	950,6	111,8
Амурская область	846,92	862,6	98,2

воздушные тепловые насосы. Для их создания специалисты компании использовали спиральный компрессор специальной модификации и технологию двухфазного впрыска хладагента. Одно из основных преимуществ новых приборов — высокая экономичность, позволяющая значительно снижать затраты, что на сегодняшний день особенно актуально.

Кстати, перед тем, как наладить массовое производство, необходимо было испытать новые приборы в самых суровых условиях. Для этого выбрали северные районы Японии и Скандинавии. Испытания показали, что со своей задачей новая техника справилась «на отлично».

Основное преимущество новых приборов от Mitsubishi Electric — их универсальность. Всего одно устройство обеспечивает комфортный климат в доме зимой и летом, сокращая, в том числе, и затраты на монтаж оборудования.

Первые модели ZUBADAN были предназначены исключительно для использования в офисных помещениях, но, уже начиная с 2009 г., Mitsubishi Electric создал три линейки ZUBADAN, предназначенные для работы в разных типах помещений: бытовая (от 2,5 до 6,0 кВт), полупромышленная (от 7,0 до 16 кВт) и мультизональная (от 20 до 56 кВт).

AIRWEEK.RU

POZIS УВЕЛИЧИТ ПОСТАВКИ ХОЛОДИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ДОМО

Вдвое увеличатся поставки холодильной продукции всего номенклатурного ряда POZIS в торговые компании ДОМО. Соглашение об этом было достигнуто во время посещения компании POZIS новым руководством ГК ДОМО. На встрече были определены новые принципы взаимоотношений, в том числе в сфере OEM-сотрудничества по разработкам холодильной техники.

Представители ГК ДОМО подтвердили растущий спрос и заинтересованность в высококачественной современной холодильной технике POZIS и договорились об увеличении объема ее поставок. В том числе — холодильников Electrofrost, Hauswirt, Hannfrost, морозильников-ларей в сеть супермаркетов ДОМО.

business-gazeta.ru

В ЧИТЕ ПОСЛЕ РЕКОНСТРУКЦИИ ОТКРЫЛСЯ ХЛАДОКОМБИНАТ

17 сентября в Чите состоялось торжественное открытие главного корпуса хладокомбината и таможенного склада временного хранения после реконструкции.

Читинский хладокомбинат был построен в середине прошлого века, до 1994 г. он являлся госпредприятием Минторговли РФ, с 1994 по 1996 год — хранилищем госрезерва, а с 1997 г. — оптово-производственной базой регионального значения. В 2008 г. предприятие вошло в состав холдинга «Янта».

Хладокомбинат — это пятиэтажное здание холодильника общей площадью в 12 тыс. м² с 30-ю холодильными камерами, а также производственный комплекс с камерами площадью 1,5 тыс. м², мелкооптовый рынок и трехэтажное административное здание.

Предприятие обладает всеми техническими возможностями, необходимыми для хранения различных видов товаров. Температурный режим в камерах регулируется до -18-20°C, есть и отдельные камеры до +5°C.

Чита.Ру



РУССКИЕ МЕДНЫЕ ТРУБЫ



МЕДНЫЕ ТРУБЫ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И СИСТЕМ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ВОЗДУХА ПО ASTM B280

г. Екатеринбург, ул. Репина, 78
тел.: (343) 269-32-34, 310-19-46,
310-19-47, 310-19-48,
факс: (343) 310-19-49
e-mail: sale@coppertubes.ru
www.coppertubes.ru



ПОПРАВКИ В ЗАКОН О ТОРГОВЛЕ РАССМОТРЯТ В 2011 ГОДУ

Министерство промышленности и торговли (Минпромторг) РФ считает целесообразным рассматривать и принимать поправки в закон о торговле не раньше следующего года. Такое заявление сделал глава департамента государственного регулирования внутренней торговли Минпромторга Олег Сазанов на прошедшем бизнес-саммите Retail Business Russian.

«На сегодняшний день поправок в закон о торговле как таковых нет, идет сбор предложений и замечаний от фигурантов закона, анализ существующих практик применения закона. Мы считаем, что закон должен «обкататься», необходимо провести мониторинг его реализации, кроме того, к нему необходимо принять большое число подзаконных актов. Не хочу прогнозировать, но думаю, что на рассмотрение в Госдуме поправки в закон поступят не раньше января 2011 г.», — пояснил О. Сазанов.

пробелы и обеспечить более эффективные меры со стороны регулятора.

Между тем, судя по выступлению исполнительного директора Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Ильи Белоновского, у ритейла есть много претензий к действующему закону. В частности, в существенной доработке нуждается ряд норм, регулирующих взаимоотношения торговых сетей с поставщиками. Речь идет об ограничении награждения торговых сетей до 10% и отмене бонусов ритейлеров.

«Подобный подход позволяет ставить и эффективных, и неэффективных поставщиков на одну полку. Кроме того, ограничение в 10% заставляет поставщиков ввозить одну и ту же продукцию по разным ценам в разные сети. Отмена листинга за вход в торговую сеть или бонусов за продвижение товаров лишает ритейлера возможности выбора поставщика, уверенного в том,

В результате участились случаи подкупа поставщиками персонала, отвечающего за закупки в торговых сетях. И очевидно, что коррупция расцветает не за счет малых агропроизводителей.

Не меньше проблем связано с отменой возможности возврата торговыми сетями скоропортящихся товаров обратно поставщикам. В результате сети перестраховываются и закупают на 20-30% меньше скоропортящихся продуктов. А это значит, что хлеб, молоко и другие продукты не поступают на полки в требуемых количествах. А.Белоновский заверил, что хлебопечиводы, ощутившие существенное снижение товарооборота, неоднократно обращались к ритейлерам с просьбой забирать непроданную продукцию для переработки. Но это запрещает буква закона.

Не преминул глава АКОРТ напомнить о больной теме — ограничении присутствия сетей согласно антимонопольной статье закона. «Почему весь рынок в стране ограничивается законом о конкуренции, а для нас ввели отдельную статью, непонятно. Особенно, если учесть, что, согласно статистике, крупные торговые сети на каждый рубль товарооборота выплачивают налогов в 2,5-3 раза больше, чем весь рынок. Так, крупные продуктовые сети, занимающие всего 3-4% общей доли рынка розницы, обеспечивают при этом 9,5% всех налоговых поступлений», — заключил он.

Показательно, что есть претензии к закону и у поставщиков. Председатель совета директоров холдинга «Помидорпром» Максим Протасов обрисовал ситуацию с принятием закона как «много шума из ничего». По его словам, введение ограничения до 10% награждения поставщиками торговых сетей привело к тому, что остальные проценты сети получают, поднимая цену на продукцию. Таким образом, товарооборот у поставщика падает. Кроме того, дополнить свои проценты сетевики могут и за счет заключения договора по дополнительным услугам, например, по продвижению товара.



Он напомнил, что закон вступил в силу в феврале 2010 г., но заработал в полную силу с 1 августа. Поэтому говорить о поправках при таком непродолжительном сроке «обкатки» явно преждевременно.

О. Сазанов отметил среди важнейших подзаконных актов для отрасли принятый и утвержденный Минпромторгом «Порядок разработки региональных программ развития торговли» и разрабатываемый сейчас подзаконный акт «Торговый реестр». По его словам, принятие последнего должно произойти в ближайшее время. Это позволит устранить статистические

что его продукция будет продаваться. Листинг — это страховка, если поставщик готов платить значительную сумму, то он уверен, что товарооборот будет высоким и все платы окупятся. Также отмена листинга наносит вред малому и среднему бизнесу. Крупные поставщики раскручивают бренды, их товар узнаваем. А малый и средний бизнес мог бы продвигать свою неизвестную потребителю продукцию за счет листинга. Сейчас у него такой возможности нет, а у ритейлера нет рычага для выбора надежного, уверенного в себе поставщика», — пояснил А. Белоновский.

24

КРУГЛОСУТОЧНАЯ
ТЕХНИЧЕСКАЯ
ПОДДЕРЖКА

www.maneurop.ru

Maneurop
Member of Danfoss Group



Очевидная разница

**ЦЕНТРАЛИ
НА КОМПРЕССОРАХ
MANEUROP**

№1 по цене
для магазинов
и супермаркетов
до 1000 м²

**КОМПРЕССОРЫ MANEUROP
ПРОИЗВОДЯТСЯ ВО ФРАНЦИИ,
СООТВЕТСТВУЮТ ВЫСЧАЙШИМ
СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА
ДАНФОСС.**

Являясь мировым лидером в производстве герметичных компрессоров, компания Данфосс проектирует и совершенствует компрессоры с 1951 года. На расположенных по всему миру заводах Данфосс, выпускается около 30 тысяч компрессоров каждый день.

**МИНИМАЛЬНЫЙ СРОК
ИЗГОТОВЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛЕЙ, ВСЕ
КОМПЛЕКТУЮЩИЕ НА СКЛАДЕ В
МОСКВЕ.**

Данфосс располагает одним из самых больших складов компрессоров в России. Складской запас более 15 тысяч штук. Это обеспечивает минимальные сроки изготовления централей на Maneurop для магазинов и супермаркетов до 1000 м².

**ЦЕНТРАЛИ НА КОМПРЕССОРАХ
MANEUROP ДО 40% ДЕШЕВЛЕ,
ЧЕМ ЦЕНТРАЛИ НА
КОМПРЕССОРАХ ДРУГИХ
ЕВРОПЕЙСКИХ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.**

Что составляет до 15 % от стоимости всего холодильного оборудования магазина или супермаркета до 1000 м².

Узнайте цену централей на поршневых компрессорах Maneurop у партнеров Данфосс: www.aggregate2007.ru



www.kriotek.ru

www.ostrov.ru

www.refsys.ru

www.hladotehnika.ru

Компания Арктика Хоулсейл ЛТД - ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ дистрибьютор в России теплообменного оборудования марки *Stefani*



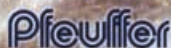
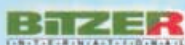
Stefani spa предлагает полную гамму воздушных теплообменников для холодильных систем. Благодаря широкому выбору аксессуаров и материалов, **Stefani spa** в состоянии удовлетворить требования любого объекта. Все оборудование спроектировано, чтобы гарантировать максимальную эффективность теплообмена при минимальных размерах, потреблении электроэнергии, уровне шума и количестве хладагента.



Итальянские воздухоохладители марки **Stefani** производительностью от 1 до 150 кВт и холодильные конденсаторы производительностью от 7 до 1920 кВт прочно завоевали доверие монтажных компаний и конечных заказчиков. Отличный дизайн, технические параметры, надежность и невысокая цена позволяют сказать, что это отличное соотношение цена/качество.

ООО «Арктика Хоулсейл Лтд»
194100, Санкт-Петербург,
ул. Александра Матросова, д.20,
литер Б, офис 206, (БЦ «Тройка»)
Тел: (812) 324-71-52/53
Факс: (812) 324-71-54
E-mail: office@arcticaoy.ru
www.arcticawholesale.ru

ООО «Арктика Хоулсейл Лтд»
Представительство на Урале
620085, Екатеринбург,
ул. 8 Марта, д. 212, оф. 308
Тел./факс: (343) 379-03-73
E-mail info0731@epn.ru



Arctica Wholesale Ltd.
Ведущий поставщик промышленного и коммерческого холодильного оборудования

BITZER ГОТОВ К ВЫЗОВАМ БУДУЩЕГО

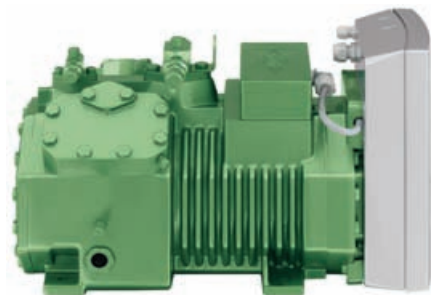


Компания представляет на выставке Chillventa передовые технологические инновации

- Новая продукция в модельном ряду OCTAGON VARISPEED: серия поршневых компрессоров с частотным преобразователем, охлаждаемым всасываемым газом.
- Дальнейшее развитие серии поршневых компрессоров CO₂ для субкритического цикла.
- ECOSTAR с доступом по локальной сети Ethernet.
- CSH.3: серия компактных винтовых компрессоров с улучшенной энергоэффективностью.
- Серия ORBIT8: спиральные компрессоры с наивысшей среднегодовой эффективностью.

Зиндельфинген, Германия: на шоу Chillventa в Нюрнберге BITZER представит посетителям выставки широкую гамму инновационных продуктов и свои новейшие разработки на экспозиции площадью более 500 м².

Центром внимания на стенде BITZER станут новые модели серии OCTAGON VARISPEED с изменяемой скоростью вращения. Эти поршневые компрессоры впечатляют своим интегрированным непосредственно производителем преобразователем частоты,



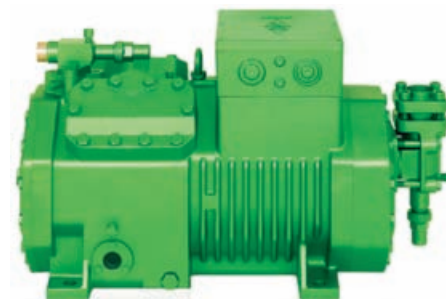
что делает их особенно экономичными в энергопотреблении, дружелюбными по отношению к окружающей среде и готовыми для немедленного использования. Благодаря охлаждению всасываемым паром, эти модели не требуют обслуживания и надежны в работе даже при высокой температуре окружающей среды. Другими преимуществами также являются оптимальная конфигурация компрессо-

ра с соответствующим преобразователем частоты, широкий диапазон регулирования и пониженный стартовый ток.

BITZER также планирует представить вскоре версию VARISPEED для поршневых компрессоров серии ECOLINE и OCTAGON транскритического цикла CO₂.

Кроме того, на Chillventa BITZER продемонстрирует дальнейшее развитие своих субкритических CO₂ компрессоров для использования там, где натуральные хладагенты являются приоритетом. Эти модели отличаются расширенной областью применения в дополнение к дружелюбному отношению к окружающей среде и значительно повышенной энергоэффективности. Более высокие рабочие давления, допустимые с этими новыми компрессорами, приводят к упрощению и удешевлению системы для заказчика.

Субкритические поршневые CO₂ компрессоры особенно популярны для использования в супермаркетах на сегодняшний день. При использовании в комбинации с компрессорами BITZER серии ECOLINE получается опробованная и испытанная гибридная система для средне- и низкотемпературного применения в магазине. Серия BITZER ECOLINE использует R134a,



который имеет очень низкий потенциал воздействия на глобальное потепление (GWP) и таким образом особенно экоэффективен.

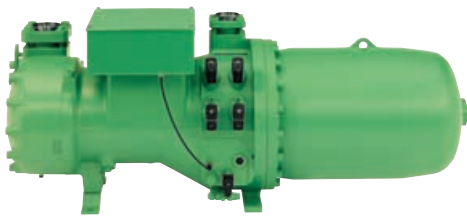
BITZER расширил свою серию ECOSTAR двумя моделями и теперь предлагает в общей сложности пять моделей этого успешного агрегата.



Новые модели компрессоров OCTAGON VARISPEED позволяют увеличить производительность до 26 кВт при нор-

мальных условиях, при этом агрегат поступает заранее запрограммированным и с плавной регулировкой производительности. Они также могут быть оборудованы еще более эффективным (микроканальным) теплообменником. В будущем модели BITZER ECOSTAR получат в добавление к их известному программному обеспечению улучшенный дисплей с новым пользовательским интерфейсом и Ethernet-присоединением для дистанционного мониторинга.

В области винтовых компрессоров BITZER предлагает своим клиентам



еще больше эффективности в своей новой серии CSH.3, особенно при работе на частичной производительности. Новая CSH.3 серия специально создана для использования в чиллерах с

воздушным охлаждением и в промышленных тепловых насосах. При этом отсутствие изменений в габаритных размерах и присоединениях по отношению к предыдущей серии исключают любые проблемы при замене таких компрессоров. Режим работы с экономайзером позволяет добиться еще более высокой эффективности даже при использовании на режиме частичной нагрузки.

Для систем кондиционирования воздуха и использования в тепловых насосах BITZER разработал серию спиральных компрессоров ORBIT8. Они оптимизированы для R410a, за счет чего достигнуто улучшение их среднегодовой эффективности до 15%. Стандартная серия ORBIT8 STANDARD создана для высоких температур конденсации в системах с воздушным охлаждением.



Уникальной для холодильной отрасли является так называемая северная серия ORBIT8 BOREAL. Оптимизированная для низких температур конденсации, к примеру, для систем с водяным охлаждением, эта модель достигает самой высокой эффективности в отрасли кондиционирования воздуха.

Обе модели также доступны в виде тандема или трио, предлагающих пользователю готовую к работе установку увеличенной производительности.

Группа компаний BITZER — крупнейший в мире независимый производитель холодильных компрессоров. BITZER широко представлен во всем мире компаниями по производству и продаже поршневых, винтовых и спиральных компрессоров, а также сосудов, работающих под давлением. В 2009 году 2500 его работников обеспечили консолидированный товарооборот около 400 млн. евро.

**BITZER на Chillventa
13-15 октября 2010,
Зал 4, стенды 310 и 408**

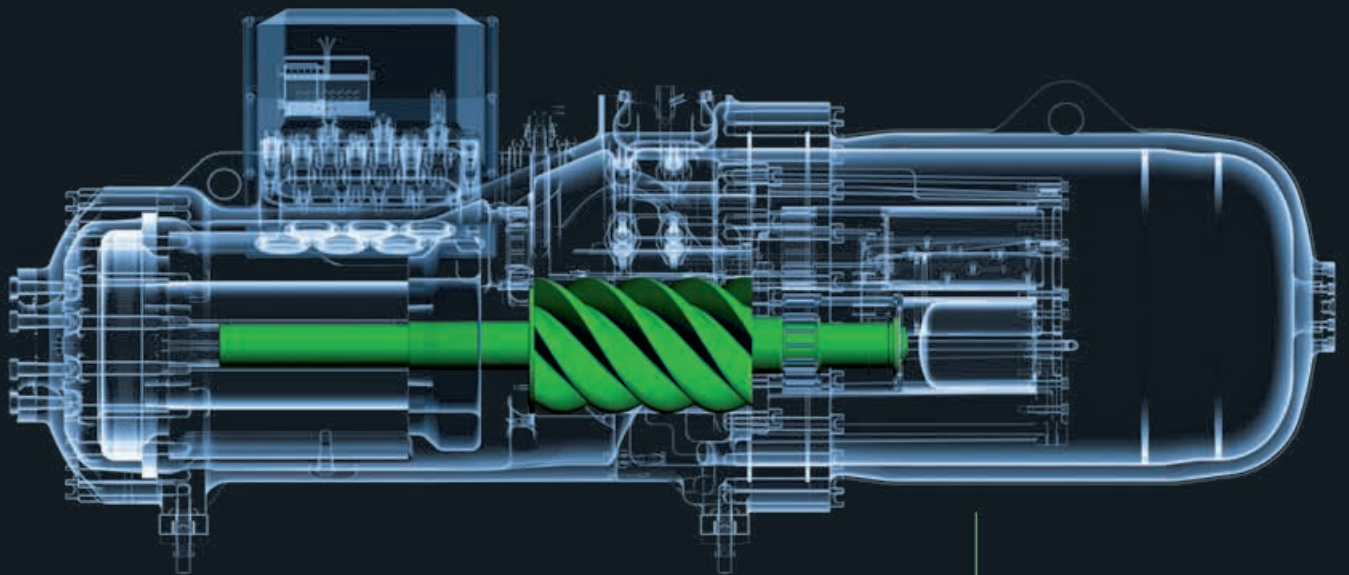


международная конференция
«Основные направления развития российского рынка холодильной промышленности»

ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА
INTERNATIONAL EXHIBITION
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА КОМПЛЕКСА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА
ХОЛОД ДЛЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

17-19 мая 2011
МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

За дополнительной информацией обращайтесь:
Выставочная компания «АСТИ ГРУПП»
Тел.: +7 (495) 797-6914, факс: +7 (495) 797-6915
E-mail: info@holodexpo.ru www.holodexpo.ru




CSW

**МАКСИМИЗИРУЕТ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ.
МИНИМИЗИРУЕТ ЗАТРАТЫ.**

Компрессор – сердце каждой холодильной системы. И это сердце бьется сильнее в чиллерах, работающих с нашими новыми компрессорами серии CSW для R134a при низких температурах конденсации. Малые капитальные затраты, превосходная эффективность и самый низкий уровень эксплуатационных расходов в классе винтовых компактных компрессоров говорят сами за себя. С продуктом высшего качества и с полной технической поддержкой, которые Вы вправе ожидать от BITZER, в Вашей системе охлаждения работает сильное сердце, гарантирующее лучшую жизнь. Узнайте больше о нашей продукции, посетив сайт www.bitzer.de



THE HEART OF FRESHNESS



Широкая
модельная линейка
морозильного оборудования
тропического
климатического класса
для сохранения
качественного холода
в различных условиях.
Объем от 110 до 915 литров.

DANCAR -максимально надёжен в любое время года



ПОЧЕМУ В ЖАРУ ПОРТИЛИСЬ ХОЛОДИЛЬНИКИ

Наверняка, многие в жаркую погоду сталкиваются с тем, что покупая в торговой точке ту или иную продукцию из холодильника, они достают ее неохлажденной. А продавцы лукавят, говоря, что, мол, та не успела охладиться в связи с большим объемом продаж. На самом деле, проблема носит другой характер. Витрина — именно такую функцию выполняют сегодня многие холодильники, механизмы которых не справляются с жарой. И у некоторых моделей моторы выходят из строя, из-за чего оборудование перестает охлаждать.

Группа компаний «Евросервис», которая является лидером рынка в сфере сервиса холодильного оборудования и обслуживает такие крупные компании, как Coca-Cola, «Вимм-Билль-Данн», EFES, «Балтика», «Лебедянский» и другие, представила результаты исследований. Согласно этим данным, на 120% увеличилось количество обращений в сервисные службы. При этом обращения поступают не только от компаний, оборудование которых находится в магазинах, но и от частных лиц, а также ресторанов и кафе.

«Причина этого роста заключается не в том, что у оборудования существуют браки и производственные поломки. В среднем, на одной торговой точке дверца холодильника открывается в день до 500-700 раз. А в таких условиях эксплуатации неисправности неизбежны. Но и, конечно, аномальная жара сыграла свою роль», — комментирует ситуацию управляющий партнер ГК «Евросервис» Сергей Малофейкин.

Жаркая погода в столице, наблюдавшаяся с середины июня до конца августа, стала на руку многим представителям бизнеса. Оборота компаний, занимающихся производством и поставкой напитков, по мнению аналитиков, вырос за лето 2010 г. в 7-10 раз! А поскольку в жару наиболее востребованы охлажденные напитки и мороженое, данные отрасли увеличили доходы компаний, занимающихся холодильным оборудованием. Чтобы справиться с увеличенным объемом продаж, многие торговые точки увеличили количество холодильников или попросили своих поставщиков предоставить дополнительное оборудование для продукции.

«Как оказалось, не только люди не подготовились к жаре, но и основная часть оборудования страдала от вы-

нешней погоды. Впредь, мне кажется, производители техники учтут опыт минувших летних месяцев. И сами пользователи будут более аккуратными в эксплуатации», — добавляет эксперт.

Что касается оборота сервисных служб, то он увеличился на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, к тому же лето для этой сферы всегда является активным сезоном продаж.

Какие причины становятся основными предпосылками для поломки холодильного оборудования? Самая распространенная в летний период времени связана с электрикой, когда перегорают внутренние световые лампы. Вторая причина — ремонт защитных замков, которые устанавливаются против вандализма. Как правило, они монтируются в технику, расположенную на улице. При этом именно это оборудование чаще всего подвергается атакам вандалов, которые могут разбить стекло, сломать закрывающийся механизм и нанести урон мотору. Достаточно часто оборудование выходит из строя и по причине перепада напряжения в сети, защитой от которого служат предохранители, хотя и они не всегда могут обезопасить. Около 10% поломок происходит по вине производителя, когда приходится сталкиваться с браком деталей или комплектующих.

Летом всегда возникает проблема с тополиным пухом, который проникает в помещение и попадает в холодильное оборудование, забивая конденсатор. Также вследствие скопления пыли при некачественной уборке помещений увеличивается нагрузка на компрессор, который тоже может выйти из строя. Но возникают поломки и другого характера. Сотрудники часто сами пытаются изменить режим охлаждения оборудования, что также сказывается на работе

компрессора, который в случае поломки не подлежит ремонту и требуется только его замена. А это выливается в крупные финансовые затраты. В связи с этим многие руководители стараются предусмотреть какое-либо резервное оборудование, существующее в магазине или ресторане на тот случай, если что-либо выйдет из строя. Средний гарантийный срок работы холодильного оборудования — два года, при неправильном обращении с ним срок уменьшается до 6 месяцев.

Кроме того, при неправильной транспортировке оборудования, когда осуществляется его доставка до магазина, нарушается система работы холодильника, а механическое повреждение или разгерметизация даже одной детали может повлечь очень серьезные последствия. После транспортировки многие сразу подключают оборудование к сети, что является большой ошибкой — оно должно в течение 12-20 час. прийти в норму при комнатной температуре. При правильной эксплуатации оборудование способно надежно служить в течение 3-5 лет.

Многих поломок можно избежать, если соблюдать простые правила. Главная рекомендация — не забывать закрывать дверцу холодильника! Открытая слишком долгое время дверца может привести к поломке компрессора. Излишнее количество попадающего внутрь теплого воздуха заставляет оборудование работать в более интенсивном режиме, что приводит к износу дорогостоящих деталей. И второй совет — ознакомиться перед эксплуатацией с техническим паспортом. Также руководители должны постоянно проводить с персоналом инструктаж на тему как правильно обращаться с данной техникой. Ведь если неправильно осуществляется выкладка товара, которая загорает испаритель, то нарушается внутренний теплообмен. Помимо этого, осуществляя мойку холодильников, многие задевают датчики, что также ведет к неисправностям в работе техники. Есть и психологический момент: если сотрудники считают оборудование чужим, то и обращаются с ним соответственно.

Для нормальной и экономичной работы холодильное оборудование следует устанавливать в местах, не подверженных прямому действию солнечных лучей, и как можно дальше (не менее 2 м.) от отопительных приборов и других источников тепла.

В жаркий период времени представители магазинов и ресторанов пренебрегают правилами эксплуатации холодильного оборудования. Когда в помещении фиксируется очень высокая температура, стоит дополнительно установить кондиционеры, которые несколько облегчат функционирование холодильного оборудования. У каждого холодильника производителем определяются условия эксплуатации, в частности, температура окружающей среды, при которой он должен работать и будет работать нормально. Эти параметры определяют климатический класс холодильника, названный так по аналогии с климатическими поясами. Существуют следующие климатические классы, которые специальным знаком указываются внутри холодильника:

N — нормальный (от +15 до +35°C);

SN — субнормальный (от +10 до +32°C);

ST — субтропический (от +18 до +38°C) и т.д.

В России в основном представлено оборудование первого и второго классов. Но поскольку погода не всегда соответствует стандартам, многие производители стали осуществлять производство универсального оборудования — N-ST или SN-ST, которое одинаково хорошо будет работать в нескольких температурных режимах.

Одна из главных причин выхода холодильного оборудования из строя — загрязнение конденсата. Если же его своевременно чистить, промывать, продувать, то обращаться в службы сервиса и ремонта нужно намного реже. Ведь в самом техпаспорте на холодильное оборудование четко сказано, что при большой проходимости людей необходимо чистить конденсат не реже одного раза в два месяца. Это позволит избежать значительных поломок, ведь ремонт может обойтись гораздо дороже, не стоит забывать чистить конденсат от пыли, грязи, из-за которой холодильник может перегреться и выйти из строя.

Конечно, бывают более сложные поломки, поэтому надо обращаться к специалистам по сервису холодиль-

ного оборудования. Если же в холодильнике не работает свет, то можно поменять лампочку и самостоятельно.

У каждого вида холодильного оборудования существуют свои виды поломок. Если говорить об уличных холодильных шкафах, которые стоят около торговых точек, там чаще всего ломается закрывающий механизм. Уличная техника также сильно страдает от внешней естественной среды — влага и осадки попадают в механизмы, детали быстро ржавеют и выходят из строя. Всем известно, что срок службы домашнего холодильника составляет минимум 10 лет, если говорить об уличном оборудовании, то он составляет всего 3 года.

Если вы хотите, чтобы поломка было как можно меньше, то не забывайте своевременно проводить техническое обслуживание холодильников, чтобы специалисты внимательно проверяли электричество, проводили чистку конденсаторов, дренажной системы. Холодильник, находящийся на улице, обязательно должен быть подключен к гофре, а провод — обязательно заземлен и расположен в защитном «кожухе» на улице.

У оборудования, находящегося внутри помещения, основные поломки касаются системы обеспечения холодом. Может выйти из строя мотор вентилятора, который охлаждает систему конденсатора или испарителя, распределяющий воздух внутри холодильника. Либо может произойти утечка, при которой в каком-то стыке или в проводе, который перетерся, вышел хладагент. Для ремонта подобной поломки понадобятся специальные инструменты — вакуумник, станция, горелка, течеискатель, потому что будет необходима пайка с помощью сварочного оборудования. Только надо обязательно учесть, какой фреон в качестве хладагента используется в неисправленном холодильнике, ведь при пайке может выделяться очень вредный газ фосген, поэтому лучше будет отправить оборудование в сервис.

Основной же ремонт холодильного оборудования проводится осенью, когда холодильники с улицы поступают в техслужбы или на склады дистрибьюторов, часто в очень плохом состоянии. Там их моют, проводят диагностику, производят замену рекламных стенов, где-то подкрашивают, если корпус помят, то его выпрямляют, также специа-

листы производят замену полок, которые ржавеют.

Зимой у холодильного оборудования, находящегося на улице, поломок значительно меньше. Если температура воздуха снижается до -3°C, то компрессор автоматически прекращает работать. Чтобы продукция не замерзала, можно установить специальный тен обогрева российского производства, потому что за рубежом нет столь суровых климатических условий, как в России. Сейчас можно приобрести оборудование с режимом работы зима/лето, только стоит оно значительно дороже, чем обычное.

Иногда проще починить какую-нибудь неисправность самому, чем вызывать специалиста. Есть два вида поломок, которые вы сами сможете починить самостоятельно. Во-первых, это поломка, связанная с освещением холодильника — вышел из строя стартер, сломался дроссель или сама люминесцентная лампа перегорела. Заменить такие устройства можно самостоятельно, заменив их на аналогичные. Во-вторых, на электронном датчике — контроллере (терморегуляторе) — может повышаться температура. Причиной этому может стать пух или грязь. Чтобы устранить данную неисправность, достаточно очистить конденсатор, сняв нижнюю или заднюю решетку с холодильника.

Шуметь холодильник может по нескольким причинам. Например, в нижнем конденсаторе, в котором установлен вентилятор, может случайно попасть инородное тело, что может нарушить работу оборудования. Для этого необходимо выключить холодильник из розетки, снять решетки и извлечь мешающие работе элементы. Также шум холодильного оборудования может вызвать искривленные лопасти вентилятора. Еще одной причиной шумового эффекта холодильника может стать неисправность мотора вентилятора, который, как правило, располагается наверху в испарителе. Причинами данной неисправности специалисты называют частые перепады температуры, из-за которых в холодильнике скапливается влага, отчего может вымываться смазка, также из-за старости могут выйти из строя бронзовые втулки. Все это может привести к поломке мотора компрессора, так что незамедлительно обратитесь в сервисную или техническую службу.

МОБИЛЬНЫЙ ХОЛОДИЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

«ОЛЕКС ХОЛДИНГ» поставил, смонтировал и успешно ввел в эксплуатацию холодильное оборудование для племзавода

Виталий АНУРЬЕВ, руководитель Департамента промышленного холода ООО «ОЛЕКС ХОЛДИНГ»;
Михаил БЕЛОУСОВ, менеджер проекта

Компания «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» имеет большой опыт в выполнении нестандартных задач, подбирая индивидуальный подход к каждому новому клиенту. Согласно концепции и пожеланиям заказчика, требовалось разработать эффективный холодильный комплекс для использования по временной схеме с возможностью дальнейшего быстрого переориентирования под нужды нового завода с минимальными затратами. Так, специалистами «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» была произведена поставка, монтаж и успешный ввод в эксплуатацию холодильного оборудования для интенсивного охлаждения и заморозки свиных полутош и субпродуктов на мясоперерабатывающем комбинате ЗАО «Племзавод «Заволжское» в Тверской области.

Особенностью данного проекта является тот факт, что для строительства холодильных камер взяты за основу автомобильные рефконтейнеры, с уже неработающим холодильным агрегатом, но с хорошо сохранившейся теплоизоляцией. Это значительно сократило время строительства охлаждаемых помещений. Машинное отделение контейнерного типа, полностью заводской готовности, позволяет в короткий срок перемещать его на любой участок и использовать как по временной схеме, так и стационарно.

Монтаж холодильного оборудования осуществлялся специалистами монтажной службы компании «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» без остановки производства.

Для интенсивного охлаждения полутош после убоя задействованы три



из девяти камер-рефконтейнеров, общей производительностью 18 т. в сутки. Для поддержания температурного режима в камере -2°C была поставлена мультикомпрессорная централь на базе двух поршневых полугерметичных компрессоров BITZER общей холодопроизводительностью 35,9 кВт. В каждой камере установлены по одному воздухоохладителю GEA Küba.

Для заморозки свиных полутош и субпродуктов задействованы остальные шесть камер, общей производительностью 36 т. в сутки. Для создания и поддержания температуры воздуха в камере -30°C предназначена мультикомпрессорная централь на базе трех полугерметичных винтовых компрессоров BITZER общей холодопроизводительностью 180 кВт. Для охлаждения масла используется раствор этиленгликоля (температура замерзания -40°C), тепло от которого отводится при помощи сухого охладителя (драйкуллера). Для равномерного распределения воздушного потока по всему объему установлен постаментный воздухоохладитель GEA Küba, образующий единую систему с фальшстенами и фальшпотокком.

Для удобства сервисного обслуживания оборудования каждый контейнер дополнительно оснащен теплоизолированной дверью с целью доступа к труднодоступной части системы.

Конденсаторы и драйкуллер установлены на крыше машинного отделения на специально подготовленной площадке. Конденсаторы воздушного охлаждения имеют систему автоматического поддержания давления конденсации, при помощи последовательного отключения вентиляторов. Это решение позволяет сократить расход электроэнергии. Все холодильное оборудование работает на озонобезопасном холодильном агенте R404a.



Поставленное оборудование давно зарекомендовало себя как очень надежное, проверенное временем, позволяющее специалистам компании «ОЛЕКС ХОЛДИНГ» предлагать лучшие технические решения.

Стоит отметить, что весь объем работ по монтажу холодильного оборудования был выполнен за один месяц. После сдачи объекта в эксплуатацию заказчик получил расширенную гарантию на все холодильное оборудование, а также круглосуточную сервисную поддержку.

VentilMarket.ru

Интернет-магазин для промышленного и коммерческого холода

Моя корзина (пусто)

Валюта

Рубль

Главная страница / Зарегистрироваться / Вход с паролем / Прайс лист / Обратная связь / Оплата и доставка / Контакты /

Комплекующие
АВТОМАТИКА
R744 CO 2
Инструмент



Полезные
статьи



Инженерный
отдел

Поиск: Поиск товаров

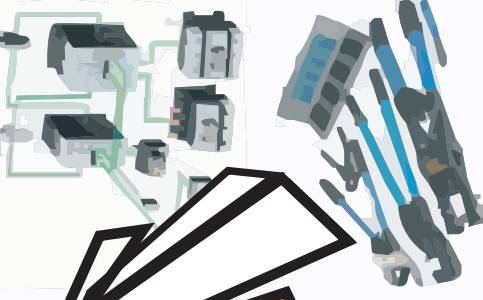
Визуальный подбор ком

интеллектуальных Co2

Визуальный подбор автоматики

Найти

Интернет-магазин "CO2 GLOBAL"



АВТОМАТИКА (P)

Автоматические выключатели Автоматы
защиты двигателя Выключатели
нагрузки Дополнительные реле
Контакторы Микропроцессоры
Пусковая сборка Реле времени
Тепловое реле

Инструмент (P)

Контакты

ответим на все вопросы по телефону:

+7(499)502-21-01

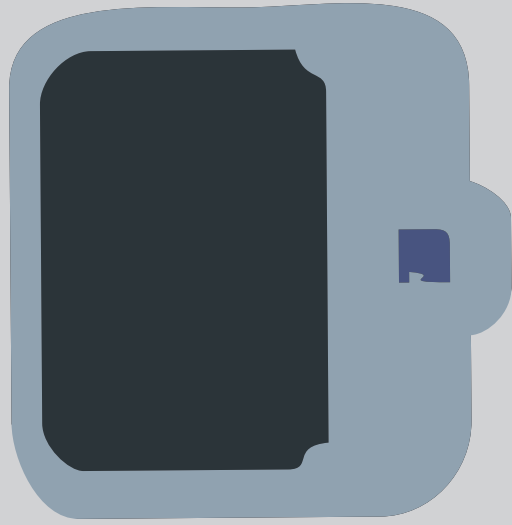
или по ICQ

455-836-781

On:line



www.ventilmarket.ru



**АКЦИЯ
-20%**

Код купона на скидку : ventil

Данный код уменьшит стоимость вашей покупки.*

*Код купона вводится при оформлении заказа на нашем сайте.

*Скидка ограничена 20%

*Срок действия скидки до 31.12.2010



ХОЛОДОН

Медные трубы. Фитинги под пайку. Теплоизоляция.

Хладагенты R22, R134, R404, R407C, R408A, R409A, R410A, R507, R141b CN. Масла для холодильной техники.

Инструмент для сервиса и монтажа. Расходные материалы. Автоматика.

ООО "Холодон", Московская область, Одинцовский р-н, пос. Немчиновка, ул. Агрохимиков, д.6, офис 602
www.holodon.ru e-mail: holodon@holodon.ru
Тел.: (495) 669-30-25

ООО «БИРЮЗА» Дмитровский хладокомбинат



Предлагаем услуги по хранению замороженных продуктов на хладокомбинате в г. Дмитров Московской области.

Хладокомбинат построен в 2004 г. с использованием новейших технологий в холодильном производстве и аттестован Россельхознадзором под хранение замороженной рыбы и др. морепродуктов, а также мяса и кур.

Объем хранения — 12 тыс. т. при t от 0°C до -22°C.

Здание хладокомбината расположено в 50 км. от Москвы (МКАД) по Дмитровскому ш., с хорошими съездами на Ленинградское и Ярославское ш., г. Клин, г. Сергиев-Пасад. Мы успешно сотрудничаем с такими известными фирмами, как «Агроимпорт», «Мираторг», «Век», МПК IBP Hudson LLC и др.

Эстакада приспособлена для одновременной выгрузки 10 рефрижераторов.

ООО «Бирюза» Дмитровский хладокомбинат
Московская обл., г. Дмитров, ул. Внуковская, 66
тел., факс: +7 (495) 993-9950, (222) 4-1277;
E-mail: dmitrov-holod@yandex.ru

ИЗОЛЯЦИЯ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНОЙ ЦЕПИ

Благодаря низкой теплопроводности и другим физическим свойствам (таким, например, как низкая плотность), полиуретан — наиболее часто используемый изоляционный материал в холодильной цепи.

Эксперты по полиуретановым материалам из Лемфёрде провели анализ экологической эффективности, чтобы определить насколько отличаются изоляционные материалы различной толщины, используемые на морозильных складах или в фурах, где хранится или перевозится замороженная продукция. Вывод таков: если бы изоляция складов, рефрижераторов и фур была выполнена из жесткого пенополиуретана оптимальной толщины, то можно было бы сэкономить большее количество энергии.

Анализ показывает, что если для всех морозильных приборов использовать термоизоляцию оптимальной толщины, сделанную из жесткого пенополиуретана последнего поколения, произведенного BASF Polyurethanes, уже после короткого промежутка времени

экономится в 16 раз больше энергии для изготовления изоляционного материала. В то же время современная пенополиуретановая изоляция не только улучшает показатели энергетического баланса, но и снижает выбросы CO₂.

В настоящее время для изоляции применяется множество полиуретановых систем. BASF Polyurethanes предлагает три инновационные группы систем из портфеля своей продукции: Elastocool®, Elastopir® и Elastopor®. Используя высокоэффективную полиуретановую теплоизоляцию Elastocool для рефрижераторов и морозильников, Elastopir для холодильных складов и рефрижераторных камер, Elastopor для морозильников, фур и ящиков для перевозки, можно значительно снизить потребление энергии и сырья, а кроме того — количество выбросов. Термоизоляция из жесткого пенополиуретана отличается крайне низкой теплопроводностью, обусловленной сочетанием мелкой, закрытой ячеистой структуры и теплоизоляционных газов внутри ячеек.

Анализ экологической эффективности использования одного и того же изоляционного материала, но разной толщины, был проведен для каждого из этапов холодильной цепи в отдельности. Таким образом, различие заключается не в самом материале, а скорее, в минимальной толщине, с которой полиуретан начинает быть высокоэффективным. Тонкий слой изоляции, примененный в ходе анализа в качестве контроля, — это самый тонкий слой, используемый на том или ином этапе холодильной цепи и до сих пор представленный на рынке.

Если рассмотреть подробно, например, морозильник, мы увидим, что модель, имеющая изоляцию 50 мм. толщиной, можно сравнить с морозильником, изолированным слоем полиуретана оптимальной толщины, составляющей 60 мм. Анализ экологической эффективности показывает, что прибор с полиуретановой изоляцией от BASF обладает фактором экономии энергии 20:1.

ХОЛОДИЛЬНИКАМ ПРИДЕТСЯ БОРОТЬСЯ ЗА КЛИЕНТА

Более 10 крупных промышленных холодильников работают в окрестностях Владивостока. Однако всего несколько компаний зарабатывают на хранении разных грузов. Для остальных это не основной бизнес — приобретение или строительство холодильников у них предназначено для своей производственной деятельности.

Наследие советского периода

Если говорить о холодильном бизнесе, то все компании можно условно разделить на две основные группы. Первая — это те компании, которым в наследство достались холодильные мощности от крупных предприятий Приморского края. Вторая — небольшие компании, которые уже в постперестроечное время соорудили свои холодильники для того, чтобы удовлетворить запросы владельцев груза по хранению продукции.

Лидером по количеству холодильных мощностей является компания «Дальрыбпорт». На ее площади можно положить на хранение одновременно около 38 тыс. т. Таких холодильников больше нет на всем Дальнем Востоке. Кроме этой компании большие холодильники имеют «Влад-Айс» — 10 тыс. т. и Владивостокский рыбокомбинат (ВРК) — 5 тыс. т.

Суммарная мощность всех холодильных площадей в Приморском крае не более 50 тыс. т. Это достаточно много, учитывая тот факт, что, по данным Росрыболовства, проводившего специальный мониторинг, суммарная мощность всех промышленных холодильников в России — 280 тыс. т.

Мощная холодильная база в Приморском крае обусловлена одним фактором — все склады, как правило, предназначались для хранения и перевалки рыбопродукции. Однако сегодня данное наследие советского периода имеет больше минусов, чем плюсов.

Прежде всего, на них большие эксплуатационные затраты. Холодильные мощности — это энергоемкое производство, а в прежние времена никто не задумывался об энергосбережении.

Кроме того, холодильники «Дальрыбпорта» имеют довольно сложное лифтовое хозяйство, что также приводит к увеличению эксплуатационных расходов. Третий момент — это амортизационные расходы, с каждым годом агрегаты холодильных установок все больше изнашиваются, а это опять же затраты на их обслуживание.

Грузов мало

Между тем этот бизнес относительно стабильный, хотя в нем есть фактор сезонности. Все зависит от того, на какие грузы ориентируется компания, точнее, даже не на грузы, а на объемы партий.

«Наша компания ориентируется в основном на две категории грузов. Это рыбопродукция и мясопродукция, — рассказывает директор компании «Траст» Александр Соловьев. — «Траст» значительно уступает по объемам холодильника основному оператору рынка в лице компании «Дальрыбпорт», но, тем не менее, мы имеем свой постоянный пул клиентов. В основном это торговые и рыбные компании Дальнего Востока. Наш холодильник построен несколько лет назад, поэтому мы использовали современные технологии. Также немаловажно наличие подъездных железнодорожных путей, поэтому мы можем опрашивать груз по железной дороге в центральную часть России. У нас есть клиенты, которые кладут на хранение партии более тысячи тонн рыбы или мяса».

ВРК работает в основном с рыбой. Но у него один большой минус — компания не располагает подъездными железнодорожными путями, поэтому приходится работать исключительно



с автомобильным транспортом. Зато предприятие сдает в аренду офисы, поэтому на его территории работает много небольших оптовых компаний. Еще одно преимущество ВРК — пирс, к которому могут швартоваться для выгрузки небольшие транспортные суда.

Говорить о специализации холодильников можно с большой натяжкой, так как поток грузов нестабилен, и ситуация каждый год разная.

«В 2009 г. на лососевой путине работали все операторы рынка. Была проблема найти свободные емкости, — рассказывает генеральный директор «Дальрыбпорта» Людмила Талабаева. — В 2010 г. путина неудачная, поэтому есть свободные площади. Тем не менее, наша компания стремится зарабатывать не на хранении, а на грузовых работах. Наша специализация — это портовая деятельность, этим мы отличаемся от других коммерческих холодильников».

У других компаний ситуация обратная. Если «Дальрыбпорт» стремится «выдавить» со своих холодильников рыбу для дальнейшей отправки ее в центральную часть России и принимает на хранение в основном сырье местных перерабатывающих рыбзаводов, то другие холодильники стараются



получить продукцию для длительного хранения. В основном это склады, принадлежащие импортерам мясной продукции. Все они расположены в пригороде Владивостока.

«У нас небольшой холодильник, мы используем его для своих нужд. Но, при наличии свободных площадей, часто принимаем на хранение мясо, которое везут наши коллеги по цеху, не имеющие собственных морозильных площадей. Хотя брали на хранение и рыбу. Если говорить о перспективах этого бизнеса, то мы планируем строительство еще одного холодильника, но есть сложность с оформлением земельных участков», — рассказали в компании «Байс-ДВ».

Цена средняя

По похожему принципу работает холодильник, принадлежащий компании «Влад-Айс». Большая часть площадей задействована под продукцию фабрики мороженого. Если место есть, то принимается другая продукция. В компании говорят, что у них нет утвержденного прайса, так как условия для каждого клиента индивидуальны. Все зависит от партии и срока хранения.

На других предприятиях также подчеркивают, что цена за хранение тонны товара в каждом случае определяется договоренностью. Хотя в целом вилка цен колеблется от 15 до 30 руб. за тонну в сутки. Часть холодильников, особенно летом в разгар лососевой путины, вводит прогрессивку, так как спрос в этот период превышает предложение. Что касается грузовых работ, то в среднем цена одинаковая. Это 350 руб. за тонну. Если партия товара большая, то эксплуатирующая холодильник организация может немного скинуть.

Часть холодильников работает в режиме СВХ. В основном это склады, принадлежащие компаниям, импорти-

рующим мясную продукцию. Это конкурентное преимущество позволяет им бороться за грузы, идущие на декларирование и таможенную очистку.

Конкурентная борьба на этом рынке серьезная. Неудачная путина этого года привела к тому, что часть холодильных терминалов осталась без груза. Это значит, рыбопродукция не будет положена в закладки, поэтому компании начнут бороться за клиента или искать новые виды грузов. Отдельные предприятия еще несколько лет назад позаботились о том, чтобы их предложение на рынке было эксклюзивным.

Так, компания «Далькомхолод» имеет камеру для хранения красной икры, поэтому большая часть данной продукции идет на хранение в эту фирму. Холодильник компании «Траст» имеет камеру на 500 т. с изменяемым температурным режимом, что позволяет принимать на хранение вяленую рыбу. Поэтому все переработчики, фасующие китайскую вяленую продукцию, хранят свое сырье именно здесь.

fishres.ru

ООО «Технологическое оборудование»



ВОСХОД ТЕХНОЛОГИЙ



- Проектирование и строительство рыбоперерабатывающих заводов и цехов
- Производство оборудования для рыбной и пищевой промышленности
- Морозильное и холодильное оборудование

690022, г. Владивосток, пр-т Столетия, д. 159е
Тел.: (4232) 31-92-67, 32-28-17
Факс: (4232) 34-01-43
e-mail: info@dvtextno.ru
www.dvtextno.ru



Наш опыт – Ваше преимущество

TELEDOOR

- Распашные двери и занавеси
- Откатные ворота
- Холодильные камеры и склады
- Стекланные фронты
- Монтаж и сервисное обслуживание



- ▶ Индивидуальный подход
- ▶ Специальные исполнения
- ▶ Надежная фурнитура

Мы поставляем классное оборудование, которое прослужит Вам долго.

Большой ассортимент стандартных изделий и запасных частей со склада.



“ТЕЛЕДООР”
115184, Москва,
ул. Новокузнецкая, 7/11.
Тел./факс (495) 783 52 21
e-mail: teledoor@online.ru

ПРОИЗВОДСТВО
СОВРЕМЕННЫХ
ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ
СИСТЕМ
ХОЛОДОСНАБЖЕНИЯ



АГРЕГАТ

ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
ДИЛЕРОВ



143983 Московская обл., г. Железнодорожный, ул. Керамическая, вл. 2
Тел.(495) 644-49-20, 644-49-21, e-mail: sales@aggregate2007.ru
www.aggregate2007.ru

ХОЛОД ДЛЯ СКЛАДОВ КАК НИКОГДА В ЦЕНЕ

О рынке рефрижераторных складов Беларуси и об особенностях склада «Даймондфрута» рассказывает директор этого предприятия Инесса Сутырко

— Спрос на склады-рефрижераторы в Беларуси растет. Еще 2-3 года назад предложение по ним было достаточно узким, именно поэтому в 2008 г. совместно с иностранным инвестором мы открыли, можно считать, первый в республике специализированный склад-холодильник. Он предлагает услуги ответственного хранения в морозильных камерах глубокой заморозки и широкий спектр дополнительных услуг по обслуживанию грузов. Со времени нашего появления на рынке произошел существенный сдвиг в сторону увеличения спроса на рефрижераторные склады и, соответственно, их предложения.

В последнее время расширяется рынок замороженных полуфабрикатов, которые требуют соответствующего хранения. А раз спрос на складские площади такого формата резко увеличивается, то за ним подтягивается и предложение. Сейчас всем стало понятно, что необходимость в этих складах есть, поэтому такого рода объекты начали строить в срочном порядке. Но нужно отметить, что пока большинство складов возводится компаниями для собственных нужд, именно такие площади в основном предлагаются на рынке в аренду или под ответственное хранение.

Получается, что определенное предприятие, которое занимается производством, импортом, ритейлом, в качестве неосновного вида услуг предлагает свои излишние складские помещения сторонним компаниям. При этом чаще всего свободные площади появляются в межсезонье. Это означает, что компания, нуждающаяся в складе, не может быть уверена, что ее оттуда просто не «попросят» в определенный момент.

Предприятий, которые специализируются только на сдаче в аренду площадей в складах-холодильниках, в Беларуси почти нет. А имеющиеся часто не могут обеспечить необходимые, гибкие условия приемки и хранения товаров.

И из-за этого на прилавках магазинов появляются несвежие продукты, которые были испорчены на таких непригодных (переоборудованных) складах. Правда, уже сегодня строятся многопрофильные логистические центры, и, возможно, там как раз и будут предлагаться услуги складов-холодильников современного класса.

Наша компания является единственной, которая предлагает услуги ответственного хранения на современном рефрижераторном складе «Даймондфрута». Фактически склад является полноценным логистическим центром, который специализируется на предоставлении и обслуживании склада-рефрижератора. Все наши усилия направлены на обеспечение логистической цепочки по приему, сортировке, отбору, заморозке, упаковке товара клиента, и доставке его в розничную сеть. То есть фактически клиент может положить сюда груз, а увидеть его только на прилавке. Мы почти полностью избавляем его от забот о логистике его продукции. Таким образом, у клиента появляется возможность заниматься исключительно своей профильной деятельностью.

Площадь самого морозильного склада составляет 2260 паллетомест, или 9350 м³. Для погрузки-разгрузки он оснащен 8-ю высокотехнологичными рампами. В морозильных камерах предусмотрено низкотемпературное хранение грузов (до -25°C), однако по желанию клиентов мы можем регулировать температуру.

Все больше клиентов возлагают на нас обязанность доставлять их продукцию в розничную сеть. Это сокращает количество бизнес-процессов, позволяет не привлекать к сотрудничеству дополнительных партнеров. В итоге они экономят и время, и деньги, и собственные нервы. Сегодня у нас есть четыре современных автомобиля-холодильника, которые занимаются разво-

зом товаров клиентов. И они постоянно находятся в работе. В ближайшем будущем мы планируем расширить наш автопарк за счет качественных импортных автомобилей, которых, к сожалению, в Беларуси пока очень мало.

Единственное требование, которое мы предъявляем к продукции наших партнеров, — это соблюдение температурного режима. Если клиент хочет поставить товар на хранение на наш склад, он обязан его привести в соответствие с температурой внутри камеры, как правило, это -18°C. Если у компании нет такой возможности, то мы можем сами заморозить груз до определенной температуры за отдельную плату, а потом отправить его на хранение на склад.

У нас рыночные цены. Сейчас это становится все более очевидным для многих руководителей. Кроме хранения продукции, мы еще предоставляем ряд других услуг, которые фактически облегчают жизнь нашим клиентам. Используя наш полный логистический цикл, поставщик своевременно видит свой товар надлежащего качества на полках в торговой сети, что, в свою очередь, добавляет ему бонусов перед конкурентами.

Основной составляющей в тарифах на наши услуги является стоимость электроэнергии. А она в Беларуси, к сожалению, высокая. Поэтому некоторым нашим клиентам кажется, что наши услуги недешевы. Но если отключить морозильные камеры и предоставлять услуги хранения как в сухом складе, мы все равно будем конкурентоспособными на рынке.

Наши постоянные клиенты — это предприятия, для которых качество на первом месте: ООО «Инко-Фуд», ОАО «Брестский мясокомбинат», «Эко-Форт», розничная сеть «Алми», ООО «Провит», ГМЗ 1 и др.

17-я международная выставка

СТЛ СКЛАД ТРАНСПОРТ ЛОГИСТИКА

Системы логистики, транспортное обслуживание, средства автоматизации и механизации складских и погрузочно-разгрузочных работ

25–28
октября 2010



www.stl-expo.ru



ЦВК «Экспоцентр»
123100, Россия, Москва, Краснопресненская наб., 14
Тел./Факс: (499) 259-51-98, 259-13-43 / (495) 605-60-59
E-mail: stl@expocentr.ru



При поддержке:
Министерства транспорта РФ
Министерства сельского хозяйства РФ

Look forward
Think **LU-VE**



DRY & SPRAY[®]
TECHNOLOGIE
EHVD - EHLD

МАКСИМУМ • ЭФФЕКТИВНОСТИ
• ЭКОЛОГИЧНОСТИ

МИНИМУМ • ШУМА
• ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ
• ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ
ЗАТРАТ



www.luve.it





ЛОГИСТИКА И СКЛАД

Logistics And Warehousing

Совместно с главной упаковочной выставкой
России и Восточной Европы «РОСУПАК-2011»



14–18 июня 2011 г.

Москва, МВЦ «Крокус Экспо»,

**В РАМКАХ ВЫСТАВКИ ПРОЙДЕТ
ТРАДИЦИОННОЕ ДЕМОШОУ
СКЛАДСКОЙ ТЕХНИКИ**

Разделы выставки:

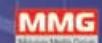
- WMS (системы управления складом)
- Оборудование для автоматизации
- Оборудование для склада
- Складская техника
- Тара и упаковка

Организаторы:

ЗАО «МВК»
Тел. +7 (495) 925-34-81
E-mail: knv@mvk.ru



Мизунов Медиа Групп
Тел. +7 (495) 223-34-24
E-mail: expo@skladcom.ru



Информационные партнеры:
Журнал «Складской комплекс»
Специализированный портал
www.skkladcom.ru

www.logsklad.ru
www.skkladcom.ru

**Ждем вас на V Международной специализированной
выставке «Логистика и склад – 2011»**

ПРОД ЭКСПО

18-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ, НАПИТКОВ
И СЫРЬЯ ДЛЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВА

Центральный выставочный комплекс «Экспоцентр»
Москва, Россия

7-11 2011
ФЕВРАЛЯ



www.prod-expo.ru



МАШИМПЭКС

**ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА
ТЕПЛООБМЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ
ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**



11-15 октября
Москва, Экспоцентр
Агропродмаш - 2010
стенд FF 150



Россия, 105082, г. Москва, ул. Малая Почтовая, 12
Тел./факс: (495) 234-95-03, 232-42-31
e-mail: food@mashimpeks.ru

www.mashimpeks.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Новосибирск (383) 233-32-31
Екатеринбург (343) 383-45-61
Самара (846) 267-34-15
Краснодар (861) 217-00-47
Санкт-Петербург (812) 495-90-50
Иркутск (3952) 42-77-79

e-mail: nsk@mashimpeks.ru
e-mail: ural@mashimpeks.ru
e-mail: samara@mashimpeks.ru
e-mail: yug@mashimpeks.ru
e-mail: spb@mashimpeks.ru
e-mail: irk@mashimpeks.ru



ebmpapst ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВИНКУ: энергосберегающий вентилятор с бактерицидным покрытием

Ø250, Ø300



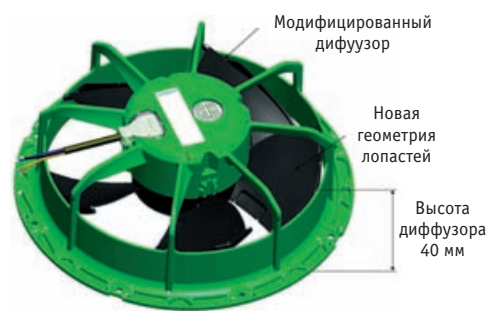
Ø172, Ø200, Ø230



Возможно
бактерицидное
покрытие
вентилятора



Естественно,
безопасно,
эффективно,
длительно



С каждым днем проблемы энергосбережения и разнообразные способы оптимизации затрат в производстве и сфере обслуживания становятся все более актуальными. Ключевую роль в энергосбережении играют технические инновации. Такие ноу-хау поднимают на новый уровень развитие отрасли, а компании, которые их разрабатывают и внедряют, получают безусловные преимущества.

Компания **ebmpapst Mulfingen GmbH & Co. KG**, работая на мировом рынке уже более сорока лет, стала ведущим производителем вентиляционного оборудования. Сегодня она представляет более 14,5 тыс. видов продукции.

Это центробежные и осевые вентиляторы, вентиляторы горячего воздуха; разнообразные двигатели; комплектующие для промышленного, холодильного и отопительного оборудования, климатической техники, транспорта, бытовой техники...

Одним из «слабых звеньев» современного ТХО являются вентиляторы на основе микродвигателей самых различных производителей. Минусы этих микродвигателей известны всем: низкий КПД (от 18% до 22%) и, как следствие, высокий нагрев двигателя в эксплуатации (от +70 до +80°C), отдающего к тому же это тепло в холодильную витрину, снижая ее КПД, слабая защита от попадания влаги. Да еще шум.... А любой предмет, заклинивший крыльчатку, способен навсегда вывести из строя мотор вентилятора.

Но есть у этих микродвигателей и плюс: относительно низкая цена. Почему относительно? Стоимость замены вышедшего из строя микродвигателя складывается из стоимости самого двигателя плюс стоимость работ по замене. А если подобную замену пришлось делать неоднократно? Вот уже относительно низкая

цена вырастает в относительно дорогое обслуживание. А испорченный товар?

Можно ли избежать лишних затрат в эксплуатации? Можно: установить энергосберегающий ESM-вентилятор производства ebmpapst (Германия). ESM (в переводе с немецкого — энергосберегающий мотор) изготовлен как альтернатива описанным выше микродвигателям и совместим по размерам.

Каковы же преимущества ESM-вентилятора ebmpapst?

- Высокий КПД (60-70%) вследствие этого минимальный самонагрев
- Защита от блокировки крыльчатки
- Долговечность (более 40 000 часов)

• Низкое энергопотребление и малый шум (сравнение: пятиваттный микродвигатель потребляет 29 Вт/час при токе 0,19 А, а семиваттный ESM — только 7 Вт/час

при токе 0,06 А! Экономия энергии в год только на одном двигателе 192,7 кВт/час в год!

• Возможность изменения числа оборотов, например, для двух режимов работы (день-ночь).

ESM-вентилятор имеет 2 номинала: 7 Вт и 27 Вт. При этом эти 2 вентилятора перекрывают полностью весь ряд мощностей от 5 до 34 Вт стандартных квадратных микродвигателей. Каким образом? При помощи несложного программирования числа оборотов (у семиваттного вентилятора до 1400 об/мин, у 27-ваттного — до 2100 об/мин, шаг 100 об/мин). Таким образом, нет необходимости держать в запасе микродвигатели всех номиналов.

Стоимость же ESM-вентилятора ebmpapst сопоставима со стоимостью двухкратной замены стандартного микродвигателя.

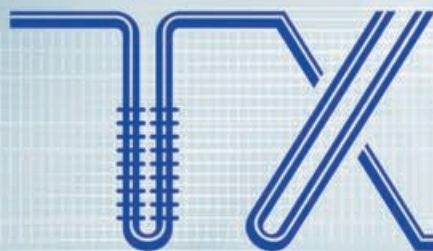
Энергосберегающие ESM-вентиляторы сегодня уже применяются в ТХО известных отечественных предприятий (серия «Кварц» — ЗАО «КС-Октябрь», в некоторых моделях ОАО «Полаир» и др.).

Выбор за Вами!

000 «ЭБМ-ПАПСТ РУС»

141000, Московская область,
г. Мытищи, проезд 4529, вл. 5, стр. 1
тел.: +7 (499) 940-42-77 доб. 1103
тел.: +7 (495) 980-75-24 доб. 11 03

www.ebmpapst.ru
E-Mail: info@ebmpapst.ru



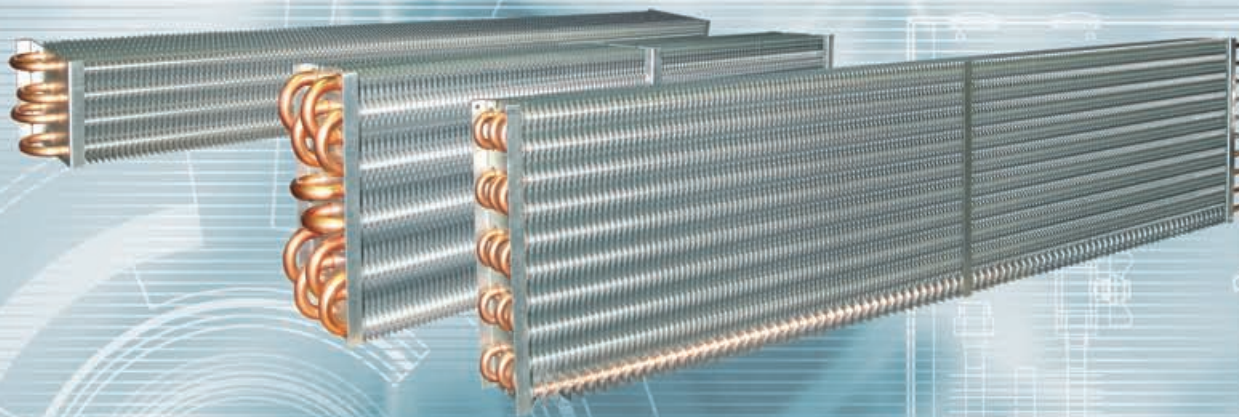
ТЕХНОХОЛОД

**ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛООБМЕННОГО
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СТАТИЧЕСКОГО
И ВЫНОСНОГО ХОЛОДА**

производство конденсаторов до 250 кВт



производство испарителей длиной до 5 метров



**Россия, 182100, Псковская обл., г. Великие Луки,
пр-т Октябрьский, д. 119**

т./ф.: +7 (81153) 6-50-14, 6-57-80

www.technoholod.com; e-mail: tx@mart.ru

СЕВЕРОАМЕРИКАНСКИЙ РЫНОК СИСТЕМ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ

Структура кондиционерного рынка в США существенно отличается от рынков других стран. Здесь доминируют кондиционеры оконного типа и типа Unitary (канальные сплит-системы и руфтопы). Оконники являются в США самым потребляемым HVAC-продуктом и выпускаются практически все под брендами местных компаний.

Данные, представленные в конце 2009 г. AHRI (институт по кондиционированию воздуха, отоплению и холодообеспечению), показали, что годовые суммарные отгрузки с заводов США оборудования типа Unitary и воздушных тепловых насосов составили 4,5 млн. шт., что на 22,8% меньше, чем в 2008 г.

Основными производителями/торговыми марками продуктов Unitary являются Carrier, Trane (Ingersoll Rand), York (JCI), Lennox, Nordyne, Rheem/Ruud и Goodman. Очевидно, что успешного участия зарубежных производителей в этом сегменте не отмечается. Отгрузки тепловых насосов в общей сложности составили 1,4 млн. шт., что на 14,5% ниже, чем в 2008 г. Однако продажи мини-сплит кондиционеров, включая бесканальные полупромышленные PAC-системы несколько возросли.

Производство оконников непосредственно в США практически прекращено. Они выпускаются главным образом в Китае и Южной Корее и попадают на североамериканский рынок под брендами американских компаний-изготовителей или дистрибьюторов. Продажи оконных кондиционеров значительно просели в 2009 г. Согласно данным АНАМ (Ассоциация производителей бытовой техники), объемы продаж оконников в 2009 г. составили 5,8 млн. штук, упав на 36,3% по сравнению с объемом 9,1 млн. штук в 2008 г. Основные производители/бренды в этом сегменте оборудования — LG, Samsung, Haier, Midea, GE, Frigidaire, Whirlpool, Sharp и Friedrich.

Объем рынка автономных терминальных тепловых насосов (РТНР) и автономных терминальных кондиционеров (РТАС) составил в 2009 г. 430 000 шт., оцениваясь в денежном выражении в \$1,8 млрд., что соответственно на 4 и 5% меньше, чем в 2008 г.

Поскольку для продуктов РТАС и РТНР использовался преимущественно хладагент R22, производители вынуждены были разрабатывать новые технологии, позволяющие заменить этот хладагент в связи с запретом его использования с января 2010 г. Лидерами рынка являются Carrier, Goodman, Trane, Lennox, Rheem, York (JCI) и Nordyne. Южнокорейская LG и японская Sanyo также успешно продают в США свою продукцию данного типа.

Прогнозы для рынка мини-сплит кондиционеров и VRF-систем

В отличие от большинства других стран, рынок бесканальных мини-сплит кондиционеров в США очень невелик и находится на начальном этапе развития. Азиатские производители провели значительную работу для продвижения этого оборудования в Северную Америку, включая усовершенствования как внешнего вида, так и эксплуатационных характеристик. Эти усилия оказались не напрасными и в 2009 г. отразились в увеличении объема продаж на 10,6%, составив 260 000 шт. Несмотря на то, что сегмент этого рынка пока еще развит очень незначительно, отмечается, все-таки, положительная тенденция, обнадеживающая еще и тем, что продажи практически всех остальных типов кондиционеров за указанный период упали. Предполагается, что для увеличения рынка до 1 млн. шт. потребуются от одного года до четырех лет.

Многолетние усилия японских компаний по продвижению в США VRF-систем также оказались безуспешными. Несмотря на экономический кризис, спрос на VRF-системы начал возрастать, что объясняется высокой энергоэффективностью этого оборудования. Три ведущих американских производителя планируют включить мини-сплит и VRF-системы в свою продуктовую линейку. Объем продаж VRF-систем в 2009 г. составил более 11 000 шт., если считать по наружным блокам.

Принимая во внимание увеличивающийся рынок мини-сплит и VRF-продуктов, американские компании и институт AHRI усиленно стали готовить

почву для развития этого направления рынка, имеющего большой потенциал. В январе 2010 г. Технический комитет подразделения AHRI по бесканальным системам опубликовал стандарт AHRI 1230, касающийся тестирования и эксплуатационных характеристик мульти-сплит систем, а также проект руководства по эксплуатации по запланированной программе.

Основными поставщиками рассматриваемого оборудования являются Carrier, Daikin, Fujitsu General, Gree, Intertek, Lennox, Melco, Sanyo.

Новые стандарты энергоэффективности

США являются одним из самых энергопотребляемых государств в мире, поэтому усовершенствование консервации энергии непременно ускоряет принятие энергоэффективных продуктов.

В январе 2009 г. администрация президента объявила об экономическом стимулировании природоохранных мероприятий и эко-разработок, а также о финансировании программ и научных исследований по охране окружающей среды, увеличив на 34,6% бюджет EPA (агентства по охране окружающей среды).

Под государственным влиянием Департамент Энергетики США (DOE) ускорил окончательную разработку прикладных стандартов, реализовав новые ресурсы и ужесточив основные нормы.

В 2010 г. EPA и DOE предприняли агрессивные действия для продвижения и укрепления значимости марки критерия энергоэффективности Energy Star.

В этой связи EPA и DOE предложили реализуемую в два этапа процедуру расширенного тестирования для продуктов, классифицируемых как Energy Star. Energy Star qualified products. На первом этапе DOE в марте 2010 г. начала тестирование 6-и наиболее распространенных типов бытовой техники: холодильников, морозильных камер, стиральных машин, посудомоечных машин, водонагревателей и бытовых кондиционеров (RAC-кондиционеров). В ближайшее время DOE намерено протести-

ровать в независимых лабораториях третьих сторон около 200 базовых моделей. На втором этапе EPA и DOE должны разработать расширенную систему, требующую, чтобы все продукты, претендующие на маркировку Energy Star, тестировались в сертифицированных лабораториях, а производители оборудования принимали участие в программах верификации, что позволит обеспечить постоянное соответствие действующим правилам.

Кроме того, EPA и DOE предприняли в прошлом году ряд шагов, обеспечивающих соответствие нормативов Energy Star и стандартов DOE по энергоэффективности. В 2009 г. DOE последовательно выпустил 6 стандартов, позволяющих, по оценкам, сэкономить в ближайшие 30 лет от 250 до \$300 млрд. В июле 2009 г. были выпущены новые стандарты по оборудованию коммерческого отопления, кондиционированию воздуха и водонагревателям. В ноябре 2009 г. DOE профинансировал в стране 41 промышленный проект на сумму \$155 млн.

Замена хладагента R22

2010 г. стал для США важной вехой в деле защиты озонового слоя земли за счет запрещения использования хладагента R22. В связи с этим производители оборудования кондиционирования воздуха и холодоснабжения обязаны выпускать системы, использующие ГФУ согласно дополнениям к Акту от 1990 г. по обеспечению чистоты воздуха (U.S. Clean Air Act Amendments).

Так, с 2003 г. EPA заморозила уровень производства хладагента R22. Запрет производства и импорта хладагентов R22 и R142b вступил в силу с 1 января 2010 г., производство этих хладагентов было разрешено только для использования в системах, изготовленных до 2010 г. С 2015 г. будет запрещен выпуск и импорт всех остальных ГХФУ за исключением тех случаев, когда хладагент используется для оборудования, произведенного до 1 января 2020 г. С 2020 г. полностью запрещается выпуск и импорт R22, а с 2030 г. — всех остальных ГХФУ.

Основным кандидатом для замены R22 является хладагент R410a. Однако, он имеет высокое рабочее давление и увеличивает себестоимость оборудования. Несмотря на то, что на рынок выводится все больше и больше про-

дуктов, работающих на R 410a (особенно это касается бесканальных минисплитов и VRF-систем), проблемы, затрагивающие сервисное обслуживание и техническую поддержку продуктов, заправляемых R410a, трудно будет разрешить в короткий промежуток времени.

В качестве других альтернатив для замены R22 наиболее перспективными являются ГФК и углекислота.

Лидеры рынка в 2009 г.

Carrier

Carrier и Toshiba Carrier объявили в марте 2010 г. о выпуске на североамериканский рынок нового бренда Toshiba-Carrier. Carrier будет предлагать под этим брендом высокоэффективные тепловые насосы типа сплит с энергоэффективностью по показателю SEER до 23, что будет включать линейку с маркировкой Energy Star и установки, охватываемые льготной системой налогообложения. Новые инверторные тепловые насосы Toshiba-Carrier, дополняющие существующую линейку инверторных и неинверторных бесканальных систем Carrier, позволят, по заявлению компании, расширить мощностной диапазон бесканальных сплит-систем в Северной Америке. Линейка под маркой Toshiba-Carrier будет впервые представлена на североамериканском рынке.

Daikin/McQuay

Daikin предприняла огромные усилия для усовершенствования своей технологии тепловых насосов, чтобы сделать их применимыми для различных регионов США. Компания разработала теплонасосную мульти-систему VRV III-C, эффективно работающую даже при низких температурах наружного воздуха — до -25°C.

Trane (Ingersoll Rand)

В 2009 г. Trane выпустила в Азии VRF-систему под собственным брендом TVR (Trane Variable Refrigerant). TVR применима для коммерческих и промышленных объектов, таких как рестораны, торговые центры, элитные жилые здания. Система TVR отличается гибким конструктивным дизайном, простотой монтажа, высокой энергоэффективностью, надежностью и безопасностью.

В марте 2010 г. Американский Совет по Зеленым Зданиям (USGBC) присвоил компании Trane звание Обучающего провайдера, который имеет право предлагать профессионалам образова-

тельные программы по индустрии экологических зданий. Чтобы получить звание Обучающего провайдера, Trane предварительно разработала образовательный курс, тщательно рассмотренный и затем одобренный Советом USGBC.

Lennox

Lennox первой в индустрии HVAC представила бытовую систему отопления и охлаждения с использованием солнечной энергии, анонсировав ее на 4-м Технологическом Симпозиуме Профessionалов Ассоциации по энергетике в Калифорнии. Для широкой общественности система была заявлена в 2009 г. Усовершенствованный модуль осушения системы — Humiditrol получил награду за инновационный продукт в сегменте «Качество воздуха в помещении» на выставке AHR 2008.

York (JCI)

Компания York International, мировой производитель продуктов HVAC&R, была приобретена корпорацией Johnson Controls в 2005 г. Продукт разработки York — бытовой газовый котел получил звание инновационного продукта на выставке AHR Expo 2009. Показатель AFUE (Годовая эффективность использования топлива) для модели Affinity 9.C является наивысшим в своем классе, достигая 98%.

Goodman

В феврале 2008 г. Goodman Global объявила об окончательном слиянии с частной инвестирующей компанией Hellman & Friedman с офисами в Сан-Франциско, Нью-Йорке и Лондоне.

Goodman поставляет свою продукцию под брендами Goodman и Amana. В настоящее время компания продает оборудование через североамериканскую дистрибьюторскую сеть, охватывающую более 700 компаний.

Airwell-Fedders

Известная французская компания Airwell, входящая в холдинг Elco, приобрела североамериканскую фирму Fedders, занимающуюся бытовыми системами кондиционирования, в марте 2009 г. и открыла штаб-квартиру в Монроэ (Нью-Джерси). Компания имеет более 200 дистрибьюторов в более, чем 80 странах, и предлагает полномасштабную линейку HVAC-оборудования. Заводы компании расположены в Италии, Франции, Китае, Израиле и Аргентине.

ХОЛОД И ТЕПЛОВЫЕ НАСОСЫ ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ В МОСКВЕ

В марте 2011 г. «Chillventa Россия» выступит со своим премьерным показом. Ее особенность в том, что она станет первой специализированной выставкой на российском рынке, которая полностью покрывает такие сегменты как холод, климат и тепловые насосы. Член правления «Нюрнберг-Мессе» г-жа Петра Вольф, отвечающая в компании за международный бизнес, и г-жа Майке Крюгер, руководитель проекта «Chillventa Россия», поделились своими мыслями о том, какие ожидания они связывают с этим дебютом. Выставка будет проходить с 1 по 3 марта 2011 г. в международном выставочном центре «Крокус Экспо» в Москве.

Петра Вольф: «Во-первых, за три с лишним десятилетия мы в Нюрнберге накопили богатейший опыт по данной тематике и знаем как организовывать специализированные профессиональные выставки. Причем, не только у себя в стране, но и там, где, как мы полагаем, наша выставочная концепция найдет отклик на рынке. Во-вторых, «НюрнбергМессе» в России не новичок. Мы уже длительное время работаем на российском рынке по теме генерации холода. В нашем активе успешно проведенные мероприятия: дважды — «ХолодЭкспо Россия» в Москве с акцентом на холодильную технику и не менее успешная конференция «ХолодСаммит Россия 2010», сопровождавшаяся выставкой в фойе, где ключевой темой стала «холодная цепочка» для снабжения населения продовольствием».

«Каковы же преимущества выставки «Chillventa Россия»? — продолжает Петра Вольф. — Важно то, что здесь будут представлены не только холодильное оборудование и климатическая техника, но и тепловые насосы. Еще одно преимущество подхода состоит в том, что у нас есть возможность в любой момент задействовать замечательные контакты, наработанные в ходе проведения нюрнбергской выставки «Chillventa». И, наконец, желание многих компаний иметь всеобъемлющую бизнес-платформу подвигло нас на то, чтобы взяться за подготовку «Chillventa Россия» в Москве с целью ее долговременного закрепления на российском рынке. Я уверена, что именно такая выставочная концепция нужна здесь, и в этом представители российской холодильно-климатической отрасли смогут убедиться в марте 2011 г.»

Петра Вольф считает, что хотя промежуток времени после нюрнбергской «Chillventa» и до «Chillventa Россия» невелик, эти две выставки не блокируют друг друга. Кроме того, по ее мнению, март — оптимальный срок для проведения такой выставки на российском рынке.

Майке Крюгер: «Сегодня, когда до открытия «Chillventa Россия» остается 5 месяцев, мы вполне удовлетворены откликом, который она нашла в отраслевом сообществе. И я уверена, что мы сумеем достигнуть целей, которые перед собой поставили. Многие международные компании уже дали свое согласие и подтвердили бронирование стендов, то же относится и к ведущим российским компаниям отрасли. Кроме того, проведение выставки «Chillventa» в октябре в Нюрнберге дает нам прекрасную возможность для широкой рекламной кампании в пользу «Chillventa Россия». Мы запланировали множество мероприятий. Но главное — в Нюрнберге мы сможем еще раз провести интенсивный диалог с международными союзами и ассоциациями, многочисленными фирмами-экспонентами, с которыми мы уже наладили хорошие контакты. Эти связи мы задействуем при проведении «Chillventa», что будет превосходной базой и для московской выставки».

По мнению Петра Вольф, чрезвычайно важно, чтобы в Москве — как и на нюрнбергской «Chillventa» — для российской отрасли холода сформировалась максимально широкая бизнес-платформа.

Помимо специализированной экспозиции, это предполагает возможность для ведения диалогов, обмена мнениями на высоком профессио-

нальном уровне, для углубленного обсуждения актуальных отраслевых тем. Поэтому выставку сопровождает насыщенная деловая программа, в которой принимают участие эксперты отрасли и специалисты самого высокого уровня. Одна из центральных тем конференции — энергоэффективность. Эта тема очень важна и для России...

«Чтобы отвечать высоким требованиям, предъявляемым к этой отраслевой конференции, — говорит она, — создан экспертный совет, который курирует подбор наиболее интересных тем для выступлений, рекомендует признанных и компетентных докладчиков. Мы нашли поддержку у видных деятелей российской отрасли холода и климата, отраслевых объединений, которые, безусловно, обеспечат высокое качество конференции».

Майке Крюгер: «Мы хотим предложить участникам глубокую в профессиональном и интересную в познавательном плане программу, которая при всей широте тематического охвата фокусировалась бы на проблематике энергосбережения. В числе намеченных тем — «Энергоэффективное оборудование и энергосберегающие технические решения для обеспечения холодоснабжения и микроклимата» или, скажем, «Натуральные и новые хладагенты: сегодня и завтра. Повышение энергоэффективности промышленного оборудования на основе натуральных хладагентов». И это лишь два примера».

Дал свое согласие на участие в деловой программе «Chillventa Россия» один из ключевых европейских союзов — ASERCOM (Ассоциация европейских производителей холодильных компрессоров и средств управления).

Эксперты из ASERCOM выступят с докладами, в которых поделятся своими ноу-хау со специалистами отрасли. Как только экспертный совет окончательно составит программу, она будет размещена на сайте «Chillventa Россия». Это будет предположительно в начале ноября.

Москва, Россия
МВЦ «Крокус Экспо»

1–3 марта 2011 г.

CHILLVENTA ROSSIJA 2011

Российская специализированная выставка
холодильного оборудования ♦ климатической техники ♦
тепловых насосов

Просто неотразимая...

Как и на моей блестящей премьере в Нюрнберге, я определенно могу предложить Вам все множество холодильного оборудования, климатической техники и тепловых насосов. Благодаря взаимовлиянию разнообразных тем и привлекательной деловой программе, Вы можете рассчитывать на расширение своей целевой аудитории, арендовав стенд на выставке «Chillventa Россия». Представьте свою компанию и новые разработки прямо сейчас - там, где шанс на успех самый высокий. «More Chillventa for the world»

За подробной информацией
обращайтесь:

к Дроздовой Людмиле
ООО «ОВК-РУС»
Тел: +7 (495) 967-04-61
Факс: +7 (495) 967-04-62
ld@owc-rus.ru

NÜRNBERG MESSE

♦ www.chillventa-rossija.com ♦

Хранить охлажденным!



Воздухоохладитель



Паяный теплообменник



Теплообменник паяный методом твердого припоя



Полусварной пластинчатый теплообменник



Кожухотрубный теплообменник

Правильное решение стоящей перед вашим Заказчиком задачи охлаждения состоит не только в подборе необходимого оборудования. Важно по-настоящему доверять поставщику, с которым вы работаете! Компания Альфа Лаваль не только предлагает не имеющий себе равных ассортимент теплообменных аппаратов, отвечающий любым требованиям Заказчика. Не менее важно то, что мы являемся мировым лидером в области теплообменных технологий. Это позволяет нам обеспечить своим Заказчикам доступ к уникальному опыту внедрения холодильных установок в разных странах мира.

С Альфа Лаваль вы всегда будете первым!

ОАО «Альфа Лаваль Поток»

Россия, Московская обл., 141070 г. Королев, ул. Советская, 73
Телефон: (495) 232-1250; Факс: (495) 232-2573 www.alfalaval.ru



www.alfalaval.com

СЕДЬМАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

МИР КЛИМАТА



Москва 1–4 марта 2011

Экспоцентр на Красной Пресне

- **ВЫСТАВКА КЛИМАТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ** — системы кондиционирования, вентиляции, отопления, обработки и очистки воздуха, энергосберегающее оборудование;
- **ВЫСТАВКА ПРОМЫШЛЕННОГО И ТОРГОВОГО ХОЛОДА** — холодильные установки и их компоненты, холодильное оборудование медицинского назначения, для транспорта, для пищевой и перерабатывающей промышленности;
- **Системы автоматизации и диспетчеризации зданий;**
- **Инструменты, расходные материалы, хладагенты;**
- **Обучение, трудоустройство, консалтинговые услуги на рынке HVAC&R.**



ВНИМАНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ!

Одновременно будет проходить выставка оборудования для тепло- и водоснабжения **МАТТЕХ-2011**

Организаторы:



Генеральные партнеры выставки:



Генеральный интернет-партнер выставки:



Официальное издание выставки:



www.climatexpo.ru

Офис Евроэкспо в Москве: ул. Арбат, д. 35
Телефон: (495) 925 65 61/62, факс: (499) 248 07 34
Директор проекта – Щукина Вера Борисовна

ЖАРА НА МИРОВОМ РЫНКЕ КЛИМАТИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

Жара разогнала «темные тучи», нависшие над климатической индустрией около двух лет назад. Рост продаж очевиден практически на всех значимых кондиционерных рынках земного шара и особенно характерен для развивающихся рынков. По предварительным оценкам в 2010 г. мировой рост продаж кондиционерного оборудования составит 12,4% по сравнению с 2009 г.

Европа

В 2010 г. Россия была не единственной страной, пережившей аномально жаркое лето. В Восточной и Центральной Европе температура на 5-10°C превышала среднестатистическую. Количественный объем продаж кондиционеров в Европе оценивается в этом году на уровне от 5,3 до 5,5 млн. ед., что означает 10% рост по сравнению с прошлогодним периодом.

Российский рынок кондиционеров охарактеризовался небывалым за последнее время подъемом. На данный момент российский рынок RAC-систем составляет около 1,1 млн. ед., что на 18% выше уровня прошлого года. Количественный объем рынка коммерческих систем кондиционирования оценивается в 95 000 ед., на 10% превысив показатель 2009 г. Летние продажи пошли так активно, что многие дистрибьюторы достаточно быстро израсходовали свой складской запас. Заметно возрос спрос также на электрические вентиляторы и мобильных кондиционеры, что объясняется необходимостью экономии времени, т.к. период между покупкой и вводом в эксплуатацию стационарной системы составляет около 2 недель.

Правительство Испании с 1 июля ввело на кондиционеры дополнительный налог, поэтому большинство ритейлеров постарались продать оборудование до указанной даты. В результате объем продаж в первой половине года, особенно в мае и июне, был выше, чем во второй.

В Италии в мае и июне стояла прохладная погода, поэтому продажи были вялыми, но в июле с наступлением жары рынок активизировался.

Падение курса Евро отрицательно повлияло на объем экспорта RAC-сис-

тем из Азии в Европу. Так, по отношению к китайскому юаню, евро снизился на 12%, а это означает соответствующий рост цен.

Япония

После трех холодных летних сезонов в 2007-2009 гг. японцы дождались, наконец-таки, жаркого лета. Согласно статистическим данным GfK Japan продажи RAC-систем в июне 2010 г. увеличились на 14,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За период с января по июнь рост продаж составил 10% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Жаркое лето заставило японских производителей климатотехники использовать производственные мощности на 100%. Следует отметить увеличение доли импортируемого в Японию климатического оборудования.

Соединенные Штаты

После холодного лета 2008 г. и дождливого лета 2009 г. нынешняя жара накрыла почти все регионы страны и способствовала активному росту продаж систем кондиционирования.

Администрация президента приняла ряд мер для стимулирования продаж некоторых типов высокоэффективных продуктов. Так, в некоторых штатах покупатели высокоэнергосберегающего оборудования могут получить 8% бонус, что весьма привлекательно, например, при покупке дорогих унитарных систем.

На 10-15% вырос в 2010 г. сегмент VRF-систем. Также увеличились продажи осушителей.

Таким образом, несмотря на то, что экономика США еще не оправилась после кризиса, положительные тенденции явно очевидны.

Китай

Финансовый кондиционерный 2010 г. (RY2010) в Китае продолжался с августа 2009 г. по июль 2010 г. По сравнению с RY2009 объем продаж кондиционеров в RY2010 г. вырос на 36% и оценивается в количественном выражении в 35 млн. шт., что значительно превосходит все прогнозы.

На общем фоне увеличения продаж отчетливо прослеживаются две тенденции. Первая — снижение цен (в среднем на 10-15%) на высокоэффективные неинверторные кондиционеры. Вторая — увеличение спроса на инверторные кондиционеры. В 2009 г. их доля в общем объеме составляла 14%, а в 2010 г. — уже 24%.

Gree и Midea по-прежнему доминируют на рынке RAC-систем. Совместно им принадлежало в 2009 г. около 40% рынка. Доля иностранных компаний в 2010 г. несколько снизилась. Успешно развивается бизнес и у других местных производителей HVAC-систем — у Haier, Galanz, TCL, Chigo.

Следует отметить, что в Китае на рост продаж повлияли не только благоприятные погодные условия, но, главным образом, ряд поощрительных и стимулирующих программ китайского правительства. Также в последнее время китайские производители для соответствия требованиям рынка уделяют много внимания научно-исследовательским разработкам и внедрению передовых технологий. Большинство инверторных кондиционеров продано в Китае в 2010 г.

Ведущие японские кондиционерные компании, включая Panasonic, Mitsubishi Electric, Daikin, MHI, увеличили свои инвестиции в Китай с целью расширения производственных мощностей и организации новых торговых подразделений.

Другие страны

В мае и июне продажи кондиционеров в Южной Корее возросли на 30%, в Таиланде на 40%. Компания LG в начале 2010 г. стала выпускать в Корею инверторные кондиционеры, а Samsung увеличила производственные мощности в Таиланде. LG также планирует расширение мощностей в Таиланде.

В 2010 г. увеличились продажи климатической техники также в странах Ближнего и Среднего Востока — в ОАЭ, Иране, Саудовской Аравии, Израиле. По прогнозам, около 4,2 млн. шт. кондиционеров будет продано в этом регионе в 2010 г.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ЗАМОРОЗКИ

ООО «Эйркул» предлагает надежное оборудование для быстрой и качественной заморозки продуктов питания



Система менеджмента качества ООО «Эйркул» сертифицирована международным стандартом ISO 9001:2008



ООО «Эйркул» - неоднократный победитель конкурса «1000 лучших предприятий России»

ВСЕ АКТУАЛЬНЫЕ
НОВИНКИ
И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕЖДЕ
НА САЙТЕ

www.aircool.ru

СКОРОМОРОЗИЛЬНЫЕ АППАРАТЫ:

- ✓ **ПЛИТОЧНЫЕ:**
производительность 5 и 10 тонн в сутки,
возможность комплектации выносным и встроенным холодильным агрегатом.
- ✓ **СПИРАЛЬНЫЕ:**
производительность от 300 кг до 2 тонн в час,
охлаждение и замораживание до -18 -25°C, быстрая заморозка продукции;
равномерное распределение холодного воздуха

КАМЕРЫ И ТУННЕЛИ «ШОКОВОЙ» ЗАМОРОЗКИ:

- ✓ **КОНВЕЙЕРНОГО ТИПА**
- ✓ **ТЕЛЕЖЕЧНОГО ТИПА**
- ✓ **МОРОЗИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ НА БАЗЕ КОНТЕЙНЕРА**
производительность до 500 кг в час,
равномерная и непрерывная система охлаждения и заморозки продукции.

НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫЕ СКЛАДЫ, КАМЕРЫ, КОНТЕЙНЕРНЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ:

- ✓ легкое и удобное управление температурным режимом;
- ✓ полностью автоматизированы;
- ✓ возможность подключения к системе мониторинга;
- ✓ экологическая безопасность оборудования;
- ✓ простота монтажа и эксплуатации.

ХОЛОДИЛЬНЫЕ АГРЕГАТЫ НА БАЗЕ ВИНТОВЫХ И ПОРШНЕВЫХ КОМПРЕССОРОВ:

- ✓ использование в составе скороморозильных аппаратов, морозильных камер и туннелей;
- ✓ возможность изготовления винтовых агрегатов с системами охлаждения масла нескольких типов: воздушного, с промежуточным теплоносителем, термосифоном, водяным охлаждением.

ПРОИЗВОДСТВО
АТТЕСТОВАНО
РОСТЕХНАДЗОРОМ



Оборудование ООО «Эйркул» сертифицировано, соответствует российским и международным стандартам и условиям эксплуатации системы, российским климатическим

● ПРОЕКТЫ ● ПРОИЗВОДСТВО ● ПОСТАВКИ ● МОНТАЖ ● КРУГЛОСУТОЧНЫЙ СЕРВИС ●

СЕРВИС ЦЕНТР



Р О С С И Я

ООО «ЭЙРКУЛ» ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

Россия, 191123, Санкт-Петербург, ул. Шпалерная, 32-6Н
тел.: +7(812) 327-3821, 579-9865
факс: +7(812) 327-3345
e-mail: info@aircool.ru http://www.aircool.ru

ПРОИЗВОДСТВЕННО-МОНТАЖНЫЙ КОМПЛЕКС:

Россия, 196084 Санкт-Петербург, ул. Заставская, д. 14а
тел.: +7 (812) 371-8821, 371-8822,
факс: +7 (812) 371-8820
e-mail: proizvodstvo@aircool.ru

ООО «Эйркул-Сибирь»,
г. Омск,
ул. Маяковского, 74, офис 211,
телефон: (3812) 36-1161,
факс: (3812) 36-1162
E-mail: aircoolsib@omskcity.com

Региональный дистрибуционный складской центр «Эйркул-ЮФО»,
г. Ростов-на-Дону, ул. Портовая, д. 543, комн. 320, телефон: (863) 242-1080

Региональный дистрибуционный складской центр «Эйркул-УФО»,
г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 1 км, д. 11, лит. 1, офис 312, телефон: (343) 321-9640, 321-9823

Региональный центр «Эйркул-НН»,
г. Нижний Новгород, пр. Героев, д. 23, лит. А, телефон: (831) 220-4441, 270-8165



НАШ ОПЫТ
ПРОВЕРЕН
ВРЕМЕНЕМ



ГЕПАРД

ПРОДАЖА КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ СИСТЕМ ХОЛОДОСНАБЖЕНИЯ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ И ВЕНТИЛЯЦИИ

	КОМПРЕССОРЫ	
	ТЕПЛООБМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	
	АВТОМАТИКА	
	ФРЕОНЫ, МАСЛА	
	МЕДНЫЙ ТРУБОПРОВОД, ФИТИНГИ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ	
	ЭЛЕКТРОКОМПОНЕНТЫ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ И ВЕНТИЛЯЦИЯ	



K-FLEX



FRIGOTEC®



ООО "ГЕПАРД"

тел./факс: +7(495)640-0525

+7(498)602-7090

www.gepard-msk.ru info@gepard-msk.ru

АЛЬФА ЛАВАЛЬ: НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Высокопроизводительные паяные теплообменники для холодильных систем супермаркетов, работающих на CO₂

Компания Альфа Лаваль — крупнейший в мире поставщик компактных теплообменников — представляет серию новых компактных паяных теплообменников высокого давления большой производительности с жидкостным охлаждением. Производительность моделей СВХР27 и СВХР52, соответствующих требованиям, предъявляемым к системам охлаждения супермаркетов, работающих на CO₂, лежит в диапазоне от 20 до 100 кВт.

По мере перехода супермаркетов на экологически безопасные системы охлаждения синтетические хладагенты, наносящие вред окружающей среде, постепенно заменяются натуральными, не оказывающими отрицательного воздействия на природу. Особое место среди них занимает CO₂ с его низким потенциалом влияния на глобальное потепление и способностью утилизации тепла при высокой температуре.

Модели СВХР27 и СВХР52 подходят для использования в системах, работающих на CO₂ в транскритическом холодильном цикле, например — в системах охлаждения супермаркетов и в системах с использованием тепловых насосов. Они также могут применяться в качестве подогревателей всасываемого пара, переохладителей, испарителей или каскадных теплообменников. В каскадной системе CO₂ используется на холодной стороне, а традиционный хладагент — на горячей. Оба контура пересекаются в каскадном теплообменнике. Высокое расчетное давление (90 бар) сводит к минимуму риск попадания хладагента в атмосферу через предохранительные редукционные клапаны во время простоя.

Модели СВХР27 и СВХР52 обладают отличными показателями теплопередачи при малом размере и массе. Поверхность теплообмена формируется из со-

бранных в единый пакет тонких гофрированных металлических пластин. При сборке между пластинами образуются каналы, а боковые коллекторы сконструированы так, что два теплоносителя движутся по соседним каналам, обычно по противоточной схеме, что обеспечивает максимальную эффективность процесса теплопередачи.

Производимые в Роннеби (Швеция) теплообменники СВХР27 и СВХР52 будут представлять собой испарители непосредственного охлаждения со встроенным распределителем хладагента Cetevar.

«Новый рынок коммерческих холодильных систем на CO₂ растет очень быстрыми темпами, особенно в Европе, — говорит Рольф Кристенсен, менеджер сегмента «Промышленное оборудование Альфа Лаваль». — Уже сейчас некоторые сети супермаркетов приняли решение о переходе на холодильное оборудование на природных компонентах, таких как CO₂».

Пресс-релиз

ЧТО ОТЛИЧАЕТ МИРОВОГО ЛИДЕРА ХОЛОДИЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

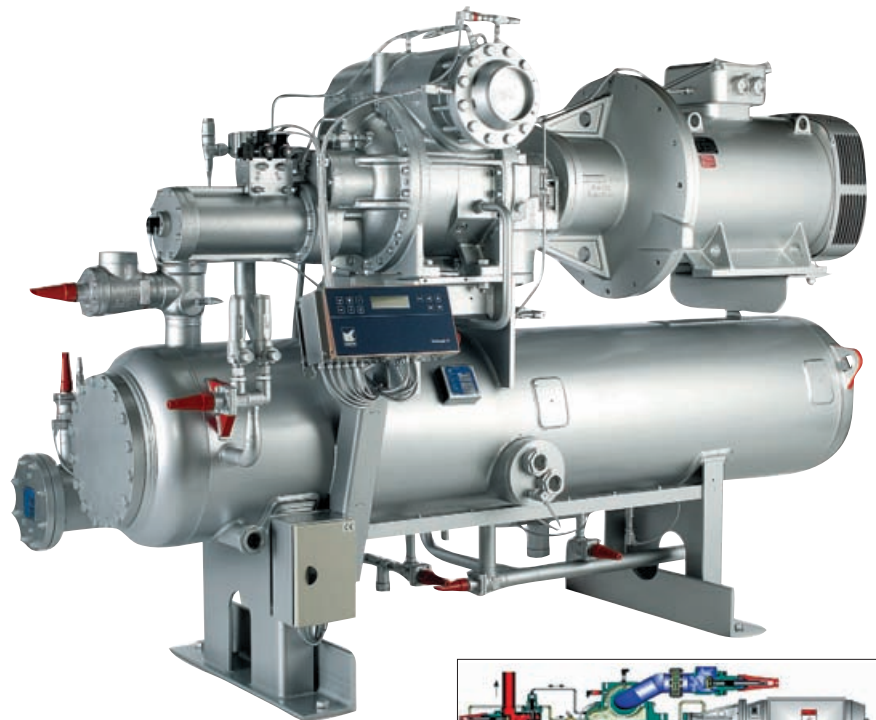
В 2010 г. исполнилось 125 лет продуктивной и успешной работы многопрофильной корпорации Johnson Controls, одним из направлений которой является производство промышленного холодильного оборудования. Качество, надежность и опыт — основа успехов Johnson Controls (YORK).

Энергоэффективность, экономичность, экологичность и безопасность эксплуатации — основные критерии, по которым оценивается мировой уровень технического совершенства холодильной техники. Для заказчиков в России, кроме того, важнейшим является критерий цена/качество.

Высокий и, тем самым, привлекательный уровень этих показателей имеет техника компании Johnson Controls. В ней сконцентрирован богатейший опыт передовых технологий мировых марок YORK, SABROE, FRICK, GRAM и STAL, принадлежащих корпорации.

Поршневые, винтовые компрессоры и агрегаты для пищевой промышленности, химии, нефте- и газопереработки, а также объектов зимних видов спорта, установки и холодильные системы «под ключ» — вот предмет успеха и гордости компании на всех континентах. Энергичная и высококвалифицированная интернациональная команда рабочих, техников, инженеров и менеджеров продуктивно трудится в более чем 130 странах мира. Гибкое управление производством, современное оборудование, пользующееся повышенным спросом, существенный запас по контрактным заказам и договорам позволили компании с честью и без заметных потерь выйти из глубокого мирового финансово-экономического кризиса.

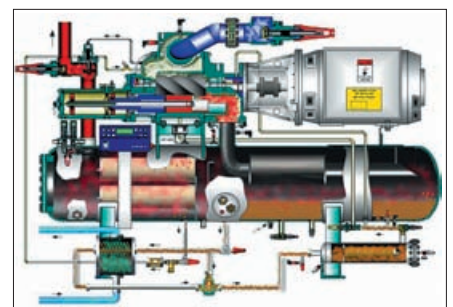
В России авторитет компании базируется на множестве выполненных на высоком техническом уровне контрактных обязательствах по проектированию, производству, поставке, шеф-монтажу, пуско-наладке холодильного оборудования и систем в различных отраслях промышленности. Все объекты после пуска в эксплуатацию включаются в систему сервисного об-



служивания с гарантией поставки запчастей из Европы и со склада в Москве.

При разработке и реализации проектов систем холодоснабжения наши специалисты пользуются мировым опытом компании Johnson Controls в области качества, энергосбережения, экологии, а также корпоративными регламентами и нормами проектирования холодильных систем с учетом соблюдения требований российского законодательства по техническому уровню и промышленной безопасности изделий, что гарантирует создание эффективных и надежных объектов в области промышленного холода.

Среди крупномасштабных проектов, реализованных в последние годы, выделяется уникальная система охлаждения магистральных нефтеперекачивающих комплексов проекта «Восточная



Сибирь — Тихий океан» (ВСТО), которая успешно функционирует в различных климатических и сейсмических зонах страны. Высокая надежность и качество оборудования позволяют ему работать в автоматическом режиме с минимальным надзором операторов. Суммарная мощность оборудования по холоду составляет около 16 МВт.

Учитывая мировые требования в области экологии и повышения энергоэффективности, компания Johnson Controls одна из немногих в мире проектирует и реализует двухконтурные



каскадные системы с экологически чистыми природными хладагентами: в верхней ветви — аммиак, а в нижней — диоксид углерода (CO₂). Повышение экологической и промышленной безопасности системы холодоснабжения достигается путем применения аммиака только в пределах машинного отделения. К производственным линиям и охлаждаемым объектам подается диоксид углерода. Оттайка воздухоохлаждавателей осуществляется с помощью горячего газа (диоксида углерода), что ведет к существенному повышению эффективности работы системы и снижению эксплуатационных затрат предприятия. Активно внедряются схемы утилизации отбросного тепла, которое забирается из системы для подогрева пола, что предотвращает промерзание грунта в низкотемпературных камерах хранения продукции.

Аналогичные системы могут работать и в паре фреон/диоксид углерода.

Автоматизированная система управления станций холодоснабжения поддерживает визуальный контроль технологического процесса и выполня-

ет функции мониторинга в режиме реального времени с записью событий, обеспечивая высокий уровень безопасности и надежности.

В Европе подобные системы уже широко используются как на сухопутных, так и на морских объектах. В России и странах СНГ реализованы единичные проекты. Наличие большого интереса предприятий различных отраслей промышленности к каскадным технологиям холодоснабжения — яркое доказательство перспективности данного направления в холодильной технике.

Уникальная каскадная система холодоснабжения введена в эксплуатацию на крупнейшем в России и Европе низкотемпературном автоматизированном дистрибьюторском центре компании «Мираторг» в Домодедовском районе Московской области в ноябре 2007 г. Холодильная установка обеспечивает 2800 кВт мощности в нижней ветви каскада и 4300 кВт — в верхней при температуре в различных помещениях склада от +5°C до -24°C. В системе задействовано 3,5 т. аммиака, ограниченного только машинным отделением. Аналогичные по мощности системы прямого охлаждения требуют не менее 40 т. аммиака.

Подобные высокоэффективные каскадные системы введены в строй в Белгородской области на «Шебекинском Овощном Комбинате» для производства замороженных овощей, а также на крупной современной фабрике мороженого концерна «Русский Холод» в Московской области.

В состав фабрики «Русский Холод» входят складской комплекс и новые высокопроизводительные линии для

производства мороженого. Основу системы холодоснабжения составляют три винтовых компрессорных агрегата для контура аммиака и шесть поршневых агрегатов для контура диоксида углерода (CO₂). Проектная мощность аммиачного контура системы холодоснабжения составляет свыше 1500 кВт при аммиакоемкости системы всего в 2 т.

Ведутся переговоры о продаже подобных каскадных систем другим потенциальным потребителям.



Накопленный опыт и передовые технологии, используемые инженерами компании Johnson Controls при проектировании, разработке и реализации энергоэффективных промышленных холодильных систем, обеспечивают лидерство компании в области комплексной реализации крупномасштабных проектов.

Наличие развитой сервисной службы в России и СНГ, сильный инженерный состав в Москве, а также наличие ремонтной базы и склада запчастей в ближнем Подмосковье позволяют выполнять проекты и оказывать техническую поддержку по холодоснабжению объектов любой сложности в любой точке РФ и СНГ.





ГОРДИМСЯ НАШИМ ПРОШЛЫМ Уверенно смотрим в будущее

ЗАО «ДЖОНСОН КОНТРОЛС»

РОССИЯ

121170, Москва
ул.Поклонная, д.14
Тел.: +7 (495) 232-66-60
Факс: +7 (495) 232-66-61
e-mail: ref-russia@jci.com

630099, Новосибирск
ул.Фрунзе, д.6, оф.404
Тел.: +7 (383) 230-06-62
Факс: +7 (383) 230-06-61

603005, Н.Новгород
ул.Алексеевская, д.26, оф.208
Тел./факс: +7 (831) 218-24-99

КАЗАХСТАН

480057, Алматы
ул.Тимирязева, д.42, пав.17
Тел.: +7 (327) 258-41-61/62
Факс: +7 (327) 258-41-63

197022, Санкт-Петербург

Наб. реки Карповки, д.7
Тел.: +7 (812) 703-00-23
Факс: +7 (812) 703-00-27

620026, Екатеринбург
ул.Розы Люксембург, д.49, оф.409
Тел.: +7 (343) 310-03-46/47/48
Факс: +7 (343) 310-03-49

УЗБЕКИСТАН

100066, Ташкент
ул.Тураб Тула, д.1
Тел.: 8-10 (998 71) 139-29-81
Факс: 8-10 (998 71) 235-50-95

КРЕДО ГК «ФРЕСКО» — НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ НА ДОСТИГНУТОМ

Роман ЗАЙЦЕВ, президент группы компаний «ФРЕСКО»

Группа компаний «Фреско» за 17 лет своего развития стала признанным лидером на рынке запасных частей к холодильным компрессорам и комплектующих изделий для промышленных холодильных установок. Естественным продолжением этого в свое время стала деятельность «Фреско» по ремонту компрессорного оборудования.

Накопив опыт ремонтного и сервисного обслуживания отечественного холодильного оборудования и установив деловые контакты с рядом иностранных производителей холодильных компрессоров, мы получили статус уполномоченного сервисного и ремонтного центра фирм DORIN, HANBELL и FRASCOLD. Ныне мы не только ремонтируем компрессоры этих фирм, но и организовали сборку холодильных установок, агрегатов, централей и чиллеров на базе этих совершенных в техническом отноше-

нии и чрезвычайно надежных компрессоров. Наши заказчики, как правило, предпочитают получить от нас полный комплекс услуг от разработки проекта холодильной установки до монтажа, наладки и ввода в эксплуатацию.

Настоящим прорывом стала разработка инженерами ГК «Фреско» в 2010 г. конструкторской и технологической документации для подготовки производства блока выработки чешуйчатого льда, или, по другому называя, испарительного блока льдогенератора. В этом изделии использованы самые современные разработки в области материалов и технологических процессов с целью достижения конкурентоспособности по качеству и цене.

На предприятии «Рембаза», входящим в нашу группу компаний, изготовлены два блока выработки чешуйчатого льда. А на производственном участке

ГК «Фреско» в г. Люберцы собраны два агрегатированных льдогенератора — один для проведения ресурсных испытаний, второй для показа действующего образца льдогенератора на выставках. Испытания проходят успешно. Премьер-показ пройдет на выставке «Агропродмаш-2010» в московском Экспоцентре на Красной Пресне с 11 по 15 октября. Вторая демонстрация новинки запланирована на выставке «Интерфиш-2010» в выставочном центре «Крокус-Экспо» с 26 по 29 октября.

Льдогенератор собственного производства — это воплощение кредо ГК «Фреско»: «не останавливаться на достигнутом». Открыта новая страница в истории нашей группы компаний — мы на пороге клуба отечественных производителей наукоемкой продукции, отвечающей требованиям времени и нуждам российских заказчиков.



FRESCO
группа компаний

Изготовление льдогенераторов чешуйчатого льда с блоком выработки льда собственного производства

- 7 моделей производительностью от 0,5 до 3,5 тонн льда в сутки
- оптимальная толщина и температура чешуек льда
- компактная, надежная и долговечная конструкция
- современные композиционные материалы
- специальное антиадгезионное покрытие барабана
- как воздушного, так и водяного охлаждения
- для работы на фреонах, аммиаке, рассоле
- лёд как из пресной, так и из морской воды
- умеренные цены

ХОЛОД – НАША СТИХИЯ

ГРУППА КОМПАНИЙ «ФРЕСКО»
140000 г.Люберцы Московской обл., ул. Котельническая, д. 9
Тел.: (495) 557-16-67, 554-72-73, факс: (495) 554-21-48, www.fresco.ru E-mail: fresco@fresco.ru



Измерение, документирование, передача данных, оповещения о тревоге автоматически с системой мониторинга температуры и влажности **testo Saveris™**



подробнее на www.testo.ru/saveris

Система мониторинга климатических параметров производства, хранения и реализации продукции Testo Saveris™ обладает следующими возможностями:

- полностью автоматизированные измерения, документирование данных
- передача данных беспроводным или проводным способом
- оповещение о выходе параметров микроклимата из заданных пределов по sms, e-mail, через звуковой и оптический сигнал.
- безопасность данных и надежное непрерывное документирование, создание отчетов
- простота в установке и использовании системы





ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ МЕДИЦИНСКОЙ СФЕРЫ

Оборудование фирмы «Эйркул» для медицинских центров Санкт-Петербурга

Последние несколько лет фирма ООО «Эйркул» активно участвует в реализации проектов по холодоснабжению организаций, деятельность которых напрямую не связана с традиционной сферой применения холодильных и охлаждающих технологий, то есть с пищевой и перерабатывающей промышленностью. Это и различные научные, медицинские центры, обсерватории, объекты культурного наследия РФ и многие другие организации, сотрудничество с которыми, несомненно, занимает особое место в деятельности фирмы.

Один из последних проектов фирмы «Эйркул» по холодоснабжению организаций медицинской сферы реализован для государственного учреждения здравоохранения «Городской клинический онкологический диспансер» города Санкт-Петербурга.

В ходе работы над проектом специалистами ООО «Эйркул» спроектировано, изготовлено и установлено

специальное климатическое оборудование на основе холодильной машины серии MB для охлаждения уникального магнитно-резонансного томографа, а также для работы в составе системы кондиционирования комнаты сканирования, комнаты управления и технической комнаты.

Еще один проект ООО «Эйркул» по оснащению оборудованием медицин-

ского учреждения также заслуживает отдельного внимания.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 04.12.2007 № 1734-р, в рамках целевого федерального финансирования с 2008 г. на территории РФ идет строительство 23 перинатальных центров, оснащенных современной медицинской аппаратурой, где будут созданы все необходимые условия для оказания высококачественной помощи и реабилитации беременных и новорожденных.

В Санкт-Петербурге заканчивается строительство одного из таких перинатальных центров на базе «Федерального Центра сердца, крови и эндокринологии им. В.А. Алмазова», являющегося одним из лучших по оснащению кардиологических медицинских центров России.

Специалистами фирмы «Эйркул», совместно с партнерами, реализован проект по созданию комфортного микроклимата будущим пациентам родильного отделения данного перинатального центра. В составе системы центрального кондиционирования воздуха три холодильные машины «Эйркул» серии MB, работающие по заданным условиям. Система полностью автоматизирована для минимизации аварийных режимов работы оборудования. Специалистами «Эйркул» реализован весь комплекс работ, начиная от проектирования и поставки оборудования, заканчивая монтажом и пуско-наладкой.

Подобные проекты имеют особую ценность, так как дают возможность стать причастными к совершенствованию системы здравоохранения. Мы особенно ценим оказанное нам доверие, осознаем возложенную ответственность и готовы приложить все возможные усилия для решения подобных задач максимально качественно и надежно.

ООО «Эйркул»





Автоматика для профессионалов

Термостатические расширительные клапаны серии TMV

Термостатические расширительные клапаны со сменными вставками серии TMV для стационарных и транспортных холодильных установок



- ⊕ диапазон холодопроизводительности 0,36 - 15,8 кВт для R404A
- ⊕ оптимальный шаг производительности с 11-ю вставками
- ⊕ сменные картриджные вставки
- ⊕ резьбовые или паяные соединения
- ⊕ внешнее или внутреннее выравнивание давления
- ⊕ нет миграции зарядки - клапаны с адсорбентной зарядкой
- ⊕ простая настройка перегрева
- ⊕ для холодильных установок с хладагентами R404A, R507A, R22, R134a, R407C, R410A и др.

Соленоидные клапаны серий MD и MS

Соленоидные клапаны Honeywell для линий жидкости, горячего газа или всасывания холодильных установок (до 91 кВт по R404A)



- ⊕ серия MD - прямого действия, Kv 0,17 - 0,23 м³/час
- ⊕ серия MS - с сервоуправлением, Kv 0,9 - 4,0 м³/час
- ⊕ высокая надежность - более 1,5 млн рабочих циклов
- ⊕ герметичная конструкция, нормально закрытые (NC)
- ⊕ возможны соединения под пайку и резьбовые
- ⊕ модульная конструкция: корпус клапана может совмещаться с катушками разного напряжения переменного/постоянного тока

Фильтры-осушители серии FF

Фильтры-осушители на линию жидкости холодильных установок - для очистки хладагента от влаги и твердых частиц



- ⊕ фильтрующее вещество: 3 Å «молекулярное сито» и активированный алюминий
- ⊕ высокая поглощающая способность по воде
- ⊕ порошковый адсорбент с минимальным падением давления
- ⊕ соединение под пайку или резьбовое
- ⊕ устанавливаются на жидкостную линию в горизонтальном/вертикальном положении

Смотровые стекла серий SLI/SBI/SBIA

Смотровые стекла для индикации состояния хладагента в линии холодильной установки



- ⊕ серия SLI с соединением под пайку с двух сторон
- ⊕ серия SBI с резьбовым соединением с двух сторон
- ⊕ серия SBIA с резьбовым соединением с двух сторон (внутренняя и внешняя резьба)
- ⊕ минимальное падение давления
- ⊕ большая площадь просмотра без бликов
- ⊕ индикатор влажности





ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОХЛАЖДЕНИЯ

Наталья Юдина,
менеджер по рекламе и PR
ГК «Холод Экспресс»

Компания «Холод Экспресс» полностью оснастила камеры воздушно-капельного охлаждения птицы для одной из крупнейших птицефабрик России — ЗАО «Приосколье»

В мировой практике при переработке птицы применяются различные способы охлаждения: воздушное, воздушно-капельное, охлаждение погружением в воду и различные сочетания указанных методов. Выбор конкретного способа зависит от задач логистики, имеющихся мощностей охлаждения, технологии, экономических аспектов, характера конечного продукта (свежий или замороженный), предпочтений потребителей и внешнего вида продукта.

Однако сегодня уже сложилась некоторая статистика в выборе методов охлаждения птицы среди перерабатывающих предприятий. Так, охлаждение в воде пользуется большинство фабрик старого образца и подавляющее большинство мелких производителей.

Крупные российские предприятия, поставляющие на рынок около половины мяса птицы, предпочитают более современные способы — воздушное и воздушно-капельное охлаждение, которое происходит в камерах с многоярусными конвейерами.

По конвейеру происходит перемещение потрошенной птицы, которая, двигаясь, попадает сначала в зону душирования водой с помощью форсунок. Птица охлаждается в зонах циркуляции холодного воздуха, созданных

вентиляторами воздухоохладителей, которые установлены над конвейером. Воздухоохладители специального исполнения обеспечивают максимальную скорость охлаждения тушек, не допуская подмораживания отдельных их частей, изменения цвета и ухудшения товарного вида птицы. Конечная температура в грудной мышце тушки составляет +2...+4°C.

В сравнении с традиционным погружным методом, гидроаэрозольный способ отличает более высокое качество охлаждаемой продукции, низкая вероятность обсеменения, меньший расход воды. Для данного способа охлаждения применяются холодильные системы, в состав которых входят воздухоохладители специального исполнения.

Компания «Холод Экспресс» предлагает полный комплекс услуг по поставке, подбору, монтажу и пуско-наладочным работам холодильных систем для всех циклов термической обработки мяса птицы (кондиционирование цехов, охлаждение, заморозка, хранение), применяя энергосберегающие технологии и автоматизируя технологические процессы. Так, в июле 2010 г. холодильная фирма завершила крупный проект по комплексному холодоснабжению крупнейшего птице-

водческого комплекса «Приосколье» в Белгородской области. На предприятии был произведен полный объем работ по оснащению камеры системой воздушно-капельного охлаждения мяса птицы общей площадью 918 м², а также расчет и монтаж установки охлаждения жидкости.

На начальном этапе реализации проекта специалисты «Холод Экспресс» тщательно изучили предложенный заказчиком технологический проект строительства и оснащения убойного цеха, исходные технические данные конвейерной линии и размещения спрей-системы, а также вариант транспортировки тушек птицы по объему камеры. С учетом температуры окружающей среды (более 40°C) и исходного технического задания инженеры компании произвели оптимальный расчет камеры воздушно-капельного охлаждения птицы (производительность линии — непрерывное охлаждение 13 000 голов/100 мин. (22 т. за 100 мин.) холодопроизводительностью 1179,2 кВт.

Компания «Холод Экспресс» осуществила подбор оборудования, при помощи которого достигается максимально возможная эффективность и идеальные условия для охлаждения птицы. Температура продукта «на кос-





ти» +1,5°C при отсутствии подмерзания крыльев (условия, сравнимые с производительностью системы, использующей технологию «жидкий лед»).

Воздушно-капельное охлаждение птицы обеспечивают две комплектные холодильные машины на базе четырех винтовых полугерметичных компрессоров BITZER (Германия) и выносные конденсаторы ECO (ведущий мировой производитель теплообменников воздушного типа, Италия), в сборе с электропитанием, полным комплектом автоматики и защит, работающих на камеры по безнасосной схеме с непосредственным охлаждением. Холодильная мощность установленных на объекте агрегатов 1179,2 кВт. Все оборудование работает на озонобезопасном фреоне R-507.

В состав камерного оборудования вошли автоматика DANFOSS и воздухоохладители ECO с системой направленного воздушного потока, которая была специально разработана специалистами «Холод Экспресс» для данного объекта. Она полностью исключает «мертвые» (застойные) зоны, что способствует более эффективному охлаждению птицы.

Для поддержания четкого давления кипения хладагента в воздухоохладителях и обеспечения температуры воздуха в камере были использованы электронные ТРВ фирмы DANFOSS с пошаговой системой управления.

Кроме того, специалисты «Холод Экспресс» на производственной площадке компании смонтировали и поставили на объект установку охлаждения воды (+0,5...1°C) для технологической линии охлаждения птицы и субпродуктов. Агрегат для получения ледяной воды смонтирован на базе компактного винтового компрессора BITZER с выносным конденсатором

Воздушно-капельное охлаждение тушек птицы на конвейере — наиболее эффективный способ для птицефабрик, позволяющий охладить тушку бройлера за 1-2 часа (в зависимости от мощности холодильного оборудования) и полностью исключить риск замораживания продукции.

Воздушно-капельный способ заключается в следующем: тушки птицы, поштучно подвешенные на конвейере, проходят через большие камеры, где циркулирует охлажденный до температуры 0...+1°C воздух. Важным отличием является орошение тушек водой в автоматическом режиме и поддержание в камере необходимых параметров влажности. При таком способе охлаждение происходит более интенсивно за счет дополнительного поглощения тепла водой, потери в массе по усушке не такие значительные, тушки птицы имеют хороший товарный вид на выходе из камеры. Отобранная строжайшим образом птица отправляется в цех разделки и упаковки, после чего продукция поступает в камеры хранения либо заморозки.

Специалисты «Холод Экспресс» уверены, что разработанная схема является наиболее рациональной для данного проекта, т.к. позволяет снизить капитальные и эксплуатационные затраты по сравнению с другими схемными решениями. Она имеет долгосрочный опыт использования на холодильных сооружениях и пищевых производствах, использующих фреоновые системы охлаждения. Меньшее количество элементов системы (отсутствие насосов) и дополнительных приборов автоматики увеличивает надежность работы холодильной установки в целом. Суммарный запас холодильной мощности не менее 25%, что позволит увеличить мощности предприятия в будущем, а также компенсировать возможные потери холодопроизводительности в пиковые летние нагрузки без ущерба для производства.

ECO, пленочным испарителем ВUCO в сборе с электропитанием и полным комплектом автоматики, защит и имеет холодопроизводительность 256 кВт. В связи с удаленностью конденсатора от агрегата и для бесперебойной работы чиллера дополнительно установлена система дозированной подачи масла в компрессор.

В результате слаженной комплексной работы холодильной компании представлен максимально эффективный проект, утверждают представители ЗАО «Приосколье». Уникальная технология воздушно-капельного охлаждения, реализованная «Холод Экспресс», позволяет существенно улучшать качество продукта: сохраняет его привлекательный вид, сочность

и свежесть за счет минимальных потерь мясного сока. По словам специалистов птицефабрики, это существенно повышает эффективность производства в целом.

Птицеводческий комплекс «Приосколье» на сегодняшний день является крупнейшим в мире многофункциональным предприятием с замкнутым циклом производства и располагает собственными племпредупродукторами, инкубаториями, комбикормовыми заводами, площадками по откорму бройлеров.

Компания «Холод Экспресс» приглашает посетить стенд № 22A56 на выставке Агропродмаш-2010, которая пройдет в Москве (Экспоцентр) с 11 по 15 октября.

Департамент промышленного холода компании «ОЛЕКС Холдинг» предлагает Вам разработку проектов, поставку и монтаж комплектных промышленных и коммерческих холодильных установок для различных отраслей промышленности и сельского хозяйства, включая отрасли, связанные с производством и переработкой пищевых продуктов по следующим направлениям:



❄ *Распределительные центры и холодильные терминалы:*

морозильные склады любого объема от складских комплексов для мороженого, птицы, мяса до распределительных центров хранения всех видов товаров.

❄ *Мясоперерабатывающая отрасль:*

камеры охлаждения мяса после убоя, колбасы после варки, копчения, холодильные установки для поддержания температурного режима в помещении по переработке сырья



❄ *Переработка и хранение рыбы:*

скороморозильные аппараты спирального и туннельного типа для "шоковой" заморозки, камеры быстрого охлаждения, плиточные скороморозильные аппараты, льдогенераторы чешуйчатого льда

❄ *Оборудование для молочной промышленности:*

молокоохладители, емкости, резервуары, теплообменные аппараты для молока, пива и других продуктов, водоохлаждающие установки, установки по производству ледяной воды, аккумуляторы льда.



❄ *Холодильные технологии глубокой переработки продуктов:*

охлаждение зелени, рыбы, молока, творога, полуфабрикатов (хлебобулочных, жареного картофеля и т.п.); вакуумная заморозка пищевых продуктов; сублимационная сушка продуктов питания.

❄ *Промышленная вентиляция и кондиционирование:*

текстильные воздуховоды для промышленных помещений и производственных цехов; системы осушения и увлажнения воздуха



❄ *Ледовые спортивные и развлекательные арены, горнолыжные центры:*

крытые и открытые мобильные ледовые поля, крытые горнолыжные склоны круглогодичного использования



ЛУЧШАЯ ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ

Юрий ИГНАТОВ,
менеджер интернет магазина VentilMarket

Добро пожаловать в интернет-магазин **VentilMarket**



Запорные вентили Refrigera

Шаровые вентили **Refrigerera** хорошо зарекомендовали себя на рынке холода и уверенно следуют в том же направлении! Они оснащены удобными медными штуцерами, которые легко обвариваются при монтаже и не страдают от коррозии. Ряд Вентилей **Refrigerera** оснащен дополнительным шредером, это помогает снизить вероятность утечки, не нанося дополнительных сварных швов во время монтажа.

Электропривод Refrigera

Наверняка все сталкивались с проблемами обслуживания вентилей. Ведь на ранней стадии строительства смонтировать его легко, а когда строительство закончилось — к вентилю сложно, а порой даже невозможно подобраться. Теперь вентили **Refrigerera** можно оснастить электроприводом, и вам не придется тратить свое время и силы понапрасну.



Вентили Rotalock Refrigera

Вентили **Rotalock Refrigerera** размером 1», 1-1/4», 1-3/4» и 2-1/4» произведены из нержавеющей стали таким образом, чтобы предупредить проблему чрезмерной затяжки. В их производстве используются высококачественные материалы, что обеспечивает долговечность и предотвращает окисление. Особенности вентилей **Rotalock Refrigerera** является производство в стандартном исполнении двух шредеров для отбора давления и медный штуцер, что упрощает монтаж и обслуживание в разы!

Обратные клапаны Refrigera

Мало кто из производителей может гарантировать коэффициент $Kv = 60 \text{ м}^3/\text{ч}$. Компания **Refrigerera** пошла дальше и, посредством углубленного изучения гидродинамики, был разработан и спроектирован клапан, в котором коэффициент превышает $100 \text{ м}^3/\text{ч}$. Основываясь на многолетнем опыте, можно сделать вывод, что данное решение является лучшим для холодильной системы.

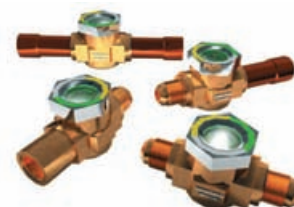


Клапаны сброса давления Refrigera

Клапаны сброса давления **Refrigerera** полностью гарантируют безопасность от возможного появления избыточного давления в системе. А модельный ряд позволит вам выбрать любой клапан с давлением срабатывания от 0,5 до 60 bar .

Смотровые стекла Refrigera

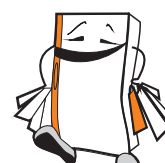
Смотровые стекла **Refrigerera** с индикатором влажности, мгновенно обратят ваше внимание на наличие влаги в системе, а широкий модельный ряд позволит подобрать любой интересующий вас штуцер.



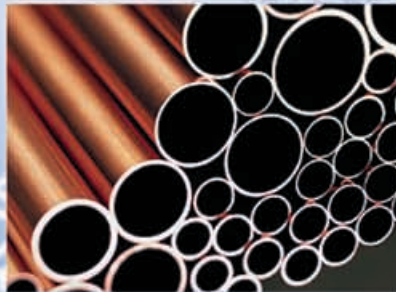
Будущее рядом, и компания **Refrigerera** готова к нему. Комплектующие для CO_2 — это уже реально! Продукция **Refrigerera** получила широкое распространение во всей Европе и в многочисленных странах мира.

Комплектующие изготовлены из нержавеющей стали и выдерживают давление до 52 bar для субкритических циклов и до 120 bar для транскритических циклов. Шагайте в ногу со временем!

С уважением, интернет-магазин **VentilMarket**
www.VentilMarket.ru www.Refrigerera.eu
телефон: +7 (499) 502-21-01



- ❄ ХЛАДОНЫ (фреоны) отечественные и импортные
- ❄ ХОЛОДИЛЬНЫЕ МАСЛА
- ❄ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
- ❄ МОНТАЖ ПРОМЫШЛЕННЫХ ХОЛОДИЛЬНЫХ УСТАНОВОК
- ❄ ИНСТРУМЕНТ для монтажа и ремонта холодильного оборудования
- ❄ МЕДНАЯ ХОЛОДИЛЬНАЯ ТРУБА



15-Я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
«ОБОРУДОВАНИЕ, МАШИНЫ И ИНГРЕДИЕНТЫ ДЛЯ
ПИЩЕВОЙ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

АГРО

www.agroprod mash-expo.ru

П Р Д

ПЕРВЕНСТВО
В ИННОВАЦИЯХ

11—15
ОКТАБРЯ 2010

МАШ

Центральный выставочный комплекс
«Экспоцентр»
Москва, Россия



Ufi
Approved
Event



ТПП РФ



 **ЭКСПОЦЕНТР**
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И КОНГРЕССЫ
МОСКВА

Организатор:
ЗАО «Экспоцентр»
При содействии:
Министерства сельского хозяйства РФ
Под патронатом:
ТПП РФ
Правительства Москвы

ПРОМЫШЛЕННЫЕ АММИАЧНЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ

Аркадий КОЛЕНЬКОВ, директор ОАО «Мясомолмонтаж», Беларусь

Объем ежегодного оборота аммиака в природе составляет минимум 3 млрд. т. Промышленным способом ежегодно получают примерно 150 млн. т. аммиака, из которых в качестве хладагента используется лишь около полумиллиона тонн.

Естественные потери аммиака на крупных холодильных установках традиционного типа составляют около 5-10% в год. В современных системах они значительно ниже — менее 1%.

Количество аварий, связанных с утечкой аммиака, по отношению к общему количеству систем невелико. Все происшествия такого рода, приведшие к смерти, учитываются. Шанс в течение года умереть от аммиака есть лишь у двух человек из миллиарда. Для сравнения: по сведениям американских статистиков, вероятность в течение года погибнуть от удара молнии — 32 человека на 1 млрд. В результате травм на производстве в Швеции гибнет 5 человек на 1 млн., из-за дорожных происшествий — 5 на 100 тыс.

С аммиаком надо уметь работать

В Беларуси аммиачные холодильные установки являются основным источником холодоснабжения для различного типа производственных комплексов, в том числе — предприятий перерабатывающей промышленности.

Желающим заменить устаревшее аммиачное холодильное оборудование на фреоновое потребуются большие капитальные затраты, чем при замене аммиачного на аммиачное. Киловатт холода, производимый фреоновой холодильной системой, обойдется дороже, чем аммиачной.

Большинство белорусских аммиачных холодильных установок (АХУ) нуждается в перевооружении, физически и морально устарело, это оборудование выслужило ресурсные сроки эксплуатации.

Проводимая диагностика аммиакопроводов показывает необходимость полной замены трубопроводов, эксплуатирующихся под изоляцией более 20 лет.

Основные особенности действующих систем АХУ

1. В большей части АХУ аммиакоемкость систем составляет десятки, а то и сотни тонн.

Наиболее опасными являются линейный и дренажный ресиверы емкостью 2,5-5 м³ с массой аммиака 1-3 т. Ресиверы часто используются для хранения (то есть создания запасов) NH₃. Емкость установленных ресиверов намного больше требуемой. Линейные ресиверы обычно объединены по жидкости и пару, что делает их как один сосуд с массой 5-10 т.

2. Большое количество NH₃ в испарительных батареях холодильных камер. Перевод систем охлаждения камер на менее аммиакоемкие практически не реализуется.

На холодильных объектах в большинстве случаев используются аммиакоемкие системы охлаждения камер с централизованными разветвленными насосно-циркуляционными схемами непосредственного кипения аммиака. В трубных приборах охлаждения (пристенные и потолочные батареи) находится большое количество аммиака. Общее количество аммиака на каждом объекте исчисляется десятками тонн.

3. Высокая разветвленность систем, большая протяженность аммиакопроводов между машинным отделением и потребителями холода, что влечет за собой большое количество сварных соединений (то есть потенциальных мест утечек).

4. Отсутствие датчиков контроля загазованности в камерах и технологических помещениях.

5. Низкое качество запорной и регулирующей арматуры.

Вышеперечисленное в большей степени относится к холодильникам мясокомбинатов, хладокомбинатов, распределительным холодильникам. В меньшей — к молокозаводам, пивзаводам, где используются схемы с промежуточным хладоносителем. В качестве хладоносителя выступают вода, водные растворы солей, пропиленгликоль и т. д.

Теперь — о недостатках в части эксплуатации АХУ.

- Отсутствие первоначальной проектной документации АХУ.

- Отсутствие или формальное ведение эксплуатационной документации.

- Многочисленные реконструкции и модернизации, выполненные хозяйством. Часто ремонтные работы на трубопроводах, замена оборудования с применением сварки выполняются собственными силами предприятий, владельцев АХУ. Сварочные работы производятся неаттестованными сварщиками без должного контроля качества выполненных работ. Применяются нестандартные элементы трубопроводов (переходы, заглушки и т. д.), трубы для аммиакопроводов, не соответствующие ГОСТу). Не проводится освидетельствование камерных охлаждающих устройств и подводящих трубопроводов (аварии в основном происходят именно на стороне низкого давления — воздухоохладители, батареи, трубопроводы).

- Автоматизация аммиачных холодильных установок. Отсутствует автоматическое регулирование температуры охлаждаемых объектов и холодопроизводительности компрессорного оборудования, что влечет за собой перерасход электроэнергии на выработку холода. Отсутствуют или находятся в неработающем состоянии регуляторы уровня жидкого аммиака в сосудах и аппаратах, реле уровня для аварийной остановки оборудования и предупредительной сигнализации; соленоидные вентили; приборы и системы противоаварийной защиты.

- При наличии приборов автоматической защиты отсутствует контроль их работоспособности.

Пути повышения безопасности АХУ

Особое внимание следует уделять обеспечению безопасности эксплуатации холодильных установок, отработавших более 20 лет. Большинство предприятий из-за существующего экономического положения не в состоянии обеспечить замену всего устаревшего оборудования. Указанное обстоятельство требует особого подхода

к обеспечению безопасности эксплуатации таких предприятий. Одним из возможных методов решения проблемы является разработка обязательных к исполнению многоэтапных скоординированных планов реконструкции холодильных установок. На первом этапе реконструкции должны быть выполнены основные предписания инспекторов госпромнадзора, обеспечивающие безопасность дальнейшей эксплуатации. На втором — полная модернизация установки. Второй этап требует больших финансовых затрат. Очевидно, что обеспечение безопасности эксплуатации на действующих предприятиях является общегосударственной задачей.

Для повышения безопасности эксплуатации АХУ на действующих старых установках следует идти путем замены существующих систем холодоснабжения на малоаммиакоемкие.

При разработке проектов модернизации АХУ главная задача — максимальное снижение их аммиакоемкости.

В зависимости от специализации предприятия, его месторасположения возможны следующие пути решения задачи:

1. На действующих предприятиях (установки с непосредственным кипением NH_3) заменить батареи в камерах на более эффективные малоаммиакоемкие воздухоохладители.

2. Реконструкция установок с использованием промежуточного хладоносителя в приборах охлаждения.

3. Создание новых систем охлаждения с промежуточным хладоносителем на базе охладителей жидкости (чиллеров) с малой (дозированной) заправкой аммиаком. Применение чиллеров обеспечивает меньшее суммарное количество аммиака в системе (нужно стремиться к значению 100 гр. NH_3 на 1 кВт холодопроизводительности). Кроме того, в блоках с пластинчатыми испарителями и конденсаторами применяется спринклерная система защиты.

4. Найти применение блочным автоматизированным холодильным уста-

новкам, приближенным к потребителям (контейнерного типа).

5. Применение устройств, позволяющих дистанционно отсекают подачу NH_3 к временно неработающим потребителям холода.

6. Обустройство емкостного оборудования в приямках.

7. Внедрение компрессоров, исключающих гидравлический удар (винтовых, спиральных).

8. Ликвидировать ресиверы для хранения годового запаса NH_3 .

9. Замена кожухотрубных или панельных испарителей аппаратами пластинчатого типа.

10. Заменить кожухотрубные конденсаторы пластинчатыми.

Перечисленные мероприятия позволят привести АХУ республики в соответствие с мировыми стандартами и максимально повысить безопасность эксплуатации.

Доклад озвучен в Минске на семинаре по теме «Промышленный холод. Тепловые насосы».

ОДЕССИТЫ ПРОТИВ ДАТЧАН

А.А. ВАССЕРМАН, В.П. МАЛЬЧЕВСКИЙ, Одесский национальный морской университет

В связи с заключением международных соглашений, которые предусматривают отказ от использования ряда традиционных хладагентов и ограничение эмиссии веществ, усиливающих парниковый эффект, в последние десятилетия ведутся поиски новых хладагентов.

Для оценки влияния термодинамических свойств новых хладагентов на характеристики теоретических циклов одно- и двухступенчатых холодильных установок нами разработан комплекс программ для расчета таких циклов. Расчет включает определение термодинамических свойств хладагента в характерных точках цикла, удельной массовой и объемной холодопроизводительностей, удельной работы и холодильного коэффициента.

Термодинамические свойства хладагентов рассчитываются по уравнениям состояния с помощью автоматизированной информационной системы. Она является составной частью комплекса программ, но может также использоваться самостоятельно для определения свойств многих технически важных газов и жидкостей: одноатомных и двухатомных газов, воздуха, ди-

оксида углерода, аммиака, метана и нескольких углеводородов метанового ряда, хладагентов R22, R23, R32, R125, R134a, R143a, R41, а также их смесей.

При расчетах задают значения двух независимых переменных для однофазной и двухфазной областей и одной переменной для кривых насыщения и плавления. Расчет можно проводить как в данной точке термодинамической поверхности при одиннадцати комбинациях независимых переменных, так и на изоэнтальпиях либо изотермах при изменении значения температуры либо давления в определенном интервале с конкретным шагом.

Программа расчета цикла одноступенчатой установки позволяет учесть переохладение жидкости перед дроссельным вентилем и перегрев пара перед компрессором на заданные значения разности температуры либо вследствие регенеративного теплообмена между жидкостью и паром (в этом случае задается величина переохладения жидкости).

При низких температурах охлаждения или при высоких температурах конденсации часто применяют двухступен-

чатое сжатие хладагента, улучшающее показатели работы холодильной установки. На практике используют четыре основные схемы двухступенчатых пароконденсаторных холодильных установок, в которых комбинируются двукратное либо однократное дросселирование основного потока хладагента с полным либо неполным промежуточным охлаждением. Разработанный комплекс программ предусматривает расчет циклов для всех четырех схем, при этом учитывается различный расход хладагента через ступени низкого и высокого давления.

Известны аналогичные программы для расчета теплофизических свойств хладагентов и параметров циклов холодильных установок. В частности — достаточно совершенная программа CoolPack, созданная датскими учеными. Достоинствами нашего комплекса программ по сравнению с CoolPack являются более удобный интерфейс (в CoolPack каждое свойство рассчитывается отдельно и нет расчета с заданным шагом) и простота включения новых веществ и усовершенствованных схем холодильных установок.



«МОРЕНА» — 20 ЛЕТ В ХОЛОДИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

ГК «Морена» является, по сути, пионером в области поставок комплектующих и запасных частей для предприятий холодильной отрасли. В январе 2011 г. фирма будет отмечать свое 20-летие.

Олег НАУМОВ, руководитель отдела промышленного холода ГК «Морена»

За эти годы компания выросла в одного из крупнейших игроков этого достаточно специализированного рынка. Нами наработан огромный опыт как в области снабжения рынка холодильными компонентами, так и в области производства холодильных агрегатов самого различного направления для многих отраслей промышленности. Среди клиентов компании — практически все ведущие фирмы, бизнес которых связан с комплексным обеспечением своих заказчиков коммерческим и промышленным холодом.

В последние годы руководством компании уделяется повышенное внимание современному техническому оснащению собственных производственных площадей.

Мы и раньше не стояли на месте. Моноблоки и сплит-системы, производимые в наших цехах под брендом Uniblock, являются продуктом совместной деятельности ГК «Морена» и известнейшей итальянской фирмы Zanotti.

Относительно недавно было закуплено новейшее итальянское оборудование для производства сэндвич-панелей, что позволило выйти на новый уровень в изготовлении средне- и низкотемпературных камер, оснащаемых дверями собственного производства. Для этих целей также было приобретено современное оборудование. Откатные и распашные, одно- и двустворчатые двери комплектуются фурнитурой итальянской компании MTH — признанного лидера в этой области.

Устойчивым спросом пользуются камеры шоковой заморозки и холодильные машины для скороморозильных установок.

На заводе Uniblock организован авторизованный сервисный центр, имеющий сертификаты на производство капитального ремонта винтовых и полугерметичных компрессоров Bitzer, Copeland. Специалисты завода имеют многолетний опыт работы с широким спектром оборудования. Они прошли специальную подготовку на заводах-поставщиках Bitzer, Copeland и Tecumseh, что позволяет осуществлять грамотную диагностику и ремонт холодильных компрессоров с использованием оригинальных запчастей. Кроме того, специалисты завода ремонтируют полугерметичные и винтовые компрессоры и всех других известных марок. Все это позволяет успешно развиваться, сохраняя большой коллектив единомышленников, многие из которых работают в компании практически с основания.

В преддверии юбилея руководством фирмы озвучены новые стратегические планы — выйти на более высокий уровень в производстве и продаже промышленного холода. Как уже отмечалось выше, все предпосылки для этого есть, и наши ЦХМ успешно функционируют на многочисленных предприятиях страны. Высокое качество проектирования и изготовления подтверждены сертификатами Ростеста.

Ранее производственная составляющая не являлась доминирующей в деятельности ГК «Морена». Должен сразу сказать, что клиентам, нашедшим в лице нашей фирмы надежного поставщика запчастей и комплектующих, беспокоиться не о чем. Мы ни в коем случае не собираемся сокращать свою долю на этом рынке. Что, кстати, подтверждает и многочисленная филиальная сеть, раскинувшаяся от Санкт-Петербурга до Красноярска.



2011
МЫ ПЕРВЫЕ
придем к вам на помощь

20 лет

МОРЕНА

ЗАПЧАСТИ
ИНСТРУМЕНТ
ХЛАДАГЕНТЫ, МАСЛА
КОМПРЕССОРЫ, АГРЕГАТЫ
ПРОЕКТИРОВАНИЕ,
ПРОИЗВОДСТВО, МОНТАЖ, СЕРВИС

Россия, 127591, г. Москва, ул. Дубнинская, 79 а, тел./факс. (495) 781-48-48, e-mail: morena@morena.ru www.morena.ru

В целях обеспечения потребностей наших клиентов, проектным отделом компании разработана линейка ЦХМ, рассчитанная под самые разнообразные потребности заказчика. И есть уверенность, что нам удастся занять определенную нишу этого рынка. Достаточно сказать, что ГК «Морена» является официальным дистрибьютором таких признанных лидеров в области производства холодильной техники, как Tecumseh Europe, Danfoss, Bitzer, Maneurop, Copeland, Alco Controls, Alfa Laval, Luvе Contardo, Du Pont, Eliwell, Mastercool и многих других.

Большие складские мощности позволяют нам в самые короткие сроки реагировать на любые потребности заказчиков. Информацию о продукции компании вы найдете на сайте www.morena.ru.

Приглашаем к плодотворному сотрудничеству монтажные и производственные предприятия. Будем рады видеть среди наших клиентов компании, чья деятельность связана с переработкой продукции сельскохозяйственного назначения, производством пивной и безалкогольной продукции.



ХОРОШО ЛИ РЫБЕ НА РЕЛЬСАХ?

В последние годы государство стало уделять больше внимания проблемам рыбаков, продавцов, переработчиков рыбы и ставит новые серьезные задачи. Прежде всего — по развитию инфраструктуры переработки и хранения рыбной продукции, ее логистики и реализации.

Павел ИВАНКИН, ген. директор ОАО «Рефсервис»

В этом году государство выделило еще 600 млн. руб. на поддержку рыбной отрасли, в том числе и по новым направлениям, среди которых создание специализированных рыбных рынков в регионах РФ. В числе задач на 2010 г. — обновление береговой инфраструктуры и флота; создание современной переработки; улучшение логистики. По первым двум задачам подвижки имеются: в 2009 г. по линии ФЦП сделаны проекты реконструкции причальных линий в 11 морских портах, обслуживающих рыбопромысловые суда, в 2010 г. начаты строительные работы. Проблемной остается доставка рыбы потребителям, которая требует оптимизации транспортной логистики и развития торговой инфраструктуры.

Вопрос, позволяет ли действующий парк подвижного состава для скоропортящихся грузов обеспечивать сегодня планомерную доставку рыбопродукции из приморских регионов в центральную часть России, очень актуален. Речь идет именно о планомерности отгрузок рыбопродукции, а не о принципах, которые транспортникам, каждый год навязывают различного рода посредники — «бери и вези все и сейчас» либо «стой и жди, пока я не продам подороже».

Массовое предъявление свежемороженой рыбы к погрузке наблюдается с последней декады июля по октябрь-ноябрь (в зависимости от региона погрузки и объема вылова рыбы). Несмотря на беспрецедентную путину тихоокеанских лососевых в 2009 г., ОАО «Рефсервис» смог в полной мере удовлетворить потребность грузовладельцев в организации железнодорожных перевозок свежемороженой рыбы с полигонов Дальневосточной и Сахалинской железных дорог в глубь страны.

Необходимо отметить, что из-за острой нехватки холодильных мощностей на Сахалине сезонность в предъявлении груза к перевозке по Сахалинской железной дороге выражена гораздо сильнее, чем по Дальневосточной. Массовая погрузка на острове заканчивается в сентябре-октябре, на месяц раньше, чем в Приморье.



Также необходимо учитывать, что лососевые породы рыб являются менее жирными по сравнению с другими видами, благодаря чему красная рыба гораздо лучше сохраняется в условиях длительного нахождения в промышленных холодильниках. При температуре -18°C она сохраняет свое качество в течение 6 месяцев, в отличие, например, от мойвы, которая из-за своей жирности в течение 2-х месяцев желтеет, или сельди, которая «ржавеет».

Например, для нужд бюджетных организаций свежемороженой рыбы лососевых пород может храниться в холодильниках в течение 4-х месяцев. Таким образом, выловленные в период массовой путины лососевые могут без потери их потребительских свойств отгружаться вплоть до февраля. Красная рыба, выловленная в период спада путины либо добываемая круглогодично (например, на Курильских островах), может вывозиться и после окончания периода основной рыбалки.

На полигоне Дальневосточной железной дороги на протяжении всего го-

да находится достаточное для вывоза рыбы количество рефрижераторных секций ОАО «Рефсервис», а также секций других собственников изотермического подвижного состава. В период погрузки свежемороженой рыбы достаточное количество наших вагонов-рефрижераторов располагается и на Сахалинской железной дороге. Более того, даже после окончания периода погрузки небольшой технологический запас подвижного состава «Рефсервиса» в течение нескольких месяцев остается на арендуемых путях станции Холмск в полностью рабочем состоянии (без перевода его в горячий либо холодный запас и без снятия обслуживающих бригад механиков).

На примере 2009 г. мы видим, что решение проблем обслуживания путинны лежит не в плоскости плохой работы операторов рефрижераторного подвижного состава или перевозчика — ОАО «РЖД» (и это на фоне вылова тихоокеанских лососей в объеме 550 тыс. т.). В путину-2010 прогнозируется 341 тыс. т. лососевых. Прогноз может быть скорректирован в плане увеличения объема до 100 тыс. т., но ожидаемый улов рыбы вряд ли перешагнет планку в 400 тыс. То есть такой путинны, как в прошлом году, ждать не следует, и подвижного состава для ее обслуживания нужно меньше.

Анализ структуры отправок железнодорожным транспортом рыбопродукции с Дальнего Востока показывает системный перекос в работе по перевалке рыбы с морского транспорта на железнодорожный в пользу Владивостокского транспортного узла, на который приходится чуть менее 80% отгрузок.

Такая переориентация потока морепродуктов приводит к тому, что этот регион становится «узким горлышком» в обслуживании путинны, особен-

но в пиковый период. Таковым является август-ноябрь, хотя системная работа железнодорожников по подсылу подвижного состава начинается с июня, поскольку уже в последней декаде июля начинаются массовые отгрузки рыбы.

Нетрудно убедиться, что в период наиболее ажиотажного спроса на железнодорожный подвижной состав «Рефсервис» предоставлял для погрузки достаточное количество рефрижераторных секций. Необходимо отметить, что брошенные поезда с рефсекциями в этот период на ближайших к Владивостокскому узлу станциях простаивали не из-за тяжелой поездной обстановки, а из-за отсутствия заявок на погрузку от клиентов. В этой ситуации начальники станций Владивостокского узла не могли ставить вагоны на свои станционные пути, так как они уже были заняты рефсекциями, не востребованными грузоотправителями.

Торможение процесса продаж свежемороженой рыбы на рейде и в самих портах из-за стремления посредников на товарных рынках и монополистов на рынке стивидорных услуг максимизировать свою сверхприбыль приводило к тому, что в период пиковой путины часть секций «Рефсервиса» оказывалась лишней и непроизводительно простаивала. В то же время постоянно звучали упреки в необеспечении вывоза красной рыбы с Дальнего Востока.

Анализ ситуации позволяет выявить несколько причин сбоев в поставке дешевой рыбы вглубь страны.

Во-первых, это наличие избыточного количества оптовых и розничных посредников, участвующих в движении рыбы к столу потребителя, что приводит к удорожанию розничной цены и, соответственно, снижению спроса и объема потребления. Стремясь к получению сверхприбыли, участники товаропроводящей сети зачастую «придерживают» товар на складах в местах вылова морепродуктов для создания ажиотажного спроса, максимального снижая цены закупки у рыбака и цены на железнодорожную перевозку при одновременном увеличении розничной цены реализации. Данная ситуация приводит к тому, что страдают и рыбаки, и транспортники, и самое главное — конечный потребитель.

Во-вторых, негативное влияние оказывает монополия на рынке операторов стивидорных услуг и холодильных

мощностей во Владивостоке, искусственно ограничивающая объем отгрузки рыбопродукции в центр страны, а также увеличивающая экспедиторскую наценку на этапе движения рыбы между бортом судна и бортом вагона. Доля ООО «ДальРыбПорт» в погрузке рыбы по железнодорожным станциям Владивостокского узла составляет 30%.

Следует отметить, что доля ООО «ДальРыбПорт» на рынке стивидорных услуг и холодильных мощностей значительно выше, чем доля в погрузке рыбы. Ведь погрузка на станции Мыс Чуркин и других станциях узла грузоотправителями обеспечивается за счет вывоза рыбы до этих погрузочных площадок автомобильным транспортом с территории «ДальРыбПорта». Еще одной причиной является неравномерное развитие портовых мощностей в Приморье, из-за чего почти весь объем рыбы идет через Владивосток, а ранее специализировавшиеся на перевалке рыбной продукции порты в Находке и бухте Троицы почти не работают.

Разработка новых типов подвижного состава (с улучшенными эксплуатационными характеристиками, повышенной грузоподъемностью и грузоместимостью) позволяет во многом снизить неблагоприятное влияние данного фактора, но для устойчивой работы предприятия требуется субсидирование перевозок свежемороженой рыбы прямым или перекрестным способом. Создание при поддержке правительства системы диверсификации бизнеса специализированной перевозочной компании по транспортировке скоропортящихся грузов (СПГ) позволило бы «Рефсервису» за счет участия в других видах бизнеса (терминальной обработке, дистрибуции) содержать убыточный парк подвижного состава, позволяющий перевозить груз с поддержанием необходимого температурного режима.

В идеале для реализации этой модели развития перевозок СПГ требуется выделение нашей компании денежных средств на строительство специализированных терминалов для транспортной обработки и хранения рыбы в Дальневосточном регионе и в центральной части России. А также создание наиболее благоприятных условий на этапе строительства необходимой инфраструктуры и новых типов подвижного состава за счет налоговой,

и таможенной политики (в случае завоза необходимого оборудования из-за рубежа).

Предлагаемая система может стать самоподдерживающейся, а следовательно — более жизнеспособной, чем прямое субсидирование, и позволит минимизировать государственное участие в данном проекте только первым этапом, на котором от него требуются финансовые вливания и поддержка с использованием регулятивных функций. Перераспределение сверхприбылей между всеми участниками продвижения рыбы в глубь страны позволит ОАО «Рефсервис» в скорейшие сроки приступить к обновлению существующего парка подвижного состава за счет разработки и ввода в эксплуатацию новых типов изотермических вагонов.

Когда заходит речь о железнодорожных перевозках рыбопродукции, то моментально возникает конфликт интересов: отправители рыбы заявляют о высокой стоимости аренды рефсекций, власти недовольны транспортной составляющей в цене на рыбу, и в то же время каждая рефсекция приносит «Рефсервису» до двух с половиной миллионов рублей ежегодного убытка. Возможно ли рациональное решение этой проблемы, в чем оно состоит?

Для того чтобы стало понятно, какова в действительности транспортная составляющая и в чьих карманах оседают деньги россиян, покупающих рыбу, необходимо детально рассмотреть весь процесс организации поставки красной рыбы с Дальнего Востока. Он может быть представлен следующей цепью последовательных операций: вылов рыбы; переработка уловов на плавбазах; заморозка; транспортировка до порта; перевалка на железнодорожный либо автомобильный транспорт; внутрипортовое экспедирование; промежуточное хранение (при необходимости); домораживание рыбы в случае ее недостаточной заморозки на плавбазе; перевозка по железной дороге (на дальние расстояния) либо автотранспортом (на небольшие расстояния); перегрузка рыбопродукции на автомобильный транспорт; промежуточное хранение (при необходимости); доставка до розничной сети и, наконец, реализация в розничной сети.

Однако в цепочке взаимосвязанных производств от вылова красной рыбы до ее реализации в розничной сети ОАО «Рефсервис» является,

скорее, центром затрат, а не формирования прибыли. И это несмотря на то, что именно благодаря железнодорожному транспорту становится возможной доставка морепродуктов на значительные расстояния (6-9 тыс. км.). Прибыль же от ее поставок формируется на других участках, и в первую очередь — в торговле.

Таким образом, железнодорожная транспортная составляющая (включая вознаграждение ОАО «Рефсервис») не превышает 7,5% даже в период пикового спроса на подвижной состав и максимальной цены на перевозку.

Цена свежемороженой рыбы на рейде во Владивостоке либо около причальной стенки составляет не более 15 руб. Это — себестоимость «рыбака». При оптовой цене рыбы в приморской столице выше 15 руб. рыболовческие предприятия начинают работать с прибылью. Поскольку они зачастую не имеют возможности заниматься организацией отправок рыбы вглубь страны и, самое главное, заниматься мелкооптовой и розничной торговлей в регионах потребления, то передают эту функцию трейдеру. Трейдеры за несколько лет работы выстраивают достаточно четкую систему прогнозирования спроса в регионах потребления и могут точно определять размеры необходимых им партий груза еще в момент вылова рыбы и предварительно выкупать эти партии на судне в районах вылова.

При оптовой цене рыбы 30-40 руб. процесс ее продажи (и, соответственно, отгрузки железнодорожным транспортом) может тормозиться по причине нежелания «рыбака» снижать свою прибыль или нежеланием трейдера увеличивать свою себестоимость (так как для последнего оптовая цена является отправной точкой формирования его себестоимости).

В период, когда в регионах потребления ведутся активные розничные продажи рыбы, выгрузка судна в порту может вестись по технологии «борт судна — борт вагон» («борт — борт»). В случае замедления процесса продаж (оптовых и розничных) рыба перемещается на промежуточное хранение в холодильник.

Также необходимо учитывать, что рыба может помещаться в холодильник не только из-за отсутствия железнодорожного подвижного состава или отсутствия продаж, но и по причине того,

что она по каким-то причинам поступает с судна недомороженой. Износ и старение судов не всегда позволяют доводить температуру рыбы до необходимых -18°C , при которых в течение двух суток гибнут аписторхии — опасные для человека гельминты, которыми может быть заражена рыба.

Стоимость работ, осуществляемых в порту, оценивается для трейдера в среднем в 1,5 руб. на 1 кг. рыбы и включает в себя стоимость тарифа на выгрузку с борта судна, хранение груза на холодильном складе, стоимость погрузочных работ из холодильника в железнодорожные вагоны и внутрипортового экспедирования (доставки автомобилем на холодильник). Необходимо отметить, что хранение рыбы на складе-холодильнике является для стивидоров исключительно технологической операцией, а не средством заработка, так как существующие ставки на хранение груза в холодильниках практически не покрывают затрат на их содержание.

Поскольку хранение грузов на складах-холодильниках является убыточным видом деятельности, оно должно перекрестно субсидироваться за счет выполнения грузовых операций (погрузки/выгрузки). Поэтому длительное хранение рыбы невыгодно для владивостокских стивидоров, оно тормозит выполнение высокодоходных операций. Именно из-за этого стивидоры, работающие в порту, применяют прогрессивную шкалу ставок за хранение рыбы на холодильниках, увеличивая ставки за сутки хранения в случае длительного нахождения груза на складе.

Этот шаг не позволяет привести содержание холодильников к безубыточности, но помогает за счет увеличения расходов трейдера «выдавить» груз с территории порта, а также получить прибыль на грузовых операциях и вознаграждение экспедитора.

В пиковый период путины наценка «ДальРыбПорта» на одну четырехвагонную секцию «Рефсервиса» составляет до 500 тыс. руб., что при средней грузоподъемности такой секции в 190 т. эквивалентно 2,5 руб. Таким образом, около 1 руб. с 1 кг. (200 тыс. руб. за рефсекцию) является дополнительной наценкой экспедитора (помимо прибыли со стивидорных операций).

При себестоимости свежемороженой красной рыбы в момент закладки

ее в холодильники Подмосквы, эквивалентной 48-50 руб., ее оптовая стоимость составляет от 54 до 126 руб. Очевидно, что такой рост цены не может быть объяснен никаким длительным хранением на холодильниках европейской части России либо стоимостью доставки до мест розничной реализации.

Последующее увеличение розничной цены относительно оптовой на 14,5-32% также не всегда соответствует разрешенному уровню розничной наценки в 20%. Неслучайно механизмом формирования розничной цены на свежемороженую рыбу и особенностями оказания стивидорных услуг и услуг по хранению рыбы на холодильниках в Дальневосточном федеральном округе уже заинтересовалась Федеральная антимонопольная служба.

ОАО «Рефсервис» в настоящее время нацелено на разработку инновационных технологий, которые за счет использования новых либо модифицированных типов подвижного состава и транспортного оборудования позволили бы снизить себестоимость перевозки различного рода СПГ, включая «заморозку» и «охлажденку».

Так, например, сформулированы требования к базовой конструкции кузова вагона для производства на его основе нового вагона-термоса и вагона АРВ. Обозначены требования к холодильно-нагревательному оборудованию (ХНО), которое должно применяться в новом вагоне АРВ.

В экспериментальном режиме ведется эксплуатация автономной дизель-генераторной установки (АДГУ) в комплекте со стандартным КРК на фитинговой платформе для отработки технологии перевозок крупнотоннажными рефрижераторными контейнерами по железной дороге в одиночном следовании.

В настоящий момент ОАО «Рефсервис» осуществляет подготовку к экспериментальным перевозкам СПГ в модифицированном вагоне АРВ на базе старой модели кузова с новым ХНО, а также с увеличенным объемом топливных баков, возможностью контроля и управления с использованием спутниковых технологий. Готовится к экспериментальной эксплуатации так называемая «безлюдная» секция, дооборудованная системой контроля и управления с использованием спутниковых технологий.

УСКОРИТСЯ ЛИ РАЗВИТИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА?

Решения, принятые на совещании по развитию рыбохозяйственного комплекса РФ, которое проходило 24 августа в Петропавловске-Камчатском под председательством премьер-министра РФ Владимира Путина, нацелены ускорить развитие рыбной отрасли.

По словам председателя правительства, развитие рыбохозяйственного комплекса является одним из приоритетов. «Мы приняли решение сохранить объемы финансирования отраслевой Федеральной целевой программы и продлить ее еще на один год, до 2014 г. включительно», — заявил Владимир Путин.

Объем финансирования программы на данный момент составляет свыше 32 млрд. руб. Сегодня на эти средства правительством субсидируются кредиты, взятые предприятиями на строительство и модернизацию судов, а также на развитие инфраструктуры переработки и хранения рыбопродукции.

Глава «Росрыболовства» Андрей Крайний предлагает, в частности, разрешить беспоплатный ввоз некоторых видов технологического оборудования. «Из-за того, что суда, на которых добывают рыбу российские рыбаки, очень энергозатратны, — считает г-н Крайний, — их продукция неконкурентоспособна по сравнению, например, с продукцией норвежских рыбаков». По его мнению, лет за пять такого режима можно наладить производство требуемого оборудования в России.

Из шести новых береговых перерабатывающих заводов, начавших работу на Дальнем Востоке в последние два года, четыре построены в Камчатском крае. Эти предприятия нацелены на глубокую переработку рыбы, выпуск высококачественной и рентабельной продукции, увеличение ее поставок на внутренний рынок страны.

Добыча и переработка рыбы — основа экономики Камчатского края. В общем объеме промышленного производства региона на рыбохозяйственный комплекс приходится 60%. Камчатский рыбопромышленный комплекс добывает 22% водных биологических ресурсов и выпускает 18% от всей товарной пищевой рыбной продукции России. На

прошедшем совещании говорилось о дальнейшей поддержке рыбаков Камчатки и снижении цен на рыбу.

Установление дополнительных терминалов пунктов пропуска должно снизить себестоимость рыбной продукции. В том числе — за счет сокращения транспортных издержек предприятий, связанных с длительными дорогостоящими переходами судов из районов промысла в порт Петропавловска-Камчатского для пограничного и таможенного надзора.

Соответствующие мероприятия предполагается включить в Федеральную целевую программу «Государственная граница Российской Федерации (2012-2017 годы)».

Поворот главы правительства лицом к рыбному вопросу именно сейчас едва ли можно считать случайным. Неурожайный 2010 г. привел к резкому росту цен на некоторые продукты питания и даже их дефициту. В этих условиях власти собираются сделать ставку на увеличение доли рыбной продукции на прилавках магазинов. Это необходимо уже потому, что, по данным Минпромторга, потребление рыбы в стране составляет сегодня не более 56% от рекомендованных нормативов.

Безусловно важно, чтобы рост произошел не за счет увеличения объемов импорта рыбы, выращиваемой, как правило, в искусственных условиях (по пищевым качествам она уступает продукции, поставляемой на рынок российскими рыбаками).

Отрасль считает себя готовой удовлетворить растущий спрос. По прогнозам, за 2010 г. более чем на 10% — до 4 млн. т. — вырастет объем добычи рыбы российскими компаниями по сравнению с предыдущим годом. Если это произойдет, прибавка составит порядка 186 тыс. т.

Председатель аграрного комитета Совета Федерации Геннадий Горбунов

напоминает, что в советские времена государство выделяло целевые дотации на закупку топлива для тралового флота. За счет этого, а также других мер господдержки, цены на рыбу и морепродукты в СССР удавалось удерживать на низком уровне. Сегодня же власти, например, не могут повлиять на политику частных компаний, занимающихся железнодорожными перевозками, в распоряжении которых находится подвижной состав. С ними придется договариваться. Необходим диалог и с ритейлерами, дабы снизить цены на рыбу, которая относится к социально значимым продуктам питания.

Торможение реализации федеральной целевой программы по развитию рыбохозяйственного комплекса подтверждает тот факт, что не только эти, но и другие возможности правительства сегодня ограничены. Или они не реализуются.

Соб. инф.

Антон СУХОРУКИХ, директор по маркетингу и развитию ООО «Технологическое оборудование»

— Судя по ситуации на рынке, по действиям наших клиентов, общие тенденции развития береговой рыбопереработки позитивны. Добыча сырья год от года возрастает, растут темпы строительства и модернизация перерабатывающих предприятий.

Вместе с тем, рыбопромышленники при развитии береговой переработки демонстрируют немало ошибок и слабых мест.

Во-первых, это отказ от серьезных экономических и маркетинговых расчетов при строительстве либо реконструкции предприятий по глубокой переработке рыбы. Что получается в результате? Нередко предприятие размещается слишком близко к рынку сбыта, и оно оказывается на площадях с высокой стоимостью аренды.

Там высок уровень зарплат и других издержек, имеет место дефицит сырья. Иногда, наоборот, предприятия располагаются поближе к сырью и оказываются в тех местах, где дефицитна рабочая сила, высока стоимость энергоресурсов, затруднены и высокзатратны поставка тары, упаковки, специй и прочего, высока стоимость хранения и вывоза готовой продукции. Это выясняется, как правило, лишь после того, как предприятие уже построено и начало работать.

Во-вторых, что характерно и для предприятий по первичной переработке, предварительное проектирование технологии в целом зачастую не осуществляется. Производственный процесс не продумывается полностью — от приемки сырья до выхода готовой продукции. Технологические цепочки оборваны или между собой не сопряжены. Нередко в этих цепочках используется разваливающееся кустарное либо устаревшее, энергоемкое и слишком малоэффективное оборудование, либо современное, но неоправданно дорогое. Причем, зачастую вперемешку.

Машины, во многих случаях, закупаются под влиянием исключительно субъективных факторов, без привязки к технологической карте, без ясного представления о том, как оборудование будет совмещаться, как будет работать и во сколько обойдется эксплуатация. Одна-две установки не закроют всю технологическую цепочку — об этом тоже часто забывают. Рыбопромышленники приобретают автоматическую машину, допустим, для потрошения рыбы, надеясь сэкономить на зарплате персоналу, а затем оказываются в ситуации, что рабочих в цехе теперь требуется больше, только уже на других стадиях технологического процесса. Издержки выросли, при этом выработка и качество продукции снизились.

В-третьих, часты случаи несоблюдения очередности работ. Помещения сначала строятся или реконструируются, отделяются, а затем туда начинают «врисовывать» технологию. Часто это оказывается невозможным без серьезной переделки несущих конструкций, стен, полов, потолков, а, следовательно, без излишних дополнительных затрат.

В-четвертых, очень часто из соображений экономии рыбопромышленники привлекают не вполне соответствующих проекту подрядчиков и поставщиков. К примеру, проектированием тех-

нологических линий поручают заниматься сохранившимся с советских времен проектным организациям, которые в состоянии оперировать только известной им продукцией советских же заводов, уже несуществующих, технологиями и оборудованием, которые устарели еще 30 лет назад.

Схожие проблемы часто возникают с иностранными производителями и поставщиками оборудования. С ними работать комфортно, если, во-первых, имеется квалифицированный персонал для обеспечения штатной эксплуатации, а во-вторых, есть возможность обеспечить сервис, техподдержку, поставки ЗИП, осуществление ремонтных работ в короткие сроки и по разумным ценам. Как правило, второе реализуемо только в том случае, если в регионе есть серьезное представительство компании-производителя: с инженерами, механиками, со складом комплектующих и запасных частей. Или если российский проектировщик и поставщик принимает на себя эти функции и в состоянии их выполнить.

В-пятых, часто предпринимается попытка отсрочить выполнение всех правил и нормативов при строительстве новых производств. Складывается ситуация, когда здания, в которых размещаются предприятия, не соответствуют предъявляемым требованиям, на них нет документации, цеха и заводы не вводятся в эксплуатацию официально. Каждая контролирующая инстанция регулярно начисляет штрафы. Предприятия не являются активом, под них невозможно получить кредиты, их невозможно акционировать, заложить или продать по реальной цене. Трудно привлечь в бизнес инвестиции, невозможно получить право на нормальный экспорт продукции, особенно в европейские страны. Это очень ограничивает пространство для маневра в бизнесе, резко сужает возможности сбыта продукции, получения хорошей нормы прибыли, развития производства. Упершись практически сразу в эти ограничения, рыбопромышленники начинают задним числом оформлять всю нужную документацию и приводить свои предприятия в соответствие с требованиями. Но это происходит уже в режиме цейтнота и обходится значительно дороже.

Исходя из этого, «Росрыболовству» или другой властной структуре, заинтересованной в развитии береговой ры-

бопереработки, стоило бы заказать разработку серии типовых проектов перерабатывающих заводов, укомплектованных оптимально подобранным оборудованием, с отстроенной технологией, с учетом требований к зданиям и помещениям, к экологической безопасности и так далее.

Эти проекты должны пройти все государственные экспертизы и согласования, и их нужно выдавать бесплатно либо за символическую плату всем желающим. Периодически, раз в 5-7 лет, их нужно анализировать и, при необходимости, модернизировать, поскольку новые технологии в переработке хоть и нечасто, но появляются.

Рыбопромышленник будет уверен, что, построив свой завод по такому проекту, он будет защищен от необоснованных претензий контролирующих органов. Его производство будет технологически выстроено, оптимизировано по всем техническим и эксплуатационным параметрам, по численности персонала, по стоимости оборудования.

Эта мера к тому же разрушит множество коррупционных схем, позволит значительно снизить издержки рыбопромышленников. Те же, кого по каким-то причинам типовые проекты не устроят, будут, как сейчас, заказывать себе индивидуальные.

Из производителей и поставщиков данного оборудования стоило бы сформировать госреестр. Одним из условий внесения в этот реестр могло бы стать обязательство осуществлять обучение персонала заказчика, техподдержку, сервис и ремонт проданного оборудования в течение, как минимум, пяти лет на договорной основе. Это смогло бы уменьшить отрицательный эффект от недостатка квалифицированного персонала, снизить потери рыбопромышленников и защитить их от безответственных и неквалифицированных поставщиков и подрядчиков.

Ну и, наконец, можно было бы выделить территориальные зоны для приоритетного развития береговой переработки. Обеспечить упрощенные землеотводы, подвести инфраструктуру, построить мощные централизованные очистные сооружения, чтобы сократить затраты инвесторов на открытие предприятий, дотировать электроэнергию и топливо для технологических нужд.

Большую часть этих мер вполне можно реализовать и на региональном уровне. Было бы желание.

НОВЫЕ ИДЕИ • НОВЫЕ КЛИЕНТЫ • НОВЫЕ ПРОДУКТЫ



15-17 МАРТА 2011
www.FastFoodExpo.ru

**Международная выставка продуктов,
 напитков и оборудования
 ДЛЯ ИНДУСТРИИ БЫСТРОГО ПИТАНИЯ**

РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

Продукты питания, напитки и ингредиенты
 Упаковка, фасовка, транспортировка
 Оборудование

- Оборудование для профессиональной кухни
- Холодильное оборудование
- Хлебопекарное и кондитерское оборудование
- Вендинговые аппараты

Технологии и услуги



Организатор:
 ITE LLC Moscow
 Тел.: +7 (495) 935-73-50
 Факс: +7 (495) 935-73-51
www.FastFoodExpo.ru
FastFood@ite-expo.ru

УКРАИНСКИЕ МИНИ-ПЕКАРНИ

У небольших фирм, занимающихся выпечкой хлеба, в конкурентной борьбе с госпредприятиями оказались свои преимущества. Многим бизнесменам, работающим в данной нише, удается добиваться одного из наибольших показателей рентабельности в секторе пищевой промышленности — от 15 до 50%.

В целом, мини-пекарни всех форматов, по данным Госкомитета статистики, контролируют 4-5% национального рынка хлебобулочных изделий.

За рубежом мини-пекарни уже давно доминируют на хлебном рынке. Например, в США их доля достигает 60%, во Франции — 70%, в Италии — 85%, в Испании — 95%. Ну а Германию без преувеличения считают самой хлебной страной в мире: здесь расположено свыше 20 тыс. мини-пекарен.

Прежде, чем заняться мини-пекарным бизнесом, предприниматели определяют с выгодной для себя технологией производства — полный или неполный цикл. Первый предусматривает все этапы изготовления

хлебобулочных изделий: замес теста, самостоятельное формирование ассортимента, контроль процесса выпекания, проверка органолептических свойств продукции. Открытие подобной мини-пекарни, использующей современную технику, нуждается в значительных первоначальных инвестициях, которые окупятся не ранее чем через три года, — на приобретение оборудования, аренду помещения, закупку сырья и наем персонала придется потратить около \$90 тыс.

В случае неполного цикла производства мини-пекарни могут при меньших стартовых расходах предложить более широкий ассортимент хлебобулочной продукции, изготовленной на основе замороженных полуфабрикатов. Последние представляют собой хлеб, прошедший шоковую заморозку (-35-50°C) и сохраняемый при температуре -18°C. В данном случае весь производственный процесс состоит из трех этапов — разморозить, выпечь и продать. Поэтому и для обустройства такой мини-пекарни нужно всего

\$25 тыс., которые окупятся за срок от шести месяцев до полутора лет.

На недостаток клиентов не жалуются компании, выпекающие дорогой хлеб премиум-класса для состоятельных украинцев. Дмитрий Степовенко еще в августе 2005 г. инвестировал свыше \$200 тыс. в открытие первого в стране бекерая «Венские булочки» (Киев). Уже в конце прошлого года таких заведений насчитывалось пять, и Олег Деревянко, генеральный директор ООО «Колос ЛТД» (компания-собственника бренда), прогнозирует, что до конца 2010 г. в разных городах Украины их количество увеличится в два-три раза. Здесь, используя замороженные полуфабрикаты, выпекают и сразу продают около 200 наименований хлебобулочных и слоено-дрожжевых изделий, стоимость некоторых из них достигает \$5.

Однако западные и российские тенденции показывают, что ниша мини-пекарен в Украине не заполнена и на одну треть.



WORLD FOOD MOSCOW 2010

С 14 по 17 сентября в Москве, в ЦВК «Экспоцентр», прошла 19-я международная выставка World Food Moscow. В ее рамках состоялась насыщенная деловая программа, ориентированная как на производителей, так и представителей оптовой и розничной торговли. Организатором мероприятия является компания ITE — лидер выставочного бизнеса в России.

Экспозиция и экспоненты

По словам генерального директора компании ITE Александра Шталенкова, «положительные процессы, происходящие в пищевой промышленности в последнее время, оказали непосредственное влияние на рост выставки: в этом году число ее участников увеличилось на 14%, а площадь на 16%».

В выставке приняли участие 1250 компаний из 57 стран мира, площадь экспозиции составила 41 200 м². Традиционно ряд стран выступал здесь с отдельными национальными экспозициями. Впервые объединенные павильоны своих стран на выставке представлял Иран, Дания, Швеция, Вьетнам, Канада и Европейский союз.

Среди экспонентов World Food Moscow 2010 — крупнейшие производители, поставщики и их партнеры: «Агро Инвест», «Агрофургон», «Агро-ФудКоломна», «Агро Инвест», «Альбатрос сифуд трейдинг», «Гурман-ЛД», «Кантарелла», «Карельский комбинат», «Лина», «Морегранд», «Морозко», «Оэрлеманс Фудс», «Русская рыбная

компания», «Рус Фуд Менеджмент», «Престиж» «Рижский молочный комбинат», «Чарока», «Элика», «Югпром» и многие другие.

Выставка включала 9 разделов: «Рыба и морепродукты», «Мясо и птица, замороженные продукты», «Молочная продукция», «Масложировая продукция и соусы», «Бакалея», «Фрукты и овощи», «Кондитерские и хлебобулочные изделия», «Чай и кофе», «Напитки».

Традиционным событием выставки стал профессиональный дегустационный конкурс «Продукт года», который проводился Центральной дегустационной комиссией Министерства сельского хозяйства РФ. Лучшие производители стали победителями конкурса и награждены гран-при, золотыми, серебряными и бронзовыми медалями.

Одно из центральных мест на выставке заняла специальная зона «Витрина новинок», где посетители смогли ознакомиться с новыми продуктами питания, представленными экспонентами. По итогам Интернет-голосования

на сайте выставки лучшая новинка 2010 г. была отмечена специальной наградой.

Деловой форум

С 14 по 16 сентября в рамках выставки прошел деловой форум. Тема форума в этом году — «Отечественные аграрно-продовольственные рынки». Ведущие эксперты обсудили на нем агропродовольственную стратегию России, структурные сдвиги в платежеспособном спросе и потреблении продовольствия под воздействием кризиса, конкурентоспособность российских розничных сетей. В работе форума приняли участие замминистра сельского хозяйства РФ Александр Петриков, председатель Комитета Государственной Думы РФ по аграрным вопросам Валентин Денисов, директор сводного департамента анализа и регулирования внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития России Алексей Лихачев, председатель Совета АССАГРОС Виктор Семенов и др.



В рамках форума состоялась независимая экспертная дискуссия руководителей отраслевых союзов и крупных аграрных холдингов с участием генерального директора Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрия Рылько, президента зернового союза Аркадия Злочевского, председателя правления Мясного союза России Мухоморова и др.

16 сентября Европейская комиссия ЕС провела конференцию «Вкусы Европы», в рамках которой были обсуждены преимущества покупки продовольственных товаров из Европейского союза и другие вопросы.

В рамках выставки работал «Ритейл центр», в программе которого осуществлялись переговоры по закупкам между представителями розничных сетей, производителями и поставщиками продуктов питания, мастер-классы и семинары.

С целью содействия продвижению и повышению качества товаров, производимых под собственными торговыми марками, в рамках выставки проводился конкурс Retail TM AWARDS 2010. Продукты, участвующие в конкурсе, прошли экспертную оценку в лабораториях Ростест-Москва. Победители получили сертификат, дающий право размещения логотипа конкурса на упаковке своей продукции.

Российский рынок «заморожки» в кризис не дрогнул

Финансовый кризис, негативно сказавшийся на многих отраслях промышленности России, не смог существенно поколебать положение производителей замороженных полуфабрикатов. Во-первых, население, озабоченное

сохранением благосостояния собственных семей, стало больше внимания уделять работе или ее поиску, а не колдовать на кухне, чтобы приготовить что-нибудь особенное. Во-вторых, сегодня рынок замороженных полуфабрикатов столь разнообразен, технология их производства так развита, что хозяйки понимают: за те же деньги приготовить более вкусное и питательное блюдо им не удастся.

Стабильный рост спроса на этот вид продукции пока не ограничен ничем. О том говорят и мировые тенденции. В нашей стране доля замороженных продуктов составляет меньше 20% всего продовольствия, а в Америке, например, все 70%. А раз будет расти спрос, значит, будут появляться и новые предложения. Сегодня узкое место в этом процессе — логистика. Не хватает холодильных и морозильных складов, качественного рефтранспорта, слишком велики потери по дороге от производственного цеха до прилавка магазина. Это хорошо пони-



мают российские бизнесмены, и стараются захватить нишу именно на этих участках рынка.

Некоторые производители до сих пор стараются удерживать цену на свою продукцию, не без основания полагая, что этим сохраняют своих постоянных потребителей и привлекут новых. Но и они понимают, что рано или поздно придется сдавать свои ценовые бастионы. Стоимость основного сырья постоянно растет, а работать себе в убыток никто не будет. По некоторым данным, цены на импортную говядину и свинину выросли в 2010 г. более чем на 30%, на мясо птицы — более чем на 20%.

Мехмам Мамедов, руководитель отдела продаж ООО «Элика» считает, что мясо и шпиг, начиная с июня, растут в среднем на 5% в месяц, куриная грудка, окорочок и филе — примерно на 3-4%, овощи и мука чуть более медленными темпами. К тому же отечественное мясо часто не соответствует заявленному качеству. По документам, например, числится одно соотношение мяса и жира, на деле же поступает совсем другое сырье. Органолептика оставляет желать лучшего, так что приходится закупать импортное, более качественное мясо.

Пока «Элика» не повышала стоимость своей продукции, пытаясь выйти из затруднительного положения путем увеличения выпуска полуфабрикатов среднего и низкого ценового сегментов. Здесь считают, что выгоднее вообще закрыть не очень востребованную линейку продуктов, чем продавать ее дороже. Лилия Ибрагимова, технолог этого предприятия, тем не менее, полагает, что на мясную продукцию прежние цены сохранить не удастся. «Все



упирается в среднего покупателя, — говорит она. — Мы ведь тоже являемся покупателями, тоже ходим в магазин и видим, что на те же деньги (а зарплаты остались прежние) сегодня можно купить гораздо меньше продуктов».

Пока держит цены на замороженные полуфабрикаты и компания «Рус Фуд Менеджмент». Но и здесь не исключают того, что повышать их придется. Рассказывает бренд-менеджер этой компании Елена Козырева: «В своем производстве мы используем исключительно бескостное мясо. В России нет ни одного завода по его производству, поэтому обращаемся к импортерам. Цены растут, но мы находим инструменты для их удержания».

А вот специалист по закупке сырья ООО «Жупиков» Елена Подольская предпочитает иметь дело с российскими поставщиками сырья. Правда, отбирали их долго и придирчиво. В результате нареканий на качество мяса нет. Разве только Липецк с мясом птицы иногда подводит.

Региональный директор производственной компании «Морозко» Андрей Чусовитин отмечает, что рост цен на сырье не всегда оправдан. Он вызван не столько объективными причинами, сколько психологическими факторами. «Сырьевики» видят, что финансовая сфера нестабильна, цена денег падает, энергоносители дорожают. На всякий случай эта компания закладывает в цену риски, связанные с нестабильностью партнеров. «Из этого кризиса, — говорит он, — мы сделали свои выводы. Если снова возникнет такая же ситуация, мы уже знаем, как себя вести. Главное — не паниковать и не делать

резких движений. Надо очень оперативно перестраиваться, оптимизировать внутрипроизводственные процессы, минимизировать расходы. И тогда все будет хорошо».

Доверие к производителям своего региона, особенно если он находится достаточно далеко от столицы, традиционно высокое. ООО «Жупиков» хорошо известно в Тамбове. 70% колбасных изделий и мясных полуфабрикатов поставляет в регион это предприятие. Только два года назад здесь начали производить «заморозку», но уже поняли, что эта продукция пользуется большим спросом у населения, чем колбасная.

Елена Подольская, в свою очередь отмечает, что в Тамбове растет спрос не только на недорогие полуфабрикаты, но и на продукцию с высокими ценами.

Как всегда, большим конкурентным преимуществом пользуются продукты конкретной торговой марки. «Рус Фуд Менеджмент» предлагает в низком ценовом сегменте продукцию под маркой «Как раз», в среднем, самом емком — «Краски лета», «Три Поросятка», «Фритошка». Не так давно здесь стали выпускать готовые блюда под ТМ «Будь готов». Самые полезные рецепты европейской, русской и восточной кухни будут использованы для этих блюд.

Покупатели хорошо знают торговые марки и производственной компании «Морозко». Эконом-продукты здесь представляет ТМ «Царское подворье», средний ценовой сегмент — «Морозко» и «Римио». Компания активно продвигает ТМ «Цезарь», рассчитанную на потребителя с доходом выше среднего.

Несмотря на тяжелые времена, ведущие производители замороженных полуфабрикатов продолжают устанавливать современное оборудование, разрабатывать новые рецептуры блюд.

Впрочем, кризис внес свои коррективы в ассортимент замороженных полуфабрикатов. Довольно значительно увеличился спрос на замороженную продукцию без упаковки. Во-первых, она дешевле, во-вторых, покупатель может взять ровно столько изделий, сколько ему надо. Именно такой продукт помог, например, «Элике» благополучно пережить тяжелые кризисные времена.

Стабильностью отличается и рынок замороженных грибов и ягод. По мнению руководителя проекта компании «Кантарелла» Игоря Крупского спрос на подобную продукцию всегда велик, продажи увеличиваются, но новых игроков на этом поле немного. Объясняет он это спецификой работы с дикоросами. Ярко выраженная сезонность производства, повышенные требования к организованности и четкости работы (а это далеко не самые сильные стороны российского бизнеса) затрудняют доступ новичков. «Кантарелла», например, имеет пункты сбора в Ивановской, Владимирской, Архангельской областях, в республике Коми. Это значит, что в начале лета туда надо завезти оборудование, в том числе холодильное, прислать приемщиков. Если их не хватает, привлечь местных жителей. С местными жителями надо дружить, чтобы не было проблем со сборщиками дикоросов. В конце сезона всю заготовленную продукцию необходимо доставить на место основного производства в Ивановской области, распределив производственный процесс так, чтобы не сорвать график поставки своего товара потребителям. К тому же год на год не приходится. В этом, например, из-за жары неурожай лисичек и лесных ягод, зато много было маслят и белых грибов.

Вмешалась непогода и в деятельность польской фирмы OERLEMANS, поставляющей на наш рынок замороженные фрукты, овощи и картофель. Если в России горело, то Польшу заливало. Директор представительства в России Александр Мельник отмечает, что рынок сбыта здесь стабильный, основные игроки остаются на местах, ассортимент их продукции, а также цены, примерно одинаковы. Спокойную и эффективную работу нарушают только природные катаклизмы.

Отдельно стоит сказать о полуфабрикатах из мяса птиц. Именно это направление сейчас растет самыми высокими темпами. Демократичная цена, диетические свойства этого продукта делают его привлекательным для всех слоев населения. Немаловажно и то, что мясо птицы в достаточном количестве производят отечественные производители. Уже сегодня на прилавках магазинов можно увидеть внушительный ассортимент таких полуфабрикатов, но нет сомнений в том, что рынок требует еще большего разнообразия.

2010 ГОД: НИЗКИЙ УРОЖАЙ КАРТОФЕЛЯ

К чему привело жаркое лето и чрезмерно сухая погода; как чувствуют себя производители продуктов из картофеля; изменился ли интерес потребителя к данной продукции? На вопросы журнала «Империя холода» отвечает Виллем де Кантер (Willem de Kanter), компания Farm Frites.

— Нынешняя ситуация с сырьем для производства изделий из картофеля и в Европе, и в мире довольно сложна. Чрезмерно сухая погода в Европе оказала сильное влияние на рост картофельных клубней, что ведет к подорожанию сырья, уменьшению длины готового картофеля фри в целом и повышению количества природных дефектов в готовых продуктах.

В целом, климатические особенности этого года оказали влияние на всех производителей. В зависимости от региона, где выращивается закупаемый для производства картофель, ситуация может незначительно варьироваться. Спрос на картофельные продукты зависит от региона. В Северной Америке и Западной Европе рынок сейчас находится в состоянии стагнации. В других частях света спрос существенно растет.

Бренд Farm Frites представлен в мире очень широко. За исключением Северной Америки и Австралии, наша продукция продается везде. McCain, Lamb Weston, Simplot и Aviko — это наши основные конкуренты в мировом масштабе. На локальных рынках соотношение долей производителей изделий из картофеля может сильно меняться.

Основные клиенты компании Farm Frites — это McDonalds, Burger King и KFC. С этими клиентами мы работаем по всему миру, предлагая им широкий выбор продуктов из картофеля. Наряду с картофелем фри и другими изделиями из цельного резаного картофеля, мы также предлагаем продукты из тертого картофеля и картофельного пюре. Из наших новинок хотелось бы отметить линейку картофельных изделий «по-домашнему»: это картофель, который выглядит приготовленным своими руками и обладает замечательным вкусом.

Покупатели выбирают Farm Frites потому, что наша компания имеет широкий ассортимент брендов и продуктов, который удовлетворяет все целевые группы рынка. У нас есть продукты и для клиентов с самыми строгими требованиями к качеству, и для клиентов, которым важна низкая цена. Добавочная ценность бренда Farm Frites заключается в том, что мы можем предложить качество и широкий ассортимент. Кроме того, наша компания подходит к бизнесу как к партнерству. Совместная работа с нашими клиентами — это ключ к обоюдному успеху. Именно это отличает нас от наших конкурентов.

Каким бы ни было нынешнее положение дел, всех участников этого рынка волнуют итоги конца 2010 — начала 2011 гг. С точки зрения качества мы ожидаем некоторых изменений картофеля по параметрам «длина» и «количество природных дефектов». Безусловно, климатическая ситуация способствует росту цен на картофельную продукцию, так как в мире в целом существенно упала урожайность с гектара.

**ВСЕ ГЕНИАЛЬНО ПРОСТО.
И ВКУСНО.**



- Широкий ассортимент картофеля фри
- Популярные и оригинальные изделия из картофеля
- Разнообразие вариантов подачи:
 - гарнир
 - горячая закуска
 - пивная тарелка
- Отлично сочетается с любым соусом
- Экономия времени и затрат при приготовлении
- Не содержит ГМО и консервантов

НАШИ КООРДИНАТЫ:
Представительство "Фарм Фритес"
в России и странах СНГ
Тел./факс: +7 495 786-3990
E-mail: rus_info@farmfrites.com



www.farmfrites.ru

УКРАИНСКИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ ОХЛАДЕЛ К «ЗАМОРОЗКЕ»

Так ли плохи полуфабрикаты, как об этом говорят СМИ? Сегодня все более явно выраженной становится тенденция снижения в Украине потребительского спроса на замороженные полуфабрикаты (ЗПФ). В первом полугодии 2010 г. она продолжилась 25-40%-ным падением уровня потребления этой продукции. Положительную динамику пока демонстрирует только замороженное тесто.

Сергей ПОНОМАРЕВ, Галина ШУБИНА

Для объяснения такого положения в отрасли можно назвать целый комплекс причин. Но производители сегмента больше всего грешат на СМИ, которые, подавая обобщенную негативную информацию о качестве ЗПФ, формируют у потребителей негативное отношение к полуфабрикатам как категории продуктов. Какие же факторы на самом деле вызвали снижение спроса в Украине на ЗПФ?

— На спрос оказал влияние целый ряд факторов, в том числе и телепрограммы, и уровень покупательной способности во время экономического кризиса, и желание людей потреблять свежий продукт, — говорит руководитель отдела маркетинга ГК «Левада» Галина Дорохина. — В частности, кризис вызвал изменение покупательной активности и переориентацию ее на более доступные продукты питания. Потребителю гораздо легче для себя мотивировать свой отказ от покупки не тем, что у него нет денег, а тем, что эти продукты могут быть некачественными, как показано в некоторых телепрограммах...

— Среди причин, которые вызвали сложную ситуацию в отрасли, — считает Людмила Дрыгало, директор компании «Дрыгало», — хочу отметить, во-первых, конкуренцию со стороны дешевой продукции на местных уровнях. Нелегально работающие цеха имеют малые затраты и производят ее по низкой цене — разумеется и качество такой продукции низкое. Стоит задать вопрос таким производителям: как и из чего они умудряются сделать пельмени по цене 5 грн. за 1 кг? Именно из-за них страдают в первую очередь добросовестные предприятия...

Вторая причина, по мнению Людмилы Дрыгало, в том, что из-за широкой представленности на рынке весовой продукции происходит фальсификация ЗПФ. Продукция должна быть упакована, на этикетке обязана быть информация о производителе, составе продукта и т.д.

И третья причина, считает она, — это проблемы, связанные с ростом доли продукции, выпущенной под марками торговых сетей. ТМ сетей просто «вышибают» брендированную продукцию с прилавков своих магазинов. Жесткие требования «приват лейбл» — низкая цена и высокое качество — несовместимы. И, тем не менее, многие крупные производители соглашаются, себе в убыток занимаются продукцией под чужой ТМ. В конечном итоге их марки «вылетают» из сетей, так как не могут конкурировать по цене.

— Сегодня мы уже понимаем, что такого уровня потребления полуфабрикатов, какой был в 2007—2008 гг., не будет, — убежден Алексей Урсуленко, директор компании «Урсуленко». — В 2010 г. продолжилось снижение продаж замороженных полуфабрикатов в среднем на 40%...

Низкий уровень покупательной способности большей части населения, по мнению эксперта, привел к появлению на рынке большой доли недорогой продукции, которая, безусловно, «более дешевая» и по составу. Это, как ни парадоксально, тоже не понравилось потребителям. Сегодня они все же выбирают более качественные продукты, пускай и дорогостоящие. Но, правда, покупатели уже не могут делать это так часто, как раньше.

— Сегодня на нашем предприятии, — говорит Галина Дорохина («Лева-

да»), — внедрены система управления качеством ISO 9001 и система пищевой безопасности HACCP. Ведем также работу по внедрению международной системы качества IFS, основанной на системах качества и безопасности ISO 22000 и HACCP. Для нас это очень важно, поскольку для тех международных торговых сетей, которые уже работают, и тех, которые только планируют выход на наш рынок, это будет самым важным фактором при принятии решения по сотрудничеству с нашим предприятием. Вся линейка ТМ «Левада» — это продукция, произведенная из натуральных ингредиентов без каких-либо добавок...

— За время развития нашей компании, — объясняет Людмила Дрыгало, — мы выросли из небольшого локального цеха в крупное национальное предприятие, в которое были вложены десятки миллионов долларов для приобретения нового технологического импортного оборудования, возведения новых производственных корпусов и т.д. Чтобы поднять работу предприятия до европейских стандартов, мы внедрили у себя систему качества управления предприятием ISO 9001 и систему безопасности продукции ISO 22000 (HACCP). Гордимся тем, что мы одни из первых в отрасли получили сертификаты соответствия по этим стандартам...

Практически вся продукция производства «Урсуленко» (ТМ «Оса», «Коло») всегда позиционировалась как премиальная, произведенная только из натуральных ингредиентов. При этом отличительной особенностью работы предприятия, рассказывает директор компании, является то, что тут стараются производить продукты с ми-

нимальной степенью обработки. В частности — линейку продукции под ТМ «Оса» делают вручную, при минимальной механической обработке самого теста. Это позволяет сохранить в нем больше полезных веществ и сделать его более питательным. На предприятии принципиально работают только на охлажденном мясе, имеют собственную ферму на 3 тыс. голов свиней, собственные корма — сельхозугодия площадью 600 га для выращивания пшеницы.

Самое главное достижение, считают в компании «Урсулентко» — это высокое качество продукции и уровень доверия покупателей. А высокий уровень культуры производства подтвержден тем, что тут внедрена и работает система пищевой безопасности НАССР.

На предприятии установлено современное оборудование ведущих немецких, итальянских, французских и отечественных производителей. А все этапы производства контролируют три лаборатории.

Украинские СМИ не обходят стороной вопросы, посвященные качеству продуктов питания. Наверное, они имеют благие намерения — просветить население, защитить от недобро-

совестных производителей. К сожалению, на выходе порой появляются сюжеты, дискредитирующие всю отрасль ЗПФ.

Такие негативные телепрограммы отвращают потребителей от данной категории продуктов — не на всю жизнь, но все же на длительные отрезки времени в подсознании зрителя откладывается только негатив.

Можно ли вернуть былое доверие покупателя к ЗПФ?

По мнению г-жи Дрыгало, было бы логично провести конкурсы качества с помощью компетентного жюри на всеукраинском уровне и выяснить, что вкусно и качественно, а что нет. А также обратить внимание на производство натуральных (органических) продуктов. В компании «Дрыгало» одними из первых обратили внимание на оздоровление потребителя и два года назад запустили такую линейку продукции под ТМ «Элит». Но уровень ее потребления сегодня составляет от 1 до 3% в Украине. К сожалению, потребитель еще не научился уделять достойное внимание своему здоровью. Поэтому пока делать прогнозы по перспективам развития этого сегмента сложно.

По мнению А. Урсулентко, повлиять на процесс повышения спроса на замороженные полуфабрикаты довольно сложно. Наверное, поможет время, по истечении которого возобновится прежняя занятость населения, и вопрос спроса решится сам собой. Конечно же, должна быть поддержка и государства, которое обязано заботиться о здоровье населения и поддерживать работу добросовестных производителей пищевых продуктов.

«Мы обязаны вникать во все современные мировые тенденции развития рынка пищевой промышленности, чтобы вносить в наше производство в Украине все самое передовое, — говорит он. — Потребитель должен получать качественные и полезные продукты. И чем меньше перерабатывается продукт, тем он более ценен и питателен, а значит, более качественен. Наша задача предоставлять такие продукты, которые будут обладать не только высокими вкусовыми, но и питательными и оздоровительными свойствами, будут наиболее приближенными к натуральным, я бы сказал, домашним изделиям. А со временем люди поймут, что качественное натуральное не может быть дешевым».

meatbusiness.ua

КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ В ШОКЕ

Глубокая заморозка подходит для изделий, приготовленных по самым разным рецептурам. Исключение составляют масляные торты и изделия, украшенные кремом из растительных сливок, которые могут деформироваться и потерять товарный вид. Размораживают продукцию при комнатной температуре или в микроволновой печи.

При технологии «шоковой заморозки» готовый продукт помещается в специальную камеру, где он подвергается быстрому охлаждению. Кондитеры утверждают, что такой метод обеспечивает уничтожение болезнетворных бактерий, а это гарантирует безопасность продукта для потребителя.

Среди татарстанских производителей подобную технологию шоковой заморозки применяет лишь «Челны-хлеб». Кроме челнинских замороженных тортов, на здешних прилавках можно встретить продукцию «Мирэль» (торговая марка ОАО «Хлебпром», Челябинск). Срок хранения тортов этой

торговой марки исчисляется с момента дефростации (размораживания) продукта. Поэтому на тортах производства «Мирэль» указывается дата дефростации как дата изготовления.

По мнению Романа Данилина, руководителя продуктовой линии «Свежие торты» ОАО «Хлебпром», замораживание — это дорогостоящая технология, поэтому далеко не все производители могут позволить отказаться от консервантов и перейти на заморозку. К тому же это очень сложная в управленческом плане логистика, требующая четкого планирования, бесперебойной работы холодильного оборудования, оперативной работы торгового персонала с отслеживанием заявок. Должна работать система качества по всей цепочке — от поставок сырья до того момента, как торт попадет покупателю на стол.

Роман Данилин: «Это новый шаг в развитии производства мучных кондитерских изделий. Экологически чистая технология позволяет продлить

срок хранения продукта до 6 месяцев и гарантирует сохранение вкусовых и внешних качеств. Замороженные изделия после дефростации по своим свойствам не отличаются от изделий традиционной технологии и могут храниться в течение 120 час. Пищевая ценность и вкусовые качества остаются неизменными».

Эксперты потребительского рынка о технологии шоковой заморозки отзываются положительно, лишь бы производители выполняли все нормы и требования, указывали на этикетках необходимые даты. В Управлении Роспотребнадзора по Татарстану отмечают, что в 2010 г. по поводу качества и нарушения сроков реализации тортов поступило всего два обращения.

Производители уверены, что будущее за «живыми продуктами», которые сохраняют свои свойства за счет холода, а не за счет большого содержания консервирующих веществ.

tatcenter.ru

СКОЛЬКО СТОИТ ЗАСУХА

Производители мяса считают, что ничего экстраординарного на рынке мяса в связи с засухой происходить не будет — цены вырастут лишь в пределах обычных сезонных колебаний. Мясопереработчики же, наоборот, ждут существенного повышения цен на мясное сырье.

Нестабильность зернового рынка, вызванная засухой, напрямую отразилась на мясном рынке — снижение урожая и увеличение стоимости кормов посеяли панику. Крупные производители мяса боятся, что осенью небольшие предприятия начнут забивать скот, произойдет затоваривание и рухнут цены. Мелкие — опасаются резкого увеличения себестоимости производства и возможного банкротства.

Другие контрагенты мясного рынка — мясопереработчики, — наоборот, уверены, что крупные сельхозпроизводители не поддадутся панике, не будут резать скот, а стоимость мясного сырья только увеличится.

Все эти сценарии имеют право на жизнь. Сейчас ситуация пока относительно спокойна — цены остаются стабильными, с небольшими колебаниями. Традиционно в начале осени мясо дорожает, к концу осени дешевеет, потому что идет забой скота, а с началом нового года ощущается дефицит сырья, и цены начинают подрастать. Однако в конце 2010 г., полагают участники рынка, все процессы будут протекать острее. Надо учесть и то, что российские власти вновь разрешили импорт американских окорочков.

Среди производителей мяса в наибольшей степени от засухи пострадали птицеводы. На многих птицефабриках из-за сильной жары среднесуточный привес кур снизился более чем на 10%. Увеличившаяся в конце лета стоимость кормов отразилась на себестоимости производства курятины — рацион питания птиц более чем наполовину состоит из фуражного зерна. Себестоимость производства мяса выросла, однако цена реализации пока остается прежней.

Как считает ген. директор «Росптицесоюза» Галина Бобылева, сегодня на рынке мяса птицы уже нет острого дефицита и цены не растут. Она опасается, что импорт затормозит развитие рынка, и рассчитывает на понимание импортеров.

Впрочем, отдельные участники рынка не исключают, что импортеры, опасаясь снижения своей доли на рынке в будущем году, рассчитываемой по «историческому» принципу, все-таки осуществят массивные поставки в оставшиеся



месяцы текущего года. Рынок будет перенасыщен и цены пойдут вниз.

С другой стороны, более чем полугодие отсутствие американских поставок привело к дефициту и удорожанию темного мяса птицы (бедро, голень, окорочок), но одновременно снизило стоимость белого мяса (грудки, филе), которого на рынке в избытке.

«Российским потребителям больше нравится темное мясо. Импорт восполнит недостаток на рынке темного мяса», — уверяет председатель Агропромсоюза России Иван Оболенцев.

В последние годы в свиноводстве, как и в птицеводстве, уверенный рост производства. Но сегодня волнения сельхозпроизводителей связаны как раз с тем, что себестоимость производства растет, а цены на мясное сырье остаются на прежнем уровне. Традиционно в четвертом квартале происходит двукратное увеличение производства мяса по отношению к другим кварталам. Однако участники рынка ожидают, что осенью 2010 г. сброс поголовья пойдет более быстрыми темпами, чем обычно.

Директор компании «Агрико» Владимир Бовин считает, что в перспективе следующего года цены на мясо будут увеличиваться. При этом увеличение в большей степени связано не с прошедшей засухой, а со спекуляциями на рынке.

«Высокая рентабельность производства свинины позволяет эффективно работать большинству производителей — как в современных хозяйствах, так и в ЛПХ, старого типа», — отмечает президент Мясного союза России Мушег Мамиконян. — Но уже в 2011 г. стоимость кормовых заметно выра-



стет, и я предвижу, что те свиноводы, которые не модернизировали свои производства, будут уходить с рынка».

Сейчас основной двигатель отрасли — промышленное свиноводство. По данным Национального союза свиноводов (НСС), в 2010 году прирост промышленного производства составит более 20%, вместе с ЛПХ рост будет чуть меньше — 10%. По прогнозам, к 2012 году среди всех свинокомплексов доля индустриальных хозяйств нового типа, а также кардинально реконструированных составит почти 90%.

«Свиноводам важно не утратить то, что они смогли восстановить за последние пять-шесть интенсивных лет», — считает генеральный директор НСС Юрий Ковалев. По его словам, сегодня нельзя останавливаться только на первой помощи тем, кто напрямую пострадал от засухи, необходимо принять дальнейшие меры по поддержке сельхозпроизводителей. В качестве примера приводится помощь в доставке фуражного зерна от растениеводов животноводам, в частности, снижение стоимости тарифов железнодорожных перевозок.

В более трудное положение по сравнению с птицеводством и свиноводством попал российский рынок говядины. Инвесторы только приглядываются к этому сектору, и пока говорить о его бурном развитии не приходится. Если цены на мировых рынках на мясо крупного рогатого скота высокие, то на отечественных, даже при дефиците, снижаются. «Год назад мы сдавали на мясокомбинаты сырье по 145 руб. за килограмм, а сегодня за 140-142 руб. При этом себестоимость нашего производства увеличивается: чтобы получить качественное мраморное мясо, в рационе животных должны присутствовать зерновые, но из-за засухи летом цена килограмма ячменя выросла с трех до шести рублей», — рассказывает президент Верхневолжского животноводческого комплекса Иван Максимович.

У переработчиков свое мнение по поводу сегодняшней ситуации на мясном рынке.

Если сельхозпроизводители переживают, что цены на сырье в ближайшее время упадут, то мясопереработчики, наоборот, говорят о их росте. «Сейчас нас волнуют последствия засухи, потому что животноводы получают корма по высоким ценам и увеличивают стоимость своего сырья», — говорит Анна Павлова из компании «Российские мясopодукты». — В Сибири, где мы развиваемся, рост цен скажется в меньшей степени — наш регион считается сырьевым, лето у нас не было засушливым, объемы выращенного зерна на корм скоту сохранились. Кроме того, мы имеем собственные мясозаготовительные площадки. Тем не менее мы думаем, что еще почувствуем рост цен на сырье».

Другие мясопереработчики подтверждают, что наибольшие сложности сейчас на рынке говядины. «Объемы импортных поставок говядины сокращаются», — говорит генеральный директор компании «Велком» Раиса Демина. — Замороженная говядина, поставляемая в основном в Россию из Бразилии, Уругвая и США, с июня прошлого года подорожала в рублевых ценах в среднем на 18%. По ее мнению, подъем цен на импортную говядину подхлестывается растущим спросом со стороны Китая, арабских стран и Европы из-за резкого сокращения экспорта из Аргентины, а также сговора бразильских компаний, которые искусственно создают дефицит сырья. В то же время импортная свинина за аналогичный период подешевела в рублевых ценах на 18% — здесь внесло коррективы высокое предложение отечественной свинины.

Управляющий директор мясокомбината «Окраина» Виталий Деледивка уверен, что осенью животноводы изо всех сил будут стараться удерживать на высоком уровне цены на свое мясо. «Как правило, мясопереработчики сотрудничают с крупными сельхозпроизводителями, которым невыгодно резать скот. Вряд ли они поддадутся панике и будут рушить свой бизнес, который выстраивали долгие годы», — считает он.

В свою очередь, прогнозируя будущие цены на мясное сырье, сектор переработки задумывается о повышении стоимости своей готовой продукции.

«Сегодня мы видим, что магазины завалены предложениями от поставщиков по увеличению цен. Мы для себя пока не видим объективных причин для этого. Но до конца сентября — начала октября стоимость колбасных изделий в среднем поднимется от трех до семи процентов», — полагает Виталий Деледивка.

«Цены на мясо будут подвержены инфляционному давлению, так как производители должны будут переключать возрастающие издержки на потребителей», — рассуждает генеральный директор компании «Группа Черкизово» Сергей Михайлов. По его мнению, инфляцию мы можем почувствовать уже в конце 2010 — начале 2011 г.: в последние полтора-два года цены на мясо в России, несмотря на девальвацию рубля, особо не росли, а в долларовом выражении даже снижались. Следовательно, даже принимая во внимание аномальную ситуацию, сложившуюся на зерновом рынке в этом году, мы считаем, что такая волатильность цен вполне оправдана.

Эксперт

ВКУСНЫЕ, КАК У МАМЫ

ПЕЛЬМЕНИ ВКУСНЫЕ, КАК У МАМЫ

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ПОЛУФАБРИКАТЫ в ассортименте МГФМ

Тел.: (495) 350-09-55
www.maminakotletka.ru
E-mail: otgruzka@inbox.ru mgfm@mail.ru

IX Международный форум
МОЛОЧНАЯ ИНДУСТРИЯ



X Международный форум
МЯСНАЯ ИНДУСТРИЯ

II Международная выставка
ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

II Международная выставка
ИНДУСТРИЯ ЗАМОРОЖЕННЫХ ПРОДУКТОВ

II Международная выставка
ИНДУСТРИЯ УПАКОВКИ

Специализированные салоны
III Международный САЛОН СЫРА
ИНДУСТРИЯ ПТИЦЕВОДСТВА



15-18 марта 2011

Москва, Всероссийский
Выставочный Центр,
павильон №75

www.dairy-industry.ru
www.meat-industry.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ:



Министерство
Сельского Хозяйства

ТПП РФ

ПРАВИТЕЛЬСТВО
МОСКВЫ

Тел.: +7 (495) 935 81 40, 935-73-50; Факс: +7 (495) 935-73-51

E-mail: md@ite-expo.ru, www.dairy-industry.ru, www.meat-industry.ru, www.ite-expo.ru

РЫНОК МОРОЖЕНОГО КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

Сибирские производители кормят мороженым всю Россию

Холодное лакомство — традиционно востребованный в Сибири продукт. Рынок мороженого в этом регионе всегда был развит сильнее, чем в центральных областях России и даже в Москве. По мнению менеджеров ряда местных компаний, сейчас столичный рынок находится на том этапе, который был пройден в Сибири 10 лет назад. Красноярские пломбир и эскимо активно распространяются по всей стране, а местные потребители предпочитают его даже зарубежным брендам.

Импульсный продукт

Основные игроки Красноярского края отмечают увеличение цен и падение спроса на мороженое в этом регионе, что не мешает им развиваться и осваивать новые рынки сбыта.

— Если говорить о емкости рынка, то такой продукт, как мороженое, может прирастать с каждым годом на 10-15%. А если учитывать благоприятные погодно-климатические условия, то и более того, — говорит коммерческий директор красноярского хладокомбината «Хладко» Евгений Слепов. — Сейчас наполненность рынка продиктована не его емкостью, а тем количеством продукта, которое выводится производителем. К тому же падение в отрасли, а в нашем регионе оно составило порядка 20-30% (в сравнении с 2007 г.), не означает падения спроса на конкретно взятой территории. В кризисные годы, когда у производителей были некоторые трудности, к нам начали активно заходить бренды других регионов, поэтому уже не удивляет тот факт, что в Красноярском крае распространяется продукция из Пензы и Нижнего Новгорода...

Несколько другие цифры называет Екатерина Задонская, пресс-секретарь Unilever в России, Украине и Беларуси. Однако и она отмечает, что докризисных объемов продаж пока достигнуть не удалось.

— Рынок очень сложно предугадать, так как уровень продаж напрямую зависит от погодного фактора, — говорит г-жа Задонская. — Мороженое не является продуктом ежедневного потребления, спрос на него импульсный. Но кризис влияет даже на импульсы. Так, в 2009 г. в потреблении был спад порядка 10-15%. Но такая тенденция

характерна для многих товаров, потребители стали более рационально управлять своими финансами и направляли их, главным образом, на продукты основного спроса...

Сбыт не спит

Доля потребителей мороженого (людей, которые покупают его не реже чем раз в полгода) в России находится в пределах 53-56% от всего населения страны — это 79-81 млн. человек. Один потребитель съедает в год в среднем 4-4,5 кг. лакомства. По данным розничного аудита, проведенного исследовательским агентством «Бизнес Аналитика», объемы проданного в Красноярском крае мороженого в этом сезоне превысят 5000 т.

Основная доля этих объемов поставляется тремя производителями: «Инмарко», «Хладко» и «Славица» — главные игроки на местном рынке. Крупнейший из них — «Инмарко», компания долгие годы удерживающая лидирующие позиции в большинстве регионов страны. Ее доля на российском рынке свыше 20%, также продукция экспортируется в Беларусь, Казахстан и Монголию.

Активно и динамично развивается и красноярский хладокомбинат, для которого много лет производство мороженого было «побочным» и стояло на втором месте после низкотемпературного хранения продуктов. За последние годы ситуация в корне поменялась: в прошлом году фирма произвела около 2000 т. продукта, и в 2010 г. показатели прогнозируются более высокие. Сейчас оба направления для компании равнозначны и низкотемпературное хранение (в целом по результатам за год) приносит доход, сопоста-



вимый с прибылью от замороженного лакомства.

— Конкуренция на рынке очень сильна, и все компании ведут себя достойно, — говорит Екатерина Задонская. — Именно поэтому, наверное, будет сложно войти новому игроку, но, как говорится, на рынке выбирает потребитель. При этом не чувствуется активной экспансии со стороны иностранных производителей. Например, компания Nestle находится на седьмом месте по доле рынка в стоимостном выражении, Mars — на шестом. Судя по всему, жители края выбирают нас и местных производителей...

С другой стороны, красноярские фирмы активно выходят в иные регионы.

— Красноярский край съедает только 40% произведенного нами мороженого, — говорит Евгений Слепов. — Основной поток идет в другие регионы, а это и восточные соседи — Иркутская область, Якутия, Бурятия, Хабаровский край, — и Западная Сибирь. Есть точка распространения даже в столице, через официального представителя. Некоторые сорта сибирского пломбира просто покорили москвичей...

Сбыт компаниями осуществляется в основном тремя способами: через брендовые сети торговых точек, оптовиков и фирмы, специализирующиеся на распространении замороженных продуктов питания. Собственные

разветвленные сети киосков есть у «Инмарко» и «Славицы», раньше были павильоны и у хладокомбината, правда, на сегодняшний день данная форма реализации мороженого для «Хладко» недоступна. Последние делают основной упор на опт, только начиная внедрять розничные механизмы.

«Недостатка мороженого в крае сейчас нет, но и перепроизводства я не наблюдаю, — говорит г-н Слепов. — Все мороженщики знают сезонность рынка и учитывают это, составляя график работы. В марте-апреле мороженое производится в больших объемах и складывается на склад. Мы делаем это, понимая, что к лету уровень продаж резко возрастет. А в августе создавать запас нет смысла, все производители работают, отталкиваясь от статистики отдела продаж на данный момент времени. К тому же сейчас, учитывая скачки цен на сырье и время года, работать на запас нецелесообразно».

Цены в гору

Сегодня основные ингредиенты, которые используются для производства мороженого (такие, как масло и молоко), дорожают с каждым днем. За август рост цен на основные компоненты составил больше 30%, но, судя по тенденции, это не последние цифры. Засуха в центральных районах России дает о себе знать, однако многие считают, что имеет место и некий коммерческий сговор поставщиков. Из-за перебоев с поставками сырья и нестабильности цен многие российские заводы по производству молочных продуктов приостанавливают работу и закрывают производство, хотя сезон еще не закончен.

«Традиционно 60-70% основных компонентов производства мы закупали у поставщиков Красноярского края, — говорит г-н Слепов. — Остальное — в соседних регионах и даже в странах ближнего зарубежья. Перестановки

в картине поставок происходят ежедневно. Нам остается радоваться любой сделке, ни о какой лояльности со стороны местных производителей речи не идет. Даже по завышенной цене не всегда мороженщикам удается купить сырье в нужном объеме».

Все это серьезным образом отразилось на ценах товара. Несмотря на то, что обычно к осени мороженое дешевеет, в этом году до конца октября стоимость вырастет (от 5 до 10%).

Но, тем не менее, все специалисты признают, что оба местных производителя мороженого («Хладко» и «Славица») сейчас крепко стоят на ногах. Когда-то в Красноярском крае существовало большое количество малых предприятий этого профиля, но теперь большинство из них не действуют. Доля таких производителей, как ОАО «Назаровское молоко», Ачинский молочный завод, незначительна.

vecherka.ru

БЕЛГОРОДСКИЙ ХЛАДОКОМБИНАТ ОШТРАФОВАЛИ ЗА МОРОЖЕНОЕ

Плановая проверка ОАО «Белгородский хладокомбинат» специалистами регионального управления Роспотребнадзора показала, что на предприятии нарушается санитарное законодательство, а некоторая продукция не соответствует требованиям техрегламента на молоко.

В ходе проверки выяснилось, что транспортировка мороженого на хранение в ООО «ТД Хладокомбинат» осуществлялась машинами, не предназначенными для перевозки скоропортящихся продуктов. На складе готовой продукции представители Роспотребнадзора обнаружили мороженое с растительным жиром в вафельном сахарном рожке «Мега-сити». На передней стороне потребительской тары отсутствовала пометка «с растительными жирами», что является нарушением техрегламента на молоко и молочные продукты.

В результате проверки за выявленные нарушения действующего законодательства на юридическое лицо ОАО «Белгородский хладокомбинат» и должностных лиц предприятия составлено шесть протоколов об административном правонарушении, также наложен штраф на сумму 34,8 тыс. руб.

mediatron.ru

ФАЛЬШИВЫЙ ПЛОМБИР В СУПЕРМАРКЕТАХ САМАРЫ

Пломбир — лучший сорт мороженого, но как выяснилось, не всякий... В общественную организацию по защите прав потребителей «Комитет народного контроля», неоднократно обращались самарцы с жалобами на странный вкус и аромат любимого десерта. Контролеры решили организовать независимую экспертизу мороженого разных производителей, чтобы проверить его на соответствие ГОСТу и на достоверность информации для потребителя, указанной на этикетке. В выбранных произвольно городских супермаркетах были закуплены образцы. Экспертизу проводила аккредитованная лаборатория ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Самар-

ской области». По показаниям исследования, продукция, в частности, ООО «Челны холод» (Набережные челны), содержит жиры растительного происхождения, что недопустимо по ГОСТу. По данным экспертов это кокосовое масло, содержание которого в псевдопломбире составляет от 45 до 78%!

После экспертизы «Комитет народного контроля» возбудил судебные иски против магазинов, в которых была обнаружена данная продукция. 4 августа организация выиграла дело против ООО «Агроторг-Самара» (магазин №125 «Пятерочка»), а 11 августа — против ООО «Энтер-Медиа» (супермаркет «Еда.ру»).

По постановлению суда, эти магазины обязаны были снять с продаж поддельное мороженое, оповестить об этом жителей города через средства массовой информации и выплатить штраф в размере 30 тыс. руб.

kp.ru

ФАЛЬСИФИЦИРОВАННОЕ МОРОЖЕНОЕ

Управление Роспотребнадзора по Воронежской области опубликовало результаты проверки мороженого, находящегося в торговле.

Согласно данным лабораторных исследований аккредитованного лабораторного центра ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Воронежской области», в продаже находилось мороженое пломбир, не соответствующее требованиям ГОСТ Р 52175 «Мороженое молочное, сливочное и пломбир» по фальсификации жировой фазы жирами немолочного происхождения следующих изготовителей: КФХ «Сытный край», ИП Леженин И.А. (Воронежская область) и ООО «Вологодское мороженое».

По факту реализации нестандартной продукции направлены информационные письма в органы по сертификации и в управление Роспотребнадзора по Вологодской области для принятия мер по действующему законодательству.

ИА «Воронеж-Медиа»

ПРОСТОЙ ПУТЬ К УСПЕХУ

Вы хотите, чтобы Ваше мороженое стало еще более вкусным и привлекательным? Специалисты отдела ингредиентов компании Тетра Пак помогут вывести Ваш продукт на качественно новый уровень.

Тетра Пак обеспечивает поставку сырья, ингредиентов, упаковочных материалов для производителей мороженого. Среди нашего ассортимента стабилизаторы-эмульгаторы; любые виды глазурей; наполнители для мороженого; деревянные палочки и ложечки; функциональные молочные протеины; сухие глюкозные сиропы; жиры для производства глазурей и мороженого.

Тетра Пак работает с ведущими производителями и всегда тщательно отслеживает спецификацию сырья и упаковочных материалов. Мы оказываем содействие в разработке и оформлении Вашей продукции.

Наша цель – стать для Вас исчерпывающим источником знаний, технологий и новаторских идей, а также постоянным поставщиком оборудования и сырья, необходимых для производства мороженого.

Посетите наш сайт www.tetrapak.ru, свяжитесь с нами по телефону (495) 787 4712, 787 4713 или по электронной почте icescream.ru@tetrapak.com.

Tetra Pak, , СОХРАНЯЯ ЛУЧШЕЕ являются зарегистрированными торговыми марками и принадлежат группе компаний Тетра Пак

Ольга Ижболдина, Тетра Пак



ГРУППЕ КОМПАНИЙ «АЛЬТЕРВЕСТ» ИСПОЛНИЛОСЬ 20 ЛЕТ



Еще никто не обладает секретом или точным порядком действий, благодаря которым идея жить созидательно приобретает не просто смысл, а становится работой, направленной на удовлетворение собственных амбиций, на достижение успеха в сфере своей деятельности. Никакая, даже самая замечательная идея не будет реализована без проб и ошибок, усердия, оптимизма и, конечно, профессионализма.

В смутные для России времена, когда научная деятельность стала сворачиваться, некоторые представители научной элиты эмигрировали в стабильно процветающие западные страны, другие — искали себя в России.

Молодые физики из Московского института радиозлектроники и автоматики (МИРЭА) переезжают в другую

страну не захотели. Они решили попробовать себя здесь, но уже не в науке, а в производственной деятельности. Именно так компания «АльтерВЕСТ» получила начало и выбрала направление своего развития. Само ее название звучит как вызов — альтернатива Западу, но вызов оправданный, подкрепленный успешным ведением бизнеса.

Оценив острую нехватку продуктов питания в России, они наладили поставки мясной продукции из Франции, Дании и Украины. По случайному стечению обстоятельств их офис и склад находились на Московском Хладокомбинате №8 — это была главная фабрика мороженого страны, позднее названная «Айс-Фили».

А еще через несколько лет бывшие физики стояли во главе компании — крупнейшего российского оператора мороженого. 40% производимого фабрикой «Айс-Фили» продукции, реализовывалась через собственную сеть во все регионы страны.

Получив бесценный предпринимательский опыт, знание продукта и потребительских предпочтений, располагая развитыми каналами продаж и финансовыми ресурсами, в компании «АльтерВЕСТ» принимают решение организовать собственное производство мороженого.

В 1998 г. страна переживала финансовый кризис, а конкурентное окружение было достаточно плотным. Строительство здания фабрики, контракты с европейскими поставщиками оборудования, производителями сы-

рья, ингредиентов, упаковки, транспорта и др. — все это было и огромным шагом в развитие, и возможным риском на каждом шагу. Все силы были брошены на открытие нового направления деятельности, приглашались лучшие специалисты отрасли, внедрялись в производство новейшие разработки. И дело пошло...

Первый серьезный контракт компании «АльтерВЕСТ», как производителя мороженого, был подписан с международным концерном Unilever. Транснациональный гигант разместил заказ на выпуск мороженого для российского рынка под своей торговой маркой Algida. Европейские нормы, на соблюдении которых настаивал Unilever, были чрезвычайно жесткими. Это помогло компании, не имеющей достаточного опыта, сразу же научиться производить высококачественный продукт, соответствующий не только российским ТУ, но и европейским стандартам. И неудивительно, что позднее именно «АльтерВЕСТ» стал инициатором принятия ГОСТа на мороженое и первым в отрасли получил знак международного стандарта качества НАССР.



Компания «АльтерВЕСТ» стала самостоятельно разрабатывать разнообразные виды мороженого, брать лучшее от иностранных коллег и учитывать предпочтения россиян. Так появился ассортимент под собственными торговыми марками. Интересные новинки, благодаря налаженным каналам дистрибуции, быстро получили распространение на российском рынке и завоевали лояльность потребителей.

Масштабы и возможности бизнеса «АльтерВЕСТа» постепенно расширя-





лись, и теперь это Группа Компаний «АльтерВЕСТ», располагающая мощной производственной базой, которая позволяет выпускать до 120 т. мороженого в сутки и 20 т. творожных десертов в сутки. Компания выпускает под собственной торговой маркой еще и замороженные полуфабрикаты: блинчики и котлеты.

Коммерческий блок компании обеспечивает контракты как с крупнооптовыми клиентами, дистрибьюторами, так и с розничными торговыми точками. В структуру «АльтерВЕСТа» входит дистрибьюторская компания с филиальной сетью в городах России, которая осуществляет прямые поставки мороженого в 5000 магазинов. А также — собственная розничная сеть из 200 специализированных уличных киосков для торговли мороженым, расположенных в Москве и Московской области. Компания поставляет свою продукцию во все регионы России, а также в страны дальнего и ближнего зарубежья.

ГК «АльтерВЕСТ» имеет солидный опыт деловых контактов с правообладателями известных российских и международных брендов. Например, сотрудничество с «Вимм-Билль-Данн» позволило выпускать мороженое под торговыми марками «J7» и «Чудо-ягода», а с Walt Disney Company — глазированные сырки с изображением персонажей из мультфильма Winnie the Pooh.

Более двух лет «АльтерВЕСТ» выпускает великолепное мороженое Alpen Gold по лицензионному соглашению с крупнейшим мировым производителем кондитерских изделий — компанией Kraft Foods. Все этапы производства этого мороженого и все ингредиенты, включая настоящий шоколад, который используется для глазирования мороженого, были тщательно проверены международной комиссией от Kraft Foods.

Но основную долю продаж собственного ассортимента компании занимает мороженое ТМ «Деревня Простоквашино», сотрудничество по использованию этого товарного знака началось с договора, заключенного с Эдуардом Успенским. В настоящий момент ассортимент этой марки включает около 30 видов мороженого. Он интересен всем возрастным категориям и имеет положительные отзывы дистрибьюторов.



Компания располагает очень мощной производственной базой, и это дает возможность активно развивать направление private label. «АльтерВЕСТ» не только выпускает мороженое по заказу и под марками крупных торговых сетей, но и производит мороженое для больших оптовых компаний, которые хотят иметь продукты адаптированные для локального рынка. Уже несколько лет подряд «АльтерВЕСТ» выпускает для Дмитровского молочного завода по уникальным технологиям нежные творожные десерты.

Продуктовая стратегия ГК «АльтерВЕСТ» нацелена на формирование сильных торговых марок, которые вхо-

дят в портфель брендов компании, с четкой ассортиментной линейкой и эффективным позиционированием. В настоящее время сильными марками можно считать «Luhus», «Деревня Простоквашино», «Настоящий пломбир»...

В 2010 г. проведен рестайлинг ТМ «Деревня Простоквашино», под этой маркой выпускается широкая линейка мороженого различных видов: эскимо, батончики, рожки и пр. Весь ассортимент представлен в традиционных вкусах.

В ассортименте компании присутствует целая линейка высококачественного мороженого под торговой маркой «Настоящий пломбир». Это брикеты, эскимо, лакомка, все они выполнены по традиционным рецептам с использованием натуральных ингредиентов. «Настоящий пломбир» — качество, проверенное временем.

В 2010 г., в отличие от предыдущих лет, «АльтерВЕСТ» особенно гибко подходит к планированию производимого ассортимента, ставя своей целью максимально закрыть потребности дистрибьюторов по ценовому диапазону и по вкусовым предпочтениям конечных потребителей.

Чем больше возможностей, тем больше ответственности, которую несет компания, изначально декларирующая амбиции и характер. «АльтерВЕСТ» сегодня имеет и богатый опыт, и интересную историю, при этом не боится открывать новые горизонты путем инноваций. Компания остается одним из крупнейших производителей и поставщиков российского мороженого. Она не только декларирует желание дать альтернативу Западу, она добилась этого, предоставив отечественному потребителю широкий выбор высококлассной, разнообразной, а главное — конкурентоспособной продукции.



УНИКАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



Корпорация «СОЮЗ» — официальный поставщик Московского Кремля, крупнейший в России производитель жиров специального назначения — несмотря на экономический кризис, реализовала проект по строительству суперсовременного предприятия в Калининградской области, не имеющего аналогов в России.

Одно из важнейших преимуществ комбината — его географическое положение. Предприятие расположено на территории Калининградского морского порта. Отлаженная логистика, четкое взаимодействие с отечественными и зарубежными морскими портовыми службами, уникальная инфраструктура порта — все это обеспечивает бесперебойное снабжение предприятия необходимым сырьем.

«Все технологическое оборудование на комбинате, включая масляный терминал, трубопроводы, емкости для хранения сырья и готовой продукции,

изготовлено из пищевой нержавеющей стали, в полном соответствии с международными нормами и требованиями в области безопасности пищевой продукции», — рассказывает главный инженер-конструктор Корпорации «СОЮЗ» Алан Милтон. — Современный масляный терминал, предназначенный для приема и хранения 10 000 т. различных видов масел, оснащен уникальной технологией защиты от окисления, основанной на комплексном использовании азота. Масла, находясь под азотной «подушкой», дополнительно перемешиваются азотными «пузырями», что

не только предотвращает процесс окисления, но и обеспечивает поддержание высоких качественных характеристик. Инфраструктура для перекачки растительных масел включает отдельные для каждого вида масла магистрали и оборудована системой продува азотом».

Энзимная переэтерификация — современно, качественно, безопасно

Корпорация «СОЮЗ» стала первой в России компанией, внедрившей уникальную технологию энзимной переэтерификации в промышленных масшта-





бах. Одно из ее важнейших преимуществ — пищевая безопасность жиров, произведенных по этой технологии. «Переэтерификация является эффективным способом получения оптимально функциональных и безопасных продуктов, — утверждает Эдриан Хьюз — ведущий в мире специалист в области разработки масложировых продуктов. — Жиры, полученные в результате энзимной переэтерификации, не содержат вредных для человека транс-изомеров жирных кислот».

«Выработка переэтерифицированных жиров с использованием ферментов практически устраняет транс-изомеры жирных кислот», — отмечает доктор технических наук, профессор Алексей Нечаев.

«Метод энзимной переэтерификации — это шаг в будущее». — поддерживает российского коллегу Эдриан Хьюз.

В настоящее время ведущие мировые производители пищевых масел и жиров отказываются от процесса химической переэтерификации, который, как известно, не гарантирует безопасности выпускаемой пищевой продукции. При химической переэтерификации в качестве катализаторов используются метилат или этилат натрия, которые являются высокотоксичными и взрывоопасными химическими веществами. О начале реакции свидетельствует появление характерного коричневого цвета. Поэтому после химической переэтерификации необходимо проводить промывку, отбеливание и дезодорацию полученного продукта, что не всегда удается производителям в полной мере. В отличие от химической переэтерификации, технология использования ферментов не требует применения химикатов. Ферментами являются молекулы белка, которые представляют собой полностью биоразлагаемые природные катализаторы. При энзимной переэтерификации, в отличие от химической, не используются высоких тем-

ператур, что позволяет сохранить биологически активные вещества исходных растительных масел.

Российские власти уделяют серьезное внимание вопросу обеспечения продовольственной безопасности страны. В этой связи внедрение Корпорацией «СОЮЗ» в производство современных, экологически чистых технологий, гарантирующих высокое качество и безопасность выпускаемой продукции, получило высокую оценку на государственном уровне. В своем обращении в адрес Корпорации «СОЮЗ» Главный государственный санитарный врач РФ Геннадий Онищенко выразил благодарность руководству компании «за эффективное решение вопросов гигиены окружающей среды, за создание хороших условий труда и выпуск безопасной продукции гарантированного качества».

Синергетический эффект науки и производства

На протяжении последних лет Корпорация «СОЮЗ» активно сотрудничает с ведущими отечественными и зарубежными научно-исследовательскими институтами в вопросах производства жиров специального назначения нового поколения и создания на их основе инновационных пищевых продуктов для здорового питания. Очередным этапом совместной деятельности стало посещение ведущими российскими учеными комбината по переработке пищевых растительных масел Корпорации «СОЮЗ». Состав делегации подтверждает понимание, осознание важности и необходимости объединения науки и производства для решения общих глобальных задач: Татьяна Савенкова — д.т.н., заместитель директора по научной работе ГНУ НИИ кондитерской промышленности; Владимир Бессонов — к.х.н., ведущий специалист Институ-

та питания РАМН; Елена Кауц — вице-президент Союза производителей пищевых ингредиентов.

«То, что нам показали, действительно является самым передовым в отрасли, — сказал в своем интервью корреспондентам Первого канала ТВ Владимир Бессонов. — На этом предприятии работают над тем, чтобы создавать продукты, которые обладают повышенной биологической ценностью, сбалансированным жирно-кислотным составом, и Корпорация «СОЮЗ» в этом направлении идет впереди».

Высокую оценку Корпорация «СОЮЗ» получила из уст Елены Кауц: «... то, что сейчас здесь сделано — сродни изобретению космической ракеты. Это очень перспективные научные разработки, и слава тем людям, которые смогли внедрить их в производство».

Подводя итог, Татьяна Савенкова отметила: «Производство жиров специального назначения остается одним из главных направлений развития пищевой промышленности. Как представитель кондитерской отрасли, я могу сказать: мы имеем хороший контракт с этим предприятием, и результаты, которые получены в лабораториях нашего института по изучению качества выпускаемого продукта, честно говоря, меня впечатляют. Мы сегодня видели подтверждение того, как работают люди на этом предприятии, поэтому я уверена, что сырье, которое кондитеры получают от Корпорации «СОЮЗ», самого высокого качества».

Жиры специального назначения нового поколения



В 2009 г. специалистами Корпорации «СОЮЗ» совместно с лучшими зарубежными научно исследовательскими центрами и ведущими мировыми

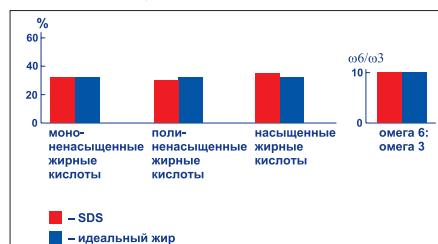




технологии была разработана новая линейка жиров специального назначения под торговой маркой SDS. При разработке новых продуктов в полной мере учтены требования и рекомендации ВОЗ и Минздрава России к безопасности, экологичности и пищевой ценности жиров.

Жиры специального назначения под торговой маркой SDS®, имеют следующие отличительные особенности:

- производятся на основе новых, экологически чистых и безопасных технологий;
- имеют высокую устойчивость к окислению;
- не содержат или имеют минимальный уровень трансизомеров ненасыщенных жирных кислот;
- имеют сбалансированный жирнокислотный состав (с учетом сферы применения).



Специалистами в области питания установлена формула физиологически полноценного или «идеального» жира. Для «идеального» жира характерно равное соотношение насыщенных, моновенасыщенных и полиненасыщенных жирных кислот. При этом соотношение эссенциальных полиненасыщенных жирных кислот семейств омега-6 и омега-3 для продуктов массового потребления должно составлять не более 15:1. Жирнокислотный состав жиров SDS максимально приближен к «идеальному» жиру. Внесение в рецептуру жиров марки SDS® природных фосфолипидов в качестве эмульгаторов и каратиноидов в качестве колорантов не только повышает биологическую ценность производимого продукта, но и существенно замедляет процесс окисления жиров при хранении. Фосфолипиды и каратиноиды являются сильными антиоксиданта-

ми и синергистами антиоксидантов, то есть усиливают действие других антиоксидантов. Таким образом, используемая технология энзимной переэтерификации в сочетании с инновационными решениями и интеллектуальным подходом позволяет получать масло-жировые продукты нового поколения.

Линейка жиров нового поколения под торговой маркой SDS для производства мороженого

SDS M04-80 SDS M04-85

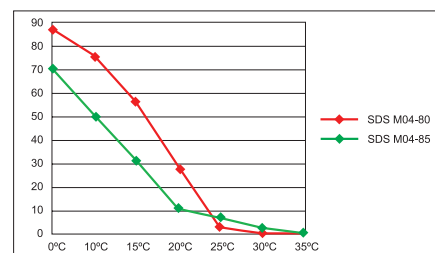
Новая линейка жиров SDS разработана ведущими мировыми технологами совместно со специалистами Корпорации «СОЮЗ» с учетом всех требований, которые предъявляют производители мороженого к жирам специального назначения. Отличительными особенностями жиров SDS для производства мороженого являются:

- чистый обезличенный вкус;
- достаточная твердость при низких температурах и легкоплавкость при температуре человеческого тела;
- полное отсутствие транс-изомеров жирных кислот;
- отсутствие эмульгаторов и стабилизаторов в составе жиров позволяет производителям мороженого самостоятельно подбирать ту или иную стабилизационную систему, опираясь на свои знания и опыт, а также требования, предъявляемые к изделию.

Жиры SDS M04-80 и SDS M04-85 обладают отличными свойствами плавления и высокой устойчивостью к окислению. Применение жиров SDS M04-80 и SDS M04-85 обеспечивает:

- оптимальное высвобождение вкуса наполнителей;
- возможность подбора жировой системы, исходя из требований, предъявляемых к содержанию твердых триглицеридов при 20°C;
- снижение количества холестерина в готовом продукте.

Корпорация «СОЮЗ» всегда ставит во главу своих новых разработок безопасность изготавливаемых жиров, учитывая, что мороженое — это, прежде



всего, лакомство для детей. Используя жиры SDS, вы можете производить мороженое высокого качества и на любой вкус.

Жиры специального назначения SDS для мороженого включены в Реестр Союза мороженщиков России.

Заместитель директора по научной работе ВНИХИ Россельхозакадемии Антонина Творогова, в частности, отметила: «...состав жиров SDS M04-80 и SDS M04-85 в значительной степени приближается к составу молочного жира и жиров нелауринового типа Реестра жиров и масложировых систем Союза мороженщиков России (табл.1).

При использовании указанных жиров специального назначения в мороженом установлено, что они положительно влияют на органолептические показатели продукта. Создают при употреблении мороженого ощущение полноты вкуса, связанное с особенностями расплавления триглицеридов жиров, аналогичное молочному жиру. А при употреблении мороженого с использованием жира специального назначения SDS M04-85 ощущение жирности было заметно больше, чем можно было ожидать при фактической массовой доле жира. Это дает возможность рекомендовать такой жир для использования в мороженом с массовой долей жира не более 8%».

Краткая биографическая справка

Э. Хьюз окончил Городской Университет Лондона и Имперский колледж Лондона. Имеет степень доктора физической химии. Э. Хьюз работал в крупнейших мировых компаниях Unilever, Lodders Crokklan (более 14 лет), Lipid Nutrition, Bioriginal Food & Science Corp. Руководил разработкой линейки кондитерских жиров, за которую получил премию FOOD INGREDIENTS EUROPE (1995 г.) в номинации «Инновационные пищевые продукты». Является обладателем более 10 патентов, зарегистрированных по всему миру.

тел. +7 (812) 336-91-15
www.soyuzcorp.com

Таблица 1

Наименование жира	Температура плавления, °C	Массовая доля твердых триглицеридов при температуре, °C				
		10	15	20	30	35
Нелауринового типа (Реестр)	28-32	44-55	32-38	24-26	5-8	0-3
Молочный жир	28-30	46	30	20	3	0
«Союз 51э»	24-27	50-55	28-33	9-14	2-4	0-2
«SDS M04-85»	24-27	47-54	26-36	7-14	не более 4	не более 4

ПОЧЕМУ МОРОЖЕНЩИКИ ЛЮБЯТ КОКОСОВОЕ МАСЛО?

Марина КУЗНЕЦОВА, начальник отдела технологической поддержки продаж, «НМЖК»

Ассортимент мороженого с каждым годом развивается и совершенствуется: наряду с различными вкусовыми наполнителями и ароматизаторами в его состав стали входить орехи, фрукты, цукаты и их комбинации. Совершенствуется и жировой состав продукта: в последние годы растительные жиры стали занимать все более устойчивую позицию в роли сырья. В настоящее время на рынке представлен целый спектр жиров для производства мороженого и глазурей для него, однако предпочтение сами производители холодного лакомства отдают кокосовому маслу.

Это масло относится к тропическим видам жирового сырья. Оно добывается из высушенной мякоти плодов кокосовой пальмы. В России это масло используется в очищенном виде (рафинированной дезодорированной форме).

Как сами производители оценивают его качество? Возможность использования кокосового масла в производстве мороженого обусловлена уникальным сочетанием его пищевой ценности и физико-химических свойств. Это достаточно высокая твердость при низких температурах, обеспечивающая получение требуемой структуры продукта и сохранение его стабильности в процессе хранения, и в то же время — быстрое плавление при температуре человеческого тела, т.е. при употреблении мороженого.

Температура плавления кокосового масла составляет 22...25°C, оно быстро плавится во рту, не давая ощущения масляной пленки (салистости) при разжевывании мороженого, приготовленного с его использованием.

В то же время, в интервале 10...15°C кокосовое масло содержит большое количество твердых триглицеридов (60-80%), что способствует формированию консистенции готовой продукции и ее последующей стабильности при хранении. Кроме того, повышается стабильность воздушной фазы — мороженое характеризуется хорошей взбитостью, однородной плотностью и имеет характерную нежную, мягкую консистенцию.



Таким образом, кокосовое масло широко используют в изготовлении холодного лакомства как из-за экономической целесообразности, так и технологичности (не требуется изменения технологической схемы и технического переоснащения производства).

Помимо технологических и экономических аспектов использования кокосового масла существует и самый важный на сегодняшний день аспект здорового питания. Современные его исследования подтверждают не только питательную ценность этого продукта, но и особые свойства, связанные с преобладанием в его жирнокислотном составе лауриновой кислоты (порядка 45%). Кроме того, в составе кокосового масла преобладают триглицериды с цепочками средней длины (преобладающие лауриновая и миристиновая кислоты). В организме лауриновая кислота превращается в монолаурин, который содержится и в материнском молоке — самом ценном и питательном продукте. Медицинскими исследованиями установлено, что монолаурин укрепляет иммунную систему и предотвращает болезни.

Жирные кислоты со средними цепочками, входящие в состав кокосового масла, быстро ассимилируются в ор-

ганизме, преобразуясь больше в энергию, чем в жиры. Поэтому многие люди при потреблении продуктов с кокосовым маслом ощущают больше энергии и легче теряют вес. Действительно, чтобы потерять вес, совсем необязательно есть обезжиренные продукты, надо просто начать употреблять жир, который не способствует пополнению его запасов. Кокосовое масло состоит именно из таких жиров. Исследованиями многих диетологов доказано, что замещение длинноцепочной жирной кислоты на среднецепочную способствует понижению веса и уменьшению отложения жира. Диеты, основанные на кокосовом масле, способствуют улучшению состояния тех, у кого есть заболевания щитовидной железы, препятствуют ожирению.

Кокосовое масло также благоприятно действует на сердце. Сердечные заболевания и атеросклероз ответственны за почти половину смертей в промышленно развитых странах. Зато в тех странах, где люди употребляют кокос, уровень сердечных заболеваний самый низкий в мире. В свое время жителям Индии посоветовали перестать употреблять кокосовое масло, потому что оно состоит из насыщенных жиров, которые вредны для сердца.

Люди стали использовать другие масла, и через несколько лет число сердечных заболеваний утроилось! Теперь индийские медики советуют соотечественникам вернуться к употреблению кокосового масла, чтобы понизить количество сердечных заболеваний.

В 1994 г. в журнале «Ланцет» были опубликованы цифры: «в состав атеросклеротических бляшек входят преимущественно ненасыщенные жирные кислоты (74%), из которых 41% кислот — полиненасыщенные». По данным «Американского журнала клинической диетологии» и «Журнала Американской медицинской ассоциации», благодаря своим антивирусным и противомикробным свойствам кокосовое масло, возможно, является одним из наиболее полезных масел для предотвращения сердечно-сосудистых заболеваний. Медики также доказали, что кокосовое масло регулирует уровень инсулина в крови и защищает от развития диабета.

Подводя итог рассуждениям о пользе уникального масла, хочется еще раз отметить, что в целом оно способ-

ствует здоровому метаболизму. Метаболизм — совокупность химических реакций, протекающих в живых клетках и обеспечивающих организм веществами и энергией для его жизнедеятельности.

Основными производителями кокосового масла в мире являются Филиппины и Индонезия. До недавнего времени рафинированное кокосовое масло импортировали на рынок РФ в основном из Юго-Восточной Азии. Сейчас оно становится гораздо ближе к потребителю благодаря появлению на Украине комплекса по перегрузке, переработке и производству растительных тропических масел и жиров компании «Дельта Вилмар СНГ». С запуском данного комплекса удалось решить основную проблему с качеством тропического сырья. Во-первых, максимально сократить время от момента его получения в сыром виде до фасования рафинированного продукта в герметичную тару. Во-вторых, значительно уменьшить логистическую цепочку.

Компания «Дельта Вилмар СНГ» готовит к выпуску необходимое для производства мороженого и глазури ко-

косовое масло под торговой маркой Delicato® — натуральный природный продукт растительного происхождения, который не подвергается химическим модификациям, а лишь проходит полный цикл необходимой рафинации. Кокосовое масло Delicato® обладает всеми достоинствами растительных масел: не содержит холестерина и трансизомеров жирных кислот, отличается высоким содержанием витамина Е. Чистое натуральное кокосовое масло — один из самых безвредных и безопасных официально зарегистрированных пищевых компонентов без побочных эффектов.

Деятельность «Дельта Вилмар СНГ» базируется на принципах, установленных Международной организацией по стандартизации, которые приняты в более чем 150 странах мира. Компания обеспечивает максимальный контроль качества на всех стадиях производственного цикла продукта, ответственное отношение к экологии и ориентацию на безопасность и удобство клиентов. Предприятие сертифицировано на соответствие требованиям ISO 9001:2000, ISO 22000:2005.

САЛОН МОРОЖЕНОГО-2011

Союз мороженщиков России 7-11 февраля 2011 г. в рамках крупнейшей продовольственной выставки «Продэкспо» (Москва, Экспоцентр) проводит «Салон мороженого-2011».

На Салоне будут представлены ведущие фабрики мороженого, отечественные и зарубежные производители оборудования, сырья, ингредиентов, торгового и холодильного оборудования, упаковки и спецавтотранспорта. Здесь компании смогут презентовать свою продукцию, поделиться опытом, проанализировать текущие рыночные тенденции и деятельность конкурентов.

В дни Салона запланирована насыщенная деловая программа, в которую войдут: отраслевая научно-практическая конференция; ряд семинаров; круглые столы; презентации отечественных и зарубежных фирм; конкурсы качества мороженого, сырья и ингредиентов, а также конкурс на лучшее оформление упаковки продукции.

В «Салоне мороженого-2010» и других разделах выставки приняли участие 28 ведущих компаний-производителей мороженого, технологического и холодильного оборудования: «Айс Бюро», «АльтерВЕСТ XXI век», «БРПИ», «Гулливер», «Италхолод», «Калинов мост», «Маслосырбаза «Чувашская», «Меноркина», «Молоко» (Калининград), «Новокузнецкий хладокомбинат», «Ногинский хладокомбинат», «Пашин А.Ю.», «Перовский ТД» («Русская Коллекция»), «Петрохолод», «Полезные Продукты», «Поспел», «Росфрост», «Русский Холод», «Рязанское мороженое», «Сытный Край», ИП «Ложенин И.А.», «Угур», «Хладокомбинат № 3», «Холод Славмо»,

ТД «Холод», «Челны Холод», «Шибаланская А.А.», «Эскимос».

На выставке «Продэкспо-2011» традиционно будет проводиться ведущий отраслевой конкурс «Лучший продукт», который организует фирма «Агроэкспосервис» под эгидой Министерства сельского хозяйства РФ. Компанией «Империя» будет организован Центр закупок сетей, который станет эффективной платформой, где находят друг друга производители и дилеры. Одним из главных мероприятий выставки будет международный конкурс «За высокие потребительские свойства товаров», «За успешное продвижение качественных товаров», организуемый АНО «СОЮЗЭКСПЕРТИЗА» ТПП России и ЗАО «Экспоцентр».

Участие в «Продэкспо-2011» и «Салоне мороженого-2011» позволит мороженщикам значительно улучшить организацию работы с сетевыми магазинами, глубже узнать изменения потребительских предпочтений, улучшить взаимоотношения с торговыми сетями в условиях кризиса, и, как следствие, увеличить объемы продаж выпускаемой продукции.

Более подробную информацию об условиях участия в «Салоне мороженого» можно получить в Союзе мороженщиков России по тел.: (495) 638-55-62

e-mail: mmx-2007@mail.ru

www.morogenoe.ru

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

ПОТРЕБЛЕНИЕ ЖИРОВ В РОССИИ

Людмила ЛИШАЁВА, Татьяна ТУРЧИНА, ГНУ ВНИИЖ Россельхозакадемии

Увеличение импортной составляющей по ряду видов продовольствия в потребительской корзине российского населения, отмечавшееся в последнее время, вызвали пристальное внимание со стороны российского правительства. Поэтому 30 января 2010 г. был принят указ Президента РФ № 120 «Об утверждении доктрины продовольственной безопасности», в котором предусматривается сокращение доли импорта.

Согласно Доктрине, продовольственная безопасность является одним из главных направлений обеспечения национальной безопасности страны в среднесрочной перспективе, фактором сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики. А также — необходимым условием реализации стратегического национального приоритета — повышения качества жизни российских граждан путем гарантирования высоких стандартов жизнеобеспечения.

Очень важно выполнение Доктрины продовольственной безопасности по тем продуктам, которые являются основой здорового питания человека. Жиры — это одна из составляющих такого питания. Они участвуют в усвоении витаминов и производстве клеточных мембран, гормонов и простагландинов, контролируют уровень насыщения. Потребление жира способствует выработке эстрогена, который в свою очередь играет важную роль в процессе восстановления костных тканей.

Российский рынок жировых продуктов представлен маслами растительными, маргариновой продукцией, спредами, майонезами, животными жирами. Суммарные ресурсы этого рынка в натуральном выражении постоянно растут: по расчетам в 2009 г. они составили около 6,5 млн.т. против 5,8 в 2008 г., с учетом суммарных объемов производства в 5,1 млн.т. (против 4,3 в 2008 г.) и импортных поставок в размере 1,4 млн.т.

Объемы и структура этого рынка постоянно меняются. Если в начале 90-х годов на долю жиров животного происхождения приходилось около 22% ресурсов жирового рынка России, то в настоящее время эта доля находится на уровне 8-11%. Подавляющую долю рынка составляют жировые продукты растительного происхождения и смешанные жировые продукты. Это растительные масла и выработанные на их основе маргарины, кулинарные и кондитерские жиры, спреды и майонезы.

Внутреннее потребление жировых продуктов, которое исключает экспортные поставки (около 1,1 млн. т.) и объемы растительного масла, направляемых на производство спредов, маргаринов, майонезов, специальных и кондитерских жиров (для исключения двойного учета его потребления в составе этих продуктов — порядка 930 тыс. т.) по расчету в 2009 г. находилось на уровне 4,3 млн.т.

Наиболее существенную и наиболее значительно растущую долю рос-

сийского жирового рынка (почти 87%) занимают жировые продукты на основе растительных жиров. Из суммарного потребления всех видов жировых продуктов пищевое потребление в 2008 г. составило 3,7 млн.т. или 26 кг/чел. в год, в том числе непосредственно растительных масел — 2,7 млн.т.

В 2009 г. рост суммарных ресурсов растительных масел обеспечивался значительным ростом их внутреннего производства с 2,5 до 3,3 млн.т. при снижении импортных поставок с 1,1 до 0,75 млн.т. Соответственно доля отечественной продукции в суммарных ресурсах растительных масел выросла с 67 до 81%.

Стратегической целью продовольственной безопасности является обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной продукцией, рыбной и иной продукцией из водных биоресурсов и др.

Гарантией ее достижения будет стабильность внутреннего производства, а также наличие необходимых резервов и запасов.

Выполнение поставленных целей потребует разработки принципиально новых стратегий развития российского АПК, в которых необходимо учитывать особенности процессов формирования социально ориентированного рыночного хозяйства, направленного на удовлетворение внутрисударственных потребностей в сельскохозяйственном сырье и продуктах питания.

ПАЛЬМОВОЕ МАСЛО — УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПИЩЕВОЙ ИНГРЕДИЕНТ

Елена МИЛОРАДОВА, директор Московского представительства «Лодерс Кроклаан», к.т.н.

Пальмовое масло является значимым источником растительных масел в мире, при помощи которого без дополнительных химических модификаций могут быть предложены интересные возможности, отвечающие новым тенденциям в пищевой отрасли.

Пальмовое масло открывает широкие возможности масложировой промышленности для получения продуктов, имеющих добавленную стоимость и, тем самым, позволяющим создавать специальный ассортимент жиров для пищевой индустрии. Производители такого ассортимента оценивают паль-

мовое масло как основное сырье для пищевой промышленности.

Для оценки качества жиров зарубежные производители используют кривую плавления, полученную методом ядерно-магнитного резонанса. Она наглядно дает информацию об основных характеристиках жира, кото-

рые необходимы разработчикам новой продукции и потребителям. При определенных производственных условиях пальмовое масло можно фракционировать и получать фракции, имеющие различную твердость и характеристики плавления.

На фабриках компании «Лодерс Кроклаан» можно из одного пальмового масла получать около 10 фракций, имеющих различные свойства. Каждая фракция имеет свою стоимость и добавленную ценность при разработке

ассортимента специальных жиров. Здесь можно выделить три группы фракций: твердые, хорошо плавящиеся, жидкие.

В последнее время при разработке новых видов пищевых изделий особый интерес уделяется их пищевой ценности. В этой связи применение жиров с пониженным содержанием насыщенных жирных кислот является актуальным. Однако понизить их уровень в традиционных жирах или повысить функциональность жидких масел — достаточно сложная задача.

Поэтому, на наш взгляд, комбинация фракций пальмового масла и жидких масел открывает новые возможности для пищевой промышленности. Фракции пальмового масла обеспечивают функциональность, жидкие масла способствуют повышению пищевой ценности. Можно показать на конкретном примере, как при использовании фракций можно повысить пищевую ценность жира.



Так, растительный жир «Бисквитин 500» — фракционированное пальмовое масло, имеющий твердость в два раза большую, чем пальмовое масло. Пальмовое масло имеет твердость около 23% (твердых кристаллов) при 20°C. Твердость «Бисквитина 500» будет значительно снижена, если для повышения пищевой ценности будет к нему добавлено, например, подсолнечное масло.

Если «Бисквитин 500» и подсолнечное масло смешать в количествах 70:30 соответственно, то в этом случае твердость смеси будет равна твердости пальмового масла, а содержание полиненасыщенных жирных кислот увеличится с 10 до 25%, т.е. почти в два раза по сравнению с исходным пальмовым маслом. Конечно же, для каждого конкретного применения необходим особый подход к формированию смесей и их дальнейшему применению.

Вторым наглядным примером является серия жиров «Креамелт», которые являются фракционированными пальмовыми маслами различной твердости, имеющими охлаждающий эффект при плавлении.

Используя твердый жир — «Креамелт 900» в комбинации с 20% высокоолеинового подсолнечного масла — можно получить более мягкий жир, имеющий твердость «Креамелта 700», при этом уровень полиненасыщенных жирных кислот увеличить до 16%.

ВСТРЕЧА ДВУХ ЛИДЕРОВ



4 августа 2010 г., в Москве, по инициативе компании DANISKO, состоялась встреча представителей Корпорации «СОЮЗ» с высшим руководством датской компании — мирового лидера в сфере производства пищевых ингредиентов. Во встрече приняли участие: Том Кнутцен — председатель совета директоров компании DANISKO; Оле Соггард Андерсен — директор департамента продаж и технологий; Николай Росляков — директор по России и СНГ; менеджер по продажам SAFI Oils&fats, Россия и СНГ Татьяна Дорожкина. Делегацию Корпорации «СОЮЗ» на переговорах возглавил вице-президент Валерий Баранов.

Компания DANISKO — крупнейший в мире производитель функциональных ингредиентов и лидер в поставке комплексных решений для производства всех видов про-

дуктов питания и напитков. География компании на мировом рынке представлена 50 заводами и фабриками более чем в 40 странах мира. Ее продукцией пользуются миллионы людей. Г-н Том Кнутцен совсем недавно был избран председателем совета директоров DANISKO. Это его первый визит в Россию в новом качестве.

На сегодняшний день компания DANISKO проявляет заинтересованность в установлении тесных партнерских отношений с ведущими отечественными компаниями-производителями пищевых продуктов и ингредиентов в различных отраслях — молочной, кондитерской и хлебопекарной. В масложировой отрасли руководство датской компании отдало предпочтение развитию сотрудничества с Корпорацией «СОЮЗ», как с наиболее успешной и передовой компанией в сфере производства жиров специального назначения.

В ходе встречи вице-президент Валерий Баранов проинформировал зарубежных гостей о возможностях производства Корпорации «СОЮЗ», а также о перспективных направлениях сотрудничества обеих компаний. Особый интерес гостей вызвали новые технологии, внедренные на комбинате Корпорации «СОЮЗ» в Калининграде, а также профессионализм и высокая квалификация специалистов компании.

Председатель совета директоров DANISKO г-н Том Кнутцен высоко оценил вклад Корпорации в развитие отечественного пищевого рынка и выразил уверенность в том, что «... у наших компаний в вопросах сотрудничества большое будущее. Корпорация «СОЮЗ», как и мы, нацелена на создание новых, безопасных и конкурентоспособных продуктов на основе развития передовых, перспективных технологий. И в этом — залог нашего будущего сотрудничества».



ingredients
RUSSIA • 2010

13-я МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА

**ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ
ДОБАВКИ И ПРЯНОСТИ**

Теперь на ВВЦ!



23 –26 Ноября 2010

Россия, Москва, ВВЦ

technofood
MOSCOW • 2010



5-ый СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ РАЗДЕЛ

**ОБОРУДОВАНИЯ, УПАКОВКИ И ТЕХНОЛОГИЙ
ДЛЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

Организатор:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
ingredients@ite-expo.ru

ITE Group Plc
Тел.: +44 207 596 5188
Факс: +44 207 596 5113
agil.karimov@ite-exhibitions.com

www.ingred.ru

ИДЕАЛЬНАЯ УПАКОВКА ЗАМОРОЖЕННЫХ ПРОДУКТОВ

Татьяна ЕВСЕЕВА, специалист по рекламе компании «Русская Трапеза»;
Сергей КИУРУ, технический специалист

Ситуация на рынке замороженных продуктов постоянно меняется: появляются новые продукты, виды упаковок и материалов, которые требуют использования более современного оборудования. Какой должна быть упаковочная машина для замороженных продуктов? Это, прежде всего, аппарат, хорошо приспособленный к повышенной влажности и низким температурам, обеспечивающий прохождение продукта по поверхности дозатора без какого-либо таяния или прилипания продукта и легко поддающийся санитарной обработке. Машина должна обеспечивать точное дозирование, быстро переходить с упаковки одного вида продукта на другой и при этом иметь разумную стоимость.

За 15 лет работы на российском рынке фирма «Русская Трапеза» тщательно изучила потребности отечественных производителей замороженных продуктов питания. В упаковочных машинах компании учтены особенности работы с замороженными продуктами, в том числе — с липкими, такими, как тесто, морская капуста, фарш. Оборудование не допускает появление конденсата и прилипание продукта к элементам машины во время эксплуатации. Оно надежно работает в условиях низких температур и повышенной влажности, губительной для электроники. В блоках управления предусмотрены двойное уплотнение в дверцах шкафа, защита органов управления и лакировка электронных плат. Нагреватели и элементы конструкции выполнены из коррозионноустойчивых долговечных материалов.

Поверхности, соприкасающиеся с продуктом, имеют специальное покрытие (футеровка фторопластовыми листами и покрытие тефлоном для придания поверхности скользящих свойств). Во всех упаковочных автоматах предусмотрена система охлаждения вертикального и горизонтальных швов пакета, которые при падении продукта на дно пакета при больших скоростях могут разойтись, если их быстро не охладить.

Машины комплектуются мультитигловочными дозаторами датской компании Bilwinc. Этот выбор не случаен. Весовые дозаторы Bilwinc с самого начала разрабатывались специально для производителей замороженных морепродуктов. Их можно мыть горячей водой под давлением прямо над упаковщиком (без демонтажа)! Технология такой санитарной обработки существенно сокращает затраты времени и помогает быстро перейти с упаковки одного продукта на другой.

Для упаковки блинчиков, котлет, мяса, фарша, мороженого идеально подходит горизонтальный упаковочный автомат РТ-УМ-ГШ-С (Серво), изготовленный фирмой «Русская Трапеза». Он позволяет упаковывать замороженные продукты поштучно, стопками, в ряд или комбинированно и формировать 300 пакетов в минуту. В его конструкции использованы 4 независимых привода, обеспечивающих быстроту и гибкость перенастройки с одного продукта на другой.

Диагностика машины во время работы с функцией автоматического отключения и светозвукового оповещения о нештатной ситуации исключает потребность в вынужденном простое оборудования, а предупреждение о неисправности узла позволяет снизить затраты при ремонте оборудования. Кроме того, наличие 8 степеней защиты для обслуживающего персонала уменьшает возможность поломки автомата из-за действий людей, работающих на нем. Машина легко интегрируется в существующую производственную линию.

Для управления компьютером производственным процессом автомат можно подключить к сети Ethernet. Машина универсальна, удобна в обращении и запоминает до 60 программ. Цветной сенсорный дисплей Touch Screen с графическим интерфейсом упрощает ввод информации (выбор параметров), позволяет производить настройку режимов работы автомата online и отображает информацию о количестве сделанных пакетов и упако-

ванных продуктов. Функция «нет продукта — нет пакета» позволяет экономить пленку в процессе работы.

Быстро упаковать пельмени, замороженные овощные смеси, ягоды, грибы, морепродукты позволяет автомат SBi-310, произведенный компанией «Русская Трапеза». На одной машине можно формировать пакеты разных видов: с проваркой по граням, с двойным плоским дном, с европросечкой, с отверстиями для руки и пальцев, с надрезом в горизонтальном шве пакета. Конструкция автомата позволяет дооснастить его, выбрав из перечня опций необходимое устройство для заполнения упаковки инертным газом, для утряски продукта в пакете (для уменьшения его объема), нанесения информации на пленку (различные типы принтеров).

Какой бы ни был продукт, вы всегда можете обратиться в компанию «Русская Трапеза», и сотрудники помогут найти оптимальное решение. Главный офис фирмы находится в Санкт-Петербурге, а в Москве и Минске работают ее представительства. Постоянно действующие испытательно-демонстрационные центры расположены в Санкт-Петербурге, Москве и Нижнем Новгороде. Любой производитель, прежде чем сделать заказ, может в режиме реального времени опробовать упаковку своего продукта на действующем оборудовании, изучить процесс его наладки и получить основные навыки работы на нем. При этом все пожелания клиента будут учтены при изготовлении заказанной машины.

В состав компании «Русская Трапеза» входит и предприятие по флексопечати. В связи с увеличением объемов производства в 2009 г. в фирме была установлена вторая флексопечатная широкоформатная восьмикрасочная машина. Это позволяет сократить сроки изготовления заказа и улучшить качество печати.

Обращаясь к нам, вы получаете и упаковочное оборудование, и пленку с нанесенным на нее изображением. А это экономит деньги и время.



РОСУПАК

на правах рекламы

16

МЕЖДУНАРОДНАЯ
специализированная выставка

14-18 ИЮНЯ

2011

Россия, Москва, МВЦ «Крокус Экспо»,
павильон 1

Главная упаковочная выставка России и
Восточной Европы

Контакты дирекции: тел. +7 (495) 925-34-81, E-mail: knv@mvk.ru

www.rosupak.ru

Организатор:
ЗАО «Международная
Выставочная
Компания»



Под патронатом:
Правительства Москвы
Торгово-промышленной
палаты РФ



При поддержке:
Московской торгово -
промышленной палаты



Генеральные
информационные спонсоры:





Империя  **Empire of Cold**
аналитический
отраслевой журнал

ХОЛОДА

ВАШ ДЕЛОВОЙ КЛУБ

107113, Москва,
ПК и О «Сокольники»,
4-й Лучевой протек,
пав. №5, офис 15
тел./факс: (495) 913-91-01,
(499) 268-24-95
E-mail: holod@holodinfo.ru
www.holodinfo.ru

ПОДПИСКА

ВСЕРОССИЙСКИЙ АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Основная адресная аудитория:

- **холодильная промышленность**
- **пищевая промышленность**
- **логистика**
- **оптовая и розничная торговля**
- **общественное питание.**

Для специалистов этих отраслей журнал предлагает аналитическую информацию о рынках холодильного и технологического оборудования, рефтранспорта, продуктов питания, сырья, ингредиентов и упаковки.

Подписной индекс 15556,
в Объединенном
каталоге
«Пресса России»

Через редакцию —
с любого номера
по тел.: (495) 913-9101



Испарители для шоковой заморозки thermofin® GmbH

- оптимальное решение для заморозки мяса, рыбы, выпечки, полуфабрикатов и других продуктов,
- надежность и долговечность,
- различное исполнение,
- индивидуальный подход к проектированию каждого аппарата.

Мы ждем Вас
для сотрудничества!

Будем рады видеть вас на стендах нашей компании в рамках выставок:

Агропродмаш 2010
Москва, Россия
11-15.10.2010
Павильон «Форум», стенд FA080

Chillventa 2010
Нюрнберг, Германия
13.10-15.10.2010
Павильон №2, стенд 405

thermofin® GmbH
Am Windrad 1
D - 08468 Heinsdorfergrund
Tel.: +49 (0) 3765 / 38 00 - 0
Fax: +49 (0) 3765 / 38 00 - 38
E-Mail: info@thermofin.de

ООО "Термофин"
141008, Московская обл., г. Мытищи,
ул. Колонцова, 5, офис 414
Тел./факс: (495) 637-65-83
многоканальный
E-mail: Alexander.Shabanov@thermofin.de



HyBlade® - решающий шаг вперед.



ООО «ЭБМ-ПАПСТ РУС»
141000, Россия, Московская область, г. Мытищи
Проезд 4529, вл. 5, стр. 1
Тел: +7 (499) 940-42-77 (многоканальный)
Тел: +7 (495) 980-75-24 (многоканальный)
Факс: +7 (495) 514-09-24
www.ebmpapst.ru e-mail: info@ebmpapst.ru

ebmpapst