

# «Ничего не вижу, ничего не слышу, ничего никому не скажу»



Данное выражение никак не относится к нашим читателям. Напротив, они очень четко отслеживают ситуацию на рынке, чутко прислушиваются к запросам своих партнеров и охотно делятся с нами своими достижениями и планами на будущее.

И пользуясь этим, мы, по старой традиции, предлагаем в конце года ответить всех на три простых вопроса:

1. **Как этот год прошел для компании?**
2. **Как этот год прошел для холодильной отрасли в целом?**
3. **Каковы планы на будущее и что бы вы хотели пожелать своим партнерам и читателям журнала?**

Строго говоря, изображение трех обезьянок и это высказывание, пришедшее к нам из восточных религий (буддизм, синтоизм и т.д.), означает: «Если я не вижу зла, не слышу о зле и ничего не говорю о нём, то я защищён от него». И это вовсе не «страусиная» позиция, а сознательный отказ от дурных поступков и мудрая осторожность. Поэтому популярное на Западе толкование этого образа: «ничего не видеть, ничего не слышать, ничего не говорить» совершенно неверно.

Так давайте в год Огненной Обезьяны будем добрее друг к другу, постараемся не совершать дурных поступков, станем принимать более взвешенные и мудрые решения и тогда все у нас получится.

*С Новым годом!*

Для компании Eaton 2015 год был годом новых вызовов, возможностей и развития. Мы приняли участие в выставке «Электро-2015» – центральная выставка производителей электротехнического оборудования. Также, партнеры представили оборудование Eaton на выставке «Электрические сети 2015», ключевой выставке сегмента оборудования для распределения электроэнергии. Мы продемонстрировали свои новые уникальные технические решения, а также показали готовность дальнейшего инвестирования в развитие на рынке РФ. Если говорить о новинках оборудования и уникальных решениях, то 2015 год был для нас насыщенным: наше портфолио значительно расширилось благодаря решениям серии Bussmann. Этот бренд, вошедший в состав Eaton вместе с интеграцией Cooper Industries, хорошо известен всем профессионалам в области электротехники. Теперь в России Eaton в рамках серии Bussmann предлагает одну из самых широких, уникальных и интересных в плане технологий линейку предохранителей и защитных устройств.

Серьезным вкладом в будущее развитие Eaton на территории России стало открытие учебного центра на базе Томского политехнического университета, где будущие специалисты и партнеры Eaton могут обучаться на оборудовании нашей компании.

Ситуация в холодильной отрасли в большей степени

повторяет общую экономическую ситуацию в России. Существенное торможение экономики России в конце 2014 года, уменьшение доступности «длинных» денег и денежной массы в целом, а также значительное ослабление рубля привело к сокращению объема инвестиций. Многие проекты были заморожены до «лучших времен», другие удалось сохранить, но с учетом утвержденных величин бюджетов и ослабления рубля производители оборудования оказались в непростой ситуации, требующей значительного уменьшения себестоимости решений. Для конечных клиентов в сложившихся экономических условиях критически важно использование надежного холодильного оборудования, которое уменьшает операционные затраты, связанные с простоем оборудования в случае поломки и его обслуживанием. В данном случае компания Eaton активно поддерживает своих партнеров и клиентов, позволяя сохранять качество решений за счет предоставления электротехнических устройств высокого качества и надежности, при этом находясь в рамках бюджетов проектов и поддерживая необходимый уровень прибыльности.

Хотим поблагодарить наших партнеров и клиентов холодильной отрасли за их активную позицию в непростых условиях 2015 года. Компания Eaton понимает ту непростую ситуацию, в которой оказались на российском рынке произво-



**Александр БЕСПАЛОВ**  
менеджер по продукту направления «Автоматизация, промышленные устройства управления и защиты» компании Eaton

дители оборудования, в том числе холодильного. 2016 год готовит новые вызовы в виду недостаточной стабильности экономической ситуации, влияющей на объем инвестиций в новые проекты в сегменте оборудования как для торгового, так и промышленного холода. В этих условиях мы планируем поддерживать и развивать бизнес наших партнеров и производителей оборудования, помогать создавать оборудование и реализовывать проекты в условиях сокращающихся бюджетов, сохраняя при этом качество решений и комплектующих и предлагая конечным пользователям оборудование высокого качества.

*Хотим пожелать использовать новые вызовы 2016 года для развития, а также жизненной энергии, крепкого здоровья и оптимизма, удовольствия от работы и, конечно же, успехов во всех начинаниях!*



**Андрей БРУК**  
генеральный директор ООО «Карел Рус»

Год прошел лучше, чем ожидалось. После спада первого квартала ситуация стабилизировалась и на конец 2015 года мы выходим с небольшим ростом относительно прошлого. Мы и наши партнеры смогли адаптироваться к изменившимся условиям и использовать возможности,

образовавшиеся вследствие резко уменьшившегося импорта готовой холодильной техники. Мы смогли сохранить весь кадровый состав, который является нашим самым ценным активом.

На мой взгляд, в целом холодильная отрасль находится в неплохом положении, особенно по сравнению с автомобильной (черный юмор). Как и в предыдущие «кризисы», какие-то компании ушли с рынка, какие-то, напротив, использовали возможности импортозамещения и заменили прежде импортировавшиеся холодильные машины собственным производством. Особенно сильно это видно по «чиллерному буму» этого года. Я считаю, что для производителей оборудования 2015 год

открыл очень много возможностей для работы.

Наши планы на будущее амбициозны, но, на наш взгляд, вполне реалистичны. Мы намерены наращивать присутствие на российском рынке за счет вывода новых продуктов, которые мы готовили в 2015 году, а также за счет укрепления сотрудничества с нашими ведущими партнерами и клиентами.

*Партнерам и всем читателям журнала, которые по недоразумению еще не являются нашими партнерами, я бы хотел пожелать в новом году успешных проектов, платежеспособных заказчиков и надежных поставщиков, таких как CAREL.*



**Вадим НОВИКОВ**  
руководитель сегмента «Холодильное оборудование» компании «Альфа Лаваль»

Непростое начало 2015 года, связанное с серьезным падением курса рубля и неопределенностью для россий-

ского частного бизнеса, едва ли позволяло строить оптимистичные планы на ближайшее будущее. Тем не менее идеология компании «Альфа Лаваль» предполагает ориентацию на перспективу: понимание, что любые периоды экономической нестабильности носят временный характер. Более того, кризис позволяет оценить готовность компании реагировать на изменение рыночной ситуации, принимать оптимальные решения и отвечать на внешние вызовы. «Альфа Лаваль» оказалась готова к ним благодаря наличию собственного мощного произ-

водства в Королеве и квалифицированного персонала, отлаженной структуре поддержки продаж, включающей сервисную службу, но главное – благодаря лояльным партнерам, разделяющим идеи компании и следующим ее стратегии развития.

Несмотря на кризисный год, «Альфа Лаваль» не отказалась от развития производственных мощностей: в 2015 году была установлена новая линия по выпуску конденсаторов, добавился список опций, доступных для заказа на нашем производстве. Используя эффективную организацию

производства, компания исключила зависимость цен на свою продукцию от колебаний валютного курса.

Все это позволило «Альфа Лаваль» полностью реализовать намеченные планы по расширению производства и увеличить общие объемы продаж по сравнению с 2014 годом. Еще раз хочу подчеркнуть, что ключевую роль в этом успехе сыграли наши партнеры, их

энергия, высокий профессиональный уровень и желание развиваться.

Международный концерн «Альфа Лаваль» во многом связывает свой будущий рост и развитие с российским рынком: на 2016 год запланировано расширение существующего производства в России и углубление степени его локализации. Очевидно, что фиксированные рублевые цены и

предпочтение российскому оборудованию станут ведущими трендами и залогом успеха в наступающем году. Вероятно, он не будет легким, но вместе со своими партнерами «Альфа Лаваль» готова добиться успеха.

---

*Крепкого вам здоровья, финансового благополучия и ситуации определенности в ближайшем будущем!*

---



2015 год – действительно очень непростой год, но при этом в нем есть также много положительного. GEA сейчас проходит реорганизацию в матричную структуру, это означает, что все существующие компании GEA в России объединяются в одно юридическое лицо. И мы сейчас уже замечаем, что рынок очень положительно принимает эти структурные изменения.

Сейчас к нам можно обращаться не только за холодильной техникой или оборудованием для переработки молока или мяса. Теперь мы можем предлагать из одних рук целые заводы «под ключ», перерабатывающие линии «под ключ». Очень много новых возможностей открывается благодаря этому объединению. Еще очень положительным в этом году является тот факт, что мы открыли нашу сборочную площадку в Подмоскowie, в г. Климовск площадью 2500 м<sup>2</sup>, где мы уже

полгода занимаемся сборкой газодожимных компрессорных станций и холодильных установок. С 2016 года мы собираемся в отдельном цехе заниматься сборкой оборудования из нержавеющей стали для пищевой промышленности.

Мы довольно сильно испытывали отложенный спрос в связи с экономическим и политическим окружением, в котором мы работали в 2015 году. Но однозначно за последние полгода мы видим, что эта ситуация начинает растворяться, хотя есть такие объективно осложняющие факторы как, например, девальвация рубля.

Санкции нашу продукцию ни в какой мере не ограничивают. Мы наблюдаем, тем не менее, что клиенты сейчас гораздо больше смотрят на цену в ущерб качеству и надежности оборудования. Мы ищем выход из положения и адаптируемся к условиям рынка таким путем, что повышаем состав-



**Оливер ЧЕСКОТТИ**  
генеральный директор  
«ГЕА Рефрижерейшн РУС»

ляющую российских компонентов в наших инженерных решениях, чтобы по крайней

---

*Новый год – это не просто начало нового календаря, это новые надежды, успехи, победы. Желаю всем нашим коллегам и читателям журнала с уверенностью смотреть в завтрашний день! Пусть в Новом году вашими постоянными спутниками будут удача и хорошее настроение, пусть радость от сбывшихся надежд и удачных проектов никогда не покидает вас.*

---

мере частично смягчить удар девальвации.

На будущее мы продолжаем интенсивно развивать наши планы по локализации и импортозамещению. На самом деле, несмотря на необычные сложные условия работы

и жизни, к концу 2015 года есть достаточно много поводов, чтобы оптимистично смотреть в будущее. Даже если экономические условия не самые благоприятные всё же-таки зависит от людей. Я вижу, что в нашем коллекти-

ве есть очень сильный боевой дух, чтобы преодолеть любые возникшие препятствия. И рынок, на самом деле, тоже дальше развивается, несмотря на падение стоимости нефти и девальвацию рубля.



**Дмитрий КИРОВ**  
генеральный директор  
ООО «Комплект Индустрия»

Подводя итоги первого года работы компании «Комплект Индустрия», в условиях мирового кризиса, хотел бы сказать, что «не так страшен чёрт, как его малюют». С середины 2015 года были предпосылки, что в связи с кризисом и с тем, что «Комплект Индустрия» новая компания на рынке абсолютной конкуренции, то фирма должна закончить год с небольшим убытком. Однако, подводя итоги года, «Комплект Индустрия», не только оказалась безубыточной, но и смогла показать прибыль. За этот год наша команда сумела доказать свой профессионализм на рын-

ке и заслужить доверие клиентов и партнёров. Не смотря на планируемый спад рынка, работы было проделано действительно много. Компания «Комплект Индустрия» за 2015 год сотрудничала с многими отраслями, которые нуждались в промышленном холодильном оборудовании: это магазины и рестораны, холодильные склады, компании рыбной промышленности (в том числе наша фирма разработала и собрала несколько холодильных установок для плиточных аппаратов заморозки рыбы, с насосной схемой), птицефабрики, заводы по производству алкогольных и безалкогольных напитков. Компания изготовила холодильные агрегаты и установки для таких компаний как Macdonald's, KFC, сеть супермаркетов «Смартори» и «Азбука вкуса», а также предприятий пищевой промышленности. Реализовано холодильное оборудование собственного производства на холодильные склады и отдельные холодильные камеры. Компания расширила модельный ряд предлагаемых холодильных агрегатов. Были разработаны агрегаты и централи на базе винтовых полугерметичных компрессорах Bitzer, цифровых

компрессорах Copeland, герметичных поршневых компрессорах Maneuropore. Все цены на типовые агрегаты вместе с опциями, комплектациями и гидравлическими схемами удобно подбирать на нашем сайте [www.ki-24.ru](http://www.ki-24.ru). Также «Комплект Индустрия» предлагает широкий ряд теплообменного оборудования европейских производителей Guntner, Stefani, Alfa Laval, Lloyd, T-cool. Холодильное оборудование и агрегаты от компании «Комплект Индустрия» в 2015 году были смонтированы и запущены в эксплуатацию в самых разных городах России: Москва, Жуковский, Реутов, Орёл, Мурманск, Пенза, Керчь Волгоград, Тольятти, Обнинск, Енисейск, Кострома, Махачкала, Грозный и т.д.

Во втором квартале 2015 года компания приняла решение войти в рынок контрактинга и первые результаты уже были получены очень скоро. Теперь «Комплект Индустрия» предлагает полный пакет услуг: подбор и проектирование промышленного холодильного оборудования по индивидуальным требованиям заказчика, в том числе под согласование; производство и поставка холодильных установок, вместе с рас-

ходными материалами; монтаж и пуско-наладка холодильного оборудования, включая строительство холодильных камер и устройство тёплых полов; сервис; гарантийное и послегарантийное обслуживание. «Комплект Индустрия» выиграла свой первый тендер на поставку и монтаж промышленного холодильного оборудования на одной из крупнейших птицефабрик в Республике Мордовия. Наша компания спроектировала, холодильные установки для нескольких камер хранения, а также камеры шоковой заморозки. Компания уже завершила поставку холодильного и теплообменного оборудования, а по окончании монтажных и пуско-наладочных работ делает обзор данного проекта в специализированных журналах. «Комплект Индустрия» и в дальнейшем планирует предоставлять свои услуги для конечных клиентов.

В целом 2015 год был очень непростым. В начале сезона настроение на рынке было негативным, что можно было наблюдать по выставке «Мир

Климата» в марте 2015 года. Многие наши коллеги ожидали падения рынка более чем в два раза. Но к середине сезона курс валюты пошёл вниз и сработал отложенный спрос. Компании не только смогли отыграть свои позиции, но также закончить год, в рублёвом эквиваленте лучше, чем 2014. Мы надеемся, что такая тенденция сохранится и дальше, тем более, в условиях импортозамещения. Как показывает почти 20-ти летний опыт работы на рынке холодильного оборудования, холод – это направление, которое необходимо всегда, даже в самых неблагоприятных условиях. Поэтому желаю всем нашим «коллегам по цеху», а также партнёрам и клиентам не сдаваться. Кризисы имеют свойства начинаться и заканчиваться. Если стало очень тяжело, режьте «кости», разрабатывайте антикризисные стратегии, обязательно подкрепляйте их цифрами. Стратегия без цифр – это демагогия. Будьте всегда на позитиве, чаще улыбайтесь и никогда не унывайте. Ибо уныние – смертный грех.

И тогда всё будет хорошо. Окружайте себя только позитивными коллегами. В это время лучше нанять (оставить), позитивного среднего специалиста, чем угрюмого профессионала. Хочу сказать отдельное спасибо своим партнерам и поставщикам, которые в очень сложное время, протянули руку помощи и поверили в компанию «Комплект Индустрия», предоставили взаимовыгодные условия работы, в отдельных случаях, частично взяли на себя риски и не пожалели об этом. Большое вам спасибо, друзья, за поддержку.

---

*В конце хочется поздравить всех участников холодильного рынка и читателей журнала «Холодильный бизнес» с Новым 2016 годом и искренне пожелать крепкого здоровья, успехов, профессионального роста, позитивного настроения и многомиллионных контрактов. Пусть в наступающем году Огненной обезьяны, этот цирк (мировой кризис) наконец-то закончится, а в ваших сердцах всегда пылал бы огонь к новым достижениям.*

*Пусть этот кризис сделает нас всех ещё сильнее, профессиональнее и устойчивее на рынке.*

---

## ZIEHL-ABEGG

Для компании «Циль-Абегг» 2015 год оказался одним из самых сложных и непредсказуемых за все время ее деятельности в России. Но именно в таких экстремальных условиях проявляются такие важные качества, как профессионализм, способность к адаптации к изменяющимся условиям ведения бизнеса, умение определить настро-

ние рынка и вовремя отреагировать на его действия. На мой взгляд, в 2015 году компании «Циль-Абегг» удалось успешно решить поставленные цели: на полную мощность заработал завод по производству центробежных вентиляторов и вентиляторных модулей в Щелково, компания традиционно приняла участие в крупнейшей отраслевой выставке



**Олег СОЛОДЧИК**  
генеральный директор ООО «Циль-Абегг»

«Мир Климата – 2015», на российском рынке были представлены и начали продаваться самые современные и технологичные продукты. В результате – сопоставимые с прошлым годом коммерческие показатели «Циль-Абегг» на фоне общего значительного падения рынка.

В условиях общего падения рынка на 35-40%, компании вынуждены искать пути оптимизации бизнеса. Конкуренция на рынке растет – активно проявляют себя поставщики компонентов из Азии, многие локальные производители ведут агрессивную ценовую политику, часто при этом экономя на качестве. Отрадно видеть, что список клиентов ком-

пании «Циль-Абегг» к концу 2015 года практически не изменился, и они, как и прежде, доверяют нашим продуктам и стилю работы. Стоит также отметить, что структура рынка в 2015 году также не претерпела больших изменений – все основные игроки в строю! Очень хочется надеяться, что сложившаяся непростая ситуация лишь закалит и без того высокопрофессиональные коллективы климатической и холодильной отрасли.

Несмотря на непростые времена, компания «Циль-Абегг» смотрит в будущее с оптимизмом. В 2016 году планируется завершение процесса локализации производства центро-

бежных вентиляторов. Мы ожидаем рост бизнеса компании за счет увеличения продаж именно продукции российского завода «Циль-Абегг», которая полностью соответствует немецким стандартам качества.

---

*Хочется пожелать себе, нашим партнерам и уважаемым читателям журнала «Холодильный бизнес» исключительного терпения, уверенности в своих силах, постоянного стремления к саморазвитию и позитивного настроя в новом году. Все получится!*

---



**Алексей ОДИНЦОВ**  
глава Московского представительства  
Güntner GmbH & Co. KG

В целом 2015 год для компании «Гюнтнер» был удачным. Я очень рад, что на российском рынке присутствует здравомыслящий подход к выбору оборудования. Надежное оборудование работает не доставляя про-

блем конечному потребителю, а энергоэффективные решения приносят реальную экономию. Компания «Гюнтнер» всегда предлагает надежные и энергоэффективные продукты. В этом мы всегда были и остаемся консерваторами, в этом был, есть и будет залог нашего успеха.

В начале 2015 года рынок находился в весьма разнонаправленном состоянии. Одни проекты в ускоренном порядке завершались, другие замораживались, третьи пересматривались с целью уменьшения затрат. Весной и летом рынок более-менее ожил, пока в августе евро снова не поднялся выше

80 рублей. Но в целом российский холодильный рынок адаптировался к новым весьма нестабильным условиям.

---

*Мы благодарны всем нашим партнерам и конечным заказчикам, которые выбрали оборудование «Гюнтнер» для своих проектов. Спасибо всем за выбор здорового консерватизма, за выбор стабильности в это непростое время. Желаю всем партнерам и читателям журнала сохранять трезвый взгляд на вещи, мы обязательно справимся со всеми трудностями и, конечно, здоровья.*

---

2015 год для нашей компании был особенно напряженным.

Прежде всего следует отметить, что в начале года LLOYD COILS EUROPE успешно внедрил новую программу управления предприятием SAP ERP, которая охватывает все аспекты деятельности компании. Такая объединенная программа позволяет предприятию оптимизировать и успешно координировать процессы управления закупками сырья, заказами и денежными средствами, оперативно вносить корректирующие изменения в управление производственными процессами и торговыми операциями, включая управление персоналом и складскими оборотами.

Кроме того, в 2015 году наши заказчики предъявляли особенно высокие требования к качеству нашего производства и к качеству продукции. На заводе прошло несколько проверок – аудитов, проведенных нашими заказчиками. В ходе которых клиенты контролировали все этапы нашего производства на соответствие его высоким европейским нормам, а также на предмет контроля качества продукции на любом промежуточном этапе изготовления теплообменников, начиная от контроля поставок медной трубки и алюминиевого листа и кончая проверкой качества упаковки и состоя-

ния склада. Представители компаний были удовлетворены результатами аудита. Как следствие, в этом году клиентами нашего завода стали такие всемирно известные компании, как Emerson и Stulz. Кстати, следует отметить, что сегодня крупными международными компаниями особое внимание уделяется системе FMEA (Failure Mode Effects Analysis) – анализу видов и последствий возможных проблем и неполадок, предвидению рисков, выявлению наиболее слабых мест в производственных процессах. Наличие системы FMEA на производстве является необходимым условием включения предприятия в список поставщиков серьезных международных компаний.

Если судить по общему объему поставляемой нами продукции, то можно считать, что для отрасли в целом (имеется в виду не только холодильная техника, но и кондиционирование) 2015 год прошел успешно. Объемы поставок нашей продукции в страны Европы и Северной Африки, в целом увеличились. Чего, к сожалению, нельзя сказать об объемах российского рынка, которые за последние два года значительно просели. Очевидно, что причиной спада является сложившаяся политическая ситуация в стране, которая все более негативно сказывается на здоровье рос-



**Галина ГАРОКОВА**  
региональный менеджер  
Lloyd Coils Europe

сийской экономики, приводит к уменьшению экономической активности компаний, особенно среднего и малого бизнеса, к замораживанию многих экономических проектов, к падению общего уровня инвестиций, к стремительному сокращению покупательной способности населения.

*Хотим пожелать всем читателям журнала, всем нашим партнерам и коллегам, чтобы в 2016 году ситуация в России улучшилась и чтобы реально возникли благоприятные условия для свободного развития экономики страны, торговли и предпринимательства в интересах всего российского населения. Приглашаем всех в новом году посетить наш стенд на международных выставках «Мостра Конвенью» в Милане и «Чиллвента» в Нюрнберге, где мы традиционно участвуем. Будем сердечно рады всем гостям. Желаем всем успехов, процветания и мира!*





**НАНКА Харуки**  
директор представительства  
ОАО «Н.В. Маекава Европа С.А.» (Бельгия)  
в Москве

Несмотря на объективно трудное начало года, когда резкая девальвация рубля привела к заморозке целого ряда проектов, 2015 год в целом сложился для компании более чем успешно. С конца мая – начала июня мы почувствовали реальное оживление экономики и вторая полови-

на года позволила нам с лихвой наверстать упущенное. Из знаковых проектов хотелось бы отметить успешный ввод в эксплуатацию очередной каскадной установки  $\text{NH}_3/\text{CO}_2$  на базе поршневых компрессоров высокого давления Маекава на предприятии «Тамбовский бекон», а также начало реализации на Украине проекта по строительству крупнейшей в Европе птицефабрики «Мироновского хлебопродукта» в Винницкой области.

Если говорить о России, то, безусловно, для отрасли 2015 год получился также непростым. В условиях ограниченных ресурсов вновь начали проявляться ситуации, когда ради выживания «здесь и сейчас» заказчики предпочитали жертвовать надёжностью и эффективностью установок. Тем не менее, отрадно, что со-

хранилась общая тенденция на применение природных хладагентов на крупных производственных объектах. Курс на развитие эффективных решений на основе применения натуральных хладагентов был зафиксирован также на XXIV Международном конгрессе по холоду, который в этом году проходил в Японии, и на котором присутствовала внушительная делегация из России, оказавшая нам честь, посетив завод компании Маекава в городе Мория.

*Всем читателям желаем, в первую очередь, крепкого здоровья. Также желаем всем в 2016 году благополучия, позитивного настроения, новых творческих и профессиональных успехов!*

## \* ТЕХНОМИР



**Владимир ТУРОВЕРОВ**  
коммерческий директор ООО «Техномир»

Отвечая на такие простые и очевидные вопросы редакции ловлю себя на мысли, что ответить хочется честно, а нужно маркетингово правиль-

но, по правилам PR-технологий, как учили. Вот это, наверное, первая правда: наша компания прошла 2015 год постоянно расширяя свои горизонты, как то выход на соседние рынки и участь новому для себя, обучая и повышая квалификацию собственных сотрудников.

В 2015 году мы произвели и поставили первые приточные вентиляционные установки АПК для компании ПАО «Лукойл». Можно сказать, что это же к холоду отношения не имеет, но я не соглашусь. Одна из функций приточной камеры – это кондиционирование, т.е. охлаждение воздуха. И тут

востребованы наши традиционные продукты – чиллеры, т.е. холодильные машины как общепромышленного, так и взрывозащищенного исполнения.

Вторая правда в том, что для компании «Техномир» 2015 год стал знаковым и в промышленном холоде. Мы смонтировали каскадную (аммиак/ $\text{CO}_2$ ) холодильную установку для ПК «Мираторг». Выполнили техническое перевооружение аммиачной системы холодоснабжения ОАО «ВиммБильДанн». Приняли участие в строительстве мультитемпературного терминала в Санкт-

Петербурге. Выполнили рабочий проект технического перевооружения аммиачного машинного отделения порта.

Можно много написать и о текущих проектах и перспективах на 2016 год, но третья правда звучит так: «Хочешь насмешить Бога, расскажи ему о своих планах». Поэтому перейду к следующему вопросу редакции о перспективах хо-

лодильной отрасли. Но правда состоит в том, что отрасли в исходном значении, с её отраслевыми НИИ, опытными производствами и заводами, к сожалению, уже нет. Например, последний в Петербурге профильный институт Низкотемпературных технологий был поглощён более успешным учебным заведением. А это значит, что в перспективе

будет кадровый голод, ведь бизнес привык к бесплатному притоку молодых специалистов и вкладывать в людей пока не хочет.

Хочется закончить тоже правдой – статью писал сам. PR-менеджер в декрете, маркетолог не справился, так что пользуясь случаем приглашаю на вакантные места, честность гарантирую!



Компания «ОК», как и вся страна, переживает не лучшие времена, кризис наблюдается во всех сферах жизни, можно его замечать, можно не замечать. Но 2015 год не явился для нас критическим, поскольку есть проекты, реализованные в этом году, есть проекты в стадии реализации и есть перспективные проекты, ждущие своей реализации. В этом году наша компания расширила свою деятельность не только в РФ, но и в Республике Казахстан. Там был проведен крупный семинар с участием почти всех ведущих производителей холодильного оборудования. Это позволило нам надеяться на участие в проектах на территории Казахстана при содействии Министерства сельского хозяйства, Союза фермерских хозяйств и других организаций.

В целом, 2015 год сложился неплохо, так как существовало финансирование отдельных

отраслей сельского хозяйства таких, как птицеводство, свиноводство, КРС, которые неотделимы от холодильной промышленности. Среди значимых для нашей компании объектов можно назвать проект, реализуемый для ООО «Тамбовская индейка», реконструкцию системы хладоснабжения на ОАО «Фацер» и целый ряд других проектов. Такие проекты есть и будут присутствовать и в последующих годах.

Наконец, благодаря работе Россоюзхолодпрома, государство обратило внимание на импортозамещение в холодильной промышленности. Сделаны первые шаги, которые могут привести к возрождению компрессоростроения России. Для этого нужен не один год, но эти шаги делать необходимо ради безопасности нашей страны и не только продовольственной. Первые предупреждения о неблагоприятной ситуации пришли от



**Юрий СОКОЛОВ**  
генеральный директор ООО «ОК»

лучших друзей России – армии и флота. И благодаря им мы можем надеяться, что это произойдет.

*Всем подписчикам журнала желаем удачного нового 2016 года, а журналу интересных, познавательных статей.*



**Антон НИКУЛЬШИН**  
коммерческий директор  
ООО «Спектропласт»

Экономическая ситуация в стране на протяжении всего 2015 года оставляла желать лучшего. Тяжелая и не стабильная политическая ситуация на мировой арене, волатильность курсов валют, снижение потребительского спроса. Эти и многие другие факторы перетягивали бизнес игроков то в режим ожидания, то в режим ускоренного действия.

Несмотря на это не могу сказать, что для компании ООО «Спектропласт» год прошел в режиме ожидания. Вовсе нет. Нам удалось не только сохранить продажи, но и преумножить их в разы по некоторым направлениям. В условиях жесточайшей конкуренции мы смогли вывести на рынок автомобильные антифризы, заинтересовать металлургическую отрасль новейшими разработками в области очистки и ингибирования металлических изделий, расширить объемы поставок низковязкой и энергоэффективной теплопередающей жидкости ХНТ-НВ и ХНТ-СНВ, расширить географию поставок хладоносителей. В 2015 году нам удалось поднять на новый уровень нашу сервисную службу, отслеживающую состояние рабочих жидкостей в системах тепло- и хладообеспечения. Также успешно развивались новые направления, связан-

ные с возможностью минимизации потерь продукции потребителями холода в аварийных ситуациях. Например, когда температурные условия хранения мясной продукции существенно и длительно превосходят показатели, предписанные стандартами.

Если говорить про холодильную отрасль в целом, то, на мой взгляд, 2015 год был не самым благоприятным. Надеюсь, что со второй половины 2016 г. ситуация поменяется, мы извлечем необходимые для бизнеса уроки и увидим рост продаж по различным направлениям.

*Уважаемые коллеги, читатели журнала! От лица всего коллектива ООО «Спектропласт» желаю вам тепла в вашем доме и холодной головы в жарких ситуациях.*



**Алексей ПОЛЕВОЙ**  
генеральный директор  
ООО «Технологии низких температур»

Наша компания провела 2015 год, как и положено холодильщикам, в трудах на великих стройках капитализма. Из знаковых для отрасли моментов следует отметить наше участие в подготовке Чемпионата мира по хоккею 2016 года, традиционные работы по алмазодобывающим шахтам в Якутии, большой проект по замораживанию шахт для коллектора, длиной

7,7 км. Разработаны полностью новые компрессорные холодильные агрегаты, обновлена конструкция модульных машинных отделений и чиллеров, комплектация большинства холодильных машин, производимых нами, претерпела значительные изменения, из-за расширения списка заводов-производителей комплектующих. Для клиентов и дилеров это выра-

зилось в том, что цены на холодильное оборудование, производимое ООО «Технологии Низких Температур» остались на прежнем уровне или даже снизились на 5-10%, при неизменном качестве и моторесурсе. За счёт применения новой компрессорной техники было, например, значительно снижено энергопотребление стандартных холодильных машин для ледовых дворцов марки ТНТ-400 на 23,5% от уровня энергопотребления традиционных «лидеров» компрессорного рынка. Такое резкое снижение энергопотребления нашей холодильной техникой даже пытались неоднократно назвать «сказками» те «конкуренты», кто не делает выводы из сложившейся на рынке ситуации и пытается работать по старинке. Однако новые экономические реалии требуют новых технологических и конструктивных решений, необходимости смотреть на рынок гораздо шире и не ограничиваться не только регионом или страной, но и континентами для собственной деятельности. Так же, для расширения деятельности и поддержания стабильности пакета заказов, ООО «Технологии Низких Температур» шире входит в строительную область, увеличивая в своей деятельности долю генподряда и традиционного генпроектирования. Повторюсь, у нас 2015 год прошёл в больших

трудах и подготовке работ на следующий год.

Судя по отзывам и подведённым итогам 2015 года, многие компании холодильной отрасли «просели» в доходах весьма значительно. На это конечно сильно повлияла общая экономическая ситуация, поскольку с начала года экономика пищевой отрасли перестраивалась со скоростью, на которую не успевали реагировать даже оптовые поставщики, не то, что холодильные компании, идущие в их кильватере. Развитие региональных ритейлеров, замедлившееся двумя годами ранее, в 2015 году окончательно прекратилось, многие объекты были заморожены практически в течение всего года. Это осложнилось ещё и тем, что большинство объектов было уже реконструировано и построено за предыдущие годы, а новые реконструкции и строительство были затруднены неясной кредитной политикой банков, кидавшихся в течение года из крайности в крайность. Стабильно и последовательно работали только предприятия, не берущие кредиты или имеющие государственное финансирование, хотя и такие объекты частично были заморожены или урезаны. Многие начали искать альтернативу заложенному в проекты холодильному оборудованию и здесь как никогда приходится кстати холодиль-

ная техника с улучшенным энергопотреблением, а главное сбалансированной ценой, хотя даже предложения, выглядящие годом ранее просто фантастическими по цене, вызывают сдержанный интерес заказчиков. Поэтому для холодильной отрасли в целом 2015 год нельзя назвать удачным и прибыльным.

Планы на будущее у нас традиционные – усердно работать, искать новые рынки сбыта и поставщиков, не застывать на месте, быстро меняться и подстраиваться под изменяющиеся условия рынка. Десять лет назад нам казалось, что работа на Украине это где-то далеко и сложно, в 2015 году нам не показалась сложной работа в Канаде. Такие страны как Казахстан или Армения уже хорошо знакомы, отчего переброска груза из Праги в Анкоридж или Алматы вызывает лишь необходимость посмотреть таможенную ставку на поставляемый вид оборудования и уточнить НДС в этой стране.

---

*Своим партнёрам и читателям замечательного журнала «Холодильный бизнес» мы желаем доброй работы, уверенности в завтрашнем дне, хорошей стратегии развития и доходов, ведь именно ради них работают холодильные компании. Всем низких температур!*

---



**Сергей МОРОЗОВ**  
председатель Правления  
НП «Группа компаний «ТЕРМОКУЛ»

Для компании «Термокул» 2015 год, с учетом сложившейся экономической и политической ситуации, оказался достаточно успешным и насыщенным.

Основным трендом последнего времени было импортозамещение и локализация производства. Сегодня «Термокул» проектирует, поставяет, монтирует и обслуживает климатическое, холодильное и емкостное оборудование собственного производства, предлагает энергоэффективные технические решения и собственные разработки систем автоматизации и диспетчеризации. Помимо чиллеров, компрессорно-конденсаторных блоков, холодильных агрегатов и гидромодулей, в «Термокул» было открыто производство прецизионных кондиционеров (шкафного типа, внутрирядных, с инверторным приводом), а также установок для кондиционирования воздуха 15 стандартных типоразмеров. Вся продукция под брендом

«Термокул» соответствует Российским стандартам и ТУ, что подтверждают сертификаты и декларации соответствия Таможенного Союза, полученные нашей компанией в 2015 году.

Наша компания в очередной раз подтвердила репутацию надежного поставщика и профессионального производителя оборудования, успешно прошла аудит на соответствие требованиям системы менеджмента качества ГОСТ ISO 9001-2011. Разработанная система контроля качества на всех этапах работы, от первого звонка до поставки оборудования, позволяет компании успешно реализовывать даже самые сложные комплексные проекты. Полученный сертификат системы менеджмента качества действительно работающий инструмент повышения эффективности работы «Термокула», подтверждающий высокий профессионализм, надежность нашей компании.

Высочайший уровень и качество продукции, репутацию надежного, профессионального проектировщика и поставщика оборудования невозможно было заработать без тесных партнерских связей с ведущими мировыми и российскими производителями оборудования и компонентов.

С 1999 года «Термокул» является официальным дистрибьютором в России оборудования немецкой компании BITZER – ведущего мирового производителя холодильных компрессоров. Одним из результатов многолетнего плодотворного сотрудничества стало открытие в 2015 году сервисного центра BITZER

GREEN POINT Москва на базе «Термокул», способного проводить полный комплекс мероприятий по диагностике, ремонту и восстановлению оборудования BITZER.

Мы находимся на пороге заключения крупных контрактов федерального уровня и нацелены на эффективное планирование и развития компании, что создает надежную платформу для дальнейшего масштабирования бизнеса.

Новый, 2016 год мы встречаем новыми крупными контрактами. Среди них – центр холодоснабжения №4 для нужд Сколковского института науки и технологий «Сколтех», крупнейший мясоперерабатывающий комплекс ООО «АгроПромкомплектация» в Курской области. Завершилось строительство второй очереди мясоперерабатывающего завода группы компаний «Агро-Белогорье» в Яковлевском районе Белгородской области, где компанией «Термокул» была спроектирована система холодоснабжения, произведен монтаж установки и пусконаладка оборудования общей холодопроизводительность 3,6 МВт.

Доверие заказчиков – один из главных показателей эффективности нашей компании, который мы собираемся сохранить и приумножить и в будущем году!

*От всей души поздравляем всех с Новым годом и Рождеством! Желаем благополучия, здоровья, процветания, стабильности и пусть 2016 год оправдает все надежды!*

Уходящий 2015 год для компании «Фригодизайн» был необычным – в первой половине года нашей фирмой было рассчитано много проектов систем холодоснабжения, однако заключение конкретных договоров откладывалось от месяца к месяцу. Но в это же время было много заказов на изготовление насосных станций различной производительности и чиллеров для технологических целей. Во второй половине этого года наша напряженная расчетная работа стала приносить свои плоды. С рядом предприятий оборонного комплекса были заключены договора на строительство крупных климатических испытательных камер и оснащение их холодильным оборудованием, чем мы сейчас активно занимаемся. Кроме того крупная торговая сеть заказала нам систему холодоснабжения распределительного склада в Москве. Для российского производителя иммуннобиологических лекарственных препаратов была изготовлена каскадная холодильная установка для камеры сублимационной сушки с температурой в камере от  $-50$  до  $-60^{\circ}\text{C}$ . Эти проекты мы сумели реализовать до конца 2015 года.

Что касается холодильной отрасли в целом, то, как я уже говорил в прошлом году, компетентный ответ на реальное состояние дел отрасли могут дать только таможенные органы. Мы следим за нашей отраслью по интернет-источникам и видим, что реальных результатов ее возрождения на российской земле нет – организация производства холодильных

компрессоров в России пока мало кого интересует, все можно купить за границей. Одно можем отметить – началась долгожданная модернизация экспериментальной базы оборонных предприятий, и это не просто «латание дыр» в старом оборудовании, как это было в 80-х годах, а качественно новый подход. Предприятиям нужны новые климатические и испытательные камеры с современным энергосберегающим оборудованием, с высокими требованиями к точности поддержания параметров микроклимата и к измерительному комплексу. Квалификация наших специалистов в этом направлении доказана многолетней эксплуатацией изготовленных нами климатических и испытательных камер на многих известных российских предприятиях ВПК и РЖД, Минздрава России, а также на совместном российско-греческом предприятии Фригоглас в г. Орле.

На 2016 год производственная программа нашей компании уже загружена заказами до осени. Это начатое уже в 2015 году проектирование и строительство крупного испытательного комплекса для проверки работы автотранспорта, как в условиях Крайнего Севера, так и в условиях жаркого климата. Начаты работы по строительству низкотемпературной испытательной камеры в Нижегородской области, в конце января 2016 года мы вводим в эксплуатацию построенную нашими специалистами климатическую камеру объемом  $100\text{ м}^3$  для испытаний



**Виктор ВЕЛЮХАНОВ**  
генеральный директор  
группы компаний «Фригодизайн»

торгового оборудования в Московской области. В январе 2016 года наша фирма начинает работы по изготовлению партии многокомпрессорных агрегатов на винтовых компрессорах и монтажу системы холодоснабжения мультитемпературного распределительного терминала в Московской области.

Наряду с напряженной работой на объектах мы не забываем об исследованиях в области получения ледяной воды энергоэффективными способами. Запатентованные нами установки получения ледяной воды с температурой  $1,5 \pm 0,5^{\circ}\text{C}$  на выходе из проточных испари-

---

*В Новом году желаю всем нашим коллегам-холодильщикам оптимизма и доброжелательности в это непростое для нашей страны время, коллективу уважаемого журнала «Холодильный бизнес» творческих успехов в освещении событий холодильного рынка как у нас в стране, так и за рубежом, а также личного благополучия всем сотрудникам редакции.*

---

телей уже успешно используются на нескольких российских молокозаводах, что позволило им отказаться от применения льдоаккумуляторов и пленочных испарителей. В 2016 году мы надеемся получить патент на изобретение, позволяющее

получение шуги в проточном теплообменнике. В настоящее время мы отработываем эту технологию на экспериментальной холодильной установке и при положительных результатах она даст нам возможность успешно конкури-

ровать с традиционными установками получения ледяной воды. В 2015 году компанией «Фригодизайн» получено три патента на энергосберегающие холодильные установки, устанавливаемые наш приоритет в этих технических решениях.

ООО Гипрохолод



**Виктор ЧЕРНЯК**  
генеральный директор ООО «Гипрохолод»

Хотел бы сказать «спасибо» коллективу ООО «Гипрохолод» за добросовестный труд, профессиональный и ответственный подход, за желание развиваться и спо-

*В Новый год принято желать: счастья, достижений, успехов и целей. И в этом глубокий смысл: обновляется природа, время начинает новый отсчет, значит и человек должен обновляться и двигаться вперед. Желаю вам и вашим близким обновления во всем – мыслях, желаниях, планах и действиях! И пусть все у вас исполнится!*

*Будьте здоровы и счастливы!*

*Я также благодарю редакцию журнала за предоставленную возможность поздравить коллег с Новым годом, поделиться своими мыслями и шлю самые теплые пожелания!*

собствовать развитию нашего предприятия. Благодаря этому 15-й год у нас прошел динамично, мы постоянно были заняты как традиционно сложившимися работами – проектированием реконструкции, технического перевооружения, – так и новой деятельностью – эксплуатацией взрывоопасных и химически опасных производственных объектов (ОПО). И небезуспешно. В 2015 году у нас добавился еще один ОПО.

Естественно, мы осторожно идем на аутсорсинг ОПО: взвешиваем все «за» и «против» такого сотрудничества – риски весьма значительны. Ведь при этом вся ответственность за работу объекта ложится на «Гипрохолод». Первый опыт этой деятельности показал ее возможность и даже эффективность.

По итогам 2014 года мы не видели улучшения ситуации, 2015 год тоже пока не радует. Сохраняется проблема эксплуатации морально и физически старого холодильного оборудования; проблема комплектации хорошими кадрами, профессионалами. О том, что в холодильной отрасли огромное количество проблем, говорят постоянно. Ситуация в секторе сложная.

К этому добавилась резкая активизация МТУ Ростехнадзора. Но, к сожалению, эта активность наблюдается, в основном, по выставлению штрафных санкций на юридические лица за несвоевременное выполнение ими тех или иных предписаний по эксплуатации аммиачных холодильных установок (АХУ). Между тем, многочисленные нарушения Правил происходят из-за несовершенства правил безопасности АХУ, которые не позволяют творчески, с учетом конкретных условий деятельности решать те или иные вопросы технического перевооружения предприятия. Те или иные положения Правил возможно трактовать двояко. А упертость некоторых чиновников, формально понимающих Правила, отсутствие диалога, усугубляет ситуацию. Ведь крупные штрафы, которые надлежит выплачивать тому или иному предприятию, лишают возможности тратить эти деньги на техническое перевооружение, закупку нового оборудования...

Нужны более демократичные отношения и живая совместная работа всех участников процесса – надзора, разработчиков и эксплуатационщиков. Это принесло бы большой эффект. Автор этих

строк и иже с ним некоторое время назад предложили возродить практику совместного проведения Конференций по проблемным вопросам эксплуатации аммиачного хозяйства, но безуспешно. А жаль.

Я бы сказал еще об одном вызове, с которым уже столкнулся рынок, и это будет еще одной серьезной проблемой в 2016 и последующих годах, – это замена оборудования.

Несомненно, никто не опровергает необходимость выво-

да из эксплуатации физически и морально устаревшего оборудования. Но сегодня мы понимаем, что рынок у нас не растущий, а падающий. Все проблемы четко видны.

Выросли цены на оборудование, которое используется при ремонтах и работах по перевооружению и реконструкции – ведь, в основном, это импортное оборудование. Курс на импортозамещение в холодильной отрасли явно буксует. Нет у нас российских

производителей холодильного компрессорного оборудования. Это значит, что мы вынуждены покупать импортное. Но ведь это рынок. Нам будут продавать продукцию, исходя из своего взгляда на складывающуюся ситуацию. Предприятия получают всю выручку в рублях, а стоимость оборудования, которое используется в текущих ремонтах, зависит от курса валют, растет на 20–30%. Вот и закупай, при этом плати штрафы.



2015 год прошёл в борьбе, компания боролась с кризисом, мы старались изо всех сил, где-то ветер дул в наши паруса, где-то нам повезло, но удача помогает тем, кто этого достоин. В итоге по компрессорам Copeland сумели показать рост по сравнению с 2014 годом. Рост небольшой, но в кризисный год уместно вспомнить поговорку о том, что «даже маленькая рыбка лучше большого таракана». Основные точки роста: магазиностроение и дистрибуция. Приятно, что «выступили лучше рынка», о котором скажу ниже.

Технические новинки, достойные упоминания, реализовались в продуктовом ритейле – в сетевых супермаркетах начали работу наши компрессоры Stream на CO<sub>2</sub>.

Для отрасли в целом 2015 год был неудачным, имело место значительное падение рынка. Оптимисты говорят одно, а пессимисты другое, но в любом случае речь идёт о двухзначных цифрах падения. Происходили

интересные трансформации спроса, у людей появлялись новые потребности. Так, например, затянувшаяся война санкций вызвала появление, в основном в нишевых сегментах рынка, целого класса компаний «импортозаместителей». Появились запросы на «русский компрессор», плотные пожелания к иностранным производителям о локализации, как правило без учета экономических реалий. Из обнадеживающих явлений – пошло движение в сельском хозяйстве, которое рано или поздно вызовет рост потребностей в искусственном холоде, который необходим для хранения того, что вырастили. Но чтобы продавцы искусственного холода дожили до этого роста, нужно не только время, но и длинные дешёвые кредиты сельхозпроизводителям. А вот с этим есть проблема.

Планы на будущее у нас достаточно традиционные – увеличить свою долю на падающем рынке. Будем бороться и



**Федор КАЛАШНИКОВ**  
технический директор ООО «Эмерсон»

выживать. Эксперты не обещают холодильному рынку России ничего хорошего и в 2016 году. В самом лучшем случае рынок ожидает стагнация – тот самый застой, который ругали во время перестройки. Но для пессимизма нет поводов – мир меняется, а потребность в искусственном холоде остаётся. А значит, есть в этом мире дело и для нас.

*Партнёрам и читателям журнала традиционные пожелания: счастья в семье, здоровья и удачи.*





**Юрий ТЕРПЕНЬЯНЦ**  
генеральный директор ООО «Битцер СНГ»

2015 год был очень тяжелым. Однако, качество компрессоров Bitzer, технической поддержки наших специалистов из Германии и из Битцер

СНГ, нахождение нетрадиционных решений для продвижения продукции компании на российском рынке и экстраординарные усилия наших партнеров – лидеров отрасли, обеспечили результат, который превзошел наши ожидания и может быть объективно расценен, как успех.

Самое тяжелое событие 2015 года – потеря господина Шауфлера. Смерть этого выдающегося человека и предпринимателя, оставляет невозполнимый пробел. За 36 лет у руля Bitzer он определил целую эпоху. Тем не менее, как ответственный и выдающийся да-

леко наперед руководитель, господин Шауфлер четко выразил свое видение, и определил все последующие шаги, установив курс на будущее. Действующее руководство компании будет управлять Bitzer, следуя его идеалам. Обязанности и компетенция совета директоров не меняются, что гарантирует полную работоспособность компании во всех сферах ведения бизнеса.

В 2016 году экономическая ситуация в стране будет еще хуже, но мы знаем, что и как делать в трудных обстоятельствах, и уверены в новых успехах компании в России.

## КУЛТЕК



**Олег ТОЧЕНЬИЙ**  
генеральный директор ООО «КУЛТЕК»

Год оказался на редкость плодотворным. Это мы связываем, в первую очередь, с падением курса рубля, которое стимулировало часть заказчиков покупать оборудование нашего российского производства. Активные поиски альтернативных комплектующих, поспособствовало удешевлению конечной продукции и сокращению сроков поставки.

При чем данный процесс начался в компании «КУЛТЕК» задолго до появления программы «Импортозамещения» в России. Большую часть наших компрессорных агрегатов и чиллеров занимают компоненты, произведенные непосредственно компанией «КУЛТЕК» (все емкостное оборудование, фильтры, часть арматуры, узлы для отвода, возврата и дренирования масла и т.д.). Среди достижений 2015 года отдельно стоит отметить то, что «КУЛТЕК» начал экспортировать свои маслоотделители в Европу.

Кроме того, в 2015 году ООО «КУЛТЕК» разработало программу дожимных компрессорных станций для природного газа, начали испытания запорной арматуры собственного производства.

Если говорить об отрасли в целом, то мы считаем, что потребности в холоде в нашей стране настолько большие, что говорить о падении спроса не приходится.

В 2016 году мы будем расширять в Российской Федерации производство компонентов для компрессорного оборудования и холодильных систем.

*Партнерам желаем более тесной кооперации с нами, как поставщиком, с целью снижения себестоимости продукции, а читателям журнала стать нашими партнерами. Сейчас в России ООО «КУЛТЕК» может предложить широкий спектр продукции, ранее импортировавшийся из-за рубежа.*

*Удачи вам и процветания в новом году!*



Для нашей компании 2015 год прошел очень насыщенно. Одним из знаковых событий, безусловно, стало наше двадцатилетие, которое мы отметили 6 декабря. Так случилось, что с этой датой совпало проведение ребрендинга, и теперь компания, которую вы хорошо знали под именем «ГЕА Машимпэкс», называется «Кельвион Машимпэкс»!

Новое название компании отдает дань уважения лорду Кельвину – пионеру термодинамики [именно поэтому ударение в названии поставлено на первый слог – Кельвион]. Название «Кельвион» – новое, но на самом деле компания продолжает работу на глобальном рынке теплообменного оборудования, используя огромный накопленный опыт в области теплообмена, предлагая решения с применением современного оборудования: пластинчатых и кожухотрубных теплообменников, аппаратов воздушного охлаждения и градирен, испарителей и конденсаторов. В компании «Кельвион» традиции и солидный опыт инженеров сочетаются с гибкостью компании среднего размера. Как премиальный бренд в теплообмене, «Кельвион» обеспечивает требуемую высокую надежность и, по традиции, предлагает лучшие на рынке технологии и оборудование, которым заказчики доверяют на протяжении десятилетий.

Вторым существенным мероприятием 2015 года для нас стало углубление локализации. Причем, хочу отметить, что это не просто дань моде, когда о локализации и импортозамещении трубят на каждом углу, а осознанная стратегия, кото-

рой мы следуем практически с даты создания компании. Компания была основана в России в 1995 году, и изначально была нацелена на максимальную локализацию как инженеринговой, так и производственной деятельности. В 1997 году было организовано производство разборных пластинчатых теплообменников, несколько лет назад – производственный участок сварных пластинчатых теплообменников, а 2015 год оказался супер продуктивным по расширению производства. В феврале состоялось открытие новой производственной линии по производству насосов для трансформаторного масла. Сборка оборудования осуществляется по лицензии европейского лидера на рынке данного типа оборудования – немецкой компании Kelvion Safety Heat Exchangers (ранее GEA Renzmann&Grunewald).

В середине года мы практически завершили локализацию производства промышленных аппаратов воздушного охлаждения в Ленинградской области и уже отгрузили первое оборудование по проекту для ПАО «Газпром».

Что касается холодильного рынка, то мы, наконец, начали собирать на своих производственных площадках полусварные пластинчатые теплообменники со сварными кассетами LWC.

Кроме того, мы расширили ассортимент оборудования, предлагаемого на рынке холодоснабжения. Теперь специалисты «Кельвион Машимпэкс» помимо пластинчатых теплообменников предлагают заказчикам испарители, ранее хорошо известные под брен-



**Людмила ШУКАЛОВА**

руководитель направления «Пищевая промышленность и холодоснабжение» ООО «Кельвион Машимпэкс»

дом GEA Küba. Это высокоэффективное и экономичное оборудование, востребованное на рынке коммерческого холода.

Таким образом, несмотря на то, что год был очень нелегким, наша компания прошла его уверенно и с позитивными результатами.

Общеэкономическая и политическая ситуация в настоящее время складывается таким образом, что многие промышленные предприятия испытывают трудности с финансированием, в связи с чем им приходится пересматривать свои инвестиционные программы. При этом речь идет не только о сокращении проектов, но и о тщательной работе департаментов закупки с поставщиками, а именно, проведении тщательного анализа надежности, профессиональности, репрезентативности поставщиков оборудования и услуг. Кризисные условия позволяют отсеять фирмы-однодневки, поставляющие дешевое, но не всегда качественное оборудование и не несущие никаких

гарантий, как за технику, так и за инжиниринг, а также компании, которые получают сверхприбыли. Спад в экономике заставляет их устанавливать справедливую цену на оборудование и услуги. История показывает, что ни один кризис не вечен, и всегда после спада следует этап роста. При этом пул поставщиков оборудования «оздоравливается». Компании, успешно прошедшие сложные времена, становятся

опытнее и эффективнее, что, в конечном итоге, положительно сказывается на качестве получаемого заказчиком решения.

Главным пунктом в плане нашего развития стоит дальнейшее укрепление наших позиций на рынке холодоснабжения. Мы планируем продолжить расширение ассортимента теплообменного оборудования для систем холодоснабжения. Ну и, конечно, следуя нашей стратегии, есть планы по дальнейше-

му расширению производства и локализации европейских технологий в России.

---

*От лица компании «Кельвион Машинэкс» хочу пожелать читателям журнала «Холодильный бизнес» оптимизма и удачи в 2016 году, развития бизнеса, интересных проектов и надежных партнеров!*

---

## OSTROV refrigeration



**Евгений УРАЗОВ**  
генеральный директор ООО «Остров»

Год подходит к концу, однако компания «Остров» не спешит подводить итоги: мы все время движемся, меняемся и никогда не останавливаемся в развитии.

2015 год был очень значимым для нас. Мы сделали масштабные инвестиции в совершенно новые передовые для рынка технологии. Результатом работы явилась разработанная нами экологичная, соответствующая всем самым строгим европейским требованиям, энергоэффективная система нового поколения OSTROV TECHNOLOGY. Мы провели масштабные исследования, создали новые лаборатории, провели обучение для сотрудников и партнеров компании по работе этой системы. Как результат, технические параметры этой разработки были высоко оценены UNIDO и Минприроды РФ.

В 2015 году мы также предложили рынку очередное комплектное решение – новые воздухоохладители серии

ОН221 и компрессорные агрегаты серии ОА15. Мы учли рыночную ситуацию и нужды наших заказчиков и предложили им эти решения по очень конкурентоспособным ценам. Агрегаты чрезвычайно просты и технологичны в эксплуатации.

В 2016 году мы планируем к разработке и производству новые еще более высокотехнологичные решения.

Холодильный рынок, как и рынок в целом, стремительно меняется, каждый день появляются новые решения, обогащаются знания, меняется нормативная база. Узнавать больше, не останавливаться на достигнутом и бороться за звание лидера – наша стратегия во всем.

---

*Мы поздравляем всех с наступающим Новым 2016-ым Годом, пусть он будет успешнее и приятнее, чем 2015-ый. Желаем безупречного здоровья, взаимной любви и поддержки близких, и, конечно, мирного неба над головой!*

---

