



*С Новым 2017 годом!*

## Даже там, где нет петуха, начинается день

Вот уже двадцать лет, мы предлагаем нашим читателям в конце года ответить 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?

**Н**иже мы публикуем мнения наших партнеров, а пока давайте посмотрим, что сулит нам год Красного Огненного Петуха, который в соответствии с восточным китайским календарём вступит в свои законные права 28 января 2017 года. Но не будем воспринимать это слишком серьезно, ибо как гласит древняя мудрость: «Даже там, где нет петуха, начинается день».

Итак, в китайской астрологической традиции символ 2017 года Петух символизирует западное направление, закат и заходящее за горизонт солнце, время, когда домашняя птица садится на насест. Сохранились древние манускрипты и астрологические трактаты в которых Петух изображён сидящим на насесте, что подтверждает данную трактовку. Однако следует отметить, что Петуха также изображали рядом с кувшином вина, делая отсылку к тому, что в вечернее время наступает период отдыха и досуга, когда после тяжёлого трудового дня можно расслабиться, выпить вина и насладиться красивым закатом, предвкушая вечернюю дремоту послушать расслабляющую музыку. И всё же, то, что в традиции китайского гороскопа символ 2017 года Петух ассоциируется с отдыхом и представляет всякого рода

увеселительные мероприятия, вовсе не означает что год Петуха 2017 пройдёт в праздности. Помимо центральной темы, что несомненно будет значительным образом влиять на события в 2017 году, у года Петуха есть другие аспекты, которые для отдельного человека подчас будут иметь куда большее значение. В частности, даже если следовать исторически сложившейся астрологической традиции, в древнем Китае западное направление, присущее году Петуха, связывали со стихией Металла и как следствие с чеканкой монет и ростом благосостояния. Считалось что год Петуха покровительствует торговле, а также благосклонен к закладке новых предприятий гарантируя их прибыльность и удачливость в последующие периоды. Другими словами, с этой точки зрения, 2017 год Петуха предстаёт перед нами активным и созидательным временем в котором отсылка к периоду благоденствия связана с наличием в эту пору доступных ресурсов и прочих данных предоставляющих человеку возможность творить и создавать на благо своей семьи и общества.

**С Новым годом!**

2016 год прошел весьма неплохо, гораздо лучше «консервативных» прогнозов конца 2105-го. Во многом это следствие возросшей активности отечественных производителей холодильного оборудования, которым мы смогли предложить самые современные решения по автоматизации, появившиеся в портфеле CAREL к началу года. В компании CAREL 2016 год отмечен завершением интеграции нового завода в Хорватии в общие бизнес-процессы компании. Это также способствовало росту продаж в этом году, и, надеюсь, поможет нам и в 2107.

На мой взгляд, в 2016 году в холодильную отрасль пришло осознание факта, что возможности для конкуренции только за счет цены продукции исчерпаны. Это касается и производителей,

и покупателей оборудования. Мы все чаще видим, как востребованы становятся современные энергосберегающие решения, системы мониторинга и удаленного управления объектом, интеграция холодильных и других инженерных систем. На мой взгляд, это говорит о том, что холодильная отрасль находится в хорошей умственной и физической форме.

CAREL смотрит на перспективы российского рынка с оптимизмом, поэтому и планы на 2017 год большие: в первую очередь мы хотим не упустить те уникально благоприятные возможности, которые есть сейчас для отечественного производителя и предложить нашим клиентам и партнерам самые современные решения для создания техники сегодняшнего и завтрашнего дня.



**АНДРЕЙ БРУК**  
Генеральный директор  
ООО «Карел Рус»

---

*Ну а пожелать всем нашим коллегам я хотел бы здоровья, благополучия и удачи в Новом году.*

*Как говорили древние римляне (предки современных итальянцев, которые производят оборудование CAREL), «*Amat victoria curat — Победа любит подготовку*», поэтому давайте начнем готовить победы следующего года уже сегодня!*

---

2016 год был для нас очень интенсивным. За этот период мы закончили реорганизацию компании ГЕА в России в матричную структуру и уже сейчас работаем в новом формате. Если говорить о нашей производственной площадке в Климовске, то мы продолжаем сборку холодильного, газокompresсорного оборудования и сепарационных установок. Кроме этого, как мы и планировали, мы набрали опыт в сборке

пастеризаторов из нержавеющей стали, а также установили цех для сборки электрических шкафов и перевезли ремонтные мастерские для компрессоров и сепарационных установок в Климовск.

Большой проект для 2017 года – объединение всех менеджеров по продажам всех направлений в один общий офис.

Также мы планируем разместить все три производственные площадки ГЕА в



**ОЛИВЕР ЧЕСКОТТИ**  
Генеральный директор компании  
«ГЕА Рефрижерейшн РУС»

России в одном месте, что займет у нас безусловно больше года, так как этот вопрос требует тщательной проработки и планирования.

Мы чувствуем, что спрос за 2016 год увеличился и данное направление по-прежнему является очень конкурентной средой. Многие играют на цене в связи с девальвацией рубля. Мы в свою очередь действительно стараемся увеличивать количество локальных комплектующих для снижения стоимости наших продуктов. Кроме этого, мы активно ведем работу в соседних странах, чего не де-

лали раньше. У нас есть проекты, которые мы реализуем в рамках таможенного союза.

В 2017 году мы продолжим наш курс по локализации производства и импортозамещению путем расширения базы локальных поставщиков. Но основной темой, которой мы будем заниматься, — экспорт нашей продукции из России. Спрос есть, и даже внутри корпорации GEA Global уже появляется потребность в холодильных агрегатах для заказчиков, когда наши производственные мощности на западе перегружены. Для нас это сей-

час новое и очень интересное направление, которое мы изучаем.

Как и прежде, новый год открывает для нас новые возможности, а мы ставим для себя новые цели. Если есть желание и азарт реализовывать сложные, комплексные проекты, то все обязательно получится!

*Желаю всем нашим коллегам, партнерам и читателям журнала счастливого Нового года, крепкого здоровья, благополучия, успехов во всех делах и начинаниях!*

Kelvion



### АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ

Руководитель направления «Промышленное и коммерческое холодоснабжение» ООО «Кельвион Машимпэкс»

2016 год для группы компаний «Кельвион» прошел под знаком положительных изменений. Как вам известно, в конце 2015 года бывшее под-

разделение GEA Heat Exchangers изменило название на Kelvion, так что одним из ключевых направлений работы были мероприятия, связанные с ребрендингом. Мы не останавливали активной работы на рынке: общались с заказчиками, проводили семинары, усиливали направление «Холодоснабжение» внутри компании. Важным событием 2016 года стала выставка Chillventa в Нюрнберге, которая по праву считается ключевым событием в отрасли. На стенде Kelvion был представлен широкий перечень теплообменного оборудования для систем холодоснабжения.

В России в рамках организационной структуры компании «Кельвион Машимпэкс» мы выделили группу

«Промышленное и коммерческое холодоснабжение» в отдельное направление, сотрудники которого будут целенаправленно заниматься работой с заказчиками отрасли, предлагая им полный ассортимент теплообменного оборудования Kelvion для систем холодоснабжения: пластинчатые и кожухотрубные теплообменники, воздухоохладители, испарители и конденсаторы, аппараты воздушного охлаждения и градирни.

Несмотря на то, что холодильная отрасль очень чувствительна к внешним экономическим факторам, в 2016 году было достаточно много интересных проектов, связанных в первую очередь с тенденцией импортозамещения и поддержки и развития

спорта. Строилось большое количество новых объектов, как розничной торговли, так и различных ледовых дворцов и катков. Планы развития торговых сетей позволили многим компаниям отрасли работать не покладая рук. Безусловно, в 2016 году конкуренция среди поставщиков ужесточилась. Однако про-

фессионалов рынка это только закалило и позволило двигаться вперед и развиваться.

Главным пунктом в плане нашего развития стоит дальнейшее укрепление наших позиций на рынке холодоснабжения. У нас много планов, связанных как с расширением ассортимента теплообменного оборудования для систем

холодоснабжения, так и по дальнейшему росту производства и локализации европейских технологий в России.

---

*От лица компании «Кельвион Машинэкс» хочу пожелать читателям журнала оптимизма и удачи в 2017 году, развития бизнеса, интересных проектов и надежных партнеров!*

---



Новый год для многих становится временем подведения итогов, как личных, так и профессиональных.

2016 год для нашей компании прошел очень насыщенно и плодотворно.

Прежде всего, в 2016 году мы отметили юбилей успешной работы в холодильной отрасли. Компания «КРИОТЕК» более 20 лет реализует проекты систем холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования для предприятий торговли и различных отраслей промышленности. За это время компания зарекомендовала себя надежным и добросовестным поставщиком, заслужившим доверие партнеров, не только в России, но и за ее пределами.

Надежность холодильного оборудования, его экологическая безопасность, существенное снижение энергозатрат, полная или частичная автоматизация производства и, наконец, самое главное – успешное внедрение холо-

дильной части в общий технологический процесс – это те задачи, которые мы успешно решаем на протяжении 20 летней истории. В этом контексте мы полноправно можем сказать, что компания «КРИОТЕК» – это холод с историей.

Главные ценности нашей компании направлены, в первую очередь, на обеспечение взаимовыгодной схемы долгосрочного партнерства. Это гибкий подход к разработке и реализации каждого проекта, согласованный на всех этапах работы с заказчиком: от предпроектных исследований до монтажа промышленного оборудования, от идеи до внедрения. Это высокий профессионализм наших инженеров, их опыт, способствующий оптимизации проектов наших заказчиков, и его успешное внедрение в технологический процесс.

В целом, для нашей компании 2016 год прошел лучше, чем прогнозировалось. Если



**АЛЕКСЕЙ КИРОВ**

Генеральный директор  
компании «КРИОТЕК»

в 2015 году холодильная отрасль переживала не самые хорошие времена, то в 2016 году ситуация начала понемногу стабилизироваться в условиях экономической неустойчивости.

Разработаны и внедрены новые решения, так, например, в торговом центре «Косино Парк» запущена в эксплуатацию установка холодоснабжения системы кондиционирования воздуха специального исполнения,

позволившая существенно сократить инвестиционные затраты, по сравнению с традиционными решениями, применяемыми в кондиционировании.

Компания приняла участие в реализации проекта холодоснабжения, вентиляции и кондиционирования бассейна комплекса водного спорта в строящемся спортивно-развлекательном квартале Москвы «Парк легенд».

Одновременно с новыми проектами велась работа с нашими давними партнерами, предприятиями пи-

щевой промышленности, по оснащению производства современными холодильными мощностями.

Расчет и подбор оборудования производился с оптимизацией схем холодоснабжения, с учетом современных требований к энергосбережению и экологичности, ориентацией на повышение эксплуатационных характеристик с одновременным снижением эксплуатационных расходов.

Планы на будущее у нас традиционные: продолжать развиваться. Как говорится: «День будущий не любит,

когда его поджидают, сложу руки на коленях. Его делать самим нужно».

*В завершении хочется поздравить всех партнеров и читателей журнала «Холодильный бизнес» с Новым годом, пожелать крепкого здоровья, терпения, профессиональных успехов, новых побед и достижений, интересных проектов.*

*Мы благодарим всех партнеров и клиентов, которые выбрали промышленное холодильное оборудование «КРИОТЕК».*



**ДМИТРИЙ КИРОВ**  
Генеральный директор  
ООО «Комплект Индустрия»

Компания «Комплект Индустрия» в 2016 году сделала большой прорыв в области контрактного на рынке промышленного холодильного оборудования. Компанией были реализованы около 20 проектов «под ключ» общей

холодильной мощностью более 2 мВт, не считая продаж готовых холодильных агрегатов. Мы научились, производить и запускать в эксплуатацию одни из самых сложных технических решений. В их число входит производство, монтаж и пуско-наладка низкотемпературных холодильных систем с насосной подачей фреона на базе винтовых компрессоров Bitzer, испытываемых вместе с плиточными аппаратами для заморозки. Не менее сложные решения мы освоили в технологии хранения овощей и фруктов и оснастили промышленным холодильным оборудованием несколько логистических центров класса А для хранения такой продукции. Этот опыт для нас является чрезвычайно важным во время

тренда на импортозамещение. В 2016 году мы наладили систему гарантийного и пост гарантийного сервиса. Компания может проводить такие работы не только на объектах где установлено собственное холодильное оборудование, но и брать на сервисное обслуживание объекты других производителей промышленных холодильных установок. Мы расширили модельный ряд готовых холодильных агрегатов. Дополнили наш ассортимент холодильными машинами на базе компрессоров Vock и Maneuropore. В целом 2016 год, не смотря на то что он был високосным, мы считаем достаточно успешным для компании «Комплект Индустрия».

В целом для холодильной отрасли 2016 год прошёл более успешно чем 2015. Это

видно, как и по грандиозным проектам, выполненным нашими коллегами по цеху, так и из личного общения с руководителями и собственниками холодильных компаний. Рынок остаётся достаточно ёмким и привлекательным для бизнеса. Очень надеюсь,

что тенденция роста сохранится и на 2017 год.

Про будущее не хотелось бы распространяться. Могу сказать только, что планы компании «Комплект Индустрия», достаточно амбициозные. Основной задачей, не уходя в детали, можем сказать, что

это продолжение укрепления своих позиций и наращивание доли рынка в контрактинге.

---

*Всем партнёрам и читателям журнала «Холодильный бизнес» желаем процветания и увеличения прибыли на рынке.*

---



Несмотря на общую макроэкономическую ситуацию в стране, 2016 год принес нашей компании целый ряд побед и запомнился несколькими важными законченными проектами, которыми мы можем гордиться. Прежде всего, это открытие абсолютно нового цеха холодильных дверей, оснащенного самым современным европейским оборудованием, а также нового цеха порошковой окраски, который мы запускали при активной поддержке технологов сразу трех производителей красок. Прежде, чем открыть новое производство, мы посетили порядка десяти аналогичных предприятий в Европе, выбирая лучшее. Новый цех позволит выпускать до 1500 дверей в месяц. При этом линейка дверей претерпела, как принципиально конструктивные изменения, так и расширилась. При поддержке компании Fermod (Франция) мы начали выпуск больших промышленных откатных дверей тяжелой серии на системе Fermatic размером 3x5 м.

В рамках импортозамеще-

ния, учитывая реалии жестких эксплуатационных условий российского рынка, мы разработали собственную линейку металлической фурнитуры для откатных дверей, которая является абсолютно взаимозаменяемой с фурнитурой Kide (Испания), MTH (Италия), ColdTech (Италия). Однако, за счет того, что она сделана не из пластика, а из металла, наша фурнитура способна выдерживать в разы большие как статические, так и, что более важно, динамические нагрузки. При этом продукция выпускается в той же ценовой категории, стоимость дверей не увеличилась. Можно привести такую аналогию: в Италии выпускают Fiat, во Франции – Citroen, в Германии – BMW или Mercedes, а мы выпустили T-34, не убиваемый, пригодный для экстремальных российских условий.

Эту фурнитуру мы показывали на всемирно известной выставке Chillventa 2016 в Нюрберге (Германия), где к ней был проявлен большой интерес.

В 2016 году была открыта наша собственная исследова-



**СЕРГЕЙ ТОКМАКОВ**  
Генеральный директор  
ООО «ПрофХолод»

тельная лаборатория, химический R&D центр, который позволяет разрабатывать новые химические системы. На основании опыта ведущих мировых системных домов, которые являются нашими поставщиками, совместно с ними мы разработали собственную химическую систему, которая вобрала в себя все лучшие свойства продукции мировых производителей. Мы первыми в России отказались от готовых, но устаревших систем, сделав акцент на каче-

ство, получили возможность выбирать лучшее и на основании этого предлагать лучшее нашим клиентам. Для работы лаборатории было закуплено современное оборудование немецкой компании H&S, зарекомендовавшее себя в ведущих европейских системных домах.

Еще одна полезная разработка – автономные холодильные системы, совмещающие солнечные батареи и холодильные камеры. Получается интересный эффект: чем ярче светит солнце, тем холоднее в камере. Эти системы абсолютно автономны, не требуют подключения к электричеству. Они оказались востребованы в южных районах.

2016 год позволил на треть увеличить количество наших клиентов, причем у нас появилось много партнеров в других странах: Казахстане, Узбекистане, Израиле, бывших

республиках СССР. Сейчас идет процесс получения европейского сертификата, после чего мы сможем поставлять наши двери в Европу. По сэндвич-панелям такой сертификат у нас уже есть.

Если говорить о рынке холодильного оборудования в целом, его рост все еще осложняется из-за высокой стоимости комплектующих, поставляемых за евро. Стабилизация произойдет, когда будет расширено импортозамещение, такой процесс сейчас идет.

В то же время, хотя падение курса рубля с одной стороны и осложнило работу, с другой оно открыло для нас новые рынки и возможности. Из-за низкого курса национальной валюты у нас теперь появилось конкурентное преимущество на зарубежных рынках. В наших ближайших планах – выход на европейских потреби-

телей, наряду с увеличением доли на российском рынке по всей нашей продукции: дверям, панелям, утеплителям ПИР-плита, дверной фурнитуре.

В 2017 году планируем расширить производство солнечных модулей. Работаем над улучшением технических характеристик нашей продукции: ставим задачи по понижению коэффициента теплопроводности при одновременном улучшении огнестойкости. Надеемся, что в скором времени нам удастся довести коэффициент теплопроводности до показателя 0,018 Вт/(м·К) и получить горючесть Г1.

*Нашим партнерам и читателям журнала в 2017 году мы хотим пожелать больше плодотворного и конструктивного общения и сотрудничества.*

## ФРИГОДИЗАЙН



**ВИКТОР ВЕЛЮХАНОВ**

Генеральный директор ГК «Фригодизайн»

Не заметили даже как год прошел. Работы было много и разной – сложной и простой, интересной и рутинной. Нашим специалистам пришлось много месяцев провести в командировках в различных регионах России.

В 2016 году мы выполнили работы по проектированию, изготовлению, монтажу и пусконаладке «под ключ» системы холодоснабжения производительностью 1,6 МВт, а также системы автоматизации и компьютерного монито-

ринга мультитемпературного склада с суммарным объемом холодильных камер 170000 м<sup>3</sup>, построенного в Чеховском районе Московской области.

Как всегда, и в 2016 году большую долю в обороте фирмы составили испытательные камеры для различных предприятий, которые мы проектируем, изготавливаем и запускаем в эксплуатацию. Например, для завода «Озерской промышленной компании», который является производителем

холодильного оборудования под торговой маркой CRYSPI, наши специалисты выполнили проект, изготовили, осуществили монтаж и пусконаладку испытательной климатической камеры для проведения периодических и исследовательских испытаний выпускаемого торгового холодильного оборудования на соответствие ГОСТ 23833-95. Климатическая камера была оснащена системами охлаждения, нагрева, увлажнения и осушки воздуха, системой регулирования скорости воздуха внутри камеры, а также большим измерительным комплексом. Система управления этой камеры позволяет проводить испытания в автоматическом режиме по заранее заданной программе, а также определять холодопроизводительность и энергопотребление

изделий при различных условиях работы с целью оптимизации их конструкции.

Еще один интересный проект в 2016 году нам заказал кирпичный завод «Винербергер» во Владимирской области. Для завода спроектирована, изготовлена и запущена в эксплуатацию низкотемпературная испытательная камера для испытаний керамических блоков на морозостойкость и влагостойкость в соответствии с ГОСТ 7025-91. Из таких керамических блоков, их даже трудно назвать кирпичами, можно строить стены домов с высокими теплоизоляционными свойствами.

В 2016 году у нас увеличился спрос на внедрение систем удаленного мониторинга для различных инженерных систем, что позволило накопить большой опыт в данном на-

правлении. За прошедший год было изготовлено несколько десятков гидромодулей и насосных станций, а также большое число холодильных установок и агрегатов для коммерческого холода.

На нашем сайте можно ознакомиться с очередными патентами РФ, полученными в 2016 году, которыми мы защитили свои новые разработки по совершенствованию систем холодоснабжения в части энергосбережения.

Перспективы на первую половину 2017 года нам уже известны. Так что работы хватит, скучать не придется.

---

*В Новом 2017 году желаю читателям и коллективу редакции нашего профессионального журнала «Холодильный бизнес» здоровья, хорошего настроения, высокой работоспособности и позитивного настроения.*

---

**ZIEHL-ABEGG** 

Как и предполагалось, 2016 год был непростым, но интересным и знаковым с точки зрения поведения рынка и зарождающихся тенденций. Нашей компании удалось сохранить долю рынка и даже несколько вырасти за счет своевременной локализации производства. «Циль-Абегг» по-прежнему представляет на рынке лучшие вентиляторы, и то, что наши клиенты доверяют нам в столь непростое время, лишь доказывает это. Также,

за прошедший год компания представила ряд новинок на ведущих мировых площадках. Среди них, совершенно революционные разработки в области аэродинамики, энергосбережения, управления и мониторинга. Уже в ближайшем будущем эти продукты появятся и на российском рынке и, возможно, как уже было не раз, заложат новые уровни стандартов в отрасли.

Рынок по-прежнему переживает стадию адаптации к



**ОЛЕГ СОЛОДЧИК**  
Генеральный директор ООО «Циль-Абегг»

«новой реальности» на фоне экономического кризиса. Компании продолжают поиск решений по оптимизации собственного бизнеса. Хотя, если сравнивать общую ситуацию с 2015 годом, то сейчас она более предсказуемая и стабильная. Владельцы и управленцы уже определились со стратегией и четко понимают, что нужно делать – кто-то просто решил переключиться на использование самых дешевых компонентов, а кто-то, напротив, выстраивает новые формации бизнес-процессов и систему управления качеством. Пони-

мая цели клиента и находясь с ним в постоянном диалоге, мы стараемся найти такой подход, который бы помог ему решить поставленную задачу самым оптимальным образом.

Мы живем в очень динамичное время. Мир меняется на глазах, и хочется верить, что в лучшую сторону.

Сейчас компаниям сложно что-либо планировать в долгосрочной перспективе. «Цель-Абегг» – не исключение. В новом 2017 году мы планируем продолжать работу по локализации и оптимизации производства центробежных вентиляторов. Также, в планах – локализация других продуктов.

*От лица компании «Цель-Абегг» хочется поздравить наших партнеров и читателей журнала «Холодильный бизнес» с новым 2017 годом, пожелать новых интересных проектов, креативности инженерного мышления, удачных стратегических решений, да и просто удачи! Ну и наше традиционное — все получится!*



**АЛЕКСЕЙ ПОЛЕВОЙ**

Генеральный директор  
ООО «Технологии низких температур»

2016 год прошёл в трудах, как и полагается. Первую половину года мы достраивали приостановленный заказчиком в 2015 году Ледовый дворец и завершали работы по Охтинскому коллектору

длиной 7,7 км, предназначенному для очищения р. Охта в Санкт-Петербурге. На коллекторе необходимо было заморозить 60 шахт для выборки грунта и прокладки бетонных колец в несколько десятков метров диаметром, составляющих стенки коллектора. Так же мы вели обычную работу по поддержанию работоспособности наших холодильных машин, поставленных более десятилетия назад и нуждающихся в профилактических ремонтах. Большинство наших холодильных машин находятся в труднодоступных районах СНГ на различных добывающих предприятиях, поэтому традиционно решался вопрос авиадоставки запасных ча-

стей и специалистов. Для наших специалистов привычна переброска от аэродрома по зимнику или грунтовой дороге при температуре минус сорок градусов снаружи на полтысячи километров. Была проведена работа по разработке ряда уникальных холодильных машин мощностью до 800 кВт для охлаждения низкотемпературных хладонносителей до -55 °С, в том числе использующих в качестве холодильного агента аммиак.

В целом, по отзывам коллег и статистическим данным различных организаций, 2016 год был весьма неблагоприятным для отрасли. Идёт общая тенденция к укрупнению холодильных компаний, многие, позиционировавшие себя

как производители холодильного оборудования и инженеринговые компании, ушли в обслуживание, часто превращаясь в сервисные службы компаний по кондиционированию и вентиляции. На своих позициях остаются лишь те компании, которые десятками лет работы доказали свой профессионализм и не запятнали репутации. У многих появилась тенденция заниматься сомнительными сделками и откровенными аферами, поставкой оборудования по принципу «ну год-то наверно проработает», отсюда огромное количество прокурорских проверок и судебных исков. Обычно грамотный клиент сразу поручает юристу изучить историю судебных исков к компаниям, участвующим в

тендере, благо эта информация находится в свободном доступе на официальных сайтах. Это позволяет исключить большую часть проблем в будущей работе на стадии коммерческого предложения. Появилось много холодильного оборудования по каким-либо причинам ранее не продававшегося в России, встречаются весьма качественные образцы, в том числе китайского производства. Уменьшилось число подделок и контрафактной продукции, внутренний контроль качества стал довольно строгим в компаниях, все, кто хочет остаться на рынке, дорожат репутацией. Начавшийся два года назад процесс замены привычных поставщиков на более дешёвых практически завершился,

комплектации холодильных машин вполне устоялись, хотя каких-то глобальных изменений в поставщиках компрессоров и теплообменного оборудования не было, скорее это относится к запорной арматуре, автоматике, во многом к контроллерам и насосам.

План на будущее у нас неизменен с даты основания компании в 2004 году: трудиться, трудиться и ещё раз хорошо, много и плодотворно трудиться. Нужно развивать как производство, так и сеть представительств и сервисных центров, в том числе в ближнем и дальнем зарубежье.

---

*Своим коллегам и читателям замечательного журнала «Холодильный бизнес» хочется пожелать крепкого здоровья, хороших заказов и замечательного Нового года!*

---

---

**И**тоги 2016 года прекрасные: мы выросли в продажах по сравнению с 2015 годом. В условиях падающего рынка это просто замечательный результат. Рецепт преодоления кризиса от «Эмерсон»: слаженная работа команды и грамотные технические решения принесли успех в магазиностроении, а

---

*Партнёрам и читателям журнала традиционные пожелания: счастья в семье, здоровья и немного удачи. А всё остальное можно купить за деньги, которые мы зарабатываем.*

---

качественная техника, конкурентные цены и разумные сроки дали результат в сегменте дистрибьюции.

Для отрасли в целом 2016 год, по моему мнению, прошёл под девизом «бывало и получше». В разных сегментах рынка были разные темпы падения, где-то умеренные, где-то драматичные. Надеюсь, что в 2017 году ситуация на рынке по крайней мере не ухудшится.

Планы на будущее у нас определены ещё в октябре 2016 года: увеличить объёмы продаж и свою долю рынка, предлагая потребителям энергоэффективное оборудо-



**ФЕДОР КАЛАШНИКОВ**  
Технический директор ООО «Эмерсон»

дование и энергосберегающие решения.

**ВИКТОР СИМОНОВ**

Главный редактор Refportal.com

2016 год – первый полный календарный год, который мы полностью отработали для наших читателей. За год Refportal.com значительно укрепил свои позиции, мы уже точно знаем, что очень многие специалисты начинают свой день с чтения свежей информации, опубликованной на портале. Уверен, что количество наших пользователей будет возрастать. Основная уверенность на том, что за год удалось установить партнерские отношения со многими ведущими компаниями, всеми профильными кафедрами ведущих высших учебных заведений, Россюзхолодпромом, Международной академией холода. А это значит, что информация на «Рефпортале» будет еще более насыщенной, интересной и, что для нас самое главное, полезной нашим читателям.

Стоит отметить и еще один важный момент. В 2016 году сотрудники портала принимали активное участие в продвижении и освещении всех, без исключения, важнейших событий холодильной отрасли: выставок Chillventa, «Мир Климата», «Агропродмаш», научно-технических конференций и заседаний профильных комитетов отраслевых Союзов, Дня холодильщика, европейского конкурса молодых профессионалов EuroSkills. И в подавляющем большинстве случаев «Рефпорталу» на этих мероприятиях был предоставлен статус, как минимум, официального информационного партнера, а зачастую и генерального информационного партнера. Это тоже говорит об определенном признании «Рефпортала».

Так что год, конечно, был тяжелый, пришлось много трудиться, не все получилось из задуманного, но определенное удовлетворение от работы есть.

«Как 2016 год прошел для холодильной отрасли в целом?» Отвечать на этот вопрос начну с благодарности всем нашим партнерам, кто на протяжении этого года был с нами, предоставлял информацию, новости, статьи – делал все необходимое, чтобы специалисты отрасли владели всей полнотой информации о новом оборудовании, технологиях и были

в курсе всех происходящих событий.

Даже если судить по нашим публикациям – компании Bitzer, Danfoss, Emerson самым активным образом предлагают для внедрения на нашем рынке свои последние разработки и передовые технологии. А какие, я не постесняюсь этого слова, знаковые объекты оснащаются на базе оборудования компаний «Остров», «Термокул», «Холтек», ряда других! Об этом мы писали на протяжении всего года. В этом и заключается ответ на вопрос – отрасль, на мой взгляд, в 2016 году развивалась. Спрос на оснащение холодильным оборудованием самых разных объектов возрос в виду ряда экономических, да и политических факторов. И те компании, потенциал и видение развития которых соответствует все возрастающим требованиям заказчиков, закончили 2016 год с удовлетворительными показателями.

Планов много: надо выполнить то, что пока не завершено, очень хочется вплотную заняться интересными перспективными задумками. В общем – все как у любой активно развивающейся компании.

Многое в планах зависит и от наших партнеров, читателей, других участников рынка. Ведь по большому счету мы все вместе делаем одно большое дело – под-

держиваем на требуемом уровне научно-технические и информационные знания отраслевых специалистов. И без положительной обратной связи редакции с теми, кто учит будущих специалистов, проектирует, оснащает или обслуживает объекты

нам очень трудно достигать поставленных целей. Поэтому, одно из пожеланий на 2017 год – более плотное сотрудничество с Refportal.com. Мы всегда и поможем, и посоветуем, и предложим разные варианты сотрудничества.

*Редакцию и читателей дружелюбно-го нам журнала «Холодильный бизнес», который в этом году отметил свое двадцатилетие, еще раз поздравляем с этой датой и с достижениями, которые на протяжении всех этих лет журнал занимает на информационном пространстве холодильной отрасли. Не терять темпа в 2017 году, коллеги!*

2016 год для компании «ТЕРМОКУЛ» — знаковый. В ноябре мы отметили свое совершеннолетие!

Начиная в 1998 году как небольшая компания, к своим 18 годам «ТЕРМОКУЛ» является одним из ведущих игроков на рынке комплексных инженерных систем и услуг. Но основная наша специализация — промышленное холодоснабжение объектов и именно здесь мы по праву считаемся одним из лидеров отрасли.

В рамках программы импортозамещения «ТЕРМОКУЛ» наращивает объемы сборки холодильных и климатических агрегатов под собственным брендом. Мы стали активно участвовать в поставках изделий «ТЕРМОКУЛ» по проектам государственного заказа.

В 2016 году завершен ряд крупных комплексных проектов. 22 ноября министр сельского хозяйства Российской Федерации Александр Ткачев, губернатор Курской области Александр Михай-

лов и первый заместитель председателя правления Россельхозбанка Дмитрий Сергеев приняли участие в церемонии открытия мясоладобойни компании «Агропромкомплектация – Курск», построенной в Железнодорожном районе Курской области. «ТЕРМОКУЛ» выступил на объекте генеральным проектировщиком, генеральным подрядчиком по строительству и поставщиком основного технологического оборудования для нужд комплекса. Общая площадь застройки составила более 161 Га. Производительность централизованной системы холодоснабжения каскадного типа ( $\text{CO}_2 + \text{NH}_3$ ) — 9 МВт.

«ТЕРМОКУЛ» закончил строительство второй очереди складского комплекса для хранения замороженных продуктов «Агро-Белогорье». Общая площадь охлаждаемых помещений составляет более 4000 м<sup>2</sup> с возможностью хранения более 3000 тонн готовой продукции. На данном объекте «ТЕРМО-



### СЕРГЕЙ МОРОЗОВ

Председатель Правления  
НП «Группа компаний «ТЕРМОКУЛ»

КУЛ» выступал в качестве генерального проектировщика, генерального подрядчика и технического заказчика.

В конце 2016 года было завершено строительство Центра холодоснабжения №4 для нужд университета «Сколково». Данный проект является продолжением успешного сотрудничества компании с университетом: в 2015 году было завершено строительство Центра холодоснабжения №2. «ТЕРМО-

КУЛ» выполнял функции генерального проектировщика, генерального подрядчика и поставщика технологического оборудования. Общая холодопроизводительность двух хладоцентров — более 32 МВт.

Считаем, что холодильный рынок в целом адаптировался к новым экономическим условиям. Оживился спрос на надежное оборудование и системы, спроектированные с учетом эффективного энергопотребления и минимальных затрат на обслуживание и сервис. Такая тенденция в первую очередь касается крупного заказчика, готового

на серьезные первоначальные инвестиции в проект, с учетом сроков его окупаемости.

Что принесет нам 2017 год?

Мы встречаем его полностью погружившись в работу.

Планируется запуск второй очереди оптово-распределительного центра «Радумля», где специалистами «ТЕРМОКУЛ» спроектирована и оснащается система холодоснабжения общей производительностью 6,5 МВт.

В первом квартале будущего года планируется запуск крупнейшего коммерческого центра обработки данных «Авантаж». Группа компаний «ТЕРМОКУЛ» разработала оптимальное энергоэффективное решение и выступила в качестве поставщика холодильного оборудования на базе турбочиллеров COFELY (ENJIE) для ЦОД суммарной холодопроизводительностью 14,4 МВт.

*Всем нашим коллегам и партнерам хочется традиционно пожелать новых проектов, оптимизма и настойчивости – качеств, с которыми легче проходить все тяжелые испытания и выходить победителями!*



**НИКОЛАЙ ТОВАРАС**  
Генеральный директор  
ООО «НПФ «Химхолодсервис»

С начала 2016 года был заметен рост спроса на холодильное и климатическое оборудование со стороны государственных и корпоративных клиентов. Это сказалось на работе фирмы и за

год нами были выполнены десятки крупных проектов для спортивной индустрии, для пищевой и химической промышленности, для Министерства обороны.

Традиционно большой объем работ фирмой «Химхолодсервис» выполняется для химической отрасли России. Например, уже более десяти лет мы сотрудничаем с корпорацией «СИБУР». На комбинате «Воронежсинтезкаучук» нами закончен монтаж трех новых чиллеров с малой аммиакоемкостью общей холодопроизводительностью 3,6 МВт для производства бутадиен-стирольных термоэластопластов и выполнена замена устаревшего оборудования на два аммиачных

агрегата производительностью 2,2 МВт на уровне -35 °С; на комбинате «Сибур-Нефтехим» (Дзержинск) запущена в эксплуатацию на участке окиси этилена и гликолей контейнерная холодильная установка в огнестойком исполнении производительностью 360 кВт; поставлен чиллер МКТ420 на 700 кВт для комбината «Тобольск-Нефтехим» и т.п.

В настоящий момент мы заканчиваем шеф-монтаж и пусконаладочные работы сразу на двух заводах синтетического каучука: на красноярском заводе «КЗСК» ПАО «СИБУР Холдинг» и на казанском «КЗСК-Силикон», причём в Красноярске замена устаревшего аммиачного оборудова-

ния была проведена в условиях непрерывно действующего производства. Можно сказать, что химическая отрасль России имеет в лице НПФ «Химхолодсервис» надежного и квалифицированного партнера, который готов реализовать проекты любой степени сложности с учётом конкретных требований объекта.

На 2017 год нами уже сделан хороший задел по проектированию и созданию новых объектов. Например, в рамках реализации социальной программы Газпрома «Спортдетям» мы выступаем генеральным проектировщиком и исполнителем свыше двадцати спортивных объектов с ледовыми и легкоатлетическими аренами. Вообще надо отметить большой объём проектов по созданию и обновлению холодильных систем для ледовых арен и спорткомплексов, участвуем в программе развития объектов физиче-

ской культуры и спорта в России и в московском регионе. В этой работе мы активно сотрудничаем с Министерством спорта и Олимпийским комитетом РФ.

За год нами создаются десятки новых холодильных систем и систем кондиционирования для спортивных объектов, таких как, например, ледовая арена стадиона ЦСКА, рассчитанная на 6000 зрителей или подобная арена дворца спорта в г. Глазове. Нами спроектированы и идёт подготовка к реализации проектов на «Малом спортивном дворце» в Лужниках (арена на 10500 зрителей) и на открытой конькобежной дорожке с искусственным льдом длиной 250 метров для спорткомплекса на ул. Лобненской (г. Москва).

Многие наши заказчики планируют свою работу на годы вперёд и поэтому финансовые потрясения про-

шлых лет ещё сказываются на нашей работе. Но в 2016 году в холодильной отрасли наметился определённый подъём. Наша производственная база «Нахабино» на протяжении всего этого года работала с полной нагрузкой и это является важнейшим показателем стабильной работы нашей фирмы. Сегодня холодильные машины марок MBT и MCT пользуются хорошим спросом у широкого круга заказчиков. В последние годы наблюдается постоянный спрос на автоматизированные контейнерные холодильные установки марки УХК и всё это вселяет в нас уверенность и оптимизм. Уверен, что и в 2017 году фирма «НПФ «Химхолодсервис» будет вносить посильный вклад в развитие отечественной промышленности и спорта.

---

*Я искренне поздравляю всех наших коллег, друзей и клиентов, всех читателей журнала «Холодильный бизнес» с Новым 2017 годом!*

---



---

2016 год был трудный, но, в целом, результатами довольны. Надеюсь на стабильность в 2017 году, но кто может это знать заранее. Хотелось бы больше финансовой стабильности и определенности.

Концовка года выдалась весьма насыщенной командировками. Поэтому я присоединяюсь к общим и традиционным пожеланиям счастливого Нового года и веселого Рождества.



**АЛЕКСЕЙ ОДИНЦОВ**

Глава Московского представительства  
Güntner GmbH & Co. KG

---

*Мы благодарим всех, кто выбрал оборудование «Гюнтер», всех кто дорожит своим качеством и ответственным отношением к делу.*

---



### КИРИЛЛ ЯРИСЬКО

Генеральный директор компании «НСК»

Прошедший 2016 год, что неудивительно, выдался непростым. Рынок продемонстрировал в целом положительную динамику, чему

безусловно способствовало субсидирование правительством агропромышленного сектора, в котором свою долю занимает и промышленный холод.

Сектор ритейла, на наш взгляд, показал стабильность с небольшой положительной динамикой.

Вместе с рынком мы продолжаем развиваться и используем для этого все возможности. Мы отстаивали свои позиции и по версии портала «Холодильная индустрия» «НСК» вошла в десятку самых динамичных компаний.

В феврале 2016 года компания получила награду «Крупнейший OEM произ-

водитель в 2015 финансовом году» по версии Emerson. А присвоение золотой медали и звания «Лидер России» от «Национального бизнес-рейтинга» по итогам финансово-хозяйственной деятельности – приятная заслуженная награда, призванная поднять планку развития на еще более высокий уровень.

*Традиционно желаем успеха всем партнерам — поставщикам и покупателям — каждому, кто помогает нам становиться старше и мудрее.*

*Счастья и крепкого здоровья, с Новым годом!*



Российский союз предприятий  
холодильной промышленности  
**РОССОЮЗХОЛОДПРОМ**

## Холодильщикам России



### Ю.Н. ДУБРОВИН

Председатель Правления Союза,  
Почетный машиностроитель,  
академик Международной академии холода

От имени Правления Россоюзхолодпрома и от себя лично поздравляю членов

Союза и всех работников холодильной промышленности с Новым годом и Рождеством!

Мы провожаем 2016 год с ощущением хорошо проделанной работы.

Успешно проведен первый Форум холодильщиков России.

Подготовлен проект Плана мероприятий по импортозамещению в области промышленного и специального холода, криотехники, вентиляции и кондиционирования.

В Минпромторге России создана экспертная группа Научно-технического Совета по развитию тяжелого маши-

ностроения по направлению «Промышленный и специальный холод. Криотехника. Вентиляция и кондиционирование». Ее модератором является Председатель Правления Россоюзхолодпрома.

Председатель Правления Союза вошел также в Комиссию по отнесению промышленной продукции отрасли тяжелого машиностроения к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации. Нам поручено готовить экспертные заключения для Минпромторга России по подтверждению наличия или

отсутствия производства промышленной продукции холодильного направления на территории РФ.

Создан Комитет по холодильной и криогенной промышленности при Союзе машиностроителей России.

Продолжалась разработка и оптимизация отраслевых технических стандартов.

Начала свою работу Комиссия по профессиональным квалификациям в нашей отрасли.

Мы приветствуем новых членов — в Союз вошли крупные организации — ОАО «НПО «Гелиймаш», ООО «Алтаир Групп», ООО «Олекс Холдинг-М», ООО

«Криомаш-Балашихинский завод криогенного машиностроения», ООО «Транскул», АО «Воздухотехника».

С вступлением в Союз заводов криогенного машиностроения открыто новое направление работы Союза, что потребовало внесения изменений в Устав.

Мы ожидаем, что наступающий год будет для Союза не менее напряженным.

2017 год объявлен Годом экологии. Это налагает на холодильщиков особые требования по дальнейшему сокращению применения экологически опасных рабочих веществ, повышению внимания к проблеме экс-

плуатации и утилизации холодильного оборудования.

Главными задачами на 2017 год будут защита позиций Плана мероприятий по импортозамещению, практическая работа по разработке и внедрению профстандартов, создание сети центров по обучению и независимой оценке квалификаций, налаживание взаимодействия с родственными союзами и ассоциациями стран ЕАЭС.

Только объединившись мы добьемся новых успехов.

*Дорогие друзья! Сердечно поздравляю вас с наступающим 2017 годом и Рождеством. Пусть он станет для вас годом новых успехов.*

*Желаю вам и вашим родным и близким доброго здоровья, счастья, благополучия и оптимизма.*

## ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ТЕПЛОВЫХ РАСЧЕТОВ

### Cool Room Calc 2.0

#### Расчет теплопотоков в кондиционируемые помещения

Позволяет производить расчеты для условий как комфортного, так и технологического кондиционирования воздуха в помещениях различного назначения (с учетом наличия естественной или механической вентиляции).

Температурный интервал от 0°C до 40°C

### Cold Room Calc 5.0

#### Расчет теплопотоков в холодильные камеры

Позволяет производить расчеты как для низкотемпературных, так и среднетемпературных камер различного назначения (в том числе с использованием регулируемой газовой среды).

Температурный интервал от -40°C до +20°C

### Ice Cream Calc 1.1

Расчет тепловых нагрузок на холодильные установки фризеров и камер закалывания мороженого

*Пробные версии всех трех программ можно загрузить с веб-сайта по адресу:*

[www.leshenko.com.ru/ru/](http://www.leshenko.com.ru/ru/)



Бухгалтерские документы оформляются покупателям из России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Узбекистана