

ПОДВОДИМ ИТОГИ ГОДА



Чуть больше года назад, в ноябре 2008 г., исследовательская компания КОМКОН начала масштабный проект – мониторинг экономического кризиса в России, для чего ежемесячно проводился опрос 1300 жителей российских городов-миллионников в возрасте 18-45 лет. Исследование показало, что экономический кризис стал неотъемлемой частью жизни россиян и, более того, к нему уже все привыкли. Так, в ноябре 2009 г., т.е. спустя год после начала исследования, лишь 16% опрошенных упомянули кризис в числе важных событий, при этом эпидемию «свиного гриппа» признали важным событием 74% опрошенных. А еще месяц назад (октябрь 2009 г.) кризис в России считали важным событием 70% опрошенных, ну а максимум пришелся на апрель (80% респондентов).

Нам, конечно, сложно тягаться с компанией КОМКОН, но мы тоже в конце каждого года проводим свой мини-опрос среди специалистов-холодильщиков и по сложившейся традиции в

декабрьском номере журнала «Холодильный бизнес» публикуем ответы наших партнеров на три вопроса:

- Как, по вашему мнению, прошел этот год для холодильной отрасли в целом?
- Как этот год прошел для компании?
- Каковы планы на будущее и что бы вы хотели пожелать своим партнерам, читателям журнала?

Помимо этого, мы попытались прояснить ситуацию с положением дел в смежных сегментах рынка, которые являются потребителями холодильного оборудования и низкотемпературных технологий (в частности, производители замороженных полуфабрикатов и овощей, транспортные компании) и особое внимание уделили рынку труда в холодильной отрасли.

Спасибо всем, кто принял участие в подведении итогов года и помог нам в подготовке этого материала.

С Новым годом, уважаемые коллеги!



Российский союз предприятий
холодильной промышленности
ROSSOYUZHOLODPROM

Эдуард Апкарович БАГИРЯН
исполнительный директор

Россоюзхолодпрома

приятиям Союза сдмпфировать неблагоприятную конъюнктуру рынка. Об этом говорит тот факт, что ни одна из инжиниринговых компаний Союза в период кризиса не ушла с рынка.

В 2009 году продолжалась консолидация компаний по проектированию и монтажу холодильных систем. В Союз вступили: ООО «ОКБ Теплосибмаш» (Новосибирск), ООО «Термаль» (Ростов-на-Дону), ООО «Тэсто Рус» (Москва), ООО «Турбогаз-Холод» (Москва), ООО «ВостокРефСервис» (Владивосток).

Если говорить об основных мероприятиях Союза в 2009 году, то это:

- проведение совместно с компанией NurnbergMesse выставки «ХолодЭкспо Россия» с организацией в рамках деловой программы большой конференции «Состояние и перспективы холодильной отрасли», «Холодильное оборудование. Автоматизация. Компоненты и материалы», «Техническое регулирование, промышленная

безопасность и охрана окружающей среды»;

- формирование и проведение деловых программ на выставке «Агропродмаш-2009», Агропромышленный форум юга России (Ростов-на-Дону);

- участие в семинарах и деловых программах в рамках белорусской агропромышленной недели «Белагро-2009» в Минске, в Международной холодильной конференции в одесской Академии холода.

- важным результатом является получения статуса законопроекта для разработанного рабочей группой Россоюзхолодпрома «Технического регламента о безопасности холодильных систем, установок, машин и агрегатов». В ноябре с.г. этот законопроект получил положительный отзыв в Министерстве промышленности и торговли. Также Министерство в лице статс-секретаря С.А. Наумова поддержало инициативу Союза в проведении в 2010 году силами холодильных кафедр Московского государственного технического университета им. Н.Э.Баумана, Московского государственного университета инженерной экологии, Московского государственного университета прикладной биотехнологии, Санкт-Петербургского государственного университета низкотемпературных и пищевых технологий Международной конференции с элементами научной школы для молодежи в области холо-

дильной техники и систем кондиционирования воздуха «Инновационные разработки в области техники и физики низких температур»;

- в связи с выходом Федерального закона № 148-ФЗ, передавшего выдачу разрешения на право заниматься проектированием и монтажом в строительстве саморегулируемым организациям, Союз выработал необходимые рекомендации по этому вопросу.

Планы Союза на 2010 год мы связываем с утверждением названного выше технического регламента, с проведением Международной конференции молодых специалистов «Инновационные разработки в области техники и физики низких температур», с насущной необходимостью развития инновационной деятельности в области холодильной техники, государственного стимулирования широкого использования природных хладагентов. Определенный оптимизм в этом отношении внушает научно-технический задел, имеющийся во ВНИИХОЛОДМАШ, на холодильных кафедрах университетов, в компаниях «Турбо-Холод», «ОКБ Теплосибмаш», «Спектропласт», «Култек», «Остров» и др.

Желаю всем холодильщикам в Новом году крепкого здоровья и взаимовыгодного сотрудничества в Российском союзе предприятий холодильной промышленности.



CAREL

Андрей Павлович БРУК глава представительства CAREL в России

рого являются оптимизация затрат и поиск более экономически сбалансированных решений.

Работа представительства компании CAREL началась в июле этого года в Санкт-Петербурге, а с августа работа организована и в Москве. Открытие представительства отражает оптимистичный взгляд и большие надежды компании на будущее российского рынка и долю продукции CAREL на нем. Для дистрибьюторов и конечных пользователей открытие представительства означает всестороннюю техническую поддержку, помощь в программировании контроллеров, настройке и пуско-наладке оборудования и систем диспетчеризации и мониторинга. Активная работа с потребителями нашей продукции в этом году показала отчетливую тенденцию к

Подходящий к завершению 2009 год был сложным для большинства участников холодильного сообщества, однако, он прошел без серьезного падения по уровню продаж для многих из компаний, а некоторым из них даже удалось продемонстрировать рост прибыли в рублях за счет изменения валютного курса. Можно отметить, что большинство компаний как нашей, так и смежных отраслей, нацелены на повышение эффективности бизнеса, видимыми путями кото-

освоению инновационных продуктов, цель использования которых – комплексная экономия затрат за счет решений по энергосбережению, сокращению затрат на обслуживающий персонал и т.п. Ассортимент продукции CAREL предоставляет для этого большие возможности – это и электронные ТРВ с необходимой автоматикой, и средства мониторинга и удаленного доступа, и ряд других средств.

На 2010 год у компании CAREL в России весьма амбициозные планы, и для их реализации нам предоставлены самые широкие возмож-

ности. Представительство CAREL – это звено, соединяющее производителя с потребителем, и его работа направлена на упрочение этой связи, на более оперативное реагирование на потребности рынка и предоставление нашим клиентам самых передовых технологий.

Пользуясь случаем, хочу поздравить всех существующих и будущих клиентов компании CAREL с наступающим 2010 годом и пожелать здоровья, счастья и процветания! Мы сделаем все от нас зависящее, чтобы эти пожелания сбылись.



Оливер ЧЕСКОТТИ генеральный директор ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн»

Если рассматривать прошедший год в сегменте промышленного холода, где представлена наша компания, то за счет определенной инерции рынка крупных проектов, каждый из которых может длиться 1-2

года, а то и больше, объем работ и товарооборот остался примерно на уровне прошлого года. Также во второй половине года на горизонте появилось много новых и интересных проектов, что дает нам возможность с оптимизмом смотреть в будущее. Я не разделяю мнение, что в 2010 году кризис определенно продолжится или даже усилится. Действительно, потребуются приложить больше усилий, чем в прошлом, но нарастающая конкурентная среда заставляет и нас работать более эффективнее. Я уверен, что именно в следующем году проснется много инвестиционных проектов.

Из-за не очень динамичного начала года мы получили возможность взвешенно подойти к реализации нашего старого проекта по переносу ремонтно-сервисной базы из Электростали на территорию, непосредственно около офиса в Москве. Это также позволило создать распределительный склад для усовершенствования логистики по многим проектам, а особенно – по поставке запчастей, где требуется особая оперативность.

Нельзя не отметить весенние выставки «Холод Экспо Россия» и «Мир Климата», проходившие одновременно, где в своеобразное межсезонье

очень много фирм приняли участие и показали состоятельность российского холодильного бизнеса в период экономических сложностей в стране.

Одно важное событие для старейшего завода GEA Grasso B.V., да и для всего концерна, произошло в 2009 году – поршневого компрессор серии Grasso V нового поколения стал доступен именно с этого года, и уже сейчас две первые модели серии работают на многих объектах в Европе. Данный промышленный компрессор за счет своей конструкции имеет самый низкий унос масла из всех ныне известных, позволяет работать с увеличенными сервисными интервалами и обладает удвоенным сроком гарантии.

В течение прошедшего года мы определили для себя очень конкретную политику во взаимоотношении с инжиниринговыми компаниями. В ближайшее время планируется к публикации несколько статей с разъяснениями для клиентов какой именно подход к бизнесу мы предлагаем, в этом плане мы очень открыты для вас и хотим расширять круг пользователей оборудования GEA не только среди конечных заказчиков, но и с квалифицированными подрядчиками в промышленном холоде.

Все наши подготовительные шаги в первой половине года позволили с началом экономической активности обеспечить нашим клиентам ещё лучший как предпродажный, так и послепродажный сервис. Для наших заводов, входящих в концерн GEA, современная реакция и положительные результаты московского офиса

показали перспективность развития активности на рынке России и дальше, что, безусловно, получит свое отражение в 2010 году.

С 2010 года структура концерна претерпит достаточно существенные изменения - согласно проекту Совета директоров компании с 1-го января из девяти Дивизионов в концерне GEA образуется пять сегментов. Данный проект дает нам возможность улучшить позиции на рынке с точки зрения мобильного и вовлеченного взаимодействия. Совместное взаимодействие

представителей разных сегментов внутри ООО «ГЕА Грассо Рефрижерейшн» позволит более гибко подходить к внутренним процессам концерна и проводить анализ возможностей наших предприятий, исходя из технических условий каждого отдельного клиента.

Желаем всем нашим клиентам, партнерам, поставщикам, а также конкурентам, читающим этот журнал, здоровой рабочей атмосферы, удачи в бизнесе, реализации новых проектов!



Дмитрий Алексеевич КИРОВ генеральный директор ООО «Гепард»

изготовителями оборудования, что даёт возможность учитывать любые предпочтения клиента. Основные преимущества компании - это быстрое обслуживание клиентов на высшем уровне. Специалисты нашей компании в кратчайшие сроки обработают заказ, квалифицированно проконсультируют в области комплектации инженерных систем, помогут подобрать необходимое холодильное оборудование и определиться с выбором торговой марки. Благодаря сотрудничеству ООО «Гепард» с лучшими транспортными компаниями, мы доставим заказ в кратчайшие сроки по любому адресу в любую точку России. Большой центральный склад позволяет нам постоянно поддерживать в наличии широкий ассортимент комплектующих для холодильного оборудования и расходных материалов.

В отличие от большинства конкурентов ООО «Гепард» не предусматривал сокращения персонала, благодаря чему сохранил высококвалифицированный и сплоченный коллектив, что важно в условиях кризиса и позволило без проблем адаптироваться к новым экономическим условиям. Задача компании «Гепард» состоит в том, чтобы стать лучшей дистрибьюторской компанией на рынке холодильного оборудования, кондиционирования и вентиляции. Мы ценим каждого нашего клиента и создаём самые удобные и выгодные условия работы.

В преддверии наступающего Нового года примите наши искренние и самые теплые поздравления! От всей души желаем вам крепкого здоровья, стабильности и процветания вашего бизнеса!

Благодаря активной маркетинговой политике, как выбранной форме поведения в момент кризиса, наша компания с достоинством выдержала все его проявления. ООО «Гепард» стабильно развивает работу во многих направлениях. Одним из важных событий уходящего года стало открытие первого филиала компании ООО «Гепард» в городе Краснодар. Многие клиенты сделали выбор в нашу пользу благодаря лучшим ценам и наличию всего ассортимента на складе.

Высокая конкуренция диктует законы, по которым возможен только компетентный и гибкий подход к каждому клиенту с учетом всех его требований, и это для нас значит гораздо больше, чем финансовые аспекты.

Помимо этого были улучшены условия работы с клиентами, которые не испытывали проблем с оплатой товаров.

Наша компания старается поддерживать деловые отношения с разными поставщиками и про-



Герман Геннадьевич БУЦАЛОВ
директор подразделения «Промышленное
оборудование» ОАО «Альфа Лаваль Поток»



Сложный период для отрасли, время ведения бизнеса «на выживание». Для многих компаний, испытание на прочность, как отдельных людей, так и организаций в целом. С другой стороны кризис – это время перемен, а перемены – это новые возможности. Кто воспользовался этими возможностями и покажет наступающий новый год. Для нашей компании 2009 год был непростым, в первую очередь тем, что Альфа Лаваль в прошедшие годы демонстрировала очень хорошую динамику роста объемов продаж, каждый год «планка» ставилась на новую высоту, поэтому пришлось корректировать цели и соответственно устанавливать новые бизнес-задачи с поправкой на кризис. Однако чрезвычайно приятно осознавать, что скорректированные планы уже выполнены с хорошим запасом прочности. Это показатель успешной адаптации к новым, несомненно, более тяжелым, условиям ведения бизнеса в кризисных условиях. Компания «закалилась» и готова к новым свершениям.



Хочется пожелать партнерам, читателям журнала использовать открывающиеся новые возможности, успеха в делах и всех начинаниях и хорошего настроения.



Виктор Александрович ЧЕРНЯК
генеральный директор ОАО «Гипрохолод»

Если коротко, то год прошел тяжело. Более или менее налаженная за предыдущие годы стабильность, важная для предприниматель-

ской деятельности, была нарушена. А бизнес ведь очень чувствителен к изменениям. Поэтому, когда в конце прошлого года подскочили банковские кредитные ставки, можно сказать, что строительство и проектирование холодильных объектов было заморожено, как и смежные виды деятельности: производство и продажа оборудования, вспомогательных материалов и т.п. **Платежеспособность потребителей упала, выполнение договорных обязательств, заключенных между исполнителями и заказчиками, стало затруднительно.** Все, что я только что сказал про отрасль в целом, коснулось и Гипрохолода. Однако мы не остановились, не прекратили работать и даже продержались «на плаву», хотя, конечно же, с гораздо меньшими доходами, чем планировали.

В течение 2009 года мы не прекращали связи со своими партнерами, находили возможности для продолжения работы при улучшении ситуации. Могу сказать, что уже сегодня это начинает приносить плоды. Мы стараемся придерживаться наших договоренностей и считаем их для себя обязательными - это стало основой для сохранения долговременных отношений со многими партнерами до и, надеюсь, после кризиса.

В течение этого года мы занимались расширением сфер деятельности: специалисты Гипрохолода прошли обучение и получили допуск к работам по экспертизе промышленных химически опасных объектов.

Приступили к ремонту нашего собственного здания, фасад уже готов, на очереди – внутренние работы. Для этого нужно освободить помещения, переехать в другое здание. В какой-то степени я даже рад, что некоторые заказы были приостановлены, поскольку мы сейчас находимся в процессе переезда в новые, отремонтированные помещения. Если бы коллектив был перегружен работой, переезд и работу трудно было бы совместить. В 2010 году на ближайшую перспективу Гипрохолод должен приблизиться к тому образу, который он себе создал в 2004 - 2008-м годах. Тогда мы решили, что наши подходы к заказчику должны базироваться на принципах ответственности и обязательности, эффективности вложения капиталов, на обеспечении промышленной безопасности объекта, сохранения окружающей среды. Чтобы наши разработки рынок признал ликвидными, эффективными, ценными.

Наряду с решением проблем текущей деятельности, коллектив Гипрохолода будет продолжать заниматься оценкой возможных направлений развития, для внедрения передовых холодиль-

ных технологий при разработке рабочей документации на новое строительство объектов с использованием в системе холодоснабжения диоксида углерода, каскадных схем повышения безопасности эксплуатации АХУ и снижения энергозатрат на выработку холода.

Для Гипрохолода я не вижу узкой специализации; критерий выбора сфер деятельности, на мой взгляд, должен быть разумно оппортунистическим. Если окружающая среда предоставит нам возможности – почему не воспользоваться ими? Способность видеть перспективы, как и умение отказываться от них, – важное качество для любой компании.

Выступая в качестве экспертной организации, наш Институт может вести проекты государственного значения, обеспечивая проектирование и реконструкцию объектов ответственного хранения в Росрезерве РФ и МЧС (Министерство чрезвычайных ситуаций), а также проектирование спортивных сооружений (ледовых арен и бобслейных трасс для Олимпиады в Сочи).

Напомню, что одним из основных направлений института является разработка и проектирование станций получения углекислоты.

Расширение применения диоксида углерода в пищевой отрасли, на овощехранилищах, на машиностроительных предприятиях позволяет говорить о перспективах данного направления. Институт «Гипрохолод», являясь основным разработчиком станций получения углекислоты, сегодня предлагает малогабаритные комплектные и простые в устройстве и эксплуатации установки производительностью до 30 тонн/сутки.

Именно поэтому, работая в этом году над решением множества задач, мы намерены сохранить свой потенциал и верим в развитие нашего института в дальнейшем.

Хорошо бы в 2010-2011 гг. найти новую нишу, подняв еще на один уровень планку прочности Гипрохолода.

Наши задачи – реализовывать существующие проекты и приумножать значимость нашей деятельности.

Готовимся к привлечению новых партнеров. Считаю, что у нас это уже получается.

Переходя к торжественной части, хочу от души поздравить всех читателей, коллег, редакцию журнала с Новым годом и искренне пожелать всем продолжать многие годы свою разнообразную деятельность, будучи здоровыми и счастливыми!



Татьяна МАРКИНА

старший представитель по маркетингу
отдела фторхимикаты ООО «Дюпон Россия»

Думаю, что 2009 год был сложным годом как для наших дистрибьюторов во всем мире, так и для промышленных и торговых предприятий, потребляющих холод. В каких-то регионах процесс реабилитации от последствий мирового финансового кризиса прошел быстрее и безболезненнее, в каких-то достаточно долго будут существовать проблемы с инвестициями и свободными оборотными средствами. Однако в целом мировое движение в холодильной отрасли можно охарактеризовать, как окончание эры существования ГХФУ, на протяжении многих лет служивших надежным рабочим веществом для многих типов холодильных машин. В 2009 году компанией Дюпон большая работа велась в двух направлениях: программы по сбору-регенерации-рециклированию ГХФУ и перевод существующего оборудования с ГХФУ на озонобезопасные хладагенты ГФУ ISCEON 9-й серии. Совместно с компаниями-контракторами в Европе проделана колоссальная работа по переводу существующего оборудования, наработан неоценимый опыт по результатам перевода разнообразных машин, с которым можно ознакомиться на нашем сайте www.refrigerants.dupont.com в разделе case stories.

Компания Дюпон с гордостью информирует о том, что Международное Патентное Бюро одобрило выдачу патента на продукт Suva-1234yf, разработанный в качестве универсальной замены применяемого на настоящий момент в автомобильном кондиционировании R-134a. В 2011 году вступают в силу новые требования Директивы Евросоюза по передвижным системам кондиционирования воздуха, согласно которым

такая характеристика хладагентов, как потенциал глобального потепления (ПГП), должен быть ниже 150. Учитывая это, компании Дюпон и Honeywell, в сотрудничестве с автопромышленными компаниями, разработали новый продукт, отвечающий этим требованиям. HFO-1234yf представляет собой безвредное для озонового слоя вещество, потенциал глобального потепления (ПГП) которого равен 4.

Проведенные по всему миру комплексные исследования позволили заключить, что HFO-1234yf по своим характеристикам превосходит все прочие возможные заменители. Помимо испытаний, проведенных Дюпон и другими организациями, свою оценку материала дало Агентство США по охране окружающей среды, предложившее ввести правило, позволяющее одобрить HFO-1234yf для использования в передвижных системах кондиционирования воздуха в США. В настоящее время Дюпон проводит лабораторные опыты и полевые испытания с целью определить, насколько пригоден HFO-1234yf и прочие хладагенты со схожими свойствами для применения в качестве охлаждающих наполнителей и в стационарных системах кондиционирования и охлаждения воздуха.

Имея более чем 200-летнюю историю, компания Дюпон была первой иностранной компанией, получившей в 1974 году аккредитацию в Советском Союзе. Так что история наших отношений с российскими заказчиками долгосрочная и плодотворная. При существующем сегодня уровне кооперации с партнерами мы все больше перемещаемся в область совместных решений, проектов и разработок от сферы обеспечения простых поставок продуктов. В данном направлении мы и планируем двигаться в 2010 году. От лица компании Дюпон хочу поздравить всех наших друзей и партнеров с Новым годом и пожелать им дальнейших успехов!

Коллектив компании «МОРЕНА»



Конец года – самое время подвести итоги. Уходящие двенадцать месяцев были далеко не самым простыми для России. Это касается и экономики в целом, и ее холодильной отрасли, в частности. Взаимосвязь всех областей деятельности ведет к тесной зависимости от показателей в одной из них. И бурный рост, как и стагнация, одного из направлений ведет к ответной реакции в остальных. Падение, к примеру, темпов строительства серьезно сказалось на показателях, как холодильной отрасли, как таковой, так и всех ее проявлений – промышленный и средний коммерческий холод, системы кондиционирования и вентиляции.

Правильно выбранная стратегия, которой мы придерживались с начала года, помогла нам не только положительно смотреть на перспективы, но и подтвердила наше понимание того, что кризис, при всех его отрицательных сторонах, дает огромную возможность развиваться и усилить свое положение на рынке.

Главное, что принес этот год, это возможность переоценить эффективность деятельности всех направлений своего предприятия. Возможность усилить преимущества и минимизировать влияние недостатков. Когда условия выживания становятся очень жесткими, то сразу на поверхность всплывают слабые моменты, на которые раньше можно было закрывать глаза. И тот, кто вовремя смог это обнаружить и исправить, тот смог помочь своей компании укрепиться в бизнесе.

Компания «Морена» на российском рынке далеко не новичок. В нашей истории была и нестабильность начала 90-х, и кризис 1998 года. Остаться на плаву в таких условиях могли лишь те компании, достоинством которых было полное и принципиальное выполнение всех своих обязательств перед партнерами. Но главное наше достижение, невзирая на сложности кризисных годов, что мы всегда сохраняли наш коллектив и полностью выполняли свои обязательства. Все эти годы мы гордимся прочными позициями на рынке, надежными партнерскими связями и профессионализмом своей команды. Эти слагающие помогли нам, как и в прошлые непростые времена, пережить и этот год практически без потерь.



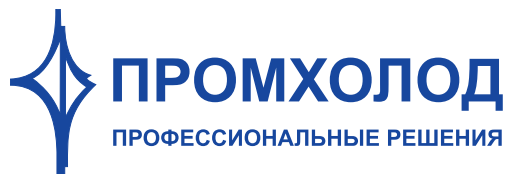
Не первый год компания «Морена» в стремлении обеспечить холодильным оборудованием все сферы жизнедеятельности человека в России расширяет географию продаж, предоставляя максимум услуг на местах. В этом году мы открыли пять новых филиалов. Планируем открытие в следующем году еще, как минимум, десяти.

Год не остался и без других достижений. Первое место в Европе среди дистрибьюторов компании Tecumseh Europe. Лидирующие позиции среди дистрибьюторов продукции концерна Danfoss. Упрочнение и расширение своих партнерских отношений с компаниями Emerson, Alfa-Laval, Bitzer, Mastercool. Генеральные партнеры крупнейшего в мире независимого производителя смазочных материалов концерна FUCHS в холодильном сегменте.

Помогая потребителям найти обратную связь со всемирно известными производителями, в течение года мы провели ряд совместных семинаров по всем регионам России.

Коллектив компании «МОРЕНА» от всей души желает всем удачи, благополучия, процветания, здоровья, стабильности роста, надежных партнеров! Всем всего самого лучшего в очередном новом году! Главное - побольше положительных мыслей, поскольку любая мысль потом материализуется, соответственно, если она позитивная, значит и результат будет положительный!

Выражаем вам искреннюю признательность за совместную работу и надеемся на дальнейшее долгосрочное сотрудничество!



**Алексей Васильевич
МИТРОФАНОВ**
генеральный директор ООО «ТОО Промхолод»

Компания «Промхолод» от всей души поздравляет с наступающим 2010 годом!

Желаем всем быть сплоченным коллективом, нужными и уважаемыми среди друзей, клиентов и партнеров по бизнесу!

Искренне благодарим всех клиентов нашей компании. Именно они стоят во главе всех инженерных процессов. Мы с удовольствием помогаем им в решении их проблем. Нам важно, чтобы клиенты были довольны результатами нашей работы, а также своей деятельностью. Благодаря индивидуальному подходу к каждому клиенту мы создаем взаимовыгодное сотрудничество и тем самым укрепляем фундамент долгосрочных взаимоотношений в будущем.

Мы очень благодарны нашим партнерам по бизнесу, тем, которые уже много лет работают с нашей компанией, а также новым за их понимание рынка холодильной техники.

С Новым годом и Рождеством!



**Михаил Леонидович
ГАЛКИН**
заместитель генерального
директора по научной работе
ООО «Спектропласт»

Кризисный год заставил задуматься и холодильщиков и потребителей холода над состоянием и перспективами развития холодильного бизнеса. К сожалению, в раздумьях акцент сделан преимущественно на экономическую составляющую, часто в ущерб качеству и безопасности холодообеспечения.

Поскольку компания «Спектропласт» является одновременно и исследовательской и производственной, то у нас появилась возможность сосредоточиться на разработке перспективных видов хладоносителей. В частности, мы завершили разработку линейки нетоксичных и экологических хладоносителей на основе пропиленгликоля. Высокие значения вяз-

кости — главный недостаток пропиленгликолевых хладоносителей — удалось снизить при минус 40°C в 3 раза для марки ХНТ-НВ, предназначенной для замены токсичных этиленгликолевых хладоносителей.

Освоено промышленное производство новых низковязких хладоносителей. Вязкость хладоносителей марки ХНТ-СНВ снижена по сравнению с хладоносителями серии ХНТ более чем в 10 раз. Причем, в отличие от известных низковязких формиатных хладоносителей ХНТ-СНВ может применяться как в закрытых, так и в открытых контурах. Кроме того, ХНТ-СНВ не разрушает в процессе эксплуатации сальни-

ковые уплотнения. На нескольких предприятиях в настоящее время проходит их опытно-промышленная эксплуатация.

В плане на будущее у наших специалистов работы по оптимизации низкотемпературной технологии хранения конкретных видов пищевой продукции по комплексу параметров: температурных, временных, влажностных, свойств используемой тары и упаковки, энергоэффективности, пищевой безопасности и др.

Хочется пожелать коллегам и читателям журнала в 2010 году глобального потепления в холодильном бизнесе.



Кристоф БЕНФЕР
генеральный директор ТЕКО GmbH

**Петр Владимирович
ШИЛЕНКО**
генеральный директор ООО «ТЕКО»

Для наших компаний «ТЕКО» GmbH (Германия) и ООО «ТЕКО» (Россия) 2009 год был очень плодотворным, напряженным и насыщенным. Хотелось бы отметить два знаменательных события этого года:

- переезд головного офиса компании «ТЕКО» GmbH (Германия) в новые производственные и офисные помещения с общей площадью около 7000 м². Сегодня территория завода составляет 11 000 м².

- открытие нового офиса и производства в России ООО «ТЕКО» (Москва).

Завод ТЕКО, являясь признанным лидером в производстве энергосберегающих холодильных одно- и многокомпрессорных агрегатов как в Германии, так и в центральной Европе, в 2009 году предложил холодильному рынку свои новые инновационные разработки - ТЕКОРАСК-дуо, ТЕКОSETflexi, ROOFРАСК и XSAFETIX. Более подробно с новой продукцией ТЕКО мы познакомим наших партнеров в ближайшее вре-

мя - на выставках, презентациях и в периодической печати.

Наступающий 2010 год должен стать для компании ТЕКО важным и напряженным – в начале этого года планируется в производственных цехах ООО «ТЕКО» (Россия) открыть производство холодильных агрегатов. Производство в России будет полностью соответствовать технологическим циклам производства в Германии, что подразумевает за собой высокое качество, быстроту и гибкость изготовления.

Таким образом, компания ТЕКО станет еще ближе к своим российским партнерам по бизнесу.

Компания ТЕКО (Германия / Россия) сердечно поздравляет читателей журнала «Холодильный бизнес», всех коллег-холодильщиков, их родных и близких с новым 2010 годом! Мы желаем вам удачи, стабильности и процветания, новых перспектив и достижений.



Иван Владимирович СОКОЛОВ генеральный директор ООО «Тэсто Рус»

Прошедший год был непростым для холодильной отрасли. Кризис, под влиянием которого оказалась холодильная промышленность, привел к ухудшению экономического положения многих предприятий. Однако экономическая ситуация, сложившаяся к концу года дает основание ожидать определенного оживления в отрасли.

Результаты работы компании «Тэсто Рус» (российского отделения немецкой компании Testo AG) в 2009 году в целом можно оценивать как успешные, несмотря на непростые экономические условия. Нам практически удалось сохранить основные коммерческие показатели работы компании на уровне прошлого года.

Большие надежды компания связывала с началом продаж в России автоматического решения для контроля микроклимата в пищевой и холодильной отрасли системы testo Saveris. Реализованы несколько крупных проектов на базе Saveris.

В конце года компания Testo представила новейшие разработки – максимально оптимизированные по цене тепловизоры серии testo 875 и профессиональный видеоскоп testo 318-V.

Безусловно, одним из важных событий 2009 года стало проведение совместных семинаров с компаниями Bitzer, Danfoss и Guentner в рамках акции «Техно-Тур» проходящей по городам России на тему «Повышение эффективности работы холодильных установок». Традиционно, компания принимала активное участие в крупнейших те-

матических выставках, таких, как «Мир Климата 2009», «Агропродмаш 2009».

В 2009 году компания вступила в Российский Союз предприятий холодильной промышленности и намерена в дальнейшем принимать активное участие в его деятельности.

В конце 2009 года компания «Тэсто Рус» прошла международную сертификацию на соответствие системы менеджмента качества требованиям ISO 9001.

Что касается нашего головного предприятия, то в 2009 году по итогам национального конкурса Top 100 Innovator, проводимого в Германии, компания Testo AG была включена в TOP 100 самых инновационных компаний Германии. Достижения компании Testo были отмечены в следующих областях: «Оказание поддержки высшего исполнительного руководства в вопросах инновационных разработок», «Инновации в области климата», «Инновационные процессы и организация», «Маркетинг в области инноваций» и «Успех новых технологий».

Большой объем инвестиций в научно-исследовательские разработки, ориентация на новейшие законодательные нормы и инновационный подход позволили компании Testo с успехом пройти этот кризисный год.

Независимо от того, насколько меняется экономическая ситуация и какие прогнозы на будущее дают аналитики, Testo смотрит в будущее с оптимизмом и планирует в 2010 году пополнить ассортимент измерительных решений для холодильной отрасли актуальными новинками.

В новом 2010 году компания «Тэсто Рус» желает партнерам и читателям журнала «Холодильный бизнес» успехов и благополучия!



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

В целом отрасль на удивление хорошо перенесла 2009 год, ставший годом фактического начала кризиса для России, охватившего общемировую экономику. В основном, видимо, сказался опыт работы в 1998 году, грамотно построенная политика продаж и ставка на проверенные решения. Безусловно, многие компании уменьшили свое присутствие на рынке или даже ушли с рынков, особенно это относится к зарубежным фирмам, пытавшимся освоиться на территории России. Однако год по большому счету был прибыльным, как принято говорить, проявлялся сдержанный оптимизм. Для ООО «Технологии низких температур» год прошел с прибылью, хотя продажи оборудования сократились по сравнению с 2008 годом в

1,5 раза. Однако посредством оптимизации доставки машин и транспортировки удалось снизить стоимость оборудования на 24%, при том, что доля прибыли в оборудовании возросла на 10%. Кроме того, был проведен поиск новых поставщиков и партнеров, что привело к улучшению и расширению типов предлагаемых машин. Мы даже предлагаем теперь собственный типоразмерный ряд винтовых компрессорных агрегатов открытого типа и крупных ресиверов. Возросла доля проектных работ, особенно по крупным холодильникам и хладокомбинатам.

Планы на будущее у нас остаются неизменными - создавать холодильные установки и проектную документацию. Всем хочется пожелать как можно больше работы и здоровья. Удачного холода!



Игорь Дмитриевич АБАШКИН
генеральный директор ООО «Эйркул»

Год сложный, очередная проверка на прочность. Для холодильной отрасли в связи с экономическим состоянием инвестиционных проектов заказчиков весьма проблемный год. Но все прекрасно знают и помнят, что «холодильный бизнес» неувядаем ни при каких условиях экономики. Он нужен всегда. За падением следует взлет.

Как этот год прошел для компании? Трудно, как и для всех, но очень успешно. Плечом к плечу мы не только выстояли, но и увеличили свое присутствие во многих регионах, завершили весьма большое количество сложных и круп-

ных проектов, получили изрядное количество новых. Старания не пропадают даром. К любым катаклизмам мы должны быть готовы всегда. Главное – мы значительно усилили взаимопонимание в коллективе, значит – стали существенно сильнее.

Планы на будущее у нас великие и грандиозные. Желаем себе их свершения. Коллегам желаем большого объема работы и удовольствия от сделанных добрых дел! А еще всем желаем мира, любви и правды!



Александр Николаевич МЕЩЕРЯКОВ

руководитель коммерческой службы
ООО «Остров-Комплект»

Отрасль переживает не лучшие времена. Мы много ездили по стране, много общались. Практически везде ситуация одинакова

- проекты «заморожены», налицо отсутствие инвестиций. Холодильные компании перебиваются небольшими заказами, сервисным обслуживанием и дебиторской задолженностью. Каждый новый проект для них отличается нешуточной конкурентной борьбой, как следствие - снижение наценок холодильных компаний. Выживают те, для кого эффективность и профессионализм взяты за основу построения бизнеса. По нашим оценкам объемы продаж в холодильной отрасли сократились более чем на 50% и это еще не предел.

Заметным событием для отрасли в этом году можно назвать появление СРО. К сожалению, механизмы для СРО до конца не отлажены, думаю, что в будущем году определенность появится.

Как этот год прошел для компании? Хороший вопрос. Как говорится, кризис – это возможности, возможности стать эффективнее, сильнее, надежнее. В начале года приоритетным для нас было – профессиональный коллектив, объем продаж, наши партнеры. Результат есть! Уже сейчас можно сказать, «Остров» как и прежде – среди лидеров холодильной отрасли в РФ.

Планы на будущее – не останавливаться на достигнутом. Мы хотим, чтобы в нашем лице компании-партнеры видели, прежде всего, достойного и надежного поставщика, профессиональную и эффективную компанию. Вместе мы сильнее.

Ну а пожелаю я всем крепкого здоровья и оптимизма, рано или поздно ситуация в отрасли стабилизируется.