

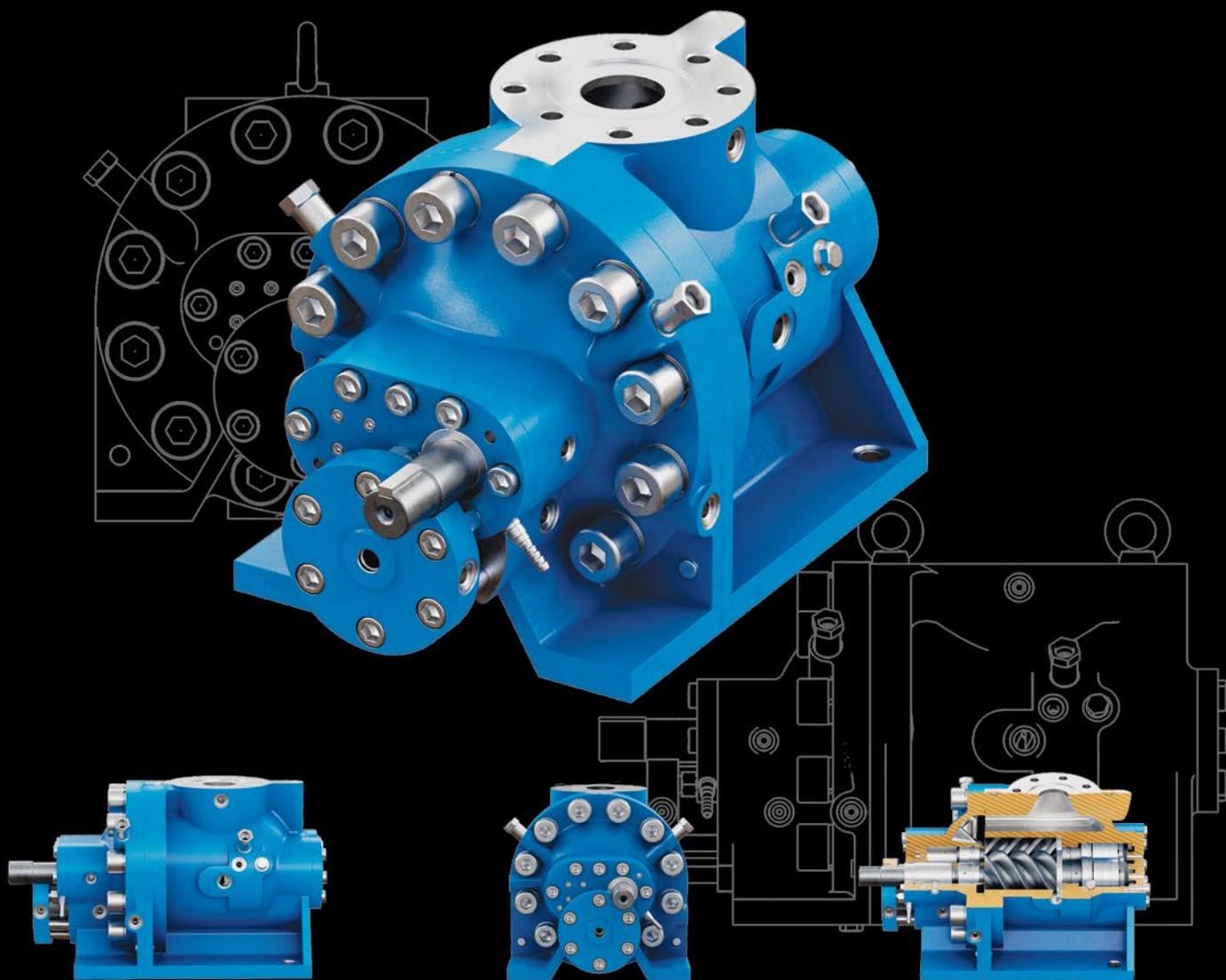
Империя



Empire of Cold
аналитический
отраслевой журнал

М А Й 2025

ХОЛОДОДА



**ВИНТОВЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ
КОМПРЕССОРНЫЕ АГРЕГАТЫ**

 ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ



PROD EXP 2025

31-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ОПТОВАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА
XXXI INTERNATIONAL SPECIALIZED
WHOLESALE EXHIBITION

11-14 НОЯБРЯ
2025

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ
НАПИТКИ
ТЕХНОЛОГИИ
ДЕЛОВЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ



МИНСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР



ул. П. Меделки, 24,
г. Минск, Республика Беларусь



**BEL
EXPO**

Издатель

ООО «Издательский дом
«ХолодИнфо»

Генеральный директор

Евгения Эглит

Учредитель и главный редактор

Елизавета Леонтьева, академик МАХ

Ответственный секретарь

Владимир Муравьев

Обозреватели

Дмитрий Леонтьев,
Елена Ломскова

Вёрстка и дизайн

Дмитрий Судаков  DmSus

Адрес редакции

107113, Москва, ул. Шумкина,
дом 20, стр. 1, офис 122
+7 (925) 398-09-36 Whatsapp
+7 (903) 174-56-28
+7 (936) 303-11-10

holod@holodinfo.ru

www.holodinfo.ru

www.империяхолода.рф

Издание зарегистрировано

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

При перепечатке ссылка
на издание обязательна.
Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.



СОДЕРЖАНИЕ

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД

- Пензенские компрессоры: промышленный холод, стр. 9
- Контейнерная холодильная установка с циркуляционным ресивером для скороморозильных плиточных аппаратов (Фриготрейд), стр. 11-14

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

- «МЕГАХОЛОД» успешно работает во многих отраслях, стр. 24
- Клапаны HEATEL для холодильных камер, стр. 17

ИНДУСТРИЯ КЛИМАТА

- Холодовая цепь и упаковка продуктов, стр. 18
- AFrost: меднопаяные пластинчатые теплообменники, стр. 27

КОНСУЛЬТАЦИИ

- Как сэкономить деньги на экосборе, РОП (Петромакс), стр. 22-23
- Правила маркировки мороженого, стр. 63

СКЛАДЫ. ЛОГИСТИКА. ТРАНСПОРТ.

- Мультитемпературные склады Подмоскovie, стр. 15
- Доклад IIR о роли холода в мировой экономике, стр. 16
- Склады, новости стр. 20
- Объём глобального рынка холодовой цепи, стр. 29

РЫНКИ

- Как повысить экспорт замороженного хлеба, стр. 33-35
- Растёт спрос на пельмени, стр. 44
- На крабовом рынке России — жёсткая конкуренция, стр. 39
- Добыча креветок выросла на 25%, стр. 40
- Россия мировой лидер по экспорту мороженой рыбы, стр. 41,42
- Замороженные ягоды: с чем связан их дефицит? стр. 47

ВЫСТАВКИ

- Индустрия холода, стр. 10
- Мир климата, стр. 26, 28
- Seafood Expo Russia, стр. 43
- Мясная промышленность. Куриный Король, стр. 54
- DairyTech, стр. 62

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ПОЛУФАБРИКАТЫ. ОБОРУДОВАНИЕ.

- Быстрый рост рынка замороженных овощей, стр. 37
- IIR пересматривает стандарты хранения замороженных продуктов, стр. 38
- Революция в производстве полуфабрикатов от КБ «Технология», стр. 45

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

- Готовим дома? Скорее нет, чем да., стр. 50,51
- Что с качеством и безопасностью готовой еды?, стр. 52

СОБЫТИЯ

- «Агропродмаш» пройдёт в «Крокус Экспо», стр. 8
- «МиР. Магазин и Ресторан» 2025, стр. 30,31
- Выставка-форум AGROBRICS+, стр. 32
- Новые возможности GOTOVO, стр. 48,49
- На MAP RUSSIA обсудят роль холода в АПК, стр. 55

МОРОЖЕНОЕ. ИНГРЕДИЕНТЫ.

- В поисках интегрированных стабилизаторов для мороженого (Асилаб), стр. 56,57
- Производители мороженого модернизируют предприятия, стр. 58-60
- «Кимаб Восток» запустил пилотную лабораторию производства мороженого, стр. 61

ВЫСТАВКА «ПРОДЭКСПО» ПРОЙДЁТ В «КРОКУС ЭКСПО»

33-я международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо» состоится 9-12 февраля 2026 года в МВЦ «Крокус Экспо».

Выставка будет организована в привычном масштабе, со всеми тематиками, включая продукты питания, напитки, органик, оборудование, упаковочные решения и ингредиенты. Команда «ЭКСПОЦЕНТРА» намерена воссоздать комфортную атмосферу для делового общения участников и посетителей выставки на новой площадке.

Выставка охватывает все сегменты продовольственной индустрии и является эффективной деловой площадкой для контактов производителей и поставщиков продуктов питания и напитков с закупщиками федеральных и региональных торговых сетей, маркетплейсов, розничной торговли, с профессионалами ресторанного бизнеса и сетей общественного питания, корпоративными закупщиками, а также представителями власти.

Заявки на участие в «Продэкспо» принимаются до 10 июня.

prod-expo.ru

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЗАМОРОЖЕННЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ

Компания NeoAnalytics провела исследование на тему «Российский рынок замороженных полуфабрикатов: итоги 2024 года, прогноз до 2028 года». По его данным, в прошлом году объём рынка составил более 350 млрд. руб. и увеличился на 12%.

На фоне положительной динамики основных макроэкономических показателей, таких как прирост оборота розничной торговли и денежные доходы населения, объём рынка полуфабрикатов также демонстрировал рост. Данная продукция всегда пользуется спросом, что сказывается на интенсивной динамике её потребления. При этом наибольший прирост был зафиксирован в 2021 году после замедления динамики годом ранее.

У российского рынка есть свои особенности — наибольшую его долю составляют мучные замороженные полуфабрикаты, в основном пельмени, так как они относятся к традиционной русской кухне. Но, тем не менее, по данным NeoAnalytics, в последнее время сформировалась тенденция роста других сегментов «заморозки», которая связана с изменением потребительского поведения.

Сегодня розничная торговля является основным каналом сбыта этой продукции, на которую приходится 75% в общей структуре её реализации.

neanalytics.ru

ВЫСТАВКА ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ПРОШЛА В КНР

В апреле 2025 года в международном выставочном центре Шанхая прошла 36-я выставка холодильного оборудования, кондиционирования воздуха, отопления и вентиляции, переработки, упаковки и хранения замороженных продуктов China Refrigeration Expo 2025.

На выставке площадью 115 000 м² был представлен широкий спектр продукции в этих сегментах. Компании получили возможность представить новые технологии и решения, а посетители — заняться деловыми связями, закупками и обменом опытом. В выставке приняли участие около 1 200 компаний из 32 стран и регионов, а также 40 международных организаций.

Ведущие китайские эксперты и представители международных организаций выступили с докладами по теме года «Интеллектуальное охлаждение и отопление для общего будущего».

cr-expo.com

«БАЛТИЙСКИЕ КОНДИЦИОНЕРЫ» ПРОИЗВОДЯТ ХОЛОДИЛЬНО-ОТОПИТЕЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ

Российский морской регистр судоходства (РС) одобрил технические условия на холодильно-отопительные установки, выпускаемые предприятием «Балтийские кондиционеры». Документ закрепляет соответствие оборудования требованиям безопасности и надёжности при эксплуатации в составе изотермических контейнеров для транспортировки пищевой продукции.

В рамках проектов по импортозамещению компания разрабатывает моноблочные установки, предназначенные для дальней транспортировки грузов глубокой и средней заморозки, а также охлаждённой продукции.

Специалисты РС отметили высокий спрос на них среди владельцев и операторов парка изотермических контейнеров. Производство оборудования осуществляется предприятием полным циклом — от разработки до проведения приёмо-сдаточных испытаний.

rs-class.org

НОВАЯ ФАБРИКА МОРОЖЕНОГО ПОЯВИТСЯ В ОМСКЕ

Производитель мороженого «СибХолод» намерен значительно расширить своё производство в Омской области. В рамках нового инвестиционного проекта планируется строительство современного производственного комплекса. Туда войдёт новая фабрика мороженого, цех замороженных полуфабрикатов и современное складское оборудование. Ожидается, что расширение предприятия позволит создать более ста рабочих мест для жителей региона.

Правительство области выразило готовность оказать объекту поддержку, выделив земельные участки под склады.

Соб. инф.

ЗАПЛАНИРОВАН СЕРИЙНЫЙ ВЫПУСК СОВРЕМЕННЫХ ВАГОНОВ-ТЕРМОСОВ

На армавирском заводе стальных конструкций «Кубань» будут выпускать вагоны-термосы. Сейчас завод ожидает получения специального сертификата, а до конца 2025 года уже планируется произвести 266 единиц вагонов.

Их грузоподъёмность — до 60 тонн, объём кузова — 138 м³, площадь пола — 44,8 м². В конструкции использованы современные технические решения, что позволяет отнести этот продукт к новому поколению подвижного состава для перевозки термочувствительных грузов.

kuban24.tv

НОВАЯ СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ СПИРАЛЬНЫХ КОМПРЕССОРОВ

Компания «Ридан» представила усовершенствованные блоки диагностики и защиты для спиральных компрессоров большой производительности. Новое поколение модулей обеспечивает комплексный мониторинг параметров работы компрессора, включая температуру, напряжение и ток. Это переход от реактивной диагностики к профилактической, что позволяет инженерам сократить простои и затраты на обслуживание.

Новые электронные модули обеспечивают защиту и отключение компрессоров до наступления аварии. Они сохраняют данные в энергонезависимой памяти и отображают статус работы или тип прогнозируемой аварии через светодиодную панель. Также предусмотрена передача информации по протоколу ModBus, что позволяет вести мониторинг работы компрессора в режиме реального времени.

Решение ориентировано на объекты, где важно сохранить стабильную работу оборудования — например, в промышленных системах охлаждения и коммерческих установках HVAC.

ridan.ru

ШАРОВЫЕ КЛАПАНЫ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНЫХ СИСТЕМ

Компания Sanhua представила новую серию шаровых клапанов GBV из нержавеющей стали, предназначенных для использования в коммерческих системах кондиционирования воздуха, замораживания, глубокой заморозки и других холодильных установках. Клапаны сертифицированы по стандартам UL и PED, рассчитаны на максимальное рабочее давление 49 бар и совместимы со всеми распространёнными хладагентами.

Клапаны GBV выполнены в прямоточной конструкции с полным проходом, что обеспечивает низкое сопротивление потоку и эффективную работу системы. Они производятся с применением современной сварочной технологии, обеспечивающей низкий уровень внутренних утечек и стабильную работу. Бессвинцовая конструкция клапанов позволяет сократить выбросы углерода примерно на 50% по сравнению с латунными шаровыми клапанами.

sanhuaeurope.com

МИЛЛИАРДНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ В ОЭЗ «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

Экспертный совет Особой экономической зоны «Санкт-Петербург» одобрил ряд инвестиционных проектов на площадке «Новоорловская». Среди новых резидентов — компания «Национальные системы охлаждения», которая построит научно-производственный комплекс. Общая площадь объекта составит 15 тыс. м². Предприятие займётся разработкой и серийным выпуском промышленного холодильного оборудования, а также систем управления, автоматики и оборудования для водоподготовки. Объём инвестиций — 2,1 млрд. руб.

Компания «БРОМО» также реализует одобренный проект по производству теплообменного, холодильного и вентиляционного оборудования. На участке в 1 га будет построено здание площадью 8,7 тыс. м², включающее производственные цеха, склады и административно-бытовой корпус.

interfax-russia.eu

МОРОЖЕНОЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ С ПОМОЩЬЮ СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ

Компания Pure Ice Cream начала строительство в Дубае завода по производству мороженого, который будет работать на солнечной энергии. Инвестиции в проект составят около 22 млн. долл. Новая фабрика станет одной из крупнейших в ОАЭ.

С целью расширения возможностей Pure Ice Cream также заключила соглашение с американской компанией Inspire Brands (владельцем бренда Baskin-Robbins). Это партнёрство позволит не только увеличить объёмы производства, но и экспортировать продукцию более чем в 20 стран.

Новый завод будет использовать современные технологии, включая искусственный интеллект и автоматизацию для повышения эффективности производства, а также контроля качества готового продукта. Кроме того, здесь намерены применять биоразлагаемую упаковку.

businessemirates.ae

МОРОЖЕНОЕ «ЛЕКАРСТВО ДЛЯ КАРЛСОНА» — БЕЗ ОХРАНЫ?

Союзмультфильм возразил против предоставления правовой охраны товарному знаку производителя мороженого «Лекарство для Карлсона». Киностудия посчитала, что спорный знак схож с известным персонажем из золотой коллекции советских мультфильмов.

Роспатент согласился с доводами заявителя и отменил охрану товарного знака. В соответствии с ГК РФ запрещено регистрировать обозначения, тождественные названию известного произведения, персонажу или цитате из него без согласия правообладателя.

В компании «Колибри» отметили, что российские потребители ассоциируют товарный знак с его мороженым. Однако этот довод СИП отклонил, заявив что персонаж «Карлсон», принадлежащий Союзмультфильму, намного известнее, чем мороженое истца. Вместе с тем суд указал, что предприниматель выбрал такое обозначение для ассоциации у потребителей с этим персонажем.

aventa.ru

«ПОЛЮС-САР» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ ККБ НА ВЫСТАВКЕ «МИР-2025»

На выставке «Мир-2025» в Казани российская компания «Полюс-Сар» совместно с партнёром «Комплект Айс» представила новый компрессорно-конденсаторный блок серии Silent. Модель разработана с акцентом на снижение шума и компактность.

Серия Silent отличается уменьшенными габаритами — блок на 40% компактнее по сравнению с аналогичными решениями, что облегчает его установку в ограниченном пространстве. Дизайн устройства выполнен в стилистике бытовых кондиционеров, это позволяет органично размещать его на фасадах зданий.

Модель оснащена увеличенной конденсаторной батареей, что обеспечивает стабильную работу при высокой температуре окружающей среды. Уровень шума ограничен 24 дБ за счёт использования ЕС-вентилятора.

В базовой комплектации используется цифровой компрессор ZBD 45 с возможностью регулировки производительности. По заявлению компании, это решение направлено на повышение энергоэффективности и стабильность работы оборудования.

polussar.ru

CHILLVENTA РАСШИРЯЕТ ПЛОЩАДИ

Выставка технологий охлаждения, кондиционирования, вентиляции и тепловых насосов Chillventa расширяет свои площади. С 13 по 15 октября 2026 года в Нюрнберге посетителей ждёт ещё больше экспонентов, улучшенная навигация и новые возможности для бизнеса.

Кроме того, 28-29 октября 2025 года пройдёт European Heat Pump Summit. Мероприятие соберёт экспертов для обсуждения трендов рынка, инноваций и новых технологий, а сопровождающая его выставка представит последние разработки отрасли.

chillventa.de



ИНГЕНИУМ ВНЕДРИЛ CO₂-СИСТЕМУ НА НОВОМ СКЛАДЕ МОРЕПРОДУКТОВ

Компания «ИНГЕНИУМ» осуществила проект низкотемпературного склада с холодильной системой на диоксиде углерода для ООО «Старомихайловский РПК». Новый складской комплекс, предназначенный для хранения замороженной рыбы и морепродуктов, расположен на площади более 13 тыс. м² и рассчитан на 38 400 паллетомест. Объект включает четыре морозильные камеры по 2300 м² и полностью автоматизированную зону отгрузки.

Система поддерживает два температурных режима: -25°C в камерах хранения и 0°C в зоне отгрузки. Холодопроизводительность составляет 1 640 кВт в низкотемпературном режиме и 785 кВт в среднетемпературном. Установлено четыре станции централизованного холодоснабжения.

Система включает ряд решений для повышения энергоэффективности оборудования:

- Рекуперация тепла с линии нагнетания используется для подогрева теплоносителя систем защиты грунта от замерзания и оттайки воздухоохладителей.
- Адиабатическое предохлаждение воздуха снижает его температуру на 8-10°C за счёт увлажнения через целлюлозные панели.
- ЕС-вентиляторы на газоохладителях и форконденсаторах повышают эффективность системы в зависимости от сезона и нагрузки по сравнению с традиционными двигателями.

ingenium-company.ru



«ПРОМХОЛОДЛОГИСТИКА» БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ МОБИЛЬНЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

Новым резидентом ТОР «Железнодорожск» стала компания «ПромХолодЛогистика». Предприятие планирует реализовать инвестиционный проект по производству мобильных холодильных и морозильных камер, а также камер шоковой заморозки на базе контейнеров и блок-модулей.

Директор компании Дмитрий Трунев отметил: «Наша продукция будет востребована в различных отраслях, где необходимы мобильные и эффективные решения для хранения и

транспортировки товаров в условиях ограниченного доступа к стационарным холодильным системам. К таким можно отнести добывающую и обрабатывающую отрасли, строительство, розничную торговлю и сельское хозяйство».

«ПромХолодЛогистика» стала 21-м резидентом ТОР «Железнодорожск». В компании планируют выйти на проектную мощность к концу 2028 года.

24rus.ru

«ХОЛКОР» ВКЛЮЧИЛСЯ В НАЦПРОЕКТ ПО ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Обучение по нацпроекту «Эффективная и конкурентная экономика» начала компания «Холкор» из Краснодарского края, которая занимается производством холодильных и морозильных складов, овоще- и фруктохранилищ. Коллективу компании помогают специалисты Регионального центра компетенций.

«В условиях жёсткой конкуренции участие в федеральном проекте даёт возможность предприятиям получать значительные преимущества на рынке, повысить качество продукции, уменьшить издержки, — говорит начальник управления экономики Центра компетенций Елена Васильченко.

Для экономии ресурсов специалисты «Холкора» уже решили как оптимизировать сборку шкафов управления. Плюс внедрили систему «5С», которая увеличила экономию времени.

Изучение методов анализа производственных процессов помогает работникам предприятия оперативно выявлять проблемы и быстро устранять их. Важным для них стал курс обучения повышению эффективности производства и модернизации бизнес-процессов.

news.ati.su

«МУЛЬТИКОЛД» СТРОИТ МУЛЬТИТЕМПЕРАТУРНЫЙ СКЛАД

Новый мультитемпературный склад на севере Московской области станет частью инфраструктуры для хранения и логистики продуктовых линеек ритейлеров. Инвестиции в проект составят более 10 млрд. руб.

Первая очередь комплекса предназначена для спекулятивного формата, который позволит сдавать складские

площади в аренду на открытом рынке. По мере исполнения проекта будут реализованы также форматы застройки складских площадей под потребности определённой компании.

Срок реализации проекта — конец 2025 года.

rusdevelopers.ru

XXXII ГОДИЧНОЕ СОБРАНИЕ МАХ

24 апреля 2025 года в Университете ИТМО на базе Образовательного центра «Энергоэффективные инженерные системы» состоялось XXXII общее годовое собрание Международной академии холода и прошли академические чтения.

На ежегодном собрании МАХ его участники проанализировали состояние дел и определили стратегические направления развития холодильной и криогенной техники, низкотемпературной энергетики, техники кондиционирования воздуха, техники и технологий переработки сельскохозяйственного сырья, хранения продовольствия, пищевой биотехнологии и экологии.

В заседании приняли участие более 200 представителей академического сообщества и приглашённых гостей из регионов России и зарубежья.

В докладе Президента МАХ академика Игоря Баранова были подведены итоги 2024 года и определены пути развития академии. А также — заслушан отчёт ревизионной комиссии и состоялись выборы новых членов академии. В ряды организации приняты 67 новых членов из России, а также Беларуси, Казахстана и Кыргызстана. Коллективными членами



МАХ в 2025 году стали «ЛекмаХолод» и «Криогазтех».

МАХ утвердила новый общий состав академии — 1883 человека, включая 845 академиков, 828 член-корреспондентов, 210 академических советников и 15 почётных академиков.

Собрание постановило завершить создание Представительства МАХ в Республике Казахстан, продолжить работу над обновлением Устава и расширять

партнёрство с российскими и международными научно-производственными центрами. Подчёркнута необходимость привлечения в МАХ молодёжи и коллективных членов.

Прошли академические чтения, посвящённые развитию национальных проектов РФ.

Журнал «Империя холода» — медиапартнёр собрания МАХ

Соб. инф.

РЫНОК VRF: НОВЫЙ РЕКОРД

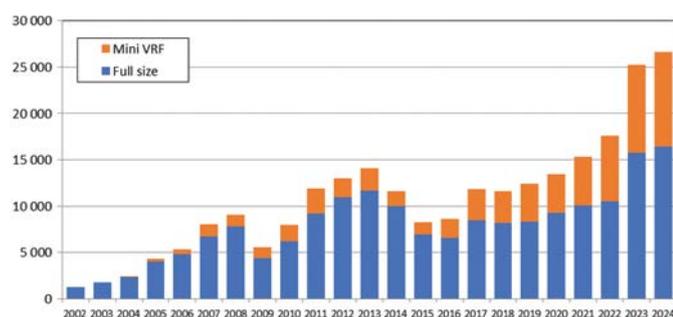
Георгий Литвинчук, «Литвинчук Маркетинг»

Российский рынок VRF в 2024 году продемонстрировал рекордные результаты — продано более 25 300 наружных блоков. В итоге он вошёл в первую тройку рынков VRF на европейском континенте. В 2025 году их объём уже поставил новый рекорд — около 26 500 систем, 10 200 из них — это мини VRF.

Впечатляющую динамику обеспечили три главных драйвера. Во-первых, в России получили широкое распространение многоквартирные дома с вентилируемыми фасадами. В таких проектах все наружные блоки располагаются на технических балконах, поэтому здесь обычно используются VRF-системы. Элитные жилищные комплексы сегодня массово строятся в Москве, Санкт-Петербурге и курортном Сочи, где такие системы особенно востребованы.

Во-вторых, растут замены отработавшего свой срок оборудования. В 2004-2013 годах объём продаж VRF был высоким, сейчас теми же темпами растут замены.

Продажи VRF-систем в России в кВт
(по мощности наружных блоков)



В-третьих, массовое применение VRF как источника холода для АНУ (воздухообрабатывающих агрегатов). В качестве инверторного блока управления в 2024 году было использовано около 2 500 наружных блоков VRF.

Эти цифры косвенно подтверждаются сложившейся диспропорцией между наружными и внутренними блоками VRF-систем. В последние годы суммарная мощность наружных на стабильно превышает мощность внутренних — разница в последние два года достигла 18%.

Динамика рынка VRF могла быть ещё более ощутимой, если бы не фактор высокой учетной ставки ЦБ. Однако, фундаментальные факторы уверенно гонят рынок VRF вверх. В ближайшие 10 лет он удвоится и станет крупнейшим в Европе.

Уже не первый год на российском рынке доминируют китайские производители. На все японские и корейские марки приходится 13,7% в денежном выражении, вернуть их прежние позиции будет невероятно сложно. Многие заказчики, ранее опасавшиеся работать с китайскими производителями, теперь считают эту технику достойной заменой. Так, по итогам 2024 года, Midea контролирует 37% нашего рынка VRF, Hisense — 20%, Outes — 11%, Haier — 9%.

В последние два года произошёл качественный скачок в продажах более дорогих систем — Heat Recovery. Их доля выросла с 7% в 2021 году до 22-24% в 2023-2024 годах.

28-30
МАЯ
2025

«ЯЛТА-
ИНТУРИСТ»



Минпромторг
России



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОВЕТ
РЕСПУБЛИКИ КРЫМ



МИНПРОМТОРГ
КРЫМА



МИНСЕЛЬХОЗ
Республики Крым



XI ВЫСТАВКА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

- Мясо, птица, рыба, морепродукты
- Фрукты и овощи. Здоровое питание
- Соусы. Молочная продукция
- Консервация. Замороженные продукты
- Продукция халяль
- Бакалея
- Алкогольные и безалкогольные напитки
- Пищевые ингредиенты, добавки, специи
- Моющие и дезинфицирующие средства
- Оборудование для пищевой промышленности
- Логистика



ЭКСПОКРЫМ



+7 (978) 900 90 90



info@expocrimea.com



expocrimea.com

ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КОМПРЕССОРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» 2025



21-23 мая 2025 г.

Приглашаем принять участие в VII ежегодной международной промышленной конференции «Компрессорные технологии», Санкт-Петербург, 21-23 мая 2025 года

Основные темы конференции:

- Импортзамещение в компрессоростроительной отрасли;
- Вопросы организации поставок комплектующих для компрессорной техники иностранного производства;
- Пэкиджирование и разработка технических заданий на компрессоры и компрессорное оборудование;
- Вопросы проведения приемки компрессоров и компрессорного оборудования заказчиком;
- Взаимодействие заказчика и поставщика в период жизненного цикла компрессорного оборудования;
- Фактические эксплуатационные характеристики, опыт эксплуатации, обслуживания, диагностики и ремонта компрессоров и компрессорной техники;
- Компрессорное и детандерное оборудование холодильных циклов и установок;
- Автоматизация и цифровизация в компрессорной отрасли;
- Оборудование для компрессоростроительных предприятий, для сервиса, диагностики и ремонта компрессорной техники;
- Меры государственной поддержки предприятий компрессоростроительной отрасли;
- Государственное регулирование в отрасли.

Узнать подробную информацию и подать заявку на участие можно на сайте конференции www.conf.kviht.ru.

Telegram-канал https://t.me/compressors_conference

По дополнительным вопросам можно обратиться:

+7 (960) 279-31-77

e-mail: conf.kviht.ru@onlinereg.ru

+7 (981) 123-90-80

e-mail: sergey.v.kartashov@gmail.com

VII ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ

INTEKPROM

MEAT 2025

**ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ
МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**



**10-11
ИЮНЯ**

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ОТЕЛЬ AIRPORTCITY PLAZA





ЮБИЛЕЙНАЯ ВЫСТАВКА «АГРОПРОДМАШ» ВПЕРВЫЕ ПРОЙДЁТ В «КРОКУС ЭКСПО»



Выставка оборудования, технологий и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2025» состоится 29 сентября — 2 октября в МВЦ «Крокус Экспо», пав. 3, залы 13, 14, 15, 18.

Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР» — ведущий российский конгрессно-выставочный оператор, а также — в странах СНГ и Восточной Европы. Выставка проводится при поддержке Минсельхоза и Минпромторга РФ, под патронатом ТПП РФ.

— 30-я юбилейная выставка, — говорит руководитель Дирекции выставок пищевой промышленности АО «ЭКСПОЦЕНТР» Татьяна Пискарева, — благодаря новой площадке позволит использовать больше возможностей, что уже отразилось на комплектации и вызвало рост экспозиции. Крупные производители и компании, нацеленные на развитие бизнеса, увеличили площади стендов в 1,5–2 раза, чтобы масштабнее представить свои разработки и организовать переговоры в более комфортных условиях.

Еще одна приятная для отрасли новость: о своем желании получить стенд заявили компании, не участвовавшие в выставке по несколько лет. Кроме того, заметно расширяют своё присутствие Китай, Турция, Индия и Египет.

На новой площадке будет сохранена логика распределения экспозиции по тематическим разделам, что позволит обеспечить целевую аудиторию экспонентам и создаст комфортные условия работы участникам и посетителям. Предварительный список участников опубликован на сайте выставки. Он будет дополняться и расширяться.

Для пищевой индустрии «Агропродмаш» — уникальная площадка, так как она предлагает оборудование и ингредиенты для всех отраслей пищевой индустрии, а также сопутствующие решения по упаковке, охлаждению, хранению продукции и сырья, роботизации и цифровизации производства, строительства цехов.

На выставке инженеры и технологи решают практические вопросы, подбирая оборудование и ингредиенты. Более того, разработчики оборудования непосредственно с производителями продуктов питания и напитков обсуждают модернизацию технических решений.



Экспозиция демонстрирует как отечественные разработки, так и признанные мировые бренды. Не случайно Общероссийский рейтинг называет «Агропродмаш» лучшей выставкой России во всех номинациях по тематике «Пищевая промышленность: оборудование и ингредиенты».

Выставка продолжает укреплять лидирующие позиции, демонстрируя позитивную динамику. По сравнению с 2023 годом «Агропродмаш-2024» вырос по всем показателям. Экспозиционная площадь увеличилась на 16%. Число участников возросло на 8%, почти достигнув доковидных показателей, и составило 930 компаний из 21 страны. По количеству посетителей зафиксирован абсолютный рекорд — 27 140 представителей отрасли из 59 стран.

Источник: agroprodmashe-expo.ru



ПЕНЗЕНСКИЕ КОМПРЕССОРЫ: ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД



*Главный конструктор «Пензкомпрессормаш» **Василий Горшков:** «Отмена санкций ничего не изменит. Мы конкурируем с западными образцами, и мы здесь уже навсегда».*

«ПАО «Пензкомпрессормаш» с семидесятипятилетней историей, известный поставками компрессорного оборудования для нефтегазовой и нефтехимической промышленности, развивает своё направление промышленного холода, где его продукция известна с 1988 года. С этого времени многое изменилось. Теперь можно утверждать, что российские холодильные винтовые агрегаты могут составить достойную конкуренцию продуктам зарубежных брендов».

— Развитие направления промышленного холода готовилось нами ещё до ухода западных компаний. За это время мы совершили мощный технологический и производственный рывок. Полностью обновили станочный парк на основе высокотехнологичных обрабатывающих центров разных типов и размеров. Закупили современное контрольно-измерительное оборудование. Модернизировали конструкторско-технологический департамент на основе мощного вычислительного центра для быстрых вычислений, актуального программного обеспечения, моделирования и проектирования. Также успешно автоматизировали все производственные и бизнес-процессы с переходом на электронный документооборот.

Всё это позволило в короткие сроки разработать новую линейку холодильных винтовых компрессоров, востребованных в различных отраслях промышленности, в том числе и пищевой, с давлением 28 и 52 бар (для аммиака и углекислоты) и получить новых клиентов в секторе промышленного холода.

Первое конкурентное преимущество пензенских агрегатов — это **простота конструкции и надёжность**. Мы слышим об этом от наших зарубежных клиентов. За 75 лет работы «Пензкомпрессормаш» поставил на внутренний рынок и на экспорт более 23 000 компрессоров и более 5000 специальных агрегатов, в том числе предприятиям нефтехимии, металлургии, авиакосмической промышленности, РЖД. Это огромный опыт регулярного многолетнего выполнения стандартов качества, требуемых заказчиками критически важных отраслей.

Недавно я вернулся из Казахстана, где проходила конференция «Казахстан-Холод», и в очередной раз убедился, что профессионалы прекрасно знают и помнят нашу продукцию, особенно те, кто безотказно эксплуатирует её по 20 лет. Зарубежные клиенты довольны качеством нашего оборудования, отмечают его высокую надёжность и заинтересованы в новой линейке.

Второе наше преимущество — **гарантированное обслуживание** и обеспечение запчастями независимо от поставок из-за рубежа. Практически все комплектующие, такие как корпуса, электромоторы, системы управления, датчики и т.д., мы либо производим самостоятельно, либо покупаем у российских поставщиков. Программное обеспечение тоже своё. Проблемы с сервисным обслуживанием нет, мы — рядом. Санкционные пакеты продолжают приниматься, а в это время «Пензкомпрессормаш» поставит необходимую деталь быстро и без проблем с логистикой.

Третье важнейшее преимущество пензенских компрессоров — это их **энергоэффективность**. Конкуренция на рынке растёт вместе с ценами на электроэнергию. В данной ситуации для многих предприятий этот вопрос является актуальным. ПАО «Пензкомпрессормаш» уделяет много внимания разработке и внедрению ряда технологий — от оптимизированного профиля винтовой пары до системы управления с искусственным интеллектом, — которые позволяют уменьшить энергопотребление холодильных агрегатов.

В результате сегодня энергоэффективность наших винтовых компрессоров находится на высоком уровне и может конкурировать с азиатскими и западными аналогами.

Вспомним 2022 год. В тот момент производства были сосредоточены на кризисе, возникшем из-за разрыва традиционных цепочек поставок и обслуживания. Сегодня очевидно, что краткосрочное «латание дыр» себя исчерпало. Настало время решать глобальную проблему стабильного обеспечения отечественных предприятий холодом на годы вперёд. Пензенские компрессоры выполняют эту задачу без каких-либо проблем, связанных с поставкой оборудования из-за рубежа.

Холодильное оборудование — не новое для нас направление, мы имеем исторический задел и видим перспективы развития, находимся в постоянном контакте с нашими клиентами и понимаем их потребности. Наша компания создала технологическую основу для длительной работы в области промышленного холода и уверенно развивает это направление. Если завтра санкции отменят, в нашей работе ничего не изменится. Мы здесь — навсегда.

У нас есть ещё одно направление работы. В России множество предприятий, давно использующих холодильные агрегаты западного производства, нуждаются в их замене или модернизации, что в нынешней ситуации проблематично. Мы можем производить для них аналоги винтовых компрессоров с такими же присоединительными размерами и модернизировать систему управления.



ПАО «Пензкомпрессормаш»
440015, г. Пенза, ул. Аустрина, 63
+7 (8412) 500-485
penza@pzkm.ru
pkm.ru



ВЫСТАВКА и ОТРАСЛЕВОЙ ФОРУМ ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА

для агропромышленного комплекса



Москва
Россия

27-29
МАЯ | 2025

16 000+
уникальная база
посетителей

- » ПЛАНИРУЙТЕ ВСТРЕЧИ С ПАРТНЕРАМИ ЗАРАНЕЕ!
- » БРОНИРУЙТЕ ЛУЧШИЕ МЕСТА НА ВЫСТАВКЕ!
- » РАСШИРЯЙТЕ ВАШУ ДЕЛОВУЮ И ПАРТНЕРСКУЮ СЕТЬ!
- » ЗАЙМИТЕ МЕСТО УШЕДШИХ БРЕНДОВ!

ОТОПЛЕНИЕ, ВЕНТИЛЯЦИЯ, КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ, ФИЛЬТРАЦИЯ, ОЧИСТКА ВОЗДУХА, ХОЛОДИЛЬНЫЕ И МОРОЗИЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И СОХРАНЕНИЯ КАЧЕСТВА МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВСЕЙ ЦЕПИ «ОТ ПОЛЯ ДО СТОЛА»



Асти Групп
Выставочная компания

Организатор:
ООО «Выставочная компания Асти Групп»

Тел. / WA Business:
+7 (495) 797 6914
E-mail: info@holodexpo.ru

www.holodexpo.ru

КОНТЕЙНЕРНАЯ ХОЛОДИЛЬНАЯ УСТАНОВКА С ЦИРКУЛЯЦИОННЫМ РЕСИВЕРОМ ДЛЯ СКОРОМОРОЗИЛЬНЫХ ПЛИТОЧНЫХ АППАРАТОВ

ФРИГОДИЗАЙН®

Виктор Велюханов, генеральный директор ООО «Фриготрейд»

В статье приведён пример использования многокомпрессорной установки ФРИГОДИЗАЙН® в контейнерном исполнении для холодоснабжения четырёх плиточных скороморозильных аппаратов с оттаиванием горячим газом на одном из крупнейших российских птицеперерабатывающих комбинатов.

На предприятиях, занимающихся первичной переработкой мясной и рыбной продукции, важное место уделяется использованию холодильных систем как на различных этапах технологического производства, так и на этапах хранения конечной продукции. Одним из таких этапов является заморозка продукции после первичной обработки. Это касается птицы после её обесперивания и потрошения, выловленной рыбы после её потрошения, мяса животных после его отделения от костей, а также мясного фарша.

С помощью шоковой заморозки максимально сохраняются вкус и пищевая ценность мясных и рыбных продуктов, в том числе полуфабрикатов, а также некоторых видов выпечки и кондитерских изделий.

Для шоковой заморозки используют различные широко известные технологии. Однако, среди них наибольшее распространение получила технология шоковой заморозки в плиточных скороморозильных аппаратах. В них замораживаемая продукция размещается между металлическими плитами с циркулирующим внутри них по каналам хладагентом с температурой около -40°C . Конструктивно такие аппараты различаются по расположению плит — есть вертикальные и горизонтальные.

Независимо от расположения плит, продукция предварительно всегда прессуется для ускорения процесса замораживания. Двухсторонняя контактная заморозка в плиточном аппарате является наиболее быстрым и экономичным способом, поскольку процесс в таком аппарате происходит намного быстрее по сравнению с заморозкой путём обдува холодным воздухом.

Преимуществами этой технологии является то, что при её использовании практически отсутствует усушка продукта, а на выходе он имеет удобный для упаковки, складирования и транспортировки формат блоков.

В соответствии с техническим заданием заказчика компания «Фриготрейд» спроектировала, изготовила, поставила и смонтировала контейнерную систему холодоснабжения, поставила четыре скороморозильных плиточных аппарата для заморозки мяса цыплят-бройлеров механической обвалки, мясокостного остатка и тонкоизмельчённой пастообразной однородной массы. Оттаивание скороморозильных аппаратов производится горячими парами хладагента.

Контейнерная система холодоснабжения, предназначенная для поддержания заданного температурного режима в четырёх плиточных скороморозильных аппаратах, выполнена на базе трёх винтовых компрессоров, установленных на единой раме, и крупногабаритного циркуляционного ресивера с двумя насосами для схемы подачи хладагента в каналы морозильных плит аппаратов, работающих на хладагенте R507A.



Компрессорная установка системы холодоснабжения в контейнере



Плиточный скороморозильный аппарат



Циркуляционный ресивер с насосами на производственном участке ООО «Фриготрейд»



Монтаж конденсаторной площадки



Конденсатор системы холодоснабжения на конденсаторной площадке

При этом два компрессора являются рабочими, а третий резервный, подключение которого, вместо вышедшего из строя или по какой-то причине остановленного компрессора, производится оператором вручную.

Расчётная температура хладагента на входе в каналы скороморозильных аппаратов в этой холодильной установке -38°C . Каждый плиточный аппарат имеет свой гидронасосный агрегат, установленный с ним на силовой раме.

Трёхкомпрессорный холодильный агрегат с силовым шкафом и шкафами системы управления размещены в контейнере размерами 12192 x 2438 x 2896 мм. Крупногабаритный циркуляционный ресивер объёмом 3 м³ на единой раме с двумя насосами для подачи хладагента в плиточные аппараты установлен рядом с контейнером внутри построенного специально для него металлического ангара и соединён с холодильной установкой в контейнере трубопроводами и кабелями.

Внутри контейнера установлены три несущие балки, обеспечивающие при необходимости снятие компрессоров для их ремонта. Воздушный конденсатор системы холодоснабжения установлен на крыше контейнера на специально изготовленной площадке для обслуживания конденсатора.

Конструктивно-компоновочная схема размещения оборудования системы холодоснабжения с учётом расположения производственных помещений на предприятии заказчика была сложной по трассировке трубопроводов

и электрических кабелей. Это было связано с тем, что все плиточные скороморозильные аппараты были установлены на производственном участке цеха, удалённом на несколько десятков метров от места наружной установки контейнера с системой холодоснабжения и ангара с циркуляционным ресивером. Исходя из этого, трубопроводы и электрические кабели, которые их связывают, пришлось прокладывать внутри чердачного технологического помещения. По этой причине теплоизолированные трубопроводы от скороморозильных аппаратов на нижеприведённых фотографиях установлены вертикально вдоль стены.

Для снижения пусковых токов электродвигателя каждого компрессора предусмотрен разгруженный пуск компрессора на производительности 25% и по схеме «звезда-треугольник». Для этого в силовой цепи питания электродвигателя установлено три контактора, а в цепи управления — специальный таймер пуска «звезда-треугольник».

Пуск электродвигателя происходит по схеме «звезда», при этом золотник производительности компрессора установлен в положении 25%. После работы в течение 1 секунды по схеме «звезда» происходит переключение на схему питания «треугольник».

Снижение производительности компрессора осуществляется в обратном порядке 100% / 75% / 50%, перед штатным остановом производительность компрессора снижается до 25%.



Скороморозильные аппараты установлены в цехе заморозки



Теплоизолированные трубопроводы между пластинчатыми скороморозильными аппаратами и системой холодоснабжения

Для защиты электродвигателей компрессоров от перегрева/перегрузки в цепи питания установлены автоматы защиты и механические тепловые токовые реле. При увеличении потребляемого тока выше допустимого значения срабатывает защита и электродвигатель компрессора мгновенно обесточится.

С целью повышения холодопроизводительности и энергоэффективности системы холодоснабжения во фреоновом контуре, где происходит переохлаждение жидкого фреона, поступающего из конденсатора, предусмотрены экономайзеры / переохладители. В этом качестве используется пластинчатый теплообменник, в котором с одной стороны разделяющей потоки пластины происходит кипение фреона, а с другой — охлаждение жидкого фреона.

После испарения фреон поступает в специальный ЭКО-порт компрессора, а переохлаждённый фреон сливается в циркуляционный ресивер. Регулирование перегрева хладагента, поступающего на вход экономайзера компрессоров, осуществляют контроллеры перегрева совместно с электрическими шаговыми вентилями, установленными в линии подачи фреона в пластинчатые экономайзеры. Это обеспечивает стабильное поддержание перегрева в заданном диапазоне.

Для захолаживания четырёх плиточных аппаратов используется насосная подача хладагента из циркуляционного ресивера в каналы плит.

Конденсатор воздушного охлаждения с шестью вентиляторами диаметром 910 мм установлен на специально подготовленной площадке на крыше контейнера и соединён с ним трубопроводами и кабелями.

Поддержание давления конденсации хладагента в рабочем диапазоне (в рамках допустимой зоны эксплуатации компрессора) осуществляется в конденсаторе воздушного охлаждения за счёт окружающего воздуха и регулировки скорости вращения вентиляторов.

В результате измерения давления датчиком формируется выходной сигнал управления, который подаётся на вход регулятора скорости вращения. Этот регулятор управляет вентиляторами, изменяя расход воздуха через теплообменную поверхность конденсатора. Каждый электродвигатель вентилятора подключён к питающей сети через регулятор скорости.

Для обслуживания данного конденсатора нашими специалистами спроектирована и изготовлена технологическая площадка и лестница к ней.



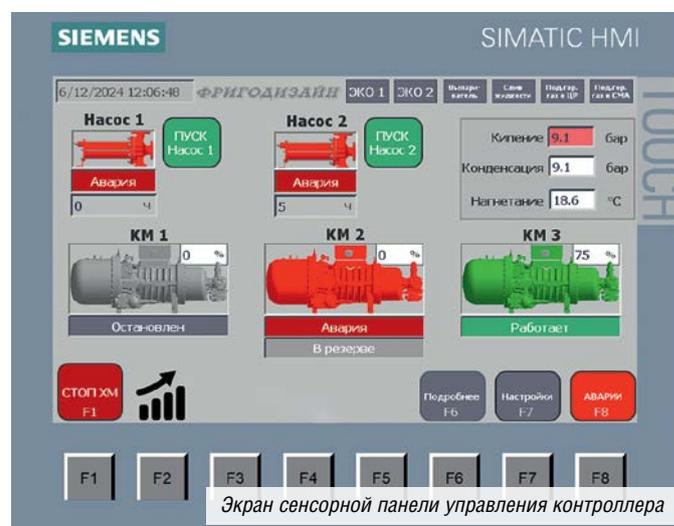
Участок сборки электрических шкафов ООО «Фриготрейд»

Система управления и мониторинга холодильной установки

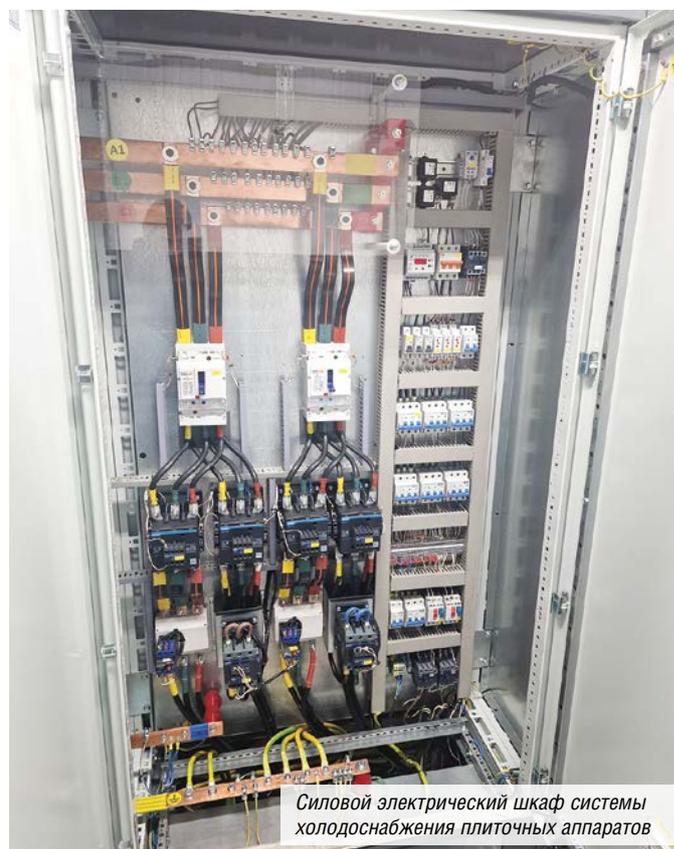
Система управления состоит из силового электрического шкафа, шкафа управления с ПЛК-контроллером и панелью управления, а также шкафами управления плиточными скороморозильными аппаратами.

Информация с контроллеров всех шкафов управления выводится на удаленный компьютер в систему компьютерного мониторинга.

Электронный ПЛК-контроллер, обеспечивающий управление исполнительными органами холодильной установки, и контроллеры скороморозильных аппаратов имеют оригинальное программное обеспечение, созданное специалистами ООО «Фриготрейд». При аварийной остановке компрессора или другой аварии на панели оператора высвечивается текстовое описание причины аварии.



Экран сенсорной панели управления контроллера



Силовой электрический шкаф системы холодоснабжения плиточных аппаратов

Сенсорная панель оператора, размещённая на лицевой поверхности дверцы шкафа управления, предназначена для управления холодильной установкой и насосами подачи хладагента.

Она обеспечивает интуитивно понятный интерфейс для взаимодействия оператора с системой, позволяя ему контролировать основные параметры работы и получать необходимую информацию. А также осуществлять настройку рабочих режимов и получать отображения предупреждений и сигналов о неисправностях, вести журнал временной истории эксплуатации данной системы холодоснабжения.

На домашнем экране сенсорной панели управления отображаются текущие значения параметров основных из-

меряемых величин, состояние исполнительных механизмов системы холодоснабжения. Сенсорная панель управления поддерживает сенсорные жесты, позволяющие взаимодействовать с элементами экрана во время работы. На экране аварийно отображаются прошедшие и текущие события и аварийные сигналы.

Заказчику передана конструкторская и эксплуатационная документация, все гидравлические схемы, структурные схемы автоматизированной системы управления технологическим процессом, принципиальная электрическая схема и схема внешних подключений. На всё оборудование, входящее в поставку, получены сертификаты соответствия требованиям ТР ТС или декларации о соответствии.

Более подробно узнать о реализованных нашим предприятием проектах в разных отраслях промышленности, отзывах заказчиков, наших патентах и публикациях в профильных российских журналах можно на нашем сайте.

Для получения консультации по подбору холодильного оборудования под технические требования заказчика необходимо обратиться в московский офис ООО «Фриготрейд». Специалисты нашего предприятия всегда готовы оказать помощь заказчику в подготовке или корректировке его технического задания на комплекс этих работ, предложить свои наработанные и запатентованные энергосберегающие решения по повышению энергоэффективности и ресурса системы холодоснабжения. При этом энерго- и ресурсосберегающие опции, требующие дополнительных финансовых затрат, внедряются только после согласования с заказчиком.

Специалисты ООО «Фриготрейд» осуществляют проектирование, разработку конструкторской и эксплуатационной документации, а также ведут весь комплекс работ по монтажу и пусконаладочным работам для запуска в эксплуатацию систем холодоснабжения, кондиционирования и вентиляции в соответствии с действующими российскими нормами и СНиП. А также — с учётом конкретных требований заказчика, особенностей технологии охлаждения или замораживания продукта и местных климатических условий.

ООО «Фриготрейд»

8 800 505 05 42

+7 (495) 787 26 63

129345, г. Москва, ул. Осташковская, д.14

post@frigodesign.ru

www.frigodesign.ru

ФРИГОДИЗАЙН®

ООО «Фриготрейд» — российский разработчик и производитель систем холодоснабжения, климатических испытательных камер, гидромодулей, средств автоматизации и дистанционного мониторинга различных инженерных систем под ТМ ФРИГОДИЗАЙН®



СИСТЕМЫ ХОЛОДОСНАБЖЕНИЯ ФРИГОДИЗАЙН®

- Холодильное и скороморозильное оборудование
- Контейнерные системы холодоснабжения
- Генераторы ледяной воды +1°C с проточными испарителями
- Гидромодули и насосные станции
- Системы управления и дистанционного мониторинга
- Климатические испытательные камеры
- Оборудование для заморозки грунта плотин и дамб
- Поддержание климата в производственных помещениях
- Системы фрикулинга



ООО «Фриготрейд»
129345, г. Москва, ул. Осташковская, д.14
8 800 505 05 42; +7 (495) 787 26 63
post@frigodesign.ru
frigodesign.ru

МУЛЬТИТЕМПЕРАТУРНЫЕ СКЛАДЫ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ ДЕМОНСТРИРУЮТ СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ

Ввод мультитемпературных складов в Московском регионе в нынешнем году может достичь рекорда. Это в первую очередь связано с активным развитием продуктового ритейла, который активно использует такие объекты.

В регионе может быть построено 280 000 м² мультитемпературных складов, считает консалтинговая компания CORE.XP. По её данным, это самый высокий показатель за всю историю рынка. Предыдущий рекорд был зафиксирован в 2020 году, тогда было введено 243 000 м² такой недвижимости.

По оценкам IBC Real Estate, объём ввода мультитемпературных складов в I кв. 2025 года увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 4,3 раза!

В прошлом году девелоперы возвели лишь 19 000 м². Об ожидаемом в этом году абсолютном рекорде говорят и другие консультанты. К примеру, IBC Real Estate прогнозирует увеличение ввода мультитемпературных складов в Московском регионе в этом году в 12 раз по сравнению с 2024 годом (до 300 000 м²). Commonwealth Partnership (CMWP) ждёт роста этого сегмента в 5 раз.

Увеличение объёмов строительства мультитемпературных складов связано с активным развитием именно продуктовой торговли, говорят опрошенные консультанты.

Спрос со стороны ритейлеров на такие объекты резко увеличился в 2023-2024 годах, отмечает представитель CORE.XP. За указанный период,



по его словам, общий объём сделок в сегменте составил 305 000 м², что в 2,3 раза больше, чем за два предшествующих года.

Потребности розничных торговых сетей, которым всё больше нужна специализированная инфраструктура для хранения и распределения товаров с определенными температурными режимами, растут быстро, подтверждает партнёр NF Group Константин Фомиченко. Он также отмечает, что спекулятивные объекты, возводимые

не под конкретного арендатора, в этом сегменте встречаются крайне редко.

Сами ритейлеры подтверждают, что они планируют увеличивать свои логистические портфели в Московском регионе. X5 Group в этом году собирается открыть в Подмоскowie два новых распределительных центра для сети «Чижик» и хаб для сервиса доставки 5Post общей площадью более 50 000 м², говорит директор по недвижимости этой компании Денис Маслов. По его словам, группа намерена ускорить запуск логистических объектов в Московской области.

Представитель сети «Лента», в свою очередь, сообщил, что у компании в этом регионе есть распределительные центры и их сегодня достаточно для поддержания развития.

По данным руководителя департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгения Бумагина, в этом году «Вкусвилл» планирует запустить в Подмоскowie склад на 118 000 м², а «Магнит» — две очереди логостарка совокупной площадью 86 000 м² (первая очередь — 68 000 м² этого объекта уже сдана).

Новое строительство мультитемпературных складов в Московском регионе, тыс. м²



Источник: CORE.XP

Источник: vedomosti.ru



ВЫШЕЛ ДОКЛАД IIR О РОЛИ ХОЛОДА В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Международный институт холода (IIR) сообщает о выпуске своего технического доклада «Роль холодильного оборудования в мировой экономике». В этом отчете подчёркивается исключительная важность холодильного оборудования для решения глобальных проблем, связанных с продовольственной безопасностью, здравоохранением, энергоэффективностью и изменением климата.

В то время, как мир продолжает сталкиваться с беспрецедентными волнами жары и повышением глобальной температуры, спрос на экологичные холодильные решения как никогда высок. В издании доклада IIR 2025 года представлены обновлённые данные, аналитические сведения и рекомендации, которые могут помочь политикам, руководителям отрасли и исследователям в продвижении холодильного сектора к более экологичному и справедливому будущему.

Ключевые выводы Международного института холода

- **Рост мирового рынка холодильного оборудования.** В мире насчитывается около 5,4 млрд. холодильных систем, при этом самый быстрый рост наблюдается в развивающихся странах и странах с формирующимся рынком. Мировой рынок холодильного оборудования оценивается более чем в 300 млрд. долл. в год.
- **Продовольственная безопасность.** Холодильное оборудование играет важнейшую роль в сокращении потерь продуктов питания, поскольку 12% их мирового производства теряется из-за недостаточного объёма холодильного оборудования. Расширение инфраструктуры холодильных складов может ежегодно

экономить 475 млн. тонн продуктов питания, что достаточно для того, чтобы накормить 950 млн. человек.

- **Здоровье и вакцины.** Охлаждение необходимо для хранения лекарств и вакцин, особенно термочувствительных, таких как вакцины от COVID-19 и полиомиелита. Прогнозируется, что рынок холодильного оборудования для здравоохранения будет расти на 9% в год и достигнет 17,8 млрд. долл. к 2033 году.
- **Влияние на энергетику и климат.** На холодильную отрасль приходится 20% мирового потребления электроэнергии и 7,5% мировых выбросов CO₂. Однако развитие энергоэффективных технологий, таких как тепловые насосы и централизованное охлаждение, открывает значительные возможности для сокращения выбросов и снижения потребления энергии.
- **Проблемы с рабочей силой.** В холодильной промышленности занято 12 млн. человек по всему миру, но она сталкивается с острой нехваткой квалифицированных технических специалистов и монтажников, особенно в Европе и Северной Америке. Устранение этого дефицита имеет решающее значение для удовлетворения растущего спроса на экологичные разработки в области охлаждения.

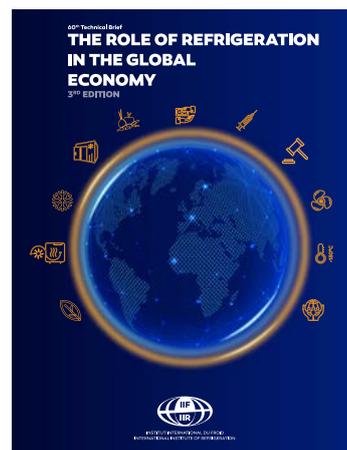
Проблемы, описанные в этом отчёте, огромны, но и возможности тоже. Холодильная отрасль находится на переломном этапе, и от решений, которые мы примем сегодня, будет зависеть будущее нашей планеты и её жителей. Мы должны действовать прямо сейчас, чтобы инвестировать в экологичные холодильные решения, ускорить переход на хладагенты с низким ПГП и подготовить квалифицированные кадры, способные удовлетворить растущий спрос на холодильное оборудование.

Правительства, лидеры отрасли и исследователи должны сотрудничать, чтобы в том числе интегрировать холодильную отрасль в климатическую политику и стимулировать инновации, соответствующие глобальным целям в области климата.

Международный институт холода под руководством доктора Йоср Аллуш стремится ускорить эту трансформацию, но мы не можем сделать это в одиночку. Мы призываем все заинтересованные стороны — политиков, бизнес и граждан — присоединиться к нам в создании более устойчивого будущего.

Вместе мы можем сделать так, чтобы холодильная техника продолжала сохранять жизнь, укреплять здоровье и способствовать экономическому росту, защищая при этом нашу планету.

ifir.org



Идёт подготовка к Всемирному дню холода 2025 года (26 июня), и организаторы выражают благодарность всем, кто внёс вклад в успех WRD-2024. Прошлогоднее мероприятие прошло с темой «Температура имеет значение» и вызвало огромный интерес. В 163 странах состоялось более 17 тыс. мероприятий, объединяя профессионалов, компании и сообщества для обсуждения важной роли охлаждения в повседневной жизни.

В 2025 году Всемирный день холода пройдёт под девизом «Крутые навыки», подчёркивая важность профессиональных компетенций, обучения и специалистов, поддерживающих работу отрасли.

Организаторы WRD приглашают всех к участию в празднике 26 июня 2025 года, чтобы продолжить продвижение передового опыта в сфере холодильной техники.

worldrefrigerationday.org

КЛАПАНЫ ВЫРАВНИВАНИЯ ДАВЛЕНИЯ HEATEL ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНЫХ КАМЕР

Расиль Файзуллин, директор ООО «ХитЭл»

Большим спросом пользуется новая разработка компании «ХитЭл» — клапан выравнивания давления КВД-30-250 (аналог Maxielebar) для холодильных камер от 1000 м³. Компания производит клапаны разных марок, начиная с камер от 3 м³. Учитывая большую потребность в камерах и складах, рынок которых растёт быстрыми темпами, клапаны HEATEL заказывают очень активно, они продаются сотнями.

Изделия компании — полностью отечественные разработки, достойные по качеству, доступные по цене. Так, например, новый клапан КВД-30-250 по стоимости значительно дешевле любых импортных аналогов, не уступая при этом им по качеству.

«ХитЭл» также предлагает производителям сэндвич-панелей, компаниям, связанным со строительством и модернизацией холодильных камер и складов:

- Клапан выравнивания давления КВД-4-60 (объём до 70 м³);
- Клапан выравнивания давления КВД-8-150 (объём от 70 до 300 м³).

Клапаны «ХитЭл» призваны компенсировать давление внутри и снаружи камеры. Они устанавливаются в её стену через сквозное отверстие.

Клапаны имеют достаточно простую, но надёжную конструкцию. Корпус выполнен из полимерного материала, сердечник которого подогревается проводом, обеспечивая постоянную работоспособность. Проходное сечение клапана перекрыто вертикально висящими шторками в двух плоскостях, между которыми находится воздух для дополнительной теплоизоляции. Шторки свободно начинают отклоняться, как только разница давления составляет незначительную величину, начиная от 10 Па.

Марка клапана подбирается по трём ключевым параметрам: объём холодильной камеры, температурный режим, максимальное изменение температуры в камере за 1 минуту. Для потребителей компания разработала программное обеспечение с целью подбора марки клапана и расчёта необходимого объёма воздуха для выравнивания давления между наружным атмосферным и внутренним давлением в холодильной камере.

Программный комплекс размещён на сайте компании, а также дополнительно для большего удобства разработан телеграм-бот по подбору клапанов: @HEATELBOT.

ООО «ХитЭл», www.heatel.ru
450005, г. Уфа, ул. Достоевского, 135
Тел.: +7 917 754 65 23, +7 347 275 02 75
E-mail: heatel@mail.ru

HEATEL

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО
КЛАПАНЫ ВЫРАВНИВАНИЯ ДАВЛЕНИЯ
для холодильных камер любых типов и объёмов

КВД-30-250
1000 м³

Провода нагревательные
для обогрева дверей холодильных камер, дренажа и порогов

КВД-8-150
70-300 м³

КВД-4-60
3-70 м³

Дверные замки и петли
для холодильных камер

Автоматическая программа
подборки клапанов в телеграм-боте

ХОЛОДОВАЯ ЦЕПЬ И УПАКОВКА ПРОДУКТОВ

Мировой рынок упаковки для продуктов в холодной цепи, как ожидается, будет развиваться со среднегодовым темпом более 10% в период с 2024 по 2032 год. Растущее мировое потребление термочувствительных товаров, включая молочные продукты, мясо и морепродукты, овощи, ягоды, в том числе замороженные, в значительной степени стимулирует спрос на эффективные упаковочные решения.

Тенденции рынка упаковки

По мере того, как экологические проблемы становятся очевиднее, в упаковочной отрасли холодной цепи наблюдается растущая тенденция к устойчивому развитию. Компании всё больше инвестируют в разработку и внедрение экологически чистых материалов, таких как биоразлагаемая и перерабатываемая упаковка. А использование многоразовых упаковочных решений не только минимизирует отходы, но и обеспечивает экономию средств в долгосрочной перспективе.

Кроме того, инновации в области экологически чистых материалов, таких как изоляция на растительной основе и водорастворимые пленки, набирают оборот — компании стремятся удовлетворить спрос на более экологичные альтернативы.

Индустрия упаковки в холодной цепи также движется в сторону интеграции передовых технологий для улучшения мониторинга и контроля чувствительных к температуре продуктов. Интеллектуальные упаковочные решения, оснащенные датчиками Интернета вещей (IoT), RFID-метками и системами GPS-слежения, становятся всё более популярными для сбора данных по всей цепочке поставок.

Также изучается возможность использования предиктивной аналитики и искусственного интеллекта для оптимизации логистики холодной цепи и снижения риска потерь продукции из-за колебаний температуры.

Быстрая урбанизация и экономический рост на развивающихся рынках, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Латинской Америке, влекут за собой расширение инфраструктуры холодильной цепи, что, в свою очередь, стимулирует спрос на упаковочные решения для этого сегмента.

Инвестиции правительств и частного сектора направляются на развитие хранилищ с регулируемой температурой, транспортных сетей и распре-



лительных центров для удовлетворения растущей потребности в эффективной логистике. Это особенно важно для пищевого и фармацевтического секторов.

В результате ожидается, что на глобальном рынке будет наблюдаться наиболее существенный рост именно в АТР и Латинской Америке.

Упаковочные материалы

В зависимости от материала рынок делится, в основном, на пластик, бумагу и картон, стекло, пенопласт, металл, композитные материалы. Ожидается, что в сегменте бумаги и картона среднегодовой темп роста составит более 15% в течение прогнозируемого периода.

- Бумага и картон всё чаще используются в упаковке холодной цепи из-за их экологичности и экономичности. Эти материалы обеспечивают эффективную изоляцию и защиту для чувствительных к температуре товаров, являясь при этом более экологичными по сравнению с традиционными пластиковыми вариантами.
- Решения на бумажной основе, такие как изолированные вкладыши и гофрокоробы, обеспечивают надежный контроль температуры для различных продуктов включая продукты питания, в том числе охлажденные, напитки, фармацевтические препараты и другие потребительские товары.

- Растущее внимание к сокращению пластиковых отходов стимулирует инновации в производстве бумажной и картонной упаковки, при этом достижения сосредоточены на улучшении их тепловых характеристик и пригодности к вторичной переработке.
- На рынке упаковки в холодной цепи сегмент продуктов питания и напитков играет особую роль. Прогнозируется, что к 2032 году именно на сегмент продуктов питания и напитков будет приходиться наибольшая доля на мировом рынке с доходом более 27 млрд. долл.

Самые активные рынки

Северная Америка доминирует на мировом рынке упаковки в холодной цепи, здесь её доля — более 35%. Наибольший вклад этого региона обусловлен сильным фармацевтическим сектором, надежной логистической инфраструктурой и быстрорастущим предпочтением свежих и органических продуктов питания.

В регионе также наблюдается значительный прогресс в технологиях упаковки. Это использование «умной» упаковки и систем мониторинга с поддержкой Интернета вещей, которые повышают эффективность и надежность логистики. Кроме того, рост онлайн-служб доставки продуктов и растущая потребность в эффективных решениях

для «последней мили» стимулируют всё больший спрос на упаковку в холодной цепи Северной Америки.

Япония является ключевым игроком в Азиатско-Тихоокеанском регионе в данной индустрии, здесь очевидны передовые технологические возможности и сильный акцент на контроль качества. В стране хорошо развита инфраструктура холодной цепи, подкреплённая государственными постановлениями, направленными на обеспечение безопасности пищевых продуктов и сокращение пищевых отходов.

Фармацевтическая промышленность Японии, особенно в производстве и экспорте вакцин и биологических препаратов, в значительной степени зависит от упаковочных решений, что стимулирует здесь рост инноваций.

Китай — самый быстрорастущий рынок упаковки в холодной цепи в АТР, что обусловлено стремительной урбанизацией, ростом располагаемых доходов, широким спросом на свежие продукты и бурно развивающейся онлайн-доставкой скоропортящихся товаров. Китайское правительство вкладывает значительные средства в развитие холодной логистики.



По мере того, как Китай продолжает интегрировать передовые технологии в свою логистическую сеть, ожидается, что спрос на эффективные и надёжные упаковочные решения для неё значительно возрастет.

Южная Корея тоже становится важным рынком в этом сегменте, это объясняется растущим вниманием к технологиям и инновациям. Здесь введены строгие правила обеспечения безопасности и качества скоропортящихся товаров, особенно в пищевой и фармацевтической отраслях.

Развитая холодная логистика в сочетании с высоким уровнем проникновения электронной коммерции подпитывают спрос на упаковочные решения для холодильной цепи. Тем самым удовлетворяются потребности тех, кто отдаёт приоритет свежести и качеству.

Кроме того, растущий экспорт Южной Кореей термочувствительных продуктов, таких как косметика и биофармацевтические препараты, ещё больше стимулирует рынок упаковки.

Источник: gminsights.com



 **ColdChain**
Qazaqstan

9-я Центрально-Азиатская
Международная Выставка

**ХОЛОДНЫЙ СКЛАД,
ТРАНСПОРТИРОВКА И СЕРВИС
ДЛЯ ХОЛОДНОЙ ЛОГИСТИКИ**

29 - 31 октября 2025

Казахстан, Алматы, КЦДС "АТАКЕНТ"



Тел.: +7 (727) 258 55 26;
E-mail: KZ.Food@iteca.events

Одновременно
с выставкой





ГК «НОВИК» ЗАПУСТИЛА ХОЛОДИЛЬНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

ГК «Новик» расширила свои возможности, открыв современный холодильный складской комплекс в Калининградской области с ключевым транспортно-логистическим железнодорожным узлом.

Новый склад «Новик» расположен на территории собственного контейнерного терминала и состоит из двух блоков с системой стеллажного хранения на 2500 паллетомест. Он способен обеспечить грузооборот на уровне не менее 300 тыс. тонн в год.

Комплекс объединяет две площадки: сухой склад площадью 1,6 тыс. м² и холодильный склад на 1,2 тыс. м². Ёмкость стеллажного хранения составит 2,5 тыс. м². Объект обеспечен тремя зонами погрузки, что гарантирует быструю и эффективную обработку грузов, и оснащён современными системами безопасности.

Холодильный склад способен поддерживать температуру в диапазоне от 0 до -24°C и может обеспечить систему адресного хранения для клиентов.



Справка. ГК «Новик» управляет парком из 5 тыс. собственных контейнеров, 500 из которых — рефрижераторные. В 2024 году компания запустила свою регулярную морскую линию «Новик Лайн» для доставки контейнеров между портами Калининграда и Санкт-Петербурга. На линии курсирует контейнеровоз «Новик Мария» вместимостью 860 TEU с возможностью подключения 230 рефрижераторных контейнеров одновременно.

klops.ru

СЕТЬ «ВКУСНО И ТОЧКА» ОТКРЫЛА ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

24 апреля 2025 года федеральная сеть «Вкусно и точка» открыла мультитемпературный распределительный центр ООО «РЦ Ростов» в Аксайском районе Ростовской области. Площадь объекта — 8,2 тыс. м², мощность центра по хранению и обработке товаров — 8 тыс. паллетомест. Инвестиции в проект составили более 1 млрд. руб. Инвестором выступила компания «РУЛОГ».

Как пояснил генеральный директор «РЦ Ростов» Алексей Каширин, проект позволит улучшить логистические процессы и повысить доступность товаров для конечных потребителей. «Этот мультитемпературный комплекс — формат, по которому мы работаем по всей стране: здесь три температурные зоны — сухой продукт, зона охлаждённой продукции и зона заморозки», — сказал он.

По информации компании-инвестора, «РЦ Ростов» отличается высокой степенью автоматизации, инновационными системами хранения и энергоэффективным оборудованием,

которое обеспечивает максимальную производительность и надёжность логистики. В новом центре также реализован ряд технологических решений, с помощью которых повышается эффективность и плотность хранения.

Мощности распределительного центра будут использоваться для поставки товаров в 100 предприятий сети на территории Ростовской области и регионов юга России. В планах компании — предоставить логистические услуги производителям и поставщикам продуктов питания донского региона.

Справка. Компания «РУЛОГ» — один из лидеров в области управления мультитемпературными цепочками поставок. Ключевым партнером компании является «Вкусно — и точка». На сегодняшний день все 16 распределительных центров обеспечивают бесперебойную поставку продуктов на более чем 920 предприятий.

donland.ru

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР СТРОИТСЯ В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

В конце 2025 года в Хабаровском крае будет запущен новый распределительный центр торговой сети «Пятерочка», сообщает Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики. Мощность логистического узла составит 75 тыс. тонн продукции ежемесячно.

По соглашению с КРДВ проект реализует резидент ТОР «Хабаровск» — компания X5 Group. На площади в 49 тыс. м² будет производиться складская обработка, хранение и распределение продукции по торговым точкам сети по всему Дальнему Востоку.

В Министерстве экономики Хабаровского края сообщили, что в регионе создаётся несколько распределительных объектов. Одним из таких инвестпроектов стал трансграничный логистический центр, который строится на ТОР «Группа А2». Он начнёт работу в 2027 году и будет обеспечивать потоки импорта и экспорта между Россией и Китаем. Объём инвестиций составит более 7 млрд. руб. На 137 тыс. м² разместятся складские помещения, холодильные комплексы, автомобильные посты.

prim.rbc.ru

ВВЕДЕНА ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ ХЛАДОТЕРМИНАЛА В ТЮМЕНИ

Уральская компания «Стройтэк» ввела в эксплуатацию первую очередь хладотерминала в Тюмени. Как сообщили в компании, вторую очередь комплекса планируют достроить и сдать в эксплуатацию в январе 2026 года.

Площадь холодильный склада составит 22 тыс. м², объём инвестиций 1,7 млрд. руб. Это будет единственный такого рода центр в Тюмени.

dk.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ - 2025

18-19-20 НОЯБРЯ

UZ
PROD
EXPO #20



ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

КАК СЭКОНОМИТЬ ДЕНЬГИ НА ЭКОСБОРЕ, РОП

Производители и импортёры всё чаще сталкиваются с вопросами расширенной ответственности производителя (РОП) и вопросами по экосбору. РОП — это механизм экономического регулирования, согласно которому участники рынка товаров и упаковки обязаны обеспечить их утилизацию после использования и утраты потребительских свойств.

Компания АО «ПЕТРОМАКС», входит в состав ГК «Акрон холдинг», имеет современный завод по переработке вторичных ресурсов построенный по высшим стандартам. Предприятие специализируется на переработке, утилизации и рециклинге лома и отходов чёрных и цветных металлов, вторичных ресурсов, промышленного оборудования, бытовой техники и электроники. На данный момент это один из самых современных активов компании на территории РФ с точки зрения технологии производственных процессов, оборудования и экологических стандартов.



Цель РОП — снизить нагрузку на мусорные полигоны размещения отходов производства и потребления и **стимулировать экономику замкнутого цикла**, чтобы давать им вторую жизнь в рамках нацпроекта «Экология».

Экологический сбор — это неналоговый платёж, который обязаны уплачивать юридические лица и предприниматели, изготавливающие или ввозящие товары и упаковку. Исполнительным органом власти, проверяющим правильность исчисления и уплаты экологического сбора, является Росприроднадзор. С конца 2024 года многие предприятия получили от него предостережения, обязывающие их отчитаться и оплатить экологический сбор за период с 2022 года.

Субъекты РОП. Закон № 89-ФЗ в п. 1 ст. 24.2 определяет, кто обязан заниматься утилизацией отходов от использования товаров. К ним относятся:

1. Производители товаров (юридические лица и ИП, занимающиеся производством товаров и упаковки на территории России).

2. Импортёры товаров (юридические лица и ИП, ввозящие товары, включая товары в упаковке, из стран, не являющихся членами ЕАЭС, или из стран-членов ЕАЭС).

Важно: к субъектам РОП относятся только те производители и импортёры, чьи товары и упаковка включены в Перечень товаров РОП. Покупатели таких товаров и упаковки субъектами РОП не являются.

С 1 января 2024 года ответственность за упаковку товаров, произведённую на территории РФ, несут производители упаковки (ФЗ 451 от 04.08.2023 года).

Чтобы понять попадает ли продукция и упаковка вашей компании в перечень товаров, с которых необходимо оплатить экосбор, нужно проверить ваши коды (ТН ВЭД или ОКПД 2) в Перечне товаров и упаковки, отходы

от которых подлежат утилизации в 2025 году (Постановление Правительства РФ № 2414 от 29.12.2023 года).

Также государством установлен **норматив утилизации**, т.е. какой процент от массы товаров и упаковки, произведённых или импортированных из перечня компания должна утилизировать (переработать). Норматив утилизации для товаров на 2025-2029 годы указан в названном Постановлении Правительства.

Для упаковки с 2025 года устанавливается единый норматив 55% от её массы, с повышением до 75% в 2026 году и до 100% в 2027 году (ст.7 ФЗ №451).

Ставки по экологическому сбору, а также размер повышающего коэффициента, указаны в Постановлении Правительства № 1041 от 01.08.24 года.

Важно: для исполнения ответственности используются только отходы от использованных товаров, отходы от производства для этих целей применять нельзя.

Согласно ФЗ 89 есть **три способа выполнения РОП:**

1. **Самостоятельно утилизировать отходы** — например, создать собственные мощности переработки, пройти процедуру по включению в реестр утилизаторов ЕФГИС УОИТ.

2. **Уплатить экосбор** за невыполненную норму утилизации, который перечисляется в федеральный бюджет.

3. **Заклучить договор с лицензированным утилизатором** (из официального реестра утилизаторов ЕФГИС УОИТ) и поручить ему выполнение нормативов утилизации (услуга РОП). На основании действующих лицензий, своей производственной инфраструктуры, утилизатор осуществляет сбор, транспортирование, обработку и утилизацию отходов с предоставлением полной отчётной документации. Импортёры и производители получают Акт утилизации отходов по форме Росприроднадзора.





Ответственность за нарушение сроков сдачи отчетности и уплаты экологического сбора предусмотрена статьей КоАП РФ, статья 8.5.1 часть 1, статья 8.5.1 часть 2, статья 8.41.1.

С 1 января 2024 года выполнять нормативы утилизации, поручая этот процесс утилизатору, необходимо в текущий отчётный период. Т.е. нужно спрогнозировать необходимый для расчёта объём товаров из перечня для выполнения норматива, которые будут реализованы или импортированы в текущем календарном году.

Также с 1 сентября 2024 года для импортёров действует эксперимент в рамках Постановления Правительства РФ № 750 от 01.06.2024 года. Если товары указаны в перечне Приложения №1 к постановлению, то необходимо выполнить действия до выпуска товаров в таможенном органе:

- либо заплатить экосбор,
- либо предоставить подписанный трёхсторонний договор (утилизатор, Росприроднадзор, производитель/импортёр),
- либо предоставить банковскую гарантию.

Отчётность о товарах и упаковке, импортированных в рамках эксперимента, формируется на каждую партию и направляется в адрес Росприроднадзора в личном кабинете ЕФГИС УОИТ.

Возможно, нас ждут скорые изменения. Если эксперимент пройдёт успешно, то с 1 января 2026 года импортёры должны будут выполнить данные действия для всех товаров из перечня товаров и упаковки, отходы от использования которых подлежат утилизации.

Если выбрать путь самостоятельной утилизации, т.е. разместить собственные мощности для утилизации, пройти путь по вступлению в реестр утилизаторов ЕФГИС УОИТ, это займет очень много времени и ресурсов, как финансовых, так и физических. Если заплатить экологический сбор, то это большие затраты.

В настоящее время большинство выбирает наиболее доступный и оптимальный вариант — заключают договор с лицензированным утилизатором, входящим в реестр утилизаторов (размещён на платформе ЕФГИС УОИТ).

Одной из таких компаний является перерабатывающее лицензированное предприятие АО «ПЕТРОМАКС».

Завод АО «ПЕТРОМАКС» спроектирован и построен финским концерном Kuusakoski Group Oy — европейским лидером в области решений для утилизации отходов, переработки вторичных материалов и экологическим инновациям.

С 2020 года завод АО «ПЕТРОМАКС» вошёл в состав **Акрон Холдинга**, одним из приоритетных направлений развития которого является утилизация и рециклинг вторичных ресурсов. Обладая развитой ломозаготовительной инфраструктурой, холдинг является крупнейшим переработчиком вторичного металла на территории РФ и одним из крупнейших независимых утилизаторов в рамках программы РОП.



Мы оказываем услуги по выполнению норматива утилизации согласно Постановлению Правительства РФ от 29.12.2023 N 2414 «Об утверждении перечней товаров, упаковки, отходы от использования которых подлежат утилизации, и нормативов утилизации отходов от использования товаров, упаковки» по группе № 10 «Оборудование и инструменты ручные с механизированным приводом», которая включает очень обширный перечень товаров.

У нас есть все необходимое для этого: лицензия, оборудование, специалисты, собственная сеть по сбору вторичных ресурсов (отходов) от населения. Она включает 15 пунктов сбора, «МЕГАБАК» и Экобоксы от АО «ПЕТРОМАКС», которые необходимы для того, чтобы выполнить условия для закрытия нормативов утилизации. Наша сеть постоянно растёт, и мы нацелены развивать собственную сеть по сбору и открывать не менее 30 пунктов в год.

В структуре компании работает отдел экологического сопровождения. Опытные экологи-практики проведут аудит деятельности предприятий на предмет соответствия природоохранным требованиям, разработку и внедрение экологических проектов и программ, а также подготовку отчётной документации по экологии и природопользованию. Наши специалисты проводят детальный анализ всех аспектов вашего бизнеса и выдают практические рекомендации.

Сотрудничество с АО «ПЕТРОМАКС» обеспечивает множество преимуществ. Мы предлагаем профессиональное обслуживание и поддержку на всех этапах реализации экологических проектов. Индивидуальный подход позволяет нам учитывать все особенности и потребности клиентов.

Если вы хотите оптимизировать расходы по экологическому сбору (группа №10 «Оборудование и инструменты ручные с механизированным приводом»), соблюсти все нормы законодательства, получить ответы на другие вопросы по экологическому сбору, расширенной ответственности производителя — обращайтесь к нам. Мы поможем разобраться во всех аспектах экологического законодательства и решить ваши проблемы.

АО «ПЕТРОМАКС»

Виктория Кременецкая,
ведущий специалист
по РОП и экосбору

141734, РФ, МО, г. Лобня,
ул. Индустриальная, д. 9
kremenetskaya_vp@petromaxi.com
тел. 8-925-447-49-85
info@petromaxi.com
тел. 8-495-995-47-54





ВПЕРВЫЕ В РОССИИ: ИННОВАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ «МЕГАХОЛОД» УСПЕШНО РАБОТАЕТ ВО МНОГИХ ОТРАСЛЯХ



В предыдущем номере журнала «Империя холода» и на портале holodinfo.ru мы опубликовали статью о производстве алюминиевых теплообменников принципиально нового типа компании «МЕГАХОЛОД».

Монометаллические трубчато-ребристые аппараты производства этой компании отвечают задачам повышенной эксплуатационной надёжности. Благодаря использованию толстостенной алюминиевой трубы, они могут работать на различных фреонах, в том числе на 410-а. Давление испытания — 50 бар. Сегодня мы продолжаем публикацию об этом оборудовании.

Андрей Калинин, руководитель НИОКР ООО «МЕГАХОЛОД»

Во всех областях промышленности, в различных холодильных агрегатах

— Андрей Геннадьевич, в какой холодильной технике можно использовать ваше оборудование?

— Различное исполнение готовых конденсаторов и сухих охладителей (вертикальное, горизонтальное, V-образное) позволяет успешно применять наши изделия в различных промышленных областях и различных холодильных установках.

Отдельно хотелось бы обратить внимание на разработанный нашей компанией V-образный конденсатор со встроенным контуром фрикулинга, который имеет оптимальные габаритные размеры и может быть применён как часть холодильного контура.

В зависимости от задач проектирования холодильной машины, конденсатор со встроенной системой фрикулинга может быть смонтирован как отдельно стоящий, так и в составе группы теплообменников. Для удобства проектирования у нас можно получить Cad-модель.

— Приведите конкретные примеры применения вашей инновационной техники.

— Наши конденсаторы уже установлены и хорошо зарекомендовали себя на многих предприятиях. Назову некоторые из них:

- АО «Воткинский Завод», г. Воткинск (установлены на чиллерах, охлаждающих индукционные печи);
- МГТУ им. Баумана, г. Москва;
- Липецкая птицефабрика ООО «Липецк Птица»;
- Отель Radisson, г. Калининград;
- Физкультурно-оздоровительный комплекс «Юность», г. Нижний-Новгород;
- ООО «Торговый дом Нефтьмагистраль» (АЗС и сети ресторанов быстрого питания);
- ОАО «Теремок», г. Москва (производство продуктов питания);
- АНО АХК «Нефтяник», г. Альметьевск (конденсаторы на чиллерах для катков);
- ООО «Торговый дом ИПЛАНА», г. Королёв (сухие охладители для охлаждения гальванических растворов);
- ООО КФ «Вкуспром», г. Калуга (воздушные конденсаторы на климатических чиллерах) и т.д.



Также у нас заключены договоры на систематические поставки конденсаторов, теплообменников и сухих охладителей с OEM-производителями.

Как видим, наше теплообменное оборудование находит применение во многих сферах: на предприятиях перерабатывающей и пищевой промышленности, в HoReCa, в нефтяной отрасли, в учебных заведениях, оздоровительных комплексах, бассейнах, отелях. И это — далеко не полный перечень областей применения, интерес к оборудованию «МЕГАХОЛОД» растёт, круг клиентов расширяется.

Оценка практической работы оборудования

— *Какие выводы Вы сами можете сделать о практической работе теплообменной техники «МЕГАХОЛОД» спустя более чем три года её эксплуатации?*

— Результаты радуют не только нас, они удовлетворяют наших покупателей.

1. Конденсаторы и сухие охладители, установленные в разных климатических зонах, эксплуатируются успешно, без нареканий. Массовых утечек герметичного контура нет. Единичные случаи обнаружения разгерметизации контура теплообменника были связаны с качеством поставляемой трубы. Разгерметизированные контуры запаляли, сделали соответствующие выводы. Заменяли поставщика алюминиевой трубы, изменили состав её сплава. И вопрос к качеству поставляемой нам трубы закрыт.
2. Система компенсации вибрационных перетираний и линейных расширений зарекомендовала себя наилучшим образом, в полном объёме выполняя поставленную задачу. Данную конструктивную систему считаем на сегодняшний день **лучшим из существующих решений**.
3. Разъёмные соединения алюминиевого коллекторного отвода с медным патрубком (переход с алюминия на медь) в мощностях от 50 кВт до 1200 кВт имеют фланцевое соединение и специальное паранитовое уплотнение. Фланцевое соединение упрощает процесс монтажа и сервисного обслуживания теплообменного аппарата. За время эксплуатации нареканий на утечки не было.
4. Порошковое окрашивание корпусных элементов, видимых несущих перегородок, а также калачей и коллекторов, надёжно защищает теплообменник от внешних атмосферных воздействий. Замечаний клиентов по качеству окраски нет.
5. Нагруженные элементы корпуса теплообменного аппарата в процессе эксплуатации без геометрических деформаций. Вопросы к надёжности корпусных элементов отсутствуют.



Вывод из этого следующий: наши монометаллические теплообменные аппараты обладают повышенной эксплуатационной надёжностью.

Изменится ли на этом фоне традиционный рынок

— *Вы считаете неизбежным замещение медно-алюминиевых теплообменных блоков монометаллическими (трубчато-ребристыми и микроканальными алюминиевыми блоками)?*

— На сегодняшний день медно-алюминиевые составляют большую часть производимой теплообменной продукции в коммерческом и промышленном холоде.

Но современные реалии таковы, что профильные организации, которые являются потребителями теплообменной продукции, на себе ощущают ежегодное повышение цен на биметаллические теплообменники. Связано это с тем, что помимо общемировой инфляции, мы видим постоянное изменение биржевой стоимости меди в самую худшую сторону. С 2020 года её цена изменилась более чем в два раза: с 4800 до 9800 долл. за тонну!

Однако ситуация с производством теплообменников и будущее этого оборудования — это не просто цена на медь. Но об этом — в следующей статье.

Практические занятия на производственной площадке ООО «МЕГАХОЛОД» по обучению пайке алюминиевых труб с целью повышения квалификации монтажно-сервисных групп.

В рамках проекта «Современная технология производства монометаллических трубчато-ребристых теплообменных блоков» компания «МЕГАХОЛОД» приглашает специалистов монтажно-сервисных групп для обучения пайке алюминиевых труб на нашу производственную площадку.

В процессе обучения мы проводим небольшую образовательную конференцию, отвечаем на часто задаваемые вопросы. А также — ведём практические занятия по пайке труб, имитируем возможные неисправности теплообменников, объясняем и демонстрируем методику их устранения с непосредственным участием в этом процессе приглашенных специалистов. Кроме того, даём рекомендации по использованию различных марок припоя и флюса.



МЕГАХОЛОД

Основано в 2000 году

ООО «МЕГАХОЛОД»

141013, Московская обл., г. Мытищи,
Проектируемый проезд 4530, вл. 2
Тел.: 8-495-649-62-22, 8-903-786-55-31
info@megaholod.ru
megaholod.ru



ВЕНТИЛЯЦИЯ

КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ

ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ

ОТОПЛЕНИЕ



**ЗАБРОНИРУЙТЕ СТЕНД
НА ВЫСТАВКУ 2026 ГОДА**

climatexpo.ru

РУССКИЕ МЕДНЫЕ ТРУБЫ



СОВРЕМЕННЫЕ МЕДНОПАЯНЫЕ ПЛАСТИНАТЫЕ ТЕПЛООБМЕННИКИ

— это универсальное решение для широкого спектра задач, они активно применяются в следующих областях: системы кондиционирования воздуха, холодоснабжение, тепловые насосы, чиллеры, системы рекуперации тепла. Благодаря своей универсальности, эти теплообменники могут использоваться в качестве испарителей, конденсаторов, рекуператоров, экономайзеров, маслоохладителей, а также в однофазных применениях, что делает их незаменимыми для проектировщиков, инженеров и монтажников, которые стремятся создать эффективные и надежные системы!

ООО «Русские Медные Трубы» представляют вашему вниманию высококачественные меднопаяные пластинчатые теплообменники под торговой маркой AFrost. Складская программа теплообменников включает 5 типоразмеров, которые покрывают широкий диапазон потребностей.

Основные характеристики складской программы:

- ✓ Рабочее давление: 30 бар (тестовое 45 бар)
- ✓ Количество пластин: от 20 до 158
- ✓ Производительность: от 6 до 370 кВт (Применение - Испаритель, Вода +12/+7°C, фреон R407C, To=+3.5°C, Tc= +40°C)

Благодаря разнообразию количества пластин, типоразмеров, присоединительных размеров патрубков и видов каналов, вы сможете подобрать оптимальный теплообменник практически под любые требования вашего проекта.

В ближайшее время линейка теплообменников AFrost пополнится новыми моделями, которые будут работать при повышенном рабочем давлении 45 бар (тестовое 67.5 бар). Эти модели будут доступны как в одно-, так и в двухконтурном исполнении, что значительно расширит возможности их применения.

Для клиентов, работающих с системами на базе диоксида углерода (CO₂, R744), мы предлагаем расчет и поставку специальной серии теплообменников, рассчитанных на работу при давлении до 120 бар. Это уникальное предложение, которое позволит вам реализовать даже самые сложные проекты.

Более подробно читайте на сайте WWW.COPPERTUBES.RU и по ссылке:



ВЫСТАВКА «МИР КЛИМАТА»: НОВАЯ ЛОКАЦИЯ И ОСЕННИЙ СПЕЦПРОЕКТ



В 2026 году 21-я международная выставка систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения «Мир Климата» продолжит свою работу на новой площадке — в современном пространстве УВК «Тимирязев Центр». Мероприятие пройдёт с 16 по 19 февраля.

Уже более 20 лет выставка объединяет профессионалов климатического бизнеса при поддержке и участии ведущих отраслевых союзов и ассоциаций: АПИК, Россоюзхолодпром, АВОК, АВОК СЕВЕРО-ЗАПАД, Союз Торговых Центров.

В 2026 году «Мир Климата» традиционно представит весь спектр современного оборудования и технологий: системы холодоснабжения; вентиляционное оборудование; системы кондиционирования; промышленный и коммерческий холод; системы отопления; оборудование для водоснабжения; инструмент, комплектующие, расходные материалы; автоматика и системы диспетчеризации; дымоудаление и пожаротушение; сервис и услуги.

Особое внимание будет уделено премьере спецпроекта — выставке

«Мир Климата ОСЕНЬ 2025», которая пройдёт с 11 по 14 ноября в МВЦ «Крокус Экспо». Она станет частью крупного отраслевого события «МЕГАПОЛИС ЭКСПО: технологии и решения для современных городов», объединяющего сразу три ключевых мероприятия: «Мир Климата» (климатические системы); UtiliCon (ЖКХ и строительный комплекс); MITEX (инструменты и технологии).

Комплекс выставок призван продемонстрировать максимальное количество актуальных решений в жилищно-коммунальном хозяйстве, благоустройстве и обслуживании современных городов. Это единое пространство инноваций для тех, кто строит, обслуживает, модернизирует и развивает городскую инфраструктуру. Такое позиционирование позволит участникам выставки «Мир Климата

ОСЕНЬ» охватить не только профессионалов ОВиК, но и целый пласт смежных рынков.

Выставка интересна производителям и поставщикам промышленного, коммерческого или бытового климатического оборудования; систем промышленного и коммерческого холодоснабжения; вентиляционного и отопительного оборудования; решений для водоснабжения и канализации.

Также будут представлены комплектующие, расходники и технологии для систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения, газоснабжения, противопожарной защиты, дымоудаления, автоматизации зданий, ВИЭ и цифровых платформ.

*Журнал «Империя холода» —
медиапартнёр климатических выставок*



Мир Климата ОСЕНЬ 2025

Спецпроект международной выставки систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения

11-14 ноября 2025

Москва, МВЦ «Крокус Экспо», павильон 2



ЗАБРОНИРУЙТЕ СТЕНД
НА ВЫСТАВКИ

climatexpo.ru

ОРГАНИЗАТОРЫ:



Мир Климата 2026

21-я международная выставка систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения

16-19 февраля 2026

Москва, УВК «Тимирязев Центр»

ОБЪЁМ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ХОЛОДОВОЙ ЦЕПИ. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ.

Объём мирового рынка холодильной цепи к 2031 году, согласно прогнозам, достигнет 1 083,94 млрд. долл., при этом среднегодовой темп роста составит 18,82% с 2024 по 2031 год. Для сравнения: в 2023 году рынок оценивался в 276,32 млрд. долл.

Меняющееся поведение потребителей требует создания надёжной инфраструктуры холодильной цепи, способной сохранить питательные качества и целостность скоропортящихся продуктов, — растёт спрос на удобство, экологичность и свежесть.

Растущее предпочтение органических и натуральных продуктов подчеркивает важность поддержания строгого контроля температуры для предотвращения их загрязнения и порчи.

В связи с этим рынок холодильной цепи переживает значительный рост. Но несмотря на значительные факторы, способствующие его росту, отрасль сталкивается с проблемами, связанными с нехваткой квалифицированной рабочей силы, требующей специальных знаний для эксплуатации и обслуживания сложных технологий. Решающая роль должна принадлежать и обеспечению прозрачности холодильной цепи.

Решение этих проблем имеет важнейшее значение для обеспечения бесперебойной работы и предотвращения сбоев в логистике с контролируемой температурой. Разработка устойчивых и энергоэффективных холодильных решений постепенно преодолевает эти задачи, одновременно снижая эксплуатационные расходы отрасли.

Развивающаяся логистическая среда формирует динамику рынка холодильной цепи. Появление стартапов в области логистики приводит к внедрению инновационных решений, таких как услуги складирования и доставки по требованию, отвечающие меняющемуся спросу.

Стартапы используют новые технологии для оптимизации эффективности и улучшения качества обслуживания клиентов. Интеграция холодильной цепи с существующими транспортными сетями оптимизирует использование ресурсов и обеспечивает беспрепятственное перемещение чувствительных к температуре товаров различными видами транспорта.



Кроме того, внедрение мультимедальных решений холодильной цепи, сочетающих воздушные, морские и наземные перевозки, повышает её гибкость и сокращает время транзита.

Появление холодильной цепи как услуги знаменует переход от традиционного владения инфраструктурой холодильной цепи к модели обслуживания с оплатой по мере использования. Эта тенденция позволяет ключевым компаниям получить доступ к складским и транспортным средствам с контролируемой температурой без бремени первоначальных капиталовложений, тем самым повышая гибкость и масштабируемость в управлении скоропортящимися товарами.

Кроме того, всё большее внимание уделяется автоматизации и робототехнике в холодильных складах. Это отражается на повышении эффективности и безопасности, складирования и хранения грузов. Автоматизация оптимизирует операции, снижает количество человеческих

ошибок и повышает производительность, особенно в таких задачах, как управление запасами, комплектование и упаковка. Робототехника играет решающую роль в точной и быстрой обработке скоропортящихся товаров, сводя к минимуму риск повреждения и обеспечивая соблюдение строгих стандартов качества.

Кроме того, растёт внедрение технологии блокчейн для обеспечения прозрачности цепочки поставок. Блокчейн предлагает децентрализованную и неизменяемую систему учёта, которая позволяет заинтересованным сторонам отслеживать и проверять происхождение продукта, температурные условия и движение по всей холодильной цепи.

Блокчейн повышает доверие и подотчётность, тем самым снижая потенциальные риски, связанные с безопасностью пищевых продуктов, контрафактной продукцией и сбоями в цепочках поставок.

Источник: kingsresearch.com/ru



«МИР. МАГАЗИН И РЕСТОРАН» 2025: МИР РАЗВИВАЕТСЯ, КОГДА РАБОТАЮТ СВЯЗИ!

С 22 по 25 апреля на базе МВЦ «Казань Экспо» прошла II международная Ярмарка комплексного оснащения объектов торговли и питания «Мир. Магазин и Ресторан». Организатор: компания «Мир-Экспо», генеральный партнёр: международная дистрибьюторская компания «Росхолод».

Ярмарка «Мир. Магазин и Ресторан» — знаковое B2B мероприятие для отраслей HoReCa и Retail. Оно включило в себя Выставку и Форум в МВЦ «Казань Экспо» (23-24 апреля) и Деловые экскурсии (22 и 25 апреля) на ведущие заводы и предприятия отрасли.

Главное отличие «Мир» — в его многогранном формате: помимо выставки и деловой программы участники побывали с экскурсиями на крупнейших заводах региона, а также посетили головные офисы и складские комплексы дистрибьюторов — «Росхолод» и КТС («Компоненты технических систем»):

- Волжск, Республика Марий Эл — ЗАО «Ариада», ОАО «Компания «Полюс», ГК Polair (TM Carbona, Dazzl, Radax), ТД «Росхолод», ПК Intercold, ПК «Проектные решения», КТС.
- Йошкар-Ола, Республика Марий Эл — АО «Контакт» (ТМ «Марихолодмаш»), Alatoys, iSpring, H-essen.
- Канаш, Республика Чувашия — завод «Аркто».
- Набережные Челны, Республика Татарстан — Haier.

Формат промышленного туризма — ключевой тренд. Побывать на промышленных площадках ведущих российских заводов-производителей, увидеть огромный ассортимент оборудования и комплектующих на складах федеральных дистрибьюторов, почувствовать корпоративный дух и слаженность сотрудников компаний — все это дает возможность более глубокого и конструктивного сотрудничества в цепочке производитель — дистрибьютор — поставщик — заказчик. Здесь можно было открыто вести диалог даже с конкурентами. «Открываться, объединяться, чтобы отрываться вместе!» — это девиз Ярмарки!

22 и 23 апреля экспозиция в ЦВК «Казань Экспо» продемонстрировала широкий спектр продукции и услуг для сегментов HoReCa и Retail, включая решения для автоматизации, обучения, логистики и управления бизнесом.



Всего свои стенды представили 104 компании — от флагманов по производству ТХО до IT-компаний мирового уровня по организации корпоративного обучения. География экспонентов охватила как столичные и региональные заводы России, так и зарубежные фабрики из Белоруссии, Китая, Италии, Испании, Франции, Австрии, Германии.

Здесь были те, кто формирует отраслевые тренды и оказывает реальное влияние на рынок. Экспоненты выставки отмечали, что «Мир» — это территория для обстоятельных и продуктивных B2B встреч.

Форум — третий, но не менее значимый вектор «Мир». Состоялись выступления 49 спикеров по разным направлениям — это и представление преимуществ применения

” Это реально мощное, концентрированное, деловое мероприятие, где каждая минута в деле. «Мир» — это чистый B2B, только профессионалы, которые знают зачем пришли. Здесь ты разговариваешь на равных: производитель — с ритейлером, дилер — с интегратором, разработчик — с покупателем.

Глеб Харитонов, CEO и основатель компании Briskly

” Ярko было представлено холодильное машиностроение — прямой выход не только на агрегаты для магазинoстроения и общественного питания, но и на агрокомплекс — это молокоохладители, камеры хранения, мяскокомбинаты, молокозаводы. На выставке стояли производители мощных компрессоров из многих стран.

Андрей Смирнов, международный дистрибьютор «Росхолод»





« Конкурс ВХХ объединил профессионалов ведущих предприятий холодильной отрасли для неформального общения и обмена опытом, чтобы стереть границы конкуренции заводов, оставив только профессиональное мастерство ребят, волю к победе и сплочение единомышленников под флагом «МиР-2025!»

Алексей Смелов, технический директор «Проектных решений»

алюминиевых теплообменников в холодильной технике (Андрей Калинин, руководитель НИОКР ООО «МЕГАХОЛОД»), и обсуждение современных технических решений систем холодоснабжения в ритейле (Юрий Бугера, директор по развитию OEM проектов КТС), и опыт применения генеративных нейросетей (Ксения Кузнецова, руководитель направления, Управление развития перспективных технологий AI, ПАО «Сбербанк»). А также — презентации новинок известных брендов, работающих на рынках HoReCa и Retail.

Панельные сессии стали центром отраслевого диалога:

- **Страна живёт пока работают Заводы.** Панельная сессия с участием первых лиц производителей из России и Белоруссии, лидеров рынка холодильного и технологического оборудования — Абат, Полаир, Марихолодмаш, Ариада, Briskly, Атеси, Торгмаш Пермь, Торгмаш Барановичи, RoboLabs, Кронер, ТехноХолод, 4RM Systems.

- **Игры на одном поле:** конкуренция как искусство. Панельная сессия первых лиц дистрибьюторов — Росхолод, Equip, БИО, Торговый Дизайн, Деловая Русь.

- **Рынок под давлением: стратегия экспортёров.** Панельная сессия с участием производителей технологического оборудования Европы — Smeg, Unox, BWT, Robot coopre, Elframo. Всего в ней приняли участие 5 представителей зарубежных предприятий (Италия, Франция, Австрия).

В рамках Ярмарки состоялся **1-й профессиональный конкурс «ВХХ — Всем холодильщикам Холодильщик».**



Идейные вдохновители — команды инженерно-технических работников компаний INTERCOLD и «Проектные решения», а также исполнительный директор компании «Росхолод» Ольга Смирнова.

В соревнованиях приняли участие специалисты, представляющие заводы ЗАО «Ариада», ООО «Гран», АО «Полаир-недвижимость», ПК «Интерколд» и студенты Казанского политехнического колледжа.

Отметим, что на панельной сессии руководителей производств практически все выступающие поднимали вопрос кадров, поэтому такие мероприятия крайне необходимы отрасли.

Кулинарные мастер-классы от ведущих производителей оборудования для профессиональной кухни стали яркой точкой притяжения Ярмарки. Восемь бренд-шефов провели свои воркшопы, демонстрируя новинки от брендов Abat, Atesy, Radax, Smeg, Unox, FM, RoboLabs.

В течение ярмарочной недели в Казани собрались 3,5 тыс. гостей из 12 стран — предприниматели, промышленники, дистрибьюторы и дилерские компании-открыватели, проектировщики и технические специалисты, а также представители торговых сетей федерального и регионального значения, агропромышленного комплекса, банковского сектора, детских учреждений, всех форматов общественного питания — от кофеен до ресторанов, логистические компании и компании, предоставляющие услуги по автоматизации бизнеса.

Следующая Ярмарка «МиР» пройдёт в апреле 2027 года, до этого предстоит большая работа. Фундамент для неё заложен на «МиР-2025».

Мир развивается, пока работают связи — этой миссии следует Ярмарка.



БОЛЕЕ 30 СТРАН ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ-ФОРУМЕ AGROBRICS+

Первая международная выставка-форум AGROBRICS+ собрала на своей площадке участников более чем из 30 стран, сообщил директор выставки, член рабочей группы делового совета BRICS по агробизнесу Юрий Кацнельсон.

«Главный итог выставки-форума AGROBRICS+, которая прошла с 28 по 30 апреля 2025 года в Москве, — нам удалось поменять традиционный, почти тридцатилетний формат на более актуальный. Это стало непростым, но закономерным шагом в развитии международной специализированной торгово-промышленной выставки «MVC: Зерно Комбикорма-Ветеринария», которая ежегодно проводилась на протяжении 29 лет. Обновленный форум посетили более 2 000 человек, это представители 31 страны мира», — сказал он.

В работе выставки-форума участвовали официальные лица и предприниматели из Абхазии, Аргентины, Беларуси, Бенина, Болгарии, Бразилии, Венгрии, Вьетнама, Ганы, Гвинеи, Германии, Ирана, Казахстана, Кыргызстана, Китая, Колумбии, Кубы, Мали, Никарагуа, ОАЭ, Парагвая, Польши, России, Сербии, Таиланда, Туниса, Туркменистана, Турции, Чада, Чили, Эфиопии.

В 2025 году популярный сельскохозяйственный форум особое внимание уделил разнообразной и насыщенной деловой программе, сознательно сократив его выставочную часть.

«Мы добавили в нее новые трендовые темы: применение ИИ и беспилотников в агропроме; переработка и утилизация отходов в АПК; агротуризм и мелиорация. Эта концепция, по мнению участников мероприятий, полностью себя оправдала. Многие говорили, что после наших конференций запаслись деловыми контактами и планами по развитию своих компаний на год вперед благодаря изучению успешных кейсов участников рынка и расширению круга общения для потенциального партнёрства и инвестиций с ведущими экспертами рынка», — рассказал исполнительный директор AGROBRICS+ Сурен Варданян.

Крупнейшими мероприятиями AGROBRICS+ стали международная конференция по ветеринарии «От здоровья



животных к здоровью человека»; международная научно-практическая конференция «Цифровизация и автоматизация в сельском хозяйстве — беспилотные автономные системы»; круглый стол «Агротуризм как драйвер развития сельских территорий в России и странах БРИКС: проблемы и перспективы. Влияние агротуризма на экосистемы местности»; международная конференция «Вызовы современности — технологии и решения в мелиорации земель»; круглый стол Евразийской экономической комиссии «О формировании евразийских центров компетенции в сфере племенного животноводства».

Такие конференции позволяют сверить часы с учётом рынка разных стран, убежден генеральный директор ООО «Консорциум БАС» Денис Барышников. «Консорциум БАС высоко оценил уровень конференции по цифровизации в АПК в формате AGROBRICS+. Она выявила тенденции, проблемы развития цифровых технологий в АПК, позволила по новому оценить перспективы этого направления развития нашей компании», — отметил он.

Спрос на российскую сельхозпродукцию растёт в Китае, по словам

председателя Союза китайских предпринимателей в России Чжоу Лицуня, с каждым годом.

«Китайские клиенты активно покупают камчатского краба, подсолнечное масло, российский мёд, шоколад, муку. На государственном уровне есть большая поддержка: более 60 видов российских продуктов разрешены к ввозу в Китай, 3 000 российских компаний имеют аккредитацию на поставки в КНР. Союз китайских предпринимателей в России уже не первый раз участвует в различных конференциях в рамках AGROBRICS+, так как мы видим большой потенциал в сотрудничестве и кооперации с российскими компаниями. Эта платформа для встреч и презентаций проектов служит общим интересам всех стран БРИКС и стран, заинтересованных в сотрудничестве с БРИКС», — подчеркнул он.

Форум AGROBRICS+ поддержали Министерство иностранных дел РФ, Минсельхоз РФ, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, Комитет по аграрным вопросам Государственной Думы, ТПП РФ, Правительство Москвы, отраслевые союзы и ассоциации.

Пресс-служба международной выставки-форума AGROBRICS+

КАК ПОВЫСИТЬ ЭКСПОРТ ЗАМОРОЖЕННОГО ХЛЕБА

Глубокая переработка — ключевая задача для многих отраслей АПК. Это чрезвычайно важно и для хлебобулочной промышленности, поскольку страна экспортирует большие объёмы зерна, а также муку. Замороженный хлеб, который производят российские предприятия для внутреннего потребления, хорошая возможность и для расширения его экспорта.

Вопрос — в объёмах выпуска этой продукции. А она, по данным РОСПиК (Российская Гильдия пекарей и кондитеров), составляет не более 9% от общего производства хлебозаводов. Суммарный объём отечественной хлебобулочной продукции на российском рынке — 11,5 млн. тонн (Росстат). Её внутреннее потребление ежегодно снижается в пользу мяса, молочных продуктов, овощей и фруктов.

Быстрый рост замороженных изделий

Производство хлебобулочных изделий из замороженных полуфабрикатов переживает своего рода бум в связи с развитием мелких и крупных пекарен. Самые большие объёмы «заморозки» характерны для сетевого продуктового ритейла, где быстро растёт собственная выпечка.

Примером могут служить такие крупные сети, как «Магнит», гипермаркеты «Глобус», «Спар Россия», X5 Retail Group... Они выступают заказчиками тестовых полуфабрикатов разной степени готовности, которые допекают в своих торговых точках.

Ранее на российском рынке в этом сегменте лидировали такие компании, как финская Fazer, шведская Lantmännen Unibake (теперь — «Багерстат Рус»), Vimbo QSR и ряд других. Кто-то ушёл, кто-то продал свой российский бизнес нашим производителям. Fazer, к примеру, продал активы булочно-кондитерскому холдингу «Коломенский», продукция которого широко известна на нашем рынке.

В нынешнем году «Коломенский» намерен увеличить производство быстрозамороженных хлебобулочных продуктов на своих предприятиях в Санкт-Петербурге в 2,5-3 раза — до 360 тонн в сутки. По словам генерального директора холдинга Дмитрия Козлова, в прошлом году на площадках компании было произведено

68 тыс. тонн такой продукции. Рост год к году — 35%. А общий объём производства «Коломенского» составил 485 тыс. тонн. В нынешнем году основной вклад в холдинг внесёт именно «заморозка», её объём запланировано увеличить на 70%.

Комплексный подход к развитию «заморозки»

Директор Центра «РОСБИОТЕХ» Олег Омельченко (rosbiotech.ru) считает, что для развития производства замороженной хлебной продукции необходимо сделать следующие шаги:

- Выработка стратегической инициативы и определение фокусных направлений экспорта продукции переработки зерна;

- Определение ключевых производителей быстрозамороженных продуктов высокой степени готовности;
- Анализ стоимости готовых изделий для оценки экспортного потенциала;
- Комплексная поддержка наиболее перспективных с точки зрения экспорта видов изделий;
- Определение или создание крупных производственных компаний, способных реализовать индустриальные инжиниринговые проекты на потоке — от разработки проекта оснащения предприятий до производства оборудования, необходимого для формирования всей технологической цепочки, включая логистику готовой замороженной продукции.



Эксперт полагает, что на первых порах нужно создать корпорацию с госучастием, она сможет осуществлять проекты, направленные на повышение общей валовой стоимости произведенного продукта под запрос государства. А объединение её усилий с профильными научными и образовательными учреждениями позволит создать концепцию или типовой проект предприятия.

Это могли бы быть крупные проекты по производству всей линейки хлебобулочных изделий увеличенного срока хранения с последующим тиражированием готовых технологических решений в бизнес.

Комплексный подход к развитию экспорта «заморожки» сделает технологию производства хлеба массового спроса более доступной для населения как на внутреннем, так и на внешнем рынках, считает он.

По данным РОСПИК, отечественные производители отгружают на экспорт хлеба и хлебобулочных изделий (включая замороженные) в среднем на 10-13 млрд. руб. в год. Её руководитель Юрий Кацнельсон также убеждён, что увеличение зарубежных поставок хлебной продукции — очень важная задача, но внешний и внутренний сбыт касается не только крупных предприятий.

В 2023 году Корпорация МСП и РОСПИК подписали соглашение о совместной реализации проекта «Сельское хлебопечение», основной целью которого является формирование условий для развития малого и среднего предпринимательства

в сфере хлебопечения и мучных кондитерских изделий на сельских территориях.

Соглашение подразумевает поддержку малого и среднего бизнеса, в том числе в расширении рынков сбыта, повышении финансовой защиты производителей, что позволит стабильно обеспечить около 37 млн. жителей сельской местности России свежей, доступной территориально и экономически хлебобулочной продукцией.

РОСПИК и Корпорация МСП с 2018 года уже сотрудничают в реализации совместных программ по кредитно-гарантийной и лизинговой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в отрасли хлебопечения.

В качестве предложений по развитию МСП в этой сфере РОСПИК считает необходимым:

1. Увеличение числа хлебопекарных бизнесов для создания конкурентного рынка. Это важно для удовлетворения потребностей населения в качественных и безопасных отечественных хлебобулочных изделиях в том объёме и ассортименте, который соответствует предпочтениям разных групп покупателей.

2. Развитие собственной сети реализации продукции производителями хлеба, включая микро- и малые предприятия. В том числе — развитие малоформатной и мобильной торговли, что в свою очередь улучшит ситуацию с территориально-экономической доступностью хлеба для населения.

Высокий интерес бизнеса к «заморозке»

Российский рынок не испытывает недостатка в такой социально важной продукции, как хлеб, но эксперты говорят о переориентации значительной части рынка именно на производство замороженной продукции, на хлебобулочные изделия длительного хранения. Это решает и проблемы сельской глубинки, и задачи экспорта.

«Заморозка» бизнесу интересна, о чём говорят приведённые выше данные. Ритейл не просто так требует от хлебопёков увеличения поставок тестовых замороженных полуфабрикатов для допекания в своих торговых точках. Наценка на готовую продукцию в сетях, по данным РОСПИК, может достигать до 30%.

Что касается субъектов хлебопечения (более 18,2 тыс. официально зарегистрированных предприятий), у них тоже свой интерес, хотя далеко не всем по плечу непростое производство замороженной продукции. Индустриальные хлебозаводы (1,1% от всех субъектов) неповоротливы из-за своих больших мощностей и традиционной выпечки. А небольшим компаниям — не по карману дорогие высокопроизводительные линии (около 500 млн. руб. и более).

Итак, об интересе хлебозаводов. Средняя цена 1 кг замороженных полуфабрикатов, поставляемых торговым сетям, практически в полтора раза выше стоимости 1 кг промышленного хлеба, говорят сами производители. И это для них очень большой стимул. К тому же в 2024 году себестоимость свежего хлеба выросла выше, чем замороженной продукции (27% и 16%).

Недаром хлебный рынок с каждым годом растёт в деньгах — он почти достиг 1,09 трлн. руб., хотя, по словам Юрия Кацнельсона, в целом изменение цен на хлебобулочную продукцию не выше инфляции. В объёмах рынок почти не растёт.

Конечно, на себестоимость хлебной продукции, как и во всей пищевой, давит рост затрат на рабочую силу, логистику, сырьё, электроэнергию, ингредиенты и т.д. Так, ржаная мука подорожала в 2024 году на 33%, а мука первого сорта — на 16%. Но в этой ситуации всё равно более предпочтительным остаётся выбор востребованной и доходной «заморозки», спрос на которую не удовлетворён.



Теперь — о логистике. Несмотря на то, что для транспортировки «заморожки» требуется дорогой рефтранспорт, а свежий хлеб едет простыми машинами, логистика первого вида продукции обходится почти вдвое дешевле. Здесь сказываются особенности поштучной погрузки и ежедневной доставки свежего хлеба, необходимость куда более быстрой его продажи. Другое дело — замороженные продукты длительного хранения...

Несколько сложнее с хлебопекарным оборудованием. Кто успел приобрести его ранее, например, в Германии, Италии, Чехии или Словакии, — оно работает. В России производителей специализированных линий единицы, некоторые называют 2-3 поставщика, основная часть оборудования идёт сейчас из КНР, хотя европейское тоже частично закупается.

Более «мелкое» оборудование для хлебопёков в нашей стране есть. Если говорить о производстве так называемой мелкоштучной продукции, то с ним здесь проблем меньше всего.

Что ждёт рынок в перспективе?

У аналитиков не первый год фигурирует объём замороженной продукции 3,5-4% от всего хлебобулочного производства. Скорее всего быстрый рост сегмента не позволяет правильно оценить меняющуюся ситуацию, хотя понятно, что сетевая выпечка — это стопроцентная «заморозка».

Дмитрий Козлов («Коломенский»), например, считает, что объём «заморозки» выше — 10%, через 5 лет она составит 15-20% общего хлебобулочного рынка.

В перспективе скорее всего надо ждать продолжения бурного роста мелкоштучных замороженных изделий, разнообразных и вкусных. Их и сейчас производит большинство хлебопёков, тем более что особых инвестиций в оборудование здесь не требуется. А куда денешься без булочек для бургеров, сэндвичей, лепёшек для шаурмы и прочей уже привычной продукции, часть которой близка к кондитерке.

Продолжат развитие и традиционные замороженные полуфабрикаты с начинками — пельмени, блинчики, манты, хинкали, чебуреки и т.д. (не забудем и пиццу). Это для домашнего разогрева, варки или выпечки. Есть спрос, есть и крупные производители.

Например, продукция «Черкизово», «Мираторг», «Морозко» известна не только россиянам, она успешно экспортируется во многие страны.

Особый, достаточно новый продукт — ремесленный хлеб, он тоже нашёл свою нишу, но очень дорогой и покупают его понемногу. Хорошо рекламируется как натуральный, испечённый на поду по старинным рецептам и технологиям. Наши производители, уловив тенденцию, быстро научились изготавливать для ремесленников подовые печи, и процесс пошёл. Пользуется особым спросом в HoReCa, хотя и там уже появилась своя выпечка.

Идёт и будет идти укрупнение предприятий — тот же «Коломенский» уже скупил немало хлебозаводов. В словах Юрия Кацнельсона уже прозвучала озабоченность этим процессом, он — за развитие малого и среднего бизнеса в хлебопечении. Но время, как говорится, покажет.

Итак, российский рынок в целом насыщен, — как производители намерены в таком случае стимулировать снижающийся спрос? Глава РОСПиК говорит по этому поводу следующее:

— Пекарям важно знать своего потребителя и его предпочтения. Это постоянная работа с ассортиментом, введение новинок или изменение весовых характеристик хлебобулочных изделий, работа с товарным знаком и упаковкой, гибкая ценовая политика, учитывающая возрастные группы и территориальную доступность. А также — возможность работы как с розничными, так и с оптовыми покупателями. Но неизменным и обязательным должно оставаться высокое качество выпекаемого хлеба, потому что без этого все остальные составляющие в итоге не помогут сохранить имеющихся покупателей и привлечь новых...

И всё же несколько ностальгических слов. «Заморозка», безусловно, выгодна и практична, она также сохраняет свой аромат. Но кто даже из среднего поколения не помнит заполняющий всю округу запах свежего хлеба, когда его продавали прямо с машин. Да и сами хлебозаводы благодарили так, что тут же хотелось купить батон или буханку чёрного...

*Елена Ломскова, обозреватель,
журнал «Империя холода»*



foodtech

URAL



Выставка оборудования,
упаковки и ингредиентов
для производства продуктов
питания и напитков

29 – 31 октября 2025

Екатеринбург
МВЦ «Екатеринбург-Экспо»

Организатор



Международная
Выставочная
Компания

+7 (343) 226-04-29
foodtech-ural@mvk.ru

Забронировать
стенд
foodtech-ural.ru



ПРОИЗВОДСТВО ЗАМОРОЖЕННЫХ ОВОЩЕЙ, ФРУКТОВ И ГРИБОВ РАСТЁТ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ

В 2024 году в России, согласно данным Росстата, было произведено 111 873 тонны замороженных овощей и грибов. Аналитическое агентство «Агроан» прогнозирует, что к 2028 году их производство в стране достигнет 124 986 тонн. Эксперты связывают рост рынка с изменением потребительских предпочтений покупателей: россияне чаще стали выбирать здоровое питание.

Замороженную продукцию легко хранить и транспортировать. Сегодня в холодильниках магазинов можно увидеть стручковую фасоль, брокколи, «карибскую смесь» и «мексиканскую смесь», овощи для жарки и т.д. Крупные производители в основном находятся в Московской, Тамбовской и Тульской областях.

В южных регионах заводы по заморозке плодоовощных культур есть в Ростове, Волгограде, Астрахани, Краснодаре и Адыгее. Здесь достаточная сырьевая база, таким вариантом переработки занимаются как филиалы крупных федеральных холдингов, так и небольшие местные предприятия.

Волгоградская область: от поля до переработки

По итогам 2024 года в регионе произведено 13 754 тонны замороженных овощей (кроме картофеля), что на 16,6% больше, чем годом ранее (11 792 тонны).

Эксперты отрасли прогнозируют существенное изменение предпочтений потребителей. Растёт спрос на готовые продукты, полуфабрикаты и обработанные овощи (мытые, замороженные, нарезанные и вакуумированные).

«Исходя из изменяющейся структуры спроса, у нас всё более актуальным направлением развития плодоовощной переработки становятся шоковая заморозка, оснащение хранилищ холодильным и климатическим оборудованием, позволяющим увеличить срок хранения сырья, минимизировать потери, сохранить все питательные вещества в продуктах», — говорит Максим Долгов, председатель Комитета сельского хозяйства Волгоградской области.

В регионе в 2020 году открылся завод по шоковой заморозке плодоовощной продукции «Волгоградтрубопласт».



Если в первый год работы было переработано 7 000 тонн сырья, то в 2024 году — уже 12 000 тонн. В ассортименте есть цветная капуста, болгарский перец, лук, свекла, морковь, брокколи, кабачки, баклажаны, цуккини, томаты. В качестве сырья производитель использует продукцию местных аграриев, выстраивая цепочку от поля до переработки.

Максим Долгов отмечает, что в Волгограде сейчас два предприятия, которые занимаются быстрой заморозкой овощей. Второе, сельхозкооператив «Развитие», выпускает ежегодно 5 000 тонн продукции, он получил грант на расширение перерабатывающих мощностей.

Адыгея и Астрахань на рынке заморозки

В Адыгее производители показывают результаты выше, чем их волгоградские коллеги. Так, Анзаур Куанов, министр сельского хозяйства республики, сообщил что в 2024 году объём производства замороженной плодоовощной продукции составил 25,98 тыс. тонн, что на 5,6% больше, чем в год ранее.

В регионе с 2006 года работает филиал московской компании «БИТ» — хладокомбинат «Западный», который выпускает продукцию под известной маркой «4 СЕЗОНА». Завод сотрудничает с поставщиками из соседних

регионов, чтобы время между сбором овощей и началом их обработки было как можно меньше. Сырьё поставляется в основном из Краснодарского края, Ставрополя, Ростовской и Волгоградской областей. В ассортименте — более 60 видов позиций: грибы, травы, овощи, фрукты и готовые блюда.

В 2021 году в регионе появился новый игрок, завод «Альянс». Производительность предприятия — 14 тыс. тонн в год. Холодильник вмещает до 4 тыс. тонн готовой продукции.

В Астраханской области компания «Современная быстрая кухня» ежегодно перерабатывает 3,5 тыс. тонн овощей, а выпускает — 2,6 тыс. тонн. В линейке предприятия — томаты, морковь, болгарский перец, баклажаны и кабачки.

Ещё один производитель — компания «Билд» — выпускает около 20 тонн замороженных овощей в день. Астраханские заводы, как и их волгоградские конкуренты, используют исключительно местное сырьё. Причём, оно закупается как на крупных агрокомплексах, так и на небольших фермерских угодьях.

Конечный продукт из Адыгеи и Астраханской области поставляется в различные регионы России, а также в Казахстан и Узбекистан.

IIR ПЕРЕСМАТРИВАЕТ СТАНДАРТЫ ХРАНЕНИЯ ЗАМОРОЖЕННЫХ ПРОДУКТОВ



Обзорная статья экспертов IIR, опубликованная в *International Journal of Refrigeration*, рассматривает существующие режимы хранения продуктов при минусовых температурах и оценивает последствия возможного изменения стандартной температуры хранения замороженных продуктов с -18°C до -15°C .

Авторы делают следующие выводы:

- В настоящее время температура -18°C считается международным стандартом для замороженных продуктов. Несмотря на это, степень заморозки большинства продуктов обычно составляет от 95 до 98% нормы.

- **Охлаждение** (хранение при температуре от 0°C до начальной точки замерзания TIFP) является общепринятым методом в некоторых европейских странах и применяется для продления срока хранения незамороженных продуктов. Для этого требуются специальные камеры с усиленным контролем температуры, они используются в основном на промышленном уровне для охлаждённого хранения на несколько дней.

- **Суперзаморозка** (хранение при температуре на несколько градусов ниже TIFP) была принята в ЕС в 2022 году только для перевозки рыбы; до сих пор не разрешена в других целях.

- Замораживание рыбы для механической нарезки признано нормативными актами ЕС и Кодексом Алиментариус ФАО/ВОЗ в качестве приемлемой технологии при условии, что температура поддерживается на уровне -10°C в течение 96 час. Стандарт допускает диапазон от -12°C до -5°C в течение более коротких периодов времени. Однако рыбу при температуре от TIFP до -10°C , не следует хранить в течение длительного времени из-за риска частичного замерзания.



Влияние инициативы «Три градуса перемен» на срок хранения замороженных продуктов.

Основываясь на литературных данных также изучалось влияние изменения температуры хранения замороженных продуктов с -18°C до -15°C (температурного сдвига) на срок их годности.

Авторы приходят к следующим выводам:

- Ожидается что переход с -18°C на -15°C для хранения замороженных продуктов снизит потребление энергии примерно на 10%.

- Согласно различным исследованиям, ожидается что при этом срок хранения замороженных продуктов с точки зрения изменения качества (гедонистического восприятия) сократится примерно на 30%.

- Снижение на 3°C может привести к ограничению допустимых колебаний температуры при хранении продуктов в замороженном виде. Может потребоваться более толстая

упаковка, например с использованием материала, меняющего фазу, что приведет к уменьшению занимаемого объема продуктов при хранении в замороженном виде и увеличению веса упаковки. Возможно потребуются более эффективный контроль колебаний температуры.

- Переход с температуры -18°C на -15°C может привести к порче замороженных продуктов, потребители будут выбрасывать их по истечении сокращённого срока хранения, указанного на упаковке.

Для снижения этих рисков могут быть рассмотрены конкретные меры, например, дифференцированный подход:

- **Продукты с низкой чувствительностью:** допускается повышение температуры хранения на 3°C с колебаниями в пределах 3°C .

- **Продукты со средней чувствительностью:** допускается повышение температуры хранения на 3°C с колебаниями в пределах 1°C .

- **Высокочувствительные продукты:** для сохранения качества и безопасности следует поддерживать текущую температуру хранения без колебаний.

Уровень чувствительности можно определить на основе значения Q3 и срока хранения при температуре -18°C . (Q3 — отношение срока хранения продукта при температуре $T^{\circ}\text{C}$ к указанному сроку при температуре $T+3^{\circ}\text{C}$).

Применяя эти требования, можно добиться экономии энергии, минимизируя при этом негативное влияние на качество и безопасность продуктов.

- Диапазон температур от -12°C до -10°C считается пороговым значением, ниже которого риск роста микроорганизмов при хранении незначителен. Однако было бы целесообразно отслеживать риск их роста в диапазоне от -18°C до -10°C , особенно при допустимых колебаниях температуры во время транспортировки (например, в Европе допускается температура $+3^{\circ}\text{C}$).

Понятие «замороженные продукты». В литературе до сих пор нет чёткого определения понятия «замороженные продукты». Основное согласие заключается в том, что температура должна быть ниже -18°C , даже если при такой температуре большинство продуктов не достигают 100%-ного уровня заморозки (LOF) — соотношения замёрзшей воды в продуктах обычно в диапазоне 95%.

Согласно рекомендациям Международного института холода, пищевой продукт считается «замороженным», если его температура достигает -10°C или ниже. Или если значительная часть воды, которая может быть заморожена в продукте, превратилась в лёд (обычно более 80% содержания воды).

Хотя 80% LOF или температура -10°C являются ориентировочными значениями, они представляют собой чёткое определение по сравнению с другими документами, в которых просто указано что «должна быть пройдена зона максимальной кристаллизации льда».

НА КРАБОВОМ РЫНКЕ РОССИИ СЛОЖИЛАСЬ ЖЁСТКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Сергей Несветов, исполнительный директор Северо-Западного рыбопромышленного консорциума, оценивает российский рынок краба в 3-4 тыс. тонн. «Но это очень приблизительно, поскольку на рынке есть ещё и нелегальный краб. К сожалению, его доля в общем объёме немаленькая, — говорит он. — С учётом того, что даже законопослушные рыбопромышленники добывают в разы больше краба, чем способен поглотить внутренний рынок, уровень конкуренции очень высокий. С внешними рынками существуют проблемы, поэтому именно российский рынок для многих является интересным».

В этом материале Сергей Несветов рассказывает о том, можно ли справиться с такими объёмами внутреннего насыщения премиальной продукцией.

— Мы занимаемся продажей краба больше десяти лет. Объёмы, которые мы продавали на российском рынке, за это время неоднократно менялись, поскольку на динамику продаж влияет много факторов — уровень доходов населения, себестоимость продукции, позиция торговых сетей, альтернативные рынки и цены.

Традиционно большая часть краба всегда шла на экспорт. Но вне зависимости от того, как чувствовал себя отечественный рынок, мы все равно считали важным присутствовать на нём — это наша принципиальная позиция. И она не изменилась: в 2024 году мы поставили на российский рынок примерно 1600 тонн секций мороженого краба.

В нашем случае на экспорт идёт только крабовая продукция, которая производится на судах непосредственно в море. Но у нас есть и береговая фабрика, где та же самая продукция — варёно-мороженые секции краба — проходит более глубокую обработку. Соответственно, мы получаем довольно большой ассортимент продуктов: и консервы, и салатное мясо, и многое другое, с чем выходим не только в сегмент HoReCa, но и в сети.

Когда возникла необходимость увеличить поставки на российский рынок, мы расширили фабрику, инвестировали в оборудование. В том числе часть предприятия отвели под передержку — для работы с живым крабом. Вся продукция с фабрики поступает исключительно на российский рынок, поэтому ассортимент, который мы предлагаем внутри страны, гораздо шире экспортного.

В теории все знают, что это премиальная еда. При этом большинство понятия не имеет как разморозить краба или что с ним дальше делать. Нередки случаи, когда краб кажется потребителю солёным или он почему-то «резиновый». Мне кажется, культуры потребления этой продукции у нас по большому счёту нет. В отличие, например, от креветки. Вот креветка — продукт народный, все знают, что с ней делать и как её есть.



Неслучайно большая часть наших продаж на российском рынке — это все-таки сегмент HoReCa, потому что там крабом занимаются профессиональные повара. С массовым потребителем всё гораздо сложнее. В крупных городах ситуация получше, все-таки уровень жизни населения там в среднем выше, чем в провинции. Люди чаще могут себе позволить ходить в рестораны и кафе или покупать крабов для дома. Но даже в Москве и Санкт-Петербурге крабы — это в основном HoReCa.

Мы пытаемся работать и с этим сегментом, и с розницей. Могу сказать, что в сетях большей популярностью пользуется краб опило — он существенно дешевле. Особенно востребована продукция, которая позиционируется как эконом-вариант. По сути, это сегменты крабовых конечностей в привлекательной упаковке с расфасовкой, подобранной так, чтобы цена не отпугивала среднего покупателя.

Краб ничуть не более требователен к условиям хранения, чем рыба или другая замороженная продукция. Нужны стандартные условия: температура -18°C , а холодовая цепочка — то, что есть в любом нормальном магазине. Да, краб хуже переносит разморозку и быстрее теряет качество, если её условия не соблюдать. Но это свойство всех ракообразных — они плохо переносят нарушения температурного режима.

Мы стараемся производить продукты и для массового потребителя, и для более высокого ценового сегмента, работаем на опережение. Если прекратить этим заниматься, не поддерживать общение с сетями маркетинговыми акциями, промомероприятиями, то через некоторое время продажи идут вниз. К сожалению, это не тот продукт, который сам себя продает.

Если продавать краба-стригуна опило дёшево — это нерентабельно, последние три года с ним нам приходится работать в убыток. Работать в убыток можно, но наша конечная цель — развить рынок и рано или поздно начать на нем зарабатывать.



У нас есть объём квот, который независимо от рыночной ситуации надо осваивать. Мы не можем добывать краба меньше, чем нам выделено. А если ты производишь столько же, сколько обычно, а продаешь в два раза меньше, потому что не можешь продать дороже и больше, то на выходе получаешь убыток.

Но мы верим что раскачаем рынок до той стадии, когда он будет потреблять краба опило в том количестве и по такой цене, чтобы мы хотя бы не теряли деньги. Думаю, что в нынешнем году этот момент наступит, если не будет никаких неожиданностей. Продажи на российском рынке для нас важны, и мы постараемся как минимум сохранять свою долю.

Маловероятно, что это будет кратный рост, как в предыдущие годы. Во-первых, реальные доходы населения,

к сожалению, снижаются. Во-вторых, существует конкуренция. В-третьих, российский рынок волатилен по цене. И если мы сейчас начнём цену повышать, а это практически неизбежно, думаю что рынок на это отреагирует негативом.

Продавать больше, чем сейчас, можно. Но для этого должны произойти позитивные сдвиги в экономике, чтобы инфляция не съела сбережения. Да, краб не продукт первой необходимости. Потребляют его не от того, что нечего есть. Это, с одной стороны, показатель статуса, а с другой — способ побаловать себя и родных. Это модель потребления, когда у тебя есть немного лишних денег и ты хочешь разнообразия, можно позволить себе некоторые излишества.

Да, в конечном счёте мы бы хотели удержать свою долю рынка. Но наше поведение и стратегия будут очень сильно зависеть от ситуации — и от внутренней, и от внешней.

Источник: Fishnews

ОТ РЕДАКЦИИ.

По данным ВАРПЭ поставки российского краба на внутренний рынок выросли в 2024 году до 8 тыс. тонн. Таким образом, наш покупатель получил этой продукции на 20% больше, чем годом ранее.

Кроме того, краб поддерживает хорошие экспортные доходы — он поставляется в Китай, Южную Корею, Японию, ряд других стран. Но основной покупатель — Юго-Восточная Азия, объёмы поставок в этом направлении растут.

На 2025 год допустимый улов краба-стригуна опило увеличен на 2,4 тыс. тонн.

В I КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА ДОБЫЧА КРЕВЕТОК ВЫРОСЛА НА 25%

По данным Росрыболовства, в январе — марте 2025 года вылов креветок составил 5400 тонн. Это на 29% больше, чем за тот же период прошлого года, сообщило ведомство. В 2024 году объём их добычи составлял 27 000 тонн — на 14% больше, чем в 2023 году. Россияне всё больше становятся приверженцами этих ракообразных, которые прочно вошли в меню многих покупателей.

Растущий спрос на креветки подтверждают и ритейлеры. По итогам 2024 года продажи этой продукции выросли в деньгах на 10%. Что касается I квартала, покупки в сетевой торговле, по разным источникам, увеличились на 20-30% и даже больше по сравнению с соответствующим периодом минувшего года.

По данным компании «АПК и потребительский сектор», в офлайн и онлайн-торговле продаётся 40% креветок, остальное реализуется в HoReCa и идёт на переработку.

Продажи в России замороженных креветок в 2024 г. выросли на 18% в денежном выражении, считает NТесh, а в натуральном — в целом на 9%. Самыми продаваемыми брендами эта исследовательская компания называет Vici, Polar и «Бухту изобилия».

Согласно опросу ВЦИОМ, который был проведён в 2024 году, 76% россиян хотели бы чаще включать рыбу и морепродукты в свой рацион, что также свидетельствует о растущем интересе к дарам моря не только в «обязательный четверг».

Продажи креветок растут не только в нашей стране, но и на значительной части глобального рынка, в первую очередь в США и ЕС. Так, мировое производство аквакультурных креветок по итогам этого года (данные Rabobanka) может увеличиться на 2% и достигнуть 6,1 млн. тонн.

Помимо добычи, Россия также закупает большой объём этой продукции — зарубежные поставки выросли год к году на 15% — до 85 000 тонн. Наша страна ввозит их из Индии, Китая, Таиланда, Индонезии, Вьетнама, Эквадора...

Поставки только из Аргентины в начале 2025 года выросли на 40%, из Китая в 1,5 раза, — отмечает Европейская служба по мониторингу рынка рыбы и морепродуктов,

Рыбный союз оценивает общий объём российского рынка креветок (с учётом импорта) в 2024 году в 112 000 тонн. Основные импортные виды — королевские, аргентинские (красные) и тигровые. А российские — креветка северная, гребенчатая, углохвостая и ряд других.

Соб. инф.

РОССИЯ ОСТАЁТСЯ МИРОВЫМ ЛИДЕРОМ ПО ЭКСПОРТУ МОРОЖЕНОЙ РЫБЫ

8 апреля состоялась расширенная коллегия Росрыболовства по итогам 2024 года и задачам на 2025 год.

В прошлом году российские предприятия полностью обеспечили внутренний рынок рыбной продукцией и выполнили все обязательства перед зарубежными партнерами. Было сдано 14 судов в рамках программы инвестиционных квот, которые успешно начали работу на промысле. Современный флот обеспечивает эффективность и экологичность добычи водных биоресурсов, продукция из свежих уловов производится прямо в море.

Открывая коллегию, зам.председателя Правительства РФ Дмитрий Патрушев сказал: «Добыча водных биоресурсов по итогам прошедшего года превысила 4,9 млн. тонн. В том числе есть прирост по таким массовым видам ресурсов, как минтай и сельдь. А вылов сардины иваси стал рекордным за всю постсоветскую историю и достиг 580 тыс. тонн.

Объём российской аквакультуры в 2024 году составил 380 тыс. тонн. Показатели собственного производства позволили нам полностью обеспечить внутренний рынок — индикатор самообеспеченности превысил 138%. Не смотря на всевозможные вызовы, наш рыбохозяйственный комплекс работает устойчиво и стабильно. Это из года в год подтверждают экономические показатели».

Оборот отрасли за прошлый год вырос на 7% и составил 1,1 трлн. руб. Заработная плата в рыбной отрасли в два раза превышает среднюю по экономике.



Вице-премьер отметил, что российская рыбная продукция была и остаётся одним из ключевых направлений в структуре агропромышленного экспорта. В 2024 году объём поставок превысил 1,9 млн. тонн. Продолжают появляться новые рынки сбыта, и в настоящее время отечественная рыбная продукция экспортируется более чем

в 90 стран. Россия сохраняет позицию мирового лидера по объёмам поставок мороженой рыбы.

Дмитрий Патрушев напомнил, что в Указе Президента России «О национальных целях развития» обозначена стратегическая задача дальнейшего наращивания производства и экспорта агропромышленной продукции.

«Отрасли предстоит и дальше увеличивать объём вылова водных биоресурсов. Должно быть продолжено системное изучение и последующее освоение новых акваторий. В том числе — в зонах иностранных государств и конвенционных районах Мирового океана. Также необходимо стимулировать увеличение добычи тех видов водных биоресурсов, которые осваиваются меньше остальных. Это, в частности, глубоководные объекты промысла. В этом сегменте есть возможности для роста», — добавил вице-премьер.

Что касается отраслевой научной деятельности, то в 2024 году ВНИИ рыбного хозяйства и океанографии





организовал почти тысячу научных экспедиций. Впервые в прошлом году проведены исследования в акваториях новых регионов. Полученные данные позволили увеличить объёмы рекомендованных для добычи водных биоресурсов и расширить районы промысла.

Одним из важнейших событий стал старт Большой африканской экспедиции. Российские учёные и экипажи двух научных судов проводили исследования в акваториях пяти африканских государств. На реализацию проекта Правительство РФ направило 2,2 млрд. руб.

Продолжается также господдержка обновления научно-исследовательского флота Росрыболовства — строятся два судна, которые должны быть введены в эксплуатацию в 2028 году и позволят повысить эффективность работы в данном направлении.

Наращивать мощности должен и сегмент аквакультуры. Производителям доступны льготное кредитование, страхование с господдержкой и компенсация затрат на строительство мощностей по производству кормов. Благодаря этому есть положительная динамика — за три года в 2,5 раза снизилась зависимость от иностранных кормов.

В рыбохозяйственном комплексе заняты более 125 тысяч человек, а модернизация и цифровизация отрасли повышают спрос на высококвалифицированных специалистов. Вице-премьер отметил важность выстраивания кадровой политики, приглашая к сотрудничеству бизнес. Только в таком

партнёрстве можно воспитать грамотных специалистов для дальнейшего развития отрасли.

Руководитель Росрыболовства Илья Шестаков в ходе заседания отметил, что по итогам 2024 года основные целевые показатели госпрограммы «Развитие рыбохозяйственного комплекса» достигнуты и по добыче дикой рыбы, и по производству аквакультурной.

«Основная цель госпрограммы — поддержание уровня самообеспечения рыбной продукцией на уровне не менее 85%. В 2024 году, по оценке Минсельхоза России, он составил 138,4%, а потребление рыбы и рыбопродуктов по сравнению с показателем 2023 года выросло почти до 23,5 кг. в год», — сказал Илья Шестаков.

Глава Росрыболовства также отметил, что финансирование отрасли в последние годы существенно выросло. На 2024 год ведомству из федерального бюджета было выделено свыше 32,4 млрд. руб., на 2025 год — более 40,2 млрд. руб. Растёт производство продуктов с высокой добавленной стоимостью (филе, фарш сурими, рыбная мука) — доля такой продукции составила 32,5%.

Продолжается модернизация Мурманского морского рыбного порта. В 2024 году достигнут лучший показатель по общему грузообороту за последние 18 лет — 418,2 тыс. тонн. Перевалка рыбопродукции составила 278,2 тыс. тонн — это наиболее высокий результат с 2010 года. АО «ММРП» отправляет рефрижераторные кон-

тейнеры с рыбой и морепродуктами в китайские порты Шанхай, Циндао и Далянь. А также — готов к увеличению объёмов поставок и расширению географии сотрудничества.

«Сегодня ключевая задача — развивать отечественное производство кормов и посадочного материала для лососевых рыб. Запущено пять новых предприятий мощностью производства 114 тыс. тонн рыбных кормов в год. До 2030 года запланировано ввести в эксплуатацию 10 объектов, в том числе намечено строительство 9 новых заводов по производству рыбных кормов», — сообщил глава ведомства.

Он также рассказал, что российский экспорт рыбной продукции по итогам 2024 года в денежном выражении составил 4,9 млрд. долл. География внешних поставок отечественной рыбной продукции расширялась.

Первый зам.председателя Совета Федерации Андрей Яцкин в своём выступлении отметил эффективную совместную работу с Правительством РФ, Минсельхозом и Росрыболовством в законодательной сфере. Результатом этой работы стало порядка 10 законодательных инициатив, находящихся на разных стадиях рассмотрения.

Вице-спикер СФ акцентировал внимание на задачах увеличения внутреннего потребления отечественной рыбной продукции на период до 2030 года и интеграции исторических регионов в рыбохозяйственный комплекс страны.

В ходе расширенного заседания Коллегии Росрыболовства были определены задачи на 2025 год. В их числе — обеспечение готовности к единовременному переформлению рыболовных участков, переход на электронную сертификацию зарубежных поставок в КНР и Республику Корея, расширение научных исследований по развитию рыбного хозяйства в возвращённых исторических регионах. А также — закрытие целевой квоты в отраслевых ВУЗах на 50% с доведением её в последующие годы до 100%.

Таких средств из федерального бюджета на работу Росрыболовства и подведомственных ему учреждений, как в нынешнем году, никогда не выделялось. Ведомству остаётся только выполнить всё, что запланировано на этот год.



22-24 ОКТАБРЯ '25

— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО РЫБОЛОВСТВУ

GLOBAL **and** SEAFOOD FISHERY FORUM EXPO RUSSIA

F I S H E R Y • A Q U A C U L T U R E • P R O C E S S I N G

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
И ВЫСТАВКА РЫБНОЙ ИНДУСТРИИ, МОРЕПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:

ЕЖЕГОДНО

ПЛОЩАДЬ:

26 000 м²

ПОСЕТИТЕЛИ:

19 367 СПЕЦИАЛИСТОВ

ИЗ 83 РЕГИОНОВ РОССИИ

И 76 СТРАН МИРА

УЧАСТНИКИ:

423 КОМПАНИИ

ИЗ 43 РЕГИОНОВ РОССИИ

И 13 СТРАН МИРА



ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
ОПЕРАТОР

EXPO SOLUTIONS GROUP

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

РАСТЁТ СПРОС НА ПЕЛЬМЕНИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ



Таким образом, динамика традиционных продуктов питания, таких как пельмени, заслуживает особого внимания, несмотря на значительную роль формата готовой еды. Исследование «РОМИР» показывает впечатляющий рост продаж и в денежном выражении, и в тоннаже.

Данная тенденция обусловлена несколькими факторами. Во-первых, наблюдается увеличение числа покупателей пельменей: в 2024 году прирост составил почти 4%-ных пункта, и в настоящее время 81% российских семей приобретают данный продукт как минимум один раз в год. Примечательно, что средний чек на пельмени (256 руб.) значительно превышает средний чек на готовую еду (178 руб.). То есть, российский покупатель демонстрирует устойчивую приверженность традиционным продуктам, что и подтверждает стабильный спрос на пельмени.

Новой тенденцией пельменного рынка является рост спроса на эту продукцию в специализированных магазинах.

Такие оффлайн магазины сейчас занимают значительную долю рынка пельменей: на их долю приходится каждый четвёртый рубль, потраченный на данный продукт в России.

Существенную роль в успехе категории играют специализированные магазины. В частности, сеть «Ермолино» продемонстрировала значительный рост продаж за счёт переключения части покупателей с ведущих национальных брендов, например, «Горячая штучка», «Сибирская коллекция», «Цезарь» и «Мираторг», СТМ, на себя. Это указывает на осознанный выбор потребителя в пользу специализированных магазинов, где он ищет гарантию качества продукции.

При этом конкурентоспособная ценовая политика «Ермолино» также играет важную роль, поскольку цена на пельмени этой компании несколько ниже, чем у конкурентов. Таким образом, соотношение цены и качества для российского потребителя остаётся ключевым фактором при принятии решения о покупке. Географическая доступность сети «Ермолино», включая размещение магазинов в непосредственной близости от крупных торговых сетей, таких как «Магнит у дома» и «Пятерочка», также способствует росту продаж.

Ещё одним интересным трендом является активное переключение покупателей на марку «Мясной дворик Халяль». Несмотря на относительно недавнее появление на рынке и преимущественную концентрацию в Центральном федеральном округе (Москва и Московская обл.), данная марка успешно теснит крупных конкурентов. Это свидетельствует о растущем спросе на халяльную продукцию среди соответствующей части населения России.

Источник: romir.ru

Журнал «Империя холода» ранее уже отмечал рост цен на тестовые замороженные полуфабрикаты, в том числе хинкали, чебуреки, блинчики, манты, пельмени и другую продукцию этой серии.

Доцент Университета «Синергия» Елена Степанывичева сообщает, что пельмени в российских магазинах в марте 2025 года подорожали на 10,7% год к году. Средняя их цена составила около 405 руб. за 1 кг — это на 10,7% выше показателя среднерыночной цены марта 2024 года.

К концу текущего года, по данным аналитика, рост средней цены на пельмени по сравнению с декабрём 2024 года может составить 2-3%, что ниже продуктовой инфляции. Однако, от этого спрос на пельмени ниже не станет и традиционности продукта, и в силу того, что они сегодня становятся всё более разнообразными по начинке.

Соб. инф.





РЕВОЛЮЦИЯ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПОЛУФАБРИКАТОВ ОТ КБ «ТЕХНОЛОГИЯ»

Создавайте пельмени, вареники, чебуреки, хинкали и манты высочайшего качества с ЭВО-400 — инновационным экструзионным автоматом от команды КБ «Технология», который задаёт новые стандарты в пищевой индустрии.



Анна Мамонтова, зам. директора по маркетингу ООО «КБ «Технология»



ЭВО-400

Команда инженеров КБ «Технология» создала идеальное решение для пищевых производств. В новом экструзионном автомате объединены жёсткая стальная станина, современный фаршевый насос и высокоточные формующие модули. Благодаря отсутствию противоходов теста и совершенству конструкции, каждый полуфабрикат получается идеальным без брака и отходов.

Характеристики нашей новинки ЭВО-400:

- Идеально тонкое тесто, аналогичное многораскаточному.
- Система охлаждения в 4 раза мощнее, чем у аналогов. Единственный автомат с охлаждаемой фильерой.
- Цельнофрезерованный шнек и гильза холодильника, изготовленные на пятиосевом центре, гарантируют минимальные зазоры, что обеспечивает отсутствие противоходов теста и фарша.
- Температура теста не превышает 32°C и соответствует многораскаточному тесту.
- Насос серии «Мастер» дозирует самые нежные ягоды и даже салат!
- Производительность автомата — до 450 кг. в час.
- Основная плита толщиной 20 мм обеспечит долгие годы эксплуатации.
- Прямые приводы — нет цепей.

Технологии будущего — уже сегодня!

С ЭВО-400 от КБ «Технология» вы создадите прорыв в производстве полуфабрикатов.

Дополнительно можно выбрать хинкальную приставку и другие опции, чтобы сделать автомат именно таким, каким нужно вашему производству. Поможем выбрать и настроить.

Быстрая доставка в любой регион — гарантируем оперативность и качество.



Настоящие
манты и хинкали!

Наши эксперты всегда готовы подобрать оптимальное оборудование и рецепты под ваши задачи.

Звоните или оставляйте заявку на сайте.

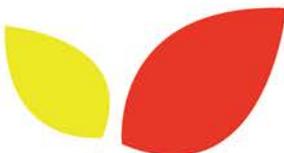


Приставка
хинкальная

ООО «КБ ТЕХНОЛОГИЯ»

644121, г. Омск, ул. Калинина 14, корп. 1
Телефон бесплатной горячей линии: 8-800-234-45-35
Телефон рабочий: 8 (3812) 900-450
E-mail: kbteh22@yandex.ru
kb-technology.ru





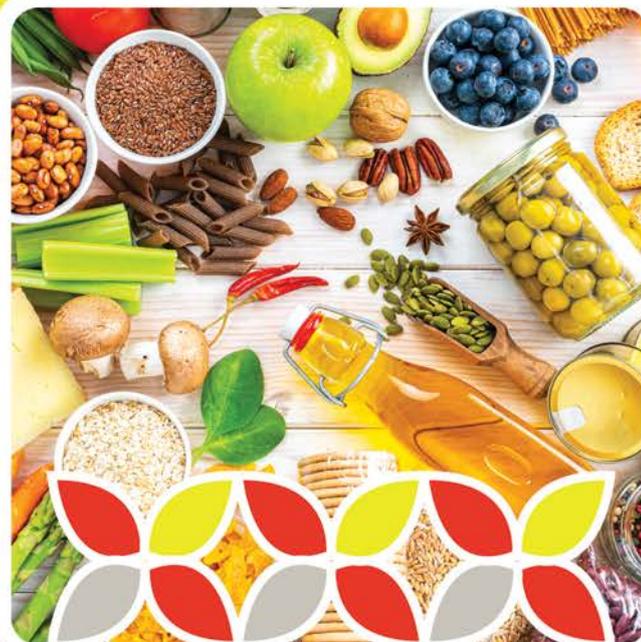
interfood

URAL

Выставка
продуктов питания
и напитков

29–31
октября
2025

Екатеринбург,
МВЦ «Екатеринбург-
Экспо»



Организатор



Международная
Выставочная
Компания

+7 (343) 226-04-29
interfood@mvk.ru

Забронируйте стенд
interfood-ural.ru



ЗАМОРОЖЕННЫЕ ЯГОДЫ: С ЧЕМ СВЯЗАН ИХ ДЕФИЦИТ?

В России не хватает своих замороженных ягод — несмотря на рост производства, спрос существенно превышает предложение. Далеко не все инвесторы сейчас идут в этот бизнес — затраты большие, кредиты неподъёмные. По данным Ягодного Союза, сейчас около 80% замороженных ягод на российский рынок поставляется из-за рубежа — в основном из Сербии, Китая и Египта.

Заниматься этим бизнесом в России не очень выгодно, рассказывает глава Ягодного союза Игорь Бугорский. Достаточно большие инвестиции требуются на закупку сырья в период плодоношения, сбора, а потом — на переработку и реализацию этой продукции в течение года.

В прошлом году ситуация усугубилась неурожаем: природные катаклизмы наблюдались не только в России, но и в других странах, поставляющих нам ягоды. К тому же в 2024 году ослабел рубль. На этом фоне цены на заморозку серьезно выросли, отметил генеральный директор союза. Но при смягчении кредитно-денежной политики отечественные инвесторы готовы развивать сегмент заморозки — спрос на ягодную продукцию в последние годы стремительно растёт, в том числе в связи с трендом на здоровое питание.

Спрос на ягоды в России значительно превышает предложение — уровень самообеспеченности ими у нас не превышает 20%, считает директор центра компетенций в АПК «Рексофт Консалтинг» Андрей Кучеров. По его оценке, в 2024 году объём импорта свежих и замороженных ягод превысил 140 тыс. тонн (в основном клубника и малина), сохранившись на уровне 2023 года.

Между тем постепенно развивается отечественное производство ягод. Самый большой сегмент ягодного рынка — клубника, также значительные доли в валовом сборе приходятся на малину и смородину. В последние годы активно растёт производство голубики.

В 2024 году, по данным Росстата, объём производства замороженных ягод вырос на 18,9% — до 20,7 тыс. тонн.

«Увеличение валового производства и переработки ягод объясняется интенсификацией производства (урожайность ягодников за последние десять лет выросла более чем на 18%) и вводом новых мощностей по выращиванию ягод в закрытом грунте



с возможностью круглогодичного сбора урожая, — говорит Андрей Кучеров. — А сборы плодово-ягодных культур (включающих преимущественно яблоки, груши, вишню) из-за майских заморозков в 2024 году сократились на 15,1% — до 1,6 млн. тонн. В 2025 году ожидается увеличение производства плодовых культур. Как минимум до 2030 года урожаи будут расти».

По мнению Игоря Бугорского, больше повезло производителям настоек и наливок: для них нужны дикоросы, которые растут в основном в России. Это брусника, клюква, морозника, рябина и другие. Хотя, возможно, из-за погоды, сбор дикоросов снизился, поэтому цены на них выросли.

По данным компании Nielsen, категория сладких настоек растёт на протяжении нескольких лет: в 2024 году продажи увеличились на 21,4%, в 2023 году — на 24,4%. Растут как сладкие, так и полусладкие настойки. Больше всего потребители покупают напитки со вкусом лимона и клюквы.

Генеральный директор ИА FruitNews Ирина Козий поясняет, что производители алкоголя всё же чаще используют культивируемые ягоды — смородину, аронию, крыжовник и клюкву. Что касается этих ягод, то 70-75% свежих и 90-95% замороженных завозятся в Россию из-за рубежа.

Объём производства плодовой продукции в 2024 году, по её словам, упал на 15% из-за погоды. Что касается дикоросов (черника, брусника, морозника и клюква), их сбор всегда был ориентирован на экспорт и сейчас сокращается под давлением ограничений.

Российским предприятиям невыгодно замораживать клубнику или землянику садовую по нескольким причинам, объясняет руководитель вологодского предприятия «Ягодаво» Владимир Жидков. Выращивают её в регионе в теплицах, потому что в открытом грунте она либо кислая, либо сухая. Себестоимость такой тепличной ягоды — около 350 руб. за кг. Если производители решат её заморозить, затраты увеличатся примерно в два раза. Выгоднее вырастить и продать свежую ягоду.

С дикоросами другая ситуация. Потенциал у этой ниши огромный, но и проблем хватает, отмечает глава «Ягодаво». Эти ягоды нужно уметь собрать, заморозить, организовать логистику, лазерную чистку... Преодолевать препятствия приходится уже в деревнях, где уменьшилось количество жителей. Длинные дешёвые деньги могли бы активизировать заготовку. Но вопрос с заморозкой «у леса», с оборудованием, складами — тоже остаётся открытым.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ GOTOVO

ПОСТ-РЕЛИЗ

25-28 марта 2025 года в Москве в ЦВК «Экспоцентр» прошла выставка оборудования, ингредиентов, упаковочных решений и полуфабрикатов для производства готовой еды.

Выставка Gotovo стала отражением тенденций развития этого рынка. Динамичная индустрия готовой еды становится всё более привлекательной для инвесторов, поэтому экспозиция объединила лидеров отрасли, предложила инновации, необходимые для адаптации к условиям острой конкуренции.

Эксперты объясняют бум готовой еды переосмыслением фактора времени, его ценности — готовые блюда полностью отвечают запросу скорости в новых временных рамках. Подтверждает это и статистика: 88% покупателей отмечают, что данный сегмент «помогает сэкономить время». Этот самый популярный и важный мотив опередил такие факторы, как экономия денег, разнообразие меню и даже заботу о здоровье.

Быстрый рост сегмента не обошёлся без вызовов. Ритейлеры и производители сталкиваются с задачами сохранения свежести, безопасности, а также выстраивания эффективных цепочек поставок.

Выставка — это:

- 36 компаний-участников из 248 экспонентов кластера пищевых площадок Modern Bakery / Confex / Gotovo;
- 3 173 из 15 111 гостей – посетители Gotovo;
- 744 специалиста стали участниками насыщенной деловой программы.

Выставка предложила участникам:

- Экспозицию технологических решений для производителей готовой еды и полуфабрикатов;
- Бизнес-программу для специалистов отрасли;
- Образовательный интенсив для технологов пищевых производств;
- Практические мастер-классы и многое другое.

Развитие выставки подчеркивает растущий интерес к рынку готовой еды и полуфабрикатов, открывая новые перспективы для производителей и поставщиков.

Первыми резидентами площадки Gotovo стали российские и международные бренды ILPRA, BIZERBA, DINNER SERVICE, G. Mondini, HENKELMAN, OS-TECH, Robot Coupe, UNITPRIME, Арта-Консалт, Георг Полимер, ГК «ОМЕГА», ГК «Шоколадница» и др.



Представители сетевого ритейла с собственным производством, фабрикухонь, пищевых комбинатов, а также специалисты предприятий общественного питания, включая сегмент HoReCa, смогли:

- протестировать возможности дозирования жидких компонентов с твердыми включениями, что является технологической сложностью при производстве первых блюд по традиционным русским рецептам;
- провести инспекцию готовых блюд с помощью рентгеновской системы XRE-D для того, чтобы исключить попадание нежелательных фракций;
- разобраться в нюансах упаковки готовых блюд;
- найти инструменты для создания стабильных кулинарных шедевров на базе насыщенных сухих бульонов, пюре, приправ высокого качества.

На выставке были представлены: замороженные полуфабрикаты, готовая еда, оборудование для нарезки и порционирования мяса и рыбы, механизмы для переработки овощей и фруктов, оборудование для работы с тестом, упаковочные решения, ингредиенты, сырье, добавки, тепловое и холодильное оборудование, а также комплексные решения для обеспечения гигиены производства.

Конференция Gotovo включала 3 экспертные сессии, 22 спикера, 456 производителей готовой еды. Здесь встретились представители рынка готовой еды, ритейлеры, а также поставщики оборудования, ингредиентов и технологий для этой индустрии.

В качестве спикеров и посетителей конференции Gotovo участие приняли топ-менеджеры таких компаний, как Mr. Food, ТД «Нефтьмагистраль», Grow Food «1-й Кулинарный», RBE Group Ozon Fresh, ITLE KITCHEN, ВкусМил, ВкусВилл, «Азбука вкуса», «Магнит», «Лента», SPAR, «Самбери», О'КЕЙ, ООО «ТС Командор», Монетка, «Грабли Food bar» и «Грабли box», ГК «Шоколадница», Maison Dellos, Бургер Кинг, Много лосося, DUCKIT, One Price Coffee, ТПК «Вилон», АПХ «Дорожничи», группа «ПРОДО».

Конференция Gotovo стала ключевой площадкой для обсуждения трендов рынка инноваций в сфере проектирования пищевого производства, а также стратегий маркетинга и продвижения, предложив участникам ценные инсайты и стратегические рекомендации по развитию бизнеса.

Были отмечены такие тренды, как спрос на полезные и функциональные продукты, растительное питание; увеличение спроса на продукцию в биоразлагаемой или перерабатываемой упаковке.

Важными тенденциями названы сокращение пищевых отходов, интерес к локальным продуктам, индивидуальные рационы, использование искусственного интеллекта и больших данных для создания персонализированных меню, автоматизация и роботизация производства; этническая и фьюжн-кухни.

Были отмечены также рост спроса на высококачественную пищу из ресторанов и от известных шеф-поваров, увеличение интереса к подпискам на готовую еду, необходимость честной маркировки и контроля качества.

Ключевые инструменты увеличения доли на рынке: контракты под объём с обязательствами выборки и фиксацией цены, собственный импорт, консолидация объемов закупок сырья между поставщиками или с федеральными сетями, учёт сезонности позиций.

Александр Рожниковский, основатель брендов «Габри Food bar» и «Габри box», отметил, что рынок готовой еды в России превышает 1 трлн. руб. Его рост только в Москве и Санкт-Петербурге составляет 30% в год.

По его словам, новая система доставки и дистрибуции с неограниченным охватом увеличивает риски массовых отравлений в тысячи раз. Что делать в текущей ситуации и как обеспечить пищевую безопасность — обсудили участники конференции.

Валентина Чибиряк, («Нефтьмагистраль») осветила ключевые ошибки в проекте фабрики-кухни и при выборе оборудования.

Эсмита Байрамова («Магнит») рассказала, какие стратегии маркетинга лучше всего работают для продвижения готовой еды в 2025-2026 годах. Она также представила прогнозы по росту объемов потребления готовой



еды в разрезе по каналам продаж в 2023-2030 годы: рестораны и кафе без доставки — в 2,1 раза; доставка ресторанов — в 2,3 раза; ритейл — в 4,3 раза; доставка из ритейла — в 5,2 раза; рационы питания на неделю — в 4,7 раза.

На площадке Gotovo состоялась седьмая конференция «**Собственное производство как конкурентное преимущество торговой сети**». В ней приняли участие 25 спикеров: «Бахетле», «Ашан», «Самбери», Spar (г. Новосибирск), «Европа», O'KEY, «Бегемаг» и др.

Послушать их приехали более 200 ритейлеров, в том числе из таких городов, как Архангельск, Мурманск, Сочи, Махачкала, Владикавказ...

В рамках выставки был также организован тренинг «Сильная доставка». Спикеры из Dellos Delivery, Maison Dellos, Яндекс Еды, Dostaевский, «ПиццаФабрика», CIFRÁ дали рекомендации по организации и развитию службы доставки как одного из основных каналов продаж: от стандартизации

бизнес-процессов, площадок продаж до программного обеспечения, экономики и коммуникации с клиентом.

Михаил Балыков (Яндекс Еда) поделился статистикой рынка доставки, который с 2023 года демонстрирует впечатляющий рост, увеличившись на 62%. Он дал рекомендации как максимально использовать инструменты компании.

Анастасия Мелешко (сеть семейных ресторанов «ПиццаФабрика») рассказала как автоматизировать и оптимизировать собственную службу доставки и показала результаты автоматизации приема заказов от Яндекс Еды. В декабре 2024 года в сети было 30 ресторанов, работающих в режиме ручной обработки заказов, с общим количеством заказов 4 613 и выручкой 7,5 млн. руб. В марте 2025 года сеть выросла до 52 автоматизированных ресторанов, общее количество заказов достигло более 7 тыс., а выручка составила более 12 млн. руб.

Юлия Ельмакова (агентство по CRM-маркетингу CIFRÁ) помогла разобраться с бизнес-процессом доставки и его проблемами. Она показала сценарии автоматизации доставки «на коленке», а также до полностью выстроенной её системой, осветила частые и неочевидные ошибки.

Для технологов пищевых производств на выставке был запущен образовательный интенсив «Школа технолога. Готовая еда» — совместный проект Gotovo, Академии «Нефтьмагистраль», Братьев Караваевых. Это было два блока лекций, экскурсии на фабрики-кухни. При этом 38 человек получили удостоверение технологов государственного образца.





ГОТОВИМ ДОМА? СКОРЕЕ НЕТ, ЧЕМ ДА.

Постепенно уходит традиционный домашний уклад жизни с семейными обедами, приходят западные и восточные тренды (заказы на дом, уличная еда, перекусы в небольших кафе, пекарнях, кофейнях). Да и совместно проживающие большие семьи уже нечастое явление.

Россияне, главным образом молодые жители крупных городов, всё меньше готовят дома. Строители даже пробуют строить дома с квартирами без кухонь или с минимальной их площадью. К 2030 году траты на готовую еду превысят 20% от всех расходов, а в нынешнем этот сегмент составит, по расчётам INFOLine, 3,7 трлн. руб.

Новый быстрорастущий рынок уже требует столь же быстрого приспособления к нему холодной логистики, а это один из самых сложных вопросов в нынешней ситуации.

Гонка торговых форматов

Продажи готовой еды в 2024 году выросли на 23,8% в упаковках и почти на 30% в деньгах (данные Nielsen). Доля её продаж среди всей скоропортящейся продукции составила 7,5%.

Компания NTech приводит такие данные: покупки готовой еды в магазинах (офлайн) в прошедшем году выросли на 33% в денежном выражении и на 20% в штуках. Самый большой прирост продемонстрировали горячие напитки (+153% в натуральном выражении), суши и роллы (+77%), блюда для перекуса (+46%), супы прибавили 38%.

По информации АКОРТ, в прошлом году этот сегмент рос в ритейле небывалыми темпами. Например, «Пятёрочка» зафиксировала общий рост покупок в 2,4 раза больше в сравнении с предыдущим годом, в «Магните» они выросли на 80%. Продажи готовой еды собственного производства в «Глобусе» в денежном выражении увеличились на 17%, в сети «АШАН» — на 14%.

В «Перекрёстке» количество позиций готовой еды за год увеличилось на 30% — их теперь более 1150.

При этом до 90% приходится на упакованную продукцию, что кстати, является важным элементом нового рынка. Но самый высокий рост её продаж демонстрирует формат «магазинов у дома», в них динамика сегмента (год к году) составляет от 52 до 83%.

«Лента» расширила сегмент за счёт порционных обедов и полуфабрикатов, предлагая в среднем 210 наименований готовых блюд в гипермаркетах и 100 — в супермаркетах. «Азбука Вкуса» показала опережающий рост спроса на готовые горячие блюда — их продажи в сети выросли на 28%, фиксирует АКОРТ.

В 2024 году затраты на готовую еду были более чем вдвое выше, чем на детское питание; на 60% больше, чем на яйца; на 8% превысили расходы на молоко. Зато хлеб удерживает чуть более высокие позиции.

Производители уделяют очень большое внимание этому рынку. Стабильные темпы его роста наблюдаются около восьми лет, говорит директор по аналитике NTech Леонид Ардалионов. А сейчас категория уже доросла, как видим, до очень значимых цифр.

При быстром ритме жизни — удобно

Директор по маркетингу пищевого производства Mr.Food Дилия Хасанова отмечает, что это пандемия COVID-19 кардинально изменила привычки людей по всему миру, сформировав повышенный спрос на готовую еду и услуги доставки. Согласно оценкам BusinesStat, объём рынка доставки еды в России за 2019-2021 годах вырос почти в семь раз и достиг 613 млрд. руб. Наибольший его прирост пришёлся на 2020-й — первый год пандемии (225%).

Горожане всё чаще выбирают готовую еду, чтобы сэкономить время на её приготовлении — работает фактор удобства при быстром ритме жизни. Второй фактор — развитие сервисов доставки еды и расширение их географии, «демарш» в глубинку. Всё это делает готовую еду более доступной для широкой аудитории.

Ну, и конечно, мы видим быстрый рост индустрии уличного питания (азиатский тренд), а также столь же быстрое развитие общественного питания небольшого формата (кофейни, бургерные, пекарни, кафе и т.д.). В сегменте кафе самым быстрорастущим направлением стали блюда азиатской кухни, продажи которых увеличились на 63%.

Согласно исследованию «Ромир», частота покупок готовой еды в России в 2024 году выросла на 14% по сравнению с годом ранее. Средний чек в этой категории увеличился на 16%, достигнув 182 руб. Исследователь отмечает, что наиболее заметный рост продемонстрировали готовые салаты. Частота их покупок выросла на 11%, до 11,17 в год. Рост среднего чека — 17% (до 141 руб.).





Далее по динамике — вторые готовые блюда. Частота покупок достигла восьми раз в год, средний чек вырос на 21%, до 219 руб. Внутри категории сегмент «мясо, птица, рыба» показал самый заметный рост среднего чека (+29%, до 239 руб.).

Частота покупок первых блюд — 7,54 раза в год, средний чек — 185 руб., отмечается в исследовании «Ромир».

Прогноз до 2030 года

Готовая кулинария, упакованная и на развес, кроме удобства, привлекает покупателей сравнительно низкой ценой. Согласно опросу «РБК Исследования рынков», 47% россиян хотели бы снижения цен в кафе и ресторанах, а 38% желают видеть больше акций и спецпредложений. В этой ситуации кулинарная еда предоставляет доступный вариант питания. Кстати, по

данным этой компании, в 2024 году объём рынка доставки готовой еды из ресторанов достиг 48,7 млрд. руб. (рост 33,3%).

За последний год частота заказов готовой еды как на работу, так и домой выросла более чем на треть. При этом уже более 30% клиентов доставки среди опрошенных пользуются услугой регулярно — раз в неделю и чаще. А в Москве соответствующий показатель достигает 44% при доставке домой и 47% — при доставке на работу.

По данным «РБК Исследования рынков», весь рынок готовой еды (плюс сам общепит, готовая еда из магазинов, доставка) составляет сейчас 3802 трлн. руб., а к 2030 году может вырасти до 10 167 трлн. руб. Причём, больше половины этого роста будет обеспечено увеличением потребления, а не удорожанием блюд.

Актуально!

КРУГЛЫЙ СТОЛ «РЫНОК ГОТОВОЙ ЕДЫ» ПРОШЁЛ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ТПП

В Ленинградской областной Торгово-промышленной палате 14 апреля состоялся круглый стол, посвящённый рынку готовой еды. В нём приняли участие сети магазинов «Аппетит», пекарен «Хлебник», «Магнит», компании «Готэк», ТД «Холдинг Протэк», «АлтайПлод», фонд «ФОРА», организация потребителей «Общественный контроль», исследовательская компания NTech и др.

Эксперты обсудили вопросы развития рынка готовой еды, проблемы, которые несёт его быстрый рост, отметили, чего не хватает сегодня на специализированных полках магазинов (диетические блюда, детская продукция и т.д.). Участники дискуссии обменялись мнениями о перспективах новой индустрии, технологиях её дальнейшего становления, включая ИИ. Особое место они уделили качеству продуктов питания и службам быстрой доставки.

Соб. инф.

Способствовать развитию категории будет рост доходов, расширение ассортимента готовой еды и планомерный отказ россиян от готовки дома в пользу покупки или её заказа.

Рынок ждёт глобальных решений

Внимательный читатель заметит некоторое расхождение оценок рынка готовой еды разными исследователями, когда речь касается конкретных цифр.

Это и понятно: рынок молодой, стремительный и ещё недостаточно изученный. Аналитики пока с большой долей достоверности показывают более доступные для анализа данные сетевой торговли. Когда же речь идёт о торговле в целом, тем более в региональном аспекте, здесь делать исчерпывающие оценки почти нереально.

Очень важно, исследуя рынок, обратить внимание на проблему качества готовой еды. Высокая оборачиваемость в этом сегменте и короткий срок годности товара остро требуют синхронизации его производства и холодной логистики, иначе мы ещё не раз услышим о случаях отравления такой едой.

Вопросов здесь много: логистика — это не сотни тысяч мчащихся доставщиков, здесь-то прогресс налицо. Это, в первую очередь, контроль за производством, работой кухонь и не просто доставкой, а цивилизованным холодом на всех этапах рынка. А тут предстоит очень многое сделать, в том числе — с учётом высокой степени прослеживаемости.

Холодильных мощностей хранения и рефтранспорта не хватает. Сейчас основной акцент — на строительстве больших холодильно-морозильных комплексов, а этот рынок требует скорее мини-складов, особенно с ростом потребления в регионах. Со временем должно произойти укрупнение фабрик-кухонь, но от этого главные особенности этого рынка — скорость и малый срок хранения продукции — не изменятся. Готовая еда ждёт глобальных решений на всех этапах её производства, хранения, продажи и доставки.

Для более широкого взгляда на рынок готовой еды мы публикуем далее ещё два материала по этой тематике.

Соб. инф.

ЧТО С КАЧЕСТВОМ И БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОТОВОЙ ЕДЫ?

Готовая еда — стратегически важное направление для ритейла — будет демонстрировать высокие темпы роста спроса как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе. Ритейлеры увеличивают инвестиции в собственное производство, расширение ассортимента и трансформацию торговых пространств. К 2030 году федеральные торговые сети планируют, по оценке АКОРТ, занять до 40% рынка готовой еды.



Рост спроса на готовую еду фиксируется не первый год, и крупные ритейлеры делают акцент на этом направлении. Например, ещё в 2023 году X5 Group запустил собственное производство готовой еды в Санкт-Петербурге. Площадка открылась на базе партнерской для холдинга фабрики Hot Hit. Компания планирует также запустить подобные фабрики на базе партнерских производств и в других регионах.

Сегодня производством готовой продукции в основном занимаются крупные производители, потому что им позволяет это делать экономия на масштабах, считает заместитель председателя совета Ассоциации «Народный фермер» Бабкен Испирян. В конечном итоге торговые сети монополизируют этот рынок внутри своих внутренних подразделений.

Рынок готовой еды будет и дальше стремительно развиваться, отмечает генеральный директор консалтинговой компании «Старт качества», основатель цифровой платформы Q-SNECK Константин Деревсков: «На этом и играют производители, предлагая покупателям разнообразный ассортимент готовой еды, поэтому я уверен, что фактический рост в категории будет значительно выше, чем предполагается. Секретов нет: скорость, доступность, разнообразность и вкус — главные причины её популярности».

Основными рисками в категории готовой еды являются микробиологические нарушения, которые связаны с культурой производства и низким уровнем санитарии и гигиены на фабриках-кухнях, говорит эксперт. В связи с этим возникает логичный вопрос, кто будет контролировать продукцию при стремительном росте категории?

Роспотребнадзор осуществляет проверку производств готовой еды в рамках своего стандартного режима плановых проверок и реагировать на жалобы потребителей и случаи отравлений. Его действия регулируются законодательством, которое не всегда быстро адаптируется к тенденциям.

Со стороны производителей готовой еды и поставщиков будет осуществляться более строгий контроль за качеством продукции, считает Константин Деревсков. Однако не все крупные ритейлеры располагают собственными производствами. В настоящее время только три ритейлера — «Азбука Вкуса», X5 и «Магнит» — имеют свои производственные мощности для выпуска такой продукции, поэтому основное внимание должно быть именно за поставщиками.

На первый взгляд, рост объемов готовой еды обещает исключительно положительные результаты. Однако за этим прогрессом скрываются определенные риски для пищевой безопасности, предупреждает эксперт. Торговые сети часто не обладают необходимыми инструментами контроля, которые могли бы подтвердить безопасность готовых блюд на этапе их производства.

«Ответственность за качество берут на себя владельцы кулинарных производств, которые обещают гарантии чистоты своих продуктов. Тем не менее, опыт компании «Кухня на районе» демонстрирует, что подобный подход может оказаться рискованным. Производство готовой еды должно находиться под строгим контролем, чтобы минимизировать риски для жизни и здоровья потребителей. В связи с этим на кулинарных производствах сейчас наблюдаются тенденции автоматизации и цифровизации процессов. Проблемы качества готовой

еды и нехватка кадров для кулинарных предприятий будут мешать развитию отрасли в ближайшие годы», — делает вывод Константин Деревсков.

Рост рынка готовой еды создаёт конкуренцию для традиционных ресторанов и сервисов доставки, поскольку магазины предлагают более доступные цены, говорит основатель «Академии бизнеса и стратегического маркетинга» Юлия Корчагина. Это может негативно повлиять на бизнес традиционных производителей на рынке питания. С другой стороны, потребители выигрывают, получая удобство и экономию времени, покупая еду в ритейле. При таком спросе ритейлерам также важно инвестировать в качество и безопасность готовой еды, чтобы сохранить доверие покупателей.

Традиционные рестораны и сервисы доставки сталкиваются с острой конкуренцией со стороны ритейлеров, считает Юлия Корчагина. Малым производителям готовой еды тем более сложно конкурировать с крупным ритейлом из-за его масштабов и маркетинговых возможностей. Чтобы сохранить конкурентоспособность, малым производителям следует сосредоточиться на нишевых продуктах и партнёрстве с местными ритейлерами.

«В целом рост рынка готовой еды в России с одной стороны предлагает удобство и экономию для потребителей, но также создаёт новые вызовы для традиционных участников рынка. Ритейлерам, в свою очередь, важно сбалансировать рост с качеством и безопасностью продукции, а потребителям — обращать больше внимания на эти факторы при выборе готовой еды», — заключает она.

ДОСТАВКА ЕДЫ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

В 2025 году рынок доставки еды продолжает расти, хотя и сталкивается с новыми вызовами — инфляция и экономическая нестабильность. Что будет определять его развитие в ближайшее время?

Для Хасанова, директор по маркетингу Mr.Food



Что хотят покупатели

Современные покупатели предъявляют повышенные требования к качеству и составу продуктов. Они всё чаще выбирают продукцию с «чистым» составом, без консервантов и искусственных добавок. Существенно вырос спрос на ЗОЖ-блюда, веганские и вегетарианские позиции, а также еду, свободную от глютена и лактозы.

Есть запрос и на «правильное питание». Согласно данным Росстата, в 2023 году 45% женщин и 23% мужчин в России выбирали рацион для похудения или поддержания оптимального веса.

Скорость доставки остается одним из главных факторов при выборе сервиса: покупатели ожидают, что еда придет быстро, особенно если речь идет о горячих блюдах или обеде в разгар рабочего дня. Задержки могут негативно сказаться на лояльности, поэтому многие выбирают платформы с гарантированной быстрой доставкой и отслеживанием заказа в реальном времени.

Одновременно с этим растет значение экологичности: потребители стали чаще обращать внимание на упаков-

ку и предпочитают бренды, которые используют перерабатываемые или биоразлагаемые материалы.

Всё чаще покупатели делают выбор в пользу тех компаний, чья продукция не только вкусная, но и соответствует принципам устойчивого потребления. Удобство, забота об экологии и качественный сервис становятся важными составляющими пользовательского опыта.

Себестоимость и цены на доставку готовой еды

Согласно данным Росстата, потребительские цены в России в 2024 году выросли на 9,52%, продовольственные товары за год подорожали на 11,05%. Рост стоимости конечных блюд с учётом этих факторов можно оценивать в среднем на 20-25%.

Тем не менее, крупные производители смогли смягчить влияние этих изменений за счет масштабирования — увеличения объёмов закупок, оптимизации производственных процессов и логистических цепочек. Это позволило частично сдерживать цены и сохранить доступность продукции для широкого круга потребителей.

Перспективы рынка в условиях высокой инфляции и экономической нестабильности

Рост инфляции и экономическая нестабильность вынуждают все больше потребителей пересматривать свои траты на питание. Люди стали внимательнее относиться к ценам, чаще выбирать более доступные блюда и отдавать предпочтение тем сервисам, которые предлагают выгодные условия — будь то скидки, акции или программы лояльности. Особенно ощутимо это в городах с невысоким уровнем доходов, где повседневное питание должно оставаться максимально практичным и недорогим.

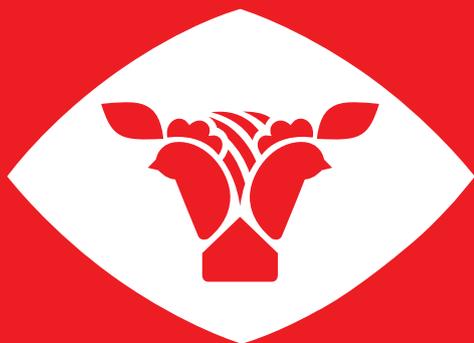
В то же время сохраняется стабильный спрос на премиальные и специализированные форматы доставки. ЗОЖ-меню, вегетарианские рационы, персонализированные блюда — всё это востребовано у аудитории, для которой важны высокое качество, состав и индивидуальный подход. Эти сегменты остаются устойчивыми даже в условиях экономического давления. Параллельно развивается рынок dark kitchen и небольших точек продаж, которые делают готовую еду более доступной, позволяя оптимизировать логистику и удерживать цены в комфортных для потребителя пределах.

Таким образом, рынок доставки готовой еды в 2025 году демонстрирует устойчивость и чёткие потребительские предпочтения. Чтобы сохранить спрос и лояльность клиентов в текущих условиях, бизнесу важно поддерживать высокое качество продукции, оперативно реагировать на запросы потребителей, акцентировать внимание на трендах ЗОЖ и экологичность.

Компании, способные адаптироваться к изменениям и удовлетворять разнообразные потребности клиентов, будут стабильно расти даже в условиях нестабильной экономики.



МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И САММИТ



МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ **КОРОЛЬ**
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК
MAP Russia 2025

27-29 МАЯ
Москва, Россия

FROM
FEED
TO
FOOD



реклама

Организатор:
Выставочная компания Асти Групп

Тел. / WA Business:
+7 (495) 797 6914
E-mail: info@meatindustry.ru

www.meatindustry.ru



НА MAP RUSSIA 2025 ОБСУДЯТ РОЛЬ ХОЛОДА В СИСТЕМЕ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

ПРЕСС-РЕЛИЗ

«Асти Групп» традиционно организует отраслевой саммит в рамках проведения выставки MAP Russia. Он включает в себя деловую программу из более чем 20 пленарных заседаний, панельных дискуссий, сессий и круглых столов.

В рамках саммита состоится специализированная сессия «Холод в цепочке производства и движения пищевой продукции, требующей особых температурных условий перевозки и хранения».

Мировой рынок коммерческого холодильного оборудования, согласно прогнозам, увеличится на 14,85 млрд. долл. с ростом CAGR 6,66% в период с 2024 по 2028 годы. Спрос на холодильное оборудование в России оценивается минимум в 200 млрд. руб. в год, а совокупный объем импорта готовой продукции и основных комплектующих составляет свыше 170 млрд. руб. Новые нормативные акты требуют от производителей более строгого соблюдения температурных режимов на всех этапах цепочки поставок пищевой продукции. Таким образом, безопасность продуктов и роль холода в обеспечении их сохранности остаются актуальными задачами, которые нуждаются в постоянном внимании всех участников рынка.

«Также логистика и хранение — это фундамент, на котором строится доверие потребителя к продукту. Нарушение температурных режимов может привести к серьезным последствиям для здоровья покупателей и репутации производителя», — говорит **Наринэ Багманян, руководитель компании «Асти Групп» и выставки MAP Russia.**

Организаторами специализированной сессии «Холод в цепочке производства и движения пищевой продукции, требующей особых температурных условий перевозки и хранения», являются Ассоциация Мясопереработчиков (АСОМП) и Комитет по развитию агропромышленного комплекса ТПП РФ.

На сессии планируется рассмотреть следующие аспекты: модернизацию холодильных установок для повышения эффективности работы и снижения затрат на электроэнергию, возможности новых технологий для производства и ритейла, меры государственного регулирования потребления и обращения озоноразрушающих веществ, импортозамещающие технологии на природных

хладагентах, современные подходы к монтажу и эксплуатации холодильных систем, паритет ответственности поставщика и ритейла за соблюдение целостности холодильной цепи.

Россоюзхолодпром, представители которого являются спикерами сессии, активно поддерживает выставку «Мясная промышленность. Куриный король. Индустрия холода для АПК / MAP Russia». Она считается важнейшей бизнес-платформой для демонстрации инновационных продуктов, технологий и оборудования для АПК.

«Сессия позволит привлечь внимание к вопросам продовольственной безопасности, современному состоянию холодообеспечения отраслей агропромышленного комплекса, продемонстрировать достижения отечественных производителей холодильного и климатического оборудования для АПК. Будет также поднят вопрос реинжиниринга агропромышленных предприятий», — отметил **Юрий Дубровин, председатель правления Россоюзхолодпрома.**

На выставке можно будет познакомиться с широким спектром оборудова-

ния производителей из разных стран, включая Китай, Беларусь, Россию. Среди современных разработок будет представлено оборудование для шоковой заморозки продуктов питания. Ряд экспонентов познакомит посетителей со специализированными конденсаторными и выпарными установками, электрическими испарителями и другими компонентами холодильной техники. Здесь также будут представлены инновационные комплексные решения для систем охлаждения и отопления и специализированное климатическое оборудование для сельского хозяйства.

По словам Наринэ Багманян, в организации выставки соблюдается неизменный стандарт — привлекать на площадку до 80% новых экспонентов от общего количества участников. Каждый из них привозит и демонстрирует агропромышленному комплексу самые свежие решения.

Выставка MAP Russia занимает особое место в мировой выставочной индустрии. Это мероприятие отличается отработанной концепцией «от поля до прилавка» и специализируется на товарах, содержащих животный белок.





Лариса Шумейко, руководитель направления «Мороженое» компании «АСИЛАБ»

Предпочтения производителей мороженого

Композиция эмульгаторов и стабилизаторов, которую для краткости принято называть просто стабилизатором, является необходимой составляющей рецептуры мороженого.

По способу получения стабилизаторы делятся на два вида:

- интегрированные — производятся путем распылительной кристаллизации частиц стабилизатора в расплавленном эмульгаторе;
- неинтегрированные — представляют собой порошок, получаемый путём механического смешивания рецептурного состава ингредиентов. Такой вид стабилизаторов еще называют «механическими смесями» или «смесевыми стабилизаторами».

В интегрированных стабилизаторах кристаллизованный эмульгатор защищает гидроколлоиды от преждевременной гидратации, слипания. Такие стабилизаторы не требуют предварительного смешивания с сахаром, их можно вносить в смесь при любой температуре. Полное растворение достигается только при нагревании до температуры плавления эмульгатора, как правило, до 65°C.

Одним из основных преимуществ интегрированных стабилизаторов перед смесевыми является то, что интегрированный легко распределяется даже в холодной воде и это гарантирует его полное введение в смесь мороженого.

В ПОИСКАХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТАБИЛИЗАТОРОВ ДЛЯ МОРОЖЕНОГО

Понятно, что производители мороженого, как правило, отдают предпочтение интегрированным стабилизационным системам.

Что изменилось на рынке?

С конца 90-х годов на российском рынке лидировали именно интегрированные стабилизационные системы европейского производства. Существующие на тот момент механические смеси занимали ничтожно малую долю рынка, так как конкуренцию по функциональности и качеству выдержать не могли.

За последние несколько лет предложения импортных интегрированных стабилизаторов значительно сократилось и на арену вышли значительно улучшившие качество отечественные стабилизаторы — как смесевые, так и интегрированные. Ценовые предложения разнятся, но в среднем стоимость за килограмм дешевле, чем, например, за интегрированный Palsgaard.

Некоторое удивление вызывает рекомендация отечественного производителя смешивать интегрированный стабилизатор с сахаром строго в соотношении 1:1. Как сказано выше, основным преимуществом интегрированных стабилизаторов является отсутствие такой необходимости.

По всей видимости, работа над совершенствованием технологии интеграции на их производстве ещё ведётся. Искренне желаем успехов коллегам. Пока же такие стабилизаторы было бы правильно называть частично интегрированными.

Известные в мире хиты стабилизаторов

Компания «АСИЛАБ», как в конце 90-х, так и сейчас, предлагает производителям мороженого высокоинтегрированные стабилизаторы Palsgaard (Дания). Стабилизаторы обеспечивают все ключевые преимущества технологии интеграции и по-прежнему соответствуют высочайшим стандартам качества. Работа с ними гарантирует стабильность производства, отсутствие брака и остановок на производстве.

Хиты, известные каждому производителю мороженого в России и мире, — Palsgaard® Extrulce 287, Extrulce® 318, Mouldlce® 155 — уже более 20 лет в нашем ассортименте.

Клиенты любят их за предсказуемость, поэтому они востребованы предприятиями, которые ценят прежде всего стабильное качество. К тому же беспроblemное внесение, абсолютно исключая предварительное смешивание с сахаром, снижает влияние человеческого фактора до минимума.

Еще раз хочу обратить внимание на то, что при выборе стабилизатора не следует ориентироваться только на цену, важна не цена килограмма стабилизатора, а стоимость на килограмм готовой продукции, то есть стоимость использования данного стабилизатора. К примеру, две цены и две дозировки:

$$1000 \text{ р/кг} \times 3,5 \text{ р/кг} = 3\,500 \text{ р/т}$$

$$800 \text{ р/кг} \times 5,0 \text{ р/кг} = 4\,000 \text{ р/т}$$

Мы видим, что использование более дорогого стабилизатора оказывается более выгодным.

Мы обеспечиваем стабильные бесперебойные поставки продукции Palsgaard на эксклюзивной основе. И по-прежнему наша основная компетенция и возможность для вашего предприятия — разработка рецептур, отработка в Прикладном Исследовательском Центре «АСИЛАБ» образцов на пилотном оборудовании, которое при минимальных загрузках позволяет максимально близко воссоздать ваши производственные процессы, экономя основные ресурсы — время и деньги.

В следующем материале подробно расскажем как «АСИЛАБ» использует опыт и наследие Palsgaard при разработке и производстве высокоэффективных смесевых стабилизаторов для мороженого торговой марки Асилаб®.

asilab.ru
alb@asilab.ru
+7 495 987 11 89, доб. 109
https://t.me/asilab_company



АСИЛАБ

АСИЛАБ: 20+ лет опыта работы
российского подразделения Palsgaard



asilab.ru

alb@asilab.ru

+7 (495) 987-11-89

Высокоинтегрированные
стабилизационные системы
для производства мороженого

 **Palsgaard**[®]
♥ Heart working people

- Эксклюзивные поставки в РФ
- Постоянное наличие на складах
- Гарантия обеспечения контрактов
- Надежные и эффективные в производстве
- Оптимальная стоимость на килограмм

**ДАВАЙТЕ
ПОСЧИТАЕМ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ВМЕСТЕ**

РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ МОРОЖЕНОГО АКТИВНО МОДЕРНИЗИРУЮТ ПРЕДПРИЯТИЯ

В связи с проведением в марте 2025 года «Молочных сессий» агентство Milknews взяло ряд интервью у руководителей фабрик мороженого. Сегодня мы публикуем только ту часть выступлений директоров, которая касается модернизации производств.

Сергей Малышев,
директор Ульяновского хладокомбината

Мы уходим от аммиака на фреоновое оборудование и с этой целью проводим соответствующую модернизацию: планомерно меняем оснащение во всех блоках — на производстве, складах. Оборудование при этом используем «сборное» — корпус может быть российским, а начинка европейская. То есть в связи с тем, что курс доллара немаленький, для приемлемого соотношения цены и качества приходится комбинировать таким образом.

Поэтому сказать, что мы покупаем оборудование только одного бренда, не можем. Сложности есть по некоторым запчастям, которые поставлялись из Европы. Это такие поставщики, которые просто перестали выходить на связь. Но при определенных условиях — через несколько посредников, мы необходимые запчасти всё равно приобретаем. Понятно, что при этом ценник уже не соответствует реальной стоимости закупаемых компонентов. Однако, если запчасть критическая, то здесь вопрос уже не в деньгах.

Также пытаемся искать аналоги, инжиниринговые компании, которые могут это сделать. Дошло уже до фантазий — печатать детали на 3D-принтерах. Но для того, чтобы изготовить деталь таким способом, нужно иметь её чертёж, а с этим проблемы. И не всякая запчасть, которая находится в условиях низких температур, может быть изготовлена на 3D-принтере. Поэтому изучаем разные пути приобретения необходимых запчастей и компонентов.

Андрей Лапшин,
директор компании «РосФрост»

Мы активно вкладывались в модернизацию: в минувшем году было установлено дополнительное производственное оборудование, что позволило нам повысить объёмы выпуска и улучшить качество мороженого.

В 2025 году мы не собираемся останавливаться и планируем дальнейшую автоматизацию производственных процессов. В приоритете — внедрение современных технологий, которые помогут повысить производительность, снизить себестоимость и улучшить контроль качества.

Сейчас перед отраслью стоит ряд серьезных вызовов. Во-первых, текущая денежно-кредитная политика влияет на себестоимость производства. Во-вторых, ощущается нехватка квалифицированного персонала, что усложняет процессы найма и обучения. Третий фактор — высокая стоимость и длительные сроки поставок запасных частей для оборудования, что сказывается на бесперебойности работы производств. Кроме того, важным вопросом остается второй этап маркировки продукции, который требует дополнительных затрат и изменений в бизнес-процессах.

Для всей отрасли ключевой задачей остается дальнейшая автоматизация. Чем быстрее предприятия будут внедрять современные технологии, тем успешнее они смогут адаптироваться к новым реалиям и сохранять конкурентоспособность.



Михаил Камышный,
вице-президент и управляющий АО «МИЛКОМ»

На ПХК «Созвездие» мы установили дополнительные танки для варки смесей, что позволило увеличить производительность в два раза. Также установили конвейерную систему, провели расшивку загруженных участков и подготовку к установке роботизированного комплекса.

Помимо этого, приняли решение о замене устаревших линий ОЛВ на новую линию для производства рожков и стаканчиков. Это позволило нам нарастить выпуск продукции с шести до десяти тонн в сутки и сократить количество персонала, занятого прежде на этих операциях, с 26 человек до 12.

В этом году мы планируем закрытие рампы технологического цеха, установку автоматизированной линии по фасовке мороженого в пакет, а также роботизировать укладку мороженого на линии SL 1100.

Игорь Лилеев,
зам. генерального директора ГК «Ренна»

Для группы компаний «Ренна» 2024 год стал временем перемен и обновления. Мы провели ребрендинг компании, выбрав основным цветом оранжевый — цвет солнца, тепла и позитива, и в целом пересмотрели подходы к работе и глобальные цели.

Для нас стало очевидно, что компания находится на том этапе, когда требуется резкий скачок, переход на новый уровень, так как мы уже достигли предельных показателей. Как пример — объёмы производства мороженого. В 2023 и 2024 годах наша «Фабрика настоящего мороженого» производила более 55 тыс. тонн продукции ежегодно. При этом производственные мощности были максимально загружены, что не позволило нам вырасти, хотя потребительский спрос на наше мороженое этого требовал.

В связи с этим мы приняли решение значительно расширить свои мощности: не только модернизировать имеющееся оборудование, сделав его ещё более эффективным, но и установить пять новых линий по выпуску мороженого. Безусловно, это работа не одного дня, она требует и инвестиционных, и кадровых усилий. Но мы её начали, так как за постоянно увеличивающимся спросом при текущих мощностях мы уже не успеваем.

Часть работ была проведена в прошлом году, часть запланирована на текущий. По нашим расчетам, после завершения всех работ и при максимальной загруженности производства мы сможем выпускать на 25% мороженого больше, чем сейчас. И это станет лишь одним из этапов большого проекта по расширению «Кореновского молочно-консервного комбината».



Роман Лола,
председатель совета директоров ГК «Айсберри»

В 2024 году у нас запущена вторая очередь завода в Ярославской области (г. Тутаев) с выходом на мощность 7 500 тонн в месяц. Завод является крупнейшим в России и одним из крупнейших в Европе. Выполнены работы по строительству и вводу в эксплуатацию низкотемпературного склада хранения готовой продукции, а также склада для хранения сырья и материалов.

В рамках расширения производственных и логистических мощностей нами приобреталось оборудование китайского и отечественного производства.

В планах на 2025 год монтаж и запуск новой автоматической линии по производству мороженого в сахарном рожке и новой печи по производству вафельных стаканчиков. Также планируем расширить мощности по выпуску и хранению глазури и традиционно инвестировать в развитие транспортной и складской логистики.

Ольга Васильева,
управляющий бизнесом мороженого
«Юнилевер Русь»

Производственные мощности «Юнилевер Русь» соответствуют высоким современным стандартам. Мы стремимся к постоянному совершенствованию, внедряя передовые технологии и обеспечивая стабильное качество продукции. Наши предприятия оснащены всем необходимым для эффективного и безопасного производства, что позволяет нам уверенно отвечать на потребности рынка и развивать инновационные решения.

Фабрики мороженого в Туле и Омске имеют уникальное технологическое оборудование, в общей сумме это 19 производственных линий, автоматизированные процессы формирования порций, а также датчики отработки недовеса или посторонних включений. Фабрики обеспечивают полный цикл создания мороженого, самостоятельно изготавливают вафельные стаканчики. Скорость фасовочных линий достигает 25,2 тыс. порций в час. Совокупный объём производства мороженого по итогам 2024 года составил 48 тыс. тонн.

Дмитрий Топорков,
директор Белгородского хладокомбината

В 2024 году мы реализовали два основных инвестиционных проекта. Первый — это запуск второй очереди нового морозильного склада вместимостью до 2,5 тыс. паллетомест со стеллажным и доковым оборудованием, а также обустройством офисных и бытовых помещений. Второй — частичная реконструкция системы холодоснабжения складов.





В 2025 году планируем направить инвестиции на приобретение многофункциональной линии по производству вафельных стаканов, рожков и эскимо — её поставим к концу года. Также к началу сезона мы заменим устаревшие холодильные агрегаты аммиачного цеха на фабрике мороженого.

В планах — также приобретение новой пастеризационно-охладительной установки, а также обновление нескольких единиц погрузочной и автомобильной техники. Кроме того, мы планируем обновить учётную программу 1С до версии 1С ERP.

Армен Бениаминов,
вице-президент компании «Чистая линия»

Модернизация производства является для нас приоритетной задачей и непрерывным процессом, направленным на повышение эффективности и качества продукции. 2024 год — не стал исключением. В рамках стратегического развития мы активно расширили ассортимент альтернативной замороженной продукции, которая особенно востребована в зимний период.

Одним из ключевых достижений прошлого года стало открытие автоматизированной линии по производству замороженных чаёв из дикорастущих ягод и трав. Этот уникальный для российского рынка продукт представлен в формате эскимо на палочке и превращается в ароматный северный чай всего за несколько секунд.



ОТ РЕДАКЦИИ:

В прошлых номерах журнал «Империя холода» уже писал о ряде других предприятий по производству мороженого, где идёт реконструкция или строительство.

Так, ООО «Башкирское мороженое» с 2020 года реализует на территории республики масштабный инвестиционный проект по строительству новой фабрики мороженого и низкотемпературных складов. Объём инвестиций — 1,4 млрд. руб.

С начала осуществления этого проекта здесь произвели замену оборудования — установили современные высокопроизводительные линии, полностью модернизировали производство. Это позволило нарастить выпуск мороженого в 2024 году на 20% по сравнению с 2023 годом. Сейчас в завершающей стадии находятся монтаж и запуск блочно-модульного компрессорного цеха.

В 2024 году «Дмитровский молочный завод» запустил 3 новые линии по производству мороженого в рамках проекта по расширению мощностей. Инвестиции составили 191 млн. руб. Благодаря этому выпуск

Кроме того, мы успешно реализовали инвестиционный проект совместно с администрацией Московской области. На выделенном в рамках проекта земельном участке был построен современный производственно-складской комплекс, который включает производственные мощности, холодильные помещения, морозильные камеры и складские площади.

В настоящее время мы также реализуем ещё один инвестиционный контракт, предусматривающий строительство дополнительных производственных корпусов, морозильных комплексов, складских помещений и логистических центров.

Александр Лабунец,
заместитель президента ООО ПКФ «Проксима»

В прошлом году мы инвестировали в модернизацию оборудования и повышение его эффективности, в улучшение условий труда наших работников, а также в генерацию электроэнергии на территории предприятия.

В частности, были закуплены и смонтированы газогенераторные электростанции. Теперь у нас имеется резерв по питанию для всех холодильных складов, а также части производственного оборудования. И, что очень важно, появилась возможность сократить затраты на электроэнергию.

В инвестпланах на 2025 год — улучшение нашей логистики: закупка автомобилей для развозки мороженого, ввод в эксплуатацию новых производственных площадей, модернизация процессного оборудования отделений варки смесей и отделения приготовления начинок. Параллельно мы ведём работу по подготовке линий и складских комплексов к поэземплярной прослеживаемости нашей продукции («Честный знак»).

Аналитика продаж первых двух месяцев 2025 года в торговых точках традиционного канала сбыта показала прирост в 14% к аналогичному периоду 2024 года. Но после повышения цен (с 1 марта) ситуация обратная.

Но в целом рынок мороженого демонстрирует позитивную динамику, потребление мороженого растёт. Что ещё важно — фокус потребителя смещается в сторону более качественного продукта, и мне это нравится.

продукции увеличится на 15%. В 2025 году на заводе рассматривают возможность покупки ещё одной линии.

«Айскейк-Эко» модернизирует производство мороженого и молочных десертов в городском округе Долгопрудный Московской обл., инвестиции составят почти 270 млн. руб.

Для этого проекта компании предоставлен льготный заём от областного Фонда развития промышленности в размере 135 млн. руб., это 50% от общей суммы затрат. Завершение модернизации запланировано на середину нынешнего года.

Среди предприятий, занимающихся модернизацией и строительством, также «Белая Долина» в Энгельсе и ряд других. По уже известным, общим для всех причинам многие инвестиционные проекты, существенно затягиваются. Но взрывной рост рынка мороженого, острая реакция производителей на условия санкционной зажатости помогают отрасли постепенно преодолевать многочисленные проблемы.

«КИМАБ ВОСТОК» ЗАПУСТИЛ ПИЛОТНУЮ ЛАБОРАТОРИЮ ПРОИЗВОДСТВА МОРОЖЕНОГО



2025 год для «Кимаб Восток» стал важной вехой в истории развития — мы открыли современную лабораторию. Её оборудование позволит имитировать процесс реального производства мороженого любого вида на минимальных объёмах с учётом специфики оборудования, установленного на фабриках отрасли.

«Кимаб Восток» — классический пример импортозамещения, эффективная производственная площадка полного цикла. Благодаря собственным разработкам и современным мощностям, мы выпускаем все типы комплексных функциональных ингредиентов для фабрик мороженого.

Андрей Ведищев, главный технолог направления «Мороженое» ПК «КИМАБ ВОСТОК»

После ухода с рынка лидировавших гигантов, которые в значительных объёмах обеспечивали стабилизаторами производителей мороженого, мы использовали отведённое время по полной программе. Нам удалось заместить всю линейку стабилизаторов. «Кимаб Восток» создал современное производство ингредиентов на новой площадке в Новосибирске, увеличив производственные мощности в четыре раза.

При этом наша компания достигла главного — стабильного качества. Плюс мы организовали производителям мороженого профессиональную поддержку. Наши консультанты включаются в процесс и помогают технологам найти решение, даже если проблема не связана с продуктом. Кроме того, по заказу фабрик разрабатываются индивидуальные решения по мороженому.

Мы можем гордиться своей продукцией, своими стабилизационными системами. Нас выбирают крупные, средние и небольшие успешные предприятия, сотрудничество с которыми мы ценим. Наличие собственной производственной площадки позволяет нашей компании не только держать высокий уровень качества, но и предоставлять своим клиентам интересные ценовые предложения.



Увеличив производственные мощности, расширив парк оборудования, усовершенствовав и производство, и методы контроля нашей продукции, мы создали базу для планомерного развития и многолетнего роста.

Очередным важным шагом стало создание **современной лаборатории с возможностью отработки на минимальных объёмах всех видов мороженого**. Её оснащение позволяет имитировать процесс его реального производства с учётом особенностей оборудования производителей этой продукции.

Оборудовать пилотную лабораторию на фабрике мороженого далеко не всегда экономически целесообразно: один только фризёр на 50 кг по цене немногим отличается от своих старших братьев. К тому же отработка новинок, тестирование ингредиентов и готового продукта — всё это требует больших затрат времени и сил. Особенно трудно сделать в мини-лабораториях продукт, аналогичный по качеству выпускаемому на линии: не всегда, например, есть возможность создать мороженое определённой взбитости, да и отвлечься от основного производства очень проблематично.

На «Кимаб Восток» пилотное оборудование — ведущих мировых производителей. Например, фризёр датской компании Gram Equipment A/S позволяет повторить технологический процесс конкретного предприятия мороженого и получить эффект, максимально близкий к результату на линии.

Мы распахнули двери новой лаборатории и с готовностью примем наших постоянных и потенциальных партнёров.

Рады быть Вам полезными!

«Кимаб Восток»
г. Новосибирск
+7 (383) 373-18-15, +7 (383) 213-99-87
kremigel.ru



КИМАБ ВОСТОК

ПОСТАВЩИК
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ
ДОБАВОК



**24-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА
МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

27-29.01.2026

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

**ЗАБРОНИРУЙТЕ
СТЕНД**

MD@ITE.GROUP
+7 495 799 55 85
DAIRYTECH-EXPO.RU



ПРАВИЛА МАРКИРОВКИ МОРОЖЕНОГО

Маркировка мороженого — процесс, обязательный для всех, кто производит, перевозит или продаёт такую продукцию в России. Она помогает производителям обезопасить свой бренд от подделок, а покупателям — убедиться в качестве и безопасности покупки.

Маркировка основана на требованиях российского законодательства, которое обязывает наносить идентификационные коды на продукцию с молочным жиром или белком. Следовать этим нормам должны все, кто задействован в обороте мороженого с молочными составляющими: изготовители, поставщики, розничные точки. Коды ТН ВЭД 2105 00 и ОКПД-2 10.52 определяют категорию продукции.

Этапы внедрения и их воздействие. Сроки маркировки мороженого вводились поэтапно. С лета 2021 года предприятия начали применять коды DataMatrix. Для торговых точек важным стал сентябрь 2022 года, когда сканирование стало обязательным. С сентября 2024 года проверять каждый код перед продажей должны все продавцы молочного ассортимента, используя разрешительный режим. С марта 2025 года уже стартовал учёт каждой единицы. В декабре 2026 года завершится переход на полный вывод из оборота через кассовые аппараты. Магазины обязаны оснастить кассы устройствами для считывания кодов и отправки данных в «Честный ЗНАК».

Специфика маркировки мороженого с ЗМЖ. Она затрагивает изделия, содержащие заменитель молочного жира, но с молочным белком в составе. Например, сливочное мороженое с растительными добавками требует кода DataMatrix, а фруктовый лёд — нет. Маркировка такой продукции предполагает чёткое указание состава на упаковке.

Правила работы с маркировкой для торговых точек. На мороженом код DataMatrix должен быть на каждой единице товара, он содержит сведения о производстве, составе и сроках годности. Упаковка должна быть устойчивой к холоду и влаге.

Кассиры считывают QR-коды во время продажи, автоматически передавая информацию в «Честный ЗНАК». Продукция без кода или с испорченным кодом — нарушение закона. Точки продаж обязаны подготовить кассовую технику и персонал к новым условиям.

Принципы работы. Маркировка мороженого через государственную платформу «Честный ЗНАК» фиксирует весь путь продукции — от выпуска до прилавка. Заводы регистрируются, заказывают коды DataMatrix и наносят их на товар. Информация обновляется на каждом этапе: отправка, приём, продажа. Платформа также блокирует продажу просроченных или отозванных товаров. Для старта работы нужна электронная подпись и настройка оборудования.

Какое мороженое не подлежит маркировке. Исключением является мороженое:

- без молочного жира и белка, например, фруктовый лёд, сорбет или десерты без молока. Если в составе нет молочных компонентов, оно не подпадает под указанные коды;
- вывозимое за пределы ЕАЭС под таможенными процедурами;
- для рекламы или маркетинга, не предназначенное для продажи;
- связанное со сделками, составляющими государственную тайну, при транспортировке по РФ.



А также мороженое массой до 30 гр.; для детского питания с указанием «до 3 лет» или специализированного диетического питания; упакованное вручную в розничных точках, а не промышленным способом.

Также для определения необходимости маркировки используются коды ТН ВЭД ЕАЭС и ОКПД-2. Если один из кодов отсутствует в перечне, товар не маркируется:

- Код ТН ВЭД есть, а ОКПД-2 нет — маркировка не нужна;
- Код ОКПД-2 есть, а ТН ВЭД нет — не маркируется.

Материалы для упаковки должны быть морозоустойчивыми. Хранение и доставка требуют строгого соблюдения режима, обычно –18°С и ниже. Маркировать мороженое можно только при сохранении этих условий, чтобы не повредить код.

Наказание за несоблюдение правил. *Оборот товаров без маркировки:* должностные лица 5-10 тыс. руб. + конфискация; юридические лица 50-300 тыс. руб. + конфискация.

Нарушение порядка передачи сведений в систему: должностные лица 1-10 тыс. руб. или предупреждение; малый бизнес 25-50 тыс. руб.; средний/крупный бизнес 50-100 тыс. руб.

Товары не введены в оборот: должностные лица 1-10 тыс. руб. или предупреждение; малый бизнес 25-50 тыс. руб.; средний/крупный бизнес 50-100 тыс. руб.

Ввод в оборот без документации или с неверными данными: должностные лица 1-10 тыс. руб. или предупреждение; юридические лица 50-100 тыс. руб.

Возврат в оборот чужого товара: должностные лица 1-10 тыс. руб. или предупреждение; малый бизнес 25-50 тыс. руб.; средний/крупный бизнес 50-100 тыс. руб.

Уголовная ответственность (ст. 171.1 УК РФ): штраф до 300 тыс. руб. или доход за 2 года, лишение свободы до 3 лет + штраф до 80 тыс. руб.; при сговоре — до 4 лет + штраф до 100 тыс. руб.; организованная группа — до 6 лет + штраф до 1 000 тыс. руб.

**ПЕНЗЕНСКИЕ КОМПРЕССОРЫ:
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД**

Главный конструктор «Пензкомпрессормаш» Василий Горшков: «Отмена санкций ничего не изменит. Мы конкурируем с западными образцами, и мы здесь уже навсегда».

РЕКЛАМА: [HTTPS://PKM.RU/?&ERID=2WSZFFW6SW4](https://pkm.ru/?&ERID=2WSZFFW6SW4)

• КОМПРЕССОРЫ

**ПЕНЗЕНСКИЕ КОМПРЕССОРЫ:
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД**

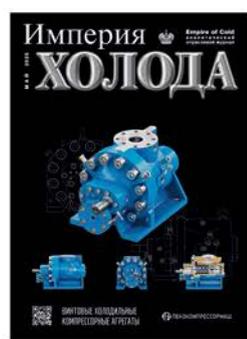
«МИР, МАГАЗИН И РЕСТОРАН» 2025: МИР РАЗВИВАЕТСЯ, КОГДА РАБОТАЮТ СВЯЗИ!

ГОТОВИМ ДОМА? СКОРЕЕ НЕТ, ЧЕМ ДА

В I КВАРТАЛЕ 2025 ГОДА ДОБЫЧА КРЕВЕТОК ВЫРОСЛА НА 25%

КАК ПОВЫСИТЬ ЭКСПОРТ ЗАМОРОЖЕННОГО ХЛЕБА

№ 3 (132) Май 2025



СКАЧАТЬ АРХИВ НОМЕРОВ >

МЕГАХОЛОД
Основан в 2002 году



Впервые в России:
инновационное
оборудование
«МЕГАХОЛОД»

КИМАБ ВОСТОК



«Кимаб Восток» запустил пилотную лабораторию производства мороженого

28 мая 2025
«Агропродмаш-2025» впервые пройдет в «Крокус Экспо»

28 мая 2025
ГК «Талина» запускает производство замороженных полуфабрикатов в Мордовии

20 мая 2025
Технологический суверенитет в холодильном машиностроении

20 мая 2025

www.holodinfo.ru — ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ ВСЕГДА С ВАМИ
«Империя холода» в соцсетях  



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ИМПЕРИЯ ХОЛОДА»

Основная адресная аудитория — производители и потребители промышленного, коммерческого холодильного, климатического оборудования, а также компонентов:

- АПК, перерабатывающая и пищевая отрасли промышленности (молочные продукты, мороженое, мясо, птица, рыба, напитки, дары леса, хлебобулочные изделия, полуфабрикаты и др.);
- технологическое оборудование, сырьё, ингредиенты, упаковка для переработки;
- оптовая и розничная торговля продуктами питания, интернет-торговля, HoReCa;
- холодильные и мультитемпературные склады, овощехранилища, распределительные центры, рефтранспорти;
- строительство, медицина, информатика, спортивные сооружения и многие другие отрасли, требующие применения искусственного холода;
- анализ профильных отраслей: региональные и глобальные рынки.

Выходит с 2002 года, периодичность **6 раз в год** — январь, март, май, август, октябрь, декабрь.

Распространяется по подписке, веерной рассылке, на специализированных выставках, семинарах, конференциях. Регионы распространения — Россия, ближнее и дальнее зарубежье.

Подписка на журнал:

- через редакцию с любого номера текущего года.

С 2011 года издание выходит и в электронном формате. Подписка бесплатная.

Рассылается по адресной редакционной базе, что позволяет представлять материалы более широкой аудитории. База постоянно проверяется и пополняется.

107113, г. Москва, ул. Шумкина, д. 20, стр. 1, офис 122
holod@holodinfo.ru;
+7 (925) 398-09-36 Whatsapp;
+7 (903) 174-56-28; +7 (936) 303-11-10



Одновременно и на одной площадке с крупнейшей в России выставкой комплексных инженерных решений для отопления, водоснабжения, канализации и бассейнов



4-я Международная выставка оборудования, технологий и услуг для вентиляции, кондиционирования и холодоснабжения

3–6.02.2026 | Москва, Крокус Экспо

10 300+

уникальных посетителей

*по итогам AIRVent 2025

24 78

страны и регионов РФ география посетителей

77%

участников нашли новых клиентов

Разделы выставки:



Вентиляционное оборудование



Оборудование для кондиционирования



Комплектующие для кондиционирования и вентиляции



Системы коммерческого и промышленного холода



Автоматизация зданий / программное обеспечение



Системы контроля качества воздуха



Инструменты



Услуги



**Забронируйте
стенд**

airventmoscow.ru

Генеральный партнер



Генеральный информационный партнер



ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER



ОБОРУДОВАНИЕ | ТЕХНОЛОГИИ | ИНГРЕДИЕНТЫ | УПАКОВКА

Выставка
№1*

ПИЩЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ — ИНГРЕДИЕНТЫ
АВТОМАТИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ

УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ
ПИЩЕВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

АГРО ПРОД МАШ

Международная выставка «Оборудование, технологии, сырье и ингредиенты для пищевой и перерабатывающей промышленности»

29.09 – 02.10.2025



**ЮБИЛЕЙНАЯ ВЫСТАВКА
НА НОВОЙ ПЛОЩАДКЕ!**

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО», ПАВИЛЬОН 3



Реклама

12+

www.agroprod mash-expo.ru

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

ЭКСПОЦЕНТР



Минпромторг
России

ТПП РФ



Мининдустрии
России



Минсельхоз
России



Минэкономразвития
России



Мининдустрии
России



Минсельхоз
России



Минэкономразвития
России