

Империя






Empire of Cold
аналитический
отраслевой журнал

МАРТ 2026

ХОЛОДОДА



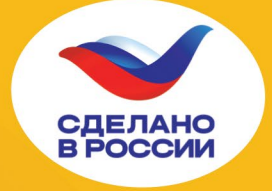
 **ПРОЕКТИРОВАНИЕ**
 **ПРОГРАММИРОВАНИЕ**
 **ПРОИЗВОДСТВО**

 **ПУСКОНАЛАДКА**
 **СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**



**ИНЖЕНЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ**





НАТУРАЛЬНОЕ МОРОЖЕНОЕ

из молочного края



КОМПАНИЯ «КУПИНСКОЕ МОРОЖЕНОЕ»
ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ НАТУРАЛЬНОГО МОРОЖЕНОГО

Офис продаж: 630052, Россия, Новосибирская обл., г. Новосибирск, Кировский р-н., ул. Петухова 23/5а, офис 301, тел.: +7 (383) 383-20-04, почта: info@mykupino.ru, sales@mykupino.ru

Адрес производства: 632735, Россия, Новосибирская обл., г. Купино, ул. Элеваторская, 54

Телефон горячей линии для обратной связи:
8-800-500-07-88



2026

**Всероссийский
аналитический журнал**

№ 2 (137) - Март 2026 г.

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

Адрес редакции

107113, Москва, ул. Шумкина,
дом 20, стр. 1, офис 122
+7 (925) 398-09-36 max
+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

- Обратное водоснабжение от МФМК: гибкие и масштабируемые решения, стр. 8-11
- Климатическая камера для исследования естественной стабильности фармацевтической продукции (Фриготрейд), стр. 14-17

ИНДУСТРИЯ КЛИМАТА

- Успешный старт новой компании на рынке теплообменной техники (PKT), стр. 7
- CWC, стр. 21
- AIRVent-2026: определено направление развития климатического рынка, стр. 18-20

КОМПРЕССОРЫ

- Конференция «Компрессорные технологии», стр. 4
- «Пензкомпрессормаш»: обновлённая линейка винтовых холодильных компрессоров, стр. 5

СОБЫТИЯ

- «Агропродмаш-2026» пройдёт 28 сентября — 1 октября в МВЦ «Крокус Экспо», стр. 3
- XXXIII годичное собрание МАХ, стр. 6
- Итоги выставки «Мир Климата 2026», стр. 22-24
- Итоги «Продэкспо-2026», стр. 41-43

РЫНКИ

- Глобальный рынок VRF, стр. 12
- Рынок VRF России, стр. 13
- Мировой рынок чиллеров, стр. 26-28
- Отечественная аквакультура исчерпала текущую модель роста? стр. 35

- Экспорт мясной продукции, стр. 40
- Рынок мороженого на пороге нового сезона, стр. 56-58

СКЛАДЫ. ЛОГИСТИКА. ТРАНСПОРТ.

- Автоматизированный склад для «Ренны», стр. 33
- Температурные склады Московского региона, стр. 38-39
- Склады Санкт-Петербурга и области, стр. 44

ЗАМОРОЖЕННЫЕ ПРОДУКТЫ И ГОТОВАЯ ЕДА

- Маркировка замороженной продукции, стр. 45
- Готовая еда: надутый пузырь или перспективная категория? стр. 51-52

ВЫСТАВКИ

- Мир климата, стр. 25
- AIRVent, стр. 30
- Seafood Expo Russia, стр. 34
- Мясная промышленность. Куриный Король, стр. 49
- Global Ingredients Show, стр. 62

МОРОЖЕНОЕ. ИНГРЕДИЕНТЫ.

- Пломбиры фабрики «Купинское мороженое» берут начало в Кулундинских степях, стр. 59
- Рейтинг ТОП-20 производителей мороженого, стр. 60
- Шаромания «Поспел», стр. 61
- «Кимаб Восток» приглашает мороженщиков в лабораторию, стр. 63

КОЛЛЕГИЯ РОСРЫБОЛОВСТВА ОБСУДИТ ЗАДАЧИ НА 2026 ГОД

8 апреля руководитель Федерального агентства по рыболовству Илья Шестаков проведёт расширенное заседание Коллегии Росрыболовства, где будут подведены итоги работы рыбохозяйственного комплекса в 2025 году и рассмотрен план развития отрасли в 2026 году.

В заседании примут участие заместитель председателя Правительства РФ Дмитрий Патрушев, министр сельского хозяйства Оксана Лут, представители федеральных ведомств, Совета Федерации, Государственной Думы, Счётной палаты России, органов власти субъектов РФ, Общественного совета при Росрыболовстве.

Стратегически важная для России рыбохозяйственная отрасль достигла в 2025 году финансовых рекордов, укрепила международное сотрудничество, в том числе в ходе Большой африканской экспедиции Росрыболовства. На заседании будут озвучены финансовые показатели, объёмы добычи водных биоресурсов, показатели экспорта и импорта рыбной продукции, вопросы насыщения внутреннего рынка, меры поддержки, направленные на развитие рыбохозяйственного промысла и организацию рыболовства.

Отрасль даст оценку достижениям отечественного рыболовства, перспективам расширения российского рыболовного промысла. Будут обсуждаться также ключевые законодательные инициативы, развитие отраслевой науки и образования.

fish.gov.ru

РЫБНЫЙ КЛУБ СОБЕРЁТСЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ

22 мая впервые во Владивостоке состоится встреча Рыбного клуба, где соберутся представители рыбного бизнеса. Он станет возвращением ведущих отраслевых мероприятий на Дальний Восток.

Клуб соберёт вместе более 100 руководителей рыбопромышленных компаний и отраслевых объединений для профессионального обмена мнениями по ключевым вопросам экспорта и позиционирования российской рыбной продукции. Также прорабатывается участие представителей бизнеса из Китая, Кореи, Вьетнама, Таиланда, Индонезии и других стран АТР.

Основной темой встречи станет трансграничное сотрудничество со странами Азии, где будут обсуждаться перспективы экспорта рыбной продукции. Встреча руководителей компаний и отраслевых объединений будет закрытой, без обзорных докладов и базовых тезисов. Обсуждение затронет три тематических блока:

- Экспортная зависимость и устойчивость текущей модели
- Контрактная модель и управляемость маржи
- Рыба России: сырьё или продукт?

Результатом мероприятия может стать формирование единой стратегии позиционирования российской рыбной продукции на внешних рынках. Речь идёт не о создании обязательств или ограничений для компаний, а об эффективном механизме экспорта.

seafoodexporussia.com

В АРХАНГЕЛЬСКЕ ПОСТРОЯТ РЫБНЫЙ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

В границах морского порта Архангельск планируется строительство современного рыбного логистического комплекса, который должен расширить возможности

Архангельского транспортного узла. Новый объект будет ориентирован на приём, хранение и дальнейшее распределение морских биоресурсов как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Ключевой частью проекта станет инфраструктура для хранения замороженной рыбы. Кроме её хранения он включает мощности для передержки живого краба. Для этого на территории комплекса планируется создать отдельную зону объёмом 200 тонн. После передержки краб также будет направляться как российским, так и зарубежным покупателям.

Дополнительно в новом порту предусмотрено создание контейнерной площадки на 400 рефрижераторных контейнеров. Такая инфраструктура должна повысить гибкость перевозок и упростить работу с охлаждённой и замороженной рыбной продукцией.

Проект рассматривается как важный элемент развития региональной логистики, поскольку Архангельск занимает выгодное положение для поставок замороженной рыбы в центральную часть России. Сооружение комплекса запланировано на период до 2030 года.

korabel.ru

НОВЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗА ПАЛЬМОВЫМ МАСЛОМ

С 1 января 2026 года в России начал действовать новый ГОСТ 31647-2025 «Масло пальмовое и его фракции рафинированные и дезодорированные. Общие технические условия».

Новый ГОСТ введён в действие взамен предыдущего ГОСТ 31647-2012 и является прорывным. Он впервые вводит контроль за содержанием глицидиловых эфиров жирных кислот (GE) — потенциальных канцерогенов.

С 2025 года в стране действуют требования по дополнительной очистке на масложировых предприятиях масел, предназначенных в пищу (в том числе пальмового). Ранее введены и новые требования по транспортировке растительных масел: перевозка только спецтранспортом из нержавеющей стали и других материалов, разрешенных для контакта с пищевой продукцией.

Соб. инф.

ДЕНЬ ХОЛОДИЛЬЩИКА ПРОЙДЁТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Россоюзхолодпром сообщает, что 27-й традиционный праздник «День холодильщика» состоится в сентябре 2026 года в Республике Беларусь. Решение о совместном проведении принято по итогам договоренностей с Ассоциацией предприятий микроклимата и холода.

В письме АПИМХ в адрес Россоюзхолодпрома говорится, что белорусские коллеги сделают все возможное для обеспечения высокого уровня организации и соблюдения традиции праздника «День холодильщика». В рамках мероприятия будет запланировано проведение конференции и культурная программа.

За 26 лет праздник приобрел поистине всероссийский масштаб: нынешнее решение выводит событие на новый уровень интеграции в рамках Союзного государства. Россоюзхолодпром примет самое активное участие в подготовке и проведении торжеств.

Соб. инф.



ВЫСТАВКА «АГРОПРОДМАШ-2026» СОСТОИТСЯ 28 СЕНТЯБРЯ — 1 ОКТЯБРЯ НА ПЛОЩАДКЕ МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

«Агропродмаш» — крупнейшая выставка России по тематике «Пищевая промышленность: оборудование и ингредиенты» (по данным Общероссийского рейтинга выставок). Традиционно её отличают масштабная экспозиция и насыщенная деловая программа.

Свыше 850 компаний более чем из 20 стран представят здесь оборудование и технологии для всей цепочки производства продуктов питания и напитков: от сырья и ингредиентов до выпуска готового продукта, его упаковки, контроля качества, охлаждения, хранения и логистических решений.

Экспозиция предложит множество конкурентоспособных российских и зарубежных разработок для всех отраслей пищевой промышленности.

За 4 дня на «Агропродмаше» вы сможете:

- ✓ найти новых производителей и поставщиков;
- ✓ подобрать ингредиенты и упаковку;
- ✓ получить рецептуры;
- ✓ договориться о закупках;
- ✓ познакомиться с отраслевыми тенденциями.

«Агропродмаш» — уникальная площадка для пищевой индустрии. Свыше 27 000 специалистов планируют посетить выставку, среди них топ-менеджеры пищевых производств, сетей общественного питания, руководители отделов развития, снабжения,

закупок и производственных лабораторий, технологи и инженеры из России и зарубежья.

Высокий уровень соответствия между спросом (запросами, с которыми приходят посетители) и предложением (экспозицией) объясняет устойчивый профессиональный интерес к мероприятию.

Организатор: АО «ЭКСПОЦЕНТР» — ведущий российский конгрессно-выставочный оператор, организатор крупнейших в России, странах СНГ и Восточной Европы выставок и конгрессов.

Выставка проводится при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ, Министерства промышленности и торговли РФ, под патронатом ТПП РФ.

31-я международная выставка оборудования, технологий, сырья и ингредиентов для пищевой и перерабатывающей промышленности «Агропродмаш-2026» пройдёт в МВЦ «Крокус Экспо», пав. 3, залы 13, 14, 15, 18.

Подробнее: agroprodmash-expo.ru



Восьмая ежегодная международная промышленная конференция «Компрессорные технологии»

20-22 мая 2026

Уважаемые коллеги!

Приглашаем принять участие в восьмой ежегодной международной промышленной конференции «Компрессорные технологии» 2026.

Конференция «Компрессорные технологии» — мероприятие, организованное специально для выстраивания деловых отношений между потребителями и производителями компрессорной техники, традиционно собирающее на своей площадке руководителей и специалистов ведущих предприятий отрасли.

ОСНОВНЫЕ ТЕМАТИКИ 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 Заказчика
- Взаимодействие Заказчика и Поставщика в период жизненного цикла компрессорного оборудования
- Фактические эксплуатационные характеристики, опыт эксплуатации, обслуживания, диагностики и ремонта компрессоров и компрессорной техники
- 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 отрасли



Более подробную информацию
Вы можете узнать в организационном комитете Конференции:

Ипатова

Екатерина Валерьевна
Тел.: +7(960)279-31-77 /
conf.kviht.ru@onlinereg.ru

Карташов

Сергей Владимирович
Тел.: +7(981)123-90-80 /
sergey.v.kartashov@gmail.com



WWW.CONF.KVIHT.RU



t.me/compressors_conference

«ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ»: ОБНОВЛЁННАЯ ЛИНЕЙКА ВИНТОВЫХ ХОЛОДИЛЬНЫХ КОМПРЕССОРОВ



«ПАО «Пензкомпрессормаш» — ведущий производитель высококачественных компрессоров и компрессорного оборудования в России. Предприятие поставляет современные винтовые компрессоры широкому диапазону отраслей (включая пищевую, химическую, нефтегазовую) и обеспечивает их эффективную эксплуатацию».

Василий Горшков,
главный конструктор ПАО «Пензкомпрессормаш»

— Сегодня у ПАО «Пензкомпрессормаш» — внушительный объём выпущенных компрессоров, немало уникальных проектов по созданию специальных компрессорных установок для предприятий разного масштаба. При этом мы обеспечиваем потребности и российских, и зарубежных заказчиков.

Современное оборудование, отлаженное производственное подразделение и развитая внутренняя инфраструктура позволяют нашему предприятию поддерживать высокий стандарт качества продукции. Завод оборудован собственными конструкторско-технологическими службами; лабораториями химического анализа, исследований металла и спектрального анализа; ведутся испытания на прочность, сварочные работы и механическая обработка деталей.

С 2022 года предприятием инициирована программа обновления винтовых холодильных компрессоров в ответ на критическую ситуацию с эксплуатацией импортного оборудования на аммиаке и углекислоте. Эта задача **интегрирована в государственную программу достижения технологического суверенитета** и требует системного подхода, который включает организацию производства аналогов, разработку нормативной базы, подготовку персонала и создание сервисной инфраструктуры.

Одной из последних разработок стала обновлённая линейка холодильных винтовых компрессоров серии VX для различных отраслей. Они характеризуются повышенной энергетической эффективностью и адаптированы для оптимального функционирования в условиях, характерных для особенностей территории России. Технические характеристики линейки демонстрируют широкий диапазон возможностей и обеспечивают высокую степень надёжности оборудования. Представлены две серии компрессоров:

- Первая характеризуется рабочим давлением до 28 бар, объёмной производительностью от 847 до 8220 м³/ч и частотой вращения вала от 1500 до 3600 оборотов в минуту. **Категория охватывает модели VX 365, VX 315 и VX 268.**
- Вторая рассчитана на рабочее давление до 52 бар, её объёмная производительность варьируется от 125 до 1241 м³/ч, частота вращения вала регулируется в пределах от 1500 до 3600 оборотов в минуту. **К этой категории относятся модели VX 200, VX 162, VX 138 и VX 121.**

Агрегаты оснащены оптимизированным профилем винтовой пары, разработанным специально для холодильных циклов, золотниковой системой регулирования 100-10%, регулируемым Vi, портом экономайзера и интеллектуальной системой управления с элементами искусственного интеллекта.

Инновационная конструкция винтовых пар позволила повысить эффективность работы компрессоров за счёт уменьшения энергетических потерь и улучшения общей производительности. Усовершенствования коснулись системы охлаждения и автоматизации процесса, обеспечили снижение

эксплуатационных расходов и длительный ресурс работы агрегата.

- Компрессоры адаптированы к особенностям российского климата с реализацией функций работы в холодных условиях с минимальным потреблением электроэнергии;
- Имеется возможность плавного изменения частоты вращения вала, позволяющая регулировать мощность компрессора в зависимости от нужд потребителя;
- Гарантия производителя на новую серию установлена сроком на три года.

Помимо расширения ассортимента отечественного оборудования, ПАО «Пензкомпрессормаш» успешно внедряет стратегию импортозамещения, разрабатывая аналоги компрессоров известных мировых брендов из Европы и Азии, что обеспечивает им более высокие характеристики. Этот подход способствует повышению конкурентоспособности российского рынка холодильного оборудования и снижает зависимость от импорта.

Принципиальным отличием применяемой методологии является отказ от прямого копирования геометрических параметров винтовой пары в пользу системы адаптивного перерасчёта винтового зацепления, которое основано на ключевых эксплуатационных характеристиках исходного оборудования.

Расчёт включает не только базовые параметры производительности, рабочих давлений и габаритных размеров роторов, но и комплекс второстепенных факторов: допустимые производственные допуски, характеристики применяемых материалов, особенности смазочных систем. Новые роторные пары пересчитываются для установки в существующие корпуса компрессоров, **что исключает необходимость замены всего агрегата** и проведения технического перевооружения системы.

Анализ коэффициента подачи λ демонстрирует минимальные отклонения от оригинального показателя в пределах 2%, это подтверждает корректность выполненных расчётов как в теории, так и на практике.



 ПЕНЗКОМПРЕССОРМАШ

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





XXXIII ГОДИЧНОЕ СОБРАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ХОЛОДА



МАХ приглашает на XXXIII годичное собрание и академические чтения, посвящённые 95-летию основания Ленинградского института холодильной промышленности, ЛТИХП/СПбГУИПТ («Ленинградская холодилька»).

21 апреля 2026 года в Санкт-Петербурге состоится ежегодная встреча ведущих ученых, инженеров и предпринимателей в области холодильной и криогенной техники, низкотемпературной энергетики, кондиционирования воздуха, переработки и хранения пищевых продуктов, экологии, экономики и криомедицины!

Каждый год в Санкт-Петербурге проводится мероприятие, на котором идёт разговор о знаковых событиях, произошедших в мире и России в области холода и пищевых биотехнологий.

На мероприятии обсуждаются актуальные вопросы и проблемы холодильной отрасли, устанавливаются деловые контакты, происходит обмен опытом, а также в торжественной обстановке проводится избрание новых коллективных и индивидуальных членов академии.

Собрание будет проходить в очном и дистанционном формате.

У Вас есть уникальная возможность встретиться со своими друзьями, найти новых партнеров, увидеть изнутри как сегодня живут Университет ИТМО и Международная академия холода.

10:00–11:30

Годичное собрание МАХ:

- Отчётный доклад президента МАХ Баранова И.В.
- Отчёт ревизионной комиссии
- Выборы новых членов академии.

12:30–17:50

Академические чтения:

Докладчики: Йоср Аллуш, директор Международного института холода (IIR); Сергей Алексеенко, Институт теплофизики им. С.С. Кутателадзе СО РАН; Сергей Шамеко, «ТурбоРеф Инжиниринг»; Сергей Муравейников, Денис Бараненко — Университет ИТМО.

**г. Санкт-Петербург,
Университет ИТМО,
ул. Ломоносова, дом 9,
Международная академия холода**

Уточнение информации о мероприятии:
+7 (812) 480 13 90
rumiantseva@itmo.ru

РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ОСВОИЛ ВЫПУСК КОНТРОЛЛЕРОВ ДЛЯ ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Компания «ПРОМЭНЕРГО», известная на рынке интеллектуальных приборов учета электроэнергии и газа, вышла в смежный сегмент промышленной автоматизации, начав производство электронных блоков управления для холодильной техники.

Разработка и выпуск собственных контроллеров стали важным шагом в импортозамещении компонентной базы для производителей холодильного оборудования. Изделия уже поставляются изготовителям холодильных и морозильных установок, включая системы, используемые для хранения медицинских препаратов. Объём выпуска составляет около 40 тыс. единиц в год, что позволяет закрывать потребности широкого круга предприятий в качественной и доступной альтернативе импортным аналогам.

Блок управления предназначен для ввода, контроля и управления режимами работы систем охлаждения и заморозки. Устройство обеспечивает поддержание заданных параметров и непрерывный мониторинг состояния оборудования. Диапазон поддерживаемой

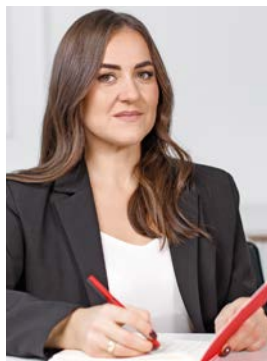
температуры в камере — от -40°C до $+80^{\circ}\text{C}$. Параметры работы вводятся пользователем и сохраняются в энергонезависимой памяти, что гарантирует сохранность настроек при отключении питания.

Основное направление деятельности компании — интеллектуальные счетчики электроэнергии, а также решения для учета газа. Накопленные компетенции в измерении, контроле и обработке данных позволили «ПРОМЭНЕРГО» эффективно расширить номенклатуру. Добавление в портфель устройств управления холодильным оборудованием дает возможность формировать комплексные предложения для корпоративных и сетевых клиентов, объединяя учёт энергоресурсов и управление технологическими процессами в единую систему.



В дальнейшем предприятие планирует развивать линейку блоков управления для холодильного оборудования, используемого при хранении различных видов продукции с повышенными требованиями к температурному режиму, продолжая укреплять технологическую независимость отечественного рынка.

УСПЕШНЫЙ СТАРТ НОВОЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ТЕПЛООБМЕННОЙ ТЕХНИКИ



*Почему в период возросшей конкуренции на рынке теплообменного оборудования на него решило выйти предприятие из Санкт-Петербурга? Производство было запущено в июне 2025 года и уже нашло себе место на рынке климатической техники, предложив конкурентоспособную продукцию. Более того, компания «РКТ» намерена открыть свою дилерскую сеть по всем регионам России и уже ведёт такую работу. Об этом рассказала журналу «Империя холода» **Наталья Костина**, директор по развитию компании «Российские климатические технологии».*

— Наталья Николаевна, как вашей компании удалось так активно заявить о себе за столь короткий период?

— Да, за 10 месяцев мы охватили поставками 5 отраслей. Но дело в том, что «РКТ» — совсем не новичок на рынке.

Компания была основана в 1999 году и первым видом нашей деятельности стало радиаторное направление. Мы много лет занимались продажей, ремонтом радиаторов, изготовлением по образцу и решали самые сложные задачи в сфере транспортного климата — это автобусы, коммерческий транспорт, легковой транспорт, спецтехника. То есть по сути своей мы были сервисной организацией.

Но в период, когда возник дефицит — прекратились поставки из Европы, к нам стали обращаться наши постоянные клиенты с задачами, которые мы уже не всегда имели возможность решить в условиях сервисной организации.

— В таких случаях речь уже шла не только о ремонте, а о необходимости приобрести готовую теплообменную технику?

— Именно так. А за предыдущий период работы багаж знаний у нас накопился немалый. Мы изучили эту нишу с головы до ног, приобрели здесь огромный опыт и высокий уровень квалификации. А кто, как не сервисники, знает свой рынок досконально?

— Тогда вы задумались о собственном производстве?

— Да, мы приняли решение закупить новые станки, всё необходимое современное оборудование и стали производителями. Но имидж известной сервисной организации, где есть хорошие руки, где будут до конца бороться за продукцию обратившегося к нам клиента, сохранили.

— У вас получился некий симбиоз сервисно-производственного предприятия?

— Можно сказать и так. Сейчас, когда далеко не любое оборудование в достатке, такой симбиоз многим интересен, я бы сказала даже необходим. А мы — надёжный партнёр и по сервисному обслуживанию, и по производству новых изделий.

— Какие проекты вам позволяет выполнять уровень вашего производства?

— Оно открывает для нас новые горизонты, проекты могут быть самые разные. Мы уже охватываем продукцией многие сферы промышленности, вентиляции, холодильной техники и климатических систем.

Но самое главное преимущество нашего производства заключается в том, что мы работаем по индивидуальному заказу и, как говорится, «шьём костюм под клиента». Это персональный подход при соблюдении оговоренных сроков и поддержании высокого качества.

— Компания не заточена под многосерийность?

— Наша непосредственная целевая аудитория — сервисные и проектные организации, небольшие оптовые компании, эксплуатационные компании, некрупные производственные предприятия. Нет, валовая продукция — сегодня не наш профиль.

Обратятся к нам с нестандартной задачей — мы будем её решать. Если оборудование не ремонтпригодно, не получается его вытянуть — готовы в кратчайшие сроки изготовить новое. Наш конструкторский отдел может разработать даже самое сложное технологичное изделие, по опросному листу рассчитываем характеристики, подбираем необходимую мощность...



— Какие виды продукции производит «РКТ»?

— Если коротко, это теплообменники для вентиляционного оборудования, воздушные конденсаторы и воздухоохладители, V-образные конденсаторы, драйкуллеры, конденсаторы, испарители для климатического оборудования, калориферы, тепловые завесы.

— Что планируете на ближайшее будущее?

— В ближайшие годы наше предприятие планирует увеличить производственные мощности и расширить ассортимент продукции за счёт разработки новых технологий. Планируем наладить и экспорт в страны СНГ.

Мы расширяемся, создаём новые рабочие места, предлагаем рынку конкурентоспособную продукцию, способную заменить импортные аналоги. Надеемся, что наше предприятие позволит укрепить позиции отечественных производителей на этом рынке.

«Российские климатические технологии»

Санкт-Петербург, Московское шоссе, д. 167

Тел.: +7 (812) 426 55 99

sale@rktprom.ru; rktprom.ru



ОБОРОТНОЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ ОТ ООО «ГК МФМК»: ГИБКИЕ И МАСШТАБИРУЕМЫЕ РЕШЕНИЯ



В условиях динамично развивающихся промышленных комплексов вопросы энергоэффективности, надёжности и технологической гибкости систем охлаждения приобретают критическое значение.

Оборотное водоснабжение (оборотный цикл) — функциональный «кровеносный сосуд» современных производств. Бесперебойность технологических процессов, стабильность гидравлических режимов и, как следствие, себестоимость выпускаемой продукции находятся в прямой зависимости от безотказной работы этого контура.

Екатерина Рудомётова, руководитель департамента водоподготовки и систем оборотного водоснабжения ООО «ГК МФМК»: «Сегодня требуется кратное увеличение объёмов охлаждающей воды. Мы решаем эту задачу».

Специалистами ООО «ГК МФМК» осуществлён комплекс мероприятий по проектированию, изготовлению и поставке установок оборотного водоснабжения (УОВ) серии Liquidum™ для нужд предприятий химического сектора. Анализ недавних реализованных проектов наглядно демонстрирует преимущества модульного подхода, способность нашей команды обеспечивать «бесшовное» масштабирование систем и адаптировать решения под растущие потребности заказчика.

От проекта к серии: эволюция производительности и гибкость решений

В 2025 году нами был реализован проект на поставку УОВ Liquidum™ производительностью 880 м³/ч. Проект включал полный комплекс работ: от разработки рабочей конструкторской документации до шефмонтажа и пуска наладочных работ.

Установка УОВ представляет собой законченное изделие высокой заводской готовности, включающее в себя:

1. Градирни. В зависимости от требований заказчика и условий площадки, МФМК предлагает различные конфигурации градирен. В проекте УОВ Liquidum™-880 были применены две поперечноточные градирни серии MF. Основные характеристики:

- Общая производительность: 880 м³/ч (2 секции по 440 м³/ч).
- Материал исполнения: нержавеющая сталь (каркас, поддон, корпус).
- Диапазон охлаждения: с 35°C до 25°C (при $t_{\text{мт}} = 19,6^\circ\text{C}$).
- Привод: осевые вентиляторы с редуктором и моторами WEG мощностью 2x30 кВт, адаптированные для работы с частотнорегулируемым приводом, оснащённые датчиками температуры обмоток и обогрева.

2. Баки запаса оборотной воды собственного производства МФМК. Для проекта изготовлены два бака закрытого типа общим объемом 80 м³ (2x40 м³), размещенные под градирнями в габаритах опорных конструкций. Материал — сталь с антикоррозионным двухслойным покрытием, толщина стенок — 6 мм. Баки укомплектованы теплоизоляцией, системой дренажа с сороудерживающей решёткой, лестницами и площадками обслуживания.

3. Блочно-модульная насосная станция БНС-880-3-УОВ производства МФМК. Станция состоит из нескольких модулей (машзал, электрощитовая, помещение дозирования), объединяющих:



Поперечноточные градирни из нержавеющей стали обеспечивают высокую коррозионную стойкость и эффективность охлаждения

- три насосных агрегата производительностью 450 м³/ч и напором 55 м (2 раб. + 1 рез.);
- станцию дозирования реагентов МФМК-ДОЗ;
- самопромывные фильтры и полную трубопроводную обвязку из нержавеющей стали.

Многообразие технических решений в продуктовой линейке Liquidum™

Ключевым преимуществом УОВ Liquidum™ является не просто масштабируемость, а возможность гибкой адаптации под широкий спектр технических условий и требований заказчика.

- **Исполнение градирен:** открытый и закрытый тип. Помимо примененных в проекте открытых градирен, в линейке оборудования доступны решения на базе закрытых (испарительных) градирен.
- **Выбор материала и типа градирни.** Опираясь на опыт и задачи заказчиков, мы предлагаем градирни в различных исполнениях:
 - По материалу каркаса: горячеоцинкованная сталь Z700, нержавеющая сталь AISI 304/316, стеклопластик (FRP) или железобетонные конструкции.
 - По типу: поперечноточные с гравитационной системой водораспределения и противоточные, что позволяет оптимизировать выбор под конкретные параметры воздуха и воды.
- **Комплектация:** оборудование может быть доукомплектовано антиобледенительными системами, регулируемыми жалюзи (ручное/автоматическое), низкоскоростными моторами, системами виброконтроля и специализированными оросителями (плёночными, капельно-плёночными и т.п.) и высокоэффективными каплеуловителями.
- **Вариативность хладоносителя.** Системы УОВ Liquidum™ проектируются для работы с различными типами хладоносителей. Помимо воды, мы предлагаем решения с использованием незамерзающих жидкостей — водных растворов этиленгликоля и пропиленгликоля. Это расширяет область применения установок и обеспечивает надёжную эксплуатацию в условиях низких температур или при необходимости поддержания особых температурных режимов.
- **Компоновочные решения:** от отдельных узлов до единой рамы.

Понимая, что каждый промышленный объект обладает уникальной инфраструктурой и ограничениями по площади, мы предлагаем различные варианты поставки гидромодулей:

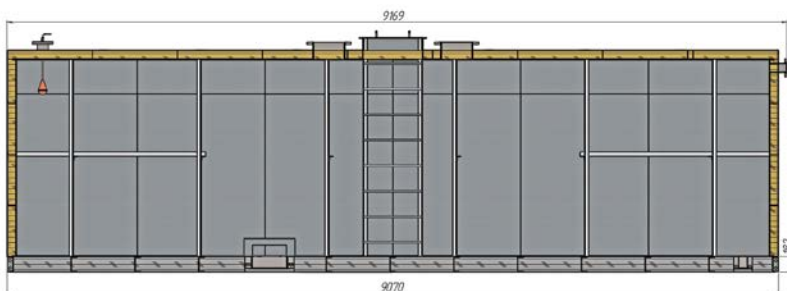
 - Моноблочное исполнение. Насосное оборудование, трубопроводная обвязка и шкаф управления монтируются на единой раме. Это оптимальное решение для встраивания в существующие помещения заказчика, позволяющее минимизировать монтажные работы на площадке.
 - Модульное исполнение. Оборудование поставляется в виде готовых блочно-модульных систем (насосная станция, шкафы управления) для размещения на подготовленных фундаментах.

- **Сейсмостойкость.** При проектировании оборудования учитываются требования к эксплуатации в регионах с повышенной сейсмической активностью. Конструктивные решения и жёсткость рамных оснований УОВ Liquidum™ и БНС рассчитываются с запасом, обеспечивающим надёжную работу и целостность системы при сейсмических воздействиях. В проектной документации закладываются соответствующие узлы крепления и требования к фундаментам.

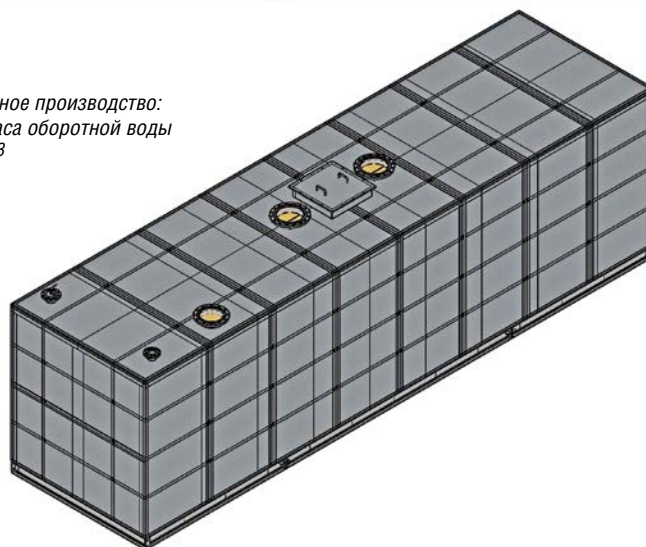
Собственная продуктовая линейка: от бака до контроллера

Ключевым преимуществом установок УОВ Liquidum™ является их полная локализация и производство на мощностях МФМК. Диапазон производительности установок составляет от 100 до 5 000 м³/ч, что позволяет закрыть потребности как небольших производств, так и крупных промышленных гигантов.

На сегодняшний день нами реализованы и успешно эксплуатируются блочные насосные станции оборотного водоснабжения собственного производства в широком диапазоне типоразмеров — от 300 до 5 000 м³/ч. Помимо насосных станций, МФМК самостоятельно изготавливает баки запаса оборотной воды объемом от 5 до 150 м³, что обеспечивает полную совместимость всех элементов системы и сокращает сроки поставки.



Собственное производство:
баки запаса оборотной воды
до 150 м³



Особого внимания заслуживает система автоматизации. Управление установками УОВ Liquidum™ реализовано на базе собственных программируемых логических контроллеров — «ТИТАН КОНТРОЛ 2000». Это решение позволяет:

- полностью адаптировать алгоритмы работы под конкретный технологический процесс;
- обеспечить бесшовную интеграцию в АСУ ТП предприятия с передачей данных по Ethernet TCP/IP (опционально оптоволоконно);



Собственное производство:
контроллеры
«ТИТАН КОНТРОЛ 2000» —
основа надёжности
и автономности
решений МФМК

- гарантировать стабильность поставок и наличие компонентов;
- осуществлять удалённый мониторинг и управление (web-интерфейс).

Технические особенности и унификация решений

Установки относятся к единой серии Liquidum™, разработанной конструкторским отделом МФМК в строгом соответствии с ТУ 28.29.60-001-91461439-2023. Это позволило унифицировать ключевые конструктивные элементы и облегчить дальнейшее обслуживание оборудования.

В состав установок стандартно входят:

1. **Вентиляторные градирни:** здесь предлагается широкий спектр вариантов, позволяющий подобрать оптимальную конфигурацию под любые технические задачи и условия площадки.

По принципу действия и конструктиву:

Открытые градирни: базовое решение для большинства промышленных задач. В проекте для УОВ-880 применены две поперечно-точные (cross flow) градирни производительностью 2х440 м³/ч. Их особенность — гравитационная система водораспределения через незабивающиеся форсунки, что упрощает эксплуатацию и снижает энергопотребление.

Закрытые (испарительные) градирни: применяются в случаях, когда необходимо исключить контакт охлаждаемой среды с атмосферным воздухом для сохранения её чистоты, либо при работе с гликолевыми растворами. Такое решение критически важно для производств с высокими требованиями к чистоте теплоносителя, оно позволяет использовать УОВ в качестве промежуточного контура.

По типу воздушного потока:

Поперечноточные (Cross Flow): характеризуются низким гидравлическим сопротивлением и удобством обслуживания. Водораспределительный бассейн открытый, форсунки работают самотёком («свободный слив»). Конструкция предусматривает дверь для доступа внутрь градирни даже во время работы.

Противоточные (Counter Flow): обеспечивают максимальную эффективность теплосъёма за счёт встречного движения воды и воздуха. Данный тип часто выбирают для достижения минимальной температуры охлаждённой воды при ограниченной площади застройки.

По материалам изготовления:

Выбор материала определяется агрессивностью среды, климатическими условиями и требованиями заказчика к сроку службы:

Нержавеющая сталь (AISI 304/316): максимальная коррозионная стойкость, применяется в проектах с повышенными требованиями к долговечности и чистоте.

Горячеоцинкованная сталь (Z700): оптимальное соотношение цены и надёжности. Каркас и корпус изготавливаются из листов, прошедших лазерную резку и гибку на ЧПУ-станках, что обеспечивает высокую точность геометрии и защиту от коррозии.

Стеклопластик (FRP): максимальная химическая стойкость к агрессивным средам, минимальный вес и высокая устойчивость к ультрафиолету.

Железобетонные конструкции: применяются для особо крупных градирен производительностью от 6000 м³/ч как капитальное строительное решение.

По комплектации и дополнительным опциям:

Инженерный подход МФМК подразумевает не просто поставку оборудования, а формирование технического облика градирни под конкретные задачи:

Оросители: капельно-пленочные (NTF) из полипропилена для высокотемпературных режимов или пленочные (в т.ч. серии МАН) с интегрированными каплеуловителями.

Каплеуловители: высокоэффективные типа NBD («полуволна») из ПВХ для минимизации потерь воды на унос (до 0,005%).

Вентиляторная группа:

Привод: редукторный или прямой.

Лопасты: FRP, алюминиевый сплав или нержавеющая сталь.

Двигатели: энергоэффективные (класс IE3), с подогревом обмоток, датчиками РТС, в исполнении для работы с ЧРП и в расширенном диапазоне температур (-40°C ... +40°C).

Система водораспределения: безнапорные (гравитационные) форсунки ABS, не требующие обслуживания, либо напорные для противоточных моделей.

Зимние опции: антиобледенительная система на базе реверса вентиляторов, регулируемые жалюзи (ручные/автоматические), подогрев поддона, байпасные линии.

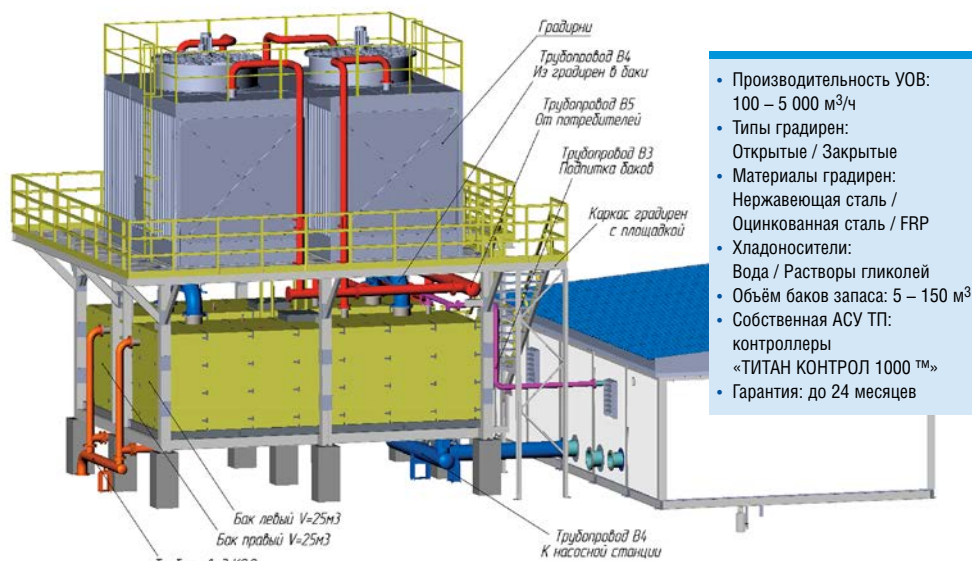
Обслуживание: внутренние и внешние площадки из оцинкованного настила, лестницы с защитой от падения, переходные мостики между секциями на уровне диффузора.

2. **Блочно-модульные насосные станции.** Они включают в себя всё необходимое оборудование: насосные агрегаты, станцию реагентного дозирования МФМК-ДОЗ, трубопроводную обвязку, запорно-регулирующую арматуру с электроприводами (Abradox, РАШВОРК), а также полный комплект электротехнического оборудования и КИПиА.

3. **Системы автоматизации.** Полностью автоматизированный режим работы, включая системы подпитки и продувки по сигналу датчика электропроводности, позволяет интегрировать УОВ в общую систему диспетчеризации предприятия без необходимости постоянного присутствия оператора. Предусмотрены АРМ оператора на базе инженерного ноутбука и местные посты управления.

4. **Баки запаса оборотной воды.** Для накопления, хранения и стабилизации гидравлического режима системы применяются баки запаса оборотной воды полной заводской готовности. Ключевой особенностью данного элемента является его адаптивность под требования конкретного проекта:

- Вариативность объёма. Линейка выпускаемых резервуаров перекрывает широкий спектр потребностей — от компактных решений для небольших производств до накопителей для крупных промышленных контуров. Доступен диапазон объёмов от 1 до 150 м³.
- Материальное исполнение. В зависимости от агрессивности среды, климатических условий и требований к сроку службы баки могут быть изготовлены из углеродистой стали с последующим нанесением усиленного антикоррозионного покрытия (внутреннее покрытие — АнтикорХим или аналог) либо из коррозионностойких марок стали.
- Комплектация. Баки оснащаются полным набором необходимых патрубков, люками, системой дренажа с сороудерживающими решетками, датчиками уровня, а также, при необходимости, теплоизоляцией (например, минераловатными матами с обшивкой) и системой электрообогрева для эксплуатации в условиях низких температур. Конструкция может предусматривать размещение под градирней или на отдельных опорах.



- Производительность УОВ: 100 – 5 000 м³/ч
- Типы градирен: Открытые / Закрытые
- Материалы градирен: Нержавеющая сталь / Оцинкованная сталь / FRP
- Хладоносители: Вода / Растворы гликолей
- Объём баков запаса: 5 – 150 м³
- Собственная АСУ ТП: контроллеры «ТИТАН КОНТРОЛ 1000™»
- Гарантия: до 24 месяцев

Блочно-модульное исполнение УОВ Liquidum® позволяет существенно сократить время монтажа на площадке заказчика

Всё оборудование имеет необходимые сертификаты соответствия, включая декларации ЕАЭС, сертификаты соответствия ТР ТС на шкафы управления (ОМЕГА CONTROL®), а также сертификат ISO 9001:2015, подтверждающий наличие системы менеджмента качества. Гарантийные обязательства, закрепленные в договорах, составляют 24 месяца с даты ввода в эксплуатацию.

Заключение

Опыт реализации проектов для систем оборотного водоснабжения подтверждает эффективность выбранной стратегии: разработка собственных ТУ и создание масштабируемой линейки оборудования, дополненное гибкостью в выборе компонентов (тип градирен, материал, хладоноситель) и компоновочных решений. Наличие полного цикла производства — от баков запаса до контроллеров — даёт нам возможность нести полную ответственность за работу системы в целом.

Мы предлагаем инжиниринг «под ключ», начиная от разработки конструкторской документации и заканчивая шеф-монтажом и пуско-наладочными работами. Установки УОВ Liquidum™ доказали свою надёжность в реальных промышленных условиях и готовы к тиражированию на объектах любой сложности, в любых климатических и сейсмических условиях.

Гибкость в проектировании и гарантии качества

Блочно-модульное исполнение УОВ Liquidum™ позволяет оптимизировать строительную часть: фундаменты, металлоконструкции и инженерные сети были адаптированы под существующую инфраструктуру заказчика.



МФМК
ГРУППА КОМПАНИЙ

ООО «ГК МФМК»

115201, г. Москва,

ул. 2-й Южнопортовый проезд, д.18, стр.2

+7 (495) 122-22-62

info@mfmc.ru

mfmc.ru

МИРОВОЙ РЫНОК VRF ВСТУПАЕТ В ДЕСЯТИЛЕТНИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Перспективы развития мирового рынка систем VRF до 2035 года таковы: инновации в области «умных» систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха должны обеспечить среднегодовой темп роста в 11,3%. К 2035 году объём рынка предположительно достигнет 73,88 млрд долл.

Развитие мирового рынка систем VRF обусловлено растущим спросом на энергоэффективные технологии для систем отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха, а также на экосистемы «умных» зданий. По прогнозам, объём рынка в 2025 году оценивался в 25,19 млрд долл. Далее его среднегодовой темп роста составит 11,3%. Такая траектория подъёма отражает тесную взаимосвязь между требованиями устойчивого развития, урбанизацией и технологическими инновациями, формирующими системы контроля климата нового поколения.

Благодаря растущей популярности интеллектуальной инфраструктуры, VRF-системы становятся ключевой технологией в современном строительстве. Их способность обеспечивать зональное охлаждение и обогрев в сочетании с высокой степенью энергоэффективности делает VRF востребованными в коммерческих, жилых и общественных зданиях.



Тенденции развития рынка

Энергоэффективность — ключевой фактор роста рынка VRF-систем. Для этого показателя правительства и регулирующие органы вводят строгие стандарты, побуждая застройщиков внедрять передовые разработки.

Кроме того, интеграция искусственного интеллекта и интернета вещей коренным образом меняет производительность систем. Алгоритмы на основе ИИ анализируют характер использования помещений и условия окружающей среды, чтобы динамически регулировать нагрузку на системы охлаждения и отопления, значительно повышая их эффективность.

- Интеграция «умного» здания обеспечивает централизованный мониторинг и профилактическое обслуживание.
- Системы VRF с поддержкой интернета вещей сокращают время простоя и повышают эффективность на протяжении всего жизненного цикла.
- Оптимизация с помощью искусственного интеллекта обеспечивает экономию энергии в режиме реального времени и комфорт для пользователей.

Экологические нормы меняют подход к системам VRF особенно в том, что касается использования хладагентов.

Отказ от хладагентов с высоким потенциалом глобального потепления подталкивает производителей к использованию экологически чистых альтернатив, таких как R-32 и R-290.

Компании вкладывают значительные средства в технологии с низким уровнем выбросов. Способствует этому и сертификация «зелёных» зданий, которая повышает спрос на системы VRF.

Важно также отметить, что концепция циркулярной системы отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха способствует использованию перерабатываемых компонентов.

Региональные особенности

В Северной Америке наблюдается активный рост рынка VRF благодаря строгому энергетическому законодательству и всё более широкому внедрению «умных» зданий. Ключевую роль также играет модернизация устаревшей инфраструктуры с помощью современных систем.

- Более 80% новых зданий оснащаются энергоэффективными системами.
- Высокий спрос со стороны коммерческого и институционального секторов.

Европа продвигается вперед благодаря инициативам в области устойчивого развития, основанным на государственной политике, и требованиям к зданиям с почти нулевым энергопотреблением. Интеграция возобновляемых источников энергии с системами VRF набирает обороты.

Азиатско-Тихоокеанский регион остается самым быстрорастущим рынком благодаря стремительной урбанизации, расширению инфраструктуры и росту располагаемых доходов. Здесь очевиден высокий спрос со стороны гостиничного, розничного и жилого секторов. А государственная политика, например, нормы по энергосбережению, также ускоряет внедрение новых технологий.

Возможности в сфере «умных городов»

Развитие концепции «умных городов» открывает широкие возможности для VRF. По мере цифровизации городской инфраструктуры растёт спрос на адаптивные и интеллектуальные системы.

Интеграция систем VRF с возобновляемыми источниками энергии, такими как солнечная и геотермальная, позволяет создавать гибридные технологии, которые повышают эффективность новых решений и сокращают выбросы углекислого газа.

- Системы VRF, работающие на солнечной энергии, снижают зависимость от традиционных источников энергии.
- Инициативы по созданию «умных городов» повышают спрос на подключенные решения для систем отопления, вентиляции и кондиционирования.
- Гибридные системы повышают экологичность без ущерба для производительности.

Что мешает рынку VRF-систем

Несмотря на большие перспективы роста, рынок VRF сталкивается с препятствиями. Высокие первоначальные затраты на установку и сложная конструкция системы могут ограничивать её внедрение, особенно это касается малого бизнеса и частных пользователей.

- Для установки VRF требуются квалифицированные специалисты и тщательное планирование системы
- Модернизация существующих зданий остаётся технически сложной задачей
- Для повышения доступности новых технологий необходимы и доступное финансирование, и поэтапные стратегии внедрения.

Кроме того, нормативные требования к хладагентам требуют постоянных инноваций, что увеличивает затраты производителей на исследования и разработки.

Какие системы доминируют в отрасли

На рынке доминируют системы VRF с рекуперацией тепла, поскольку они могут одновременно обеспечивать отопление и охлаждение, что повышает их эффективность. Этому способствуют и интеллектуальные системы управления. VRF широко используются в коммерческих помещениях, таких как офисы, гостиницы и многофункциональные комплексы.

- Системы рекуперации тепла лидируют благодаря преимуществам в области энергосбережения
- Наружные блоки преобладают из-за высокого спроса на оборудование.

Коммерческий сектор остается крупнейшим конечным потребителем, однако в связи с растущим спросом на энергоэффективные решения для дома быстро развивается и жилой сегмент.

Конкурентный ландшафт и будущее рынка

На рынке VRF-систем высокая конкуренция, и ведущие производители делают ставку на инновации, экологичность и цифровую интеграцию. Компании инвестируют в передовые инверторные технологии, системы управления на основе ИИ и экологичные хладагенты, чтобы сохранить лидерство на рынке.

Стратегическое сотрудничество и диверсификация продукции — ключевые стратегии, формирующие конкурентную среду. Новые игроки внедряют экономически эффективные решения, усиливая конкуренцию и повышая доступность рынка.

Что будет характерно для десятилетия интеллектуальной трансформации отрасли? В период до 2035 года рынок систем VRF будет определяться технологическим прогрессом, переходом к устойчивому развитию и расширением городской инфраструктуры. Переход к системам отопления, вентиляции и кондиционирования с низким уровнем выбросов и поддержкой ИИ продолжит менять облик отрасли.

Поскольку мировая экономика уделяет приоритетное внимание энергоэффективности, системы VRF должны сыграть ключевую роль в достижении этой цели в области индустрии климата зданий.

По материалам EINPresswire.com

Георгий Литвинчук

ПО ПРОДАЖАМ VRF-СИСТЕМ В 2025 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВОШЁЛ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ В ЕВРОПЕ

Российский рынок VRF-систем в 2025 году снова вырос и прочно вошёл в тройку лидеров в Европе. Окончательные итоги года ещё не подведены, но уже сегодня можно сказать, что прирост к уровню 2024 года составил 20-25%. Таким образом, в России было продано 32 000-33 500 наружных блоков VRF.



Главных драйверов роста рынка по-прежнему три. Первый — увеличение популярности многоквартирных домов с вентилируемыми фасадами. В таких зданиях все чаще проектируют технические балконы, на которых размещается климатическое оборудование. При таком подходе единственным адекватным решением становится применение мини VRF-систем.

Второй драйвер — использование VRF-систем в качестве источника холода для вентиляционных установок с DX-охладителем. Для этих целей в 2025 году было использовано 5500-6000 наружных блоков.

Третий драйвер — замена отслужившего свой срок оборудования. Российский рынок VRF бурно развивался последние 20-25 лет, поэтому с каждым годом число систем, нуждающихся в замене или в дорогостоящем ремонте, постоянно растёт. Если в 2024 году это было около 3 500 систем, то в 2025-ом — примерно 4 500.

При этом на рынке VRF постоянно растёт доля мини-систем. В 2025 году она достигла отметки в 37% и продолжает увеличиваться. Основных причин две. Первая — блоки всё чаще используются в жилых комплексах,

освобождая крышу для дорогих пентхаусов. Вторая — расширение линейки мини-VRF по мощности.

В результате, мощные мини начинают еще острее конкурировать с полноразмерными VRF-системами, а менее мощные — с мультисплит-системами, тем более что разница в цене между ними снизилась до приемлемых 25%.

Для 2025 года была характерна и высокая концентрация рынка в руках ведущих дистрибьюторов. На трёх ведущих поставщиков приходится 15 200 VRF-систем, то есть, немногим менее половины рынка. А на топ-7 поставщиков — более 25 тыс. единиц.

КЛИМАТИЧЕСКАЯ КАМЕРА ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОЙ СТАБИЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Виктор Велюханов, генеральный директор ООО «Фриготрейд»

В статье приведён пример камеры постоянных климатических условий, изготовленной нашим предприятием для испытаний лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций по техническому заданию крупной российской компании. Одно из направлений ее производства — упакованные инфузионные растворы.

Камера предназначена для испытаний воздействия температуры и влажности на стабильность фармацевтических свойств выпускаемой продукции с целью определения сроков годности лекарств и препаратов при их хранении.

Специалисты ООО «Фриготрейд» уже два десятилетия проектируют и изготавливают климатические камеры различного назначения под торговой маркой ФРИГОДИЗАЙН® с температурно-влажностными параметрами, комплектацией и размерами, необходимыми заказчикам. Температуру и влажность в рабочей зоне камеры мы можем поддерживать с высокой заданной точностью и стабильностью в диапазоне от -75°C до $+95^{\circ}\text{C}$, а относительную влажность в диапазоне от 10% до 98% при температуре в камере от 0° до 95°C .

В зависимости от ТЗ заказчика можно задать требуемую скорость воздуха внутри камеры, а также обеспечить равномерное распределение температуры воздуха по высоте, ширине или по всему объёму камеры с заданной точностью. Такие камеры могут комплектоваться любым количеством датчиков (точек измерения) температуры, относительной влажности и других параметров, а также компьютерной системой контроля и мониторинга параметров с архивацией данных.

При производстве лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций важную роль играет естественная стабильность свойств при их хранении на разных этапах. В сфере обращения лекарственных препаратов и субстанций обязателен к использованию международный стандарт GMP (Good Manufacturing Practice). Это касается не только лекарств и фармацевтических препаратов, но и БАДов, пищевых добавок, активных ингредиентов, косметики и медицинских изделий. Такой подход, охватывающий все этапы от сырья до готового продукта, является обязательным для доступа создаваемой продукции на рынки многих стран.

Согласно решению Коллегии № 69 ЕЭК от 10.05.2018 г. «Об утверждении требований к исследованию стабильности лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций» в рабочей зоне таких климатических камер должны поддерживаться температура на уровне $+25^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$ и относительная влажность $60\% \pm 5\%$. Вариация температуры в полезном объеме камеры, измеренная согласно методике в требованиях IEC60068-3-5, должна быть не более $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$.

Государственная фармакопея России, а также фармацевтические организации других стран, обязали производителей лекарственных препаратов проводить испытания всей выпускаемой фармацевтической продукции в камерах

постоянных климатических условий для изучения её естественной стабильности на различных этапах производства, использования и хранения. Поэтому спрос на такие камеры в последние годы заметно вырос.

В 2025 году крупное российское фармацевтическое предприятие заказало нам проектирование, изготовление, поставку оборудования и запуск в эксплуатацию камеры постоянных климатических условий для испытаний производимой продукции.

Камера типа «тепло-холод-влага» с рабочим объёмом 29 м^3 и одностворчатой распашной дверью была спроектирована и изготовлена под требования GMP. Стены, пол и потолок изготовлены из сэндвич-панелей ППУ-60. Для камеры поставлены разборные стеллажи из нержавеющей стали марки AISI 304 с перфорированными полками для размещения исследуемых лекарств и препаратов, а также установлена система освещения на светодиодных промышленных светильниках.

Требуемый температурно-влажностный режим в такой камере обеспечивает холодильная установка, установленная на крыше камеры, а также воздухоохладитель и электронагреватели из нержавеющей стали, размещённые внутри, а именно:

- заданную рабочую температуру $+25^{\circ}\text{C}$ с отклонением до $\pm 2,0^{\circ}\text{C}$;
- абсолютную погрешность измерения температуры — не более $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$;
- рабочее значение относительной влажности — 60%;
- отклонение установившейся влажности от заданной — менее $\pm 5,0\%$;
- пределы погрешности измерения относительной влажности — не более $\pm 3,0\%$;
- диапазон возможной уставки относительной влажности воздуха — 50...70%.

Повышение влажности обеспечивается промышленным ультразвуковым увлажнителем воздуха с фильтром для очистки воды, работающим по принципу обратного осмоса. Электрический щит управления на базе электронного контроллера и сенсорной панели управления обеспечивают визуализацию работы оборудования камеры. В состав оборудования входит специальная автоматизированная



Шкаф управления с сенсорной панелью и ультразвуковой увлажнитель воздуха с фильтрами очистки воды



Система освещения на светодиодных светильниках

система мониторинга, регистрации и контроля параметров микроклимата в камере, соответствующая нормативным документам GMP.

Воздухоохладитель холодильной установки размещается на потолке внутри климатической камеры. Он предназначен для охлаждения и подогрева воздуха, а также осуществляет его циркуляцию по всему её объёму. Нагрев воздуха производится электрическими нагревателями. Ультразвуковой промышленный увлажнитель размещается снаружи климатической камеры и служит для повышения влажности воздуха в камере. Шкаф управления управляет всеми исполнительными механизмами для создания необходимых температурных и влажностных режимов. Поддержание температурно-влажностного режима в камере осуществляет электронный контроллер по показаниям датчиков температуры и влажности. Исследуемые лекарственные препараты размещаются на стеллажах, и после того, как в рабочем объёме камеры будут установлены требуемые значения температуры и относительной влажности, начинается отсчет времени наблюдений за стабильностью их свойств.

Система управления климатической камерой КИ-30-27/32-ТХВ состоит из шкафа управления и сенсорной панели управления. Она управляет работой компрессорного агрегата, вентилятора конденсатора, увлажнителя, а также вентилятора воздухоохладителя и нагревателя.

Автоматическая система управления обеспечивает необходимый температурно-влажностный режим в рабочем объёме камеры — температуру $+25^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$ при погрешности измерения $\pm 0,5^{\circ}\text{C}$, относительную влажность $60\% \pm 5\%$ при погрешности измерения $\pm 3\%$.



Стеллажи в климатической камере. Пол — нержавеющей «Квинтет».

Электрический щит управления выполнен на базе программируемого логического контроллера и сенсорной панели оператора марки Siemens SIMATIC.

На экране сенсорной панели с русским интерфейсом отображаются следующие параметры в процессе испытаний:

- текущие температура и относительная влажность воздуха в рабочей зоне;
- предупреждение об опасном режиме работы оборудования с визуальной и звуковой сигнализацией;
- сообщения об ошибках, отказах и архив отказов;
- счетчик общего количества часов испытаний.

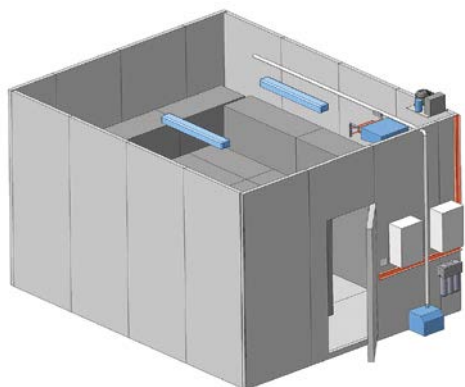
Доступ к функциям системы управления осуществляется после ввода имени пользователя и пароля.

Учитывая, что фармацевтика является одной из самых жестко регламентируемых и контролируемых отраслей, ООО «Фриготрейд» было принято решение использовать в данной климатической камере разработанные для этой отрасли систему компьютерного мониторинга данных и программное обеспечение Testo Saveris 21 CFR Part 11 Edition в комплекте с двумя цифровыми датчиками температуры и влажности, отвечающее требованиям Директивы CFR 21, часть 11.

Данное программное обеспечение установлено на компьютер заказчика, что позволяет ему вести и контролировать испытания в климатической камере с непрерывной регистрацией данных температуры и относительной влажности, которые сохраняются в памяти этого компьютера.



Сенсорная панель оператора камеры КИ-30-27/32-ТХВ



Компоновочный чертёж климатической камеры постоянных условий объёмом 53 м³

Также имеется возможность записи сохранённых данных на внешний электронный носитель. Программное обеспечение позволяет создавать отчеты по испытаниям на русском языке с включением в них всех необходимых показателей, при этом имеются функции автоматической архивации.

Специалистами ООО «Фриготрейд» проведены пусконаладочные работы оборудования этой камеры, а также выполнены работы по температурному картированию помещения камеры согласно приказу Минздрава РФ №646н и работы по валидации оборудования. Заказчику переданы все требуемые сертификаты, протоколы валидации и полный комплект эксплуатационно-технической документации на данную климатическую камеру постоянных условий.

Также в 2023 году предприятие «Фриготрейд» выполнило два заказа на проектирование, изготовление и запуск в эксплуатацию камер постоянных климатических условий. Одна камера с рабочим объёмом 53 м³ и одностворчатой распашной дверью была спроектирована под требования GMP, изготовлена и запущена в эксплуатацию нашими специалистами для АО «Фармстандарт». Стены, пол и потолок



Шкаф управления с сенсорной панелью и ультразвуковой увлажнитель воздуха с фильтром очистки воды

изготовлены из сэндвич-панелей ППУ-60. Для размещения исследуемых лекарств и препаратов поставлены разборные стеллажи из нержавеющей стали марки AISI 304 с перфорированными полками, а также установлена система освещения на светодиодных промышленных светильниках.

Требуемый температурно-влажностный режим в камере обеспечивает холодильная установка, размещённая на крыше камеры, а также воздухоохладитель и электронагреватели из нержавеющей стали, размещённые внутри. Повышение влажности воздуха обеспечивается промышленным ультразвуковым увлажнителем воздуха с фильтром для очистки воды, работающим по принципу обратного осмоса. В состав оборудования камеры входит специальная автоматизированная система мониторинга, регистрации и контроля параметров микроклимата в ней, соответствующая нормативным документам GMP. Электрический щит управления на базе электронного контроллера и сенсорной панели управления обеспечивают работу оборудования климатической камеры.

Исследуемые лекарственные препараты размещаются на стеллаж, и после того, как в рабочем объёме камеры будут установлены нужные значения температуры и относительной влажности, начинается отсчет времени наблюдений за стабильностью свойств лекарственных препаратов.

По другому заказу нашими специалистами выполнены работы по проектированию, монтажу, пусконаладке и проведению приёмо-сдаточных испытаний климатической камеры постоянных условий КИ 92-27/23-TBX объёмом 92 м³ для АО «Вертекс» в соответствии с последними требованиями действующих стандартов на проведение исследований стабильности лекарственных препаратов и фармацевтических субстанций.

Изготовленная для этого предприятия камера оборудована высокоточными датчиками температуры и влажности, которые размещены в разных точках всего объёма камеры. Вместе с камерой поставлена сертифицированная система компьютерного мониторинга, регистрации и контроля параметров микроклимата. Требуемый уровень влажности обеспечивается промышленным ультразвуковым увлажнителем воздуха с фильтром для очистки воды, работающим по принципу обратного осмоса. Это оборудование вместе с электрическим шкафом управления холодильной установкой и увлажнителем воздуха установлены снаружи камеры.

Программное обеспечение системы компьютерного мониторинга,



Камера постоянных климатических условий объёмом 92 м³



Ультразвуковой увлажнитель с системой водоподготовки и шкафами управления

установленное на компьютер заказчика, отвечает действующим требованиям ЕАЭС, Минпромторга, ГОСТа, СанПиН и 11 части GAMP 5 раздела 21 CFR.

Выполнены работы по температурному картированию помещения камеры. По результатам измерений в установленном режиме получена точность поддержания температуры в точке измерения каждого из датчиков не менее $\pm 0,15^\circ\text{C}$. Вариация температуры воздуха во всем полезном объеме камеры составила $\pm 0,25^\circ\text{C}$, а измеренная точность поддержания влажности воздуха — $\pm 1,5\%$. После проведения проверочных испытаний климатической камеры были выполнены работы по её валидации.

По техническому заданию заказчика ООО «Фриготрейд» изготавливает климатические камеры для следующих испытаний:

- комплектные климатические камеры с регулированием температуры, относительной влажности и скорости воздушного потока для испытаний изготавливаемого торгового холодильного оборудования на соответствие ГОСТ 32560.2-2013 «Шкафы, прилавки и витрины холодильные торговые. Требования, методы и условия испытаний»;
- климатические камеры для испытаний керамических блоков и кирпичей на морозостойкость в соответствии с ГОСТ 7025-91 «Кирпич и камни керамические и силикатные. Методика определения водопоглощения, плотности и контроля морозостойкости»;
- крупногабаритные климатические испытательные камеры для специальных автотранспортных средств на

соответствие ГОСТ РВ 0008-002-2013 «ГСИ. Аттестация испытательного оборудования, применяемого при оценке соответствия оборонной продукции. Организация и порядок проведения»;

- климатические камеры для испытаний мерзлых грунтов на соответствие ГОСТ 12248-2010 «Грунты. Методы лабораторного определения характеристик прочности и деформируемости»;
- климатические камеры для испытаний строительных ограждающих конструкций:
 - стен на соответствие ГОСТ Р 56623-2015 «Контроль неразрушающий. Метод определения сопротивления теплопередаче ограждающих конструкций»;
 - оконных и дверных блоков на соответствие ГОСТ 26602.1-99 «Оконные блоки и дверные. Методы определения характеристик прочности и деформируемости».

С новостями нашей компании и подробной информацией об упомянутых выше климатических камерах и других реализованных проектах можно ознакомиться на нашем сайте в разделе «Выполненные проекты».

Если вам необходима консультация по выбору характеристик климатической испытательной камеры под ваши задачи, обращайтесь в наш московский офис.

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



AIRVENT-2026: ОПРЕДЕЛЕНО НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ КЛИМАТИЧЕСКОГО РЫНКА

С 3 по 6 февраля 2026 года в Москве (МВЦ «Крокус Экспо») успешно прошло важное событие климатической отрасли — 4-я Международная выставка оборудования, технологий и услуг для вентиляции, кондиционирования и холодоснабжения бытовых, коммерческих и промышленных объектов. Уже в 4-й раз AIRVent выступает в роли ключевой площадки для профессионального диалога, обмена опытом и внедрения современных технологических решений.

Выставка в цифрах

2026 год стал для AIRVent очередным годом роста: участие в выставке приняли **213** компаний (+33% к 2025 году). Экспозиция заняла **16 400 м²**, увеличившись на **21%** относительно предыдущей.

С оборудованием, технологиями и услугами участников ознакомились профессионалы климатической отрасли: руководители и специалисты монтажных организаций (**25%**), проектных и строительных организаций (**15%**), промышленных предприятий (**17%**) и торговых компаний (**30%**).

- На выставке были **213** участников из **7** стран;
- **9 666** уникальных посетителей из **81** региона России и **20** зарубежных стран;
- **52%** посетителей впервые пришли на выставку;
- **8** мероприятий и **816** слушателей деловой программы;
- **74%** участников нашли на выставке новых клиентов (по результатам опроса участников AIRVent).

AIRVent — это намного больше, чем экспозиция и деловая программа. Это целая экосистема, в которой весь год продолжается деловое общение. После завершения выставки и до начала следующей участники и посетители поддерживают связь в онлайн сообществе Aquaflame Connect: обсуждают проекты, технологии и взаимовыгодные партнёрства.

Что участники говорят о выставке?

Александр Степанов, директор «БРИЗ — Климатические системы»

«Состав посетителей очень обширный — от ЛПР до технических специалистов, которые с интересом ходили по выставке. Я знаю людей, которые говорили, что придут на час-два, а оставались на целый день и приезжали на следующий».

Александр Овсянников, директор департамента дилерских продаж DAICHI

«Выставка AIRVent — важнейшее событие в индустрии климата и холодоснабжения. В первую очередь сюда приходят конечные потребители: промышленные предприятия, крупные застройщики, проектные организации».

Илья Куликов, руководитель отдела промышленного оборудования ГК «ПРОМВЕНТХОЛОД»

«Очень полезно в век онлайн и высоких технологий общаться непосредственно, обсуждать актуальные темы, принимать решения. После AIRVent у нас достаточно много новых контрактов».

Анна Паливода, руководитель отдела маркетинга «ХОГАРТ»

«16 400 м² экспозиции современного HVAC/R оборудования — это очень весомо. В 15 зале павильона 3 «Крокус Экспо» был представлен весь спектр климатических и холодильных технологий — от бытовых систем кондиционирования до промышленного холода и автоматизации зданий. Было заметно, что площадь выставки существенно выросла».

Разделы выставки и её экспоненты

Итак, участники представили свою продукцию в **8** разделах:

- Вентиляционное оборудование
- Оборудование для кондиционирования
- Комплекующие для кондиционирования и вентиляции
- Системы коммерческого и промышленного холода
- Автоматизация зданий / программное обеспечение
- Системы контроля качества воздуха
- Инструменты
- Услуги

В выставке приняли участие Buhler-AHS, Blizzard Lufttechnik, Clivet, Dantex Group Hiref Rus, Hogart, Termoflow, «Бриз — Климатические системы», «Вентарт Групп».



ГК «АЯК», «Империя Климата», ИЭМЗ «Купол», «Простор-Л», «Русские Медные Трубы», «СВОК», «ТерраФриго», «Ялка», «ТИКА ПРО» и многие другие.

Дебютировали: Daichi, Frivent, Rotado, «Аляска», «ТИОН», «АСК-холод», «Весна Климат», «ПромВентХолод» и другие компании.

Решения, которые формируют будущее климатического рынка

На стендах участники презентовали как новинки оборудования, так и проверенные решения для вентиляции, кондиционирования и холодоснабжения. Посетители выставки могли оценить технику в действии, получить ответы на технические вопросы и договориться о поставках.

Компания «**БРИЗ — Климатические системы**» продемонстрировала обновлённый ассортимент систем кондиционирования Hisense, также были представлены модульные чиллеры Hisense Hi Mod и решение энергоэффективного охлаждения для ЦОД.

ГК «**АЯК**» представила новую ERP инверторную сплит-систему большой производительности, ультратонкие однопоточные кассетные блоки для мультисплит-систем, новую серию наружных блоков VRF-систем с боковым выбросом воздуха и другое оборудование.

Компания «**ТИКА ПРО**» показала на AIRVent-2026 новые решения для энергоэффективных систем кондиционирования: VRF-систему нового поколения и безмасляный модульный чиллер на магнитных подшипниках.

Бренд **NORD** продемонстрировал сплит- и мультисплит-системы, газовые колонки и водонагреватели с повышенными требованиями к безопасности, а также новую серию сплит-систем в современном дизайне.

«**ЗАВОД ВРК**» презентовал стандартные и специализированные воздухоподающие устройства для жилых, коммерческих и общественных объектов.

В экспозиции компании «**НОРД-СМ**» были представлены чиллеры, драйкулеры, гидромодули и системы с фрикулингом.

ЗАО «**Новокуйбышевский завод вентиляционных заготовок**» представил свою новую разработку — струйный вентилятор СТИМ для современных систем вентиляции и дымоудаления.

На стенде «**ТерраФриго**» были продемонстрированы современные решения для ритейла и складских комплексов, промышленных предприятий, воздухоохладители различного назначения, теплообменники для климатических и вентиляционных систем. А также показана новинка — V-образный конденсатор с новой системой, повышающей энергоэффективность оборудования.



На стенде ИЭМЗ «Купол» представил портфель инженерных решений для тепло- и хладотехники: промышленные холодильники, газовые системы лучистого отопления, крупногабаритные теплообменники для сложных промышленных задач — холодоснабжения, термостатирования и кондиционирования. Ранее подобное оборудование приходилось импортировать, сегодня завод закрывает этот запрос отечественным производством.

Выпуск оребренной трубы для теплообменной системы запущен на новой площадке завода, часть позиций не имеет аналогов на российском рынке. Эта продукция используется как для внутренних нужд — в составе комплексных холодильных систем, так и поставляется внешним заказчикам. Ещё одно перспективное направление ИЭМЗ «Купол» — производство рециркуляционных охлаждающих установок для атомных электростанций.

«**Простор-Л**» вновь успешно представил свои ключевые разработки широкой отраслевой аудитории. Традиционно высокий интерес к продукции компании проявили не только представители ледовой индустрии, но и специалисты сегмента производства и логистики пищевых продуктов, где требования к микроклимату особенно строги.

Деловая программа AIRVent-2026

На деловой программе выступили более **70** докладчиков — профессионалы климатического и холодильного рынка. Три эксперта прибыли из-за рубежа, чтобы поделиться лучшими практиками в сфере HVAC/R. Состоялись **8** деловых мероприятий, охватывающих разные аспекты в области вентиляции, кондиционирования и холодоснабжения. В том числе:

- IX Международный вентиляционный конгресс: «Объединяя идеи и технологии, формируем безопасный микроклимат для будущих поколений». Часть I с участием иностранных спикеров. Часть II: «Комфортная воздушная среда. Инновационные технологии и оборудование» с разбором российских успешных решений.
- Конференция «Теплонасосные системы в российских условиях. Технологии и практический опыт».
- Конференция «Инженерные и эксплуатационные аспекты непрерывной холодильной цепи в пищевой промышленности».
- Конференция «Роль холодильной промышленности в обеспечении непрерывной холодильной цепи на транспорте».
- Конференция «Искусственный интеллект в регулировании и диагностике холодильных систем: текущие достижения и перспективы».



Целью конференции по искусственному интеллекту стало объединение ведущих отраслевых экспертов, представителей промышленности и научного сообщества для обсуждения практических аспектов цифровизации и автоматизации холодильной отрасли. Модератором выступил Президент Международной академии холода **Игорь Баранов**.

В мероприятии приняли участие руководители и технические специалисты проектных, монтажных и промышленных компаний, заинтересованные в переходе от реактивного обслуживания к моделям предиктивной аналитики и устойчивого управления активами.

С приветственным словом к участникам обратился **Юрий Дубровин**, Председатель Правления Россоюзхолодпрома, который подчеркнул стратегическую важность внедрения интеллектуальных алгоритмов для повышения надёжности и энергоэффективности холодильного оборудования в условиях современной экономики.

Ключевые темы и доклады конференции по ИИ:

- **Перспективы развития отрасли.** Генеральный директор МАХ **Андрей Никитин** в своём выступлении обозначил основные векторы научных исследований и технологического развития холодильных систем с применением искусственного интеллекта.
- **Интеллектуальная диагностика.** Технический директор ООО «Энжетерра» **Максим Талызин** представил доклад о современных интеллектуальных методах диагностики, позволяющих выявлять скрытые неисправности на ранних стадиях.
- **Отечественные разработки и импортозамещение.** Значительный интерес аудитории вызвал доклад руководителя департамента ООО «Челябинский компрессорный завод» **Константина Хабирова**. Он поднял тему создания цифровых двойников холодильного контура и продемонстрировал как виртуальные модели позволяют эффективно раскрыть потенциал природных хладагентов в паре с российскими компрессорами.
- **Экспресс-методики.** Инженер-администратор ТГК «Искусство хладотехники» **Юрий Семенов** поделился практическими подходами к экспресс-диагностике неисправностей холодильных установок и чиллеров.
- **Отраслевые кейсы.** Директор отдела холодильной техники ООО «Ридан Трейд» **Максим Высоцкий** представил успешный опыт применения алгоритмов ИИ для оптимизации работы холодильного оборудования в сетях российских продуктовых ритейлеров.

- **Управление рисками.** Директор по развитию ООО «Технологии Холодовой Цепи» **Андрей Кухаренко** осветил тему интеграции искусственного интеллекта в управление рисками портовых рефрижераторных комплексов, обозначив переход от реактивных методов обслуживания к предиктивной устойчивости.

В завершающей части мероприятия, в формате открытого микрофона, состоялась оживлённая дискуссия. Участники обсудили барьеры внедрения ИИ, требования к качеству данных и подготовку кадров для работы с новыми технологиями. Модератор конференции Игорь Баранов, подводя итоги, резюмировал текущие достижения и наметил перспективы дальнейшего внедрения интеллектуальных систем управления в холодильную технику.



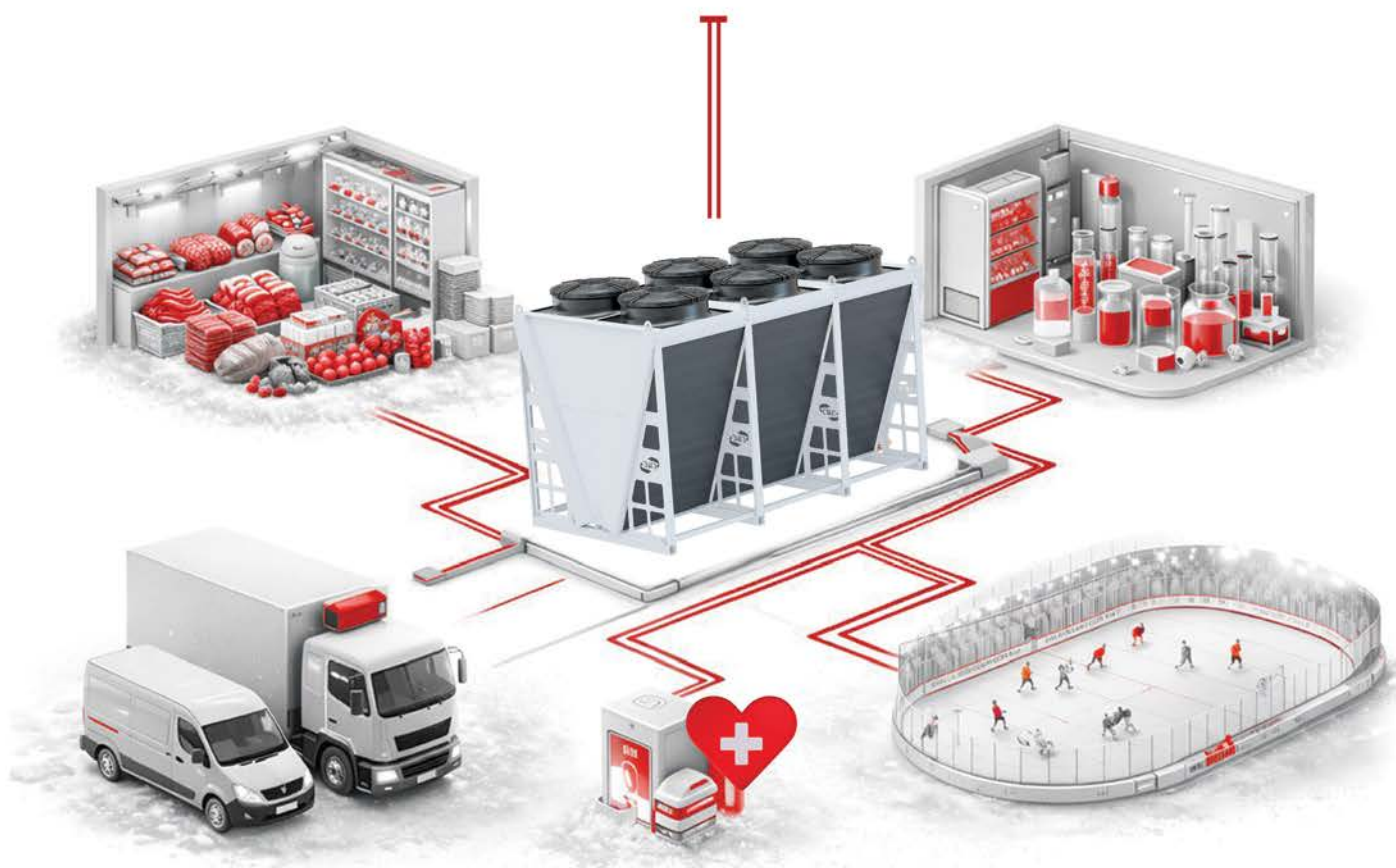
Лучшие достижения климатической и холодильной отрасли на AIRVent Award

Состоялось торжественное награждение победителей AIRVent Award. За инновации, энергоэффективность и проекты в сфере импортозамещения награды получили:

- **Номинация: Продукт года. Инновации.**
Победитель: Завод ВРК, продукт «Щелевой вентиляционный диффузор скрытого монтажа TOPLINE». **Специальная награда:** Торгово-производственный холдинг «Русклимат», продукт «Приточный очиститель воздуха Ballu ONEAIR ASP-100».
- **Номинация: Продукт года. Энергоэффективность.**
Победитель: ООО «ТЕРМЕКС ЭНЕРДЖИ», продукт «Моноблочный чиллер Thermex Energy TMR для ЦОД с функцией фрикулинга и плавающей температурой конденсации».
- **Номинация: Продукт года. Сделано в России.**
Специальная награда: Завод ВРК, продукт «Потолочный вентиляционный диффузор».
- **Номинация: Предприятие года.**
Специальная награда: ООО «Компания БИС», ООО «Климатические Технологии».
- **Номинация: Эксперт AIRVent Connect.**
Победитель: ООО «ИНТЕР ГРОСС».

Выставка AIRVent благодарит за официальную поддержку Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ, Министерство инвестиций, промышленности и науки Московской области, Российский союз промышленников и предпринимателей.

В 2027 году AIRVent пройдёт с 1 по 4 февраля в «Крокус Экспо». До встречи на предстоящей выставке!



cwc60.ru
sales@cwc60.ru
+7 (911) 366-05-41



ИТОГИ ВЫСТАВКИ «МИР КЛИМАТА-2026»

ПРЕСС-РЕЛИЗ

С 16 по 19 февраля в УВК «Тимирязев Центр» прошла 21-я Международная выставка оборудования для систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения «Мир Климата». В этом году проект объединил производителей из России, Беларуси, Китая, Италии, Индии. Посетители получили возможность оценить решения и новинки от DoorHan, Frivent, WAER, TURKOV, «Альтера Климат 33», «Альфа-Холод», «Завод РГП», «Маркон-Холод», «ПрофХолод», «Ридан», «Русские Медные Трубы», ТД «Русский Холод», «ТИОН», «Фригопоинт» и других лидеров индустрии.

Экспозиция продемонстрировала широкий спектр решений в сегментах промышленного, коммерческого, торгового и бытового климатического оборудования. Отдельное место на стендах заняли комплектующие, расходные и изоляционные материалы, а также системы контроля качества воздуха и сопутствующие компоненты. Более 20 компаний приняли участие в выставке впервые, что подтверждает востребованность площадки и устойчивый интерес со стороны рынка даже в период глобальной трансформации отрасли.

За четыре дня «Мир Климата» посетили **4 912** специалистов. Высокий коммерческий потенциал выставки отражает качественный состав аудитории: **54%** посетителей напрямую влияют на закупочную политику компаний.

Одним из эффективных инструментов выставки в этом сезоне стали B2B-туры — формат заранее согласованных персональных встреч экспонентов с представителями крупнейших заказчиков: международный аэропорт «Внуково», РТК-ЦОД, ОАО «РЖД», Инлайн Телеком Солюшнс, интернет-магазин «Холод 62», Все инструменты.ру, ГК «КОРТРОС». Всего было проведено 55 встреч при участии 14 экспонентов. Такая организация переговоров дала возможность заказчикам напрямую обсудить с техническими специалистами условия, сервис и индивидуальные конфигурации оборудования под конкретные задачи проектов.

«Выставка «Мир Климата» исторически очень дорога для нас. В первую очередь это площадка, где можно встретить коллег со всей страны. Мы видим в этой выставке и позитив, и потенциал, здесь у нас есть возможность показать себя, узнать много новой интересной информации и тепло пообщаться с клиентами — близость таких



встреч бесценна. Обязательно будем участвовать в «Мире Климата» и дальше», — поделился впечатлениями **Сергей Ветров**, генеральный директор «РМТ-Инжиниринг» (входит в ГК «Русские Медные Трубы»).

В первый же день выставки прошло торжественное награждение победителей 2-й ежегодной Премии **Climate Expo Awards**. Экспертный совет определил 11 финалистов и выбрал победителей в пяти номинациях:

- **«Лучшее техническое решение для спортивных сооружений»:** победителем стала группа компаний «Тион», отметившая на выставке свое 20-летие. Награду вручила Юлия Воробьева (Plus Development).
- **«Лучший производитель среди крупных компаний»:** второй год подряд победу одержала компания **Turkov**. Премию вручал Георгий Литвинчук, генеральный директор агентства «Литвинчук-Маркетинг».





- **«Лучший производитель среди компаний малых и средних предприятий»:** здесь победила компания **ООО «Фригопоинт»**. Награду вручила президент НП «АВОК» и профессор МАРХИ Марианна Бродач.
- **«Иновация года»:** награду увезла компания **Опокот**, вручил её аттестованный эксперт Минстроя Александр Колубков.
- **«Проект года»:** победителем объявлена группа компаний **Altair**, премию вручил президент Международной академии холода Игорь Баранов.

Бизнес-программа традиционно была смысловым ядром выставки и площадкой формирования отраслевой повестки: 14 профильных мероприятий при участии 68 выступающих собрали более 750 слушателей. В фокусе обсуждения оказались темы, затрагивающие использование ИИ в проектировании и эксплуатации систем, энергоэффективность и снижение эксплуатационных затрат, импортозамещение и подготовку кадров.

В деловой части приняли участие Юрий Дубровин (Россоюзхолодпром), Дмитрий Гвозданный (DOGMA), Александр Селезнев (VK), Дмитрий Филимонов (IXcellerate), Илья Михайлов (Selectel), Александр Гончаров (Мосметрострой), Михаил Викторов (НОТИМ) и многие другие эксперты.

Свои конференции традиционно провели партнёры выставки — **Россоюзхолодпром** и **НП «АВОК»**.

Центральным событием стало пленарное заседание **«Будущее HVAC/R: рынок, технологии, устойчивость»**. В ходе сессии ведущие эксперты обсудили ряд актуальных тем: от оперативного реагирования на текущие вызовы рынка до визионерских взглядов на технологическую



трансформацию отрасли. В центре внимания оказались стратегии развития компаний в 2026 году, нормативно-правовое регулирование, перспективы локализации производств и внедрение цифровых двойников в проектировании.

Сессия **«Инженерные решения для ЦОД: охлаждение, эффективность и импортонезависимость»** вновь продемонстрировала высокий интерес к теме. Мероприятие, посвященное актуальным вопросам эксплуатации и модернизации центров обработки данных, собрало полный зал. В рамках дискуссии участники детально рассмотрели новые законодательные нормы в области энергоэффективности и проектирования ЦОД, а также обменялись опытом в поиске импортонезависимых инженерных решений.

На выставке «Мир Климата-2026» Россоюзхолодпром совместно с Международной академией холода, Московским политехническим университетом и Всероссийским научно-исследовательским институтом холодильной промышленности представил масштабную деловую программу, охватившую ключевые вопросы развития отечественного холодильного машиностроения и кадрового потенциала отрасли.

- Десятая научно-практическая конференция **«Развитие индустрии холода на современном этапе»**, организованная Россоюзхолодпром и Московским Политехом. Ведущие отраслевые эксперты представили доклады, посвященные переходу на природные хладагенты, внедрению энергоэффективных технологий, инновационным образцам холодильного оборудования, а также современным подходам к монтажу и эксплуатации холодильных систем.





• **Школа молодых ученых имени профессора И.М. Калниния.** Студенты и аспиранты ведущих холодильных ВУЗов представили результаты своих исследований и разработок, получив уникальную возможность приобрести опыт публичных выступлений и профессиональной дискуссии.

• Отраслевая **конференция Россоюзхолодпрома**, объединившая три тематические сессии:

– Сессия **«Кигалийская поправка: вчера, сегодня, завтра — итоги 2025»** была посвящена международной климатической повестке и практике внедрения природных хладагентов в российских системах холодоснабжения, где с основным докладом выступил Председатель Правления Россоюзхолодпрома Юрий Дубровин. Тема была поддержана рядом руководителей предприятий.

– Сессия **«Российские холодильные компрессоры и компоненты. Модельные ряды, условия поставки и возможности серийного выпуска»**, продолжила планомерную работу по информированию отрасли о потенциале отечественного компрессоростроения.

Начальник отдела фреоновых компрессоров ООО «ТРАКС» Михаил Кудрявицкий рассказал о серийном выпуске спиральных компрессоров. Главный конструктор «Брейзер компрессорные технологии» Михаил Бережецкий и директор по развитию Павел Карганов поделились опытом производства поршневых и винтовых полугерметичных компрессоров на базе завода БЗХО. Коммерческий директор ООО «Фригопоинт» Артем Камынин сделал сообщение о новом производстве линейных компонентов. Главный конструктор АО «ВНИИХОЛОДМАШ» Андрей Громов посвятил выступление компрессорным агрегатам разработки института. Главный инженер проектов ООО «Спектропласт» Дмитрий Галкин рассказал о повышении ресурса аммиачных компрессорных установок.

– Сессия **«Бизнес и образование»** была посвящена партнерству предприятий, высшей школы и организаций профессионального образования как необходимому условию развития кадрового потенциала. С докладами выступили руководитель центра повышения квалификации «Климатехникум» Алексей Урванцев, руководитель московского офиса «ИНГЕНИУМ» Вадим Новиков, доцент кафедры техники низких температур имени П.Л. Капицы Московского Политехнического университета Андрей Ермолаев, технический директор ГК «Спектропласт» Михаил Галкин и др.

Все дни выставки работал «Консультационный центр холодильных технологий Россоюзхолодпрома».

Начиная с осени 2026-го года, «Мир Климата» будет проводиться в ноябре в МВЦ «Крокус Экспо» одновременно с проектами **MITEX** (инструменты и технологии) и **UtiliCon** (ЖКХ и строительство). Этот шаг продиктован интересами бизнеса:

✓ **Высокая деловая активность:** осень — оптимальный период для презентации новинок перед окончанием года и заключения контрактов после летних отпусков.

✓ **Цикл разработки:** у производителей появляется полноценный год для разработки, изготовления и тестирования образцов, чтобы в ноябре представить рынку готовый серийный продукт.

✓ **Планирование и логистика:** посетители получают возможность увидеть новинки, разработанные в 2026 году, и заложить бюджет на их приобретение на следующий год. Кроме того, проведение выставки осенью позволяет избежать логистических и коммуникационных сложностей, связанных с празднованием китайского нового года, обеспечивая стабильность поставок оборудования и комплектующих.

✓ **Синергия рынков:** благодаря аудитории MITEX участники получают доступ к B2C-сегменту и могут эффективно продвигать линейки бытового оборудования наряду с промышленными решениями.

Переход на ноябрьские даты — это взвешенный ответ на текущий запрос рынка, который расширяет возможности выставки как ключевой специализированной бизнесплощадки. В том числе — за счёт привлечения новой аудитории из смежных отраслей.

**До встречи 10-13 ноября 2026 года
в МВЦ «Крокус Экспо»!**

Источник: climatexpo.ru

Журнал «Империя холода» — медиапартнёр выставки



МИР КЛИМАТА



10-13 ноября 2026

МОСКВА, КРОКУС ЭКСПО

22-я Международная выставка оборудования для систем кондиционирования, вентиляции, отопления и холодоснабжения

ВЕНТИЛЯЦИЯ

КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ

ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ

ОТОПЛЕНИЕ

**ЗАБРОНИРУЙТЕ
СТЕНД**

climatexpo.ru



Организатор



12+ РЕКЛАМА ГК «ЕВРОЭКСПО»



МИРОВОЙ РЫНОК ЧИЛЛЕРОВ РАСТЁТ БЫСТРЫМИ ТЕМПАМИ

Мировой рынок чиллеров продолжает стабильно расти. Увеличивается спрос на оборудование для обработки воздуха — только в 2024 году он вырос на 27%. По данным JARN, с ускорением цифровой трансформации всё больше требуется высокопроизводительных систем охлаждения, что делает чиллеры критически важными компонентами инфраструктуры центров обработки данных (ЦОД). Как ожидается, в ближайшие годы их рост продолжится.

ЦОДы, полупроводники и тепловые насосы

Строительство новых центров обработки данных — это растущая потребность в надёжных, энергоэффективных системах управления тепловыделением для всё более мощных серверных помещений, что и стало основной движущей силой роста рынка чиллеров практически во всех ведущих странах мира.



Дополнительный импульс развитию рынка чиллеров придаёт глобальный бум производства полупроводников. Согласно данным SEMI, ведущей международной отраслевой ассоциации в области микроэлектроники, в 2025 году было построено 18 новых заводов по производству полупроводников. Сюда включены проекты в США, Японии, Китае, Европе, Южной Корее, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии, которые должны начать работу в 2026–2027 годах (в связи с войной на Ближнем Востоке эта задача обострилась).

Как и ЦОДы, эти объекты нуждаются в жёстком управлении тепловыделением, что ещё больше увеличивает спрос на чиллерные системы высокого уровня.

В дополнение к этим высокотехнологичным отраслям, расширению рынка чиллеров способствует широкое распространение тепловых насосов бытового, коммерческого и промышленного назначения, в особенности в Европе, Японии и Китае.

Однако, по сравнению с индустрией ЦОДов, росту традиционных областей применения чиллеров, таких как коммерческий сектор и сфера услуг, препятствуют глобальное замедление экономики и геополитическая неопределённость. Во многих регионах рыночная активность в этих сегментах остаётся ослабленной, подчёркивая неравномерность динамики роста.

Хладагенты с низким ПГП

На глобальном уровне страны движутся по пути декарбонизации, обновляя законодательство об энергоэффективности и хладагентах. Европа, Австралия и Сингапур являются лидерами внедрения хладагентов следующего поколения с низким потенциалом глобального потепления.

На рынке чиллеров традиционные хладагенты, такие как R134a с ПГП равным 1430, заменяются гидрофторолефинами, такими как негорючий R1233zd(E) с ПГП равным 1 и умеренно горючий (A2L) R1234ze(E) с ПГП равным 7. Это обеспечивает повышенную энергоэффективность оборудования и его соответствие новым экологическим нормам.

В Европе и США резкое повышение цен на хладагенты и возросшая волатильность непропорционально сильно ударили по малому бизнесу, заставляя его применять стратегии перехода на альтернативные рабочие вещества.

Кроме того, во многих странах идёт продвижение зданий с почти нулевым энергопотреблением, «зелёных» домов, и всё чаще используются крупномасштабные системы централизованного охлаждения для оптимизации потребления и рекуперации тепла в районах новой городской застройки. Основными рынками чиллеров для этих целей являются Китай, Европа и США.

Чиллерные системы с водяным контуром

В связи с курсом на декарбонизацию Европа и другие регионы уделяют большое внимание чиллерным системам, использующим водяной контур для холодо- и теплоснабжения.

Системы кондиционирования состоят из собственно чиллера и воздушного оборудования, такого как приточно-вытяжные агрегаты и фэнкойлы, а также из насосов для подачи охлаждающей и охлаждённой воды, трубопроводов, градирен для отвода тепла и ряда других элементов. Общая стоимость такой системы варьируется в большом диапазоне и зависит как от составляющих агрегатов, так и от области применения.



Общая величина мирового спроса на приточно-вытяжные агрегаты и фэнкойлы примерно равна спросу на чиллеры. Однако здесь существуют региональные особенности, такие как доля воздушного оборудования в составе чиллерных систем кондиционирования, которая в Европе намного выше, чем в Юго-Восточной Азии.

Изменения в охлаждении ЦОДов

Центры обработки данных критически важны для разных областей деятельности и удовлетворения потребностей, вызванных текущими социальными изменениями, но значительные объёмы потребляемой ими энергии и большое количество выделяемого тепла остаются серьёзной проблемой.

Для ЦОД-индустрии характерен чрезвычайно высокий темп внедрения инноваций, из-за чего системы охлаждения для них претерпевают существенные изменения каждые четыре-пять лет. Бенефициарами этой тенденции становятся производители чиллеров на базе компрессоров центробежного, винтового и спирального типов. Лидерами рынка пока остаются решения с воздушным охлаждением, но растут и доля чиллеров с водяным.

В ЦОДах наблюдается переход от охлаждения воздухом к жидкостному. Следовательно, разработка технологий для устройств распределения хладоносителя (CDU) становится сферой жёсткой конкуренции для всей отрасли. В частности, важной характеристикой становится способность CDU к перезапуску.

Здесь, как правило, требуется обеспечить полный перезапуск в течение трех минут после отключения, что обычно достигается за счёт применения чиллеров с компрессорами на магнитной подвеске. Благодаря этой тенденции, в последнюю пару лет такие модели стали наиболее распространённым решением для чиллеров воздушного охлаждения в данной индустрии.

Кроме того, большинство систем жидкостного охлаждения требуют согласованной работы CDU и чиллера, так что потребность в них, как ожидается, продолжит расти.

Общей тенденцией для всего рынка дата-центров является переход к чиллерам большой мощности — от 1000 до 1500 холодильных тонн. Однако всё ещё недостаточно развитая инфраструктура для электро- и водоснабжения таких мощных систем стала «узким местом».

Кто лидирует на рынке компрессоров с магнитной подвеской

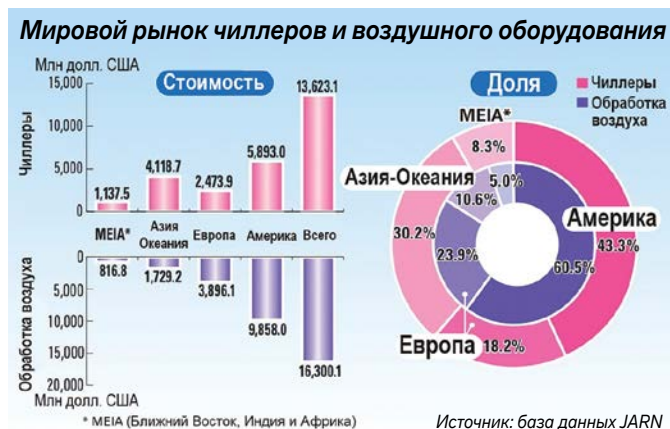
Рынок Азиатско-Тихоокеанского региона переживает быстрый рост. Рынки ЦОДов и систем охлаждения расширяются в Китае, где высокая плотность оборудования способствует популяризации систем рядного (коридорного) охлаждения.

Азия лидирует на мировом рынке чиллеров с центробежными компрессорами на магнитной подвеске, занимая более 40% рынка. Ключевыми потребителями являются Китай, Сингапур, Таиланд, Франция, Германия, Великобритания, Бразилия, Канада, США и Австралия.

Благодаря высокой разности давлений испарения и конденсации хладагента, чиллеры воздушного охлаждения на базе центробежных компрессоров с магнитной подвеской могут использоваться в качестве тепловых насосов во многих регионах Европы. Это создаёт значительный рыночный потенциал и стимулирует дальнейший рост рынка. Такие чиллеры поставляют сюда ряд производителей Азии.

Появление новых хладагентов с низким ПГП, в том числе таких как умеренно горючий R1234ze и негорючий R515B, также подстегивает рынок магнитной подвески. Благодаря модульной конструкции, появилась возможность повысить холодильную мощность чиллеров на базе компрессоров центробежного типа с магнитной подвеской, что позволяет им конкурировать с моделями, использующими традиционные центробежные компрессоры.

Прорывом на рынке стал выпуск Copeland безмасляного центробежного компрессора мощностью 450 х.т., использующего газодинамические подшипники. Частота вращения этой модели достигает 46 800 оборотов в минуту, а коэффициент сжатия, равный 6,5, превышает значения, ранее считавшиеся предельными.



Новые тенденции и технологии

Системы охлаждения ЦОДов работают круглосуточно в течение всего года, и нагрузка на них меняется в зависимости от дня недели и времени суток. Чтобы выдержать такие резкие колебания, оборудование и системы должны отличаться высокой эксплуатационной надёжностью и предусматривать резервирование, включая резервные чиллеры, аккумуляторы, источники электроснабжения, такие как аварийные генераторы или ИБП.

Традиционные системы для дата-центров, как правило, охлаждают ИТ-оборудование в серверном помещении за счёт циркуляции холодного воздуха, поступающего от воздушно- или водоохлаждаемых кондиционеров непосредственного испарения (CRAC). Такие системы просты и недороги, они все еще используются в 70–80% малых и средних ЦОДов.

Чиллерные системы индустрии обычно работают в суровых условиях, где нагрузка значительно меняется в зависимости от климатических условий, так что изменение скорости при помощи частотнорегулируемого привода считается здесь наиболее эффективным решением. В частности, общая эффективность центробежного компрессора с таким приводом, как правило, выше, чем у компрессоров с постоянной скоростью вращения, и достигает пика при нагрузке в 40–80%.

Ведущие мировые производители предлагают широкий ассортимент чиллеров водяного и воздушного охлаждения, оптимизированных для применения в ЦОДах, многие используют хладагенты с низким ПГП.

Перечисленные системы охлаждения предназначены для отвода тепла, выделяемого ЦОД. Другим экологически устойчивым вариантом является эффективное использование выделяемого тепла для централизованного отопления.



Такие системы уже установлены в крупных городах Северной Европы, США, Китая и Южной Кореи, где рекупируется почти все тепло, выделяемое электростанциями или котлами на ископаемом топливе.

Стремительный рост востребованности центров обработки данных способствует всё более широкому использованию выделяемого ими тепла в централизованном отоплении, особенно в Европе. Температура нагретой воды из ЦОДов обычно составляет 30–35°C, что несколько ниже, чем у бросового тепла производственных процессов в промышленности. Для её повышения до 60–80°C, как правило, используют тепловые насосы «вода-вода».

Бум спроса на малые чиллеры и их переход на R290

Согласно намеченной программе, Европейский Союз должен прекратить потребление и производство гидрофторуглеродов к 2050 году. Товары и оборудование, содержащие ГФУ, включая некоторые типы холодильников и чиллеров, попадут под запрет. Тепловые насосы и системы кондиционирования воздуха, использующие ГФУ с высоким ПГП, также планируется запретить.

Раньше маломощные чиллеры были распространены, в основном, в южных странах, таких как Италия, но сейчас их популярность растёт во всей Европе. **По темпу роста рынок малых чиллеров опережает рынки VRF-систем**

и прочего оборудования. Но доля чиллеров на R290 на рынке пока мала. Полный и плавный переход на R290 займёт некоторое время из-за проблем с безопасностью и нехватки подготовленных техников.

Увеличение холодильной мощности

В свете политики декарбонизации такие продукты, как инверторные чиллеры высокой производительности, привлекают серьёзное внимание на рынке чиллеров с компрессорами центробежного и винтового типов. Благодаря более высокой эффективности, системы с инверторным приводом становятся все более востребованы в высокопроизводительных чиллерах на базе компрессоров центробежного типа и винтовых компрессоров с водяным охлаждением.

Такие мощные чиллеры применяются в различных областях, включая мега- и гигапроекты, здравоохранение, здания коммерческого назначения, централизованное охлаждение, центры обработки данных, замена устаревшего оборудования, проекты энергосбытовых компаний.

Модульные чиллеры на базе компрессоров спирального типа занимают заметную часть рынка чиллеров малой мощности. Чиллеры воздушного охлаждения с такими компрессорами обладают рядом преимуществ перед устройствами водяного охлаждения. Особенно — в регионах, для которых характерны нехватка воды или ограничения, касающиеся монтажа оборудования.

Модульные чиллеры развиваются в направлении роста производительности. Быстрее всего растёт сегмент устройств производительностью от 45 до 70 х.т. Расширяется применение модульных чиллеров на базе спиральных компрессоров производительностью более 100 х.т. Эти устройства отвоевывают долю рынка у чиллеров водяного охлаждения на винтовых компрессорах.

Производители разрабатывают большие спиральные компрессоры мощностью от 40 до 50 л. с. для коммерческих систем кондиционирования воздуха.

По материалам JARN

К 2030 ГОДУ ГЛОБАЛЬНЫЙ РЫНОК ЧИЛЛЕРОВ МОЖЕТ ДОСТИГНУТЬ 13,3 МЛРД ДОЛЛ.

В последние годы объём рынка чиллеров неуклонно растёт. Он увеличится с 10,94 млрд долл. в 2025 году до 11,35 млрд долл. в 2026 году при совокупном среднегодовом темпе роста в 3,7% (данные Research and Markets).

Рост в рассматриваемый период можно объяснить увеличением использования чиллеров с воздушным и водяным охлаждением, расширением их применения в коммерческих целях, увеличением использования в промышленном охлаждении, внедрением в жилых зданиях, а также интеграцией с винтовыми и центробежными компрессорами.

В опубликованном отчёте «Chillers Market Report 2026» отмечается, что в период с 2026 по 2030 годы мировой рынок увеличится на 2 млрд долл. И это — при имеющихся возможностях энергоэффективных решений охлаждения, интеллектуального управления температурой и оптимизированных с помощью ИИ систем.

Research and Markets также выделяет пищевую промышленность как ключевой фактор роста, указывая на

необходимость использования чиллеров для точного управления температурой при переработке продуктов питания, их хранении и транспортировке.

В части конкурентной активности на рынке чиллеров в документе упоминаются компании Tecogen, Schneider Electric, Carrier Corporation, Daikin Industries, Trane Technologies, Hitachi Air Conditioning Company, Johnson Controls International, Mitsubishi Electric Corporation.

В отчёте также сказано, что изменение торговых отношений и тарифов могут повлиять на стоимость импортных компонентов, но этот фактор также может стимулировать инновации в локальном производстве и энергоэффективных решениях. Оценочный объём рынка к 2030 году может вырасти до 13,3 млрд долл.



23-я международная специализированная выставка
КРИОГЕН-ЭКСПО
Промышленные Газы

16 - 18 сентября 2026

Россия, Москва, ВДНХ, павильон 57

Организатор



РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ:

- Криогенная техника и технологии
- Газоразделительное оборудование
- Криогенная арматура и комплектующие
- Вакуумное, компрессорное и теплообменное оборудование
- Промышленные и редкие газы, СУГ
- СПГ-технологии
- Оборудование для хранения, транспортировки, распределения и раздачи промышленных газов, СПГ и СУГ
- Криогенная изоляция ● Измерительное оборудование
- Сосуды Дьюара ● Технологии сверхпроводимости

Специальные разделы:

- Технологии производства и применения теплоизоляционных материалов
- Криогенное обеспечение сверхпроводящих материалов для энергетики и электротехники
- Технологии сбора и утилизации углекислого газа



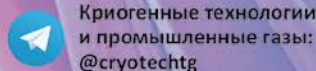
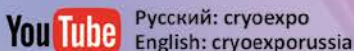
Деловая программа:

**16 - 17
сентября
2026**

23-я международная конференция
«Криогенные технологии и оборудование.
Перспективы развития»

Международная конференция «Промышленные газы»

Международная конференция «Сжиженный природный газ»



Дирекция выставки:

Тел/факс: 8 800 333-78-25, 8 (495) 137-78-25

E-mail: info@cryogen-expo.ru

Сайт: www.cryogen-expo.ru





5 ЛЕТ AIRVent

0+

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

1–4.02.2027

Москва
Крокус Экспо

9 666
посетителей

* по итогам выставки AIRVent 2026



213
участников



74%
участников нашли
НОВЫХ КЛИЕНТОВ



Забронируйте стенд

airventmoscow.ru

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




ОРГАНИЗАТОР
ORGANISER

РЫНОК СКЛАДОВ ДЕЛАЕТ ВДОХ И ДУМАЕТ О КАЧЕСТВЕ

Вторая сессия цикла «Диалоги ПРО склады 2.0» прошла в Москве в марте 2026 года. Организатор — консалтинговая компания NF Group — собрал на одной сцене застройщиков, представителей продуктовой торговли, логистов и инвесторов со всей страны. Если год назад главным словом в зале был «дефицит», то теперь в лексиконе участников прочно обосновалось слово «адаптация».

Один из самых ожидаемых блоков сессии — опрос генподрядчиков о стоимости строительства. Цифры оказались неоднозначными. С одной стороны, генподряд, например, на сухой склад класса А в Центральном федеральном округе сегодня оценивается в среднем в 67 600 руб. за 1 м² (без учета земли и внешних сетей). Это первое снижение с 2020 года — примерно на 4% по сравнению с сентябрем 2025-го.

С другой стороны, внутри этой цифры скрывается разнонаправленная динамика: стоимость работ выросла на 27% (сказывается дефицит кадров), а вот стоимость материалов немного просела из-за снижения объемов новых заказов. То есть подрядчики и производители, по сути, готовы работать «в ноль», лишь бы не простаивать.

Управляющий партнер ГК «ДА! Девелопмент» Денис Грось (Хабаровск) заметил, что его как человека из региона поражает оптимизм коллег из Центральной России. «У нас себестоимость не падает, а логистика доставки материалов увеличивает цену на 25-100%», — сказал он. По его словам, на Дальнем Востоке даже при комфортной арендной ставке весь поток «съедается» процентами по кредитам.

Тему себестоимости развил директор группы PLT Михаил Тарасов. По его мнению, именно фундаментальные издержки (стройка плюс стоимость денег) будут определять ставку в долгосрочной перспективе, а текущее снижение аренды — скорее временная коррекция, связанная с краткосрочным переизбытком предложения.

Если в 2025 году главным драйвером спроса была онлайн-торговля, то в 2026 году её доля сократилась. Как считают модераторы сессии Константин Фомиченко и Александр Кацегоров, рынок маркетплейсов насытился, бурный рост закончился. На первый план выходят производственные компании и дистрибьюторы.

В сегменте light industrial основными резидентами остаются представители малого и среднего бизнеса. Согласно данным NF Group в структуре арендаторов заметна доля химических производств, машиностроения и компаний, работающих с пластмассами. «Преобладает производство, причем довольно разное, разноформатное», — уточнили модераторы, комментируя распределение резидентов по видам деятельности.

Что касается формата, то застройщики активно сегодня осваивают нишу промышленных таунхаусов и многоэтажных объектов с дроблением на небольшие лоты. Как следует из презентации NF Group цены на такие помещения внутри МКАД достигают 190-195 тыс. руб. за 1 м². За пределами МКАД ценовой диапазон скромнее: 120-130 тыс. руб. при покупке и около 14-15 тыс. в аренду, но и здесь многое зависит от локации.

Развитие городского формата ставит перед застройщиками не только экономические, но и эстетические задачи: чем ближе склады подходят к жилым районам, тем больше



внимания уделяется их внешнему облику. «Москве важно, чтобы те проекты, которые находятся внутри города, выглядели не как нечто безликое и непонятное, а были в него вписаны», — отметила директор по маркетингу и коммуникациям Parametr Елена Белевцева.

Прямого экономического эффекта на ставку аренды такие решения не дают, однако создают важные нематериальные преимущества: снижают социальную напряженность, формируют идентичность территории, выделяют объект среди конкурентов. Для производственных компаний, размещающихся в таких зданиях, важен и имиджевый аспект: нестандартный облик помогает привлекать персонал и клиентов, подчеркнула Елена Белевцева.

Отдельный блок дискуссии был посвящен рынку 3PL-операторов. Совокупный объем площадей, занимаемых транспортно-логистическими компаниями, составляет сегодня 4,6 млн м² — 8% от всех качественных складов в стране.

Интересная динамика: хранение (как услуга) стало чуть дешевле. В I кв. 2026 года стоимость хранения паллеты снизилась по сравнению с пиковыми значениями 2025-го, а вот услуги, требующие ручного труда, — погрузка, стикерование, пикинг, — напротив, выросли в цене. Причины все те же — удорожание рабочей силы и изменения в налоговом законодательстве.

Генеральный директор FM Logistic Олег Альхамов обратил внимание на то, что для логистов важна не столько арендная ставка сама по себе, сколько эффективность каждого квадратного метра. «Нас интересует, как хранить и обрабатывать товар максимально эффективно. Сегодня кто-то из клиентов видит, что ставки пошли вниз, и решает: «Я сам смогу управлять логистикой. Но это иллюзия. Скрытые вакансии и дисбаланс быстро уходят», — предупредил он.

В финале проведенного мероприятия модераторы и спикеры сошлись в главном: рынок не падает, он делает вдох. Только история теперь не про гонку, а про качество.

Казахстан-Холод 2026

Приглашаем посетить юбилейную XV Международную научно-техническую конференцию «Казахстан-Холод 2026».

ОРГАНИЗАТОРЫ:

- Представительство Международной академии холода в Казахстане;
- Казахский национальный университет имени аль-Фараби;
- Алматинский технологический университет (АТУ);
- Ассоциация холодильной промышленности и кондиционирования воздуха РК (АХПиКВ РК);
- ТОО «Тениз» — Школа холода автоматики и электроники.



МЕСТО: Казахстан, г. Алматы, КазНУ имени аль-Фараби, проспект аль-Фараби 71/27 (Корпус научной библиотеки).

ДАТА И ВРЕМЯ:
29 апреля 2026 года, 9:00–18:00.

ЯЗЫКИ:
казахский, русский, английский.

САЙТ КОНФЕРЕНЦИИ:
<https://maxteniz.kz/kazref2026/>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ:

- Современные методы и технологии теплофизики и технической физики;
- Инновационные технические решения и технологии в холодильных и климатических системах;
- Круглогодичное теплоснабжение с применением энергоэффективных тепловых насосов в регионах с резко континентальным климатом;
- Современные технологии и оборудование пищевой промышленности;
- Эффективные системы автоматизации, управления и мониторинга в холодильной технике и технологических процессах;
- Методы сокращения потребления хладагентов с высоким потенциалом глобального потепления в рамках Кигалийской поправки к Монреальскому протоколу.

ВАРИАНТЫ УЧАСТИЯ:

- **Посещение**
(бесплатное) при условии предварительной регистрации;
- **Публикация доклада в сборнике**
Принимаются доклады о научно-исследовательских работах, опыте внедрения и применения оборудования, а также по общим вопросам развития техники и подготовки специалистов;
- **Участие в качестве компании-партнера**
Компании имеют возможность представить свои стенды, выступить с докладами и рассказать о своих продуктах и услугах.

INTEKPROM

МЕАТ 2026

ПЕРЕДОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ
МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ

10-11
ИЮНЯ

Г. КАЗАНЬ

ОТЕЛЬ «РИВЬЕРА»

УЛ. ФАТЫХА АМИРХАНА, 1А



ВЫСОТНЫЙ НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫЙ СКЛАД ДЛЯ «КОРОВКИ ИЗ КОРЕНОВКИ»

Один из наиболее технологически совершенных низкотемпературных высотных складов в России был разработан и возведён COMITAS на «Фабрике настоящего мороженого» Кореновского молочно-консервного комбината под Краснодаром.

Здесь инженеры создали полностью автоматизированный складской комплекс, способный функционировать без рабочих: от приёма коробов готового мороженого с производства до выдачи паллет на погрузку. Склад работает 24/7 и требует в 15 раз меньше персонала по сравнению с «обычным».

Перед COMITAS стояла задача полностью автоматизировать низкотемпературный высотный склад. Заказчик — ГК Ренна — принял решение об автоматизации склада мороженого, чтобы свести к минимуму необходимость присутствия сотрудников в помещениях с низкими температурами. Продумать системы хранения надо было так, чтобы размещать максимум продукции на минимальной площади — 10 тыс. м². При этом высота стеллажной конструкции составляла 18 метров.

Решением COMITAS стало проектирование, монтаж и запуск в работу полностью автоматизированной системы обработки готовой продукции, включающую в себя несколько под-

- Участок транспортировки коробов и формирования паллет;
- Участок паллетирования и маркировки паллет с готовой продукцией с передачей их на транспортировочное кольцо;



- Кольцевая система беспроводных монорельсовых тележек, передающая паллеты между подачей продукции с производства, отгрузочными линиями и зоной высотного хранения;
- Автоматизированная высотная система глубинного хранения, базирующаяся на кранах-штабелерах с шаттлами.

Медиатором, объединяющим это разнородное оборудование, является собственное программное обеспечение COMITAS, позволяющее полноценно управлять складом, интегрировав его с системой автоматизации бизнес-процессов, используемую заказчиком. Объект полностью автоматизирован: его обслуживают в среднем 5 сотрудников, которые контролируют процесс и не находятся в помещениях при минусовых температурах.

Производительность нового склада составляет до 360 000 коробов в сутки в комбинированном режиме загрузки/выгрузки. Проект обеспечивает одновременное хранение до 25 тыс. паллет с товаром на ограниченной площади, благодаря продуманной концепции высотного глубинного автоматизированного склада. Кроме того, компания COMITAS смогла обеспечить бесперебойную работу и комплексное обслуживание европейского оборудования в условиях ограничений со стороны зарубежных поставщиков.

companies.rbc.ru

В ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ МУЛЬТИТЕМПЕРАТУРНЫЙ ЦЕНТР

В Вологодской области началось строительство первого в регионе мультитемпературного распределительного центра. Проект реализуется в рамках подписанного соглашения между правительством области, X5 Group и ГК «Ориентир».

Разрешение на возведение комплекса площадью 37 тыс. м² получила группа компаний «Ориентир», объём инвестиций составляет 5,7 млрд руб. Ввести центр в эксплуатацию планируется в IV кв. этого года.

Новый складской комплекс станет важным элементом логистической инфраструктуры региона. Он будет принимать, хранить и обрабатывать продовольственные и непродовольственные товары, обеспечивая стабильные поставки в торговые сети Вологодской, Архангельской, Ивановской, Костромской и Ярославской областей. Проект также расширит возможности

местных производителей по увеличению объёмов поставок.

Центр будет оснащён зонами с разными температурными режимами, что позволит поддерживать оптимальные условия хранения для каждой категории товаров.

По словам губернатора Георгия Филимонова, появление современного распределительного хаба, созданного при участии крупного инвестора и одного из лидеров розничной торговли, станет значимым шагом в развитии экономики области и позволит удовлетворить растущие потребности бизнеса.

vologda-poisk.ru



**16-18
СЕНТЯБРЯ '26**

— САНКТ-ПЕТЕРБУРГ —



ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО РЫБОЛОВСТВУ

GLOBAL **and** SEAFOOD FISHERY FORUM EXPO RUSSIA

FISHERY • AQUACULTURE • PROCESSING

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫБОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
И ВЫСТАВКА РЫБНОЙ ИНДУСТРИИ, МОРЕПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧНОСТЬ:

ЕЖЕГОДНО

ПЛОЩАДЬ:

26 000 м²

ПОСЕТИТЕЛИ:

**20 080 СПЕЦИАЛИСТОВ
ИЗ 84 РЕГИОНОВ РОССИИ
И 81 СТРАНЫ МИРА**

УЧАСТНИКИ:

**347 КОМПАНИЙ
ИЗ 37 РЕГИОНОВ РОССИИ
И 11 СТРАН МИРА**



ОТРАСЛЕВОЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
ОПЕРАТОР

EXPO SOLUTIONS GROUP

+7 (495) 215-06-75

INFO@RUSFISHEXPO.COM

T.ME/SEAFOODEXPORUSSIA

WWW.SEAFOODEXPORUSSIA.COM

18+



НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ АКВАКУЛЬТУРА ИСЧЕРПАЛА ТЕКУЩУЮ МОДЕЛЬ РОСТА?

По данным Росстата, производство товарной аквакультуры в России по итогам 2025 года достигло 393,3 тыс. тонн, темп роста 3% к уровню 2024 года. Согласно оценке Росрыболовства, рост сохраняется, но он оказался ниже ожидаемого. В то же время оборот российского рыбохозяйственного комплекса по результатам 2025 года вырос на 13% и превысил 1,2 трлн руб. Оборот в аквакультуре сократился на 2%, до 66 млрд руб.

На первый взгляд динамика выглядит положительно, но тем не менее отрасль фактически «крутится» вокруг отметки 400 тыс. тонн и переход к новому этапу масштабирования неочевиден. Это становится ключевым вопросом для всей российской аквакультуры, поскольку действующая стратегия развития рыбохозяйственного комплекса до 2030 года предполагает рост производства до 600 тыс. тонн.

Начальник управления экономики и инвестиций Росрыболовства Андрей Михалевич подтвердил, что рост оказался несколько ниже прогнозирувавшихся 4-4,5%. Это показатель указывает, что сохраняется инерционный рост, но внутренних ограничений уже достаточно, чтобы сдерживать расширение отрасли.

Ведомство прямо указывает на то, что в последние годы производство товарной аквакультуры в стране в целом росло, но после достижения нынешнего объёма отрасль столкнулась с ограничениями, которые нельзя снять



только за счёт существующей операционной модели. Именно поэтому даже при наличии спроса производство не показывает более уверенного роста.

В Росрыболовстве подчёркивают, что рынок позволяет производить больше. Но главный вопрос для отрасли сегодня уже не в том «есть ли рост», а за счёт чего будет обеспечен

следующий этап развития согласно утверждённой стратегии развития рыбохозяйственного комплекса.

Ответ на него определит — останется ли цель в 600 тыс. тонн к 2030 году на бумаге или станет реальным ориентиром для российской товарной аквакультуры.

Соб.инф.

РОСТ РОССИЙСКОГО РЫБНОГО ЭКСПОРТА

По данным Рыбного Союза, за первые два месяца 2026 года поставки российских рыбы и морепродуктов в Китай выросли на 22% год к году в натуральном выражении — до 194 тыс. тонн. В деньгах экспорт в КНР увеличился на 41% — до 614 млн долл.



Чаще всего Россия поставляла тушки мороженого минтая (на 120 млн долл.) и его филе (4,7 млн долл.). Ещё 15 млн обеспечил экспорт сурими, 67 — мороженой трески, 245 — живых крабов, рыбной муки — 38 млн долл.

В то же время в 2025 году Китай довёл поставки даров моря в Россию до максимума за десятилетие — импорт вырос до 188,3 млн долл. Больше всего КНР поставила России замороженной рыбы — на 132,6 млн долл.

В страны ЕС в 2025 году Россия нарастила экспорт рыбы на 5%. За год её поставка европейским странам выросла до 210 тыс тонн. В денежном выражении это 830 млн долл.

Выручка предприятий российского рыбохозяйственного комплекса по итогам 2025 года выросла на 14% и впервые в истории превысила 1 трлн руб, сообщил Рыбный союз.

Соб.инф.

foodtech

KRASNODAR

ВЫСТАВКА

ОБОРУДОВАНИЯ, МАТЕРИАЛОВ И УПАКОВКИ
ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И НАПИТКОВ

22–24 АПРЕЛЯ 2026

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»



**НАЙДИТЕ
ГОТОВЫЕ РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

5 400+
посетителей*

*аудитория выставок FoodTech Krasnodar,
InterFood Krasnodar, «Винорус.Винотех» в 2025 году

90+
участников

18+

ОРГАНИЗАТОР



Международная
Выставочная
Компания



ПОЛУЧИТЕ БЕСПЛАТНЫЙ
БИЛЕТ ПО ПРОМОКОДУ

HOLODINFO

Выставка продуктов
питания и напитков



interfood

KRASNODAR

Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

22 – 24
апреля
2026

Организатор:



Кашук Екатерина
Менеджер проекта
+7 (861) 200-14-21
Ekaterina.Kashuk@mvk.ru

5 400+
ПОСЕТИТЕЛЕЙ*

ИЗ **51**
РЕГИОНА РФ

*включая посетителей выставок
FoodTech Krasnodar,
«Винорус.Винотех», «Кубаньпродэкспо»



Получите билет
www.inter-food.su
промокод **HOLODINFO**



РЫНОК СКЛАДОВ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА ПОДДЕРЖИВАЕТСЯ ПИЩЕВЫМ СЕКТОРОМ

Согласно аналитическому отчёту CMWP, по итогам 2025 года, объём нового строительства складской недвижимости классов А и В в Московской области превысил аналогичный показатель 2024 года на 25% и составил 2,3 млн м². А причиной такого роста стал ввод в эксплуатацию объектов, сделки по которым заключались в период ажиотажного спроса в 2023-2024 годах.

Какие склады введены в регионе?

Доля мультитемпературных складов среди новых объектов по итогам 2025 года выросла на 11 п.п. по сравнению с 2024 годом. Это связано с вводом в эксплуатацию крупных мощностей: ВкусВилл — 89 тыс. м², РЦ Магнит Коледино — 88 тыс. м² и ряда других.

В целом крупнейшими объектами нового строительства в регионе стали: НК Парк Домодедово 2 — 265 192 м², Ориентир Запад — 156 170 м², распределительный центр Ozon (Новые Ватутинки) — 136 842 м², А2 Обухово — 124 574 м², VS Никольское 2 — 108 216 м², Parametr Кувекино — 105 993 м². Доля этих пяти объектов в общем объёме складских новостроек всех видов составила 34%.

По итогам 2025 года общее предложение складских площадей классов А и В в Московском регионе составило 31,7 млн м². Но проблема в том, что сохранение экономической турбулентности в 2025 году привело к сдержанному спросу на склады — он снизился на 33% по сравнению с 2024 годом и составил 2,2 млн м².

Фактором поддержки спроса стала деловая активность со стороны электронной коммерции. Сфера онлайн-торговли — традиционный лидер по наращиванию складских площадей, ее доля составила 39% от общего объёма спроса.

В нынешней ситуации складской рынок требует перестройки концепции развития

Рынок складской недвижимости за последний год остыл: спрос стал менее импульсивным, а сделки — более длинными. Развитие сохраняется лишь в том случае, если проект попадает в локацию, формат и умно откликается на реальные операционные потребности арендатора. Так, компания RBNA отмечает, что «универсальные коробки» уступают место кастомизированным решениям — от мультитемпературных зон до встроенных производственных площадей и считает это сейчас более «нормальным» циклом принятия решений.

Генеральный директор RBNA Павел Несмачный привел пример площадок, стартовавших в прошлом году: логопарки

удалось достроить в сжатые сроки и полностью реализовать площади, несмотря на скепсис части рынка относительно перспектив их выхода на рынок.

«Причина успеха — в отличной локации с хорошей транспортной доступностью, а также в продуманной концепции», — отметил он.

Для инвесторов это важный маркер: рыночная «премия» сменяется от самого факта наличия метража к качеству продукта — его функциональности и большей пригодности под конкретную логистическую модель.

Сделки растягиваются — это меняет экономику проектов

Ключевое изменение — удлинение цикла закрытия сделки. По оценке RBNA, рост вакантности и увеличение сроков согласований со стороны инвесторов и арендаторов привели к тому, что цикл заключения договоров по сравнению с 2024 годом вырос в несколько раз.

Ранее околулеевой уровень вакансии подталкивал компании принимать решения быстро, что давало застройщикам возможность смелее планировать долгосрочные стратегии. Сейчас логика обратная: потенциальные арендаторы дольше сравнивают варианты, тщательнее просчитывают эксплуатационные параметры и чаще требуют адаптаций под свой процесс. Для рынка складов это означает рост значения двух факторов:

- качества предпроектной проработки (что именно будет построено и как это обслужит будущий поток);
- скорости выхода на сделку (насколько застройщик может «снять» риски и неопределенность для клиента).

Покупатель меняется: полезная площадь важнее «метров вообще»

RBNA фиксирует изменение профиля покупателей: клиенты становятся более требовательными к полезному пространству и стремятся использовать каждый квадратный метр максимально эффективно. Характеристики объекта изначально должны быть заточены под конкретную товарную и операционную специфику.





«Сегодня все больше клиентов приходят к нам с индивидуальными требованиями к логистическим объектам. Нередко им нужны мультитемпературные системы вместо обычных сухих складов либо производственные помещения в составе классического комплекса», — уточнил Павел Несмачный.

Логика потенциальных проектов

С точки зрения экономики проектов происходящее выглядит как повышение «порога продукта». Если раньше спрос мог закрываться универсальными решениями,

От редакции: Если обобщить многие аналитические материалы по температурным складам, выводы будут следующие:

- В 2025 году этот рынок находился в фазе охлаждения и неопределённости.
- Темпы ввода складов замедлились, многие объекты перенесены на достаточно неопределённый период в ожидании улучшения рыночной конъюнктуры.
- Постоянно упоминаемый уход западных компаний и санкции дали своеобразный толчок импортозамещению в 2022-2024 годах. Но в связи с этим весьма ощутимо выросла стоимость земельных активов. Приплюсуйте сюда текущую денежно-кредитную политику и станет понятно, почему «эффект пинка» в 2025 году потерял свою силу.

то теперь конкурентным преимуществом становятся другие требования к застройщику:

- точно сегментировать потенциальный спрос (электронная коммерция, ЗРЛ, фармацевтика, пищевая промышленность);
- проектировать под конкретные сценарии хранения и обработки (температурные зоны, энергоёмкости, доковые группы, офисно-бытовой блок);
- управлять рисками длинного цикла сделки (пакет документов, прозрачность эксплуатационных расходов, готовность к адаптации).

Для арендатора и инвестора, напротив, растёт ценность складов как элемента операционной устойчивости: чем более «подогнан» объект под процесс, тем ниже скрытые издержки на доработки, простои и пересборку потоков.

Практически это означает постепенный переход от «массового» строительства к продуктовой логике, где склад — не просто актив с арендным потоком, а инфраструктурная платформа для конкретной логистики клиента.

Таким образом, рынок складской недвижимости Московского региона входит в фазу более рационального спроса: решений «с ходу» становится меньше, а требования к объектам — выше. При этом проекты для свободной аренды не исчезают, но становятся более заточенными на качество.

По материалам cmwp.ru; logistics.ru

- Идёт поиск подходов для развития этого важного сегмента в сложившейся ситуации.
- Стал наблюдаться переход от экстенсивного роста складских объектов к решениям более качественным, более «притёртым» к требованиям покупателей и арендаторов.
- Похоже в связи с ранее сложившейся ситуацией, в 2026 году существенного рывка в сдаче холодильных, морозильных, мультитемпературных мощностей не будет. Но поскольку пищевое производство и розничная продажа растут, неизбежно повышается интерес всей этой продовольственной цепочки к условиям хранения, т.е. к холоду. В основном, этот фактор и будет определять дальнейшее развитие складского рынка.

ХОЛОДИЛЬНИК-ГИГАНТ ПОСТРОЯТ В ХАБАРОВСКЕ

Хабаровская логистическая компания расширяет мощности — возле действующего складского комплекса построят ещё один. Там разместят площади с морозильными камерами и помещения для хранения продукции. Это особенно актуально в свете скорого открытия погранперехода на Большом Уссурийском.

На данный момент логистический центр полного цикла вмещает в себя пять складских помещений. Всего они способны принять до 12 тыс. тонн груза. Также на предприятии развита собственная инфраструктура: здесь есть железнодорожный тупик и парк рефрижераторов для доставки товаров до конечного потребителя. Как рассказали в правительстве региона, компания работает на рынке уже более 10 лет, а её услугами пользуются крупнейшие торговые сети края.

В таком контексте планы по расширению логистического центра вполне объяснимы. Проект мультитемпературного складского комплекса «А» от предприятия получил статус «масштабного инвестиционного проекта». Площадь будущего складского помещения составит 14,5 тыс. м², а его вместимость — 14 тысяч тонн грузов.

На складе будут хранить различную замороженную продукцию: рыбу, мясо, фрукты и др. Такая возможность появится при размещении камер, способных поддерживать температуру от -25 до +10°C. Общий объём финансирования инвестпроекта превысит миллиард рублей.

По словам министра экономического развития региона Николай Дубинина, в крае ощущается нехватка логистических мощностей, особенно низкотемпературных. Развитие складской инфраструктуры напрямую влияет на доступность продуктов для населения. Благодаря новому статусу проекта, инвестор без торгов арендовал земельный участок площадью 2,7 га под застройку. На территории уже провели проектно-изыскательные работы, документация проходит экспертизу.

dvobozrenie.ru



РОССИЙСКИЙ АПК УСТАНОВИЛ РЕКОРД ПО ЭКСПОРТУ МЯСА



«В течение прошлого года все три ключевые категории мяса показали рост. Экспорт мяса и пищевых субпродуктов домашней птицы увеличился на 15%, до \$946 млн. Экспорт свинины вырос на 41%, до \$943 млн, и приблизился к выручке экспортеров мяса птицы. Продажи говядины и пищевых субпродуктов крупного рогатого скота на зарубежные рынки выросли на 2%, до \$249 млн», — отметил руководитель «Агроэкспорта» Илья Ильюшин.

Уже несколько лет крупнейшим импортером российского мяса является Китай. В течение прошлого года в КНР отгружено из России мяса и субпродуктов на \$682 млн — на 22% больше, чем в 2024 году. В целом российское мясо экспортировалось более чем в 100 стран, в том числе почти в 30 государств Африки. Важным событием 2025 года стало открытие рынка

По данным Росстата, импорт продовольственных товаров и сельхозсырья в 2025 году превысил объёмы экспорта и составил \$43,4 млрд. Экспорт за этот период составил \$40,9 млрд.

Снижение экспорта могло быть сильнее, если бы не успехи в поставках других категорий. Так, на 21% выросли продажи на зарубежные рынки мясной продукции, достигнув почти \$2,2 млрд и обновив рекорд, установленный в 2024 году, сообщает «Агроэкспорт».

Филиппин для поставок из России мяса птицы и свинины.

Как отметили в «Агроэкспорте» со ссылкой на руководителя Национальной мясной ассоциации Сергея Юшина, рост экспорта мяса в 2025 году прежде всего обусловили активность экспортеров, расширение списка компаний, получивших доступ на зарубежные рынки, поиск перспективных ниш и расширение ассортимента. Среди других факторов — конкурентные цены на определённые ассортиментные позиции на российском рынке, а также увеличение поставок в страны, открытые относительно недавно.

По данным Национальной ассоциации производителей индейки, страны Ближнего Востока импортировали в 2025 году около 13,5%, а Центральной Азии — 12% от общего объёма российского экспорта индейки. Главной

удачей года в НАПИ назвали предновогоднюю поставку целых тушек индеек в Малайзию. В 2025 году также впервые начались поставки в Сингапур, Катар, Мозамбик, Гану, ЦАР и на Филиппины.

В 2026 году, по данным «Агроэкспорта» на 1 марта, зарубежные поставки продукции АПК демонстрируют положительную динамику и уже достигли \$4,8 млрд. В том числе экспорт продукции масложировой отрасли вырос на 28%, рыбы и морепродуктов — на 14%, молочных продуктов — на 32%.

При этом, несмотря на рост объёмов импорта, в продовольственном сегменте торговых сетей доля отечественных товаров составляет около 85-90%, сообщили в АКОРТ. В категориях мяса и молока доля российской продукции превышает 90%.

kommersant.ru

ЦЕНТРАЛЬНАЯ РОССИЯ — ЛИДЕР ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЯСА

Аналитики Россельхозбанка подготовили «мясную карту» страны по итогам 2025 года. Они оценили объёмы производства по федеральным округам и отметили, что положительная динамика наблюдается в сегментах свинины и птицы.

Общее количество мяса и продукции из него достигло 16,9 млн тонн. Почти 40% (6,6 млн тонн) обеспечили хозяйства Центральной России. Их лидерство объясняется близостью к столичному региону — ключевому центру потребления. Второе по величине «пятно» на карте занял Приволжский федеральный округ, где произвели пятую часть отечественной мясной продукции. Чуть менее 10% заняли регионы Юга. Почти столько же мяса выпускает Сибирь.

В птицеводстве с большим отрывом также лидирует ЦФО — на его долю пришлось 37% внутреннего производства.

У Приволжья — примерно четверть рынка. По темпам роста в 2025 году выделился Сибирский федеральный округ, где наибольшей прибавки добились Хакасия и Омская область (объёмы выпуска мяса птицы увеличились на треть и четверть соответственно).

В сегменте свиноводства центральные регионы страны и вовсе обеспечивают более половины всего объёма. Волжские соседи дают около 16%. При этом наиболее заметное увеличение производства свинины зафиксировано на Дальнем Востоке (+21% к уровню 2024 года), так, в Приморском крае её выпуск вырос в 1,6 раза.

Основные производители говядины также сосредоточены в ПФО и ЦФО (27 и 20% соответственно). Самый серьёзный прирост — на 42% — показала Ингушетия, заметили эксперты и успех Калининградской области (+22%). В птицеводстве с большим отрывом лидирует ЦФО — 37% внутреннего производства. Мелкий рогатый скот традиционно разводят на самых южных территориях страны. Примерно половину мяса овец и коз по итогам 2025 г. произвели на Северном Кавказе и в ЮФО (их доли на этом рынке примерно равны), третье место по объёмам занимает Поволжье.

rg.ru

«ПРОДЭКСПО-2026»: МАСШТАБ, ОБИЛИЕ НОВИНОК И ОБШИРНАЯ ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ

ПРЕСС-РЕЛИЗ

С 9 по 12 февраля 2026 года в МВЦ «Крокус Экспо» проходила 33-я международная выставка продуктов питания, напитков и сырья для их производства «Продэкспо-2026». Она организована АО «Экспоцентр» при поддержке Министерства сельского хозяйства, Министерства промышленности и торговли, под патронатом Торгово-промышленной палаты России. Страна-партнёр: Саудовская Аравия.

Свыше трёх десятилетий выставка играет стратегическую роль в формировании и развитии продовольственной индустрии. Она является ключевой площадкой для взаимодействия производителей и поставщиков с закупщиками федеральных и региональных сетей, маркетплейсов, сетей общественного питания, ресторанов, а также с представителями власти.

Министр сельского хозяйства РФ Оксана Лут:

— Выставка «Продэкспо» — важная площадка для демонстрации достижений в различных сферах агропромышленного комплекса. Мероприятие представляет участникам возможность обсудить ключевые вопросы развития отрасли и найти надёжных партнёров.

Президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катярин:

— Вот уже многие годы «Продэкспо» служит крупнейшей платформой для представления качественных продуктов питания и напитков, современной упаковки и технологий. Выставка способствует укреплению деловых связей между российскими и зарубежными производителями, развитию отечественного агропромышленного комплекса и продовольственного рынка.

Руководитель Департамента торговли и услуг Правительства Москвы Алексей Немерюк:

— Проведение этой выставки имеет большое значение для развития пищевой индустрии и обеспечения продовольственного суверенитета страны. Традиционно она стала местом встречи поставщиков и производителей для обсуждения вопросов сотрудничества. Новые идеи и деловые контакты способствуют улучшению качества и расширению географии сбыта продукции.

Генеральный директор АО «Экспоцентр» Максим Фатеев:

— «Продэкспо» по праву входит в число крупнейших и авторитетнейших отраслевых проектов, ежегодно собирая ведущих производителей и дистрибьюторов продовольствия и напитков, а также представляя новые торговые марки, бренды и инновационные продукты. Этот проект способствует укреплению продовольственной безопасности, развитию экспортного потенциала и расширению деловых связей российских и зарубежных компаний.

Масштаб и показатели выставки

В 2026 году экспозиция выросла по основным показателям:

- **2 017 компаний** (+11,4% к уровню 2025 года) из **37 стран** представили продукцию; из них:
 - **1 461 российская компания** (+19,3% к уровню 2025 года);
 - **556 зарубежных компаний** (+27,8% к уровню 2025 года);
- **48 регионов России** сформировали **коллективные экспозиции** (+23% к уровню 2025 года);
- **13 национальных экспозиций** предложили продовольствие и напитки;
- **88 035 м²** составила площадь экспозиции (+16% к уровню 2025 года);
- **300+ торговых сетей** вели переговоры о поставках;
- **67 000+ специалистов** отрасли посетили «Продэкспо-2026»

Экспозиция выставки

Российские производители почти из всех регионов страны предложили разнообразие продукции: 1461 компания — от крупнейших агрохолдингов до семейных предприятий.

Отдельный интерес вызвали коллективные региональные экспозиции, организованные с целью продвижения бренда региона и поддержки малого и среднего бизнеса. Впервые такие экспозиции представили Забайкальский край и Херсонская область.

Что касается зарубежных экспонентов, лидировали по их числу Китай (141 компания), Беларусь (84 компании), Турция (69 компаний), Казахстан (27 компаний), Республика Корея (25 компаний), Саудовская Аравия (16 компаний). 13 стран организовали национальные экспозиции. В целом же, географический охват получился впечатляющий: Азия, Африка, Европа, Южная Америка.

Экспозиция представила широкий ассортимент: от базовых продуктов питания и напитков до деликатесов, халяля,





органическое, спортивное, функциональное, детское питание, продукты 30Ж, экзотические товары, алкогольные напитки. А также — оборудование, упаковку и упаковочные решения, стеклотару, ингредиенты.

Ключевые разделы «Продэкспо-2026»

Значительный рост экспозиции демонстрировали такие доминанты выставки, как «Мясо и мясопродукты», «Молочная продукция. Сыры», «Замороженные продукты. Полуфабрикаты», «Бакалея. Зернопродукты. Макароны изделия. Приправы, специи», «Кондитерские изделия. Снежки. Орехи. Хлебопекарная продукция», «Соки, воды. Безалкогольные напитки», «Продукты для здорового образа жизни. Функциональное питание». В различных разделах была представлена продукция халяль.

«Мясо и мясопродукты. Колбасные изделия. Птица, яйцо» — свыше 120 компаний из Белоруссии, Бразилии, Венгрии, Индии, Казахстана, Китая, Кыргызстана, России и Сербии.

«Молочная продукция. Сыры» — около 150 компаний из Армении, Белоруссии, Бразилии, Казахстана, Китая, Кыргызстана, России и Сербии.

«Бакалея. Зернопродукты. Макароны изделия. Приправы, специи» — продукция из Белоруссии, Италии, Индии, Ирана, Казахстана, Кыргызстана, России и Турции.

«Кондитерские изделия. Хлебопекарная продукция» и **«Снежки. Орехи, сухофрукты»** — компании из 19 стран: Азербайджана, Армении, Белоруссии, Бразилии, Венгрии, Грузии, Индонезии, Ирана, Казахстана, Китая, Кыргызстана, Республики Корея, России, Саудовской Аравии, Сербии, Таиланда, Туркменистана, Турции и Узбекистана.



«Чай и кофе» — свою продукцию представили производители и дистрибьюторы из Армении, Белоруссии, Бразилии, Индии, Индонезии, Ирана, Казахстана, Кении, Китая, ОАЭ, Республики Корея, России, Таиланда и Турции. На национальном уровне участвовала Шри-Ланка.

«Соки, воды. Безалкогольные напитки» — свыше 200 компаний из 16 стран предлагали минеральные воды, соки, лимонады, морсы, газированные и функциональные напитки, энергетики.

«Продэкспо Органик» — широкий ассортимент сертифицированной мясной, молочной продукции, сыров, бакалеи, кондитерских изделий, соусов, специй и приправ из Италии, Испании, России, Сербии, Таиланда, Турции и Шри-Ланки.

«Продукты для здорового образа жизни. Функциональное питание» — около 100 компаний из Белоруссии, Германии, Китая, Республики Корея, России, Турции.

«Продэкспо WINE» — продукция таких стран, как Армения, Белоруссия, Грузия, Италия, Испании, Китай, Литва, Мексика, Португалия, Республика Корея, Франция, Чили, Швейцария и др. Всего в категории алкогольной продукции и вина участвовало более 120 компаний.

«Пиво. Слабоалкогольные напитки» — около 100 компаний: в основном, из России, а также Армении, Белоруссии, Вьетнама, Грузии, Италии, Китая, ОАЭ и Сербии.

«Продэкспо PACK&TECHNOLOGY» (салон «Упаковка и технологии») — упаковочные решения для пищевой промышленности, а также подарочная и новогодняя упаковка, стеклотара. Всего около 100 производителей из 9 стран.





Деловая программа

Деловая программа выставки фокусировалась на адаптации продовольственного рынка к экономической ситуации и потребительским тенденциям.

Пленарная сессия была посвящена росту ритейла, регуляторным изменениям, новым потребительским трендам, вызовам и решениям 2026 года. Отдельные тематические сессии — вопросам органической продукции, развитию региональных брендов. Специальная сессия «Товар на полку. Как упростить путь в торговые сети в 2026 году?» в том числе уделила внимание маркировке.

Состоялись Продфорумы: «Поставщик в сети», «Собственная торговая марка», «Экосистема продовольственного бренда», «Матрица ритейла», «Входим в сети».

Рынку будущего — стратегиям и перспективным направлениям в условиях глобальных перемен (геополитических и потребительских) — был посвящен «Алко-Конгресс-2026». Неизменным интересом пользовались мастер-классы «Вино из России». В рамках выставки были организованы переговоры производителей и дистрибьюторов алкоголя с закупщиками сетей.

Лучшие практики, стратегии и инструменты изучали в «Открытом клубе КАТМЕНПРО» — пространстве для профессионального общения, роста и развития ритейлеров.

XV Международный конгресс «Халяль» собирал экспертов и практиков в области сертификации и стандартизации, технологии производства, экспорта халяльной продукции и освоения новых зарубежных рынков.

Два дня на выставке «Продэкспо-2026» работал Центр Закупки Сетей™, где производители вели переговоры

с представителями более 300 федеральных и региональных торговых сетей, заключая договоры на поставку продукции.

Все дни выставки работал Центр подбора персонала, где участники и посетители могли разместить вакансии, ознакомиться с резюме соискателей и получить консультацию специалиста по карьерному развитию.

Конкурсы

В дни работы выставки «Продэкспо-2026» состоялись церемонии награждения победителей конкурсов:

- XXI Международного конкурса на лучшую упаковку и этикетку «ПродЭкстраПак-2026»
- Международного дегустационного конкурса Prodexpro Wine Competition & Spirits Selection
- XXVIII Международного дегустационного конкурса
- Конкурсов «Инновационный продукт» и «Выбор сетей»
- Дегустационного конкурса «Лучший продукт года-2026»
- Отраслевого конкурса «За высокие потребительские свойства товаров» АНО «СОЮЗЭКСПЕРТИЗА» ТПП РФ.

Выставка «Продэкспо-2026» в очередной раз подтвердила свою эффективность и значимость для развития продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности страны. Участники убедились в необходимости широкого международного сотрудничества на уровне бизнеса, несмотря на глобальные трудности в политической сфере.

Выставка «Продэкспо-2027» пройдёт с 1 по 4 марта 2027 года в МВЦ «Крокус Экспо».

Журнал «Империя холода» — медиапартнёр выставки



СКЛАДЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ: ВВОД МОЩНОСТЕЙ И АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

По данным консалтинговой компании IBC Real Estate, около половины низкотемпературных складов в Санкт-Петербурге сдаются в аренду, 26% построены как собственные и 25% — под конкретного заказчика. Основная их часть (68%) в городе и в Ленинградской области сосредоточена в южном направлении, еще 20% — в северном. Общий объем складов в этом регионе на конец 2025 года составил 1,2 млн м², из них 61% — класса А, 39% — класса В.

Низкотемпературные блоки класса А могут обходиться пользователям от 14 тыс. до 21 тыс. руб. за 1 м² в год (без учёта НДС, OPEX и коммунальных платежей) в зависимости от конкретного температурного режима. Аренда сухого склада класса А будет дешевле на 40% и более, уточняет консалтинговая компания.

Новый ввод холодильных мощностей невелик: за 2025 год в Петербурге ввели только один температурный склад общей площадью 25 тыс. м², на 2026 год анонсирован ввод ещё двух объектов — суммарно 48 тыс. м².

По данным аналитиков IPG.Estate, рынок качественных мультитемпературных складов петербургской агломерации на конец минувшего года составляет около 490 тыс. м². Это отдельное и, в отличие от других видов складских объектов, перспективное направление.

Средняя ставка аренды в таких складах класса А варьируется в диапазоне 2,2 тыс. — 2,4 тыс. руб./м² в месяц, включая НДС, операционные расходы и стеллажное оборудование.

Аренда в классе В — от 1,5 тыс. до 1,9 тыс. руб. за «квадрат». При этом по конкретным объектам разброс цен может быть более значителен из-за их различий в форматах, высотных характеристиках и техническом оснащении.

На середину февраля 2026 года в температурных складах региона было свободно не более 2% площадей, что на 1 п. п. меньше, чем в сухих.

«Из-за необходимости устанавливать сложное оборудование средняя стоимость строительства такого объекта составляет 140-150 тыс. руб. за 1 м² без учета НДС, — говорит директор департамента индустриально-складской недвижимости Bright Rich / CORFAC International Александр Шевелев. — При этом средний объём

вложений в строительство стандартного качественного склада составляет около 80 тыс. руб. на 1 м²».

Сложное строительство — сложные задачи. К тому же инвесторы сейчас явно осторожничают, хотя в региональных складах мало вакансий. Как отметил руководитель отдела индустриальной и складской недвижимости IPG.Estate Филипп Чайка, проекты под конкретного заказчика чаще всего встречаются в структуре крупных распределительных центров федеральных торговых сетей. Крупнейшим же из объектов для открытого рынка остаётся складской комплекс «Русич Шушары» площадью 54 тыс. м². Его построили два года назад, а полностью заполнили за год.

Основными арендаторами «морозильников» выступают 3PL-операторы и компании ответственного хранения. У многих стал заметен **мультиформатный запрос: необходимо использовать в одном комплексе сухие камеры, холодильные зоны и камеры глубокой заморозки.**

«Но поскольку предложения на рынке немного, операторы берут сразу большие площади, а далее либо сдают их в субаренду, либо самостоятельно оказывают услуги хранения для различных категорий грузов, — поясняет Филипп Чайка. — По нашим оценкам в 2026 году ожидается ввод ещё около 30 тыс. м² низкотемпературных объектов. Это проекты в составе агрохолдингов и распределительных центров».



МАРКИРОВКА ЗАМОРОЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ЧТО ИЗМЕНИТСЯ ДЛЯ РЫНКА?



В России продолжается расширение системы маркировки «Честный знак». В 2026 году новые требования затронут продукцию глубокой заморозки. Сейчас для этой категории действует эксперимент, однако уже объявлены сроки обязательного внедрения маркировки. Производителям, импортёрам и розничным компаниям важно заранее подготовиться к новым правилам.

Зачем вводят маркировку замороженных продуктов

Основная цель маркировки — **борьба с контрафактом и повышение прозрачности рынка**. По данным исследований, на рынке замороженной продукции нередко встречаются товары сомнительного происхождения. Недобросовестные производители могут использовать некачественное сырьё или нарушать санитарные нормы, при этом продавая продукцию под видом известных брендов.

Система «Честный знак» решает эту проблему за счёт **кодов Data Matrix**, которые наносятся на упаковку. В коде содержится информация о производителе, партии товара и сроке годности. Это позволяет:

- отслеживать движение продукции от производства до продажи;
- быстро выявлять контрафакт;
- контролировать качество продуктов;
- давать покупателям возможность самостоятельно проверить товар через приложение.

Эксперимент по маркировке замороженной продукции

Перед введением обязательных требований государство проводит пилотный проект — эксперимент стартовал в ноябре 2025 года. Сначала тестирование проходило для **мясных полуфабрикатов**, а затем было расширено на другие категории замороженной продукции.

В эксперименте участвуют:

- мясные полуфабрикаты (пельмени, котлеты и другие заготовки);
- замороженная птица и её части;
- замороженные овощи, фрукты, ягоды и грибные смеси;
- рыбное филе и полуфабрикаты из рыбы и морепродуктов.

Маркируется продукция как **в потребительской упаковке**, так и товары для сегмента **HoReCa**. Участники проекта тестируют технологии нанесения кодов Data Matrix, процессы логистики и учёта товаров.

Пилот для мясных полуфабрикатов завершился в феврале 2026 года. В нём участвовали **83 компании, которые обеспечивают около 80% рынка**. Тестирование для других категорий продукции продолжается до **31 августа 2026 года**.

Ожидаемые сроки введения маркировки

Уже обозначены ориентировочные этапы внедрения:

1 августа 2026 года — начало маркировки мясных полуфабрикатов и субпродуктов.

1 октября 2026 года — маркировка колбасных изделий и продукции глубокой заморозки (овощей, фруктов, ягод, грибов, морепродуктов).

Дальнейшее развитие системы предполагает постепенное ужесточение учёта.

1 июля 2027 года — вводится объёмно-сортовой учёт.

Компании должны подключить электронный документооборот, а розница обязана сканировать коды Data Matrix на кассе.

1 марта 2028 года — планируется переход на поэтапный учёт. В системе будет отслеживаться движение **каждого кода маркировки**, что позволит контролировать оборот товаров на уровне единицы продукции.

Поэтапное внедрение позволяет участникам рынка адаптироваться и постепенно перестроить бизнес-процессы.

Особенности маркировки замороженной продукции

Замороженные продукты имеют специфические условия хранения, поэтому их маркировка требует особого подхода.

Нанесение этикеток. Лучше маркировать продукцию **до заморозки**, когда упаковка сухая. Для таких товаров используются специальные **криогенные клеевые материалы**, которые сохраняют адгезию при температуре до -20°C и высокой влажности.

Сканирование кодов. На замороженной упаковке часто появляется **иней или конденсат**, что может мешать считыванию кодов. Поэтому рекомендуется использовать **2D-сканеры с технологией подавления бликов**, которые корректно считывают штрих-коды даже в сложных условиях.

Маркировка весовых товаров. Некоторые замороженные полуфабрикаты продаются на развес. В этом случае в код Data Matrix включаются данные о **массе и цене каждой упаковки**. Обычно для этого используют весовые комплексы с функцией печати индивидуальных этикеток.

Долговечность кодов. Замороженные продукты могут храниться месяцами. Чтобы коды не выцветали, рекомендуется использовать **термотрансферную печать и риббонны на основе смолы**, которые устойчивы к влаге, низким температурам и механическому воздействию.

Компании могут присоединиться к пилотному проекту и протестировать работу с маркировкой до её обязательного введения. Это особенно полезно для бизнеса:

- с большим ассортиментом продукции;
- со сложной или нестандартной упаковкой;
- с нестабильным интернет-подключением;
- с большим объёмом складских операций.

Участие в эксперименте позволяет выявить проблемы в логистике и ИТ-системах, подобрать оборудование и избежать штрафов после запуска обязательных требований.

Маркировка замороженной продукции — очередной этап развития системы «Честный знак». Эксперимент уже показал готовность рынка, и в ближайшие годы маркировка станет обязательной для большинства категорий продукции глубокой заморозки.

Производителям, импортёрам и торговым сетям стоит заранее подготовиться: протестировать бизнес-процессы, внедрить электронный документооборот и подобрать оборудование для печати и сканирования кодов Data Matrix. Ранняя подготовка позволит плавно перейти на новые правила и избежать сбоев в работе.



ЗАМОРОЖЕННЫЕ БЛИНЫ С НАЧИНКОЙ: О ЧЁМ МОЛЧИТ ЭТИКЕТКА?



Как показало исследование, проведённое Санкт-Петербургской общественной организацией потребителей «Общественный контроль», замороженные блины хоть и не вызывают тревогу у специалистов с точки зрения безопасности, всё же могут оттолкнуть покупателей низким качеством и количеством начинки, а также лукавой маркировкой. По соответствию обязательным требованиям технических регламентов экспертизу провалили пять из десяти закупленных образцов.

Отыскать мясо между слоями теста

Для проведения экспертизы в сетевых магазинах Санкт-Петербурга были приобретены замороженные блинчики с мясной начинкой десяти торговых марок: «Ермолино», «Деликатесы Сибири», «Останкино», «Цезарь», «С пылу с жару», «Мираторг», «Сибирская коллекция», «Мясной дворик халяль», «Каждый день», «METRO Chef».

Перед испытательной лабораторией ФГБУ «ВНИИЗЖ», куда отправились образцы, была поставлена задача: сравнить фактический состав фарша с заявленным на упаковке, а также определить массовую долю белка и количества начинки в каждом изделии.

В отличие от пельменей, для которых есть ГОСТ, замороженные полуфабрикаты с начинками, в том числе блинчики с мясом, госстандарта не имеют. Эта продукция выпускается исключительно по ТУ предприятий, рецептура которых часто остаётся тайной. А поскольку нет требований по содержанию начинки и соответствующей информации для покупателя, под видом мясного полуфабриката он может купить хлебобулочное изделие со следами мясного фарша.

Как показывает экспертиза «Общественного контроля», количество начинки — самой важной составляющей этого вида замороженной продукции — оставляет желать большего. Чаще всего оно не превышает 15–20% от массы нетто продукта, а порой мясо трудно отыскать между слоями теста.

Состав читать между строк

Добросовестные изготовители указывают на упаковке наиболее подробный список ингредиентов, причём отдельно перечень тех, что входят в тесто, и отдельно состав начинки. Другие же нередко его сокращают, чтобы продажи не падали. Яркий пример завуалированных формулировок — обозначения «куриный фарш» и «натуральное пищевое волокно».

Александр Ишевский, доктор технических наук, профессор Санкт-Петербургского университета ИТМО, считает, что, возможно, производитель таким способом уходит от обозначения «мясо механической обвалки». Это фарш, однако он изготовлен, по сути, из остатков мясного сырья, которые соскребаются с кости (после отделения от неё филе) вместе с соединительной тканью. Конечно, сочетание «куриный фарш» звучит более презентабельно, чем «мясо механической обвалки». А под красивой фразой «пищевое волокно», как правило, имеется в виду пшеничная клетчатка или её компонент — целлюлоза.

— Клетчатку и крахмал используют для того, чтобы можно было в фарш добавить больше воды, — поясняет Александр Ишевский. — Если при традиционной технологии ее вводят от 2 до 4%, то за счёт использования растительных волокон можно добавить и все 20%. А крахмал удерживает эту воду в готовом изделии, создавая единую структуру фарша...

Крахмальные «Деликатесы»

Не заявленный на упаковке крахмал был обнаружен в четырёх марках замороженных блинчиков с мясной начинкой: ТМ «METRO Chef» (ООО «Деликатесы Сибири», Омская обл.); ТМ «Мясной дворик халяль» (ООО «Красногорский МПК», Московская обл.); ТМ «Каждый день» (ЗАО Производственная компания «Корона», Новгородская обл.); ТМ «Останкино» (АО «ОМПК», Москва). В последних, кроме крахмала, был также обнаружен не заявленный на этикетке загуститель камедь.

— Выгода использования крахмала вместо мяса очевидна: за счёт применения этого дешевого сырья можно снизить себестоимость полуфабрикатов, — комментирует экспертизу **Всеволод Вишневецкий**, председатель СПб ООП «Общественный контроль». — Но обман изготовителя заключается не в использовании крахмала, а в том, что он не указал этот компонент в составе продукта и не заменил маркировку «ГОСТ» на «ТУ». По техническим условиям крахмал применять никто не запрещает...

Как заявили в Роспотребнадзоре, рафинированный крахмал в нашем питании (а именно такой применяют мясокомбинаты) увеличивает риск повышения инсулина. Чтобы минимизировать такого рода последствия его использования крахмал желательно применять не с белковыми продуктами, а с овощами, которые способствуют лучшему усвоению крахмалосодержащих блюд, сообщили в ведомстве.

Частная марка полуфабрикатов — с риском для потребителя?

Кроме наличия крахмала, в образце «METRO Chef» массовая доля белка оказалась ниже заявленной на этикетке: 11% вместо 12%. А в блинах «Каждый день» под торговой маркой «Ашан», которые продавались без промышленной упаковки, на развес, специалисты также выявили наличие хрящевой ткани.

— Частная марка торговой сети — это известный компромисс между ценой и качеством, — отмечает Всеволод Вишневецкий. — Изготовитель может поставить на полку магазина

под частной маркой свою продукцию если он сократит издержки настолько, чтобы вписаться в закупочную цену магазина...

Специалисты «Общественного контроля» отметили, что на этикетке, которую выдает фасовочный аппарат после взвешивания весовых блинов ТМ «Каждый день», отсутствует 80% обязательной информации для потребителя: дата изготовления, срок годности, состав, наименование и адрес изготовителя, энергетическая и пищевая ценность. Это является нарушением ст. 10 Закона РФ «О защите прав потребителей» и Технического регламента Таможенного союза 022/2011 «Пищевая продукция в части её маркировки».

Только вызвав администратора торгового зала «Ашана» специалисты «Общественного контроля» смогли ознакомиться с составом этих полуфабрикатов – маркировочный ярлык с обязательной информацией для потребителя, вырезанный из картонной коробки из-под этих блинов, находился наряду с другими подобными ярлыками от иных замороженных продуктов в обезличенном полиэтиленовом пакете вне поля зрения покупателей.

Хрящи в тесте

Хрящевая ткань была обнаружена и в блинчиках с мясом «Домашние» ТМ «Ермолино» (АО «Инвест Альянс», Калужская обл.). Также в полуфабрикатах обнаружен загуститель камедь, не указанный в составе на этикетке. Не указали на этикетке этот загуститель и в блинах с мясом ТМ «Мираторг» (ООО «Брянская мясная компания», Брянская обл.), приобретенных в «Ашане».

Как сообщили в Россельхознадзоре, за нарушения обязательных требований при изготовлении замороженных полуфабрикатов предостережения о недопустимости таких нарушений направлены ООО «Деликатесы Сибири», ЗАО Производственная компания «Корона», ООО «Брянская мясная компания» и АО «Инвест Альянс». Информация о выявленных несоответствиях направлена в торговые сети, допустившие реализацию этой продукции.

В свою очередь, Роспотребнадзор объявил предостережения изготовителям ЗАО Производственная компания «Корона», ООО «Красногорский МПК» и АО «Инвест Альянс», а также магазинам, продавшим данные замороженные полуфабрикаты. Кроме того, ООО «Деликатесы Сибири» привлечено по итогам плановой проверки к административной ответственности по ч. 1 ст. 14.43 КоАП РФ в виде штрафа на сумму 30 000 рублей.

Сколько в блинах начинки?

Согласно результатам исследования, больше всего начинки — 36,8% — оказалось в самых дорогих по сравнению с другими образцами блинчиках ТМ «Мясной дворик халяль» (1217 руб./кг), в которых, между прочим, был и обнаружен крахмал, не заявленный на этикетке.

Второе место с результатом 32,4% поделили блинчики с мясом ТМ «Сибирская коллекция» (ООО «Щёлковский МПК, Московская обл.) и «METRO Chef» по цене 922 руб./кг и 703 руб./кг соответственно (оба из гипермаркета «METRO Кэш энд Керри»).

Закрывают тройку лидеров по количеству начинки (32,2%) блинчики с телятиной категории Б ТМ «Цезарь» (ООО «Морозко», Санкт-Петербург) по цене 511 руб./кг, которые находятся в средней ценовой категории и оптимальны по соотношению цена/качество.

Далее по количеству начинки располагаются блинчики ООО «Деликатесы Сибири» (29,3%) из магазина «Магнит» по цене 710 руб./кг, ТМ «Каждый день» (24,7%) из гипермаркета «Ашан» по цене 210 руб./кг, ТМ «Ермолино» (23,1%) из магазина одноимённой фирменной торговой сети по цене 374 руб./кг, ТМ «Останкино» (22,6%) из магазина «Магнит» по цене 371 руб./кг и ТМ «С пылу с жару» (22,2%) по цене 669 руб./кг (изготовитель — ООО «ЛИНА», Рязанская обл.).

Кроме скромного количества начинки и необоснованно высокой цены, блинчики ТМ «С пылу с жару» отличились также лукавой маркировкой, которая, по мнению «Общественного контроля», вводит потребителей в заблуждение. Так, производитель на лицевой стороне упаковки блинчиков, изготовленных по ТУ, крупным шрифтом указывает ГОСТ 26574-2017, который рас-

пространяется не на блинчики, а на... муку хлебопекарную. При этом у потребителя создается ложное впечатление, что по указанному ГОСТу изготовлены именно блины, хотя госстандарта на эту продукцию не существует.

— Согласно требованиям ТР ТС «Пищевая продукция в части её маркировки», информация для потребителя на упаковке должна быть достоверной, однозначно понимаемой, не вводить в заблуждение, — говорит по этому поводу Всеволод Вишневецкий. — Однако Роспотребнадзор считает, что в данном случае изготовитель не нарушает прав потребителей, а лишь указывает на упаковке «дополнительную информацию».

Мы считаем такой маркетинговый ход примером недобросовестной практики, которую можно прекратить, внося в техрегламент соответствующие изменения. Будем обращаться с таким предложением в Государственную Думу. Также обращаю внимание, что подобная недостоверная маркировка позволяет изготовителю устанавливать завышенную цену на свою продукцию: блины ТМ «С пылу с жару» с содержанием начинки чуть больше 20% стоят 669 руб. за килограмм, что в два раза выше средней цены за блины с такими низкими потребительскими свойствами...

Аутсайдером экспертизы по количеству начинки, как и в ходе экспертизы прошлого года, стали блины ТМ «Мираторг» по цене 347 руб./кг. Если по итогам предыдущих исследований в этих блинах было обнаружено всего 13,7% начинки, то в этом году уже «большой» прогресс: 19,5%.

Можно покупать!

Учитывая замечания к блинчикам ТМ «С пылу с жару» (маркировка может вводить потребителей в заблуждение) и ТМ «Мираторг» (очень мало начинки), «Общественный контроль» может рекомендовать к покупке блины с мясом только трех торговых марок из десяти проверенных. Это ТМ «Сибирская коллекция» (из магазина «METRO Кэш энд Керри»), ТМ «Цезарь» (из магазина «О'КЕЙ») и ТМ «Деликатесы Сибири» (из магазина «Магнит»).



САММИТ И ВЫСТАВКА, ПОСВЯЩЁННЫЕ ПРОИЗВОДСТВУ ЖИВОТНОГО БЕЛКА

ПРЕСС-РЕЛИЗ

С 19 по 21 мая 2026 года в московском «Тимирязев Центре» пройдёт крупнейший отраслевой саммит «Аграрная политика России: безопасность и качество продукции». Ведущие эксперты агропромышленной отрасли обсудят ключевые тенденции АПК, а также ситуацию на российском и глобальном рынках. Кроме того, темой саммита станут перспективные направления развития сельского хозяйства.

На одной площадке соберутся руководители и специалисты крупнейших агрохолдингов, представители законодательной власти, аналитики, инвесторы, топ-менеджеры агропромышленных предприятий.

Саммит предоставит участникам уникальную возможность обсудить меры поддержки аграрной промышленности и рентабельности агробизнеса в современных условиях. Также в центре внимания окажутся вопросы цифровизации АПК и новые подходы к производству продуктов питания, контролю их качества и проблеме кадрового дефицита.

В первый день саммита пройдёт пленарное заседание «От поля до стола: стратегия развития мясного и кормового комплекса России». Эксперты обсудят изменения, произошедшие на рынке за прошедший год, ключевые проблемы отрасли и открывающиеся возможности, новые агротехнологии, в том числе для повышения уровня биобезопасности.

Также 19 мая в рамках саммита откроется XXV международная выставка «Мясная промышленность. Куриный Король. Индустрия холода для АПК / Meat and Poultry Industry Russia» (MAP Russia) — единственная в России специализированная выставка для производителей животного белка, затрагивающая все аспекты выпуска животноводческой продукции. Площадка даст возможность участникам отечественного рынка познакомиться с новейшими технологиями для аграрного сектора, в том числе созданными в дружественных странах.

По словам президента «Асти Групп» Наринэ Багманян, из года в год около 60% компаний, представляющих свою продукцию на выставке, впервые принимают участие в мероприятии такого масштаба.

Эксперты соберутся за круглым столом, чтобы обсудить государственную стратегию развития АПК и международное сотрудничество на нынешнем уровне. В первую очередь речь пойдет о связях с государствами-участниками BRICS+, ЕАЭС, а также странами Азии и Африки.

Одно из важных событий саммита — панельная дискуссия в честь пятилетия Национальной ассоциации производителей индейки. В её рамках ведущие производители мяса птицы вместе с представителями научного сообщества обсудят самые значимые вопросы положения внутреннего и внешнего рынков, технологического оснащения производства, ужесточения ветеринарного контроля и кредитования бизнеса. Также в фокусе будут вопросы преодоления стагнации внутреннего спроса.

Главное событие второго дня саммита — Всероссийский съезд ведущих HR-руководителей сельскохозяйственных предприятий. Участникам предстоит выработать планы привлечения в агропромышленный сектор молодых высоко-

квалифицированных специалистов, владеющих новейшими технологиями и навыками анализа данных.

В рамках съезда эксперты обсудят способы сокращения кадрового дефицита в АПК, в том числе государственные программы грантовой поддержки, вопросы трансформации системы образования и развития инфраструктуры на селе.

Также 20 мая пройдут профильные сессии, посвящённые брендингу в агропромышленном секторе, взаимоотношениям представителей АПК и СМИ, автоматизации и роботизации производства мяса с применением ИИ-технологий.



Важной темой саммита станет маркировка агропродукции, необходимая в первую очередь для того, чтобы проследить путь продукта от поля до стола и создать на территории России пространство добросовестной конкуренции. Участники обсудят алгоритмы и стоимость введения маркировки, а также её влияние на агробизнес.

В рамках мероприятия пройдут и отдельные отраслевые сессии по птицеводству, свиноводству, производству говядины, взаимодействию с торговыми предприятиями и др.

Помимо производителей агропродукции, организаторы приглашают к участию в саммите производителей и поставщиков оборудования для АПК, кормов, добавок, ветеринарных препаратов, упаковочных решений, представителей логистических компаний, торговли, научно-исследовательских учреждений, а также банков и других финансовых организаций.

Ознакомиться с подробной программой и зарегистрироваться для участия можно на официальном сайте саммита mapsummit.ru.

**Журнал «Империя холода» —
медиапартнёр саммита и выставки**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И САММИТ



МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ & КОРОЛЬ
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК
МАР Russia 2026

19-21
МАЯ

Москва
Россия



реклама

Организатор:

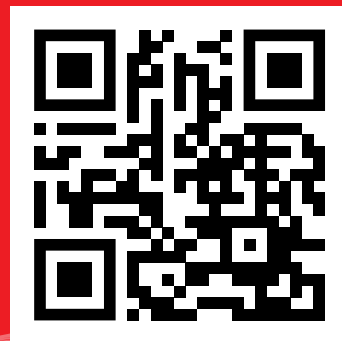
Выставочная компания «Асти Групп»

Тел. / WA Business:

+7 (495) 797 6914

E-mail: info@meatindustry.ru

www.meatindustry.ru



НОВИНКА 2026!

КРУТЬ!
БРАТЬ!

ВЫБЕРИ СВОЙ
БИТМЭЙКИНГ!

ГОТОВЬ БЫСТРО!

Сковорода 8-10 мин,
Микроволновка 4-5 мин



ПЕЛЬМЕНИ
(3 Вида Мяса)!

ХРУСТЯЩАЯ
БИТВА НАЧИНАЕТСЯ!



ГОТОВАЯ ЕДА: НАДУТЫЙ БИЗНЕС-ПУЗЫРЬ ИЛИ ВСЁ ЕЩЁ ПЕРСПЕКТИВНАЯ КАТЕГОРИЯ?

Готовая еда — один из ключевых драйверов развития продовольственного рынка. Этот сегмент привлекает к себе внимание почти всех его участников: для одних он становится вопросом конкуренции и необходимости пересмотра бизнес-подходов, для других — серьёзной точкой роста. Приверженцев готовой еды становится всё больше. С ростом её популярности этот рынок начинает активно меняться, считает компания Нильсен.

Удобно, но всё же не на любой вкус

Фундамент роста рынка — удобство и экономия времени, это аксиома. 90% опрошенных её покупателей воспринимают готовую еду как способ сэкономить время.

Повышенный спрос напрямую связан с более широкими изменениями покупательского поведения. Покупатели всё чаще комбинируют сценарии экономии и трат, но при этом не готовы отказываться от разнообразия, новых впечатлений и «маленьких удовольствий», считают аналитики компании Нильсен. Готовая еда, по их мнению, оказалась на пересечении сразу нескольких этих тенденций: она и экономит время, и предлагает широкий выбор, позволяя экспериментировать со вкусами.

Понятно, что вкус еды — главный критерий выбора покупателя. Говоря о том, что готовая еда удовлетворяет многих, одновременно Нильсен подчёркивает, что вкус остаётся и главным барьером для более консервативных покупателей, опасения которых «сдерживают эксперименты с новинками».

Но именно в вопросе восприятия вкуса интересны изменения, происходящие среди покупателей молодого возраста, которые сейчас формируют те привычки и способы покупок, которые будут в значительной мере определять вектор рынка в будущем.

Возрастные различия, о которых говорят опросы Нильсен

Среди молодых покупателей более популярно мнение, что готовая еда — это вкусно: так ответили 83% респондентов в возрасте 18-24-х лет и 79% респондентов в возрасте 25-34-х лет.

Для них предыдущий опыт играет ключевую роль при выборе товаров, поэтому привычка доверять вкусу готовой еды отражается на частоте покупок. Минимум раз в неделю её приобретают 56% аудитории 18-24-х лет и 57% покупателей в возрасте 25-34-х лет.

Ещё более важная тенденция — готовая еда становится привычным элементом стола и у представителей более старшего поколения. В 2025 году статистически значимо выросла доля аудитории старше 45 лет: её приобретали 7 из 10 «возрастных» опрошенных.

Для этих покупателей готовая еда, как правило, решает другую задачу: на первый план выходит практическая польза — возможность упростить быт, снизить нагрузку и поддерживать более регулярное и сбалансированное питание, делает выводы исследователь. Вопреки распространённым стереотипам, покупатели старшего возраста, особенно в крупных городах, готовы воспринимать новые форматы, если те помогают улучшить качество жизни.



Особенно важно, подчёркнуто в исследовании, обеспечить доступность и качество готовой еды для старшего поколения — как самих блюд, так и информации о них. Чем понятнее состав еды и её польза, тем больше будет рост и этой аудитории.

Доставка и ещё раз доставка

Различия между поколениями проявляются и в том, где именно покупатели предпочитают приобретать готовую еду.

В 2025 году на рынке готовой еды сменился лидер среди каналов её продаж. Если раньше её покупка ассоциировалась с доставкой из кафе и ресторанов, то сегодня эту нишу всё активнее занимают сервисы быстрой доставки продуктов. Именно они вышли на первое место среди тех, кто активно приобретает такие продукты. Сервисы в качестве канала покупки выбрали 46% опрошенных, что на 16 п.п. больше, чем в предыдущем году.

Сильнее всего в сегменте доставки позиции укрепили «Яндекс.Лавка» (49%, + 8 п.п.), «Пятёрочка.Доставка» (49%, + 7 п.п.), «Самокат» (61%, + 5 п.п.), а также «Купер» (48%, +5 п.п.).

И здесь вновь нельзя не отметить большую роль молодых покупателей в развитии тенденции. Если в среднем около 46% опрошенных говорят о том, что заказывали готовую еду в таких сервисах за последние две недели, то среди аудитории 18-24 таких 62%. Сервисы доставки удобно вписываются в повседневные сценарии потребителей.

Второе место сохранили супермаркеты (44%). Примечательно, что покупатели также выбирали канал чаще, чем в прошлом периоде — упоминаемость выросла на 7 п.п.

Третью позицию сохранили дискаунтеры (39%), упоминаемость канала поднялась на 5 п.п.



Хлеб, рис и картофель. Приехали...

Рост готовой еды проявляется не только в расширении аудитории и каналов покупки, но и во внутренней структуре самой категории. Основной вклад в динамику продаж дают хлебобулочные изделия, скоропортящиеся салаты, а также блюда на основе риса и картофеля, зафиксировал Нильсен. Эти категории демонстрируют двузначные темпы роста и отвечают на самые распространённые повседневные потребности — от быстрого перекуса на работе до обеда или ужина дома.

Именно с таких блюд чаще всего начинается знакомство покупателей с готовой едой, а регулярность покупок во многом определяется тем, насколько органично продукты вписываются в конкретные жизненные ситуации. Анализ этих ситуаций, в свою очередь, позволяет выявить незакрытые потребности и потенциальные точки дальнейшего роста категории.

Одинокий завтрак

Чтобы понять, как именно готовая еда встраивается в повседневную жизнь покупателей, исследователь рассматривает сценарии, находящиеся на противоположных полюсах: «самостоятельная или совместная еда», дома или вне дома. Именно здесь различия становятся наиболее заметными.

В случае «самостоятельного потребления» 92% опрошенных покупателей используют готовую еду именно дома. Чаще всего её покупают для ужина (38%) и обеда (33%). Завтрак пока остается менее популярным вариантом: его упоминают 24% покупателей, однако в текущей волне исследования их число значительно выросло по сравнению с прошлым годом. Но всё же завтрак — для «одиночной еды». Для сравнения: при совместном «утреннем столе» он не входит в число основных ситуаций, его выбирают только 13% опрошенных.

В семейном и совместном формате акценты смещаются. На первый план выходит ужин дома — его называют уже 50% покупателей, обед — 22%. Покупка готовой еды под просмотр телевизора также заметнее именно в совместном формате (16% против 10% при одиночном).

Сценарии вне дома дополняют эту картину. В самостоятельном формате готовую еду вне дома покупают 56% опрошенных. Здесь наиболее заметны ситуации «в офисе или на работе» (21%) и «вне дома без конкретного занятия» (17%) — те случаи, где важны скорость и удобство. Встречи с друзьями и прогулки играют меньшую роль (11%), а пикники остаются нишевым сценарием (3%).

При «потреблении в компании» логика меняется: сценарии становятся значительно более социальными. Помимо офиса (23%) и прогулок с друзьями (16%), в топ входят пикники (13%), а также праздники и торжества вне дома (8%). В таких ситуациях готовая еда может выступать как способ сэкономить время на подготовку стола и вместо этого сосредоточиться на общении.

По материалам n-df.ru

ЧТО СЕГОДНЯ ВХОДИТ В ПОНЯТИЕ ГОТОВОЙ ЕДЫ

2-3 февраля в Санкт-Петербурге прошёл форум «Азбука Готовой Еды», который провела Пищевка3D. Он стал первым масштабным событием 2026 года, посвящённым этой индустрии. Здесь пытались разобраться и в её экономике, и в технологиях, и в качестве.

На мероприятии собралось более 400 человек из ведущих компаний рынка — БКХ «Коломенский», «Итле Китчен», Mr.Food, «Хлебник», «Азбука Вкуса», «Магнит», «Лента», X5, Wildberries, «Нефтьмагистраль» и др. Ключевые партнёры форума — «Азбука вкуса», SimpleMix и «Георг Полимер» — поддержали новый формат и помогли создать площадку для честного диалога о том, как устроена индустрия готовой еды и куда она движется сегодня.

Два дня участники разбирали экономику готовой еды, технологии производства, главные каналы сбыта и стандартизацию. Обсуждали, почему одни блюда становятся хитами, а другие исчезают с полки. А также — как маркетплейсы меняют правила игры и где проходит грань между ценой и качеством.

Леонид Ардалионов, директор по аналитике NTech, представил свежие данные о рынке готовой еды: «Рынок вырос в 4 раза с 2016 года — с 92 до 400 млрд. руб. Но он всё ещё не сформировался окончательно. У разных участников нет

даже единого понимания, что такое готовая еда. Производитель не считает заморозку готовой едой, торговая сеть, наоборот, не включает консервацию. Рынок продолжает формироваться — и это его главная особенность».





Елена Крупская, директор по пищевой безопасности Х5, рассказала об эволюции причин потребления за 10 лет: «В 2016 году говорили про скорость и удобство. Готовая еда это уже не только про физиологическое насыщение, но и про эмоции. Это часть современного образа жизни».

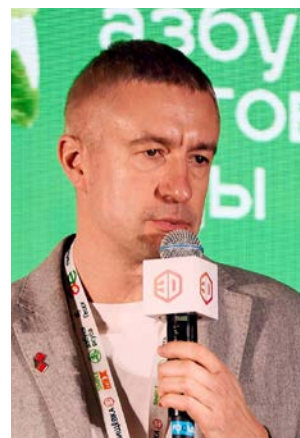
Также Х5 анонсировала запуск курса вебинаров для более 2000 поставщиков по стандартам пищевой безопасности

торговли — продолжение стратегии компании по повышению качества производства на предприятиях партнёров.

Антон Дулов, генеральный директор и основатель Urpetit, дал прогноз развития рынка: «Вопрос в том,

насколько все игроки смогут двигаться в сторону более сложных блюд, удастся ли их продавать. Пока большое количество производителей остаётся в нише семейных блюд. Но рынок готовой еды будет развиваться по азиатской модели — это уже очевидно».

На форуме Пищевки3D прошло большое количество дискуссий, которые помогли участникам лучше понять позицию разных сегментов отрасли и наметить точки взаимодействия. Но впереди ещё много нерешённых вопросов рвущейся вперёд индустрии.



Журнал «Империя холода» — медиапартнёр форума

СЕГМЕНТ ГОТОВОЙ ЕДЫ ВЫЙДЕТ ИЗ «СЕРОЙ ЗОНЫ»?*

Роспотребнадзор отмечает на своём сайте, сегодня в нормативной базе отсутствует единое определение этой категории продукции и учет её технологических особенностей, что создает правовой пробел и повышает риски. При этом отмечена необходимость введения специальных правил её производства и транспортировки.

Роспотребнадзор акцентирует особое внимание на разработанных им методических рекомендациях МР 2.3.0352 24 «Методические рекомендации при оказании услуг по доставке населению пищевых продуктов» и МР 2.3.0371 25 «Рекомендации по изготовлению и реализации готовой еды» содержат практические меры по идентификации продукции, условиям упаковки и маркировки, а также по обеспечению её безопасности для покупателя.

Документы, таким образом, охватывают технологические и организационные особенности производства продукции, направленные на предотвращение микробиологического загрязнения и сохранение качества готовой еды на всех этапах — от фабрики до стола.

Кстати, рекомендации по доставке уже прошли апробацию среди предприятий-членов Ассоциации производителей и поставщиков готовой еды во втором полугодии

2024 года и в 2025 году. По её итогам Ассоциация выразила готовность в пилотном режиме с первых месяцев 2026 года применять рекомендации МР 2.3.0371 25 в качестве обязательных требований при заключении договоров поставок готовой еды.

По инициативе Роспотребнадзора вопрос о регулировании рынка готовой еды, реализуемой в торговых сетях посредством доставки, был рассмотрен Государственной комиссией по противодействию незаконному обороту промышленной продукции, где предложения ведомства поддержаны.

В настоящее время Роспотребнадзор продолжает взаимодействие с отраслью, экспертным сообществом и профильными ассоциациями по острым вопросам растущего сегмента продовольственного рынка.

Соб. инф.

КОНФЕРЕНЦИЯ «РИТЕЙЛ. ГОТОВАЯ ЕДА»

22-23 апреля 2026 года в Центре Международной Торговли (Москва) пройдёт отраслевая конференция «Ритейл. Готовая еда» — профессиональная площадка от Пищевки3D для производителей, представителей федеральных и региональных сетей, HoReCa и поставщиков технологических решений.

«Ритейл. Готовая еда» — единственная в нашей стране конференция о коммерческих отношениях между производителями и каналами дистрибуции. Мероприятие пройдет в рамках Russian Retail Show — крупнейшего события для ритейла России, собирающего до 7000 участников.

Программа включает несколько тематических блоков.

Первый день посвящён трём путям к потребителю: федеральные и региональные сети, HoReCa как альтернативный канал, собственная розница. Особое внимание будет уделено СТМ как быстрому пути в сети.

Второй день сфокусирован на экономике и выживании на полке: битва за внимание покупателя, ценообразование и аналитика продаж, масштабирование без потери качества, управление возвратами и претензиями.

Пищевка3D — это площадка для общения, обмена опытом и создания проектов, определяющих будущее отрасли. Важной частью конференции станут знакомства производителей с представителями сетей, операторами HoReCa и франчайзерами.

Организатор: 000 «Ватель Консалтинг»

HORECA EXPO KAZAKHSTAN

Международная выставка оборудования,
продукции и услуг для индустрии
гостеприимства в Казахстане

28-30 октября 2026

Астана, Казахстан, МВЦ «EXPO»



**ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ
УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ!**

LLC «United Expo»

Тел.:  + 90 536 810 68 98

E-mail: unitedexpou@gmail.com

Web: horecaexpokazakhstan.com

Чтобы принять участие,
отсканируйте QR-код



X5 И РОСКАЧЕСТВО ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПАРТНЁРСТВЕ, ОБЪЕДИНИВ СВОИ КОМПЕТЕНЦИИ

В конце марта 2026 года X5, ведущая российская продуктовая розничная компания, и Роскачество объявили о заключении стратегического соглашения сроком на 5 лет. Оно предполагает совместную работу над совершенствованием стандартов качества продукции, а также объединение экспертных и информационных ресурсов для просвещения россиян в вопросах пищевой безопасности и развития осознанного потребления.




Одной из главных совместных инициатив станет **разработка и запуск первого на рынке индекса готовой еды**, который позволит отслеживать востребованность, доступность и спрос на эту категорию — самую быстрорастущую, но чувствительную с точки зрения пищевой безопасности. Введение индекса совместно с X5 станет важным шагом для повышения прозрачности сегмента готовой еды.

Партнёры также сосредоточатся на совершенствовании культуры качества среди поставщиков. Для этого стороны будут организовывать совместные отраслевые проекты и мероприятия (конференции, круглые столы, сессии и т.д.).

В планах также создание профессиональных образовательных программ по управлению качеством на базе Академии Роскачества — площадки, транслирующей лучшие практики организаций.

Сотрудничество в том числе подразумевает проведение мероприятий, направленных на привлечение организаций к участию в конкурсе премий Правительства России в области

качества. У X5 накоплен большой опыт в этом вопросе — в 2024 и 2026 годах торговые сети «Пятёрочка» и «Перекрёсток» стали единственными лауреатами этой премии среди ритейла.

В 2025 году X5 первой в России разработала и ввела внутренний стандарт качества и пищевой безопасности категории готовой еды, который охватывает весь жизненный цикл продукции и предъявляет жёсткие требования к изготовлению, хранению и перевозке блюд.

Нулевую толерантность ритейлера к нарушениям подтверждает знак «Система качества X5» на упаковках готовой еды собственных торговых марок **«Перекрёсток Select»**, **«Пятёрочка Кафе»** и **«Вкус & Польза»**.

«У X5, как лидера отрасли, значительная экспертиза в разработке собственных высоких стандартов производства. Но для нас важно не только поддерживать их, но и вносить вклад в развитие культуры качества в ритейле и развивать рынок здорового и безопасного питания в России. Объединение компетенций с Роскачеством позволит тиражировать лучшие практики

среди поставщиков и партнёров», — отметила директор по пищевой безопасности X5 Елена Крупская.

«Подписание пятилетнего соглашения с X5 — это не просто формализация партнёрских отношений, а признание того, что качество продукта сегодня неразрывно связано с качеством управления. Роскачество системно подходит к развитию стандартов, и для нас принципиально важно, чтобы лучшие практики пищевой безопасности и менеджмента тиражировались не только, а масштабировались на всю отрасль через лидеров рынка. Уверена, что объединение нашей экспертизы с компетенциями крупнейшего ритейлера задаст новые ориентиры для всей товаропроводящей цепи», — рассказала зам. руководителя Роскачества Юлия Михалёва.

X5 управляет магазинами нескольких торговых сетей: магазинами «у дома» «Пятёрочка», супермаркетами «Перекрёсток» и «жесткими» дискаунтерами «Чижик». Она занимает лидирующие позиции в электронной коммерции, включая Vprok.ru, 5Post, экспресс-доставку и «Много лосося».

На 31 декабря 2025 года под управлением X5 находились 29 790 магазинов (25 533 «Пятёрочки», 1 004 «Перекрёстка», 3 253 «Чижика»), а также 86 распределительных центров и 7 258 собственных грузовых автомобилей на территории Российской Федерации.

X5 является одним из крупнейших российских работодателей. На сегодняшний день в компании работают более 419 тыс. сотрудников. По итогам 2025 года X5 вошла в топ-3 рейтинга лучших работодателей России по версии HeadHunter.





РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОРОЖЕНОГО НА ПОРОГЕ НОВОГО СЕЗОНА-26

Снижение темпов роста производства мороженого в 2025 году — это большой, но не пугающий итоговый показатель работы фабрик. Если ещё раз вернуться к неблагоприятному для продаж летнему сезону, потеря 7,5% по отношению к предыдущему, более щедрому году, относительно закономерна. Да, солнце — лучший менеджер продаж, но сыграл роль и ряд других факторов, в которых тоже есть закономерности снижения показателей работы отрасли.

Замороженная индустрия

Кроме прохладного лета, в первую очередь жёстко отразилось на отрасли затяжное охлаждение экономики, продолжавшееся в прошлом году. Зависимость здесь особая — мороженщики часто не обходятся без ежегодных кредитов, чтобы заполнить морозильные склады к высокому сезону.

Но какой их уровень даст отрасли возможность хотя бы не терять темпы роста? Условно не более 12%, считают многие руководители предприятий, тогда, кстати, доступно станет и обновление устаревших мощностей.

Сейчас большинство специалистов говорят о целевом, но точечном кредитовании сегментов экономики. Возможно, этот принцип и будет реализован, но в первую очередь это коснётся критически важных её отраслей и тех, что ощутимо наполняют бюджет страны.

Что касается прямой отраслевой финансовой поддержки — то молочная, например, в 2025 году получила 77 млрд рублей — здесь и создание новых производств, и укрепление позиций индустрии в целом. Мороженое как лакомство из такой прямой государственной заботы, конечно, выпадает. К тому же закупочные цены на основное молочное сырьё для этой отрасли были в первой половине прошлого года очень высокими, как, впрочем, и во второй половине 2024 года.



Но не у многих отраслей столь предопределённая погодная зависимость. Не зная наперёд особенности предстоящего лета, трудно создать оптимальный уровень складских запасов, готовясь к нему. Исходя из этого понятно, почему многие фабрики ушли в зиму 2025 года с летними непроданными остатками. Если в целом по отрасли они окажутся существенными, это негативно отразится на ценах нового высокого сезона (избыточное предложение продукта на рынке).

Среди предприятий, ушедших от давления переходящих запасов, можно привести пример «Башкирского мороженого». По словам директора предприятия Екатерины Зеленкиной, своевременная корректировка процессов производства

и продаж в том числе дала им возможность вырасти по объёмам на 6%. Также нарастила производство и продажи «Белая Долина». Есть фабрики с нулевым ростом, но и то, и другое в сегодняшней ситуации — скорее исключение из правил.

Стоит добавить, что создание больших запасов в такой довольно старой отрасли, как производство мороженого (почти треть — давно функционирующих мощностей), процесс в какой-то мере вынужденный. Будь у многих возможность производить больше продукции летом, вопрос не стоял бы остро.

Укрепление рубля и экспортные проблемы

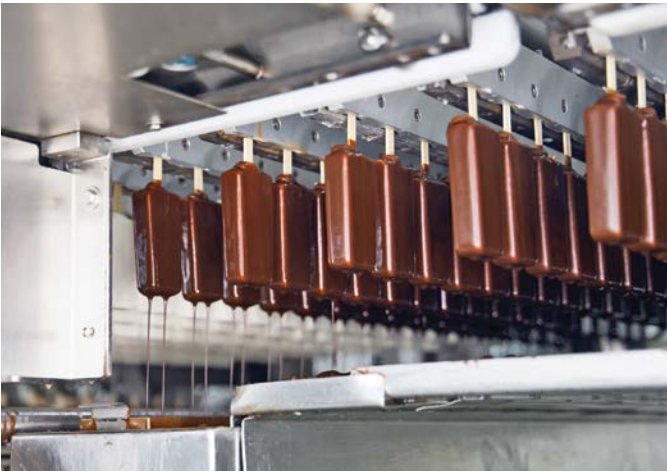
По данным «Агроэкспорта», за 2025 год поставки мороженого за рубеж выросли на 31% по отношению к 2024 году (в денежном выражении). На тот период рубль был слабее, что способствовало активизации экспортных потоков; шла работа по открытию и освоению новых рынков сбыта, часть затрат на логистику молочных товаров обеспечивалась льготами.

Что мы имеем сегодня? Укрепление рубля, проблемы с возвратом выручки из-за рубежа, снижение производства мороженого. И без того не слишком твёрдая экономика поставок стала сейчас менее устойчивой по сравнению с предыдущим периодом и, тем самым, менее предсказуемой.

В результате по поводу экспорта вполне объяснима, например, реакция Алексея Михайлова, председателя правления «Белой Долины»: «В нынешних макроэкономических условиях к экспортному направлению мы относимся сдержанно». И здесь он вовсе не одинок, многие мороженщики не рассматривают его как важный источник развития, хотя от выхода на внешние рынки, как необходимого варианта торговли, не откажутся.

Какие условия необходимы сейчас для оживления зарубежных поставок? Они, в общем, на виду.

- Продление логистических субсидий, играющих существенную роль в расширении и развитии экспорта, — сегодня эта мера стала ещё более важной: в связи с войной на Ближнем Востоке резко обострилась проблема контейнерных перевозок, возросла их стоимость.
- Более углублённая работа российских экспортных центров (РЭЦов). Именно они должны адресно помогать в проведении лабораторных проверок перед выходом на рынки. У каждой страны-импортёра — свои требования, а профильных лабораторий мало, исследования длительны и дорогостоящи.
- Дальнейшее развитие экспорта в нынешних макроэкономических условиях требует не только точечных льгот поддержки, но и организации надёжной государственной защиты прав российских поставщиков на зарубежных рынках.



- Без решения назревших проблем, включая также забюрократченность и неоцифрованный, долгий бумажный документооборот, экспорт пойдёт только по налаженным надёжным каналам, где очевиден спрос, стабилен доход и взвешены риски. А таких направлений мало.

Что касается лабораторных исследований, необходимых для экспортёров, актуальной кажется точка зрения директора фабрики «Гроспирон» Константина Мальчикова, её он высказал в интервью агентству Милкньюс.

«Я согласен с теми, кто говорит что неплохо было бы компенсировать экспортерам издержки на обязательные лабораторные испытания. Эта мера могла бы нарастить зарубежные поставки. Но главная проблема в том, что нет межгосударственных соглашений о взаимном признании результатов таких испытаний. Надо упростить эту процедуру хотя бы с бывшими странами Советского Союза, с которыми у нас нормальные контакты. Экспорт за пределы внешнеэкономической зоны вообще сопряжён с большим количеством исследований, так что оптимальна была бы их взаимная унификация».

Спрос — тоже в охлаждённом состоянии

Мороженщики продолжают входить со своим продуктом в сетевую торговлю, в том числе — электронную. Вписаться во всё это непросто, но здесь привлекает и охват, и скорость продаж. Киоски почти в небытии, популярные ранее фестивали и праздники мороженого уже не столь массовы, как прежде, а в сетях — система.

Как здесь шли продажи в 2025 году? К этой теме наше издание и портал holodinfo.ru уже обращались (см. №№ журнала «Империя холода» за октябрь 2025 и январь 2026 годов). В каком-то особом анализе тут нет необходимости: покупатель стал менее активен по причине снижения своих доходов и высокого уровня инфляции. Более чем на 5% уменьшился спрос на семейный формат, как наиболее крупную покупку, да и в целом динамика продаж замедлилась, сообщает NTech. Продажи пломбирной группы тоже существенно снизились и, скорее всего, по той же причине, что и мороженое для домашнего потребления, — продукт дорогой.

Но, по данным Росстата, производители зато увеличили выпуск сливочных сортов на 22,5% по отношению к аналогичному периоду 2024 года. Выросли и доли продаж таких популярных видов мороженого как вафельные стаканчики и эскимо (32,3% и 22,6% соответственно).

Имеет смысл поспорить с утверждением, что причина снижения продаж такого популярного сорта, как пломбир,

в том что покупатель тяготеет сейчас к менее жирному, «более здоровому потреблению». И даже в информационном пространстве замелькал дикий термин «пломбирное проклятие».

Но разве на этом эмоциональном, радостном лакомстве, к которому относится мороженое в целом, и которое по усреднённым данным покупается даже в летний сезон не каждую неделю, некоторые наедают себе холестерин и, заодно, животы? Тут виной ежедневное неправильное потребление неправильных продуктов, коими богата пищёвка, а также избыточное, несбалансированное питание.

«Проклятие» — придуманный ход, возможно, это маркетинговая работа сторонников малонаатуральных или вовсе искусственных продуктов. А как же быть с тем фактом, что классика жанра всегда занимала самую большую долю продаж, да и сейчас — больше половины рынка? То есть, покупатель сохраняет самое большое доверие именно к этому мороженому. Пломбиры теперь ему не по карману, а производитель беды не чувствует, продолжает их массово выпускать? Но для таких выводов требуется не ситуативная фиксация тенденции, а многостороннее и длительное наблюдение плюс сравнение аналитических данных.

В качестве контраргумента «пломбирному проклятию» можно привести выводы компании INFOline, которые сделаны ею в результате исследования трендов. Они мониторили пищевые новинки, в том числе — на рынке мороженого.

Заключение специалистов компании очень интересное: почти у всех так называемых полезных, растительных, органических, функциональных продуктов — негативная ситуация с продажами. Сколько не вводили обезжиренных новинок, с добавкой белка, со снижением сахара, отмечают они, побеждает вкус и аромат, а мороженое как было продуктом для удовольствия, таким и осталось. И пока никакими 30Жами массового любителя пломбирных не переубедишь.

«У молодёжи всё больше востребованы новые формы и вкусы, однако классика продолжает оставаться любимой практически всеми возрастными группами, — говорит Наталья Уткина, зам. генерального директора Союза мороженщиков России. — Эксперты отмечают стабильность предпочтений потребителей в данном сегменте, подчёркивая, что классические продукты будут сохранять высокую долю рынка несмотря на появление инновационных решений».





Она также напоминает о значительном сокращении производства мороженого с использованием заменителей молочного жира. По итогам 11 месяцев прошлого года объёмы его выработки упали на 26%! Особенно существенно сократилась доля такого мороженого в Республике Татарстан, Нижегородской, Новосибирской областях и Красноярском крае.

А вот оценка классики рынка компанией «ДжойКо»: «Пломбир, ванильное и шоколадное лакомства по-прежнему занимают лидирующие позиции на рынке. Это вкусы-эталон, которые не нуждаются в объяснении. Они воспринимаются как «настоящее мороженое», а всё остальное — как вариации вокруг базы».

Есть ещё и классика добавок, начинок и т.д. Можно сюда отнести добавки печенья, вафли, разного рода крошки, карамель, варёную сгущёнку — всё это десятки лет в топе.

Пути и распутия новых разработок

В таком случае, каким путём должны идти инновационные разработки? Вопрос этот волнует каждого производителя ежегодно. Конечно, надо продолжать работу с новинками, причём к каждому сезону, как и было всегда. Наверное, не так объёмно, как прежде, а с учётом сдвигов, происходящих на нашем консервативном рынке (ещё лучше — с их опережением).

Та же компания INFOLine отметила спрос на мультисенсорные новшества, в которых сочетаются разные текстуры и вкусы, а они есть на рынке мороженого около уже двух лет. Но сколько ещё продержатся, сказать трудно. Покупатель заметил и «дубайский шоколад» — открытие маркетологов, он тоже подзадержался, но уже слышны сомнения по поводу его устойчивости.

А как же «хайпы»? Вот уж прилетело откуда-то слово — надолго ли останется? «Хайпанули» многие производители, выпустили новинки с шариками: эффектно, ярко, для молодёжи интересно, продажи пока держатся неплохо, но мода слишком уж скоротечна. Летом молодое поколение будет приглядываться — нет ли в продаже других «хайпов»? Но у шариков — всё же есть варианты и на 2026 год: не только рисовые, но также из других злаков, есть моти с фруктовой начинкой, мини-драже, пралине-ядра и ещё что-то может появиться хрустящее и взрывающееся.

Кстати, очень неплохой находкой, ещё и сегодня привлекательной, осталось мороженое-суфле (сближение с кондитерской отраслью), нежные железные прослойки, конфеты-мороженое, жевательные новинки из того же удачного симбиоза двух отраслей. Да и мороженое с «солёной карамелью» пока живёт.

«Динамика развития индустрии показывает положительные изменения в сторону повышения качества продукции и предпочтения натуральных ингредиентов. Вместе с тем сохраняются региональные различия в структуре ассортимента. В дальнейшем ожидается продолжение дифференцированного подхода производителей, направленного на удовлетворение спроса различных категорий населения», — считает Наталья Уткина.

В чём же «дифференцированный подход» сегодня? Вот что говорит по этому поводу коммерческий директор фабрики мороженого «Полярис» Светлана Внучкова: «Как один бренд не может одинаково эффективно работать с разными потребительскими мотивациями, так и попытка работать со всеми аудиториями тоже неэффективна. «Закрывать всё» ассортиментным портфелем одного предприятия почти всегда приводит к размыванию позиционирования и снижению доверия».

У компании три ключевых направления. В топе — мороженое из экстра-сегмента — бренд для аудитории, воспринимающей лакомство как форму удовольствия и заботы о себе. Здесь важны сложные вкусы, эмоциональная подача, дизайн и ощущение премиальности. Два бренда — из сегмента натуральности. Продукты для потребителей, ценящих понятный состав, традиционные вкусы и доверие к бренду. В центре внимания — стабильность качества и эмоциональная близость.

«Принцип фокуса не означает отказ от работы с динамичной рынком. Напротив, мы осознанно оставляем пространство для краткосрочных, событийных решений, которые усиливают бренд и позволяют быть актуальными здесь и сейчас — без размывания ассортимента», — отмечает Светлана Внучкова.

Выбранная модель управления портфелем с учётом коротких трендов, которые имеют чёткий срок жизни, дала компании очень существенный результат. Только за 10 мес. рост продаж продукции фабрики составил 40% (данные Nielsen).

Если смотреть на рынок в целом с точки зрения новинок, а в 2025 году их было более 1300, здесь о многом говорит исследование NTech. Доля новинок в общей рыночной массе марок (SKU) мороженого была около 22%, а в деньгах они принесли 7,7%, в натуральном выражении их продажи составили 6,3%.

Создание новинок — трудоёмкое и затратное дело, но получается, что холостых выходов на рынок очень много. И у каждого производителя такой результат требует тщательного изучения причин и нового, возможно нестандартного взгляда на происходящие там процессы, включая мировые тенденции.

Соб. инф.



ПЛОМБИРЫ ФАБРИКИ «КУПИНСКОЕ МОРОЖЕНОЕ» БЕРУТ НАЧАЛО В КУЛУНДИНСКИХ СТЕПЯХ

Один из крупных сибирских производителей пломбирного мороженого представил новинки на международной выставке «Продэкспо», где стал медалистом. На дегустационном конкурсе «Лучший продукт-2026» золотую медаль получил пломбир в формате пинты «Банановый сплит», бронзовую — арахисовый рожок с солёной карамелью «Из молочного края».

Также «Банановый сплит» стал победителем международного конкурса упаковки «ПродЭкстраПак». Жюри отметило не только вкусовые характеристики продукта, но и качество упаковочного решения — безопасность, функциональность и выразительный визуальный образ.



МОРОЖЕНОЕ МИРОВОГО УРОВНЯ

Сегодня продуктовый портфель фабрики насчитывает около 100 видов: мороженого: классические пломбиры, премиальные и экспериментальные вкусы, а также продукты под СТМ федеральных партнёров.

Натуральные ингредиенты и чистый состав: молоко от фермеров Кулундинских степей, сливочное масло, шоколад, ягоды, от 35 до 70% свежего молока и сливок — это особое отличие пломбир «Купино». Поставки продукции охватывают более 30 регионов России, экспорт идёт в Белоруссию, Казахстан, Кыргызстан и Китай.

Чтобы создавать по-настоящему вкусный и востребованный продукт, необходимы системный подход, креативное мышление и команда единомышленников. Именно на этих принципах уже 15 лет выстраивает свою стратегию «Купинское мороженое», обеспечивая устойчивый рост и последовательное развитие.

ПРЕДПРИЯТИЕ ГОТОВО К НОВОМУ ВИТКУ РАЗВИТИЯ

Производственная площадка в «Купино» за последние годы прошла масштабную модернизацию: расширены мощности, увеличены холодильные и складские площади, внедрены современные производственные линии и системы контроля качества, оптимизированы логистические процессы.

Предприятие соответствует актуальным требованиям пищевой отрасли и готово к дальнейшему масштабированию.

«Мы не ищем быстрых решений. Наша задача — вырастить специалистов внутри компании и дать им возможность развиваться вместе с бизнесом», — говорит генеральный директор фабрики Алексей Руденских.

Визит губернатора Новосибирской области Андрея Травникова в прошлом году и его внимание к градообразующему предприятию стали важной поддержкой для команды и ещё больше укрепили корпоративный дух.

ОТКРЫТОСТЬ И ПРОМЫШЛЕННЫЙ ТУРИЗМ

Важные процессы преобразования компания представила в этом году в новом видео о фабрике. Формат позволяет заглянуть внутрь производства и проследить весь путь продукта — от молока до готового пломбира. В центре внимания не только технологии, но и команда, которая в целом рассматривается как стратегический актив и соавтор происходящих на предприятии изменений, отвечающий за вкус и качество на каждом этапе. Тем самым фабрика демонстрирует полную открытость, тем более что она давно практикует промышленный туризм.

Посмотреть видео можно, отсканировав QR-код на обложке или в любой социальной сети на страничке компании.

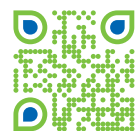
Награды «Продэкспо-2026» подтверждают высокую конкурентоспособность «Купино» и являются логичным результатом выбранной стратегии — это сочетание технологичности, системного управления, развития R&D и сильной профессиональной команды.

ООО «Купинское мороженое»

mykupino.ru

info@mykupino.ru

+7 (383) 383-20-04



ДОЛЯ ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОРОЖЕНОГО ВЫРОСЛА ДО 75% И СОСТАВИЛА 400 ТЫС. ТОНН

Доля компаний-лидеров рынка мороженого вернулась к уровню 75% от общего объёма производства, свидетельствуют данные рейтинга крупнейших мороженщиков России от Союзмолоко, медиаагентства Милкньюс и консалтинговой компании Streda Consulting. По итогам предыдущего рейтинга их доля составляла 73%.

Согласно обновлённым данным Росстата, производство мороженого в 2025 году, снизилось с 559 до 517 тыс. тонн. В свою очередь, общий объём производства ТОП-20 лидеров рынка уменьшился только на 2,5% или 11 тыс. тонн. и составил 400 тыс. тонн.

Разработчики рейтинга отметили, что впервые за последние пять лет порог входа в него сократился на 1,1 тыс. тонн — с 7,5 тыс. тонн до 6,4 тыс. тонн. Это позволило войти в ТОП-20 новым производителям — ГК «Белая долина» из Саратовской области, а также новгородской компании «НБН-Пломбир». В свою очередь, из рейтинга выбыли пятигорская компания «Холод» и «НК-Групп» из Кузбасса.





















Рейтинг показывает, что изменений среди пятёрки лидеров по сравнению с прошлым годом не произошло. Первое место продолжает удерживать ГК «Айсберри» с объёмом производства 76 тыс. тонн, за год снизившая показатели на 3,6 тыс. тонн. При этом лидер индустрии ещё больше увеличил разрыв с ГК «Ренна», которая остаётся на втором месте с объёмом 50,5 тыс. тонн. На третьем месте, как и в прошлом году, компания «Арнест ЮниРусь», которая за последний год снизила объёмы на 3,3 тыс. тонн — до 45,5 тыс. тонн. На четвертой и пятой строчках остаются Fropeti и ГК «Славица» с объёмами производства в 29,2 и 27,4 тыс. тонн соответственно.

На шестом месте рейтинга осталась и «Чистая линия», увеличившая выпуск мороженого на 3,2 тыс. тонн — до 23,7 тыс. тонн. В ТОП-10 также вошли: «Логика молока», которая приобрела новосибирскую фабрику «Полярис» (19,7 тыс. тонн); ГК «Русское молоко» (18,1 тыс. тонн); «Челны холод» (15,1 тыс. тонн) и ГК «Русский холод» (15 тыс. тонн).

«Укрепление позиций лидеров на фоне общей коррекции рынка — это естественный этап эволюции любой зрелой индустрии. Мы видим, что компании, инвестирующие в технологии, эффективное управление цепочками поставок и диверсификацию каналов сбыта, даже в непростой год сохраняют устойчивость и наращивают долю. При этом снижение порога входа в ТОП-20 и появление новых имен — обнадеживающий сигнал: рынок остаётся живым, конкурентным и открытым для производителей с качественным продуктом и современным подходом к бизнесу», — отметил на конференции «Молочные сессии: мороженое» генеральный директор Союзмолоко Артём Белов.

По его словам, в 2026 году союз ожидает **восстановления спроса на фоне стабилизации потребительской активности и развития каналов сбыта**, включая HoReCa и онлайн-торговлю, что позволит представителям индустрии мороженого усилить своё присутствие как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Рейтинг ТОП-20 производителей мороженого по объёму производства в 2025 году в тыс. тонн

1	=	ГК «Айсберри»	76.0	-5.5%	
2	=	ГК «Ренна»	50.5	-9.0%	
3	=	Арнест ЮниРусь	45.5	-6.8%	
4	=	Fropeti*	29.2	-8.5%	
5	=	ГК «Славица»	27.4	-11.3%	
6	=	Чистая линия*	23.7	+15.6%	
7	+2	Логика молока (Полярис)	19.7	+23.1%	
8	+2	ГК «Русское молоко»*	18.1	+29.0%	
9	-1	Челны Холод	15.1	-5.7%	
10	-3	ГК «Русский Холод»*	15.0	0.0%	
11	=	Фабрика «ФРОСТ»	12.0	+1.9%	
12	=	Фабрика «Колибри»	9.5	-2.1%	
13	=	КОМОС ГРУПП	9.4	+0.3%	
14	=	Гроспирон	8.0	-8.8%	
15	+2	Хладокомбинат №3	7.5	-1.5%	
16	+2	ПКФ «Проксима»	7.0	-5.1%	
17	-2	Белгородский Хладокомбинат	6.9	-15.5%	
18	+3	НБН-Пломбир	6.7	-0.1%	
19	=	Калинов мост	6.4	-14.1%	
20	+5	ГК «Белая Долина»	6.4	+29.6%	

Рейтинг подготовлен на основе официально предоставленных компаниями участниками данных об объёмах производства с необходимой верификацией, корректировкой и дополнением со стороны Streda Consulting на основе доступных аналитических источников (отмечены *)

1) объёмы учитывают мороженое и замороженные десерты всех видов (вкл. фруктовый лёд, сорбеты и шербеты); не учитывались мягкое мороженое и смеси для изготовления мороженого (жидкие и сухие)

2) объёмы производства не эквивалентны продажам — включают объёмы (1) со-packing и контрактного производства для других игроков и сетей, (2) экспорта, (3) сформированных сезонных запасов.

ШАРОМАНИЯ ЗАХВАТЫВАЕТ МИР! ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

Теперь для настоящих героев!



МАЛИНОВЫЙ ДРАЙВ

Нежное сливочное эскимо в розовой глазури со вкусом малины с разноцветными сладкими рисовыми шариками внутри.

АРТ. 789



4 460708 866118



ЧЕРНИЧНЫЙ БАБЛ-ГАМ

Сливочное эскимо с неожиданным сочетанием черники и культового вкуса жвачки с разноцветными рисовыми шариками внутри.

АРТ. 788



4 607786 869117



ООО ТД "ПОСПЕЛ"

Россия, 603108, Нижний Новгород,
ул. Электровозная, 7
т. (831) 214-99-16



ХРУСТ



СЕМЬЯ



ВКУС



УДОВОЛЬСТВИЕ

**28–30
АПРЕЛЯ
2026**

Москва,
МВЦ «Крокус Экспо»



GLOBAL INGREDIENTS SHOW

28-я Международная выставка
ингредиентов, сырья и оборудования
для их производства



**ЗАБРОНИРУЙТЕ
СТЕНД**

Организатор



new.ingred.ru

+7 (495) 252-11-07
ingred@mvk.ru

«КИМАБ ВОСТОК» ПРИГЛАШАЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОРОЖЕНОГО В ЛАБОРАТОРИЮ



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

«Кимаб Восток» продолжает развивать инновационную лабораторию для разработки новых видов мороженого. Оснащение позволяет имитировать процесс реального производства любого вида этой продукции на минимальных объёмах с учётом специфики оборудования, установленного на отраслевых фабриках. Мороженое при этом у нас получается точно такое же, как и на большом производстве. Мы уже провели десятки отработок и запустили новые успешные виды продукции.

Решение от «Кимаб Восток»

Производство мороженого — технологически сложный процесс, поэтому разработка в нашей лаборатории гораздо более выгодна, чем на самом предприятии. Крупная фабрика может сварить минимум одну тонну нового продукта. Мы делаем партию в 30 кг, при этом результат будет полностью соответствовать промышленной выработке. Мы не просто установили оборудование — а воссоздали производственную среду. Благодаря этому наша компания может:

- Отрабатывать рецептуры без остановки основного производства
- Тестировать новые ингредиенты и их сочетания на малых объёмах
- Получать продукт, максимально близкий по структуре и вкусу к будущему серийному
- Снижать цену ошибки до нуля.

С нами работают фабрики России и ближнего зарубежья

Пилотная лаборатория компании «Кимаб Восток» — это не просто тестовая площадка. Это действующий центр разработки, с которым уже работают фабрики мороженого по всей России и в странах ближнего зарубежья.

За время работы лаборатории мы провели десятки отработок и запустили в серию новые успешные виды мороженого, которые сегодня представлены на полках магазинов. Среди разработанных позиций:

- авторские сорта пломбира и сливочного мороженого;
- многослойные десерты с наполнителями;
- мороженое суфле;
- лимитированные серии с нестандартными вкусовыми сочетаниями.

Каждая разработка проходила полный цикл испытаний. Благодаря тому, что лабораторное оборудование максимально приближено к промышленному, наши партнеры получают не «теоретический образец», а готовую к внедрению технологию с предсказуемым результатом на линии. Мы не просто предлагаем ингредиенты — мы предлагаем готовые решения, уже доказавшие свою эффективность на реальном производстве.

«Кимаб Восток» приглашает партнёров в пилотную лабораторию, мы открыты не только для тех, кто уже работает с нами. Мы приглашаем всех производителей мороженого — от небольших крафтовых цехов до крупных фабрик — воспользоваться возможностями нашей лаборатории.

Увидеть рождение вашего нового продукта

- Приходите к нам, чтобы:
- разработать новинку под вашим брендом;
- адаптировать существующую рецептуру под другое сырьё;
- протестировать ингредиенты без остановки вашего производства;
- лично увидеть, как рождается продукт.

В лаборатории «Кимаб Восток» технологии работают на ваш вкус. А накопленная экспертиза становится вашим конкурентным преимуществом.

Сегодня подробно расскажем о разработке 2025 года **Кремигель®™ Суфле** — специально разработанный стабилизатор для производства мороженого суфле. Комплекс эмульгаторов и стабилизаторов обеспечивает равномерное распределение воздуха в массе, создавая превосходную пену с устойчивой структурой. В результате десерты приобретают эффект «кремовой плотности», гладкий и воздушный внешний вид, а также очень аппетитны и тают во рту.



Преимущества Кремигель®™ Суфле

Кремигель®™ Суфле — специально разработан для производства воздушных, легких и потрясающе вкусных замороженных и охлажденных десертов, муссов и суфле. Мороженое суфле — это современный тренд в индустрии, изысканный, покоряющий своей лёгкостью и нежностью.

- Идеальное взбивание: обеспечивает стабильную и качественную пышную пену, которая сохраняется даже при длительном хранении и замораживании.
- Лёгкая текстура: придаёт десертам «тело» и кремовую консистенцию, не утрачивая при этом воздушности.
- Стойкость при размораживании: стабилизирует структуру, предотвращая расслоение, потерю формы и деградацию текстуры.
- Повышает жирность готового продукта.
- Безопасный компонент: основным стабилизатором является камедь рожкового дерева.
- Многогранность применения: подходит для разработки новых уникальных рецептов, вдохновленных трендами и требованиями современного рынка.

«Кимаб Восток». Сделано в лаборатории. Сделано с душой.

г. Новосибирск, Векторное шоссе, 19/1
+7 (383) 373-18-15, +7 (383) 213-99-87
kremigel.ru; mail@chimabvostok.ru





Оборотное водоснабжение от МФМК: гибкие и масштабируемые решения

В условиях динамично развивающихся промышленных комплексов вопросы энергоэффективности, надёжности и технологической гибкости систем охлаждения приобретают критическое значение. Оборотное водоснабжение (оборотный цикл) — функциональный «кровеносный»...

РЕКЛАМА: [HTTPS://MFMC.RU/?&ERID=2W5ZFN67EGH](https://mfmc.ru/?&ERID=2W5ZFN67EGH)

- ПРОМЫШЛЕННЫЙ ХОЛОД

ОБОРОТНОЕ ВОДОСНАБЖЕНИЕ ОТ МФМК: ГИБКИЕ И МАСШТАБИРУЕМЫЕ РЕШЕНИЯ

ДОЛЯ ТОП-20 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МОРОЖЕНОГО ВЫРОСЛА ДО 75% И СОСТАВИЛА 400 ТЫС. ТОНН

ПО ПРОДАЖАМ VRF-СИСТЕМ В 2025 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВОШёл В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ В ЕВРОПЕ

XXXIII ГОДИЧНОЕ СОБРАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ХОЛОДА

ИТОГИ AIRVENT-2026

№ 2 (137) Март 2026



СКАЧАТЬ

АРХИВ НОМЕРОВ >



ВИНТОВЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ КОМПРЕССОРНЫЕ АГРЕГАТЫ

«Пензкомпрессормаш»: обновлённая линейка винтовых холодильных компрессоров



Успешный старт новой компании на рынке теплообменной техники

Почему и почему в отрасли?

30 марта 2026

Документы на ежегодный конкурсный приём в ряды МАХ принимаются до 15 апреля 2026 года

12 марта 2026

Modern Bakery | Confex | Gotovo 2026

19 февраля 2026

«Продэкспо» — это масштаб, обилие новинок и обширная деловая коммуникация

17 февраля 2026

«Почему и почему в отрасли?»

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 max;
+7 (936) 303-11-10

ВЫСТАВКА И ОТРАСЛЕВОЙ ФОРУМ ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА

для агропромышленного комплекса



Москва
Россия

19-21
МАЯ | 2026

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

ВИНТОВЫЕ ХОЛОДИЛЬНЫЕ
КОМПРЕССОРНЫЕ АГРЕГАТЫ

