

№4, весна 2013 г.

Специализированный информационно-технический журнал ГК «Лидер»

Империя **Лидер**

Нам **15** лет!



В НОМЕРЕ: ИСТОРИЯ КОМПАНИИ В ЛЮДЯХ И СОБЫТИЯХ
НАШИ ЛЮДИ: Интервью с лучшими сотрудниками компании
АММИАЧНОЕ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ:
Менять или модернизировать?

СОДЕРЖАНИЕ

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ

История в лицах и событиях _____ 3

ВСЕГДА РЯДОМ

Друзья - партнеры _____ 7

НАШИ ЛЮДИ

Талант – это когда человек
на своем месте _____ 8

Пришел! Увидел! Победил! _____ 10

Надо покорять вершины _____ 12

РАБОТАЕМ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ _____ 14

Молочная _____ 15

Производство напитков _____ 16

Мясоперерабатывающая _____ 17

Птицеперерабатывающая _____ 18

СПЕЦИАЛИСТАМ ПТИЦЕПЕРЕРАБОТКИ

Охлаждение мяса птицы _____ 19

АММИАЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Менять или модернизировать? _____ 20

ХОЛОД НА КОЛЕСАХ

Ваши потребности разнообразны,
ваши стандарты беспрекословны _____ 22

ВОТ ТАК МЫ ОТДЫХАЕМ! _____ 24



Империя Лидер
Специализированный информационно-технический
журнал ГК «Лидер»
Россия, г. Самара, ул. Авроры, 114 А,
корпус 6, комн. 405
тел. (846) 266 6666, факс 266 66 60
e-mail: info@leader-cool.ru, www.leader-cool.ru
Журнал зарегистрирован в МПТР РФ
рег. № 6300853 от 12 сентября 2011 года.
Журнал распространяется бесплатно на территории
России и СНГ.
По вопросам подписки и размещения рекламы
обращаться в редакцию.

Перепечатка фотоматериалов и статей
допускается только с письменного разрешения
редакции и обязательной ссылкой на журнал
(в том числе электронных СМИ).
Редакция имеет возможность рецензировать
только принятые к публикации рукописи.
Мнение редакции не всегда совпадает
с мнением автора.
Редакция не несет ответственности
за информацию, содержащуюся в рекламных
объявлениях.
Рукописи не возвращаются

Издатель: Шевченко Игорь
Главный редактор: Смирнова Вера
Дизайн: Студия дизайнера Павла Бугрова
Верстка: ЧерТа
Корректор: Гайдукова Светлана
интернет-версия журнала:
www.leader-cool.ru
Отпечатано: Типография ООО «Волга-Принт»
г. Самара, ул. Кольбельная, 13,
Тираж: 14 000 экземпляров
Формат: 210x297мм
Офсетная печать

История в лицах и событиях

1998

Год основания компании «Лидер» как ремонтно-торгового центра по оказанию услуг ремонта бытовых холодильников. Основатель Шевченко И. В.



Приезд итальянцев

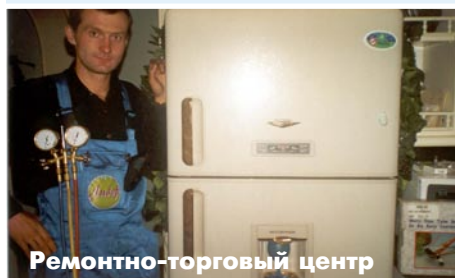
2000

Организация начала заниматься монтажом, ремонтом, сервисным обслуживанием коммерческого холодильного оборудования.

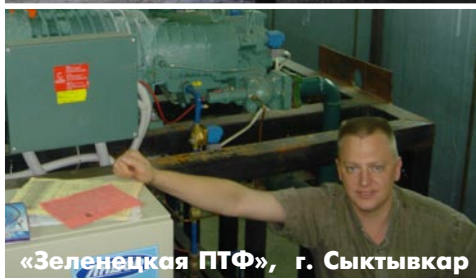
Одновременно шла работа по освоению промышленного и транспортного холодильного оборудования, велись разработки холодильных систем, началась самостоятельная сборка и выпуск промышленных агрегатов на базе спиральных компрессоров «Copeland», винтовых компрессоров «Bitzer», с использованием комплектующих ведущих мировых производителей «Danfoss», «Castel», «Guntner», «Alfa-Laval».

Компания стала официальным дилером «CARRIER», мирового лидера в системах транспортного отопления и кондиционирования.

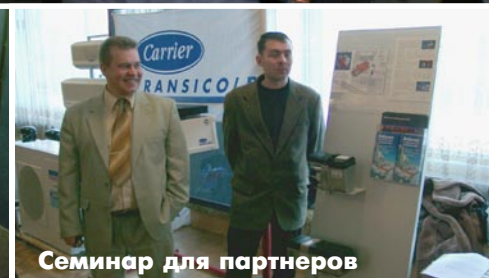
Монтаж агрегата



Ремонтно-торговый центр



«Зеленецкая ПТФ», г. Сыктывкар



Семинар для партнеров



«Царь-рыба», г. Самара

2001

Основано новое направление деятельности – СТРОИТЕЛЬСТВО ОХЛАЖДАЕМЫХ СКЛАДОВ И НИЗКОТЕМПЕРАТУРНЫХ ТЕРМИНАЛОВ «ПОД КЛЮЧ» с оснащением их холодильным оборудованием собственного производства.



г. Похвистнево

2002

Компания «Лидер» - постоянный участник крупнейшей ежегодной выставки производителей оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции «Агропродмаш» в г. Москва и специализированных выставок по промышленному холодильному оборудованию.



Агропродмаш-2002



Агропродмаш-2012

2004

Компания за предыдущие 5 лет работы реализовала максимальное количество проектов по установке и монтажу промышленного холодильного оборудования производственным и коммерческим предприятиям самых разных отраслей производства



г. Белгород

«Тверь Агропром»,
г. Тверь



г. Екатеринбург



2007

Компания «Лидер» стала официальным дилером производителя теплообменного оборудования «Guntner»



«Черкашин и партнер»,
г. Екатеринбург



2009

Получена аккредитация в Россельхозбанке на весь ассортимент холодильного оборудования.

Завершено строительство нового 4-этажного корпуса «Инженерный Центр ЛИДЕР» общей площадью 3377,8 кв.м.



Открытие Инженерного центра

2011

КОМПАНИЯ ПРИОБРЕЛА В СОБСТВЕННОСТЬ 2 НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЯ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ

756,8 кв.м

КОМПАНИЯ ПРИОБРЕЛА ТРАНСФОРМАТОРНУЮ ПОДСТАНЦИЮ (37,7 кв.м) С ДВУМЯ ТРАНСФОРМАТОРАМИ И ТРМ 400 С ОТПУСКНОЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ МОЩНОСТЬЮ

300 квт/час

КОМПАНИЯ ПРИОБРЕЛА ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК ПЛОЩАДЬЮ

991,0 кв.м

В НЕПОСРЕДСТВЕННОЙ БЛИЗОСТИ К СОБСТВЕННОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЕ



2013

Компания начала развитие еще одного направления деятельности – МОДЕРНИЗАЦИЯ И ОБСЛУЖИВАНИЕ АММИАЧНОГО ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Аммиачная установка

ДРУЗЬЯ – ПАРТНЕРЫ

Поговорка гласит: не имей сто рублей, а имей сто друзей!

В бизнесе это не только друзья, но и партнеры. Те, кто все годы работы компании остаются верны тебе как лучшему поставщику на рынке товаров и услуг. Потеря их доверия страшнее потери любых денег. Ведь именно долгосрочное сотрудничество позволяет наиболее эффективно взаимодействовать с партнерами, учитывая все особенности и потребности сферы их интересов. Приобретение всё большего доверия друг к другу, позволяет осуществлять всё более масштабные и выгодные проекты с максимальной отдачей для обеих сторон.

За 15 лет работы на рынке у нас сформировались крепкие партнерские и дружеские отношения со многими компаниями, но есть партнеры, которых мы называем друзьями.

Комбинат мясной гастрономии «Черкашин и партнер»

г. Екатеринбург

Александр Черкашин и Анатолий Рявкин занялись мясоперерабатывающим бизнесом в 1993 году. Принадлежащее им здание старинной типографии было переоборудовано и переоснащено под требования пищевого производства, и в 1995 году компаньоны открыли Полевской Колбасный Завод «ЧЕРКАШИН И ПАРТНЕРЪ». Постепенно погружаясь в тонкости мясопереработки, знакомясь с зарубежным опытом, партнеры совершенствовали производство, рецептуры и поднимали квалификацию своих сотрудников. В результате продукция Полевского Колбасного Завода завоевала рынок, а главное - сердца екатеринбургских покупателей.



Компания «Лидер» осуществляет поставки холодильного оборудования на этот комбинат. Мясокомбинат направляет заказы на запчасти, расходный материал (фильтры, картриджи, масло). А сотрудничество начиналось с большого проекта по поставке комплекса оборудования. Холодоснабжение пятиэтажного мясокомбината: поставка и монтаж 83 агрегатов и 200 воздухоохладителей. Все 5 этажей комбината были оснащены современными холодильными системами, спроектированными и изготовленными нашей компанией. Поставленная задача по холодоснабжению всех камер хранения (-18°C) и охлаждения мяса (0...+4°C), готовой продукции (+2°C...+4°C), кондиционированию производственных помещений (+10°C...+12°C), была полностью выполнена согласно проектной документации.



СЕГОДНЯ
ПРОЕКТНАЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
МОЩНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ
СОСТАВЛЯЕТ

100
ТОНН В СУТКИ

Талант – это когда человек на своем месте

ИЛЛАРИОНОВ
Юрий Иванович,
технический директор
ГК «ЛИДЕР»

Родился 31 августа 1967 г, в Оренбургской области в семье рабочих. В 1991 году закончил инженерно-технологический факультет Куйбышевского политехнического института по специальности инженер-электромеханик.

Юрий Иванович, сколько лет Вы работаете в «Лидере»?

В этом году исполнилось 12 лет.

Каким были эти 12 лет Вашей работы?

Разными. Трудными. Интересными. Я рос вместе с компанией.

Расскажите, что повлияло на решение трудиться в холодильной отрасли и выбрать именно эту специальность.

Я не выбирал эту специальность. Она выбрала меня. Попасть в холодильную отрасль мне помог случай. Часто в жизни очень многое решает именно «его величество случай». В 1993 году я встретился с Шевченко Игорем Владимировичем, который в этот период уже занимался ремонтом холодильников и поставкой холодильного оборудования предприятиям. Я работал на Самарском мясокомбинате в структуре главного инженера, где сталкивался с вопросами холодоснабжения и занимался подбором холодиль-



Желаю «Лидеру» и мне - освоение новых направлений деятельности, стабильности, хорошего сплоченного коллектива, воодушевленного единой целью! Новых крупных и интересных заказчиков!

ного оборудования в силу производственной необходимости. Там я и получил первые навыки работы с холодильным оборудованием. Первые закупки оборудования для мясокомбината мы осуществляли в компании «Лидер». А в 2001 году по приглашению Игоря Владимировича я начал официально работать для компании «Лидер». И сразу занялся новым направлением деятельности – это строительство низкотемпературных складов и терминалов. Так как данное направление в то время было достаточно перспективным. Заказчик при поставке оборудования просил выполнить работы «под ключ», от

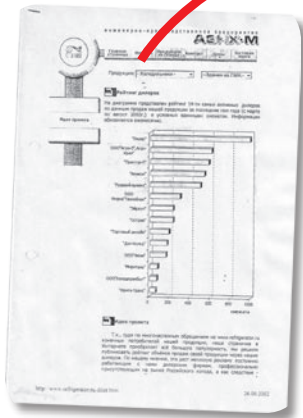


Какое самое большое достижение в работе, на Ваш взгляд, за весь период работы в «Лидере»?

Спустя два года с начала моей работы в этой компании, в 2003 году, «Лидер» занял первое место в России по объему закупок сэндвич-панелей у одного из самых крупных поставщиков ОАО «АЭНХ». Я до сих пор храню распечатку с интернет-страницы этой компании, где на диаграмме представлен рейтинг 14-ти самых активных дилеров на тот период. И мы на первом месте.

Я получил неоценимый опыт, поработав в различных подразделениях в нашей компании. Теперь с заказчиками или специалистами, обслуживающими холодильное оборудование на предприятиях, компетентных в области промышленного холода, я не испытываю никаких затруднений. Потому что прошел путь от простого монтажника, когда лично, своими руками паял трубы и заправлял фреон, до технического руководителя, наставника инженеров и монтажников, осуществляющих расчет, подбор и монтаж оборудования.

Интернет-страница компании ОАО «АЭНХ»



проекта холодильного склада, до полного оснащения оборудованием, включающим монтаж и пусконаладку.

Что в своей работе Вы считаете самым сложным?

Я считаю самое сложное в моей работе, как и в работе любого предприятия - это формирование настоящей команды профессионалов. Коллектива, который был бы нацелен на достижение результата. Сплоченного состава специалистов, который мотивирован не только материально, но и духовно. В котором каждый работает не только ради зарплаты, но и ради идеи. По-моему, максимальный результат без идеологии невозможен.

А что самое интересное?

Пожалуй, самым интересным в работе является освоение и реализация новых направлений деятельности, которые до данного момента не были освоены компанией. Встречаются заказчики с разнообразными техническими заданиями, понять и реализовать которые очень

интересно. Прежде всего, потому, что похожего проекта ранее не выполняли, нет готового технического решения, его нужно «родить» и воплотить. И особенно приятно, если все удастся на высшем уровне. Получаешь максимальное удовольствие от того, что идея, которая совсем недавно зародилась в голове, уже работает. А подтверждение того, что сама идея была правильной, радует вдвойне.

Юрий Иванович, Вы прошли длинный профессиональный путь. Чем отличается «Илларионов тот», от «Илларионова этого»?

Зачастую в развитии компании и человека большое значение имеет уровень риска при принятии решения. Моя работа сегодня - это общение с заказчиком с целью выявления потребности в холодильном оборудовании и выводе его на контракт. Раньше уровень риска в принятии важных решений был выше. Но я не боялся рисковать, хотя риск не всегда предполагает удачу, и часто шел на риск, который мог быть не оправданным. «Тот Илларионов» был более рискован-



ным. В настоящее время этот уровень риска реально снижен, и решения принимаются более ответственно. «Этот Илларионов» более мудр, который более взвешенно принимает решения, но это и не удивительно, в багаже опыта достаточно.

У каждого человека должно быть время для себя, в Вашем случае его очень мало, потому что две трети каждого месяца Вы проводите в командировках по стране. Но когда оно находится, чем Вы его занимаете?

У меня все банально, я люблю читать историческую и техническую литературу. Интересуюсь историей развития техники и историей родного края. Много информации черпаю с интернета. Также занимаюсь обустройством дома и участка.

А еще, с возрастом у человека меняются интересы, это я заметил по себе. В молодости у меня было хобби - радиоэлектроника. Я с большим увлечением занимался техническим конструированием.

Сейчас я обязательно нахожу время для спорта, и свободные выходные стараюсь проводить с детьми на спортивной площадке. Зимой с удовольствием катаемся с дочерью на катке.

Вы ездите по всей стране, какой из регионов на Ваш взгляд наиболее перспективный в плане потребления промышленного холода?

Это был и остается Центрально-Черноземный регион, в частности Белгородская область. Там продолжают строиться крупные промышленные предприятия, которым требуется мощное холодоснабжение. Перспективным являются также Приморский регион, Сахалин и Камчатка.

Ваш слоган по жизни?

Где смелость, там и победа!



Пришел! Увидел! Победил!



КОЗЛОВ
Николай Федорович,
директор по развитию
ООО «Лидер-С»»

Родился 13 февраля 1952 года в Брянской области, д. Сидоровка, в семье рабочих. В 1974 окончил Куйбышевский сельскохозяйственный институт, женат, двое детей.

Николай Федорович, расскажите, как начиналась Ваша профессиональная деятельность по промышленному холоду.

Холодильным бизнесом я начал заниматься в 1991 году: Купил в Москве две мехсекции для перевозки сельскохозяйственной продукции с правом хождения по железной дороге и стал заниматься транспортировкой продуктов питания (рыба, мясные продукты, фрукты), с Дальнего востока и Абхазии в Москву. Я осуществлял эту деятельность до 2000 года. Потом приобрел несколько другую спецификацию: покупал отдельные грузовые холодильные вагоны, перегонял их в Россию, переоборудовал для работы в стационарном режиме и реализовывал как 105-кубовые холодильники.

В 2008 году начал работать в «Лидере» в качестве директора по развитию, и в 2012 году исполнилось уже 20 лет, как я тружусь в холодильном бизнесе, и более 5 лет моя деятельность связана с промышленным холодом.

Что Вы считаете в Вашей работе самым интересным?

Прежде всего, это общение с людьми, с руководителями и собственниками предприятий, использующими холодильное оборудование в своем производственном процессе. Мой опыт работы с холодом позволяет мне убедительно донести до руководителя, собственника необходимость и выгоду в приобрете-

нии той или иной холодильной установки, спроектированной именно под этого заказчика. Меня знает пол-России, мне легко общаться с руководителями, потому что доверительные отношения с ними сложились на протяжении многих лет, я стараюсь быть убедительным и внимательным к проблеме заказчика. Такой тесный и доверительный контакт позволяет добиваться тех результатов, которые я сегодня имею.

Что для Вас самое сложное в работе?

Самое сложное в работе, когда тебя не понимают. Несмотря на то, что я легко иду на контакт с любыми представителями бизнеса, к сожалению бывают заказчики,



Желаю себе - успехов в работе и здоровья и стараться побить свои же рекорды.

Не останавливаться в своем развитии и регулярно повышать профессиональный уровень сотрудников, всем нам - дальнейшего процветания!



которые не всегда меня понимают. Иногда это связано с производственной занятостью, иногда с некомпетентностью в выборе и вопросах обслуживания холодильного оборудования, но такие моменты есть. И тогда я анализирую свою работу и ищу новые подходы к заказчикам, позволяющие показать более выгодные преимущества нашего сотрудничества.

Ведь один из секретов успеха в работе - это жить нуждами наших клиентов, общаться с ними и понимать их.

А в чём, на Ваш взгляд, конкурентное преимущество ГК «Лидер» перед другими компаниями, занимающимися промышленным холодом?

«Лидер» отличается высокий профессионализм специалистов холода, их стремление к достижению поставленной цели, несмотря на обстоятельства, препятствующие этому. А также высокое качество холодильного оборудования, короткие сроки сборки агрегатов и монтажа.

Я всегда прихожу на работу будучи нацеленным только на положительный результат. Если что-то не получилось в течение дня, считаю, что день прошел зря. Мой принцип жизни таков: Пришел! Увидел! Победил! Чем сложнее задача, тем сильнее мне хочется ее выполнить, это касается не только работы, я таков и в бытовой жизни. Чем чаще мне говорят нет, тем больше мне хочется это сделать.

Как Вы считаете, какие перспективы развития у компании?

Последний год работы особенно показал, что у нашей компании большой потенциал, много неиспользованных резервов. Если ранее мы предлагали своим заказчикам производство и установку только фреонового холодильного оборудования, то с начала текущего года мы

начали работать и с аммиачным оборудованием. И сегодня имеем возможность модернизации и технического обслуживания такого оборудования.

Расскажите, Николай Федорович, какие у Вас увлечения?

Моими увлечениями являются подводная и надводная рыбалка.

Еду на рыбалку, сажусь в свою шлюпку, берусь за весла и гребу 20 км в одну сторону и 20 км обратно. В своей шлюпке я и провожу время в выходные дни. Вокруг меня плавают бобры, плещется рыба, а я получаю истинное наслаждение от общения с природой.

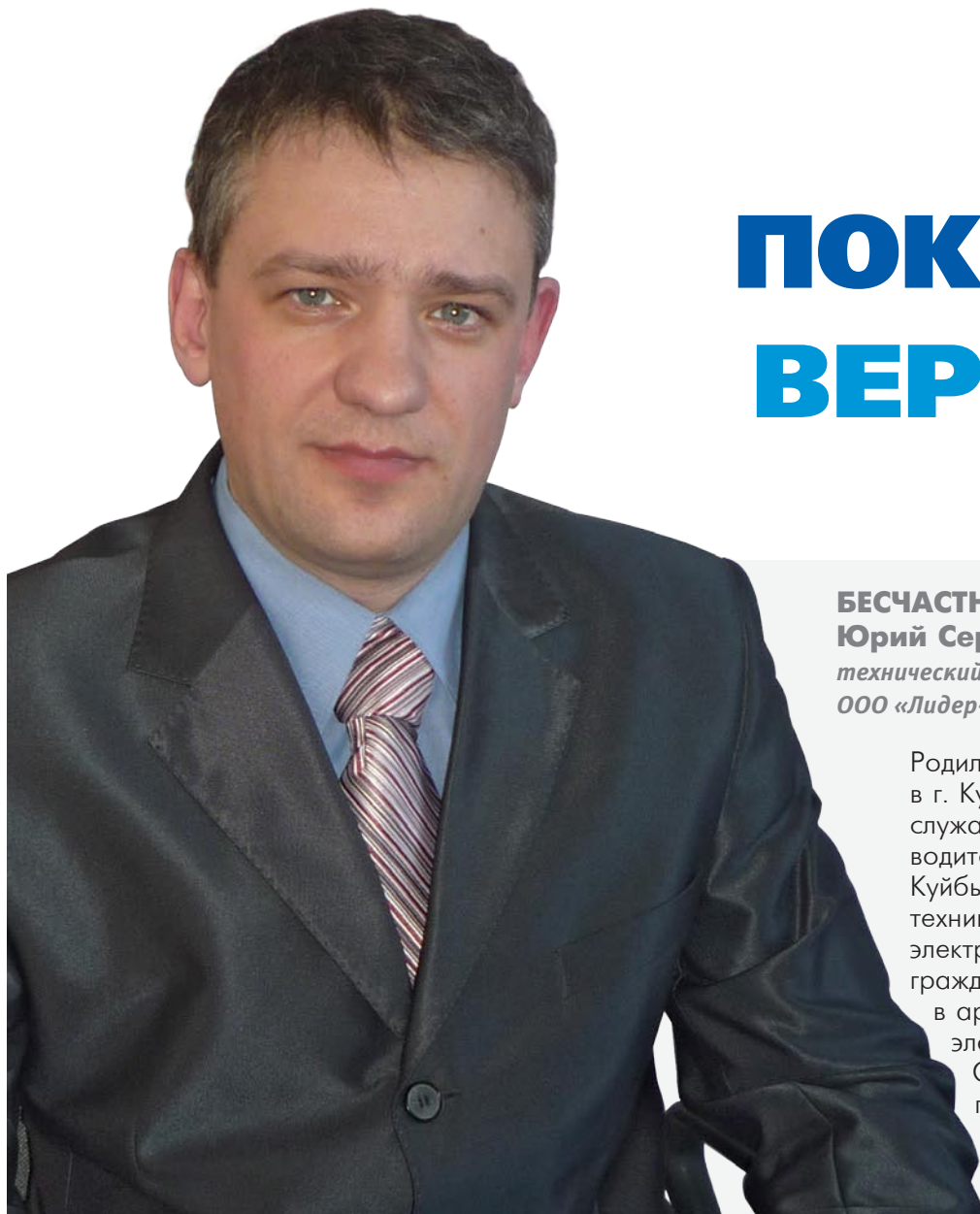
В прошлом году Вы отметили 60-летний юбилей. Как вам удается сохранять такую бодрость духа и высокую работоспособность, поделитесь секретом!

Я занимаюсь спортом ежедневно, с первых дней после окончания вуза у меня напряженный ритм работы. Трудился долгое время практически без выходных и выработал такой ритм работы, когда останавливаться просто нельзя. Я и до сих пор работаю в таком плотном режиме. Для меня нет тяжелой работы. Самая тяжелая работа - её отсутствие! У меня высокая требовательность к себе и к другим. Я не люблю, когда человек волнуется и делает что-то не так. К себе я отношусь точно так же, даже более требовательно, чем к другим.

Что такое счастье?

Я скажу, что есть счастье для меня – это когда ты удовлетворен полностью своим физическим состоянием, здоровьем, моральным климатом в своей семье и в компании, где ты работаешь.

НАДО ПОКОРЯТЬ ВЕРШИНЫ



БЕСЧАСТНОВ
Юрий Сергеевич,
технический директор
ООО «Лидер-Производство»

Родился 16 ноября в 1979 году, в г. Куйбышеве в семье служащих, мама бухгалтер, отец водитель. В 1999 году закончил Куйбышевский авиационный техникум по специальности электроснабжение промышленных и гражданских зданий. После службы в армии, в 2006 году закончил электротехнический факультет Самарского государственного политехнического института, по специальности инженер-электрик. Женат, есть сын.

Расскажите, Юрий, а как состоялось Ваше знакомство с «Лидером»?

У меня в этом смысле все банально, в 2011 году я пришел по объявлению о вакансии на должность инженера КИПиА. Сегодня занимаю должность технического директора.

Я не специалист-холодильщик и промышленным холодом познакомился близко именно в нашей компании. Но должен сказать, что работа в должности инженера очень расширила мой кругозор, я получил новые навыки и знания, связанные с холодильным оборудованием. На должности инженера КИПиА я создавал и разрабатывал проекты по электроснабжению и автоматизации агрегатов, отслеживал сборку агрегатов, сам занимался сборкой, обучал рабочий персонал всем этапам правильной сборки.

Сейчас в должности технического директора мне приходится заниматься не-

сколько иной работой. Это осуществление руководства отделом инженеров. Но я по-прежнему контролирую процесс сборки каждого агрегата и отслеживаю качество производимой продукции. Для меня очень важно, чтобы заказчик остался доволен поставленным оборудованием. Нередко мне приходится выезжать на объекты в момент монтажа и пусконаладки оборудования. Жестко контролирую этап сборки агрегата, я могу быть уверен в его качестве, и в случае возникновения каких-то технических сбоев оборудования, всегда могу проконсультировать специалистов на местах как устранить неполадки либо сделать это самостоятельно.

А как происходит сборка агрегата?

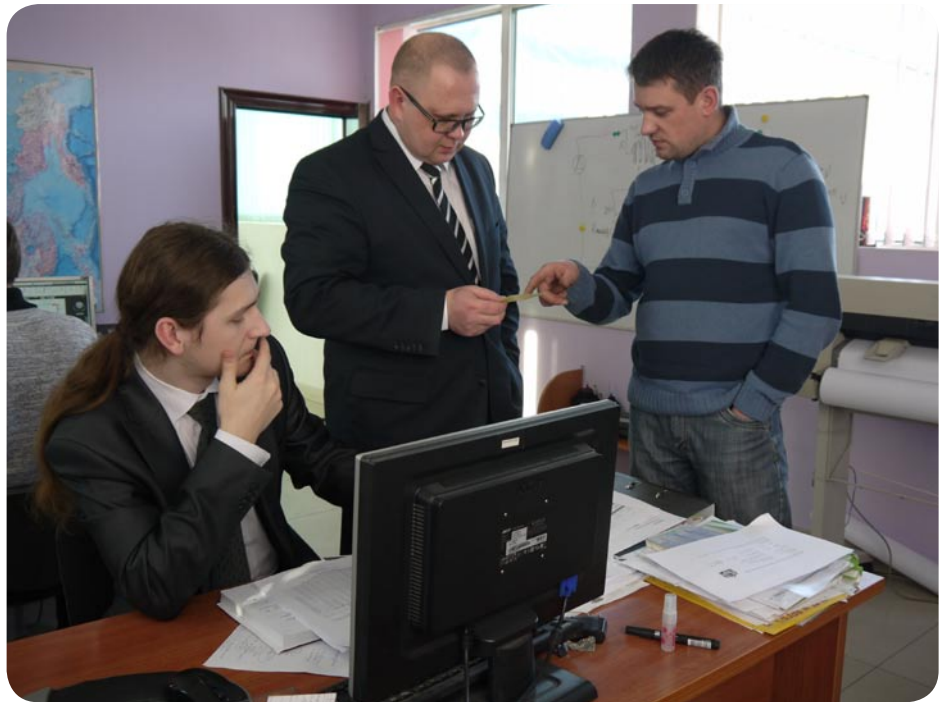
Все начинается с проекта, который создается нашими инженерами на осно-

вании технического задания заказчика. Далее проект поступает в отдел снабжения, в котором производится закупка данных материалов. При поступлении проекта в производственный цех, работа начинается с изготовления рамы, осуществляется сварка металлоконструкций и покраска. Далее агрегат поступает на участок непосредственно сборки, где навешиваются основные детали и узлы. На заключительном этапе происходит окончательное соединение всех узлов и трубопроводов. Работа по сборке шкафа управления и автоматизации агрегата ведется параллельно. Завершающий этап – это уже проверка агрегата на герметичность и испытание всех узлов и автоматического управления.

Сборка холодильной установки заключается в соединении в одно целое ее



Искренне желаю процветания и успехов нашему предприятию! Пусть все задуманные планы всегда осуществляются и приносят нам большие доходы. Хочется пожелать самодостаточных и креативно мыслящих сотрудников, с которыми легко можно реализовывать самые сложные проекты.



различных деталей, узлов и элементов согласно рабочей документации. Однако по окончании сборки нельзя утверждать, что установка будет нормально работать, т. е. в первую очередь обеспечивать ту холодопроизводительность, которая действительно отвечает нуждам клиента, или, иначе говоря, генерального заказчика. Отсюда понятна необходимость проведения испытаний холодильного оборудования.

Может случиться так, что результаты испытаний окажутся неудовлетворительными и нужно будет, разумеется, искать причину. Представим себе, что при испытаниях, оказалось невозможно достичь желаемой холодопроизводительности. Тогда следует попытаться определить, почему это происходит, и на ком лежит ответственность за ошибку.

Чем отличаются агрегаты?

Это зависит от сложности агрегата, и того, что хочет получить заказчик.

Отличаются, например, добавлением частотного управления компрессором или разной сложной автоматики, системы мо-

нитинга. Часто происходит изменение стандартных габаритов агрегата под технические требования заказчика.

Зависит ли от сезонности количество заявок на производство агрегатов?

В промышленном холоде мы не зависим от сезонности, мы работаем с большими предприятиями, у которых всегда востребован холод, в равной мере в любое время года.

Что, на Ваш взгляд, самое трудное в производственном процессе? С какими сложностями приходится сталкиваться?

Сложности есть в любой работе, мы тоже не исключение в этом смысле.

А основной сложностью в любом про-

изводстве является отсутствие подготовленных высококвалифицированных специалистов. При наборе персонала приходят люди малограмотные в производстве холодильного оборудования. Приходится затрачивать много времени на обучение и подготовку собственных кадров, создавая буквально мастеров холодильного дела.

Вы можете назвать свою работу «творческой», чем она интересна? Или все же это однообразная рутинная работа?

Нет, я бы так не сказал, разнообразие в том, что поступают самые различные заказы на производство агрегатов и приходится выполнять абсолютного непохожие задачи. Более того, каждый день приносит неоценимый опыт в копилку знаний в области промышленного холодильного оборудования.

Какие у Вас увлечения? Чему Вы посвящаете время вне работы?

Мое хобби - строительство. Я построил дом для своей семьи, своими руками, начиная от фундамента, заканчивая крышей. Сейчас все свободное время посвящаю его отделке и доведению до совершенства. Конечно, уделяю время и домашним, привлекаю подрастающего сына к труду. Он с удовольствием стучит молотком у меня под боком в мастерской.

У Вас есть мечта и каковы Ваши амбиции в производственном плане?

Работать в мега-компании по промышленному холоду. Чтобы наша компания вышла на такой же уровень производства и узнаваемости, как всем известные европейские компании «Bitzerl», «Alfa-Laval», «Copeland». И мы им ни в чем не уступали.



Мы работаем для всех отраслей

На сегодня, пожалуй, не осталось отраслей народного хозяйства, для которых компания «ЛИДЕР» не осуществляла бы поставку холодильного оборудования. Наш референц-лист включает компании, работающие во всех отраслях, в которых используется промышленный холод. Осуществление различных технологических процессов при температурах ниже температуры окружающей среды связано с производством искусственного холода. Этих технологий стано-

вится все больше, и они находят все большее применение во всех областях торговли и производства.

Перерабатывающая промышленность и торговля являются наиболее крупными потребителями холода на сегодняшний день. С помощью холодильной технологии в этих отраслях обрабатывают не менее 50 млн тонн различных продуктов животного и растительного происхождения. Потребность в холоде непрерывно возрастает.



МОЛОЧНАЯ

ОАО «Северодвинск – молоко», Архангельская область



Компанией «Лидер-Производство» в начале 2013 года заключен контракт с ОАО «Северодвинск-Молоко» на проектирование, поставку и монтаж холодильной системы для обеспечения перерабатывающего молочного цеха ледяной водой.

Северодвинский молочный завод ведет свою историю с 1952 года. В лихие девяностые завод обанкротился и практически перестал существовать. Новые собственники территории и зданий цехов начали выпуск молочных продуктов «с нуля». Предприятие возглавил новый руководитель, и производство, лежавшее на боку, нашло силы не просто возродиться, а занять достойное место на рынке молочной продукции Архангельской области.

С начала возрождения ОАО «Северодвинск-Молоко» проведено масштабное переоборудование производства. На заводе обновлено упаковочное и фасовочное оборудование для молочной продукции и мороженого, творожные ванны заменены на творогоизготовители закры-

того типа, которые полностью исключают доступ человека к продукту. В 2010 году приобретена вальцовочная машина для протирки творога и запущена линия по выпуску творожной массы. Сегодня ОАО «Северодвинск-Молоко» перерабатывает около 40 тонн молока в сутки.

Полностью заменено холодильное оборудование. Ранее использовались холодильники, работавшие на токсичном аммиаке, теперь на предприятии стоит оборудование, где в качестве хладагента используется безопасный фреон. Введенная в строй холодильная камера позволяет хранить до 80 тонн готовой продукции.

В связи с планомерным расширением производства молочной продукции компания «Северодвинск-Молоко» столкнулась с проблемой нехватки имеющихся холодильных мощностей для удовлетворения сегодняшних потребностей. За помощью в решении данной проблемы молочный завод обратился в нашу компанию. В процессе переговоров были выявлены сегодняшние потребности перерабатывающего цеха,

Специалистами компании «Лидер» была спроектирована необходимая холодильная система с запасом на будущее развитие и расширение молочного завода. Поставляемая холодильная система включает в себя двухкомпрессорный среднетемпературный агрегат на базе полугерметичных поршневых компрессоров «Bitzer» (Германия), льдоаккумуляторы и конденсаторы производства «Лидер».

Перерабатывающий цех имеет в своих мощностях 12 танков хранения и охлаждения молочной продукции, в которых процессы протекают в разное время суток, т.е. нет постоянного значения нагрузок. В связи с этим вместо классического чиллера и была выбрана схема с накоплением льда в льдоаккумуляторе. Таким образом, агрегат работает по средне-суточной нагрузке, а льдоаккумулятор производит накопление льда (лед намораживается на испарительных секциях, представляющих собой систему медных трубок, погруженных в воду) и его расход в моменты, когда нагрузка превышает среднесуточную. Насосные станции производят забор ледяной воды из емкости льдоаккумулятора, подачу в охлаждающую рубашку имеющихся у заказчика танков и возврат отепленной воды обратно в льдоаккумулятор. За счет системы барботажа производится смешивание воды в емкости и равномерный «съем холода» с испарительных секций.

ПРОИЗВОДСТВО НАПИТКОВ

Кока Кола ЭйчБиСи, г.Самара



Достаточно широкое применение холодильное оборудование находит в технологиях приготовления алкогольных, слабоалкогольных и газированных напитков.

Для охлаждения часто применяются системы охлаждения воды или промежуточных хладоносителей, для хранения или выдержки - теплоизолированные камеры с системами охлаждения воздуха.

Одним из наших постоянных клиентов отрасли по производству напитков является компания «Coca-Cola». С этой компанией «Лидер» сотрудничает с 2009 года.

Первым заказом для этой компании была поставка холодильного оборудования, монтаж и пусконаладка в г.Нижний Новгород, а очередной заказ был сдан в начале текущего года уже для Самарского завода Coca-Cola. Было осуществлено строительство холодильного склада для хранения ингредиентов и его комплексное холодоснабжение.

Сегодня бренд Coca-Cola — самый дорогой бренд в мире, знакомый 94% населения Земли.

Как правило, непосредственно компания Coca-Cola не занимается розливом напитков. Практически во всех странах они производятся и продаются независимыми привилегированными партнерами — бутлинговыми компаниями. The Coca-Cola Company поставляет им основы напитков, из которых потом и производятся готовые напитки. Кроме того, компания владеет всеми правами на товарные знаки (а их на данный момент около пятисот), разрабатывает новые марки и вкусы уже знакомых продуктов. Через свои представительства The Coca-Cola Company решает задачи продвижения брендов и контролирует, чтобы выпуск продукции в любой точке Земли соответствовал высоким стандартам качества.

В России партнером-буттлером компании Coca-Cola является Coca-Cola Hellenic®, один из крупнейших буттлеров Coca-Cola в мире и самая большая группа по производству безалкогольных напитков, действующая в Европе на территории 28 стран, включая Россию.

МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ

Стара-Загорский мяскокомбинат, г. Самара

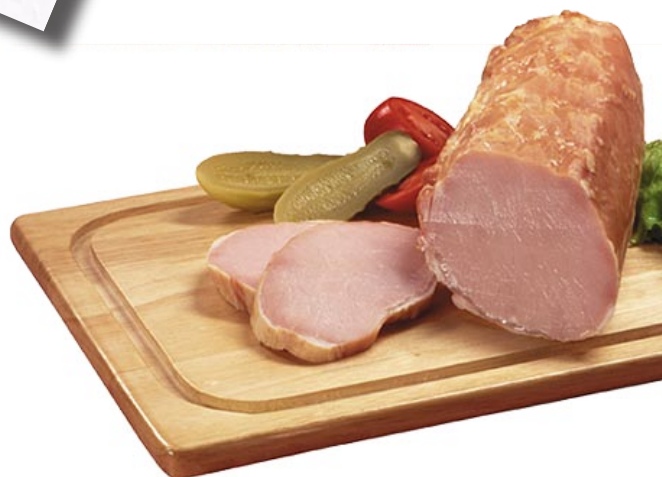
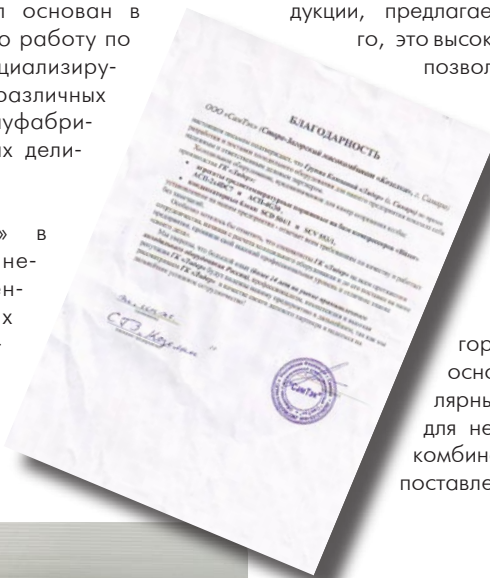


Стара-Загорский мяскокомбинат (г. Самара), владелец торговой марки «Козелки», был основан в 1997 году и непрерывно продолжает свою работу по сей день. Сегодня этот мяскокомбинат специализируется не только на производстве колбас различных сортов, но и на производстве мясных полуфабрикатов натуральных продуктов, различных деликатесов из мяса.

Заслуги мяскокомбината «Козелки» в производстве колбасных изделий были неоднократно признаны как на отечественных конкурсах и специализированных выставках, так и на крупнейших международных соревнованиях. В копилке мяскокомбината из Самары есть медали качества IFFA, Российской Агропромышленной выставки и другие почетные награды.

В чем секрет отличного вкуса и неизменного качества продукции, предлагаемой этим мяскокомбинатом? Прежде всего, это высокотехнологичное импортное оборудование, позволяющее не только поддерживать высокое качество выпускаемой продукции, но и постоянно работать над новинками. Забота о вкусе и качестве колбасных изделий и мясных деликатесов начинается с выбора сырья от лучших поставщиков, соблюдения всех ГОСТов и санитарных норм.

ГК «Лидер» сотрудничает со Стара-Загорским мяскокомбинатом с 1998 года, с основания компании, и осуществляет регулярные поставки холодильного оборудования для него. Это наш постоянный партнер и весь комбинат снабжен холодильным оборудованием, поставленным компанией «Лидер».



ПТИЦЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ

ОАО ПФ «Васильевская», Пензенская область

ОАО ПФ «Васильевская» — одно из старейших птицеводческих предприятий Пензенской области, была введена в эксплуатацию 37 лет назад. С 1999 года ПФ «Васильевская» вошла в состав ОАО «Группа Черкизово», став головным предприятием Пензенского сегмента птицеводства компании.

Сегодня птицефабрика «Васильевская» — крупнейший производитель мяса птицы и инкубационных яиц в своем регионе. Средняя производственная мощность фабрики составляет 83 000 тонн мяса птицы в год. На ее долю приходится 99% регионального объема производства мяса птицы. Совсем недавно открыта обновленная линия убойного и перерабатывающего цеха. Теперь его мощность составляет 14 000 голов в час.

По первому контракту для данного заказчика были осуществлены поставка, монтаж и пусконаладка комплекса холодильного оборудования: агрегата холодильного оборудования на базе трех винтовых компрессоров «Bitzer», воздухоохладителей и конденсаторов в количестве 9 единиц и система автоматизированного управления.

Холодильный агрегат предназначен для низкотемпературных камер хранения мяса птицы и субпродуктов при температуре -18°C .

В январе текущего года заключен очередной контракт на поставку холодильного оборудования для этого заказчика: агрегат на базе двух низкотемпературных винтовых компрессоров «Bitzer», 8 воздухоохладителей и 3 конденсатора. Данное оборудование предназначено для камер заморозки продукции при температуре -31°C .



Охлаждение мяса птицы

*ИЛЛАРИОНОВ Юрий Иванович,
Генеральный директор ООО «Лидер-С»,
г. Самара*

Для послеубойного охлаждения потрошенных тушек птицы используют различные методы охлаждения: воздухом, ледяной водой, а также комбинированный метод. Выбор способа охлаждения тушек птицы в некоторой степени зависит от технологии ее первичной обработки.

При высокой производительности линий первичной переработки птицы без поточных линий охлаждения в цехе образуется большой запас неохлажденных тушек птицы, что приводит к загару мяса. Мясо птицы необходимо быстро охлаждать, для чего при максимальной механизации и автоматизации первичной переработки птицы нужно осуществлять поточность охлаждения.

Воздушное охлаждение тушек птицы осуществляется в холодильных камерах при температуре 0..+1°C и относительной влажности 95%, а также в камерах туннельного типа при температуре -0,5..-4°C и скорости движения воздуха 3-4 м/с.

Для интенсификации процесса охлаждения необходимо охлаждать тушки в подвешенном состоянии на конвейере в камерах туннельного типа при температуре -2..-4°C до температуры не выше +4°C в центре грудной мышцы. Скорость движения воздуха при этом должна составлять 3-4 м/с. Предварительное доохлаждение тушек до температуры +15..+20°C следует проводить водой в ваннах.



Сегодня наиболее эффективным способом охлаждения с точки зрения сохранения товарного вида продукта, условий теплообмена, затрат труда, а также создания поточности процесса, является охлаждение ледяной водой. Данный процесс можно осуществлять орошением, погружением и комбинированием этих операций.

При контактом охлаждении в воде влага поглощается тушками и возникает опасность взаимного перезаражения тушек птицы патогенной микрофлорой, в первую очередь сальмонеллами. Исключить эту опасность в аппаратах погружного охлаждения может только самый строгий ветеринарно-санитарный контроль и систематическое обновление охлаждающей воды. Применяется также орошение тушек водой из форсунок, причем может использоваться хлорированная вода с концентрацией остаточного активного хлора 10-20 мг/л.

Охлаждение тушек птицы в воде на многих отечественных предприятиях осуществляется орошением и погружением. Охлаждение погружением осуществляется в ваннах на групповых подвесках конвейера охлаждения. Потрошенные тушки навешиваются на подвески за крылья; допускается насаживать потрошенные тушки на выступы подвесок через брюшное отверстие. При погружном охлаждении потрошенные тушки сначала поступают в ванну предварительного охлаждения с проточной водопроводной водой. Цыплята, цыплята-бройлеры, куры, цесарята, цесарки, утята, утки охлаждаются в течение 10 мин; гусята, гуси, индюшата, индейки - в течение 15 мин. Затем тушки поступают в ванну окончательного охлаждения с ледяной водой при скорости движения воды не более 0.2 м/с. Тушки цыплят, цыплят-бройлеров, кур, цесарят, цесарок, утят, уток охлаждаются в течение 25 мин; тушки гусят, гусей, индюшат, индеек - в течение 35 мин.

При погружном охлаждении допускается поглощение влаги (в % к остывшему мясу): для цыплят 4.4; кур - 3.5; утят - 6.5; уток - 6.0; гусей - 7.0; индеек - 5.6. Количество воды, оставшейся в тушках после свободного стекания, можно уменьшить принудительным путем. Для принудительного удаления воды эффективно использование бильной машины с мягкими билами. Пропуская тушки через машину, можно за 20 с удалить дополнительно 1.0-1.5% влаги без ухудшения товарного вида продукта.

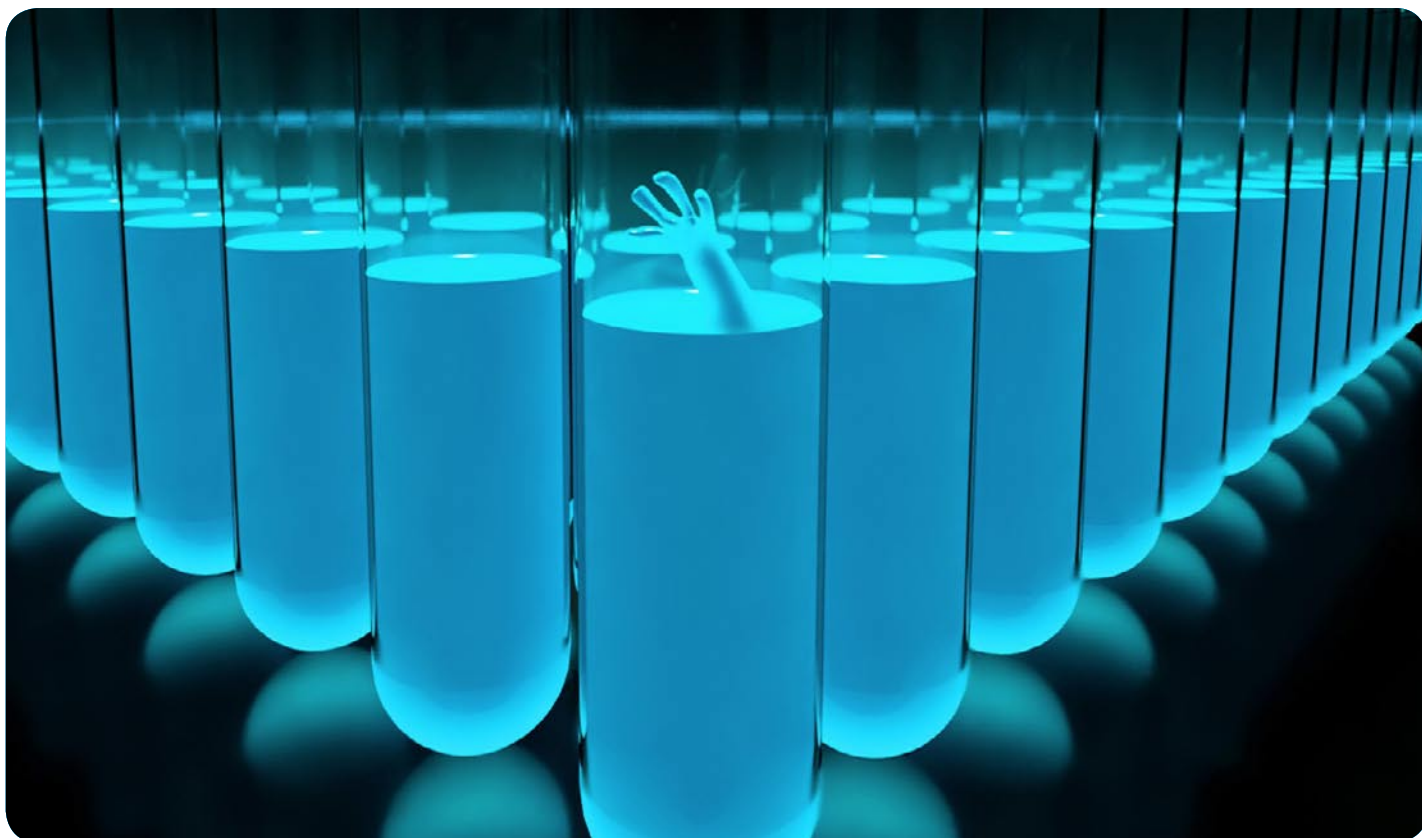
Одним из наиболее современных методов охлаждения погружением является двухстадийное охлаждение в шнековых ваннах. При этом первая стадия - охлаждение водопроводной водой, вторая стадия - охлаждение ледяной водой. Движение воды осуществляется навстречу движения тушек в ванне. Отепленная вода с продуктами осеменения сливается в канализацию.

Охлаждение полупотрошенных тушек птицы водой должно осуществляться только методом орошения. При оросительном охлаждении потрошенные и полупотрошенные тушки птицы непрерывно омываются водой из центробежных форсунок. Форсунки равномерно располагаются на коллекторах, установленных по обе стороны конвейера, образуя сплошную водяную завесу по ходу движения тушек в камере орошения.

С точки зрения санитарной благонадежности рекомендуется применение оросительного охлаждения. При этом холодная вода после контакта с тушками полностью сбрасывается в канализацию. Однако это также значительно увеличивает расход охлажденной воды.

При двухстадийном охлаждении орошением, а затем погружением, предварительный обмыв и охлаждение тушек водопроводной водой из форсунок осуществляется в течение 10-15 мин. Это сокращает общую обсемененность тушек на 70% от исходной, а затем погружение этих тушек в холодную воду при непрерывности процесса. Двухстадийное охлаждение тушек птицы снижает поглощение влаги (для кур - на 2.3%, цыплят - на 2%), позволяет стабилизировать в течение рабочего дня удовлетворительные бактериологические показатели воды в ванне охлаждения погружением.

Для получения ледяной воды используют панельные испарители, пленочные испарители и льдоаккумуляторы. Пленочные испарители устанавливают в цехе переработки птицы или в компрессорной. Холодильная установка работает по схеме одноступенчатого сжатия с диапазоном температур кипения -4..-10°C. Панельные испарители и льдоаккумуляторы используются в оборотной системе охлаждения при значительно меняющихся в сутки нагрузках. Пленочные испарители применяются при относительно стабильных в течение времени нагрузках.



МЕНЯТЬ или МОДЕРНИЗИРОВАТЬ?

*Евсюков Андрей Александрович,
генеральный директор ООО «Лидер-Строй»*



В соответствии с общемировой тенденцией и действующими в России нормативными документами, возрастание объемов применения аммиака в качестве холодильного агента становится одним из магистральных путей развития отечественной холодильной отрасли. Использование аммиака в качестве холодильного агента не является чем-то новым – он успешно используется в этом качестве в промышленных холодильных установках уже более 130 лет. В России аммиачные холодильные установки применяются в различных производственных комплексах, на предприятиях перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства, в крупных распределительных холодильниках и хладокомбинатах. Старые аммиачные системы супернадёжны, а их использование - сопряжено только с соответствующим уровнем подготовки технического персонала.

Но вопрос о выборе хладагента при строительстве или реконструкции предприятий становится все более актуальным. Это связано с тем, что, с одной стороны, большинство отечественных аммиачных установок физически и морально устарело, аммиачное холодильное оборудование выслужило ресурсные сроки эксплуатации, а с другой стороны, холодильные фирмы предпочитают поставлять фреоновое оборудование. У сторонников аммиака и фреона есть на этот счет свои аргументы:

Сторонники аммиака утверждают, что фреон тяжелее воздуха. Он вытесняет его и способен накапливаться в помещении. Если человек попадает в такое помещение, то у него наступает удушье. Причем при утечке фреона не бывает предупреждающего эффекта, так как этот газ не имеет ни цвета, ни запаха. Кроме того, при наличии открытого пламени или соприкосновении с горячей поверхностью фреон выделяет ядовитый фосген. К тому же аммиак - это газ природного происхождения, он легче воздуха и его можно выпустить в атмосферу, не причинив вреда окружающей среде.

Большинство аммиачных установок автоматизировано полностью, что вообще исключает необходимость присутствия персонала. Что же касается утечек, проблему решает появление недорогих и надежных электронных газоанализаторов, способных зафиксировать утечку и даже передать сообщение по мониторинговым системам.



Для любого собственника бизнеса имеет огромное значение насколько энергозатратно установленное на предприятии оборудование.

У аммиака есть термодинамические преимущества: высокая удельная холодопроизводительность и отсюда сравнительно низкие затраты на электроэнергию.

Термодинамические преимущества аммиака более важны для стран с высокой стоимостью электроэнергии. Но при низких температурах они сводятся на нет из-за недостатков, также, имеющих термодинамический характер

Аммиак - дешевый хладагент, он дешевле фреона примерно на 30%.

Аммиачное оборудование, как правило, дороже фреонового, но оправдывает себя более длительным сроком эксплуатации.

При принятии решения об установке того или иного вида холодильного оборудования, разумнее оценивать не стоимость хладагентов, а общую стоимость проекта плюс эксплуатационные расходы.

Компания «ЛИДЕР» производит работы как по замене старых аммиачных систем на более современные версии, так и замена аммиачного холодильного оборудования на фреоновое.

Мы производим работы по замене или модернизации поэтапно, без простоев оборудования и, тем самым, позволяем предприятиям избежать финансовых потерь.



В ходе ремонта и реконструкции возможно проведение различных видов работ:

- замена воздушно-капельных и других агрегатов конденсаторной группы и установка нового оборудования на кровлю существующего машинного отделения, а также монтаж в любом ином, предусмотренном проектом реконструкции месте.
- замена охладителей батарейного типа на воздухоохладители, с работами по подключению к существующей системе холодоснабжения (экономия до 40% электроэнергии). Границы проектирования: магистральные трубопроводы существующих систем холодоснабжения (хладокомбината, мяскокомбината, фабрики мороженого, хладобойни, охлаждение технологических процессов в химической, металлургической, фармацевтической и других отраслях промышленности).
- реконструкция и ремонт существующего машинного отделения АХУ с учетом перспективных нагрузок и приведением его в соответствие действующим нормам и правилам. -строительство нового здания холодильника с подключением к старому машинному отделению (действующему аммиачному компрессорному цеху).

Для предприятий, выполняющих перевод холодильных систем с аммиачных холодильных установок на фреон и другие хладагенты, мы предлагаем разработку проекта ликвидации аммиачных холодильных установок, проведение экспертизы проекта и получение заключения о соответствии проекта требованиям промышленной безопасности, слив аммиака в автомобильную цистерну, утилизацию аммиака, удаление остатков масла, дегазацию и демонтаж аммиачных холодильных установок. ■



Ваши потребности разнообразны, ваши стандарты беспрекословны

Сохранить продукты охлажденными при транспортировке - непростая задача. Требования, которые предъявляются к перевозке скоропортящихся продуктов, чрезвычайно жесткие. Здесь, прежде всего, важную роль играет температурный режим, который необходимо соблюдать в течение всего времени перевозки. Но следует помнить, что температуру, при которой будет осуществляться транспортировка, необходимо подбирать индивидуально для каждой группы продуктов. Однако, вне зависимости от вида транспортируемых товаров, нужно быть уверенным в максимальной эффективности системы поставок и соответствии потребностям клиентов.

Чтобы доставлять товары в превосходном состоянии, при выборе холодильного агрегата необходимо удостовериться, что он отвечает стандартам холодильной цепи, обеспечивает экономическую эффективность и оказывает минимальное воздействие на окружающую среду. Не надо забывать об универсальности. Рефрижераторы должны удовлетворять потребностям различных моделей дистрибуции, а также требованиям перевозки широкого разнообразия продуктов, включая свежие, замороженные и скоропортящиеся товары.

Мы рекомендуем использовать оборудование, зарекомендовавшее себя на мировом рынке как самое надежное и универсальное и по цене, и по качеству.



«Carrier TRANSICOLD»,

долгое время занимает лидирующее положение в мире по объему продаж среди производителей транспортного холодильно-отопительного оборудования.

Компания «Транс Лидер» является официальным дилером этой торговой марки на протяжении 13 лет, и за это время мы на собственном опыте убедились, что оборудование «Carrier TRANSICOLD» по надежности, универсальности и простоте управления по праву пользуется наибольшей популярностью среди потребителей во всем мире.

Ранее мы писали, что у компании «Carrier» появилась новая линейка агрегатов «Pulsor» для легкого коммерческого транспорта, которая создала настоящий технологический переворот в холодильной цепи. В данной статье хотелось бы более подробно рассказать о вертикальном холодильно-отопительном агрегате для полуприцепов «Vector 1550».

Максимизация времени безотказной работы

«Vector 1550» – это передовая, полностью электрическая технология, которая позволила упразднить 17 узлов, подлежащих обслуживанию, что увеличило надежность и время безотказной работы. Данное уникальное и запатентованное решение обеспечивает беспрецедентную скорость снижения температуры, уменьшение общей стоимости и воздействия на окружающую среду.

Защита груза

Точность поддержания температуры составляет +/- 0,3°C от заданного значения.

Силовое электропитание обеспечивает исключительно точное управление температурой, более быстрое ее снижение, постоянную высокую мощность обогрева и усиленный воздушный поток.

Обеспечение стабильности

Объем утечки <3% в год

Сниженное количество деталей и соединений, полностью электрическая технология существенно уменьшает риск утечки хладагента в сравнении с технологией ременного привода. Тщательно отбирая компоненты, такие как, например, герметичный компрессор на «Vector 1550», «Carrier» еще больше заботится об окружающей среде.

Большой комфорт для водителя

Уровень шума - 71 дБ(А), на версии «Vector City-58дБ(А)»

Обладая рекордно низким уровнем шума, «Vector City» соответствует стандартам Piek для осуществления городских перевозок в ночное время. «Vector 1550» также отличается сниженным уровнем шума за счет своего компактного дизайна и легкости- вес агрегата всего 739 кг. Агрегат обладает удобным и простым интерфейсом управления.

Запатентованный дизайн для экономии топлива

В агрегате «Vector 1550» используется запатентованный экономичный герметичный компрессор. Выигрыш в мощности при использовании экономайзера позволил применить уменьшенный компрессор, что в свою очередь, допустило использование меньшего двигателя. Двухступенчатая система обеспечивает именно ту холодопроизводительность, которая необходима на каждом конкретном этапе перевозки.



Универсальность

Главное достоинство «Vector 1550» – это его универсальность. Транспортировка любых видов товаров на любые расстояния и при любой температуре – он полностью адаптируется к вашим потребностям.

В 2012 году впервые за 13-летнюю историю «Транс-Лидер» как официального дилера «Carrier TRANSICOLD» агрегаты «Vector 1550» были установлены на автотранспорт сети универсальных магазинов «Почупочка», этому же клиенту были установлены уникальные агрегаты «S 550-U» нижнего расположения, разработанные во Франции исключительно для российского рынка.

На ежегодном итоговом семинаре дилеров «Carrier TRANSICOLD», проводившемся на этот раз в Одессе, в котором «Транс Лидер» также принимал участие, в очередной раз было подчеркнuto, что «Carrier TRANSICOLD» по-прежнему занимает лидирующее положение в мире по объему продаж среди производителей транспортного холодильно-отопительного оборудования, а компания «Транс Лидер» по итогам 2012 года вошла в число 5 лучших российских дилеров этого производителя.





Любая компания стремится к тому, чтобы механизм работы в коллективе был налажен максимально четко, чтобы каждый сотрудник компании, будучи отдельным звеном в общей производственной цепи знал свои обязанности досконально, и рабочий процесс не давал сбой ни при каких обстоятельствах. Руководство нашей компании регулярно уделяет внимание поддержанию корпоративного духа. Совместный отдых с сотрудниками дает осознание каждому работнику, что работа стоит того, чтобы на нее тратить еще больше энергии и времени, а с коллегами, оказывается, так же приятно общаться, как и с близкими тебе людьми.

Когда гениальные идеи посещают наш коллектив все реже и реже, когда работа делается без энтузиазма, да и просто, когда в офисе витает едва уловимый дух уныния и скуки, великолепным средством для поднятия духа у нас являются совместные мероприятия и праздники.





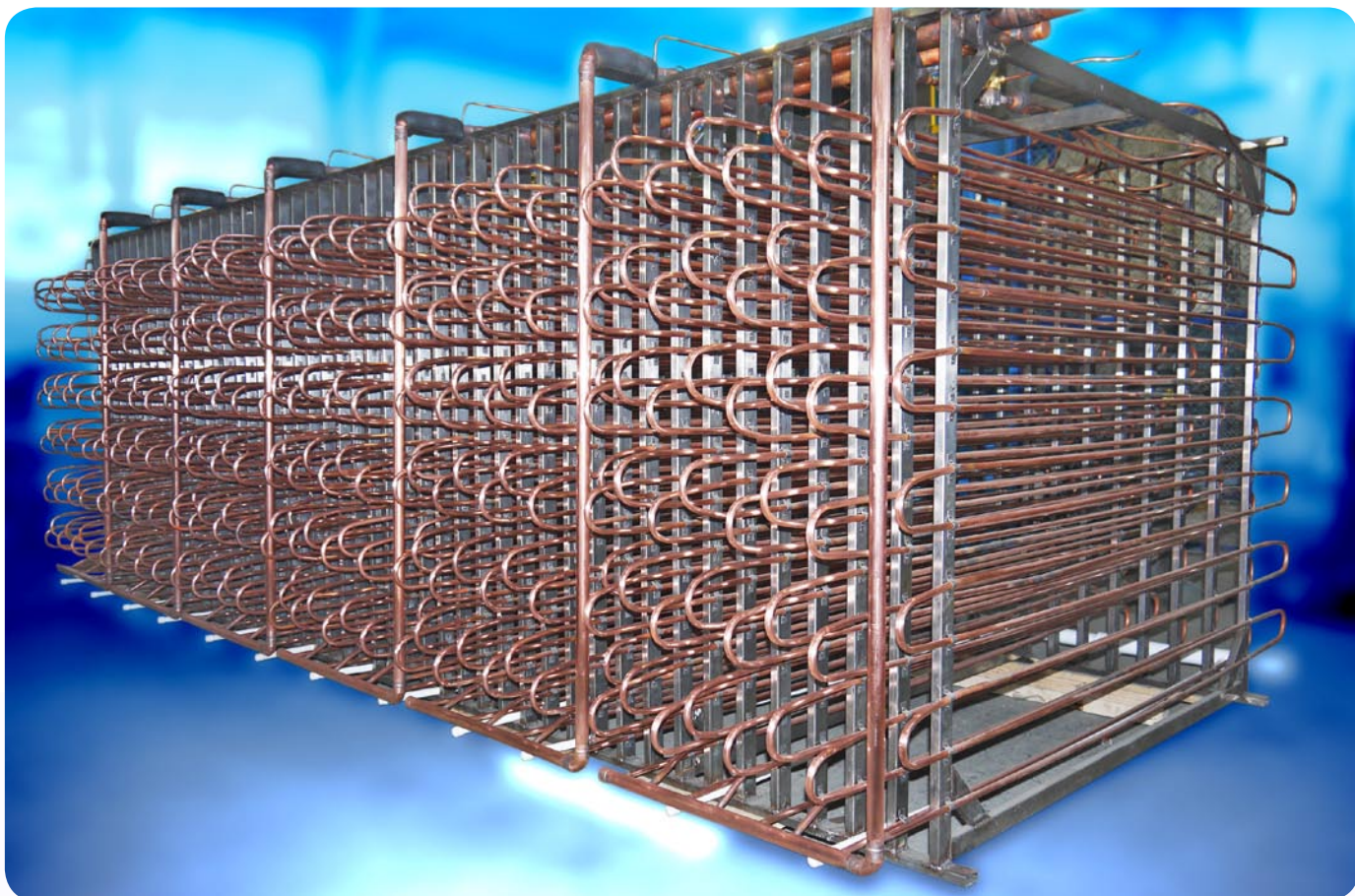
Одним из последних мероприятий, в котором приняли участие сотрудники группы компаний, был шахматно-шашечный турнир между подразделениями. Участники турнира боролись за звание «Шахматный король» с правом надеть корону победителя. Бой между участниками разгорелся очень жаркий. Особую атмосферу турнира создавали неподражаемые Остап и его бессменный коллега Киса Воробьянинов.

Для тех, кто не силен в шахматах были предложены конкурсы на смекалку, силу и находчивость.



Каждый подписанный контракт на поставку холодильного оборудования у нас принято отмечать совместным походом в боулинг, это уже стало своеобразной традицией. Народная симпатия к этой игре связана с тем, что играть можно без специальной подготовки, тебя всегда подстрахуют зазорные сокомандники, а отличного результата можно достичь даже с таким «допингом» как сытная пицца или бокал пива.





ЛЬДОАККУМУЛЯТОРЫ

Преимущества установки льдоаккумулятора

- Надежное и долговечное оборудование
- Широкие возможности подстройки под производственный процесс
- Уменьшение эксплуатационных затрат





МЫ ПРОИЗВОДИМ ХОЛОД, чтобы сохранить ваши продукты



ООО «ЛИДЕР-С»
443079, г. Самара, ул. Авроры 114А,
тел. (846) 266 6662 www.leader-cool.ru