

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЧИЛЛЕРОВ В 2009 Г.

### Строительство

Строительная индустрия — одна из самых капиталоемких в России, а потому спад, порожденный экономическим кризисом, сильнее всего сказался именно на строительстве. Рост объемов ввода коммерческой недвижимости, характерный для последних лет, обеспечивался только беспрецедентно высокими ценам на нефть и «дешевыми» кредитами. Кончились деньги — строительство встало. Недостаток финансирования реанимировал такие забытые понятия, как «замороженный объект» и «отставание показателей объемов работ».

Реальную картину в этой отрасли оценить сложно, строители не горят желанием делиться информацией о своих планах и состоянии строящихся объектов. К тому же множество зданий сдается аврально к 31 декабря, и данные по ним можно будет получить только в следующем году.

В целом спад в строительной отрасли составил, по разным оценкам, от 50 % до 70 %. Государственные органы рапортуют о том, что дно кризиса пройдено, однако системные проблемы в отрасли так никуда не делись. По-прежнему у большинства строительных компаний нет собственных средств для завершения уже начатых объектов, а нынешняя банковская кредитная ставка делает кредиты недоступными.

По мнению аналитиков, на фоне неблагоприятных для строительной отрасли явлений, таких как: падение спроса, остановка работ на объектах, минимальное количество новыхстроек, дорогие кредиты, сокращение персонала в компаниях и логичное уменьшение занимаемых офисных площадей, есть у кризиса и очевидные плюсы. Так, в условиях падения спроса на земельные участки, становятся доступнее многие интересные объекты, снижается стоимость стройматериалов и строительных работ, а уменьшение количества участников рынка снизит давление со стороны конкурентов. Однако, несмотря на эти положительные моменты, состояние отрасли в России вызывает вполне серьезные опасения относительно будущего отдельных крупных игроков и строительства в целом.

### Рынок чиллеров

Чиллеры — особые холодильные агрегаты. Их продажи тесно связаны с состоянием рынка недвижимости, с тем, сколько новых зданий вводится в строй каждый месяц. Конечно, устанавливаются чиллеры и при реконструкции эксплуатируемых зданий, но их доля невелика. Поэтому спад в строительной отрасли вызвал значительное (50–55 %) падение этого рынка в России.

**Таблица. Данные по ввозу и производству чиллеров в РФ в 2009 году (представительства компании AERMEC, WESPER, RHOSS, HITACHI, SANYO, CREE данные для публикации не представили)**

Тип чиллера/Компания	С водяным охлаждением		С воздушным охлаждением		Абсорбционные
	До 100 кВт	Свыше 100 кВт	До 100 кВт	Свыше 100 кВт	
CARRIER	21	59	31	40	8
DAIKIN	16	30	29	66	0
YORK	15	36	27	137	8
TRANE	Данные для публикации не предоставлены		20	80	0
MIDEA	0	0	100	20	0
CLIVET	48*	51*	–		
ТЕРМОКУЛ (производство)**	–	2	–	4	0

\* – всего чиллеров  
 \*\* – данные компании ТЕРМОКУЛ. Помимо указанных, произведено 17 чиллеров с выносными конденсаторами, 2 – до 100 кВт, 15 – свыше 100 кВт

Сильно пострадал сегмент чиллеров небольшой мощности, вместо них предпочтение все чаще отдается традиционным компрессорно-конденсаторным агрегатам, установка которых требует меньших капитальных затрат.

Общий спад производства и почти полное отсутствие вновь создаваемых промышленных предприятий вызвали падение в сегменте чиллеров для получения технологического холода.

Однако наиболее ощутимый удар пришелся по продажам чиллеров мощностью от 500 кВт и выше, так как из-за недостатка финансирования многие масштабные проекты были свернуты или в лучшем случае заморожены. Впрочем, компания Trane отмечает увеличение продаж машин с центробежными компрессорами, мощность которых начинается от 1000 кВт, в среднем на 15 %.

Менее всего пострадал сегмент агрегатов средней мощности, от 100 до 500 кВт. Отдельные их виды продавались даже лучше, чем в 2008 году.

Среди производителей на российском рынке лидируют Carrier и York, чуть отстают от них Trane, Aermec и Daikin. Недавно компания Carrier представила новую серию водоохлаждаемых машин с винтовыми компрессорами, 30 XW. York дополнила серию YLAA новыми моделями, а также перенесла производство машин YCWL из Америки в Европу для сокращения сроков поставки. Trane привезла в Россию новые высокоэффективные чиллеры на R134a с водяным охлаждением RTWD, а также моноблочные чиллеры CGAM на R410A. Компания RHOSS представила в 2009 году на рынок две новые серии: высокоэффективные чиллеры TCATBZ с центробежными компрессорами и чиллеры TFAEY для России с режимом «свободного охлаждения» в зимний период. Daikin вывел на российский рынок чиллеры воздушного охлаждения с инверторным приводом одновинтового компрессора EWYD-BZ, имеющие высокий холодильный и тепловой коэффициенты. Модельный ряд данных чиллеров расширен до 580 кВт.

На фоне заявлений Carrier, York и Trane о серьезном падении продаж компания Hitachi, например, объявила, что по сравнению с прошлым годом в 2009 году увеличила продажи чиллеров. Сотрудники компании связывают это с тем, что строители стремятся как можно скорее сдать объекты, находящиеся на высокой стадии готовности. Некоторые участники рынка заявляют об увеличении продаж чиллеров в штуках, но при этом суммарная мощность проданных агрегатов упала.

По мнению наших аналитиков и независимых экспертов рынка, в 2009 году в России будет продано около 1500 чиллеров общей мощностью около 550 МВт.

### **Прогноз на 2010 год**

Большинство участников рынка объективно оценивают ситуацию и понимают, что 2010 год вряд ли будет намного лучше нынешнего. Многие даже считают, что основной спад ждет нас как раз в 2010–2011 годах: рынок чиллеров обладает большой инерционностью, и то, что в этом году почти не было новыхстроек, сыграет свою роль лишь спустя пару лет.

При этом ведущие производители планируют увеличить свою долю рынка в 2010 году, воспользовавшись относительно благоприятными условиями для оптимизации ресурсов и уменьшившейся конкуренцией.

### **На вопросы «Мира климата» отвечают участники российского рынка чиллеров**

**— Каковы планы Вашей компании на ближайшее будущее?**

***Дмитрий Суевалов, коммерческий директор ANI Carrier:***

— Работать надо. Продолжим обучение дилеров и развитие дилерской сети, в том числе и по сервису. За прошедшие годы поставлен большой парк оборудования, есть что обслуживать и эксплуатировать. Наша задача — не оставить клиента без внимания и поддержки, в какой бы части нашей огромной страны он ни находился.

***Антон Дмитриев, директор продаж «Стандартного оборудования» в России и странах СНГ Johnson Controls в России (торговая марка York):***

— Увеличивать свою долю рынка. Так как количество проектов сократилось, есть возможность уделять больше внимания каждому из них. С учетом высокого уровня квалификации инженеров нашей компании задача вполне выполнимая.

***Денис Ластоверов, менеджер по рекламе и маркетингу Московского представительства HITACHI Europe GmbH:***

— В планах на ближайшее будущее: расширение модельного ряда в сторону холодильных машин производительностью до 100 кВт.

***Павел Власов, менеджер проектов Московского офиса представительства компании Midea Commercial Aircon:***

— Укрепление позиций на рынке промышленного климатического оборудования: чиллеров, фэнкойлов, центральных кондиционеров и VRF-систем при повышении гарантийных обязательств, активном сотрудничестве с профессиональными компаниями дистрибьюторами на российском рынке и целенаправленном продвижении новых технологий.

**— Как прошел сезон? Как сказались кризис на продажах чиллеров Вашей компанией?**

***Елена Холопенко, руководитель отдела продаж компании Трапе:***

— Отмечается снижение объема продаж, в среднем на 35–40 %, по сравнению с прошлым годом (в основном за счет падения продаж машин до 400 кВт и машин с водяным охлаждением). При этом продажи чиллеров с центробежными компрессорами выросли в среднем на 15 % от прошлого года.

***Михаил Морозов, коммерческий директор компании «Венткор»:***

— Наши продажи, если брать количество чиллеров, как ни удивительно, выросли в 1,4 раза, но если считать по общей мощности, то падение составило около 15 %. Это связано, скорее всего, с тем, что в первую очередь замораживаются крупные объекты.

***Вероника Сильвестрова, коммерческий директор представительства CLIVET в России:***

— Мы образовались в кризисных условиях и, на наш взгляд, достаточно успешно функционируем, используя сложившиеся обстоятельства для развития и более гибкого подхода к решению задач. Ведь как говорится: «То, что нас не убивает, делает нас сильнее».

***Андрей Пивинский, к. т.н., технический директор «Компании ДАК», дистрибьютор Daikin:***

— В соответствии с потребностями рынка мы планируем развивать направление водоохлаждающих машин и предоставлять долговечное и качественное оборудование. При этом важным акцентом в продвижении является энергоэффективность как самого оборудования, так и предложенного технического решения.

**— У чиллеров какого типа и какой мощности наилучшие перспективы в России. Почему?**

***Леонид Киряков, генеральный директор группы компаний Инрост:***

— На наш взгляд, наилучшие перспективы имеют чиллеры с воздушным охлаждением холодопроизводительностью от 120 до 250 кВт и от 700 до 1200 кВт.

***Максим Паутов, руководитель отдела маркетинга и рекламы компании Aergtes:***

— В России в последнее время наиболее популярны парокомпрессионные холодильные машины на базе винтовых и спиральных компрессоров. Это обусловлено относительной простотой конструкции и технического обслуживания этого оборудования, нетребовательностью к уровню обслуживающего персонала.

***Алексей Никишин, заместитель генерального директора ООО «БКС»:***

— В России востребованы все типы холодильных машин. Разве что абсорбционные чиллеры — пока еще экзотика. По мощностям наибольшую долю (50–55 %) занимают установки холодопроизводительностью до 100 кВт, затем от 100 до 350–400 кВт (30–35 %), далее от 400 до 1500 кВт (10–20 %).

***Василий Машин, бренд-менеджер компании «Вентрейд»:***

— В связи с развитием индивидуального строительства возрастет объем продаж двухступенчатых тепловых насосов, работающих не только на комфортное кондиционирование, но и дающих возможность производить воду с температурой +65 °С даже при низких температурах окружающей среды, что позволит полностью отказаться от бойлера.

***Андрей Селин, заместитель начальника отдела маркетинга и рекламы компании «ТЕРМОКУЛ»:***

— Если говорить о рынке климатических чиллеров, то в дальнейшем следует ожидать расширения сегмента чиллеров средней мощности. С ростом цен на электроэнергию будут более востребованы энергоэффективные решения, в частности, системы с использованием естественного холода, чиллеры с центробежными компрессорами, водяными конденсаторами.

***Елена Кулешова, руководитель направления «Профессиональное климатическое оборудования и вентиляция» компании «Евроклимат»:***

— В этом году прошел успешный дебют на рынке чиллеров GREE. Наибольший интерес среди нашей продукции у заказчиков вызывают чиллеры с водяным охлаждением конденсаторов, производительностью более 500 кВт. Сейчас такие чиллеры уже заложены в проекты на многих значимых объектах России. Заказчики все чаще смотрят не только на стоимость оборудования, но и на затраты на их эксплуатацию. В связи с этим растет спрос на энергоэффективное оборудование с низким потреблением электроэнергии.