

# Рынок коммерческих и промышленных систем кондиционирования

## Прогноз развития до 2015 года

Системы кондиционирования как часть климатического рынка HVAC (heating, ventilation, air conditioning) – неотъемлемый атрибут любых нежилых зданий и сооружений коммерческого (офисы, объекты торговли, общественного питания, склады), административного, социального и прочего назначения. По оценке Research.Techart, средний ежегодный прирост рынка в 2007–2008 гг. составил 68%. В 2009 г. рынок упал на 27–28%. Основной объем приходится на импортные поставки: в 2008 г. более 80% в денежном выражении.

### Производители

В настоящее время на российском рынке коммерческих и промышленных систем кондиционирования (класс C&I) представлено более ста производителей. Более 90% из них – иностранные компании. Как правило, они имеют на территории России официальное представительство. Иногда оно выполняет и торговые функции (например, вся продукция VTS Group проходит через ООО «BTC»), хотя во многих случаях продажи ведутся через официальных дистрибьюторов в обход представителя.

Представительства располагаются в Москве, С.-Петербурге, реже в других регионах: Johnson Controls/York – в Москве, С.-Петербурге, Московской обл., Н. Новгороде, Новосибирске, Екатеринбурге, Уфе; Rosenberg – в Новосибирске; Trane – в Москве, С.-Петербурге, Краснодаре.

Согласно анализу базы данных ВЭД, получателями продукции одних и тех же иностранных производителей в разное время выступали различные российские компании, особенно в 2008–2009 гг., что может быть связано с финансовыми проблемами.

В настоящее время в России порядка 10 производителей систем кондиционирования всех типов. Как правило, российские компании по производству систем класса RAC представляют собой сборочные производства систем из комплектующих, выпущенных по лицензии европейских и японских компаний.

В сегменте C&I в настоящее время работает несколько производителей:

- ООО «Вега» (Москва, [www.veza.ru](http://www.veza.ru)) – производство центральных кондиционеров, в т. ч. в компактном исполнении; шкафных кондиционеров; систем «чиллер-фанкойл»;
- ОАО «Домодедовский машиностроительный завод «Кондиционер» (ОАО «ДоКон», МО, [www.docon.ru](http://www.docon.ru)) – кондиционеры с водяным и воздушным охлаждением производительностью до 100 тыс. м<sup>3</sup>/час, до 540 кВт по холоду; чиллеры холодопроизводительностью до 600 кВт; кондиционеры для автофургонов и ж/д транспорта; медицинские кондиционеры; прецизионные



кондиционеры; центральные кондиционеры (до 250 тыс. м<sup>3</sup>/час), др.;

- ООО «Мовен» (Москва, [www.moven.ru](http://www.moven.ru)) – центральные кондиционеры каркасно-панельного типа производительностью по воздуху от 1 до 95 тыс. м<sup>3</sup>/час; шкафные автономные кондиционеры производительностью по воздуху от 3.2 до 32.4 тыс. м<sup>3</sup>;

- ЗАО «НПО «Купол» (Ижевск, [www.tsc-kupol.ru](http://www.tsc-kupol.ru)) – центральные секционные кондиционеры;

- ЗАО «Лиссант» (С.-Петербург, [www.lissant.ru](http://www.lissant.ru)) – центральные кондиционеры на основе выпускаемых систем вентиляции;

- ООО «Инновент» (Москва, [www.innovent.ru](http://www.innovent.ru)) – приточные канальные агрегаты;

- ООО «ПО «Корф» (МО, [www.po-korf.ru](http://www.po-korf.ru)) – центральные кондиционеры.

Кроме этого, бытовые системы производят:

- ООО «Энергия-Климат» (МО, [www.condi.ru](http://www.condi.ru)) – оконные, настенные сплит-системы и мульти-сплит-системы под торговой маркой «Энергия»;

- ЗАО «Группа Евго» (Хабаровск, [www.evgo-group.ru](http://www.evgo-group.ru)) – кондиционеры оконного типа (ECR), сплит-системы (ECS), колонные кондиционеры (ECT). По данным ФНС, в 2009 г. инициирован процесс ликвидации предприятия.

- ООО «МВ-Офисная техника» (МО, [www.mb.ru](http://www.mb.ru)) – бытовые кондиционеры. По данным ФАС, в 2009 г. на предприятии введено внешнее наблюдение.



### ТехДетали

В группу коммерческих и промышленных систем кондиционирования (системы C&I – Commercial&Industrial) входят сплит-системы с внутренними кассетными, подпотолочными блоками; шкафные, прецизионные, канальные, центральные кондиционеры (в т. ч. агрегаты, выполняющие функции вентиляции и кондиционирования); крышные кондиционеры; системы со встроенной холодильной установкой (чиллером) или предусматривающие ее совместное использование (системы чиллер-фанкойл). В данной группе не рассматриваются оконные кондиционеры, сплит-системы с настенными и напольно-потолочными блоками (бытовые кондиционеры).

Особые системы кондиционирования для ж/д транспорта выпускает ООО «Балтийские кондиционеры» (С.-Петербург, [www.transcond.ru](http://www.transcond.ru)).

### Структура сбыта

Системы кондиционирования производители реализуют через сеть дилеров. Например, у компании «Вега» дилеры работают примерно в 30 российских регионах, ОАО «ДоКон» – в шести регионах, ООО «Инновент» – в 15 регионах. В задачи дилеров входит, как правило, решение логистических, торговых и сервисных задач, и ведущие производители предъявляют к ним высокие требования.

В зависимости от реализуемых функций выделяются следующие группы дилеров:

- проектные организации. Как правило, на крупных объектах спецификация систем кондиционирования закладывается еще на стадии проектирования. В спецификации указывается конкретный поставщик оборудования и модель. Альтернативный вариант – расчет системы кондиционирования на основе имеющегося у заказчика оборудования.

Цена проектирования системы кондиционирования и проверочного расчета в зависимости от сложности объекта – \$0,5–2,5 за м<sup>2</sup>. На данный период услугу проектирования можно получить бесплатно при условии организации поставки от проектной организации;

- торговые организации. Специализируются на поставках оборудования для региональных заказчиков (поставка по спецификации заказчика). Как правило, у крупных компаний они имеют эксклюзивные региональные права;
- сервисные организации. Представляют собой авторизованные центры ремонта систем кондиционирования.

Некоторые сбытовые компании объединяют сразу несколько функций: проектирование – поставка – сервис, в некоторых случаях даже строительство объектов собственными силами.

Структура рынка по производителям неизменна на протяжении последних лет: явный лидер по объему поставок (в натуральном выражении) – ООО «Вега» с долей рынка, по данным Росстата, 85% (60–70%, по оценке Research.Techart). Доли в 8–10% имеют ОАО «ДоКон», ОАО «Мовен» и ООО «ПО «Корф».

## Перспективы рынка

Рекордные показатели развития систем кондиционирования класса C&I были зафиксированы в 2007–2008 гг., когда годовой прирост объемов ввода нежилых зданий и сооружений достиг порядка 80% (коммерческой недвижимости – почти в 2,5 раза).

Для анализа перспектив рынка климатической техники Research.Techart применяет коэффициент использования систем кондиционирования в общем объеме строительных инвестиций. Так, за рассматриваемый период

значение этого коэффициента составило от 0,13–0,14% в 2006–2007 гг. (из каждых 100 руб. инвестиций в строительство нежилых зданий 13 коп. приходится на оборудование систем кондиционирования) до 0,2% в 2008 г. Прирост 2008 г. свидетельствует о росте культуры строительства: с затуханием кризиса. Эта тенденция будет нарастать.

Таким образом, на основании оценок объема нежилого строительства может быть спрогнозировано развитие рынка систем кондиционирования (см. диаграмму).

Прогноз развития рынка систем кондиционирования до 2015 гг.



Источник: Research.Techart

Прим. Прогноз объема инвестиций составлен на основании практики исследований Research.Techart в области строительства. Для 2010–2015 гг. указан объем инвестиций и объем рынка в «сравнимых» с 2009 г. ценах (реальных ценах, уменьшенных на показатель инфляции, без учета колебаний курса национальной валюты). Прогноз объема рынка систем кондиционирования составлен с учетом постепенного роста коэффициента использования с 0,17 в 2009 г. до 0,25 в 2015 г.

## ТехИнфо

По данным Росстата, в 2008 г. выпущено 8,3 тыс. промышленных кондиционеров общего назначения (в силу особенностей внутреннего производства сегмент C&I состоит, по сути, только из кондиционеров промышленного назначения). Согласно экспертной оценке, эти данные занижены и реальный объем производства порядка 10,5 тыс. единиц. По оценке Research.Techart, при средней цене центральных и шкафных кондиционеров в 120 тыс. руб. общий объем внутреннего производства – 1,28 млрд руб.

По причине большей доступности с точки зрения цены в структуре продаж доля оборудования с газообразным хладагентом останется на высоком уровне – более 58–60%.

По мере стабилизации курса национальной валюты следует ожидать возвращения позиций восточноевропейских производителей.



**Research.Techart**  
Маркетинговые исследования  
[www.research-techart.ru](http://www.research-techart.ru)  
(495) 790-75-91 #124  
[research@techart.ru](mailto:research@techart.ru)

Статья подготовлена Research.Techart на основании исследования рынка коммерческих и промышленных систем кондиционирования [www.research-techart.ru/report/climate-system-market-research.htm](http://www.research-techart.ru/report/climate-system-market-research.htm)

# Эффективные технологии маркетинга: опыт Чехии

VIII Международная тематическая конференция по маркетингу прошла 4–6 июня 2009 г. в г. Н. Тагил (Свердловская обл., пансионат «Аист»). Главная цель мероприятия – обмен международным опытом по увеличению доходности бизнеса на основе эффективных технологий маркетинга и менеджмента, внедрение успешных маркетинговых технологий на примере чешских компаний на Урале.

Конференция состоялась при поддержке Администрации г. Екатеринбурга и Генерального консульства Чехии. Чешскую сторону представляли ведущие специалисты республики в сфере международного маркетинга – **Хелена Крепелкова** и **Яна Брзонова**. «Мы заинтересованы в проведении конференции по проблемам эффективных технологий маркетинга, потому что это будет способствовать укреплению деловых и дружеских отношений между нашими странами» – так оценила значение конференции директор чешского агентства по поддержке торговли CzechTrade Яна Брзонова.

Директор чешской компании Associated Consultants (г. Прага) Хелена Крепелкова выступила



Яна Брзонова



Хелена Крепелкова

представителя Международного центра современного образования в РФ **Ирины Шако** об образовательных проектах в Чехии и возможностях получения международных сертификатов; руководителя отдела маркетинга компании Softline **Ольги Пашиной** о современных перспективах

пила перед участниками конференции с докладом о позитивном опыте работы чешских консультантов, сделав акценты на практику предприятий из отрасли точного приборостроения и организацию международных технических выставок на примере компаний, выпускающих насысы.

Произвели впечатление и вызвали активную дискуссию доклады представителя Международного центра современного образования в РФ **Ирины Шако** об образовательных проектах в Чехии и возможностях получения международных сертификатов; руководителя отдела маркетинга компании Softline **Ольги Пашиной** о современных перспективах

интернет-маркетинга; представителя СКБ-Банка **Виктории Дмитренко** о новых возможностях владельцев валютных счетов; директора «Мастерской «Базоле» **Ольги Базоле** об особенностях развития бренда в сегменте VIP-продукта и его вклада в продажи на примере ее авторских изделий из стекла.

По достоинству были оценены профессиональный уровень и экспрессивность доклада организатора мероприятия – генерального директора Группы компаний «Стратегия позитива»™, д. э. н., профессора, почетного работника высшего профессионального образования РФ **Галины Астратовой**. Проведенный ею мастер-класс на конкретном примере одной из компаний, торгующей бытовой и офисной техникой, также вызвал активную дискуссию участников мероприятия. Выяснилось, что даже труднорешаемая проблема – выживание бывшего монополиста под натиском более сильного конкурента, при условии обесценения командой экспертов, имеющих жизненный опыт, – находит эффективное решение.



Галина Астратова

ГК «Стратегия позитива»™ выражает благодарность партнерам, поддержавшим конференцию, информационную поддержку которой осуществлял «ТехСовет®» – журнал-путеводитель по эффективным техническим решениям.

ГК «Стратегия позитива»: (343) 345-17-30; [www.positive-strategy.com](http://www.positive-strategy.com)