



Рынок оборудования ОВК: факторы сдерживания и развития



Динамику российского рынка климатической техники в последние годы определенно нельзя назвать положительной – точнее, непредсказуемой. Эксперты отмечают, что пока рано говорить о существенном восстановлении рынка – скорее, о его перераспределении как с точки зрения видов продукции, так и производителей. Свой взгляд на проблемы и перспективы развития российского рынка климатической техники в интервью для журнала «АВОК» представил Владимир Устинов, генеральный директор ООО «Линдаб», члена НП «АВОК» категории «ПРЕМИУМ».

Что происходит на рынке РФ в последние годы?

– Мне тяжело говорить об общем состоянии рынка вентиляционного оборудования, поскольку в РФ отсутствует сколько-нибудь достоверная отраслевая статистика. Есть, конечно, данные Росстата, которые подтверждают общее ощущение того, что с 2015 года строительный рынок в целом перестал расти. В Европе, например, EUROVENT ежегодно собирает у производителей приточно-вытяжных установок статистические данные по производству и продажам оборудования по регионам, агрегирует их и выпускает детальный отчет. Более семидесяти производителей предоставляют данные для анализа. Судя по аналитике EUROVENT, рынок установок в РФ растет, но нужно понимать, что из российских производителей данные предоставляет только одна компания (ALTAIR), и делать однозначные выводы о состоянии рынка весьма затруднительно. Последние годы спрос на качественное оборудование серьезно поддерживался масштабными проектами: Олимпиада в Сочи, чемпионат мира по футболу – 2018, космодром Восточный, ряд крупных промышленных проектов в восточной части РФ. Что будет с рынком в 2019 году прогнозировать довольно тяжело.

Что оказывает влияние на рынок? Какие тренды вы наблюдаете?

– Серьезное влияние на рынок оказало изменение курса рубля к основным мировым валютам в 2015 году. Многие проекты, проектирование и осмечивание которых было выполнено в 2014 году, столкнулись с выбором: увеличивать бюджет либо менять оборудование, номинированное в валюте, на более бюджетные аналоги. Бюджетные производители и российские производители, использующие локальные комплектующие, в этой ситуации получили серьезное преимущество на рынке. Этому же способствуют и государственные программы по импортозамещению.

В таких условиях локализация производства становится естественным выбором для производителей из Европы?

– Не совсем так. Производство в РФ позволяет участвовать в проектах с требованием о локальном производстве инженерного оборудования, но, как правило, не приводит к снижению себестоимости. Пошлина на центральные кондиционеры равна нулю, в то время как на отдельные виды комплектующих может достигать до 12%. Недостаточно просто организовать местную сборку. Необходимо найти качественные комплектующие, что подчас невозможно.

Изменились ли требования заказчиков и проектировщиков к оборудованию за последние годы?

– Глобальные тренды влияют и на наш рынок. Заказчики стали уделять больше внимания стоимости жизненного цикла оборудования.

В последние годы мы все чаще сталкиваемся с запросом на увеличение гарантийного срока на поставляемое оборудование. Расширенная гарантия увеличивает стоимость, но многие заказчики идут на это. Нередко в запросах на подбор оборудования заказчик указывает требования к классу энергопотребления. В целом можно сказать об увеличении горизонта планирования, и это играет на руку производителям качественного оборудования.

Уровень проектирования неуклонно растет. Например, в части воздухораспределителей все больше проектов требуют построения CFD-модели. Если раньше мы делали это по несколько раз в год, то теперь минимум раз в месяц.

Помимо этого, проектировщики все чаще требуют предоставления моделей для Revit, а для проектов, проходящих оценку по LEED, – экодеклараций на продукцию (Building Product Declaration).

Какие факторы сдерживают развитие рынка?

– Рынок развивается, но, несмотря на общий тренд к снижению энергопотребления, инвесторы и заказчики уделяют инженерным разделам недостаточно внимания, на мой взгляд.

В вашем журнале в прошлом году была прекрасная статья про комиссинг¹. К сожалению, многие наши заказчики даже незнакомы с этим термином. Зачастую запуск, ввод в эксплуатацию

¹ Речь идет о статье В. Н. Лиминой, Н. В. Лиминой «Commissioning есть, а слова такого нет», опубликованной в журнале «АВОК», № 2, 2017. – Прим. ред.

и паспортизация систем выполняются не независимым подрядчиком, а компанией, которая эти системы монтировала. Естественно, никто не заинтересован ловить себя за руку и признавать ошибки, сделанные на этапе проектирования и монтажа оборудования.

Еще один пример – акустика вентиляционных систем. Практика такова, что в 90% проектов в сторону помещений ее никто не считает, а экспертиза закрывает на это глаза. Большинство проектировщиков ОВ считают, что рассчитывать акустику нужно только в сторону прилегающей территории и это не их задача. В декабре 2016 года вступил в силу СП 271.1325800.2016 – по сути, первый нормативный документ в РФ, где подробно описан алгоритм расчета акустики для вентиляционных систем, но большинство проектировщиков о нем даже не слышали.

Отдельно стоит отметить требования к вентиляции жилых помещений. С одной стороны, нормативный документ требует поддержания качества воздуха в помещении круглый год, с другой – допускает применение естественной вентиляции, рассчитанной на разность давлений при уличной температуре ниже 5 °С. Таким образом, нормы, по сути, предусматривают вентиляцию в жилых помещениях только в ограниченный период времени. Видимо, при температуре выше 5 °С мы все на даче или перестаем дышать. Аргументы о проветривании форточкой в текущих реалиях не выдерживают никакой критики ни с точки зрения безопасности, ни с точки зрения акустического комфорта. При текущих

ценах на жилую недвижимость стоимость установки гибридных систем, работающих при недостаточной тяге естественной вентиляции, растворится в цене квадратного метра далеко после запятой. Но... привычка дело серьезное.

Что ждет рынок в ближайшие годы с вашей точки зрения?

– Я оптимист и всегда надеюсь на лучшее. Сложная ситуация в международной политике оказывает влияние на иностранные инвестиции в РФ и, как следствие, на динамику рынка строительства. Экономика РФ доказала свою устойчивость, и я надеюсь, что резкого падения строительного рынка в ближайшие годы не произойдет. Гораздо больше меня пугает то, что некоторые участники рынка пытаются использовать сложившуюся ситуацию для ограничения конкуренции, от которой конечный потребитель всегда проигрывает. Например, ситуация с обязательной сертификацией отопительных приборов – в целом полезная и правильная инициатива правительства, призванная ограничить доступ на рынок некачественного и контрафактного товара, но организацию процесса доверили, по сути, бизнесу, и реализована эта идея была не лучшим образом. Если такой тренд в отрасли сохранится, ни о каком «рывке» России в ближайшие пять лет речи быть не может. ■



Программа «РАСЧЕТ ПАРАМЕТРОВ СИСТЕМ ПРОТИВОДЫМНОЙ ЗАЩИТЫ ЖИЛЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ» позволяет рассчитать различные виды систем дымоудаления и подпора воздуха:

- системы дымоудаления из помещений и/или коридоров при пожаре,
- системы удаления дыма и газов после пожара,
- системы обеспечения незадымляемости лестничных клеток,
- системы подпора воздуха в шахты лифтов, лестнично-лифтовые, лестничные и лифтовые холлы, тамбур-шлюзы и зоны безопасности, воздушные завесы.

В чем удобство программы?

- Не надо наизусть владеть математикой расчетов.
- Результат расчета и сам расчет в формулах можно получить за несколько минут.
- Можно экспериментировать с параметрами оборудования, не тратя времени на пересчет всех этажей.
- Поддержка пользователей со стороны разработчиков.

Подробнее о программе и возможностях ее использования: soft.abok.ru
Тел.: +7 (495) 621-80-48; E-mail: zhuchkov@abok.ru