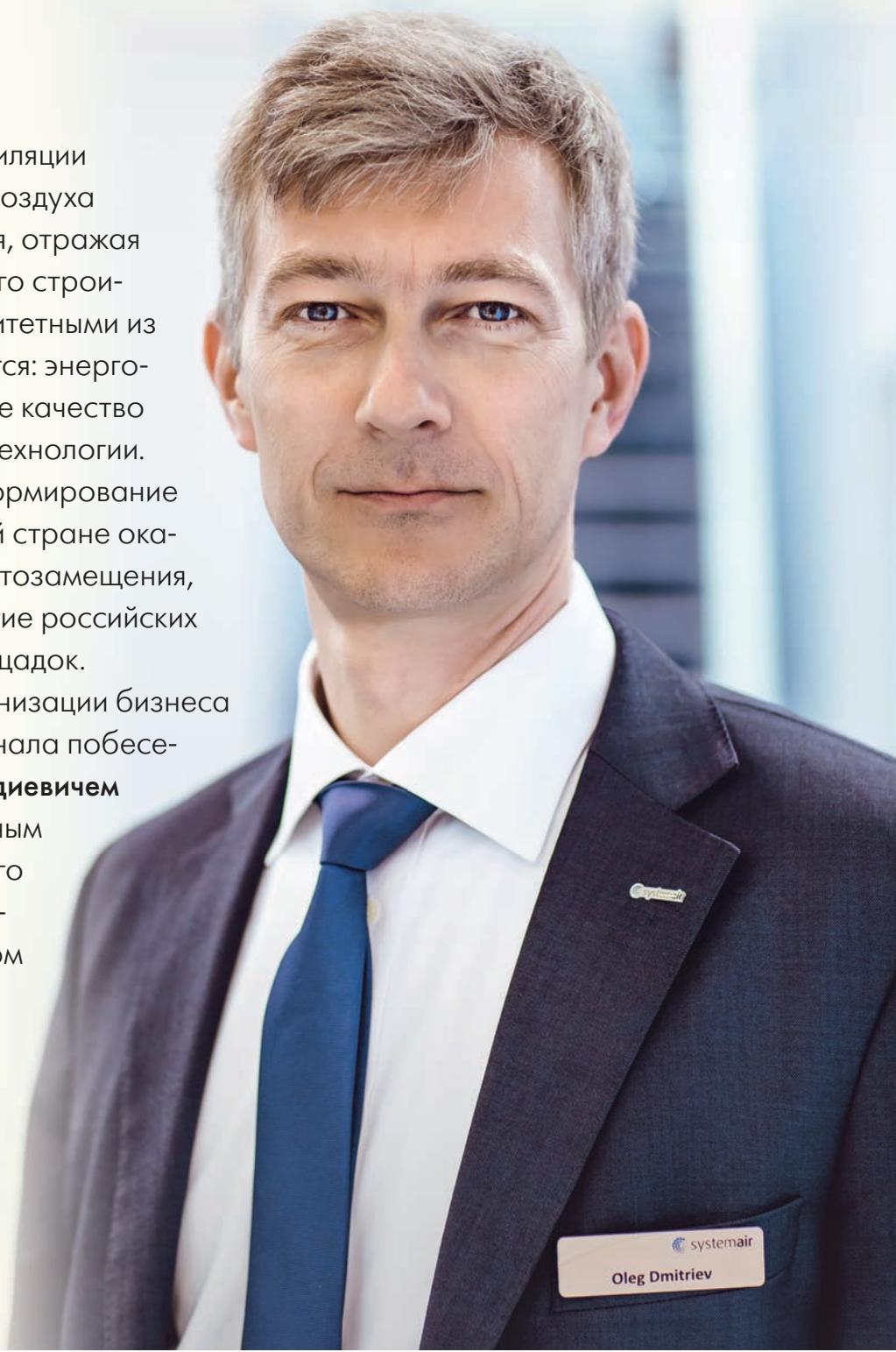


Производство и рынок вентиляции и кондиционирования воздуха в России: *обоснованный оптимизм*

Индустрия систем вентиляции и кондиционирования воздуха динамично развивается, отражая тенденции современного строительного рынка, приоритетными из которых сегодня являются: энергоэффективность, высокое качество микроклимата, умные технологии. Большое влияние на формирование этой индустрии в нашей стране оказывает и фактор импортозамещения, стимулирующий открытие российских производственных площадок. Об особенностях организации бизнеса в России редакция журнала побеседовала с **Олегом Геннадиевичем Дмитриевым**, генеральным директором российского представительства компании Systemair – членом НП «АВОК» категории «Премиум».



– Организация производства в России: есть ли предпосылки и условия для открытия производства?

– Предпосылки открытия российского производства 100% есть. Прежде всего – это экономическая выгода. Когда продукция доставляется из Европы, неизбежны дополнительные расходы на транспорт и таможенные платежи, существенно возрастают сроки поставки. Последнее тоже важно: кому-то из клиентов 12 недель, а кому-то и 6 недель ждать долго. Российское производство позволяет существенно сократить сроки. Плюс фактор импортозамещения. Оно существует, но, я бы сказал, в половине случаев пока не работает как раз из-за отсутствия аналогичного российского продукта.

В настоящее время мы занимаемся открытием собственного производства: уже готова площадка, процесс находится на стадии документооборота и регистрации. Раньше в России Systemair ничего не производил, сейчас мы фактически с нуля делаем производство полного цикла. Пока речь идет о выпуске приточно-вытяжных установок. Открытие собственного производства требует серьезного подхода и планирования на 5–10 лет вперед. Ведь, с одной стороны, завод должен быть рентабельным – окупать себя и производить товар в необходимом объеме. С другой стороны, клиент должен знать, что продукт, произведенный в России, по качеству ни в чем не уступает поставляемому из-за рубежа. Сейчас идет заказ оборудования и планирование его правильного размещения. Даже это очень важно: большие станки по 60 тонн нельзя потом взять и подвинуть на площадке – это стоит достаточно серьезных денег и времени. Кроме того, мы должны адаптировать производство под запросы российского рынка. Завод в Швеции производит большое количество продуктов: приточные установки, вентиляторы, завесы и так далее. На новом месте нельзя начать сразу со всего, поэтому необходимо было принять решение по продукту. Сейчас это установки от 10 до 80 тыс. м³. В дальнейшем будут 120 тыс. м³. Если мы говорим о небольших установках для частного сектора, то это, безусловно, стоит в планах: шведские специалисты разрабатывают установки, учитывающие российскую специфику.

– Каковы, на ваш взгляд, особенности организации и ведения бизнеса в России?

– В первую очередь хотелось бы отметить положительную тенденцию последних лет – обеление бизнеса в России, его легализация и большая открытость. Еще не так давно, когда конкуренты завозили товары, мы не могли понять, как у них формируется цена. Сейчас

У нас начали думать о паркингах, озеленении, социальной инфраструктуре, но о том, что должна быть вентиляция, вопрос по-прежнему не стоит.

конкуренция находится в гораздо лучшей ситуации, что хорошо для рынка, для государства: люди платят налоги, и это правильно. Правда, постоянные налоговые проверки – обратная сторона медали. Это огромное количество документации, сверок, я уже не говорю о количестве запросов по контрагентам.

Как плюс, надо отметить, что многое переведено в электронный документооборот. Многие госуслуги в России доступны и для частных, и для юридических лиц – это серьезный продукт, который помогает бизнесу. Например, есть программы, позволяющие проверять контрагентов, с которыми мы работаем, что, в свою очередь, позволяет сократить финансовые риски.

Есть особенности взаимодействия с таможней. Допустим, в Швеции на производстве загружается фура, оформляются документы, отправляются в таможенные органы, которым дается два часа на проверку, по истечении которых товар считается оформленным и груз отправляется покупателю. У нас время проверки зависит от многих факторов: коды, вес, скажем так, понимание таможней той стоимости, которая должна быть уплачена за товар. Сейчас ситуации, когда таможенное оформление занимает дни и недели, уже практически сошли на нет, но раньше были такие моменты, причем часть проблем была связана с недостаточно информативной маркировкой на товаре. Большинство крупных иностранных производителей используют различный ассортимент комплектующих для серийного производства своих товаров. Поставщики этих комплектующих могут меняться по разным причинам. Их смена для иностранного производителя не является существенным отличительным фактором, а при таможенном оформлении в РФ эта информация очень важна для достоверного декларирования. Поэтому важная часть нашей работы – обеспечить 100%-ное соответствие российскому законодательству, чтобы вся продукция имела необходимые сертификаты. Все это, в свою очередь, отражается на цене, на времени поставки и, как следствие, на клиенте.

Большое влияние оказывает и логистика, приводя к повышению стоимости продукта, и никуда от этого не денешься. Каждый год повышаются нормативы утилизации отходов после утраты ими потребительских свойств. Проще говоря, экологический сбор, который действует не только в отношении некоторых



■ Первый за 60 лет российский пассажирский круизный лайнер. Район плавания – смешанный «река-море». Комфортный климат на борту обеспечивают фэнкойлы специального исполнения

групп товаров, но и в отношении всей упаковки. Он обязывает производителей и поставщиков платить за утилизацию всей упаковки, которая вместе с товаром въезжает на территорию страны, а там одного полиэтилена 6–8 видов. Пока эта схема новая, не все понятно, фактически нужен человек, который будет этим заниматься. И таких нюансов много – та же сертификация. Являясь зарубежным производителем, мы, конечно, сталкиваемся с проблемой адаптации и сертификации оборудования для российского рынка. Опять-таки – это огромный объем работы и документации. Сейчас мы занимаемся морской сертификацией, получением сертификатов в Морском и Речном регистрах. Просто, чтобы было понятно: в Европе наша компания поставляет вентиляционные установки, центральное кондиционирование на круизные лайнеры. И там все намного проще, чем в России, где сейчас мы поставляем фэнкойлы на первый спроектированный с нуля и построенный за последние 60 лет круизный корабль. Так вот, произвести продукт для этого судна намного легче, чем получить все бумаги, которые необходимы для того, чтобы этот продукт был принят. В итоге мы получили все необходимые сертификаты. Вы удивитесь, насколько это повышает стоимость продукта, хотя сам по себе фэнкойл для корабля не сильно отличается от фэнкойла например, для офиса – это очень

близкий по конструктиву продукт. Конечно, есть своя специфика, которая прежде всего продиктована существующей на корабле качкой и жесткими условиями эксплуатации: на воде существует определенный угол наклона судна, поэтому те же дренажные поддоны, куда собирается вода, конденсат, должны быть совсем по-другому спроектированы, теплообменник должен иметь специальное антикоррозийное покрытие.

– Что можно сказать о востребованности систем механической вентиляции в жилых зданиях в России и Европе?

– Российский человек в принципе понимает, что такое кондиционер, потому что его воздействие на температуру воздуха в помещении легко ощутить. Если жарко, кондиционер можно включить и станет прохладнее. Но комфортная температура воздуха вовсе не показатель его качества. Здесь не все так просто. Для того чтобы механическая вентиляция была востребована, необходимо четкое понимание потребителем, что такое комфортный воздух.

Для нашей страны будет интересен опыт Норвегии в первую очередь из-за схожих климатических условий. При этом в Норвегии – один из самых высоких уровней качества комфорта, что включает в себя и состояние здоровья, и продолжительность жизни, и, конечно, качество

внутреннего воздуха. 30 лет назад в Норвегии был проведен масштабный мониторинг качества воздуха в детских садах, не оборудованных механической вентиляцией. В этих учреждениях установили дозиметры, которые в течение месяца снимали и записывали показатели качества воздуха внутри помещения. Всего было установлено 1000 приборов.

Публикация результатов исследования вызвала большой резонанс среди общественности. В 80% помещений, где были установлены дозиметры, было зафиксировано значительное превышение уровня газа радона, воздействие которого провоцирует ряд серьезных заболеваний у человека. Осознание степени вредного воздействия на здоровье детей и персонала привело к принятию на законодательном уровне решения об обязательном оснащении детских садов механической вентиляцией.

Было выделено время на переоснащение детских садов с поддержкой, но не за счет правительства. Люди, родители были готовы участвовать в финансировании этого процесса. Следующим шагом стали школы, затем жилые здания. И сегодня в Норвегии нельзя сдать в эксплуатацию объект без механической вентиляции. Причем практически сразу это была вентиляция с рекуперацией теплоты вытяжного воздуха. Сейчас в Норвегии продается 100% установок только с роторными теплообменниками. Установки с противоточным рекуператором не проходят по строгим нормативам энергоэффективности зданий, принятым в этой стране. Высокий риск обмерзания противоточного рекуператора требует предварительного нагрева воздуха посредством электрического нагревателя, что нивелирует эффективность рекуперации.



- Приточно-вытяжная установка с рекуперацией для квартир и небольших домов размещается непосредственно над кухонной плитой и в первую очередь выполняет свою основную функцию – вентиляцию помещения, при этом во время приготовления пищи, нажатием кнопки на корпусе включается встроенный кухонный зонт, который удаляет воздух и запахи от плиты

Если рассматривать частное жилье, то в России – это преимущественно квартиры, в Европе – это дома, не важно какие, одно-, двухэтажные или таунхаусы. Многоквартирные дома там, конечно, тоже есть, но их на порядок меньше. Это рождает определенную проблему для европейских производителей на нашем рынке – европейцы предлагают продукт, который востребован у них. В России он, безусловно, нужен, но не в такой степени, потому что здесь основное жилье – это квартиры. У нас даже нет понимания, что нужно предлагать какие-то решения по вентиляции в квартиры, в массовый сегмент. Если до появления герметичных окон инфильтрация была и обеспечивала какой-то воздухообмен, то сейчас закрытое окно не пропускает воздух в помещение. Да, некоторые проекты многоэтажных домов предусматривают декоративные балкончики для установки наружных блоков сплит-систем, но это для охлаждения помещений – не для вентиляции.

Для вентиляции максимум что делают – это приточные клапаны, которые очень сложно поставить, если они в фасадах (если красивый фасад, установку даже запрещают), либо это клапаны в окна.

Я вижу новые сдающиеся дома, которые имеют шикарную отделку, но понимание собственником, что должна быть вентиляция и что это важно, отсутствует. У нас не поднимается эта проблема не на медицинском, не на правительственном уровне. А от этого зависит и здоровье людей, и в том числе производительность труда, т.е. это и экономический вопрос в масштабах целого государства.

Сейчас мы разрабатываем установку для решения проблемы вентиляции в 1–2-комнатных квартирах как наиболее распространенного типа жилых помещений.

В нашей стране основной комфорт определяется температурой: зимой в помещении должно быть тепло, а летом не жарко, и, если это условие выполняется, значит, все в порядке. В том же офисе может быть сплит-система для охлаждения, а вентиляции может и не быть. Для Европы зимняя температура в помещении 19 градусов – это норма. Приезжая к нам, они не могут понять: почему так жарко? У них в принципе нет практически нигде понятия центрального отопления – оно отсутствует. 19 градусов – это в том числе из экономических соображений, каждый градус стоит серьезных денег, люди экономят.

– Какова востребованность энергоэффективных решений и оборудования, в том числе энергоэффективных систем вентиляции с рекуперацией теплоты?

– Наша компания работает на российском рынке с прошлого века и является одним из первых импортных производителей, кто в России, собственно, начал развивать такое понятие, как «вентиляция», имея в виду уровень и качество технических решений. Постоянно появляются новые разработки, идет обновление европейского законодательства. Появляются новые нормы, которые, надо признать, все жестче, что не всегда хорошо для российского рынка. Я бы даже сказал, иногда это вызывает определенные сложности, потому что в России пока нет такой ориентации на энергоэффективность. Вернее, на словах она есть, но в реальности мы часто наблюдаем картину, когда начинается со слов «давайте сделаем все, как положено», а потом, на этапе реализации, начинаются урезание бюджета, пересмотр решений,

и результат по факту оказывается очень далек от первоначального проекта.

Безусловно, если сравнивать с тем, что было 20 лет назад, появилось желание использовать энергоэффективные технологии, например: потребители стараются выбирать установки с рекуперацией теплоты, но все упирается в имеющийся бюджет.

Влияет на выбор энергоэффективных решений и то, кто будет эксплуатировать здание. Если застройщик в дальнейшем будет эксплуатировать или владеть зданием, то он заинтересован в энергоэффективном оборудовании и, как следствие, в снижении эксплуатационных расходов. Если же объект предназначен для сдачи в аренду, перепродажи, то генподрядчик старается сократить капитальные затраты.

В Европе ситуация в корне отличается. Здание строится максимально энергоэффективным, чтобы получить преференции от правительства. Такое здание будет ликвидным, а его дальнейшая продажа и эксплуатация не вызовут проблем.

– Возможности применения централизованных систем холодоснабжения в жилых и общественных зданиях...

– Сегодня в основном такие системы используются в офисных и торговых зданиях. В жилых зданиях – это менее 1% от сдаваемого жилья. Хотелось бы, чтобы все-таки у нас средний класс мог себе позволить такие решения. По факту то, что в России сейчас относят к ВИП-решениям и оборудованию, зачастую просто нормальные решения, которые используют во многих странах, а у нас это называется премиальным решением.

Опять-таки сложности в инвестициях, на что готовы пойти владельцы зданий...

– Есть ли перспективы дальнейшего развития российского рынка систем вентиляции и кондиционирования воздуха?

– На мой взгляд, перспективы огромные, во многом это напрямую зависит от перспектив роста экономики. 5–6 лет назад, когда начался кризис, все рухнуло очень серьезно, но сейчас уже, по-моему, превысили докризисный объем продаж, не всегда это в евро, часто в штуках.

Растет российское производство. В первую очередь потому что востребованы бюджетные решения. Кроме того, люди понимают, почему можно инвестировать в производство; они понимают, что это рынок, что это объем, что есть прибыль. Импортные производители

стали более гибкими, они должны считаться с реалиями российского рынка.

Если говорить о перспективах роста, то, на мой взгляд, в зависимости от продукта, от продуктовой линейки он составит в этом году от 5 до 20%. Часто это сопряжено с какими-то программами правительства, когда идет серьезный заказ на определенное оборудование, что может значительно повлиять на статистику. Например, в прошлом году наблюдался существенный рост продаж воздушно-тепловых завес, но мы-то знаем, что строилась МЦК и этот скачок возник не просто так.

В целом ситуация меняется, идет целенаправленное развитие во всех направлениях. Российский рынок остается интересным, невзирая на сложности.

– Что нужно сделать для улучшения качества жизни и для более эффективного ведения бизнеса в России?

– Может это и прозвучит наивно, но я бы сказал, что наше правительство должно думать о людях, чтобы даже не возникало вопроса: необходим или нет качественный воздух в жилых и общественных зданиях? И переходить от слов к делу, хотя бы начать с детских садов. Возможно, подключить к этому Министерство здравоохранения. Сейчас мы наблюдаем, что оно подключается больше в вопросах каких-то лекарственных средств либо оборудования. Разумнее было бы предупредить заболевание, а не лечить его.

Второе, что бы я выделил: наши строители, застройщики и другие участники строительства должны нести реальную ответственность за то, что они делают. Нести ответственность за инженерные решения – конечно, за вентиляцию, за оборудование, которое ставится.

Да, у нас начали думать о паркингах, озеленении, ландшафтном дизайне, социальной инфраструктуре, но о том, что должна быть вентиляция, вопрос по-прежнему не стоит. Пока спрос на жилье превышает предложение, ничего не изменится, должна меняться нормативная база по установке систем механической вентиляции. Сознательность сама по себе к застройщикам и продавцам не придет. Нужно решение на законодательном уровне. Можно перенимать европейский опыт, только делать это надо корректно.

Еще важна стабильность. Потрясения и неопределенность не дают развивать бизнес. Планировать деятельность любого предприятия проще, когда знаешь, что завтра будет так же, как сегодня. Пока стабильность наблюдается. Будем надеяться, что и в дальнейшем будет все хорошо. ☑