

лава представительства Daikin Europe NV в России, компании, занимающей лидирующие позиции на рынке домашних климатических систем - сплит-систем, Наталия Шестакова рассказала в интервью М2 о тенденциях отечественного рынка «домашнего холода» и поделилась советами, как выбрать хороший кондиционер на все случаи жизни. - Наталия, введите, пожалуйста, в курс дела: что представляет собой рынок систем кондиционирования в России? - Рынок климатической бытовой техники неоднороден. Бытовые кондиционеры (промышленных систем мы не будем касаться в этой беседе) делятся на сплит-системы, оконные и мобильные. По объемам продаж более 90% рынка в России занимают сплит-системы, по 3% приходится на оконные и мобильные кондиционеры. Коротко про каждую систему. Оконные - всем знакомые бакинские кондиционеры, которые были у зажиточных горожан в советское время. Этот рынок в России развивался активно и в 90-е годы. Достоинство у этих кондиционеров одно - они дешевые. Дальше одни недостатки: под них надо заказывать специальный стеклопакет, они шумят, у них низкая эффективность, они портят вид из окна. Следующий сегмент рынка - это мобильные кондиционеры. На них тоже был когда-то достаточно большой спрос у покупателей в России. Однако вслед за этим продажи скатились к нулю и сейчас занимают незначительный объем рынка. Мобильные кондиционеры можно передвигать по квартире. Но их энергоэффективность уступает оконным. Эти кондиционеры используют на даче или ставят в квартирах, если провели ремонт и не предусмотрели установку сплит-системы. Сейчас большим спросом не пользуются, но продаются до сих пор на всевозможных бытовых рынках и даже в сетевых магазинах домашней электроники. Продавцы их любят, потому что это система Plug & Play - купил, включил в сеть, и сразу работает. Основная часть рынка - это сплит-системы. От английского слова split - «разделенный». Система состоит из внутреннего и наружного блоков. Такие системы энергоэффективны, особенно в режиме теплового насоса. Именно поэтому за рубежом сплит-системы используют для обогрева помещений. Если мы посмотрим на Японию, страны Юго-Восточной Азии, где нет центрального отопления городского жилья, - там как раз применяются сплит-системы для обогрева помещений. Даже в Германии 74-76% времени кондиционеры работают на обогрев. В России рынок кондиционеров зародился для охлаждения. Некоторые потребители включают обогрев в межсезонье, но считают это добавочной функцией, которую не все используют. Из-за этого в России сложилось однообразие моделей. У нас, например, практически не продаются напольные модели кондиционеров, которые ставятся под окно как радиаторы. В Корее, напротив, распространены напольные модели колонного типа, в Европе - комбинация настенных и напольных моделей, для обогрева. - Вы уже затронули объемы рынка кондиционеров в России? Что происходит с продажами сейчас, какова их динамика? - Своего максимума рынок сплит-систем в России достиг в 2007 году, когда было продано, по оценкам, 1,5 млн кондиционеров. В 2008 году поставок в Россию было больше, чем в 2007-м, но продаж меньше - около 1 млн штук. Что касается компании Daikin, в прошлом году мы продали 82 тыс. кондиционеров, и для нас год был положительным, наши продажи тогда выросли на 30%. Согласно нашим прошлогодним прогнозам, мы рассчитывали, что в 2009 году в России будет продано 700 тыс. кондиционеров различных марок, но теперь мы видим, что эта цифра будет намного меньше. Мы оцениваем, что падение рынка сплит-систем в России произошло в два-три раза. - Насколько я знаю, Россия подписала международный протокол, запрещающий использование небезопасных для озонового слоя хладагентов в климатических

системах. О чем идет речь? - Действительно, в России и Китае сейчас активно используется хладагент R-22, который полностью запрещен Европе и Японии, где уже давно применяется озоноразрушающий хладагент R-410A. Россия подписала в этом году поправки к Монреальскому договору и в ближайшее время введет ограничение на ввоз неэкологичных хладагентов. В первую очередь будет запрещен ввоз, а затем и эксплуатация R-22, главная вина которого в том, что он содержит хлор. - Где производятся сплит-системы, которые продаются в России? - Основной импорт идет из трех стран - Китая, Южной Кореи и Японии. Доля продукции из Европы и Америки мала. Китайская и сборка из Юго-Восточной Азии составляет около 60% импорта в Россию, корейская - порядка 28%, японская - где-то 5-7%. Ведь даже техника японских брендов производится в других странах Юго-Восточной Азии, в Японии производятся только флагманские модели. Если покупатель, располагая средним бюджетом для покупки сплит-системы, приобретает японский бренд, скорее всего кондиционер сделан в Китае. Но к этому надо нормально относиться, как мы относимся к телефонам Nokia, компьютерам Apple и факсам Panasonic, сделанным в Поднебесной. Гораздо более важна репутация бренда и система производства, особенно контроль за качеством продукции. - Но кондиционеры Daikin собираются в Европе - в Чехии и Бельгии... - Да, и, как вы понимаете, это вовсе не из экономии на производстве. Daikin обеспечивает должное качество производства в любой стране благодаря своим технологиям, четкому соблюдению всех норм производства и 100-процентному контролю качества в процессе производства и на выходе. Если вам что-либо говорит такое понятие, как «система производства «Тойота», то вы поймете, что я имею в виду: производить только то, что конкретно, в каком количестве и когда требуется потребителю. Это отдельная большая тема для разговора, но если кратко, то мы размещаем заводы недалеко от места сбыта и на одной линии у нас собираются абсолютно разные модели, именно те, которые в данный момент ждет наш покупатель. Ни один (!) блок не сходит с линии, не будучи протестирован. Это дает нам возможность более гибко реагировать на заказы потребителей и заслуженно гордиться репутацией самого надежного бренда. - Вернемся к рынку. Как сезонно распределяются продажи кондиционеров и когда выгодно покупать, существует ли сезонное колебание цен? - Продажи начинаются в мае, июль - это пик продаж. В августе продажи уже падают, в зависимости от погоды. Отмечу, что всегда есть три категории потребителей, они по-разному подходят к покупке кондиционеров. Первая категория - приобретают дорогие кондиционеры. Для них это не спонтанная покупка. Такие покупатели берут сплит-системы не потому, что им летом жарко спать, а потому, что летом они делают ремонт в квартире или собственном доме. Они знают, что покупают. Вторая категория потребителей активно развивалась в 2006-2007 годах. У людей повысился уровень жизни, и, после того как они приобрели телевизор, аудио - и другую бытовую технику, настала очередь приобрести кондиционер. Для них важен бренд и соответствие цены и качества. Наконец, третья категория - кто совершает покупки из необходимости, и главный критерий для них - цена. Такие потребители покупают сплит-системы в самую жару, делая выбор между моделями непосредственно в магазине. Когда выгодно покупать кондиционеры? Выгодно покупать кондиционеры тогда, когда вы запланировали ремонт. Нет такого, что зимой вы купите хороший кондиционер дешево, а летом - плохой и дорого. Да, проходят стимулирующие продажи акции, например кондиционер на замену, но это единичные антикризисные случаи. Не забывайте еще и о том, что кондиционер нужно правильно

установить. В жару расценки на установку резко подскакивают и появляется большое количество плохо подготовленных сезонных монтажников, которые, схалтутив, подарят вам вместо долгожданной прохлады проблемы. Поэтому я бы даже поставила вопрос не когда, а у кого. Выбирайте хорошо зарекомендовавшую себя компанию, которая предоставит вам сертификаты обучения своих сотрудников. - Стала ли для большей части россиян покупка кондиционера обыденным и рядовым явлением? - Не факт. Дело в том, что климатическая домашняя система не является предметом первой необходимости. Телевизор мы смотрим каждый день, а кондиционером пользуемся лишь сезонно. Если мы живем на даче, мы вообще можем обойтись без кондиционера. Но по стоимости покупки - да, он стал обычным делом. С 2000 года цены на кондиционеры только падали, а доходы населения росли. Сплит-системы стали условно доступными. Для обеспеченных людей, для среднего класса такая покупка - это не вопрос цены. - Вы можете дать совет, на что стоит обращать внимание при покупке хорошего кондиционера? - Совет простой. Выбирайте и проверяйте репутацию бренда (производителя) и компании-дилера, которая вам непосредственно продаст и установит систему. Проверьте гарантийный талон. Не поленитесь заглянуть в Интернет, убедитесь, что этот производитель известен во всем мире. Интересная деталь: согласно ежегодным опросам доверия потребителей к производителям кондиционеров, значительная часть респондентов доверяет сплит-системам фирмы Sony. Но Sony не выпускает кондиционеры! Что купить? Вопрос вашего бюджета. Но не покупайте совсем не известные китайские бренды. Не обращайте внимания на всевозможные фильтры и другие «навороты» в дешевых моделях. Помните поговорку: «Скупой платит дважды». Если бюджет позволяет, то непременно купите инверторную сплит-систему известного производителя, работающую на R-410A. Лучше японскую, потому что именно японцы изобрели сплит-системы. Вот такой простой совет. по информации [www. airweek. ru](http://www.airweek.ru)