

СКОЛЬКО

СТОИТ СПЛИТ В ТОКИО?



объекты и с двадцатью, а то и с сотней наружных блоков. Глядя на такое море объектов, начинаешь немного завидовать японским кондиционерщикам: в России каждый проект с пятью и более системами считается особо важным.

На самом деле завидовать нечему, ведь сегодня кондиционерный бизнес в Японии отнюдь не процветает. Причин здесь несколько, и, чтобы в них разобраться, необходимо понять структуру этого бизнеса. Полупромышленные кондиционеры и мультizonальные системы продаются через специализированные фирмы, которые работают по тому же принципу, что и большинство российских дилеров. Они занимаются несложным проектированием и монтажом оборудования. Центральные системы обычно проектируют специальные фирмы или крупные строительные компании. С середины 90-х годов, когда в Японии начался экономический спад, строительство в стране замедлилось, а вместе с этим снизились продажи "тяжелых" кондиционеров. В последнее время ситуация стала просто критической: новых объектов мало, а срок службы уже установленных кондиционеров весьма велик. Если модели до 15 кВт морально (sic! не физически) устаревают через 10-15 лет, то мультizonальные системы раньше, чем через 20 лет, никто менять не будет.

На рынке "сплитов" все по-другому. Количество кондиционеров, продаваемых каждый год, практически не зависит от положения национальной экономики. Основным фактором, как и в любой другой стране, является погода. После холодного лета 1998 года в Японии снова наблюдается рост продаж бытовых кондиционеров.

Однако производителей это радует мало. Рынок сплит систем в Японии практически убит. Катастрофическое положение сильнее всего сказывается на заводах, и лишь во вторую очередь - на продавцах кондиционеров. В Японии сплиты продаются через магазины бытовой техники. Достаточно взглянуть на ценники в магазине, чтобы оценить ситуацию. Инверторная "семерка" 2,2 кВт с тепловым насосом, естественно "made in Japan", стоит всего 54 000 иен, что составляет примерно 440 долларов. И это не специальная акция - такие ценники висят на Toshiba, Daikin, National (Matsushita), Mitsubishi, Beaver (MHI) и т.д. Модели с плазменным фильтром и всевозможными датчиками стоят дороже - целых 600 долларов в розницу! Магазины обычно работают на марже 10-15%, то есть отпускная цена завода составляет немногим

Кондиционерный рынок Японии до сих пор является одним из крупнейших в мире. Лишь в прошлом году Китай опередил Японию и вышел на первое место по потреблению сплит-систем. В течение многих лет в сравнительно небольшой стране с населением, примерно равным населению России, ежегодно продается от 6 до 8 миллионов кондиционеров.

Когда попадаешь в Токио, просто поражаешься, количеству установленных кондиционеров. Еще большее впечатление производят мультizonальные системы типа VRF, которые установлены повсюду - на станциях, высотных домах и на небольших сараях.

Несколько наружных блоков Сити Мульти на одном доме - норма, а иногда попадаются



1. Компрессорно-конденсаторный агрегат Мицубиси Электрик, произведен в 1984 году
2. Серия Mr.Slim Power Invertor образца 1998 года

более 400 долларов. Причем очень часто крупные магазины еще и требуют от производителей частично оплачивать зарплату своим продавцам.

Может быть, основные деньги делаются на монтаже, как в Германии? К сожалению, нет - монтаж сплит-системы стоит 20 000 иен, то есть 160 долларов. Единственная цена, которая немного ободряет - это цена за сервисное обслуживание - 20 000 иен за вызов. Однако под давлением потребителей разработчики делают свои кондиционеры разборными, как автомат Калашникова (см. рисунок внизу).

Японские домохозяйки самостоятельно разбирают внутренние блоки и чистят теплообменники и фильтры от грязи. Таким

образом, даже сравнительно дорогой сервис вряд ли приносит большие прибыли.

Серьезный провал цен произошел в 1998 году, когда из-за холодного лета на складах в Японии и в странах ЮВА скопились миллионы кондиционеров. Чтобы подстегнуть спрос, производители были вынуждены снижать цены все больше и больше. А как показывает опыт, вернуть цены назад намного сложнее. В некоторых каталогах 2002 года указаны рекомендованные заводом цены в 200 000 иен и выше. Но вряд ли рынок выдержит эти цены: подорожание составит, видимо, всего 10-15 процентов.

Заводы работают в ноль, а иногда и в убыток. В такой ситуации всем стоило бы

объединиться, как страны из ОПЕК, и нажать на магазины и на потребителей. Однако никто из производителей не вынесет сокращения производства. Это означает массовые сокращения персонала, а это исключительно неприятный шаг для японских компаний. Выходом является увеличение экспорта продукции в страны ЮВА и особенно в Европу. Отпускные цены для Европы намного превышают цены для внутреннего рынка, однако вне Японии тоже наблюдается явная тенденция к снижению цен. Некоторые японские фирмы уже не рассчитывают получать прибыль от продаж в Европе и просто хотят обеспечить свои заводы дополнительными заказами. Они снижают цены почти до себестоимости и тем самым заставляют остальных следовать за ними. Только благодаря не самой плохой экономической ситуации в Европе и относительно невысокому penetration rate большинству японских производителей еще удастся обеспечивать некоторую прибыль от продаж в Старом Свете.

Подобная ситуация не может продолжаться долго, и, вероятно, кому-то придется уйти. Пока только пресловутая фирма Funai официально объявила о сворачивании кондиционерного бизнеса. Некоторые пытаются снизить расходы путем слияний. Они избавляются от неприбыльных направлений, чтобы максимально сконцентрироваться на основном. Хорошим примером является связка Trane-Daikin-Matsushita, в которой каждый член альянса специализируется на одном классе кондиционеров. Другой альянс Toshiba-Carrier не столь очевиден, но, видимо, тоже имеет свои достоинства. Осталось подождать, с кем вступит в связь третий гигант американского кондиционеростроения - York.

