

# РЫНОК ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ РОССИИ ПО СОСТОЯНИЮ

на конец 2011 -  
начало 2012 года



*Ожидания второй волны кризиса пока не оправдались, скорее холодильная отрасль, отрисовывающая спад пищевой промышленности, находится на все том же плато стабильности. Если перевести это с красивого языка экономистов, сейчас у холодильной отрасли не лучшие времена.*

**А.А.Полевой**, к.т.н., академик МАХ,  
генеральный директор компании «Технологии низких температур»

Снижение доходов населения вызвало закономерный спад потребительского спроса на продовольственные товары. Это сказалось на объемах товарооборота оптовых и розничных торговых сетей. В свою очередь это привело к тому, что и существующие складские площади не заполняются полностью. Стоит ли поминать, что основной хлеб холодильщиков – строительство холодильников, терминалов, новых линий по замораживанию и продажи прочих технологических аппаратов практически прекратились. Компании перебиваются почти случайными заказами и только фирмы с широчайшим ассортиментом, работающие в любой области холода от аммиака до фреона, могут чувствовать себя достаточно комфортно.

Ситуация закономерно ударила по крупным компаниям, занимающимся коммерческим оборудованием с раздутым штатом и большими кредитными линиями. Как известно, в холодильной отрасли весьма доро-

гостоящее оборудование и даже небольшой склад коммерческой, то есть самой ходовой и ликвидной техники, наполняется посредством суммы в сотни тысяч евро. Не все компании могут исключить из оборота две-три сотни тысячи евро на время от года до пяти лет, пока будет реализовано оборудование. Поэтому естественно для классического «развития бизнеса», о котором нам твердят экономисты всех мастей, берутся длинные и короткие кредиты. В условиях таких высоких процентных ставок, правовой неопределенности и общей ситуации в экономике, кредитование предприятия сейчас – практически первый шаг к его ликвидации. Это происходит из-за чрезмерной склонности к риску, отсутствию профессионализма как руководства, так и сотрудников, недостаточной проработанности или вообще отсутствию четкого понимания ассортимента товаров, пригодных для формирования склада. Штат сотрудников так же безобразно раздувает-

ся, пожирая всю прибыль, поскольку вместо повышения зарплаты квалифицированному работнику и его дополнительным материальным поощрениям при повышении круга обязанностей, набираются все новые и новые работники. В итоге для переноски метрового отрезка трубы диаметром 100 мм на расстояние 100 м, используется три (!) человека и один начальник, чтобы они не разбежались по дороге (если бы это была шутка, реальный случай на одном из объектов). Разумеется, говорить об эффективности работы таких компаний можно лишь условно.

Большой проблемой является и неопределенность как общей экономической ситуации в мире, так ситуации внутри в стране. Каков горизонт планирования бизнеса, когда можно успешно кредитоваться и строить долгосрочные стратегии развития? Разумеется, минимум пять лет. Это позволяет рассчитать хотя бы примерно общие затраты, умножить их на 1.5, учитывая непредвиденные затраты, и еще на 1.1 на учет непредвиденности самих непредвиденных затрат (учимся у законов Мерфи). А каков горизонт планирования сейчас? Максимум год. За год, как правило, создается крупный терминал или Ледовый Дворец. Но это только работы холодильников и строителей, а весь подготовительный этап занимает один-два года. Поэтому и опасаются пищевики возводить что-то крупное, за прошедшие три года серьезные объекты в стране можно пересчитать по пальцам максимум двух рук. И их число вряд ли увеличится в будущем году, поскольку подготовительный этап по объектам в этом году практически не велся, то есть предприятия начнут готовить проекты в 2012 году, а наши работы по ним начнутся к середине 2013 года.

Не внушают оптимизма новые правила разрешительной документации или проще говоря СРО. Кто-то уже два года как вступил в эти организации, большинство же выжидает окончания этого варианта лицензирования. Ранее лицензии стоили смешных денег, если их делать самостоятельно (государственные организации, выдававшие их, лишь издева-

лись, как хотели над подающими документы, требовали нелепых бумаг, однако, скрипя зубами, выдавали лицензии на пять лет). Или вы за так же довольно скромную сумму, делая «экспертизу» в какой-либо карманной компании, принадлежавшей жене директора организации, сразу покупали лицензию. Невзирая на порочность практики, всех это устраивало, поскольку большинство работало все равно без лицензий, а получение лицензии в целом было достаточно хорошим путем для обучения компаний, которые входили в серьезный бизнес, и лицензия показывала их относительную качественность. В настоящий же момент, получение разрешения СРО превратилось в профанацию чистой воды, которая, по мнению любого специалиста, не только не упорядочивает деятельность организаций или защищает права потребителей (как нас пытаются уверить), а лишь увеличивает число нелегальных работ и как следствие аварий и, что уж скрывать - коррупции. И что хуже несчастных случаев на производстве. Экономисты, естественно, обеими руками за, но что можно сказать об их профессионализме после заявлений, что каждый экономист стоит восьми инженеров?! При полном-то незнании ситуации в отрасли. Чтобы не быть голословным, во сколько раз увеличилась стоимость открытия компании в разгар кризиса? В десятки раз. Десятки. Говоря о малом бизнесе и привлечении молодых, талантливых инженеров и ученых, инновационных проектах, модернизации, можно ли сказать, что у них есть десятки тысяч долларов для открытия собственной компании, доходность которой будет 2-3% в год, а не 15-25% как у торговой организации? Естественно нет, поэтому талантливая молодежь предпочтет спокойно и без всяких разрешений покупать компрессоры в Германии (произведенные и собранные в Китае, в Германии уже давно ставят только шильды) и продавать их, где придется. Как за прошедшее время отрегулировали СРО рынков, кому выплатили компенсации из пострадавших клиентов, почему компания, занимающаяся запуском ракет в космос, должна

платить столько же в СРО, сколько устанавливающая унитазы, остается без ответа.

Интересна ситуация с поставщиками. Известно, что холодильная техника производится в основном в Европе и даже если она делается в Китае, то все равно попадает к нам через Европу. Техника США или Японии занимает малый сектор в холодильной отрасли нашей страны, первые из-за негибкой политики продаж и не отлаженных трансатлантических перевозок, вторые из-за чрезмерной дороговизны. Поэтому нас интересуют поставщики из Европы, а следовательно из зоны евро. А зона евро как-то стремительно расплывается по швам, есть мнение, что Германии стоит вернуться к маркам. Ибо только Германия и Франция вытягивают общую экономику, ну может быть, помогает Италия. Но все теперь знают, что у той же Италии госдолг составляет 150% ВВП, и как такое положение изменить не знает никто. Такие малозаметные страны как Греция, Испания, Португалия просто убивают экономику Евросоюза. А есть еще Румыния, Эстония и прочие новые члены Евросоюза, которые никогда не смогут выплатить полученные кредиты и являются откровенным балластом. Все это вызывает опасения по будущему евро, а следовательно по ценам на европейскую продукцию, то есть на холодильную технику и комплектующие. Для нас падение евро стало бы большим подспорьем, поскольку цены на немецкую продукцию упали бы на 50%, французскую - на 70%, итальянскую и испанскую в разы. Примером может служить британская, чешская или шведская продукция, имеющая стоимость почти как китайская, при неизмеримо более высоком качестве. Все из-за использования собственных валют, которые, в отличие от евро, прекрасно себя чувствуют.

Таким образом, ожидать, что 2012 год принесет массу новых и хороших заказов не стоит. Небольшие реконструкции, поставка запасных частей, небольшие монтажи и продажи, думаю, это более реальная картина на первое полугодие, если, конечно, ничего не изменится с ценами на нефть, газ и не произойдут

прочие глобальные общемировые улучшения или катаклизмы. Холодильная отрасль достаточно инерционна и стабильна, компании, работающие по 10-20 лет на рынке, практически не меняются, появляются какие-то лидеры, затем они уходят, образуются монополисты по какому-то сектору, они исчезают, мыльные пузыри, получающие финансирование из других отраслей также могут просуществовать год-другой, что для полутора веков существования промышленного холода даже незаметно. Как и везде, компании, созданные профессионалами, достаточно стабильно, слегка видоизменяясь, остаются на плаву. Залог их успеха - точное понимание ситуации, отсутствие неоправданного риска, своевременное освоение новинок, при общей направленности на консерватизм и традиционность.

Невзирая на слегка унылую картину, нарисованную мною выше, такова реальность, она лишь иногда скрашивается Днем Холодильщика, удачным и красочным объектом или введением беспощинного ввоза оборудования для какой-либо отрасли (как было с оборудованием по молочным заводам). Холодильная отрасль славится стабильностью, по сравнению с другими, мы пережили и смену режимов и кризисы и все что предстоит, так же переживем.

**В 2012 году хотелось бы пожелать, чтобы я ошибся в прогнозах, баррель снова взвился вверх, зарплаты повысились, все пищевые предприятия решили бы срочно расширяться и менять оборудование на самое современное. Ну и, конечно, разрешили бы заправку холодильных машин аммиаком при емкости до 500 кг, приравняв их к фреоновым. Тогда холодильщики трудились бы не покладая рук, мы же народ работающий, и что нам нужно – всего лишь хороший объект.**

**Всем в новом году, прежде всего, здоровья, отдыхайте почаще, ну и хороших объектов!**