

Анастасия Филиппова

России не хватает своего холода

Холодильное оборудование используется почти во всех отраслях промышленности, но отечественные производители пока не могут справиться с импортозависимостью в этой сфере



Россия — северная страна, но и она нуждается в холодильном оборудовании

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ЭНЕРГИЯ ХОЛОДА»

«Если бы я знал, с чем мы столкнемся, я бы никогда не открыл производство холодильного оборудования», — говорит **Максим Краснов**, собственник и генеральный директор компании «Энергия холода».

Максима Краснова можно назвать потомственным специалистом по холодообеспечению. Он получил образование в этой сфере, продолжив династию, и сразу начал работать по профессии. В 2011 году основал «Энергию холода». Поначалу компания занималась поставками импортных холодильных машин и тепловых насосов, а в 2016 году открыла собственное производство под брендом NCT. «После событий 2014 года доллар подорожал в два раза. Из-за этого американское, китайское и индийское оборудование, которое мы представляли, стало для заказчиков слишком дорогим. В то же время наши западные партнеры без объяснения причин начали ограничивать продажи, не поставляли в Россию уже купленное оборудование. И мы решили открыть собственное производство», — рассказывает Максим Краснов.

В основном «Энергия холода» выпускает градирни и чиллеры. В градирнях вода охлаждается путем теплообмена с окружающим воздухом. Такие устрой-

ства применяются в составе систем кондиционирования или как самостоятельное промышленное водоохлаждающее оборудование. Чиллеры — более мощные агрегаты. В их состав входят испаритель, компрессор, конденсатор и дополнительные узлы для контроля процесса, а само охлаждение выполняется за счет испарения хладагента.

«За время существования компании мы реализовали более 700 самых разных проектов: устанавливали системы холодообеспечения и в небольших пивоварнях, и на станции «Росатома» в Бангладеш. Наше оборудование работает на производствах автомобилей, сигарет, соленых огурцов, в бизнес-центрах и в снежных пушках на лыжных трассах», — рассказывает основатель «Энергии холода». Такое разнообразие клиентов объясняется тем, что охлаждение требуется практически любой машине.

Новые возможности

События 2022 года и последующий уход западных фирм с российского рынка сыграли на руку отечественным производителям. Если раньше им приходилось соревноваться с европейскими и американскими конкурентами, то сейчас занятые прежде ниши освободились. В итоге выручка «Энергии холода» за прошлый

год выросла на 60%, достигнув почти миллиарда рублей. Компания выпускает порядка 100 единиц продукции в год.

«Сейчас наши линии загружены заказами на несколько месяцев вперед. Из-за этого сроки поставки с привычных 12 недель увеличились до 18. Мы уже думаем о введении второй смены», — рассказывает Максим Краснов. По его словам, на «Энергию холода» обратили внимание крупные производственные компании и застройщики, которые раньше сотрудничали исключительно с западными партнерами. В будущем предприятие не исключает возможности расширения производства и даже экспорта своей продукции в Беларусь и Казахстан.

Завод «Рефкул» (входит в группу компаний «Термокул»), который изготавливает промышленное холодильное и климатическое оборудование для IT-отрасли, пищевой промышленности, бизнес- и торговых центров, работает в три смены и тоже обеспечен заказами на два-три месяца вперед. «Объем производства в 2022 году увеличился на 100 процентов по сравнению с 2021-м — это обусловлено повышением спроса на российское оборудование. Чтобы «переварить» такой рост, мы оптимизируем бизнес-процессы, расширяем склад зап-

частей, нанимаем новых сотрудников и улучшаем качество выпускаемой техники», — говорят на заводе.

Однако, несмотря на быстрое развитие российского производства, доля импорта в сфере комплектующих для холодильного оборудования остается очень высокой. Если раньше детали завозили в основном из западных стран, то в прошлом году освободившуюся нишу заняли китайские компании с более дешевой продукцией. За семь лет, прошедших с момента запуска завода, ситуация со многими ключевыми комплектующими не изменилась: они по-прежнему не производятся в России, отмечают в «Энергии холода». По словам Максима Краснова, градири NCT удалось локализовать примерно на 80%. «Мы сами делаем металлические и пластиковые элементы, вентиляторы. Но электродвигатели и системы привода для вентиляторов приходится покупать за рубежом. Отечественные производители берут заказы только на большие партии, а у нас штучное производство», — комментирует бизнесмен.

С более сложными в изготовлении чиллерами ситуация обратная: они на 80% состоят из импортных деталей. Для них за границей закупаются компрессоры, теплообменники, система автоматика, датчики, электроника. «Если раньше у нас были европейские компрессоры, теплообменники, автоматика, то сейчас все китайское», — говорят в компании.

Один из ключевых элементов холодильного оборудования — спиральный или винтовой компрессор; в России они не выпускаются. Его цена составляет порядка 7–15% от стоимости изделия. По мнению Максима Краснова, если в нашей стране организовать соответствующее производство, отечественный компрессор будет стоить порядка 2 млн рублей. Китайский же можно купить всего за 200 тыс. Столь большая разница объясняется тем, что в КНР в год изготавливают десятки тысяч таких изделий, а на всю Россию нужно несколько сотен. Из-за малых объемов выхода завода на окупаемость придется ждать долгие годы. Кроме того, металл в Китае дешевле, чем в РФ.

В то же время в сфере производства компрессоров наметились подвижки. Осенью прошлого года Фонд развития промышленности выделил более миллиарда рублей на проект по выпуску фреоновых компрессоров спирального типа со встроенным электродвигателем, а также вентиляторов с внешним ротором. Изготовлением этих комплектующих займется дивизион «Климатическое оборудование» группы компаний КСК. После выхода на полную мощность планируется выпустить более 2000 вертикальных



Максим Краснов — потомственный специалист по холодообеспечению

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ЭНЕРГИЯ ХОЛОДА»

Спрос на холодильное оборудование в России оценивается минимум в 200 млрд рублей в год, а совокупный объем импорта готовой продукции и основных комплектующих составляет свыше 170 млрд рублей

спиральных фреоновых компрессоров ежегодно — это более 20% общей потребности российских производителей кондиционеров для общественного транспорта. Однако собственных агрегатов придется ждать еще несколько лет.

Отсутствие в России своих компрессоров и иных важных комплектующих серийного производства для общегражданского сегмента подтверждают и другие компании. «У холодильной отрасли своя специфика: степень локализации производства напрямую зависит от того, какие компоненты для систем в принципе выпускаются и доступны для закупки в стране», — поясняют на заводе «Рефкул». Это предприятие локализовало свою продукцию на 50%. Компания приобретает в России металл, теплообменное оборудование, теплоизоляцию, контроллеры и некоторые электрические компоненты. Станочный парк на заводе также представлен в основном отечественной

техникой. Остальные комплектующие импортируются из Юго-Восточной Азии и Турции.

«От сборочного производства с локализацией около 40 процентов в 2020 году мы благодаря работе с российскими партнерами вышли к 2022 году на степень локализации 60 процентов», — рассказывают в компании «Новая орбита», которая производит промышленное холодильное оборудование. По отдельным видам продукции компании удалось достичь практически полного импортозамещения. Например, выпуск пассивных радиаторов, которые предназначены для отвода в окружающую среду тепла, выделяемого основным технологическим оборудованием, удалось локализовать почти на 99% благодаря внедрению линии по производству основных компонентов — медно-алюминиевых теплообменников. Насосные станции и резервуары локализованы полностью благодаря сотрудничеству с российскими заводами комплектующих.

Кроме того, компания разработала собственное программное обеспечение на базе отечественных микроконтроллеров. «Это позволит нам до конца 2023 года полностью решить все вопросы по управлению холодильным оборудованием», — говорят на производстве. В то же время «Новая орбита», как и другие компании, зависит от поставок европейских и азиатских компрессоров, испарительных и конденсаторных блоков. Аналогичная ситуация сложилась и с оборудованием для изготовления холодильных систем: «Новая орбита» привозит его из-за границы.

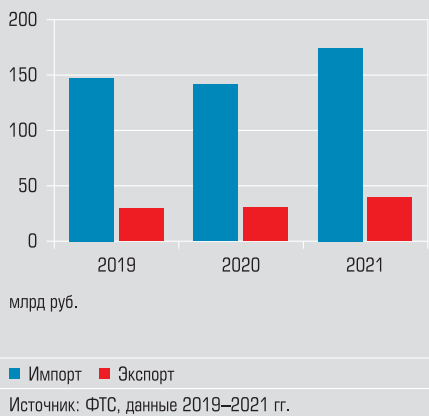
«Китайский станок раза в два дешевле. Кроме того, производители в КНР, в отличие от российских, мгновенно отвечают на запросы, дают скидки, присылают фотографии оборудования, могут адаптировать продукцию под нужды конкретного завода», — отмечает глава «Энергии холода».

Пути развития

«До 15 процентов вырабатываемой в России энергии расходуется на создание искусственного холода для обеспечения различных производственно-технологических процессов. Холодильная продукция имеет стратегически важное значение для оборонной, пищевой, медицинской, сельскохозяйственной, нефтегазовой, химической и транспортной промышленности», — рассказывает Георгий Дзитовецкий, советник председателя правления Союза предприятий холодильной промышленности (Россоюзхолодпром).

По словам эксперта, сегодня спрос на оборудование такого типа в России

Импорт холодильного оборудования и комплектующих в разы превышает экспорт **График 1**



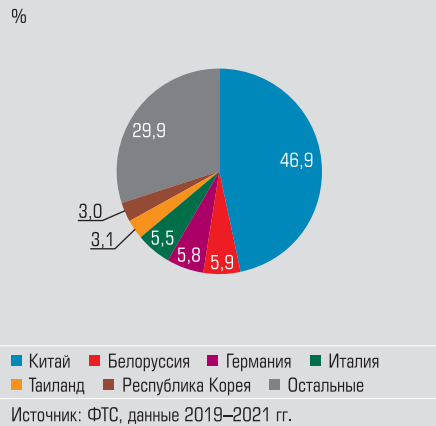
оценивается минимум в 200 млрд рублей в год. При этом более 60% готовой продукции поставляется из-за границы, а в составе изделий отечественного производства применяется свыше 70% импортных комплектующих. Итого совокупный объем импорта готовой продукции и основных компонентов составляет более 170 млрд рублей в год.

Георгий Дзитовецкий подсчитал, что, если бы в России удалось достичь полной локализации данной отрасли, это позволило бы создать дополнительно свыше 30 тыс. рабочих мест, увеличить среднегодовой объем налоговых отчислений на 35 млрд рублей, а также существенно повысить объемы производства стали, меди, алюминия и полимеров. Для снижения импортозависимости в сфере комплектующих для холодильного оборудования требуется создать ряд крупносерийных производств, в первую очередь фреоновых спиральных и герметичных поршневых компрессоров и вентиляторов с внешним ротором, а также микроканальных теплообменников, холодильной автоматики, ребристой медной трубы, хладонов, хладоновых синтетических и минеральных масел.

«Но текущие объемы изготовления холодильного оборудования в России не могут обеспечить достаточного спроса на отечественные комплектующие. При высокой ценовой конкуренции с китайскими поставщиками инвестиционная привлекательность идеи импортозамещения большинства компонентов холодильного оборудования находится на очень низком уровне», — отмечает Георгий Дзитовецкий. Чтобы разорвать этот круг, нам необходимо развивать собственное производство конечной продукции. Это обеспечит спрос на комплектующие, что, в свою очередь, позволит удешевить выпускаемую продукцию и претендовать на ее экспорт.

«Для успешной реализации проектов по импортозамещению стратегически

Китай занимает большую долю импорта **График 2**

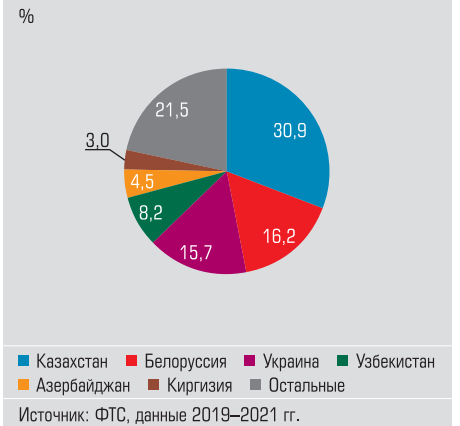


важной продукции и ее компонентов требуется политическая воля, государственная поддержка и доработка действующих нормативных актов в отношении холодильного оборудования и его комплектующих», — считает председатель правления Россоюзхолодпром Юрий Дубровин. Он выделяет здесь три основные проблемы.

Во-первых, в России нет единого центра ответственности за холодильную отрасль. Искусственный холод в принципе не выделяется государством как самостоятельное направление. «Отсутствие единого диалогового окна ведет к кратному увеличению сроков реагирования на возникающие проблемы», — утверждает эксперт, предлагая закрепить ответственность за развитие отрасли за одним из департаментов Минпромторга.

Во-вторых, есть сложности с подтверждением российского происхождения холодильной продукции. Чтобы получить соответствующие документы, производители должны использовать в своих изделиях не менее 50% отечественных комплектующих. Применительно к холодильному оборудованию это не всегда возможно: отдельные элементы не выпускаются на территории нашей страны. А значит, для российских компаний закупать такое холодильное оборудование не будет иметь смысла: они не получат никаких льгот за использование продукции отечественного производства и, скорее всего, сделают выбор в пользу более дешевой китайской. Например, для производства полуприцепов-рефрижераторов необходимы автономные холодильно-отопительные установки (АХОУ). Если российские производители полуприцепов закупят отечественные АХОУ, они достигнут более высокого уровня локализации своей продукции и у них появится возможность получать субсидии от государства, в том числе частично возмещать затраты на уплату утилизацион-

Российская холодильная продукция экспортируется в страны СНГ **График 3**



ного сбора. Но если локализация АХОУ не подтверждена, это оборудование не будет рассматриваться как российское. Россоюзхолодпром считает, что необходимо стимулировать внутреннее производство АХОУ и их запчастей в России, внести их в общероссийский классификатор продукции, а также разработать и утвердить требования к поэтапной локализации.

В-третьих, развитие внутреннего производства в России блокирует таможенно-тарифная политика ЕАЭС в отношении некоторых видов холодильного оборудования и комплектующих. Например, на кондиционеры установлены нулевые импортные пошлины, а на ряд комплектующих, которые не производят в России и ЕАЭС, — до 15%. Дополнительную наценку на комплектующие делают и китайские поставщики, понимая, что у наших производителей нет альтернативы. В итоге импорт готового холодильного оборудования порой обходится на 20–40% дешевле, чем его выпуск в России с использованием иностранных деталей. Россоюзхолодпром выступает за повышение ставки ввозных пошлин на все виды готовых установок кондиционирования воздуха до максимально возможного уровня, допустимого действующим соглашением с ВТО. Предлагается также разработать меры по дополнительной защите отрасли.

Производители и сами заинтересованы в развитии российского рынка комплектующих. «Мы надеемся, что заказчики начнут активнее покупать отечественное оборудование, а не отправятся искать альтернативу европейской продукции в Турции, Китае, Индии и других странах, — говорят в «Новой орбите». — Это позволит российским компаниям чувствовать себя увереннее и вкладываться в развитие предприятий, чтобы в самое ближайшее время избавиться от зависимости от импорта значимых компонентов».