

MELCO

концентрируется на развитии экспорта

По материалам журнала JARN, июль 2007

Компания Mitsubishi Electric Corp. выполнила свой 3-летний план "Victory 06" с 2004 по 2006 г., достигнув в 2006 финансовом году оборота по системам кондиционирования 480 миллиардов иен (4 млрд долл.). Это составило 12.5% суммарного объема продаж корпорации, что подтверждает значительный рост данного направления в компании, особенно за счет продаж на экспортных рынках. Генеральный менеджер Mitsubishi Electric по системам кондиционирования г-н Takeyasu Ogawa дал интервью журналу JARN, в котором рассказал о планах своего подразделения.

3-летний план

JARN: не могли бы Вы охарактеризовать результаты 3-летнего плана?

Ogawa: Наш 3-летний план ставил целью увеличить продажи с 350 млрд иен в 2003 г. до 450 млрд иен в 2006 г. В действительности наши продажи выросли до 480 млрд, превысив план на 30 млрд и обеспечив рост 37% за 3 года.

Этот результат был достигнут благодаря отличной работе на экспортных рынках. 2006 год стал первым, когда экспортные продажи (250 млрд иен) превысили продажи в Японии (230 млрд иен). Из 130 млрд иен, на которые выросли продажи за 3 года, 100 млрд иен приходится на экспортные рынки.

Во многом этот результат обусловлен тем фактом, что при увеличении количества продаваемых кондиционеров в Японии их стоимость продолжает падать. С другой стороны, на экспортных рынках нам удается увеличивать объем продаж без снижения стоимости единицы продукции за счет разработки hi-end моделей.

Новые модели

JARN: Отличные результаты могут быть прежде всего связаны с выдающимися характеристиками продукции. Melco недавно выпустило целый ряд новых моделей, которые привлекли внимание рынка. Не могли бы Вы рассказать подробнее о каждой?

ZUBADAN – Тепловые насосы

JARN: Мы знаем, что Melco недавно представила новую серию тепловых насосов с очень высокой теплопроизводительностью.

Ogawa: В последние несколько лет мы работали над улучшением характеристик наших тепловых насосов для внутреннего

рынка. Последние модели серии Zubadan замечательны тем, что они обеспечивают номинальную теплопроизводительность даже при -15С и могут успешно работать при температуре ниже -25С.

JARN: Эти модели ZUBADAN, наверное, могут успешно применяться и на экспортных рынках?

Ogawa: Они уже были представлены на ряде тестовых объектов Европы и получили высокие оценки. Мы рассчитываем, что серия ZUBADAN будет использована в странах с холодным климатом, где тепловые насосы «воздух-воздух» ранее не применялись. Мы хотели бы значительно расширить сферу применения тепловых насосов во всем мире. Мы планируем также представить мультizonальные системы VRF с увеличенной теплопроизводительностью.

Спиральный компрессор на CO₂

JARN: Спиральный компрессор, работающий на углекислом газе, несомненно, является образцом передовых технологий. Пожалуйста расскажите об этом продукте и связанных с ним планах.

Ogawa: Прежде всего надо отметить, что мы рассматриваем компрессор как важнейшую часть системы кондиционирования и активно работаем над новыми разработками в этой области. Одним из результатов такой деятельности является недавно запущенный в серию инверторный компрессор на CO₂. Поскольку углекислый газ имеет высокое давление конденсации, его использование в качестве хладагента в таких сложных механизмах, как спиральный компрессор, весьма затруднительно. Тем не менее нам удалось разработать 10-киловаттный компрессор на CO₂, который стал частью 40-киловаттного устройства ECOCUTE (тепловой насос «воздух-вода» на углекислом газе). Это устройство поставляется на японский рынок с июля 2007г.

Вообще мы очень активно занимаемся производством и продажей компрессоров. В настоящее время мы производим свои компрессоры на заводах в Японии, Таиланде и Китае. При этом производственные мощности составляют более 13 миллионов компрессоров в год, что является очень высоким показателем в индустрии.

ECOCUTE

JARN: Ваш 40-киловаттный промышленный нагреватель ECOCUTE является выдающимся достижением, связанным с разработкой мощных спиральных компрессоров. Как Вы видите развитие данного направления?

Ogawa: Как Вы знаете, мы занимаем более 40% рынка Японии по электрическим нагревателям воды. Естественно, мы концентрируем наши усилия на ECOCUTE, расширяя гамму промышленных моделей.

JARN: Что касается экспортных рынков, то компании Daikin и Sanuo вошли на рынок водяных нагревателей в Европе. Каковы Ваши планы?

Ogawa: Мы начнем поставки в Европу этим летом. Мы будем поставлять наши наружные блоки партнерам в Скандинавии, которые планируют комбинировать свои устройства с нашими блоками.

JARN: Планируете ли Вы охватить всю Европу этим оборудованием?

Ogawa: Поскольку европейские рынки будут расти и в будущем, мы хотели бы использовать их потенциал и дальше. Мы будем увеличивать экспорт в Европу наших тепловых насосов на фреоне R410A, внимательно отслеживая тенденции и спрос на рынке водяных нагревателей.

Заводы

JARN: Пожалуйста, расскажите о ваших производственных мощностях.

Ogawa: В Японии у нас есть «материнские» заводы в городах Сидзуока, Вакаяма, Нагасаки и Накацугава. За пределами Японии заводы расположены в Великобритании, два в Таиланде и два в Китае. Заводы в Таиланде в прошлом году были расширены, чтобы выпускать до 3 млн кондиционеров в год, и сейчас работают на полную мощность. Завод в Ливингстоне, Шотландия, производит полупромышленные кондиционеры. Мы также планируем расширить объем выпуска и гамму моделей на наших китайских заводах.

Ключевые рынки

JARN: Ваши продажи на экспортных рынках, похоже, идут хорошо. Каким регионам Вы уделяете особое внимание сейчас?

Ogawa: Прежде всего Европе, где мы являемся одним из ведущих игроков. Кроме того, мы полагаем, что необходимо добиться успешных результатов в Китае и увеличить продажи в США. В Китае мы имеем очень хорошую прибыль, но объем продаж пока невысокий. Что касается США, то мы работаем там уже давно, однако пока это только нишевый бизнес. И в Китае, и в США мы планируем в основном продвигать полупромышленные и мультизональные системы кондиционирования.

JARN: США являются пионером в области кондиционирования с рынком канальных систем в 7 – 8 млн штук и оконных кондиционеров в 5 – 7 млн штук. При этом рынок сплит-систем очень мал. Есть ли у Вас идея, как проникнуть на рынок со сплит-системами и мультизональными системами VRF?

Ogawa: Мы неустанно работаем над продвижением наших сплит систем на рынок США на протяжении уже 20 лет. По нашему опыту, это очень сложное дело. Рынок сплит-систем по-прежнему мал и составляет всего несколько сотен тысяч кондиционеров. Тем не менее мы видим, что продукция Melco пользуется спросом, и мы занимаем первое место по продажам сплит систем в США. Наше оборудование отличается высокая энергоэффективность, и продажи будут расти по мере того, как потребители станут беспокоиться о потреблении электроэнергии и окружающей среде. Что касается систем VRF, то они начинают пользоваться спросом и в США. В прошлом году мы получили заказов

на несколько тысяч систем (подсчет ведется по наружным блокам).

JARN: Не лучше ли было бы для продвижения сплит-систем на американский рынок, чтобы ими занялись местные производители и дилеры?

Ogawa: Было бы желательно вовлечь американские компании в этот процесс. С этой целью мы продолжаем нашу работу по обучению подрядных и монтажных компаний и расширяем контакты с дистрибьюторами. С другой стороны, поспешность может вызвать противодействие.

JARN: Как обстоят дела в Китае?

Ogawa: Мы уже давно имеем свое производство в Китае. Продавая в год около полумиллиона кондиционеров, мы делаем ставку на высочайшее качество и дополнительные функции, что приносит нам хорошую прибыль.

JARN: Вам также удастся продавать там и полупромышленные модели. А как обстоят дела с VRF?

Ogawa: Мы сейчас исследуем возможность изготавливать VRF системы в Китае. Это актуально, поскольку на государственных объектах Китая может применяться только оборудование, произведенное внутри страны.

Европейские нормы

JARN: Что Вы думаете о европейском законодательстве в области использования фреонов?

Ogawa: Мы внимательно следим за ситуацией и отслеживаем тенденции в этой области. Эти нормы могут повлиять не только на деятельность производителей кондиционеров, но даже на само направление развития этой индустрии. Кондиционеры перешли из разряда люксовых товаров в категорию бытовых приборов, и мы должны думать не только о их безопасности, но и вообще о возможности их использования в будущем. Мы считаем крайне важным соответствовать таким нормам, как RoHS, WEEE и REACH.

Планы на будущее

JARN: Расскажите нам о Ваших планах на будущее. Теперь, когда план "Victory 06" успешно выполнен, есть ли у Вас новый план на ближайшие годы?

Ogawa: Наша цель на ближайшие годы – достигнуть планки 700 млрд иен. Расширяя наш бизнес в Японии, мы уделяем особое внимание экспортным рынкам. Мы стараемся не упускать возможностей в Европе, Азии и США. Имея перед собой цель в 700 млрд иен, мы планируем войти в лидирующую тройку через несколько лет.