

Из-за повышения цен на газ объемы продаж отопительных котлов в столице могут вырасти в текущем году на 40%, превысив прошлогодние показатели. Производителям и продавцам этого оборудования данная ситуация позволила изменить стратегию продвижения: вместо традиционного сезонного снижения цен они, наоборот, начали поднимать свои прайсы. Подпортить нервы лидерам рынка могут китайцы, начавшие в нынешнем году массовую экспансию в столицу. Подорожание газа сыграло на руку производителям и продавцам отопительных котлов, констатирующим стабильные темпы роста продаж. Если в 2005 г. киевский рынок этого оборудования вырос на 20–30%, то в нынешнем году они прогнозируют его увеличение на уровне 40%.

«Несмотря на холодную зиму, из-за чего сезон продаж сократился, мы уже сейчас вышли на прошлогодние объемы. Хотя обычно пик продаж котлов приходится на конец августа, сентябрь и начало октября», — рассказал «ДС» руководитель группы маркетинга компании BBT Thermotechnik Ukraine Александр Мурзин. В «Велгасе» добавляют, что ускорить установку индивидуального отопления многих потребителей, особенно жителей Киевской области, заставляет отключение различных городов Украины от тепла, ярким примером чего стал Алчевск. Росту продаж способствовал и интерес к этому рынку банкиров, начавших массово предоставлять кредиты под покупку данного оборудования. Производители и продавцы отреагировали на эту тенденцию повышением цен. Первые, по словам директора компании «Гейзер» Ивана Конько, мотивируют это удорожанием энергоносителей и металла, влияющим на себестоимость. «С начала нынешнего года на 5% подняли цены на свое оборудование немецкие Junkers и Viessmann и Vaillant. А до конца года их примеру могут последовать большинство других производителей, в результате чего стоимость котлов вырастет еще на 10%», — прогнозирует он. Для вторых же нынешняя тенденция дала возможность отказаться от ценовой конкуренции, наблюдаемой ранее. Как пояснил один из участников рынка, в прошлом году импортеры некоторых итальянских брэндов уменьшили стоимость на 10–20%, а дилеры котлов Beretta вообще продавали их чуть ли не с нулевой рентабельностью. Впрочем, легкая жизнь и ритейлеров, и производителей может продлиться недолго. Причиной их опасения стали китайцы, активизировавшие продвижение своей продукции в столице. По словам г-на Мурзина, пока что их котлы продаются сотнями, а не тысячами, поэтому речь о серьезной экспансии еще не идет. «Лидирующие позиции на киевском рынке сейчас занимают украинские и итальянские производители. Первые выпускают дешевое оборудование (1–1,2 тыс. грн.), но очень энергоемкое, а стоимость продукции вторых (от 3,5 тыс. грн.) ниже немецких аналогов (от 4,5 тыс. грн.)», — говорит он. Однако инженер компании «Сага» Валерий Тарасенко отметил, что азиатские котлы при схожести по внешнему виду и параметрам с итальянскими значительно дешевле. «На сегодняшний день многие столичные фирмы уже продают китайское оборудование, и некоторые азиатские модели вдвое дешевле европейских аналогов», — комментирует он. По мнению экспертов, если китайцы создадут в Киеве сервисные центры и инвестируют средства в обучение персонала, занимающегося установкой теплового оборудования, то уже к следующему году они смогут захватить лидирующие позиции на рынке, что может привести к новым ценовым войнам. Выход из сложившейся ситуации участники рынка видят в переходе в высокий ценовой сегмент, в котором представлено так называемое кондиционное оборудование. «Его явным плюсом является возможность экономить до 16% газа по сравнению с обычным зарубежным и до 60% — с отечественным котлом», — сообщил Александр

Мурзин. Справедливости ради стоит отметить, что недостатком такого оборудования является высокая цена: 6–6,5 тыс. грн. — для итальянского и 12 тыс. грн. — для немецкого. В связи с этим данный сегмент занимал в прошлом году менее 1% рынка. По мнению экспертов, в нынешнем году его доля должна вырасти до 3%. «Когда газ был относительно дешевым, срок окупаемости такого оборудования составлял двадцать лет, а сейчас уменьшился до десяти. Чем больше будет дорожать газ, тем динамичнее станет развиваться этот сегмент», — констатирует г-н Тарасенко. Источник: Александра Некрашук