

Впервые за последние годы нынешнее лето не вызывает нареканий со стороны компаний, специализирующихся на продаже и установке кондиционеров. Жаркие май и июнь позволили им увеличить продажи этой техники в несколько раз. Но из-за того, что поставщики не справляются с возросшими потребностями рынка, работающие в столице компании не смогут воспользоваться сложившейся ситуацией в полной мере и существенно нарастить доходы. В нынешнем сезоне мечты продавцов кондиционеров стали реальностью: установившаяся с начала мая жаркая погода заставила даже пессимистов заняться приобретением климатической техники. В результате, по словам директора компании «Ликонд» Владимира Степуры, за последние два месяца продажи кондиционеров выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 50–60%. «Это притом что самым оптимистичным участники рынка считали прирост в 40%», — рассказывает он. О более высоких показателях говорит директор компании «Артель», занимающейся оптовой продажей бытовой техники, Андрей Навойчик. Он утверждает, что в июне продажи кондиционеров выросли по сравнению с аналогичным месяцем 2006 г. в три раза. «От погодных условий не зависят только продажи корпоративным клиентам, которые приобретают оборудование в кафе, бары, рестораны, гостиницы и пр. Сложившейся ситуацией воспользовались продавцы бытовых систем», — добавила директор по маркетингу и рекламе компании «Киев-Климат» Евгения Розбицкая. Резкое повышение спроса привело к дефициту климатической техники в столице. В большинстве компаний заявляют, что из-за перебоев поставок сроки выполнения заказа выросли с нескольких дней до месяца. Как отмечает г-жа Розбицкая, когда товара не было на складах, многие покупатели попросту бронировали кондиционеры. «В результате, когда очередная партия техники пришла в страну, большая ее часть уже была продана», — информирует она. Это подтверждает и Андрей Навойчик, добавивший, что больше всего не хватает наиболее раскрученных брэндов — LG, Panasonic, Daikin и ряда других. «Несмотря на то что еще весной во многих компаниях предрекали повышенный спрос и все дилеры подготовились к нему заранее, дефицита избежать не удалось», — говорит он. Свою лепту внесла нехватка монтажных бригад, которые сейчас работают в три смены. Но увеличивать число работников в специализированных компаниях не спешат, объясняя это проблемами с их загруженностью в межсезонье. «Проблемы с монтажом связаны еще и с нехваткой медной трубы, необходимой для соединения наружного и внутреннего блоков сплит-систем», — пояснил г-н Степура. Как отмечают эксперты, из-за невозможности выполнить все заказы во многих фирмах начали отдавать предпочтение лишь дорогой продукции, наценки и заработок монтажников на которой значительно выше. «К примеру, доход компании от продажи китайского кондиционера Osaka составляет \$50, на LG удастся заработать \$70–80, на Panasonic — \$240, а на Daikin — \$470», — сообщили «ДС» в одной из киевских компаний. Андрей Навойчик добавляет, что из-за ажиотажного спроса выросла стоимость монтажа. «Если в начале года за установку обычной системы брали \$120, то сейчас — \$150. Однако это не предел, и некоторые клиенты, чтобы не стоять в очереди, готовы выложить \$200–250», — рассказывает он. Но, похоже, воспользоваться положительной тенденцией в полной мере и существенно увеличить доходы продавцам не удастся. В неформальных беседах они поясняют, что к середине лета, когда заводы-производители смогут отреагировать на повышенный спрос, и перебои с поставками исчезнут, потенциальные клиенты уйдут в отпуска и желание приобрести технику у них отпадет. «То есть компании потеряют от 20 до 40%

потенциальных клиентов», — прогнозируют эксперты. Источник: Деловая Столица