

Компания Panasonic CIS поделилась результатами исследования рынка кондиционеров в России и странах СНГ и представила собственные планы по развитию этого направления в 2007–2010 годах. Анонс состоялся в рамках пресс-конференции, посвященной выходу на российский рынок новой линейки кондиционеров Panasonic. Компания Panasonic на протяжении многих лет прочно удерживает лидирующие позиции на российском рынке систем для кондиционирования воздуха. Ушедший год не стал исключением: согласно данным, представленным компанией Panasonic совместно с независимым исследовательским агентством «Литвинчук Маркетинг», по результатам 2006 года компании Panasonic принадлежит вторая по величине доля на рынке сплит-систем СНГ (16,8%) и третья по величине доля на рынке кондиционеров в целом (13,8%). В общем же объем рынка кондиционеров в СНГ в 2006 году составил 1 150 000 штук. В течение последних нескольких лет рынок кондиционеров демонстрирует уверенный, стабильный рост – ежегодно спрос на кондиционеры увеличивается на 6–7%. Вместе с тем, по мнению компании Panasonic, в скором будущем эта тенденция претерпит изменения: после 2010 года рост спроса приостановится и насыщение рынка достигнет 25% на Юге СНГ, 10% – в России и Украине. Уже к 2008 году, по мнению компании, замещающий спрос составит 20% от общего объема продаж. К 2008 году Panasonic прогнозирует рост спроса на инверторные кондиционеры, чему во многом будут способствовать такие факторы, как существенная экономия электроэнергии при их эксплуатации и уменьшение ценовой разницы между инверторными и неинверторными типами кондиционеров. Доля оконных кондиционеров, все еще популярных, к 2010 году резко уменьшится. Кроме того, в настоящее время самыми перспективными категориями являются мультizonальные системы класса VRF, инверторные и кассетные системы кондиционирования воздуха. Отвечая на запросы рынка, Panasonic представил собственную стратегию развития кондиционерного направления на рынке России и СНГ. По словам руководителя департамента профессионального оборудования и кондиционирования Panasonic CIS Сергея Кожевникова, в ближайшие 3 года ключевыми задачами для его направления станут: – выход на 1-е место по продажам сплит-систем в СНГ к 2010 году; – переход на инверторные системы к 2010 году; – превышение 35-процентной доли премиум-сегмента в продажах; – установление проектного бизнеса, основанного на категориях полупромышленных систем, систем класса mini-VRF и вентиляционного оборудования. В качестве первого шага на пути достижения заявленных целей в 2007 году Panasonic CIS планирует представить полностью обновленную линейку кондиционеров, обновить систему ценообразования и схему поставок товара, осуществить частичный переход на кредитную систему, внедрить схему взаимодействия с сетевыми магазинами, продолжить инвестиции в рекламу. Источник: PA PRIOR