

Рынок кондиционеров борется с погодой. Факты и прогнозы 2017-2018 гг.

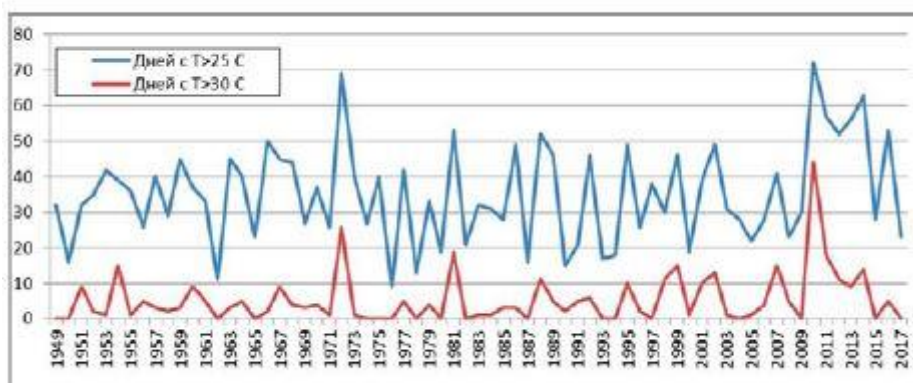
Хачатрян Мина – директор по стратегическому маркетингу «Прайм-спорт», член попечительского совета бизнес школы «Интеграл», член Совета Гильдии Маркетологов

Специфика рынка сезонной техники товаров длительного спроса отличается тем, что помимо субъективной конкурентной среды, к которой относят как прямых конкурентов, так и товары заменители, появляется еще один конкурент, поведение которого можно наблюдать, но влиять на которое, практически, невозможно. Это Погода.

Маркетологи, работающие на сезонном рынке, стандартно подписаны не только на отраслевые отчеты и данные мониторинговых агентств, но и на прогнозы Гидрометцентра, которые, как известно, сбываются с точностью до 100% исключительно в ретроспекции

Лето 2017 года выдалось довольно холодным. Последний раз наблюдатели зафиксировали подобное снижение температуры в мае 1980 года, 37 лет назад. С таким летом, как говорится, и конкурентов не нужно, особенно на фоне жаркого 2016 года, который принес самым активным игрокам рынка непрогнозируемые доходы. Но, благодаря огромной протяженности территории России, продажи кондиционеров в штуках в целом упали всего на 4%, а в отдельных регионах даже наблюдался рост, в частности, в Сибири. Сильное падение наблюдалось в Москве. В Центральном Федеральном Округе динамика колебалась вокруг нуля.

График 1. Погода в Москве в 1948–2017 годах



Источник: Литвинчук Маркетинг

В целом, надо понимать, что разные сегменты рынка сбыта кондиционеров ведут себя по разному. Специалисты отрасли выделяют 5 сегментов:

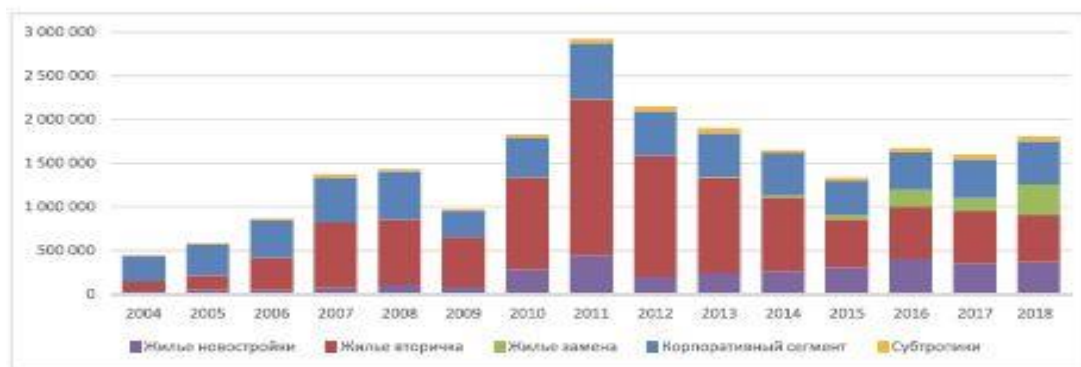
- 1) Корпоративный, первичная закупка
- 2) Первичное жилье (новостройки) с первичной закупкой
- 3) Вторичное жилье с первичной закупкой
- 4) Сегмент естественного изнашивания или замены (вторичная покупка)
- 5) Географический сегмент. Субтропики.

Рассмотрим каждый из сегментов в отдельности:

- 1) Первичная продажа корпоративным заказчикам. Размер этого рынка составляет, примерно, 470 тыс кондиционеров в год с отклонением

примерно 13%, что фиксируется как стабильный рынок. При этом, рынок держится, в первую очередь за счет изнашиваемого сегмента, доля которого постепенно растет и в 2018 году составила, примерно 70–80%. Самые активные потребители в этом сегменте HORECA, доход которых напрямую зависит от комфорта и удобства посетителей.

График 2. Продажи кондиционеров с разбивкой по потребительским сегментам



Источник: Литвинчук Маркетинг

2) Следующий сегмент – первичная покупка в новостройки. Как правило, полная установка в таком доме кондиционерами происходит на протяжении 2-3 лет исходя из следующего расчета: в Сибири и на Урале на каждые 100 квартир приходится 10-15 кондиционеров, в Поволжье на каждые 100 квартир приходится 15-25 кондиционеров, в Москве 30-35 и на Юге 100-140 .

80% оборудования ставится во время ремонта с предустановкой, а финальные работы приходятся на после чистовой отделки. Причем большая часть оборудования ставится во время ремонта, с предустановкой, а монтаж блоков происходит после чистовой отделки. Поскольку ремонты в квартирах за последние годы теряют ярко выраженную сезонность, новостройки обеспечивают всесезонные продажи в том числе и в силу слабой зависимости от погоды (квартира куплена, нужно поставить кондиционер).

Еще один фактор, обеспечивший более или менее стабильный рынок - объем строительства нового жилья в России, который за последние годы был довольно-таки стабильным. Достигнув максимума (84 млн. кв. м.) в 2015 году, он снизился в 2018 году до 75 млн. кв. м. Но и это значение существенно превышает все годовые показатели 90-х и нулевых.

В 2018 году объем продаж кондиционеров в деньгах, практически, вернулся на уровень 2016 года, с небольшим перевесом, отыграв потери 2017 года, а в штуках составил 1 750 000 штук, что на 150 тыс больше, чем в 2016 году, что говорит о снижении цен на инверторные кондиционеры и премиальные бренды, а так же активно проводимые скидочные акции.

- 3) Третий сегмент на рынке жилья, продажи во вторичное жилье. Этот сегмент долгое время оставался главным на рынке кондиционеров. Еще в начале нулевых с ростом благосостояния граждан и меняющихся технологий вторичное жилье активно обрастало кондиционерами. Начиная с 2014 рынок стабилизировался, активный рост прекратился, наступило насыщение этого сегмента. Сбыт во вторичный рынок начал сокращаться и замена кондиционеров, по сути, происходила со сменой хозяина жилья. Динамика рынка в этом сегменте, вряд ли, изменится. По сезонности и характеру этот рынок все больше похож на новое строительство.
- 4) Четвертый по счету, но не менее значимый сегмент — естественный износ или замена кондиционеров. На этом рынке есть некоторые географические особенности, связанные с погодными условиями. Так, если на юге сломанное оборудование меняют сразу же, то в средней полосе России и, особенно, в Сибири, сломанное оборудование заменяют только когда клюнет жаренный петух или, попросту, наступит жара.
- 5) Пятый сегмент самый специфичный, географический. Но он выделен в силу своей значимости. Это субтропический регион Черноморского побережья. Продажи в масштабах страны в этом сегменте не столь велики, но, учитывая цикл жизни оборудования (8 лет) можно достаточно точно предсказать объем продаж в этом регионе.

Учитывая минимально благоприятные погодные условия в 2018 году, рынок зафиксировал небольшой рост продаж. Динамика продаж была бы выше, если бы не увеличение себестоимости на продукцию в силу роста заводских цен: примерно +20–25% (в долларах США) к уровню 2016 года, что означает возврат к ценам 2014–2015 годов.

К сожалению, так же как и в 2017 г, в 2018 году 90% рынка составила доля китайских производителей. Модель последовательного поведения потребителей не изменилась, 20% продаж составляют кондиционеры в первую цену с простым подключением On\Off.