

Российский рынок кондиционеров. Что дальше?



Г. Г. Литвинчук, директор компании «Литвинчук Маркетинг»

Специальная операция на Украине и последовавшие за ней западные санкции очень сильно изменили правила игры на многих рынках инженерного оборудования. И если в таких сегментах, как системы вентиляции, отопления и инженерной сантехники, существует отечественное производство с высокой степенью локализации, то рынок бытовых и полупромышленных кондиционеров сформирован исключительно импортной продукцией. Грозит ли нам дефицит оборудования? Что будет с ценами и объемами продаж?

Чтобы лучше понимать происходящее, необходимо вернуться к событиям 2021 года. Минувшее лето стало для центральной России третьим по «жаре» после памятного 2010 и полумифического 1972-го, воспоминания о котором хранят только люди старшего поколения (рис. 1).

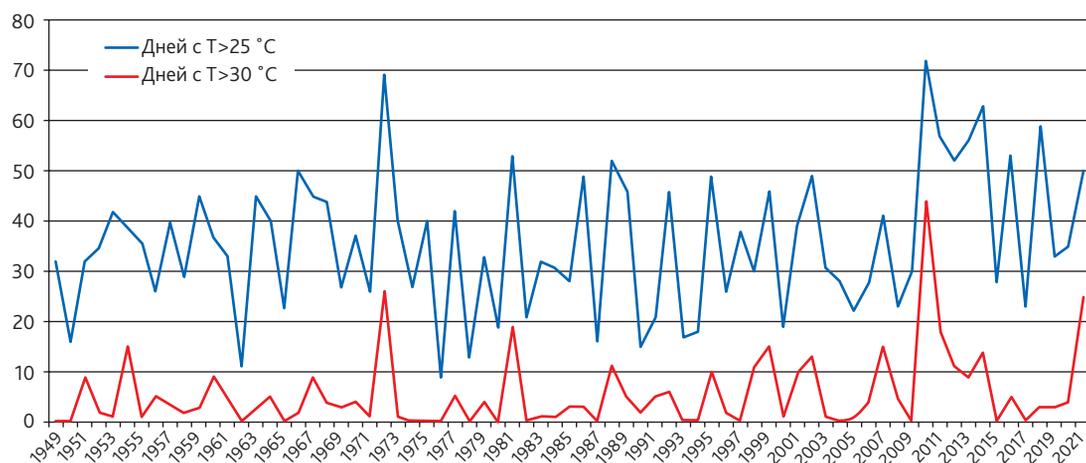
Из-за жары, охватившей центр страны, Поволжье, Урал и Западную Сибирь спрос существенно превысил возможности импортеров. Образовался дефицит, который можно было оценить в 300–400 тыс. кондиционеров при продажах порядка 2,65 млн сплит-систем. Дополнительно к этому было продано чуть более 100 000 мобильных моноблоков.

И, несмотря на рекордные объемы завоза в сентябре – декабре 2021 года, товарные остатки на конец прошлого года оказались около 340 000 сплит-систем – самый низкий уровень с памятного 2010 года (рис. 2).

Касательно 2021 года необходимо отметить, что основной рост продаж пришелся на столицы. Кроме

Москвы и Санкт-Петербурга объемы продаж существенно выросли только в городах вдоль границы с Казахстаном, куда жаркая погода пришла на 1-2 недели раньше. А далее столицы стали как губка впитывать все поступающее в РФ оборудование. Причина того, что техника не поступала в регионы, – цены, которые сложились в Москве и Санкт-Петербурге. В условиях повышенного спроса и двухнедельных очередей на установку кондиционеров стоимость срочной установки доходила до 30–40 тыс. рублей. В такой ситуации мобильные кондиционеры, которые монтажа не требуют, были распроданы почти мгновенно и до регионов просто не дошли.

При этом продажи импортеров оказались даже выше, чем продажи конечному заказчику. Причина в том, что в условиях дефицита монтажные компании предпочитают иметь запас оборудования, чтобы в какой-то момент не остаться без техники. А на рубеже 2021–2022 годов у них появились дополнительные стимулы к «хомячеству».



■ Рис. 1. Количество жарких дней в Москве . Источник: «Литвинчук Маркетинг»

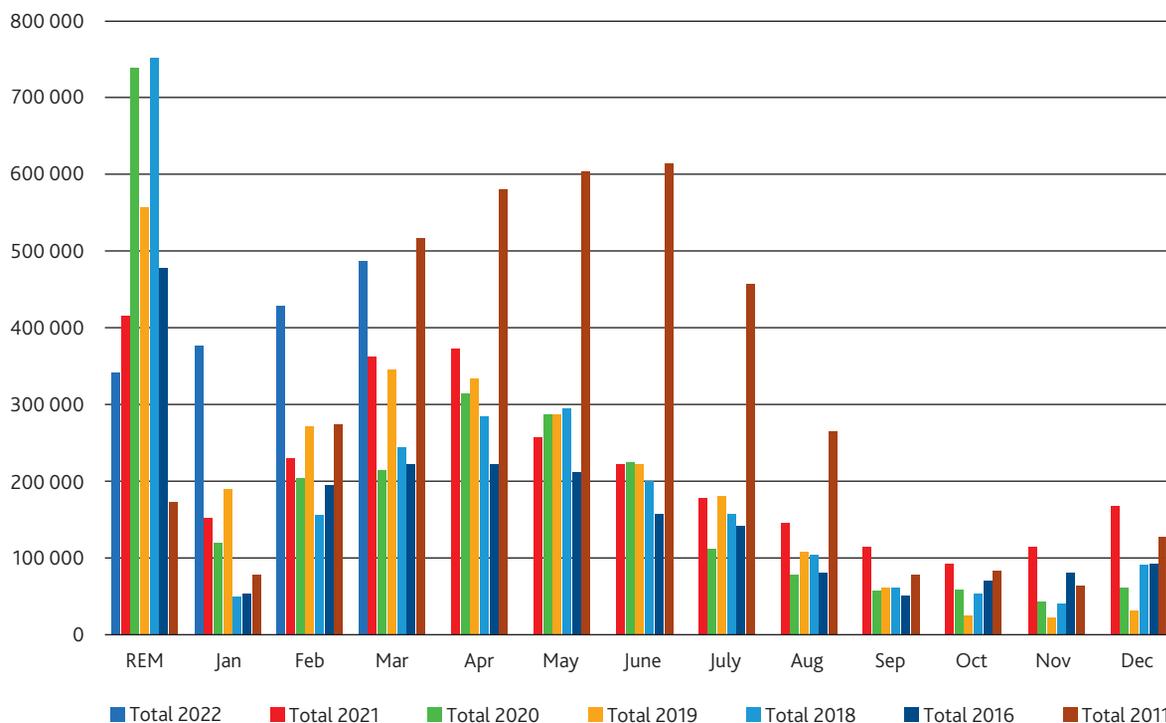
Во-первых, это информация о том, что заводские цены на кондиционеры вырастут на 20–25 %, а с учетом удорожания логистики рост цены можно оценить в 30–35 %.

Во-вторых – серьезная инфляция «твердых» валют. Официально доллар и евро потеряли в весе 7–8 %, при том что реальные цифры выше. Но что самое главное – инфляционная спираль продолжает раскручиваться. Цены на сырье продолжают расти, что неизбежно тянет за собой дальнейший рост стоимости любой готовой продукции. При таком раскладе самый очевидный способ сохранить средства – вложить их в ликвидные активы, стоимость которых вырастет в любой валюте. А для

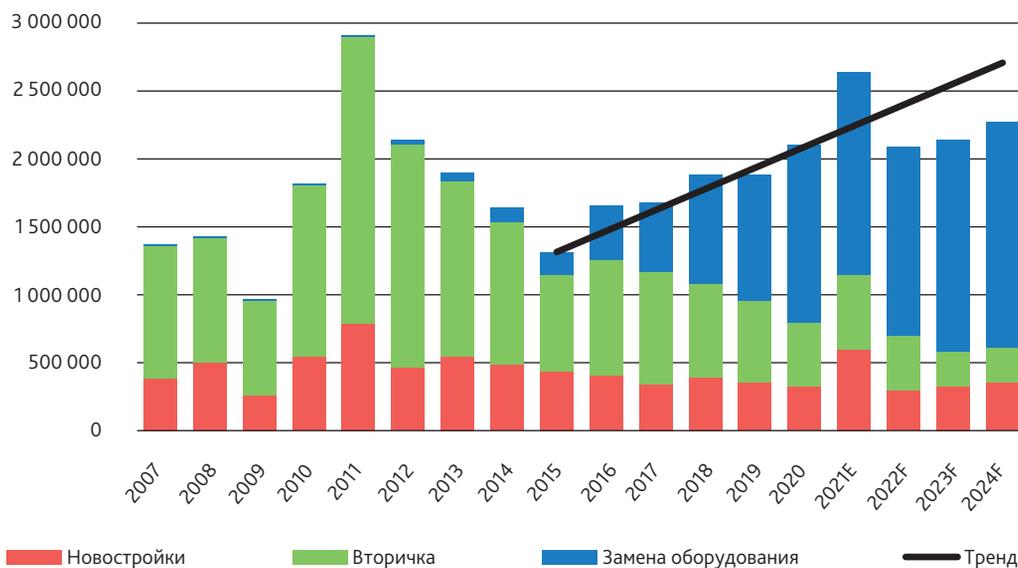
участников климатического рынка такой товар – кондиционеры.

В итоге спрос на оборудование оставался высоким всю осень и зиму. Реагируя на ситуацию, импортеры привезли в конце 2021 – начале 2022 года рекордные объемы.

Таким образом, к 1 апреля наличие оборудования (остатки на 1 января + импорт) можно оценить в 1,637 млн сплит-систем. При этом за последние пять лет среднее наличие техники по итогам года равно 2,491 млн сплит-систем, т. е. на рынке уже имеется две трети от необходимого, если судить по последним годам. Плюс к этому завезено более 120 тыс. мобильных кондиционеров, спрос на которые в обычные годы не превышает 70–80 тыс. штук.



■ Рис. 2. Импорт сплит-систем по месяцам и остатки на начало года . Источник: «Литвинчук Маркетинг»



■ Рис. 3. Структура рынка по потребителям. Источник: «Литвинчук Маркетинг»

Есть только одно важное но. В последнее время китайские производители, на которых приходится около 93 % рынка, навязывают импортерам «сбалансированный завоз». Т. е. если импортер хочет купить только младшие модели «он/офф», то в нагрузку он должен взять старшие модели, инверторы и полупромышленные. Такая политика с очень высокой вероятностью приведет к излишкам по этим позициям.

Прогнозировать завоз оборудования в апреле и мае сложно. В условиях, когда единственным надежным каналом поставок из КНР оказалась железная дорога, а приплывшие в Европу контейнеры с техникой придется отправлять назад, он наверняка будет существенно ниже, чем в январе–марте.

Но даже если удастся завезти половину от прошлогоднего объема, жесткого дефицита удастся избежать. А в июне–июле поставки должны нормализоваться.

Теперь возникает другой вопрос – каков будет размер спроса? Если бы экономическая ситуация в 2022 году была аналогична 2021-му, его можно было бы оценить в 2,6–2,8 млн сплит-систем, из которых 0,3–0,4 млн – отложенный спрос, вызванный дефицитом 2021 года.

Однако повышение заводских цен на оборудование неизбежно скорректировало бы эти цифры. Дополнительные коррективы вносит подорожавшая логистика и, что еще важнее, – падение покупательной способности населения. В данный момент снижение реальных доходов можно оценить в 20 %. А применительно к подорожавшим кондиционерам – в 1,5 раза.

Насколько это критично? Изучим рис. 3.

Из него хорошо видно, что начиная с 2015 года доля техники, идущей на замену, постоянно растет. В 2020–2021 годах ее размер превысил 60 %. Чем выше этот показатель, тем стабильнее рынок. Если человек никогда не имел кондиционера, он достаточно легко отказывается от покупки. А вот если он за много лет привык к комфорту, то при малейшей возможности купит новый кондиционер на замену сломавшемуся. Пусть даже с потерей качества.

Применительно к бизнесу это работает еще надежнее. Новые объекты могут быть заморожены, а вот работоспособность действующих нужно поддерживать. А кафе или магазин без кондиционера в летний период останутся без посетителей.

Отказаться от покупки заставят только крайние обстоятельства. И в этой связи нелишне вспомнить, что в средней полосе России портрет типичного покупателя кондиционера очень сильно отличается от портрета заказчика на юге страны.

Если в средней полосе кондиционеры в жилье наиболее активно покупают семьи с доходом от 100 тыс. рублей на человека, то на юге – от 30–40 тыс. Там сплит-система – предмет первой необходимости и по социологическим опросам, в списке бытовой техники он стоит на втором месте после холодильника. И как раз на юге падение продаж может быть максимальным.

Резюмируя все вышесказанное, можно прогнозировать объем продаж 2022 года на уровне 2,1 млн сплит-систем. Однако в случае жаркого лета эта цифра может оказаться выше.