

 Печать страницы

Российский рынок водонагревателей

На протяжении 2005-2008 годов российский рынок водонагревателей демонстрировал стабильную динамику роста, оцениваемую в ~ 30% ежегодно. В результате, за 4 года объем продаж водонагревателей увеличился почти в 3 раза и достиг в 2008 году уровня в 3.6 млн. шт. (около 600 млн. евро). Однако в связи с влиянием мирового экономического кризиса, отразившегося на покупательной способности населения, объем рынка по итогам прошлого 2009 года, согласно предварительной оценке Research.Techart, сократился на ~ 30%.



На российском рынке представлены 4 типа водонагревателей:

- газовые проточные;
- газовые накопительные;
- электрические проточные;
- электрические накопительные.

Структура продаж водонагревателей по сегментам, по оценке Research.Techart, представлена на рисунке 1.

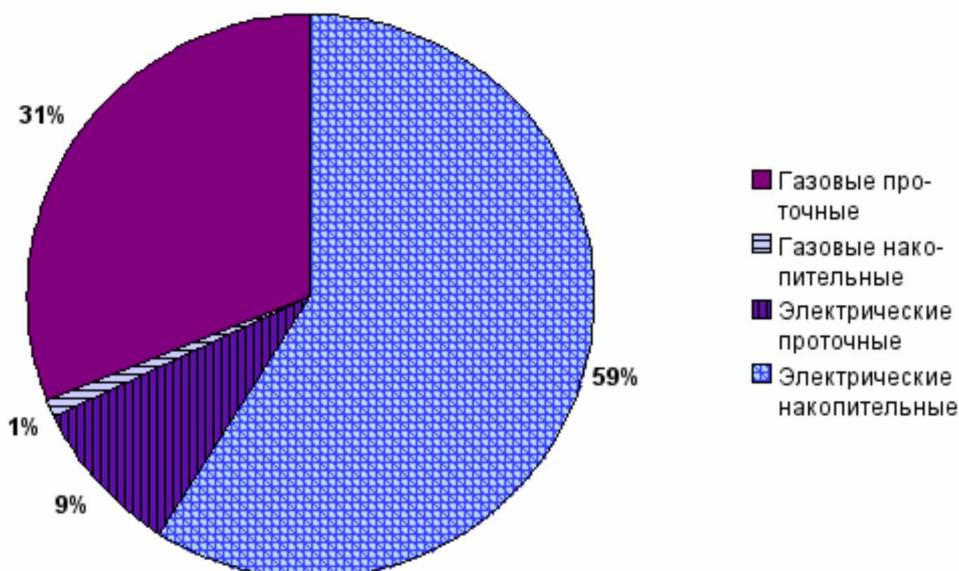


Рисунок 1. Структура российского рынка водонагревателей по типам

Таким образом, можно видеть, что основными типами водонагревателей, на долю которых приходится 90% совокупного объема продаж в России, являются электрические накопительные и газовые проточные водонагреватели.

При этом необходимо отметить, что тенденцией российского рынка водонагревателей является снижение доли газовых и увеличение – электрических водонагревателей. Процесс подобного структурного изменения стартовал еще несколько лет назад. При этом эксперты в большинстве своем отрицают наличие некой конкурентной борьбы между сегментами. Установлено, что каждый вид водонагревателя предусматривает особые индивидуальные условия эксплуатации и не являются напрямую субститутами друг другу.

В силу слабой подготовленности отечественных предприятий к современным рыночным условиям, выразившимся в низкой конкурентоспособности продукции российского производства, в значительной степени рынок наполнен товаром иностранного происхождения.

В среднем на долю импорта приходится около 65% российского рынка водонагревателей. Интересно отметить, что наиболее существенные изменения в соотношении импорта и внутреннего производства произошли в сегментах газовых проточных и электрических накопительных водонагревателей. В первом случае речь идет о значительном сокращении доли отечественной продукции: с 75% в 2005 году до 20-25% в 2009 году.

Во втором – ярко выражена тенденция организации иностранными компаниями собственных производств на территории страны-потребителя: если три года назад 100% продукции поступало из-за рубежа, то сегодня импортируется только 50% (например, по такой схеме выпускаются водонагреватели Ariston, Термекс и др.).

В сегментах газовых накопительных и электрических проточных моделей доля импорта по-прежнему сохраняется на высоком уровне (около 98-100%).

Небольшая доля отечественной продукции на российском рынке водонагревателей объясняется как внутренними факторами (низкой конкурентоспособностью — многие аппараты производятся до сих пор по советским ГОСТам и не соответствуют современным требованиям качества), так и внешними (активной экспансией импортных поставщиков, в особенности китайских производителей, осуществляющих как сборку европейских брендов, так и полномасштабное собственное производство).

Совокупный текущий объем внутреннего производства водонагревателей в России, по оценке Research.Techart, составляет около 1 млн. шт. При этом основной объем в структуре выпуска приходится на электрические накопительные водонагреватели (более 75%).

Основные характеристики отдельных сегментов российского рынка водонагревателей, по данным Research.Techart, представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные характеристики отдельных сегментов российского рынка водонагревателей

Сегмент рынка	Доля сегмента, %	Доля импорта, %	Иностранные бренды (лидеры продаж)	Российские бренды (лидеры продаж)
Электрические накопительные	59%	Около 60%	Ariston, Термекс	De Luxe, Peal
Газовые проточные	31%	75-80%	Vektor, Junkers, AEG	Нева, Neva Lux
Электрические проточные	9%	98%	Atmor	-
Газовые накопительные	1%	100%	Baxi, Vaillant, Ariston	-

В заключении остановимся более подробно на потребительских предпочтениях в отношении водонагревателей.

Покупка водонагревателя, как правило, носит спонтанный характер, т.е. осуществляется в период острой необходимости (во время отключения ГВС для проведения профилактических работ), а потому основной объем продаж приходится на летний период.

По типу спрос можно классифицировать на:

- первичный (здесь преобладает спрос на электрические водонагреватели, так как установка газового оборудования "с нуля" сопряжена с некоторыми техническими трудностями);
- вторичный (предполагает замену ранее используемого водонагревателя по причине износа, либо поломки; в связи с этим в 90% случаев приобретаются газовые проточные модели, являющиеся заменителями колонок советского образца).

Среди основных факторов, влияющих на выбор водонагревателя, можно выделить:

- место и цель использования;
- цена (современный рынок характеризуется стабильной ориентацией спроса в сторону моделей низшей ценовой категории; одновременно с этим наблюдается тенденция роста интереса к водонагревателям "среднего" и "премиум" класса);
- функционал (к техническому функционалу аппарата, как правило, более чувствительны опытные покупатели, совершающие уже не первую покупку);
- сервис;
- мнения авторитетных групп (знакомые, родственники, друзья; независимые оценки различных Интернет-сообществ; специалисты сервисных и газовых служб; розничные продавцы).

Подробнее о рынке водонагревателей можно прочитать в новом отчете Research.Techart

Статья подготовлена специально для портала "Ваш Дом" на основании данных маркетингового исследования рынка водонагревателей, выполненного Research.Techart 28 января 2010 года

Прайс лист компании Research.TechArt на портале "Ваш Дом"

Дата публикации 26.02.10

Принимаем для размещения полезные статьи информационного характера. Подробнее читайте по ссылке **"Размещение статей"**.

Данная статья защищена авторскими правами! Любое копирование возможно, только при установке ответной ссылки на портал "Ваш Дом" и автора публикации!

По вопросам размещения обращаться в Службу поддержки