

Регіональні особливості ринку вентиляційних систем

Стаття присвячена дослідженню проблем розвитку регіонального ринку вентиляційних систем на прикладі Донецької області. Розглянуто структуру ринку, тенденції його розвитку. Запропоновано напрямки збільшення частки ринку вітчизняними виробниками.

This article is devoted to the problems of the regional market ventilation systems on the example of the Donetsk region. The structure of the market and its trends. Trends of increasing the market share of domestic producers.

Ключові слова: вентиляційні системи, попит, пропозиція, регіональний ринок, обсяг продажів, вітчизняні виробники

Вступ. Регіональна політика як самостійне явище є частиною структурної політики, яка має чіткі цілі, що не суперечать принципам ринкової економіки. Тому формування системи заходів і стимулів регіонального розвитку повинне враховувати тенденції розвитку регіональних ринків.

Теоретичним дослідженням проблем розвитку регіональних ринків, сучасним підходам до управління ними присвячені роботи Д.М.Стеченка [6], О.О.Кожемяченка, В.П.Круша [1], О.І.Попова [2], Н.Г.Чумаченка [7] та ін. Однак, незважаючи на значну кількість робіт вчених у даному напрямку, питання функціонування регіональних ринків становлять практичний інтерес, тому що кожний конкретний ринковий процес має свої особливості.

Постановка завдання. Ціль роботи: обґрунтування основних напрямків регіональних особливостей у сегменті устаткування для вентиляції повітря.

Об'єкт дослідження – регіональний ринок вентиляційних систем Донецької області.

Методологія дослідження. Для досягнення поставленої цілі в роботі використані наступні методи: огляд літературних джерел, системний аналіз і синтез, метод порівнянь.

Результати. Машинобудівний комплекс Донецької області забезпечує десяту частину реалізації всієї промислової продукції регіону й майже п'яту частину загального обсягу реалізованої машинобудівної продукції України.

Ситуація на машинобудівних підприємствах області в значній мірі залежить від інвестиційного попиту вугільної й металургійної промисловості, який на жаль, продовжує знижуватися, а також від можливостей нарощувати експорт. Валютний дохід від експортних поставок машин, обладнання, транспортних засобів зріс в 1,8 рази та склав за даними статистики за січень-липень 2010 р. 759,3 млн. доларів США [4].

Одним з найбільш динамічно розвинених сегментів машинобудування є виробництво обладнання для вентиляції повітря. У період до кризи 2007-2008 рр. продаж вентиляційних систем у Донецькій області зростав досить динамічно – на 25-30% щорічно [4]. Це було пов'язане зі збільшенням обсягів будівельних робіт у регіоні, жорсткістю санітарних вимог, які висувались до якості повітрообміну в приміщеннях, підвищенням рівня споживчого попиту на обладнання.

В 2009 р. на ринку вентиляційних систем почалося значне падіння попиту (рис. 1). У цей період в Україні було продано майже в 2 рази менше вентиляційної техніки, чим в 2008 році, така ж тенденція спостерігалася в Донецькій області. Світова економіка переживала фазу спаду, що негативно вплинуло на бажання й можливості закордонних і українських інвесторів вкладати гроші в будівництво об'єктів комерційної й житлової нерухомості.

Наприкінці 2008 р. більшість інвесторів перенесли будівництво нових об'єктів до кращих часів. По оцінках фахівців, у Донецькій області було заморожене зведення 70-80% будинків комерційної нерухомості. Зниження попиту заподіяло скороченню поставок більшості закордонних і українських виробників вентиляційного обладнання.

Наприклад, якщо в 2008 р. продаж кондиціонерів потужністю більше 300 квт збільшився приблизно в 1,5 рази у порівнянні з 2007 р., то в 2009 р. попит на цей тип кондиціонерів скоротився в 5 разів (на ринку промислових кондиціонерів у Донецькій області зменшився майже в 3 рази) [5].

У той же час попит на напівпромислове обладнання (мультіспліти, малопотужні чіллери), яке використовується для кондиціонування об'єктів невеликої та середньої площі – готелів, ресторанів, магазинів, котеджів – знизився не так значно. Це дозволило в 2009 р. збільшити їх частку в структурі продажу кондиціонерів з 15% до 25-30% [5].

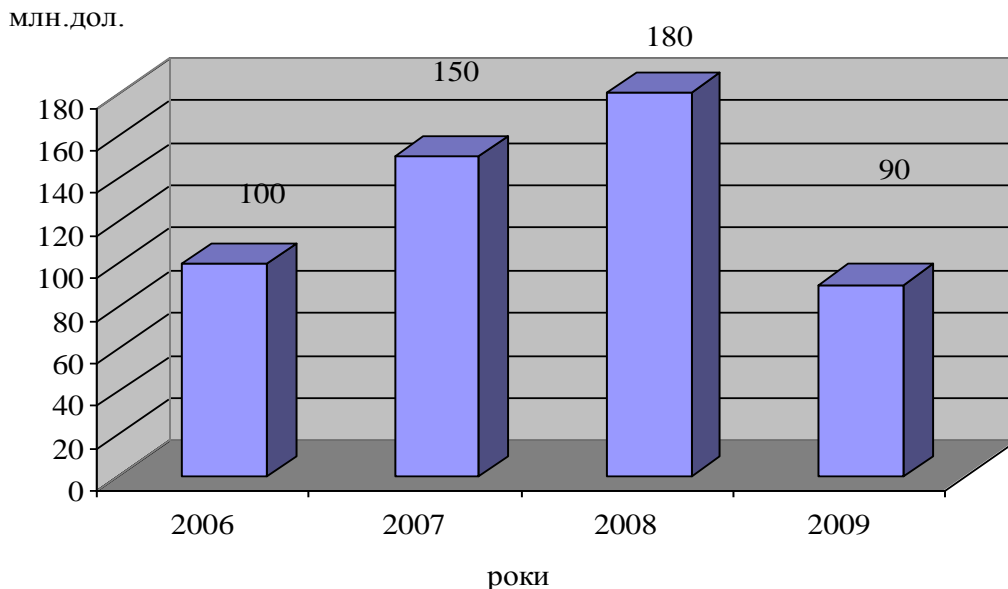


Рис. 1. Динаміка обсягів національного ринку вентиляційного обладнання

Основними групами товарів, які реалізовані на регіональному ринку вентиляційного обладнання Донецької області є: побутові, промислові, торговельні вентилятори, комплектуючі до систем вентиляції та ін. (рис 2).

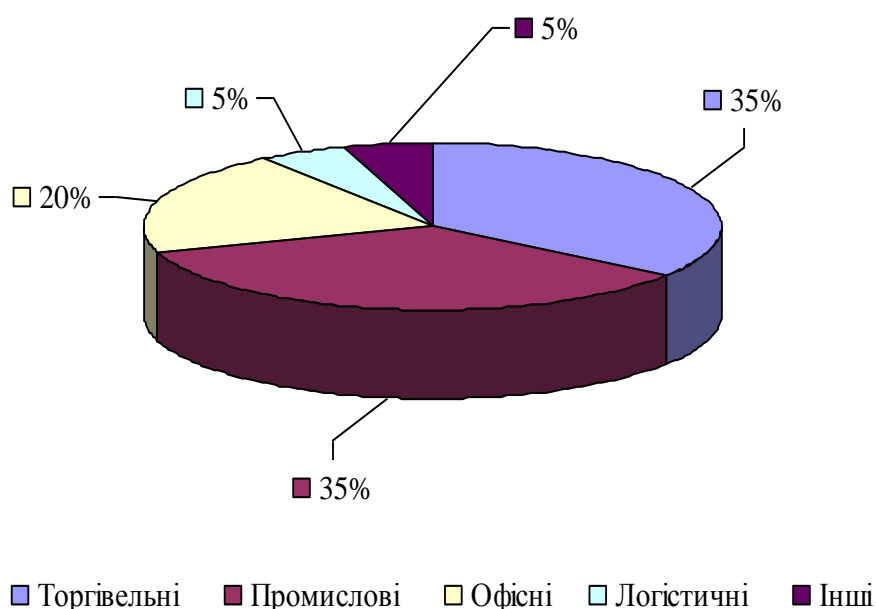


Рис. 2. Структура продажу систем вентиляції в Донецькій області по типу об'єктів

Аналіз провідних виробників вентиляційних систем за 2009 р. показав, що У 2009 р. вітчизняні споживачі, стиснуті фінансовими негараздами, найбільш звертали увагу на вартість обладнання, не піклуючись про якісні та експлуатаційні характеристики техніки. Це зумовило зростання продажів

обладнання, яке належить до дешевого цінового сегменту до 45% проти 12% в 2007 р. [3].

Продовж 2010 р. становище на ринку вентиляційних систем почало змінюватися на краще. Застарілі моделі, які було виконано з матеріалів, що вимагають трудомісткого обслуговування, малоекономічні, але дешеві по ціні, починають поступатися місцем устаткуванню нових модифікацій з високими технічними характеристиками, виконаному з використанням сучасних технологій і матеріалів. Експерти прогнозують, що до кінця 2011 р. у Донецькому регіоні найбільш затребуваним буде обладнання із середнього або понад середнього цінового сегменту.

Українське устаткування традиційно встановлюють на металургійних та машинобудівних підприємствах області, у шахтах, багатоповерхових житлових будинках. Але все частіше його можна зустріти в супермаркетах, торгівельно - розважальних центрах, складських приміщеннях (рис. 3).

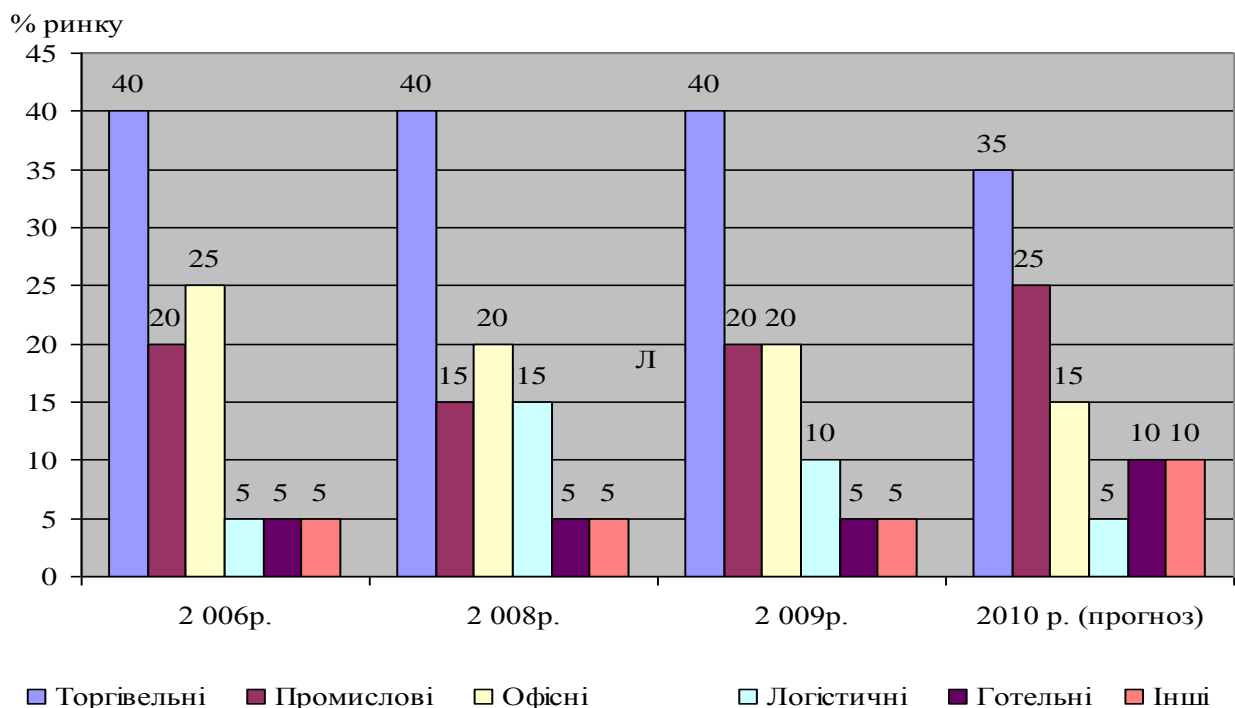


Рис.3. Зміни в структурі ринку вентиляційних систем за 2006-2010 рр.

Протягом 2009-2010 рр. спостерігався дефіцит промислової вентиляційної техніки. Причина - істотна активізація попиту на техніку в жаркі літні періоди.

Дослідження свідчать, що багато виробників Донецької області не змогли впоратися зі зростаючим попитом, що привело до збільшення строків поставки обладнання. За звичай після оплати вентиляційна техніка передається замовникові через шість тижнів, але в III-IV кварталах 2009 р. цей період збільшився до 12 тижнів. Дефіцитом скористалися деякі виробники, які підвищили відпускні ціни на 5-7%. Зростанню цін також сприяло значне збільшення світових цін на енергоносії та сировину – чорні та кольорові метали, які використовуються для виробництва вентиляційного устаткування. Внаслідок цього майже всі виробники в 2010 р. збільшили вартість свого обладнання на 2-10% у порівнянні з 2009 р.

Продовж 2010 р. у Донецькому регіоні динамічно зростав попит на вентиляційні системи з боку приватних споживачів. У порівнянні з 2008 р. продаж побутових вентиляторів і комплектуючих збільшився приблизно на 40%.

По оцінках експертів, у найближчі п'ять років регіональний ринок вентиляційних систем Донецької області буде стабілізуватися, але імовірно подальше зростання кількості монтажних організацій, які будуть освоювати інсталяцію складної вентиляційної техніки. За останні півроку їх кількість збільшилася на 20%.

Позитивним фактором, що впливає на попит, може стати підготовка області до проведення фінальної частини „Євро-2012”, оскільки, відповідно до вимог УЄФА, у Донецьку, де будуть проходити матчі, необхідно буде побудувати більш 20 готелів та інших об'єктів інфраструктури, які потребують налагодження вентиляційних систем.

Основною тенденцією останніх півтора років стало значне зниження частки імпортової продукції на регіональному ринку вентиляційних систем. Якщо в 2008 р. близько 80% техніки, реалізованої в Донецькій області, було закордонного походження, то зараз уже більше третини реалізованого вентиляційного устаткування виробляється на українських підприємствах [5].

Як і раніше вітчизняні підприємства продають на регіональному ринку більше 50% обладнання спеціального призначення. Цьому сприяє складність процедури одержання сертифікатів на цей вид приладів в Україні, що не дозволяє іноземним постачальникам ефективно конкурувати з національними.

У тендерних пропозиціях трирічної давнини частка вітчизняного устаткування становила від 5 до 10%, а у цей час вона коливається в межах 20 – 100% [4].

Завдяки вагомому внеску Донецької області, у національній структурі продажів вентиляційного оснащення лідирує Східна Україна (35%), близько 30% утримує Київ, Південь України становить 20%, а Захід – 15% у загальному обсязі продажів продукції (рис. 4).

Однієї з основних причин скорочення імпорту на регіональному ринку є девальвація гривни стосовно євро й долара, яка відбулася в 2008 р. Імпортерам довелося переглянути гривневі прайс-листи, що привело до скорочення попиту на їх продукцію.

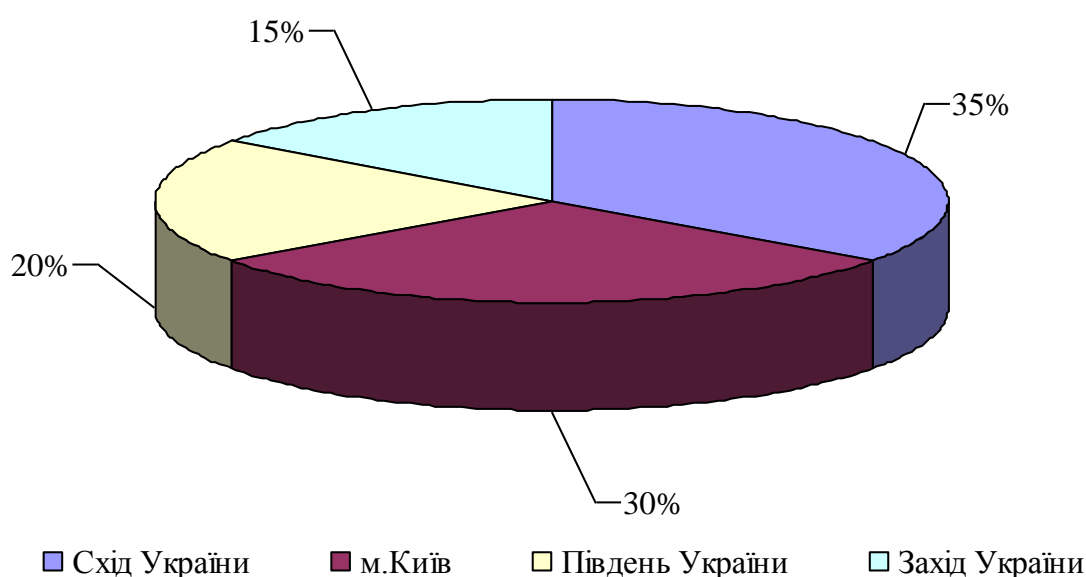


Рис. 4. Структура продажу вентиляційного обладнання по регіонам України

Наприклад, якщо в 2007 р. різниця у вартості аналогічних моделей європейських і українських виробників становила близько 20%, то в 2010 р. вона збільшилася до 30-45%. В 2009 р. ситуація практично не змінилася. Як відзначають експерти, у цей період багато споживачів Донецької області переглянули бюджети, які були затверджені на покупку вентиляційного устаткування. У середньому замовники прагнули заощадити 10-15%, але іноді зменшення відбувалося на 30-40%. Але українські виробники в цей час виявилися у виграшному стані, тому що:

по-перше, після валютних стрибків темпи росту цін регіональних постачальників були значно нижче, ніж в імпортерів;

по-друге, існує ряд виробників, які збирають техніку в регіоні використовуючи такі ж комплектуючі, що і європейські заводи. Таке устаткування коштує на 10-30% дешевше західних аналогів, що пов'язано з меншими транспортними й митними витратами, економією вартості праці, а також відсутністю надбавки за бренд. Така ситуація не залишає імпортерам вибору засобів конкурентної боротьби, і вони змушені знижувати власну рентабельність.

Починаючи із четвертого кварталу 2010 р., у Донецькій області стало помітно поживлення інтересу потенційних покупців. Зростаюча активність викликана деякими фактами. Серед них поступове повернення інвесторів на ринок, поживлення в ряді галузей економіки, яке обумовлено зростом платоспроможності населення. Однак вентиляційне обладнання купується на фінальній стадії будівництва, тому про будь-які зміни попиту можна буде говорити ближче к кінцю 2011 року. Зараз можна помітити тільки припинення падіння й стабілізацію регіонального ринку.

У цих умовах можна впровадити нові стандарти якості обслуговування клієнтів, які дозволять виграти конкурентну боротьбу тільки найбільш високоефективним компаніям. Під час кризи найбільша увага всіх учасників ринку приділяється якості, ціні продукції, а також умовам співробітництва.

У зв'язку з тим, що надалі вартість енергоресурсів буде збільшуватися, в світі почали шукати шляхи ефективного використання поновлюваних джерел енергії. У вентиляційній галузі гострою є тема енергозбереження й енергоефективності. Ріст цін на енергоносії за останні півроку стимулював замовників купувати більш дороге сучасне устаткування, що дозволяє заощаджувати енергоресурси в процесі експлуатації. Наприклад, у зимовий час споживачі зберігають до 70% електроенергії або газу, якщо в системі вентиляції встановлені так звані рекуператори (теплоутилізатори), які дозволяють нагрівати вхідне зовнішнє повітря за рахунок тепла, що виходить з приміщення. Найбільші світові виробники вентиляційного обладнання вже репрезентували вентиляційне устаткування, що дозволяє підвищити рівень енергозбереження.

Підвищення попиту на економічну техніку пояснюється також тим, що в цей час у Донецькій області обладнання купують інвестори, які будують

будинки для власних потреб. До кризи ж найбільшими покупцями кондиціонерів були компанії, які реалізовували об'єкти в основному на продаж.

Висновки. Дослідження показали, що зміна структури споживання вентиляційного устаткування викликана кризовими явищами в національній економіці. Вона привела до скорочення частки імпорту на регіональному ринку Донецької області, і, відповідно, до підвищення долі вітчизняних виробників.

Аналіз динаміки розвитку регіонального ринку вентиляційних систем свідчить про те, що для процесів, які відбуваються на ньому властиве промислово-виробниче та торгівельне суперництво, пов'язане зі зниженням витрат виробництва та зміна цін.

Таким чином, основними напрямками збільшення частини ринку в Донецькій області вітчизняними виробниками є:

удосконалення якості та технічних характеристик товару у сприятливих ринкових умовах ресурсів;

збереження обсягу продажу спеціального обладнання, яке не має закордонних аналогів;

збільшення виробництва товарів на основі енергозберігаючих технологій.

Література

1. Круш В.П., Кожемяченко О.О. – Регіональне управління. – К., 2007. – 248 с.
2. Попов А.И. Экономическая теория. / А.И.Попов. – Спб.: Питер, 2001. – 464 с.
3. Рынок машиностроения. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/home_building/1620/
4. Соціально-економічний розвиток України // Статистична інформація. Офіційний сайт Державного управління статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/tp/or/or_u/or0410_u.htm
5. Статистичний щорічник Донецької області за 2009 рік. Донецьке обласне управління статистики. - Донецьк, 2010. – 376 с.
6. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком / Д.М.Стеченко – К.: Вища шк., 2000. – 223 с.
7. Чумаченко Н.Г. Очерки по экономике региона / Н.Г.Чумаченко. – К.: Наукова думка, 2005. – 402 с.