

раскупают. В частности, по словам **Александра Луговского**, директора АОЗТ “Черкасский шелковый комбинат” (производство тканей бытового и специального назначения; с 1967 г.; 650 чел.), в первом полугодии 2010 г. предприятие реализовало 80% от объема сбыта аналогичного периода 2009 г. “Строительство “застыло”, жилье почти не продается, следовательно, нет потребности в декорировании новых окон, мебели и т.п. Поскольку в 2009 г. доля этих заказов у нас составляла 80%, реализация декоративных тканей снизилась на 50%. Кроме того, в связи с подорожанием товаров первой необходимости семьи с небольшим достатком, которые раньше могли менять гардины каждые три-четыре года, сейчас не могут себе этого позволить”, — поясняет причины сокращения объемов реализации г-н Луговской.

Прогноз

Опрошенные **БИЗНЕСом** эксперты склонны давать не слишком оптимистичный прогноз на 2010 г. Они, конечно, надеются, что страну не ждут новые экономические потрясения и к концу года начнется медленное восстановление рынка. Хотя **Ирина Сулименко**, начальник отдела продаж ТМ “Марго” (г.Киев; торговля тканями; с 2000 г.; 10 чел.), опасается, что ситуация не улучшится: все больше предпринимателей будут разоряться, люди потеряют работу и “на занавески” у них попросту не будет денег. Уже сейчас, говорит она, многие розничные региональные торговцы, которые ориентировались не на самых богатых клиентов, паникуют, поскольку люди не только не покупают ткани, но даже не заходят в торговую точку.

Увереннее смотрят в будущее торговцы тканями премиум-сегмента. **Антонина Ковальчук** уверяет, что его сокращение в кризис было недлительным, и уже к середине 2009 г., по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., объемы реализации выросли, и до конца 2010 г. ожидается положительная динамика. “Многое будет зависеть от отдела, распространяющего образцы тканей по салонам штор, дизайн-студиям и т.д. Учитывая объем проделанной работы, мы ожидаем увеличения заказов в 3 раза”, — говорит г-жа Ковальчук. При этом она подчеркивает, что даже обеспеченные покупатели, которые активно декорировали свои дома до кризиса, нынче не готовы выделять значительные бюджеты на интерьер, либо экономя на покупке, либо откладывая благоустройство жилища. Поэтому эксперты прогнозируют, что структура спроса и в дальнейшем будет смещаться в пользу корпоративных заказчиков. ■

Татьяна Николаева

ТЕНДЕНЦИИ

Не в жилу

Непрекращающиеся ценовые войны могут привести к тому, что уже в этом году рынок кабельно-проводниковой продукции, возможно, покинут некоторые крупные операторы

Последние два-три месяца настроения участников рынка кабельно-проводниковой продукции (КПП) постепенно начало улучшаться. Этому способствовало возобновление заказов на КПП от некоторых госорганизаций — ведь именно эти структуры являются одними из крупнейших потребителей проводов и кабелей (около половины кабельной продукции закупается именно за госсредства). Однако специалисты отмечают, что это только первые признаки восстановления активности покупателей. За пару лет они привыкли к плохим новостям: “замороженным” строительным проектам, скачкам цен на медь и алюминий на мировых биржах. Да и политическая и экономическая ситуация в Украине не добавляла оптимизма. Эти факторы обусловили сокращение реализации КПП в 2009 г., по сравнению с 2008 г., примерно на 35% (см. “Реализация КПП...”). И в этом году более-менее ощутимого прироста сбыта игроки не ожидают.

Перезагрузка

За последний год наиболее существенно снизился спрос на КПП со стороны строительных организаций: в 2009 г., по сравнению с 2008 г., сбыт кабеля этим структурам уменьшился более чем в 2 раза. К тому же, вспоминает **Роман Коршак**, директор по маркетингу и продажам ОАО “Одескабель”, “в 2009 г.

многие крупные компании, специализирующиеся на связи, “заморозили” свои проекты”. В то же время в некоторых других отраслях, отметили эксперты, объемы потребления кабеля почти не сократились. “Например, за последний год некоторые предприятия пищевой промышленности и сельского хозяйства даже увеличили потребление кабеля. Строятся мощные элеваторы, заводы по переработке сельхозпродукции, теплицы. На мой взгляд, в ближайший год эти потребители будут наиболее перспективны для поставщиков КПП”, — считает **Ваче Давтян**, президент ООО “Промкабель-Электрика”.

Некоторые операторы, занимающиеся розничной торговлей КПП, заметили, что оживились крупные покупатели. “Если в прошлом году были редки покупки кабеля более чем на 10 тыс.грн., то в последние полгода все чаще нам приходится формировать заказы на 20 тыс.грн. и более”, — отмечает **Олеся Мазепа**, заместитель директора ДП “Капро” (г.Киев; оптовая и розничная торговля электротехнической продукцией; с 1992 г.; более 500 чел.).

Под напряжением

Снижение спроса на кабельно-проводниковую продукцию привело к ужесточению конкуренции и способствовало развитию в операторах такой добродетели, как скромность. Если до кризиса ведущие украинские кабельщики

Рынок в цифрах

ТОВАР, РЕАЛИЗУЕМЫЙ НА РЫНКЕ: кабельно-проводниковая продукция (КПП).

ОБЪЕМ РЫНКА В 2009 Г.: около 54 тыс.т, или \$500-530 млн (в оптовых ценах).

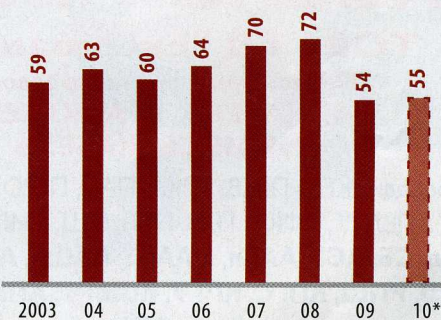
КОЛИЧЕСТВО ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ: 8 крупных, 15 средних.

КОЛИЧЕСТВО ОПТОВИКОВ: 10 крупных, около 50 средних.

СТРУКТУРА ПРОДАЖ (В КОЛИЧЕСТВЕННОМ ВЫРАЖЕНИИ): 55% — импортная продукция, 45% — отечественная.

Реализация КПП

на украинском рынке (в пересчете на массу меди), тыс.т



*Прогноз.

По данным операторов.

участвовали в тендерах на поставку КПП только более чем на 200-300 тыс. грн., то теперь они обслуживают и клиентов, покупающих кабель на 15-20 тыс. грн. *“Сейчас даже покупатель, решивший укомплектовать кабелем двухэтажный дом, — достаточно крупный клиент”*, — говорит г-жа Мазепа. Игроки рынка поясняют, что в последний год никого не удивляют тендеры, на которых заводы выражают готовность поставлять кабель по себестоимости, лишь бы хоть как-то загрузить простаивающие мощности и персонал. Скорее всего, в ближайший год в составе украинских производителей КПП вряд ли произойдут какие-либо изменения, так как почти все заводы входят в те или иные крупные холдинги, которые в состоянии поддержать их “на плаву”. Ведущими предприятиями остаются “Южкabelь” (г.Харьков), “Одескабель” (г.Одесса), “Донбасскабель” (г.Донецк), “Крок-ГТ” (г.Запорожье), “Энергопром” (г.Днепропетровск) и др.

С трейдерами же дела обстоят немного хуже. Крупнейшими оптовиками считаются (в алфавитном порядке) ДП “Капро”, ООО “Промкабель-Электрика”, ООО “Севкабель-Украина”, ООО “Электрокомплект” (все — г.Киев) и ряд других компаний. Пока никто из крупных оптовиков не покинул рынок, но к концу сезона, а это октябрь-ноябрь, некоторые ведущие трейдеры могут сойти с “дистанции”. *“Выматывает не жесткая фаза кризиса, а его длительность. Многие терпят и надеются, что вот-вот спрос восстановится, а это не происходит. Рынок кабеля будет выходить из кризиса в течение следующих двух-трех лет, и кто-то может не выдержат”*, — предполагает Ваче Давтян.

Ненормированный результат

Вот уже более года, как в Украине введена обязательная сертификация

Производитель — о роли государства



Роман Коршак (33),

директор по маркетингу и продажам ОАО “Одескабель” (г.Одесса; производство КПП; с 1949 г.; более 1 тыс.чел.):

— Наверное, в последнее время заводы, причем работающие не только в кабельной отрасли, чувствуют со стороны государства лишь прессинг и отсутствие понимания. Кабельные предприятия должны значительную долю средств вкладывать в инновации и модернизацию производства. Сейчас же, в условиях политической и финансовой нестабильности, работать и развиваться стало намного сложнее. В соседних странах — Белоруссии, России, Казахстане — закупки КПП госструктуры осуществляют исключительно напрямую у местных заводов-изготовителей, и такие заказы находятся под жесточайшим контролем государства. В Украине такой системы экономического регулирования нет.

кабельно-проводниковой продукции. О необходимости такой меры **БИЗНЕС** писал неоднократно (см. №11 от 13.03.06 г., стр.114-118; №34 от 20.08.07 г., стр.106-110; №32 от 10.08.09 г., стр.61, 62). Однако на первом этапе приказ Госкомитета Украины по вопросам технического регулирования и потребительской политики №137 от 07.04.09 г. о включении кабелей в перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, вызвал весьма неоднозначную реакцию у участников рынка.

Введению обязательной сертификации должно было предшествовать принятие единых государственных стандартов, на соответствие которым должна быть сертифицирована вся продукция без исключения. Это позволило бы упорядочить рынок и сократить количество низкокачественной КПП. Тем не менее Роман Коршак предостерегает: *“В Украине отсутствуют государственные стандарты на большинство видов КПП. Это, в свою очередь, приводит к тому, что производители самостоятельно ищут технические условия, на соответствие которым затем проходят сертификацию. То есть ничего не может помешать написать ТУ на продукцию с*

заниженными качественными характеристиками и затем получить на такую продукцию сертификат соответствия”. Без введения госстандартов провозглашенная обязательная сертификация не изменила расстановку сил: на рынке присутствуют и заводы, традиционно выпускающие высококачественную продукцию, и мелкие “подвальные” производства, которые безнаказанно изготавливают и сбывают некачественную КПП.

Подводя итоги первого года действия системы обязательной сертификации, большинство операторов говорят, что не заметили каких-либо качественных изменений на рынке. *“Ведущие трейдеры и до внедрения обязательной сертификации старались работать лишь с качественным товаром. К тому же крупнейшие украинские производители за последние шесть-семь лет добровольно сертифицировали свою продукцию. Насколько я знаю, за последний год на рынке не стало меньше низкокачественного отечественного или импортного товара. Пока обязательная сертификация выглядит как дополнительный набор, который отражается на конечной стоимости кабеля”*, — поясняет Олеся Мазепа. ■

ЕВГЕНИЙ ШАПОВАЛ

реклама

КАБЕЛЬ ПРОВІД

ТОВ "ТД "Енергоальянс"

Пропонуємо продукцію заводів
КАМКАБЕЛЬ, УРАЛКАБЕЛЬ,
РИБИНСЬКАБЕЛЬ

Проводи РКГМ, ПВКВ, ПРКА, ПАЛ, ПГРО, ПТЛ, БПВЛ,
ПВЛТТ, СФКЭ, ПТВ, ПТП, ПЩ, СИП-5 та ін.

Кабелі СБ, АСБ, ААБл, ЦААБл, ААШв, АСШв, КГ, КГЭ,
КГЭШ, РПШ, КПГС, КПГУ, КШВГТ, АПвВ, АПвП, ПвВ,
кабелі з СПЭ та ін.

Постачання зі складу у м.Запоріжжя, доставка на склад покупця

Тел./ф.: (061)222-0-224, 222-0-225

Трейдер — о структурировании рынка

Ваче Давтян (41),

президент ООО “Промкабель-Электрика” (г.Киев; оптовая и розничная торговля электротехнической продукцией; с 1993 г.; 125 чел.):

— Сейчас почти у всех операторов истощились внутренние ресурсы, а перманентный демпинг заставляет многих работать “в минус”. Большинство ведущих производителей и трейдеров понимают необходимость структурирования рынка: жизненно важно договориться о нишах, в которых должны работать производители и трейдеры, о минимально допустимой рентабельности и других вопросах. В европейских странах есть правила, которые понятны и прозрачны не только для операторов, но и для потребителей кабельно-проводниковой продукции.

