

У прайсов глаза велики

Декабрьский скачок цен не обошел стороной и рынок средств безопасности. Причем по масштабам корректировок в прайс-лисах стало ясно, например, в какой удаленности индустрия находится от ожидаемого импортозамещения. Из желания сохранить лицо компании часто избегали публичных рассылок с информированием о повышении цен. В итоге у контрагентов не всегда складывалась ясная картина об общем положении дел в индустрии. Между тем, как выяснил журнал RУБЕЖ, итогом ценовых перепадов может стать структурный передел большинства сегментов отрасли.

Текст: Анастасия Литвинова, Дмитрий Воронин

ЖАРКИЙ ДЕКАБРЬ

Торговые дома — одни из первых, кто среагировал на ослабление рубля. Минимальный рост цен на продукцию в сфере безопасности составил 10%. В частности, на столько же на момент написания статьи (конец декабря — прим. ред.) увеличила цены на электронику и исполнительные устройства компания PERCo (цены на программное обеспечение не изменились). НПО «Альтоника» объявило о повышении цен на 15% и порекомендовало своим клиентам популярные модели с устойчивым спросом заказывать на свои склады заранее. Рынок кабельной продукции также подорожал на 10–15% — с 17 декабря 2014 года ценники выросли минимум у трех профильных компаний: «Паритет», «ПожТехКабель», «Кабель-Арсенал».

Интенсивность ценовых колебаний сделала работу компаний в декабре по-настоящему хлопотной, а иногда и лихорадочной. «Буквально каждый день поставщики присыпают новые данные, — рассказал журналу директор по развитию бизнеса ТД «Видеоглаз» Андрей Васильев. — Например, в один день «Bosch. Системы безопасности» поднял цены сразу на 47–70%. Кто-то идет по пути фиксации курса: одна компания установила курс доллара в 78 руб. В среднем повышение цен в декабре прошло на уровне 30%. Хотя есть и исключения: компания, работающая с кабельной продукцией, в пик валютной нервозности вдруг взяла и понизила прайс на 15%».

Понятно, что дистрибуторы, работающие в России, вынуждены следовать политике, которую диктуют вендоры. Генеральный директор компании «Актив-СБ» Михаил Бялый прокомментировал это так: «Изменение цен во многом зависит от стратегии поставщика. Есть те, кто ведет свои цены в условиях единицах, и у них цены повышаются пропорционально колебанию курса. Есть бренды

проектные, дорогие, например Axis. По ним значительного изменения рублевых цен мы не видим. По другим брендам, таким как Beward или Hikvision, повышение уже ощущается». Перевел прайс-листы на импортное оборудование в условные единицы и ТД «Миг». Впрочем, многие участники рынка уверены, что такая модель может отпугнуть даже старых клиентов.

В относительно выигрышной позиции оказались лишь компании с собственными производствами в России — изменения цен не стали для них вопросом выживания. Объяснение этому эксперты видят простое: пока на складе есть рублевые запасы комплектующих, компания может производить продукцию с прежней рублевой маржой (например, в Polyvision сформированные рублевые остатки на складах позволили удержать цены без изменений вплоть до конца 2014 года). Все прочие игроки рынка как могли пытались нивелировать растущий разрыв в цене валютных закупок и стоимости товара при реализации за рубли. «Мы повышаем цены на импортное оборудование, закупаемое в иностранной валюте, в соответствии с курсом ЦБ», — рассказывает о модели работы своей компании технический директор «ЛУИС+» Федор Жидомиров.

Дело доходило до того, что уже в декабре отдельные компании стали задумываться о смене ценовой модели. «Мы работаем по импортным контрактам, так что все поставки и счета изначально были в евро. Однако в силу ситуации на российском рынке мы будем продумывать новые условия работы с клиентами, новые мотивационные предложения в виде дополнительных скидок и акций, которые помогут сгладить скачок курса», — поделился с журналом глава представительства SimonsVoss Technologies GmbH Константин Узков.

КЛИЕНТЫ ХОТИЯТ ВЕРИТЬ

Формат b2b-рынка сделал заложниками ситуации не столько конечных заказчиков, сколько тех, кому предстоит с ними работать, — монтажников и розничных реселлеров. «Повышение цен вряд ли будет полностью переложено на клиентов — они просто откажутся платить за системы, не являющиеся обязательными в соответствии с законодательством, или перейдут на более дешевые российские образцы», — считает член правления Национального объединения технологического и ценового аудита (НО ТЦА) Борис Ярышевский.

Понимая это, отдельные торговые дома успели уверить своих клиентов, что те ценятся дороже «живых» денег. В подкрепление своей позиции они предложили новые условия в работе, используя принцип «золотой середины». «В первую очередь, если клиент хочет купить продукт по сегодняшним ценам, то нужно фиксировать эти цены путем предоплаты. Никто не хочет сейчас давать рассрочки и получать деньги потом. В качестве хоть какого-то «прянника» для наших клиентов мы запустили антикризисную акцию: заморозили цены в рублях на складские товары до конца января 2015 года», — привел пример такого подхода в ТД «Видеоглаз» Андрей Васильев.

Тем не менее события на рынке не всегда позволяли удерживать лояльность клиентов, а иногда и их самих. Некоторые дистрибуторы были вынуждены перевыставлять счета на уже заказанное клиентами оборудование повторно, уже по новым ценам. Игроки рынка этого не скрывают — в условиях столь высокой неопределенности сохранить лицо перед клиентами иногда удавалось за счет приостановки отгрузок до официальной публикации вендорами обновленных прайс-листов. «Импортное оборудование мы старались максимально привязать к курсу».

Однако и в этом случае оставались серьезные риски: например, когда было «ралли» закупок по старым ценам 16 декабря, менеджеры продавали по одному курсу, а на следующий день поставщики выставляли счета по ценам дороже продажных. Кроме того, мы оперативно пересматривали свой ассортимент. В частности, по некоторым позициям менеджеры «Актив СБ» были предупреждены, что если товара нет в наличии, то заказы они не принимают», — рассказал Михаил Бялый.

Впрочем, клиенты торговых домов проявили понимание ситуации и связанных с ней сбоев в налаженных схемах работы. «Политика большинства ТД вполне оправданна, они пытаются защитить себя. Надеюсь, в новом году все лимиты отсрочек будут восстановлены», — прокомментировал отмену отсрочек платежей директор компании Axdom Григорий Храмцов. Его поддержал коллега по рынку, начальник ООО «Токмэн» Николай Протираев: «Отсрочки, как правило, приводят к расхлябанности всех участников контракта: не вовремя поставили товар, не вовремя провели монтаж, не вовремя произвели расчет. Можно читать в любой последовательности. Поэтому четкие сроки и взаиморасчеты выгодны как заказчику и подрядчику, так и поставщику. Это должно быть нормой».

ЗАТИШЬЕ

Эксперты, опрошенные журналом, считают, что всей глубины трудностей накануне 2015 года рынок не испытал. Многие «киты» отрасли благодаря накопленным резервам и планированию с запасом выстояли в ценовой лихорадке декабря без ощущимых потерь. Снизилась маржинальность, но рентабельность самого бизнеса осталась в пределах выживания. Даже некрупные компании находили ресурсы для продолжения работы. Как пояснил журналу на условиях анонимности руководитель крупной торговой компании, закрываются только совсем мелкие конторы, и пока с рынка ушло не более 5% игроков. Такой итог подтверждает тезис: декабрьское повышение цен не привело к фатальным изменениям, оно послужило только одной из предпосылок для них в 2015 году.

Рост торговой активности, спровоцированный первыми повышениями цен, позволил многим игрокам решить тактические задачи: одни избавились от складских остатков, другие, наоборот, пополнили запасы оборудования для установки или продажи в проекты.

Чтобы хеджировать риски, оптовые клиенты активно пользовались акциями торговых домов, закупая оборудование и расходные материалы впрок по ценам 2014 года. Однако только ближе к февралю станет понятно, для каких компаний всплеск продаж

стал трамплином, а для кого, увы, агонией. Позицию скептиков-реалистов озвучивает Борис Ярышевский: «Активность на рынке в связи с Новым годом и Рождеством существенно снизилась. Параллельно с этим правильным направлением стал бы поиск альтернативных поставщиков в России и возможностей снижения текущих издержек».

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ОСНОВАМ

Участники рынка единодушны в прогнозе относительно начала делового года: отрасль ожидает новый виток «естественного отбора». Так, по подсчетам компаний-инсталляторов, цены на импортную продукцию для конечных потребителей могут вырасти на 20–50%. В зависимости от этого будут меняться структура спроса и состав игроков рынка. «При 50%-м росте себестоимости большинство проектов на небольших объектах будет заморожено. Малый бизнес в сфере безопасности может столкнуться с непреодолимыми трудностями», — прогнозирует Григорий Храмцов.

Однако в том, что игроков на рынке систем безопасности поубавится, эксперты уверены уже сейчас. «Сократится количество торговых домов и интернет-магазинов. Возможно, станет меньше инсталляторов, возможно, с рынка уйдет ряд OEM-брендов, отрасль будет сужаться», — уверен Михаил Бялый. По мнению Федора Жидомирова из «ЛУИС+», максимальные шансы на выживание в этот период сохранят поставщики и дистрибуторы с «широким складом», который позволит нивелировать колебания цен: «В любой нестабильной ситуации приоритет отдается прямым и быстрым поставкам со склада, а не долгому ожиданию доставки оборудования из-за границы».

Впрочем, жесткий сценарий 2015 года сулит рынку не только угрозы. Так, по мнению вице-президента Национального института системных исследований проблем предпринимательства Владимира Буева, именно риск вымывания нижнего и, что важней, среднего сегмента потребителей систем безопасности, для которых такие расходы входят в непрофильные издержки как признак «хороших времен», будет сдерживающим фактором бесконтрольного завышения цен и стимулом для развития импортозамещения. Кроме того, считает Буев, верхний сегмент потребителей в лице крупных компаний и заказчиков «будет артикулировать нишевый спрос на более дорогую, но качественную продукцию», поскольку во времена кризиса обостряются проблемы преступности и возрастает потребность в расходах на безопасность.

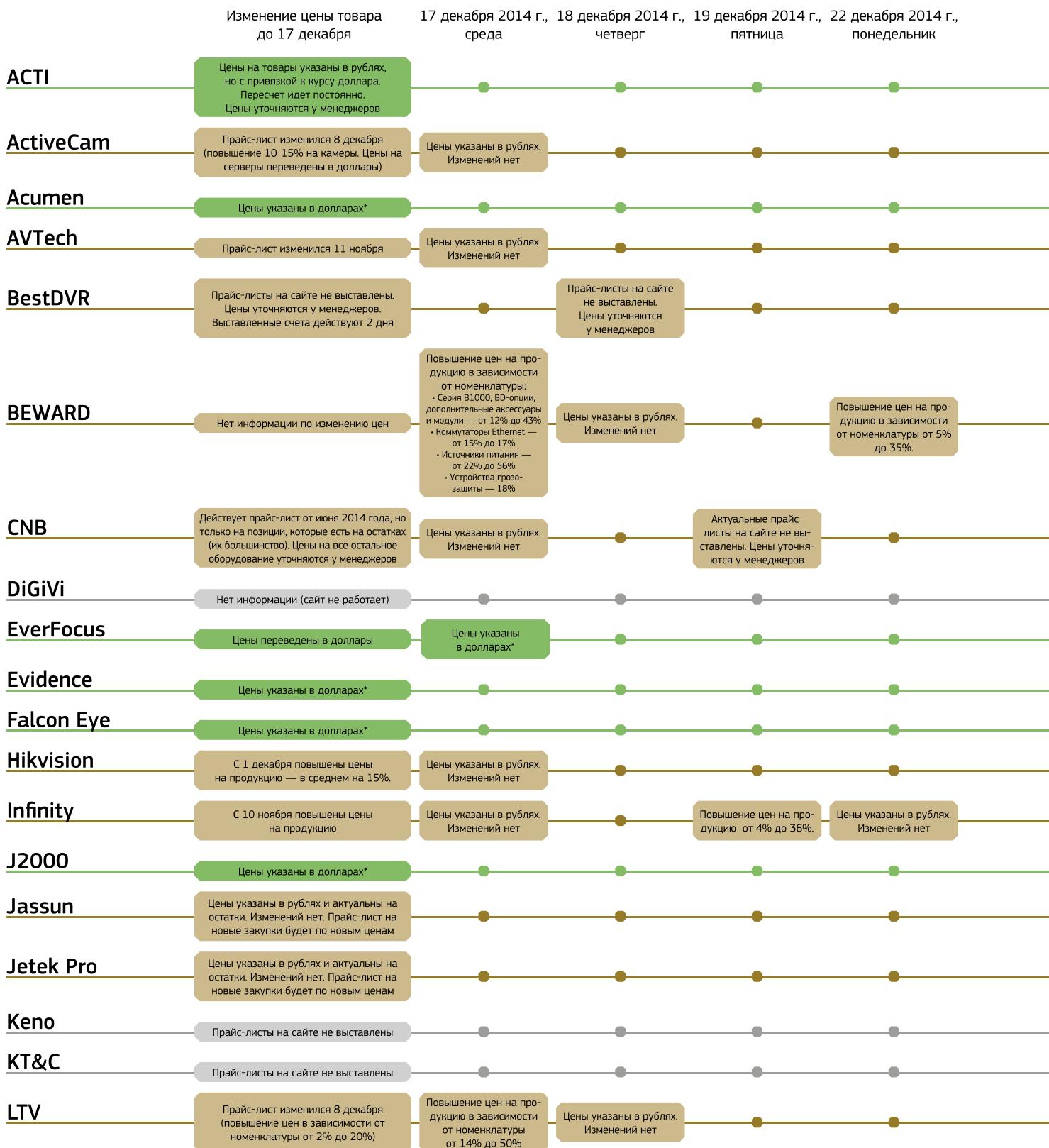
Еще один вектор роста, как предполагают эксперты, будет посвящен импортозамещению. С одной стороны, возможности пой-

ти путем полного отказа от ввозных поставок систем безопасности у России не будет еще ближайшие 5–6 лет. Ровно такой срок необходим для появления отечественных производств полного цикла. Но именно это обстоятельство гарантирует формирование и реализацию среднесрочных программ по развитию таких производств, что в условиях экономической неопределенности является однозначно позитивным трендом. Специалисты рынка прочат при этом приоритетную государственную поддержку компаниям, ведущим разработки в сегментах антирористического и досмотрового оборудования, систем связи и оповещения. Кроме того, будут развиваться проекты, конкурирующие с «умными домами» — в частности в рамках «Сколково» и казанского Иннополиса.

До стабилизации рынка акцент спроса сместится в сторону бюджетных моделей оборудования, обязательного к установке, причем продаваемого за рубли. Востребованными станут пожарные сигнализации и средства пожаротушения (цены на них растут медленнее, чем на остальные группы технических средств безопасности), а также базовые системы видеонаблюдения и контроля доступа. Надстройки в виде аналитики или сложных решений, скорее всего, уйдут в конец списка продаж. С другой стороны, у компаний, которые предлагают эти сервисы и продукты, появится время на их совершенствование — из сферы закупок инвестиции многих будут переведены в плоскость R&D.



Изменение цен на оборудование видеонаблюдения разных производителей в период середины декабря 2014 — начала января 2015 года

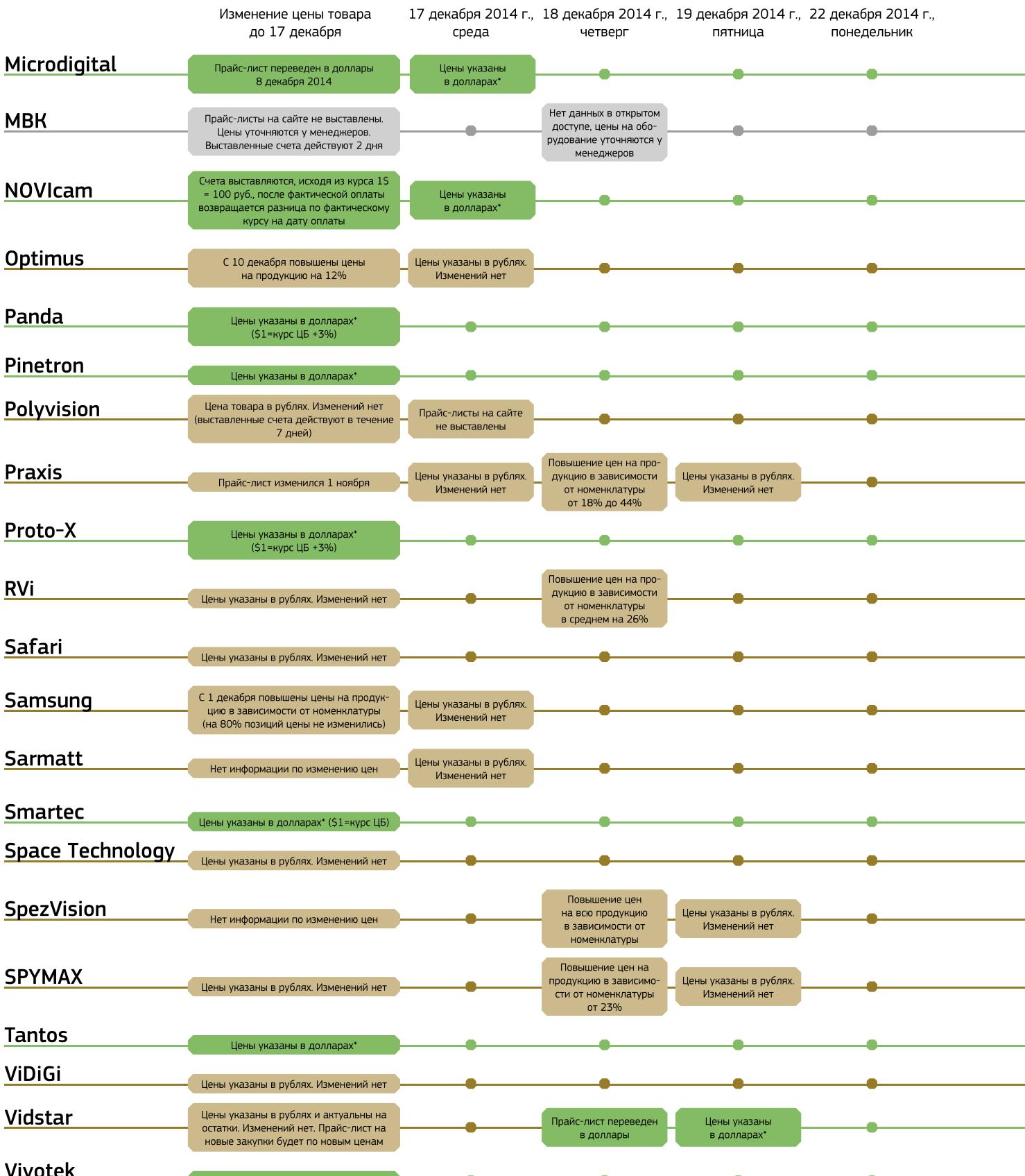


изменений в ценовой политике компаний нет
 цена на оборудование указывается в рублях
 цена на оборудование указывается в долларах. Т.к. курс доллара стремительно рос, в рублях цена постоянно повышалась
 нет данных на сайте компании

23 декабря 2014 г., 24 декабря 2014 г., 25 декабря 2014 г., 26 декабря 2014 г., 29 декабря 2014 г., 30 декабря 2014 г., 12 января 2015 г.,
 вторник среда четверг пятница понедельник вторник понедельник



РЫНОК



23 декабря 2014 г., 24 декабря 2014 г., 25 декабря 2014 г., 26 декабря 2014 г., 29 декабря 2014 г., 30 декабря 2014 г., 12 января 2015 г.,
вторник среда четверг пятница понедельник вторник понедельник

Изменен действующий внутренний курс компании 1\$ = 56 руб.
Цены указаны в долларах
Изменен действующий внутренний курс компании 1\$ = 53 рубля
Изменен действующий внутренний курс компании 1\$ = 57 рублей
Цены указаны в долларах
Изменен действующий внутренний курс компании 1\$ = 61 рубль

Повышение цен на продукцию в зависимости от номенклатуры от 10% до 40%.

Цены указаны в рублях.
Изменений нет

Прайс-листы на сайте не выставлены

Повышение цен на продукцию от 20%

Повышение цен в зависимости от номенклатуры от 5% до 55%

Повышение цен в зависимости от номенклатуры от 30% до 32%

Данные взяты из официальных прайс-листов, опубликованных на сайтах компаний и/или торговых домов

