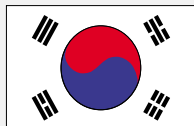


MITSUBISHI ELECTRIC: НОВЫЕ РЫНКИ

Поскольку кондиционеры были изобретены уже давно, все страны с более или менее развитой экономикой уже давно знакомы с этим благом цивилизации. Поэтому понастоящему новых рынков в мире, видимо, не существует. Однако для многих производителей некоторые регионы все еще остаются неизведанными: работа там считается экономически неоправданной или просто не доходят руки.

В этой статье мы расскажем о наиболее интересных странах, в которые Мицубиси Электрик пришел в последние несколько лет, - это Корея, Израиль, Пакистан и Бангладеш. Интересны они по разным причинам: в Корее и Израиле рынок очень велик, однако из-за протекционистской политики государства доступ на рынок иностранным производителям крайне осложнен. Вдобавок к этому в обеих странах очень сильны местные производители. В Пакистане и тем более Бангладеш рынок сравнительно небольшой, но эти страны интересны просто из-за отсутствия о них какой-либо информации.

КОРЕЯ



В 2001 году Мицубиси Электрик начал поставки бытовых кондиционеров в Южную Корею. Поставки осуществляются через крупнейшую в стране сбытовую сеть HI-MART, которая объединяет около 250 магазинов бытовой электроники. Мицубиси Электрик стал первой японской компанией, проникшей на кондиционерный рынок Кореи.



Согласно оценке HI-MART, рынок бытовых сплит-систем в Корее в 2000 году достиг отметки 500 000 штук. Корея стала 3-м рынком Азии после Китая и Японии. Два основных корейских производителя - LG и SAMSUNG занимают около 80% рынка. Мицубиси Электрик удалось в первый же год продать около 10 000 штук кондиционеров, в основном это модели производительностью 2,5 и 4 кВт "только охлаждение". Основным

доводом в пользу приобретения кондиционеров Мицубиси Электрик для корейцев являются их высокая надежность и низкий уровень шума. В сезон 2002 года компания рассчитывает продать в Корею около 30 000 кондиционеров.

ИЗРАИЛЬ



Первые поставки кондиционеров Мицубиси Электрик начались в эту страну в 1998 году. Рынок в Израиле достаточно большой - около 200 000 штук в год. Как и в Корее, большая часть рынка занята двумя основными производителями: ELECTRA и TADIRAN. Обе фирмы занимают в сумме около 75% рынка. Проблема вхождения на рынок Израиля осложняется исключительно высокой таможенной пошлиной на импортные товары.



Для того чтобы частично компенсировать потери на таможне, Мицубиси Электрик решили поставлять технику напрямую специализированным фирмам-установщикам. Эти фирмы, в отличие от магазинов, могут позволить себе более высокую входную цену. С другой стороны, специализированные фирмы обычно продают кондиционер в составе проектного решения, где стоимость самого кондиционера не является такой существенной. Для снижения накладных расходов пришлось организовать поставки в Израиль напрямую с завода в Таиланде.

Следует заметить, что, хотя завод Мицубиси Электрик в Таиланде специализируется на бытовых сплит-системах, основную долю поставок в Израиль составляют канальные кондиционеры, которые изготавливаются на этом же заводе.

В 2001 году оборот компании в этой стране составил 6 000 штук. В ближайшие годы Мицубиси Электрик надеется занять 10% кондиционерного рынка Израиля.

ПАКИСТАН



Мицубиси Электрик начал продажи кондиционеров в Пакистане в 1999 году через местную компанию Orient Color Laboratory. Компания специализировалась на продаже фотоаппаратов Yashika и ламп Osram.

Весь рынок кондиционеров в Пакистане составляет немногим более 20 000 штук в год. Подавляющая часть техники импортируется. Среди основных игроков - LG с 20% рынка и Waves с 22% рынка. Марка Waves - OEM производимый на заводе в Таиланде.



Продажи кондиционеров Мицубиси Электрик ведутся через местных дилеров. Способ привлечения дилеров к продажам техники очень прост - достаточно организовать поездку на завод. Для поддержки продаж конечным клиентам активно используются лотереи среди покупателей. На более или менее крупных объектах очень распространен "откат".

В этом году было продано 3 500 кондиционеров Мицубиси Электрик, а в следующем компания планирует выйти на уровень LG.

БАНГЛАДЕШ



Бизнес в Бангладеш начался в то же время, что и в Пакистане. Поставщиком оборудования является столичная компания HVAC. В год здесь продается всего 6 500 сплит-систем. Лидерами являются Carrier (12%) и General (10%). Carrier удается занимать лидирующее положение в течение долгого времени благодаря широкому спектру "холодных" сплит-систем и крайне низким ценам. Цена является главным и, пожалуй, единственным фактором на этом рынке.

В 2001 году Мицубиси Электрик экспортировал в Бангладеш только 500 систем, что, однако, составляет целых 7,6% рынка.