



## **ENERGIA KLUB**

---

Készítette: Varga Katalin

2008. szeptember

---

### **ÖSSZEFOGLALÓ**

a magyarországi hőszivattyú-piacot bemutató elemzésről

**Az Energia Klub 2008. augusztusában végzett felmérést a hazai hőszivattyú-piacról, melynek célja az volt, hogy naprakész információk álljanak rendelkezésre a szektor szereplőiről, a forgalmazott termékekről, valamint arról is, hogy kik az érdeklődő vásárlók, illetve, hogy merre halad az iparág és melyek a jelenleg tapasztalható főbb problémák, kockázati tényezők. Az elemzés a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara megrendelésére készült.**

Az alábbi összefoglaló az elemzés legfontosabb eredményeit és megállapításait tartalmazza.

A piacelemzéshez szükséges információkat szekunder forrásokból, érintett szakértők megkérdezésével, illetve egy kérdőíves felmérés segítségével nyertük. A kérdőíves felmérést a Zöldtech Magazin, valamint a XIR Környezetvédelmi Szakmai Információs Rendszer internetes adatbázisainak segítségével, 2008. július 31. – 2008. augusztus 13. között végeztük. A válaszadás aránya közel 30%-os volt. A kérdőíves felmérés eredménye ezáltal nem tekinthető reprezentatívnak, de bizonyos következtetések levonását lehetővé teszi, illetve megerősít és alátámaszt néhány szakértői véleményt.

#### **A piac mérete**

A magyarországi hőszivattyús piac 2006. évi felmérése azt mutatta, hogy abban az évben kb. 350-400 db hőszivattyút forgalmaztak Magyarországon (Ádám, 2006). A pontos felméréseket nehezíti az a tény, hogy a vállalkozások üzleti titokra hivatkozva nem szívesen adnak ki adatokat, hivatalos szervektől (bányahatóságok) pedig csak az engedélyköteles (talajszondás) berendezésekről lehet adatokat szerezni. Becslésre lehet csak hagyatkozni annak tekintetében is, hogy meglehetősen gyakoriak az engedély nélkül létesített hőszivattyú-rendszerek. Ezen nehézségek miatt frissebb átfogó felmérés egyelőre nem készült.

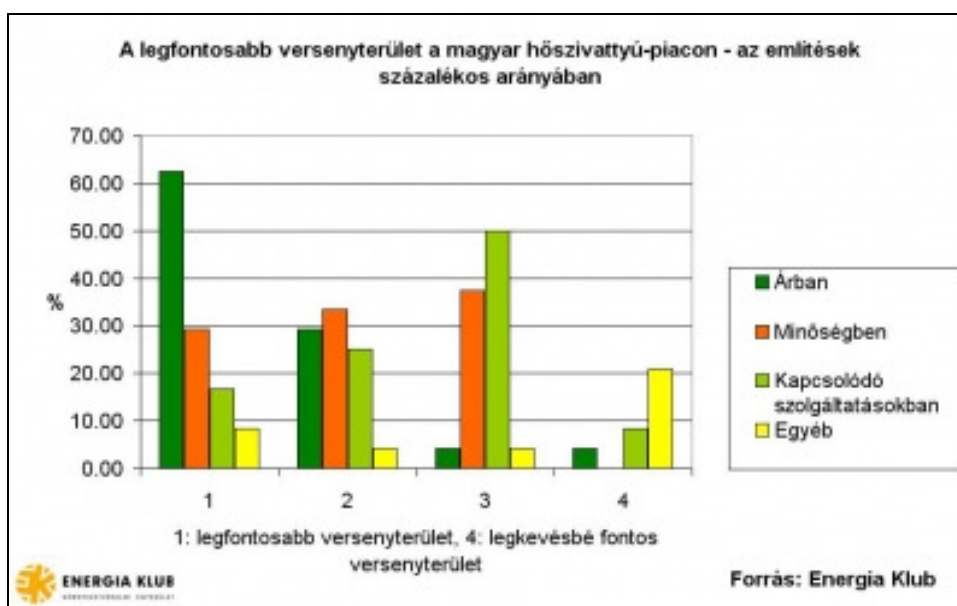
A magyarországi piacon kb. 100-150 forgalmazó és kb. 30-50 kivitelező cég van jelen. Ennél több vállalkozásnak is lenne hely a piacon, ez derül ki a – nem reprezentatív – kérdőíves felmérés eredményéből is, mely alapján a válaszadók 83 százaléka szerint nem telített a piac, a kereslet tekintetében további szereplők piacra lépése még lehetséges.

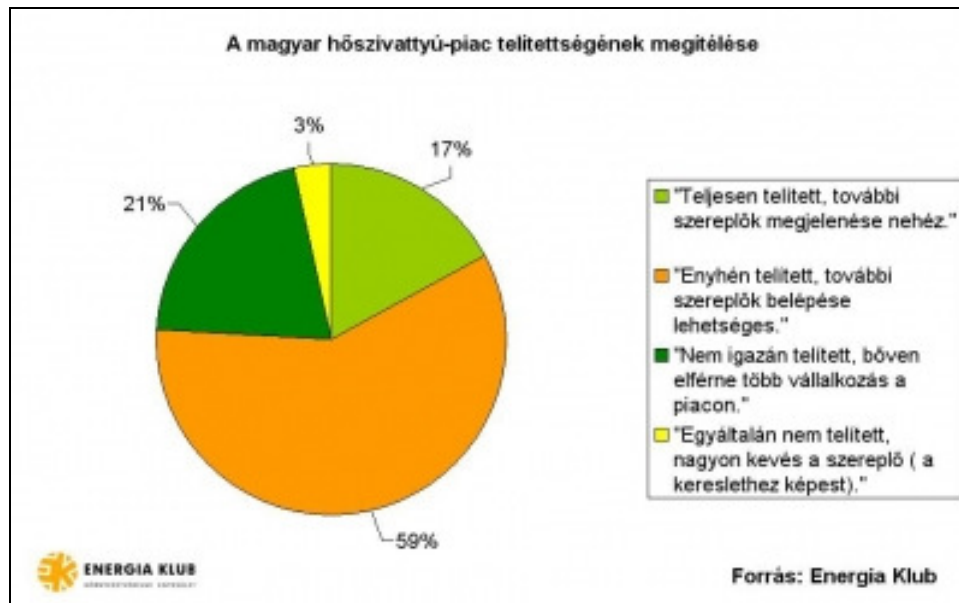


A piaci koncentráció megítélése nem egyértelmű, a válaszadók azonban azonos arányban ítélik meg enyhének (44 %), illetve erősnek (44%) a piacon jelen levő vállalatok számát és szerepét az eladások tekintetében.

### A verseny jellemzői

A vállalatok közötti verseny fő tényezője a termék és szolgáltatás ára (62 százalékban fő versenytényezőként jelölték meg az árat a válaszadók). További fontos versenytényezőként jelenik meg a termék minősége. A kapcsolódó szolgáltatások nem tűnnek meghatározónak a verseny tekintetében, ugyanakkor kiemelendők a válaszadók által említett fontos tényezők. Ezek közül a legfontosabbak a kapcsolati tőke, valamint a referenciák szerepe.





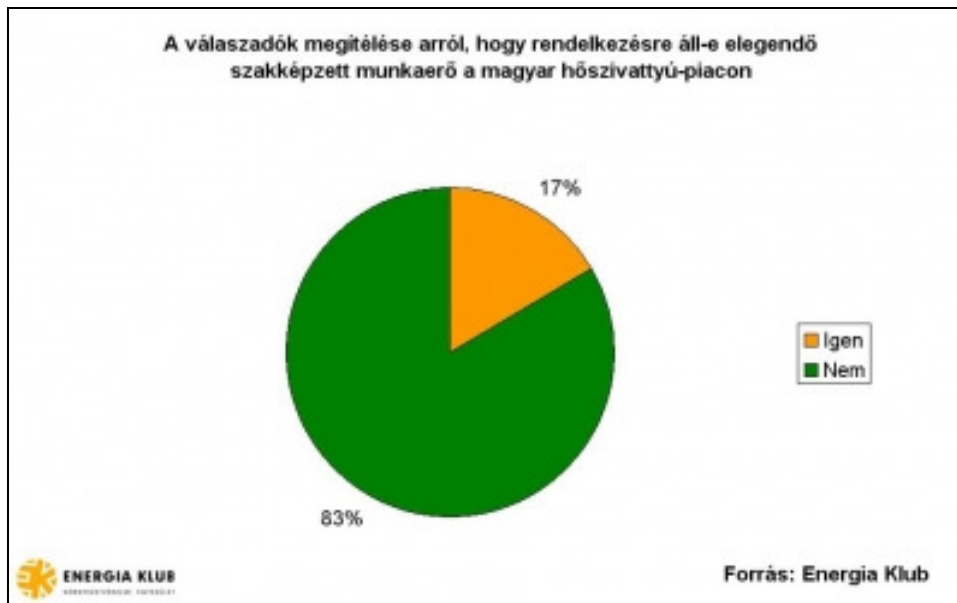
Jó lehetőséget rejt a fentiek tükrében a hőszivattyú-piac új belépők számára. Ezt támasztja alá, hogy a jövedelemszerzési lehetőségek nem csak jónak, hanem javulónak tűnnek. A kérdőívet kitöltők közül 61 százalékos arányban javulónak, 14 százalékos arányban jónak minősítették a profit-lehetőséget.

## A kockázatok

A vállalkozások sikeres működését leginkább fenyegető tényezők közül a legtöbb említést – az általunk megadott válaszlehetőségek közül – az elégtelen fizetőképes kereslet kapta (válaszadók több mint 92 százaléka). Említések alapján fontos kockázati tényezőnek tűnik a megújuló energiaforrások és ezen belül a hőszivattyúk elterjedésének elősegítésére vonatkozó politikai akarat hiánya, illetve a termék alacsony ismertsége (58-58 százalékból említve). Gyakran említettek a vállalkozások egyéb, maguk által megjelölt problémáit. Ezek között szerepel pl. a rossz szakmai színvonal, amely ronthatja a tisztesség vállalatok megítélését, a szakmai tudás hiánya, a fogyasztói / lakossági érdektelenség, valamint a világpiaci árakhoz képest alacsony magyarországi fűtőanyagárak, a nem megfelelő támogatási rendszer, illetve a vállalkozások közötti körbetartozások.

Fontossági sorrend szerint egyrészt az elégtelen fizetőképes kereslet, másrészt a külön említett tényezők szerepeltek az első helyeken. Nem minősíthetők súlyos veszélynek a rendelkezésre álló hitellehetőségek.

Külön kérdésként foglalkoztunk a szakember-kérdéssel, hiszen előzetes információink alapján az egyik fő hátráltató tényező a szakemberhiány. A kérdőíves felmérés ezt a feltevésünket is igazolja, hiszen a válaszadók 83 százaléka szerint nem áll rendelkezésre elegendő szakképzett munkaerő. Ez a hiány leginkább a tervezéshez, kivitelezéshez szükséges műszaki szakemberek tekintetében mutatkozik meg.



## A kínálat

A magyar hőszivattyúpiac nagyrészt kis és mikro vállalkozásokból áll, döntően kisméretű forgalmazó, tervező és kivitelező cégek alkotják. A felmérés alapján a válaszadók 89 százaléka 10 főnél kevesebb munkavállalót foglalkoztat, míg az árbevétel tekintetében 54 százalékuk 50M HUF alatti éves árbevétellel rendelkezik. A többi vállalkozás a következő, 50-500 M HUF éves árbevételű kategóriába tartozik.

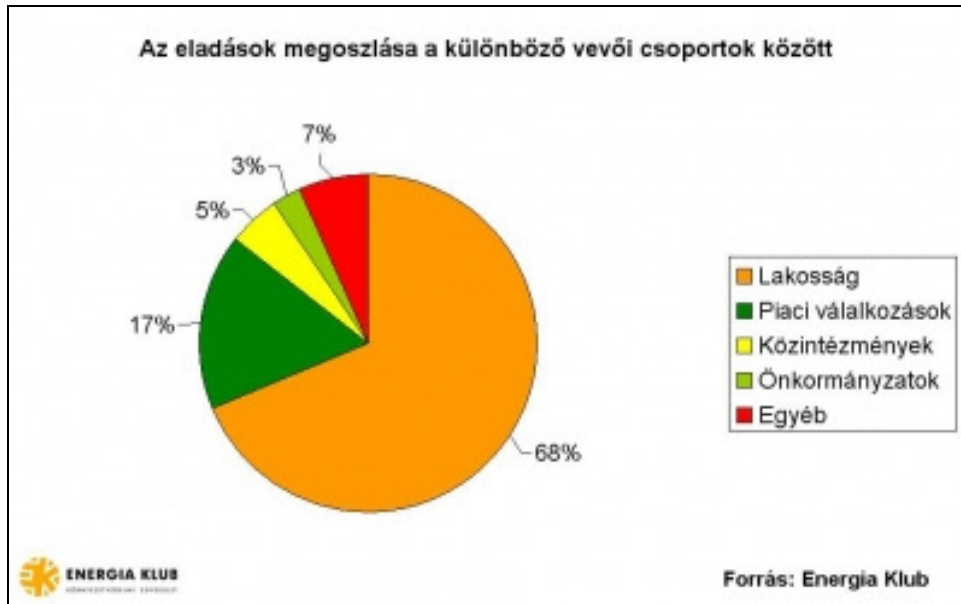
Magyarországi termékgyártásra nincsen példa, a forgalmazott termékek szinte kivétel nélkül külföldi gyártótól származnak, ezeket a forgalmazók vagy közvetlenül tőlük, vagy nagykereskedőkön keresztül szerzik be.

A forgalmazott termékek modern technológiai színvonalat képviselnek, a termékek majdnem teljes mértékben élenjáró (67 százalék) vagy maximum 3 éves technológiát (30 százalék) alkalmaznak.

Kivitelezéssel, kapcsolódó tanácsadással majdnem valamennyi vállalat foglalkozik. Egyéb kapcsolódó szolgáltatásként a következőket jelölték meg: tervezés, talajmechanikai és környezetvédelmi tanulmányok készítése.

A válaszadók a hiteles tájékoztatással, referenciák bemutatásával, rugalmas kivitelezéssel, korrekt tájékoztatással, valamint az engedélyezésben való segítségnyújtással kívánják megkülönböztetni magukat a versenytársaktól. Egyéb tényezőként jelölték meg a minőségi munkavégzést, a komplex szolgáltatást, illetve külföldi konferenciákon való részvételt.

## A kereslet



A forgalmazók fő célcsoportja, vagyis a legelterjedtebb vevői kör – a válaszok alapján – egyértelműen a lakosság. Közintézmények, önkormányzatok sajnos egyelőre nem tartoznak a fontosabb vevői körbe. Piaci vállalkozások számára – érthető módon – nagyobb arányban azok a vállalkozások értékesítenek, melyek nagykereskedésként is működnek, azonban léteznek olyan forgalmazók is, amelyek nem nagykereskedők, mégis az eladásuk 10-40 százalékát vállalatok adják.

A keresletet leginkább – összhangban a veszélyforrásokkal illetve a fő versenytényezőkkel – a termékek árához kapcsolható tényezők határozzák meg, illetve mozgatják.

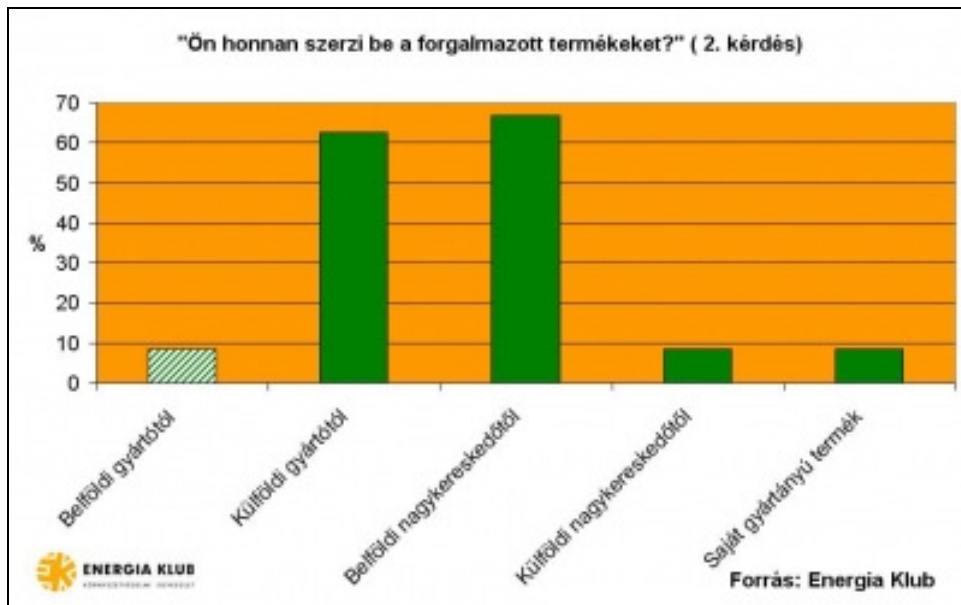
A válaszadók egyértelműen az állami támogatások szerepét jelölték meg legfontosabbnak a keresletet befolyásoló szempontok közül (54 százalékuk említette legfontosabb, vagy második legfontosabb tényezőként). Hasonlóan fontos tényező a termék ára, illetve ezt követően a termék minősége. A termékek korszerűsége, illetve a hozzá kapcsolódó marketing-tevékenységek a válaszadók megítélése szerint kevésbé határozzák meg a kereslet nagyságát. A fenti válaszok nagyjából megfelelnek a versenytényezőknek.

Az állami támogatások szerepét külön kérdéssel is vizsgáltuk. Arra voltunk kíváncsiak, hogy az állandóan változó támogatási feltételek hatása érződik-e a keresleten. Kevésbé ismert termék, illetve meglehetősen érzékeny fogyasztók esetében meghatározó szerepe lehet a vállalkozások éves bevételének alakulásában annak, hogy mennyire vonzóak az érdeklődők számára az adott évi támogatási feltételek. Elmondható, hogy a vállalkozások látnak összefüggést a támogatások és az eladások között. Nagyjából fele-fele arányban (48-44 százalék) oszlik meg, hogy ezt az összefüggést „egyértelműnek“, vagy csupán „érezkelhetőnek“ ítélik meg.

A válaszadók szerint a piacot egy enyhe árrugalmasság jellemzi, valamint a fogyasztók egyre inkább hajlandóak megfizetni a magasabb árat a jó minőségű termékért.

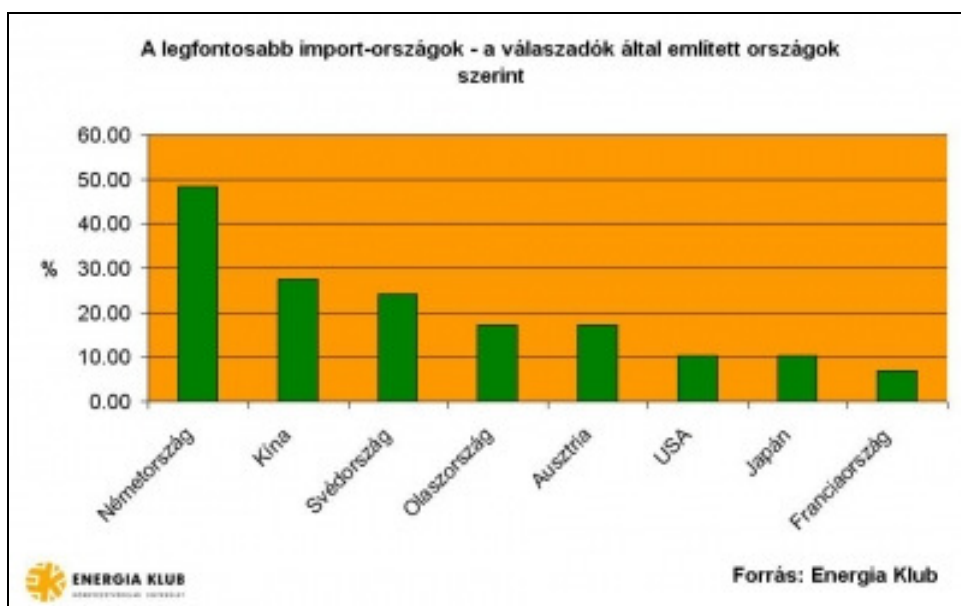
## Az értékesítési struktúra

Ahogy említettük, a forgalmazott hőszivattyúk kivétel nélkül külföldi gyártóktól származnak, magyarországi gyártás nincsen. A felmérés válaszadóinak 62 százaléka közvetlenül a külföldi gyártótól, 67 százaléka belföldi nagykereskedőtől szerzi be a termékeket. Van példa arra is, hogy külföldi nagykereskedőnél vásárolnak, saját gyártás azonban csak külföldi vállalat magyar leányvállalata esetében kerülhet szóba. (A „belföldi gyártó” választ megjelölők valószínűleg egyéb forgalmazott termékek, vagy alkatrészek tekintetében szerzik be ebből a forrásból a termékeket.)



A fentiek következtében a magyar hőszivattyú-piacon export-tevékenység nincsen.

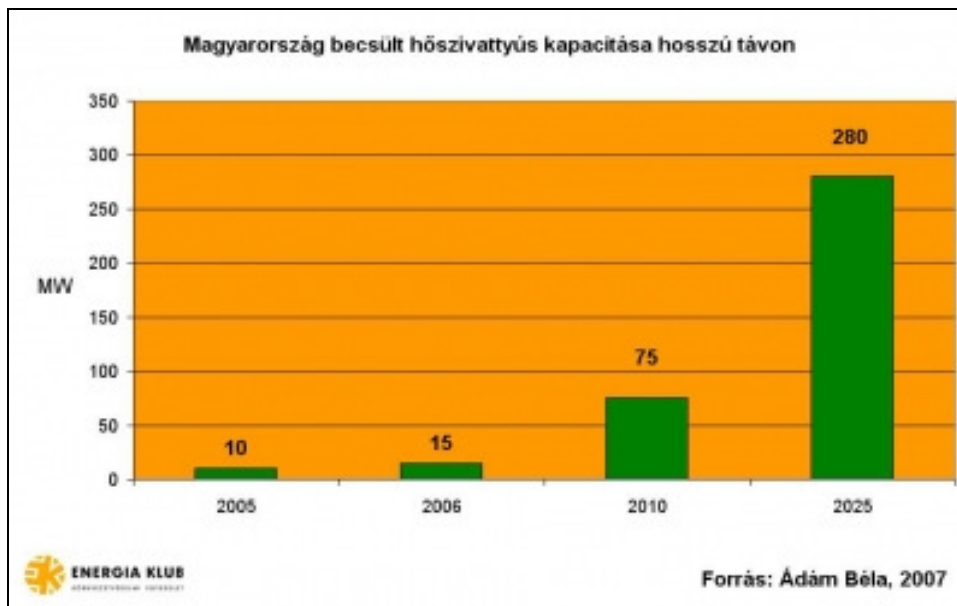
Az import nagysága – hasonló módon – megegyezik a magyar hőszivattyú-piac méretével. A válaszok alapján a fő beszerzési ország Németország. Ezután a legtöbb említést a kínai és svéd termékek kapták, jelen vannak még olasz, osztrák, amerikai, japán és francia termékek is.



## Piaci prognózis

Az elkövetkező időszakban a magyar hőszivattyú-piac bővülése várható. Az Építéstudományi Egyesület Hőszivattyú Szakosztályának becslése szerint a 2006-ban 15 MW-os beépített kapacitás 2010-ra 75 MW-ra, míg 2025-re 280 MW-ra fog növekedni. Ezzel 2025-re 3-4 PJ energiafelhasználás valósulna meg hőszivattyúk segítségével.

A piac jövőbeli bővülését a piaci szereplők is alátámasztják. A kérdőíves felmérés szerint a válaszadók 79 százaléka vállalkozásának további bővítését tervezi az elkövetkező időszakban, valamint a kereskedők egybehangzóan a kereslet további bővülését várják, akár 20-30 százalékkal is. Ebbe irányba mutat a már említett megítélése a piaci telítettségnek, miszerint a kereslethez képest elérnek még vállalkozások a piacon.



Jelenleg a lakossági szektor a meghatározó vevői csoport. Komolyabb szerep juthat az önkormányzati, közintézményi szférának, amennyiben megfelelő forrásokhoz jutva ők is keresletet támasztanak a piacon. Szükség van a megvalósult, sikeres projektek széleskörű bemutatására, valamint a hőszivattyúk elterjedését szolgáló mintaprojektek bevezetésére.

Előrejelzésünk szerint az állami támogatások szerepe hosszútávon meghatározó marad.

### Felhasznált irodalom:

Ádám Béla (2007): A hőszivattyúk jelene és jövője, az előadás elhangzott a Kisteleki Geotermális Konferencián. 2007. febr. 6-7, Kistelek.

Energia Központ Kht. (2007): A geotermikus energia hasznosítása Magyarországon, Csináljuk jól! Energiahatékonysági füzetek 21. szám, Budapest.

Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (2007): Magyarország megújuló energiaforrás felhasználás növelésének stratégiája 2007-2020, munkaanyag, Budapest.

Seidl Gábor (2007): Hőszivattyúk Magyarországon 2. rész, Magyar Épületgépészet, LVI. évfolyam, 2007/7-8. szám.

Seidl Gábor (2007): Hőszivattyúk Magyarországon 3. rész, Magyar Épületgépészet, LVI. évfolyam, 2007/9. szám.