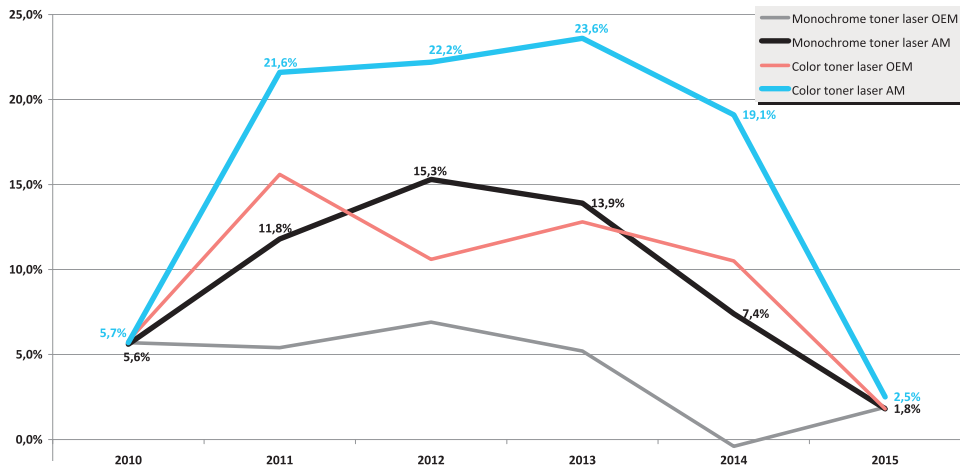
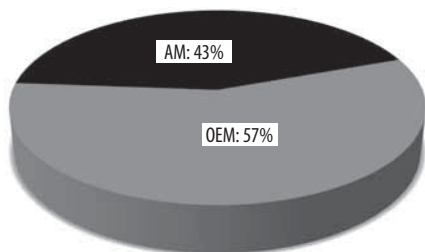




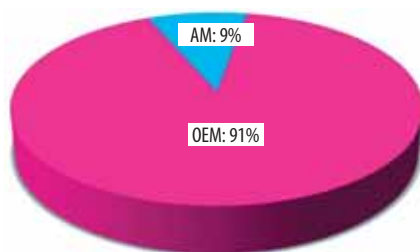
## Рост спроса на тонерные товары в Восточной Европе и России



**Доли оригинальных (ОЕМ) и совместимых (АМ) монохромных тонерных товаров в Восточной Европе и России в 2012 году**



**Доли оригинальных (ОЕМ) и совместимых (АМ) цветных тонерных товаров в Восточной Европе и России в 2012 году**



Мы можем абсолютно ясно видеть, что **спрос на совместимую тонерную продукцию гораздо выше спроса на оригинальную тонерную продукцию**. На 2012 и 2013 годы приходится пик роста. График доли совместимой продукции в монохромном сегменте показывает, что совместимая продукция практически сравнялась с оригинальной.

Вероятно, реакцию OEM-производителей на такую ситуацию в Восточной Европе и России следует ожидать уже скоро.

Что касается цветной тонерной продукции, то тут картина до сих пор существенно отличается, так как рынки Восточной Европы и России ещё не догнали рынок Западной Европы. Доля совместимой продукции тут до сих пор мала, существует большое пространство для роста.

У тех, кто пользуется цветными картриджами, весьма высокие ожидания в плане качества, и они, судя по всему, не принимают в этом плане перезаправку. Хорошо восстановленные цветные картриджи, в которых используются высококачественные компоненты и химический тонер, помогут подстегнуть рост рынка цветной продукции. У нас и у наших дистрибьюторов имеются качественные цветные товары и химический тонер, так что рост ограничен только поставками пустых оригинальных картриджей, предназначенных для восстановления. Нам кажется, что этот сегмент рынка, как и количество ориентирующихся на качество ричарджеров, растёт. К счастью, цветным совместимым картриджам из Китая, особенно для сложных агрегатов, не достаёт качества, несмотря на все заверения производителей об использовании высококачественных компонентов. В большинстве случаев при производстве используются дешевые местные материалы, так как цены на качественную продукцию высоки.

В Восточной Европе и России имеются очень разумно устроенные и интересные рынки с хорошим потенциалом роста. Их участники понимают, что товары известных марок, таких как MK Imaging, DC Select и CPT следуют политике качества. Как и в случае с другими рынками, здесь наблюдается разрыв между дешевыми низкокачественными товарами и более дорогими, качественными товарами, которые можно предложить крупным компаниям, предприятиям государственного сектора и другим сегментам, более ориентированным на качество.

Наши исследования показали, что у ричарджеров и дистрибьюторов дела идут неплохо, несмотря на современное состояние рынка, если они обладают хотя бы двумя достоинствами из нижеприведённого списка:

- превосходное качество,
- более прямые деловые взаимоотношения с конечным клиентом,
- забота об экологии,
- возможность предложить услуги MPS,
- большая нацеленность на сферу OEM, чем на сферу совместимой продукции,
- персонал может разъяснить клиентам разницу в цене и качестве,
- хорошая деловая позиция

Мы, компания Delacamp, и наши дистрибьюторы в Восточной Европе и России поставляем только качественные товары клиентам, ориентированным на высокое качество печати, чтобы помочь развиваться сегменту качественных расходных материалов для черно-белых и цветных лазерных печатных устройств.

*Компания DELACAMP, чей офис расположен в Гамбурге (Германия), является ведущим поставщиком расходных материалов и комплектующих для индустрии восстановления, а также расходных материалов, комплектующих и ЗИП для обслуживания копиров во всем мире. Чтобы наилучшим образом помочь клиентам, Delacamp располагает большим ассортиментом равных по качеству компонентов, готовых к поставке по конкурентно-способным ценам. Компания Delacamp является эксклюзивным дистрибьютором товаров MK Imaging, DC Select, BioBlack, CPT и Kaleidochrome в Европе на Ближнем Востоке и в Африке. – мы обслуживаем клиентов с 1879!*

*Чтобы узнать больше о компании Delacamp, посетите Web-site: [www.delacamp.com](http://www.delacamp.com).*