

## РОССИЙСКИЙ РЫНОК ИНСТРУМЕНТА – ВЕКТОРЫ И ТРЕНДЫ



Монтаж и обслуживание трубопроводов различного назначения для обывателя представляются сферами, крайне консервативными и невосприимчивыми к различным новшествам. Между тем, в нашей стране за минувшие десятилетия в этой области произошла тихая технологическая революция. Появление новых материалов и высокотехнологичного оборудования для инженерных сетей предопределило нарастание требований к техническому оснащению ремонтно-монтажных и эксплуатационных организаций.

О том, куда направлен вектор развития на рынке инструментов и как меняются запросы и предпочтения монтажников, сантехников и ремонтников, мы беседовали с **Андреем Макаровым**, директором **российского подразделения компании RIDGID**, ведущего мирового производителя профессионального инструмента для монтажа и эксплуатации трубопроводов.

**– На Ваш взгляд, какие факторы за последние годы сильнее всего повлияли на российский рынок инструмента?**

– Важнейшие качественные изменения в строительной отрасли произошли еще в 1990-х годах. Тогда появились совершенно новые категории потребителей оборудования и инструментов. Возникло множество частных компаний, занимающихся проектированием, монтажом и обслуживанием инженерных систем зданий и промышленного оборудования.

С тех пор из-за роста строительства жилых и коммерческих зданий число таких организаций только увеличивается. Конкуренция заставляет их внедрять в работу всевозможные новые технологии и материалы. Так, благодаря частным компаниям повсеместно начали применяться медные, пластиковые и металлопластиковые трубы, приобрели популярность такие методы соединения, как пресс-фитинги и холодная пайка, стали широкодоступны услуги по прочистке и видеодиагностике трубопроводов.

Серьезные изменения произошли и в коммунальной сфере. В 2000-х гг. начали массово создаваться ТСЖ, которые в настоящее время стали чаще задумываться о необходимости создания собственных бригад для обслуживания внутридомовых сетей и проведения ремонтных работ. ТСЖ, как категория потребителей, еще скажет свое слово в формировании спроса на рынке инструментов.

**– Как в общих чертах Вы можете описать нынешнее состояние рынка?**

– По нашим оценкам, российский рынок инструмента последние 4 года растет ежегодно на 10-15%, и дальнейшие перспективы развития у него очень хорошие, причем во всех сегментах.

Если рассматривать структуру потребительского спроса подробнее, то самая большая и активная группа – это ремонтно-монтажные и строительные компании, которые занимаются прокладкой и обслуживанием инженерных сетей зданий и промышленных предприятий, то есть систем кондиционирования, вентиляции, отопления, водоснабжения, противопожарных и технологических трубопроводов. Такие организации являются основными «потребителями» ключей, труборезов, трубогибов, пресс-инструмента, клуппов, оборудования для развальцовки и прочих операций с трубами.

Газонефтедобывающие и буровые компании покупают в основном тиски, ключи и труборезы. Предприятиям коммунальной сферы (в том числе уже упомянутым ТСЖ), помимо инструментов для операций с трубами, интересно приобретать прочистное и видеодиагностическое оборудование. Кстати, прочистные машины пользуются спросом у малого и среднего бизнеса – отелей, кафе и ресторанов, пищевых производств. Муниципальные водоканалы и электросети, а также нефтегазовые и геодезические компании все чаще интересуются трассопоисковым оборудованием, позволяющим точно локализовать подземные коммуникации.

В целом рост рынка обусловлен не только увеличением объемов строительных и ремонтных работ, но и смещением потребительских предпочтений. Мы замечаем, что постепенно меняется отношение к техническому оснащению. Профессиональный потребитель все больше начинает ценить эргономичность, безопасность, надежность и, соответственно, от дешевых инструментов переходит к более качественным и высокотехнологичным.

**– Как Вы считаете, с чем связана эта тенденция?**

– Рост конкуренции заставляет ремонтно-монтажные компании уделять большее значение таким аспектам, как себестоимость, скорость и качество работ. Часто это даже не столько вопрос денег, сколько деловой репутации. Любому профессионалу очевидно, что добиться достойного результата можно только с дорогим и качественным инструментом. А вложения в него оправдываются экономией времени, снижением брака и несравненно более долгим сроком службы.

На российском рынке много дешевого инструмента сомнительного качества и непонятного происхождения. Например, от китайских фирм, которые копируют продукцию известных брендов или выдают себя за западного производителя. На такой инструмент тоже найдется свой покупатель, для которого главное – сэкономить средства.

Если закупками занимаются чиновники или менеджеры, которые с инструментом никогда не работали, они часто смотрят только на цену. Впрочем, и они постепенно начинают понимать, что попытки сэкономить на инструменте себя не оправдывают. Если же в принятии решений по приобретению принимают участие сами монтажники, то они выбирают оборудование, соответствующее их представлениям об эргономичности и надежности, а цена для них имеет второстепенное значение.

Например, до 90% нефтяников знают трубные ключи RIDGID, которые помогают делать ту же работу быстрее, качественнее и с меньшими трудозатратами. Работники буровых и нефтесервисных компаний трудятся в суровых климатических условиях, в жарких пустынях и арктических льдах, и не привыкли церемониться с инструментом. Им нужно, чтобы он просто выполнял свои функции в любых условиях, будь то грязь или пыль, не нуждаясь при этом в особом уходе.

**– Когда компания RIDGID заинтересовалась российским рынком?**

– Россия – это один из самых крупных и перспективных рынков в мире, так что он не мог не вызвать нашего интереса. Продукция RIDGID была известна еще в СССР – она попадала в страну вместе с импортным нефтедобывающим оборудованием из США и Европы.

В начале 1990-х гг. стартовали первые систематические поставки наших инструментов в Россию, а с 1996 года мы стали планомерно развивать дистрибьюторскую сеть. Сейчас по стране насчитывается более 12

дистрибьюторов, поставляющих напрямую с нашего европейского склада весь спектр продукции RIDGID, от трубных ключей и клуппов до высокотехнологичного видеодиагностического и трассопоискового оборудования.

Из крупных западных производителей RIDGID далеко не первым пришел на российский рынок, но мы неуклонно укрепляем свои позиции и год от года набираем обороты. Становящаяся все более очевидной ориентированность клиентов на качество позволяет нам расти быстрее рынка.

**– Нужно ли как-то стимулировать развитие российских потребителей, их предпочтения в отношении технического оснащения или невидимая рука рынка сама все сделает?**

– Безусловно, мы стараемся прививать культуру использования высококачественного инструмента и оборудования, показывать все преимущества работы с ними. Особенно это касается таких высокотехнологичных направлений, как видеодиагностика труб, трассопоиск и т.п. Специалисты, занимающиеся ремонтом и эксплуатацией трубопроводов, зачастую не знают о тех возможностях, которые предоставляет современное оборудование, а потому не могут оценить все выгоды его применения.

Вот почему наши региональные представители и дистрибьюторы всегда выступают не просто в качестве классических менеджеров по продажам, но, скорее, консультантов. Важно помочь клиенту на собственном опыте убедиться в преимуществах современного инструмента, объяснить, как с его помощью повысить производительность труда, качество и скорость монтажа.

С другой стороны, при работе со сложным оборудованием и инструментом все чаще проявляется недостаточная профессиональная подготовка. Монтажникам, работающим «по старинке», просто негде набраться опыта применения, например, электрических клуппов или пресс-инструмента. Чтобы заполнить этот «информационный вакуум», в 2011 году мы открыли учебный центр, аналогичный тем, которые уже функционируют по всей Европе. На групповых и индивидуальных тренингах монтажники получают навыки правильного использования основных групп наших продуктов. Причем занятия могут быть посвящены узкой группе продуктов – например, только резьбонарезному оборудованию, инструментам для резки и подготовки труб или трассоискателям.

Перспективное направление – это работа с вузами и техническими колледжами. Студентам предоставляется возможность на практике познакомиться с современными технологиями монтажа трубопроводов и приобрести навыки работы с качественным инструментом, для закупки которого у образовательных учреждений обычно нет средств. В частности, в рамках сотрудничества с Новосибирским монтажным техникумом для будущих специалистов введен углубленный курс, посвященный монтажу труб, и открыт тренинг-центр со всем необходимым оборудованием. Также в наших ближайших планах – оснастить тренинг-центр на базе нефтетехнологического факультета Самарского государственного технического университета и в других профильных вузах.

В целом, у RIDGID в России большие и долгосрочные планы. Мы не ожидаем быстрой отдачи от тех усилий, которые прилагаем для развития этого рынка. Со временем вырастет новое поколение специалистов, для которых качественный инструмент будет неотъемлемым атрибутом повседневной работы.

Пресс-служба компании RIDGID