



**27-28 января 2010 года в Москве в Экспоцентре на Красной Пресне в рамках I Национальной Ассамблеи «Стройиндустрия регионов России – 2010» состоялась Конференция «Стратегия перехода к устойчивому развитию строительного комплекса России».**

**Форум прошел при поддержке Правительства Москвы, Ассоциации строителей России, Российского союза строителей и Ассоциации предприятий архитектурно-строительного и коммунального комплекса «АСКОМ». Деловая программа ассамблеи содержала обсуждение проблем и перспектив развития строительного комплекса, базы стройиндустрии, вопросов оснащения строительных организаций современной техникой, в том числе инструментами и средствами малой механизации. Представляем нашим читателям журнальный вариант прозвучавшего на конференции выступления **Бориса ГОЛЬДШТЕЙНА** – президента Ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ).**



# СТРОИТЕЛЯМ РОССИИ – СОВРЕМЕННЫЙ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТ

**В ТОМ, ЧТО СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ НЕ МОЖЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ БЕЗ НАДЕЖНЫХ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, УБЕЖДАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОВ НЕ ПРИХОДИТСЯ**

Нет необходимости убеждать профессионалов, что в наши дни строительная отрасль не может существовать без дрелей, отбойных молотков, перфораторов, углошлифовальных машин, штроборезов и ряда других видов современных инструментов.

Строительные организации являются основными профессиональными потребителями электроинструмента. По данным мониторинга рынка, доля закупок профессионального электроинструмента составляет около 80%. Только 10% приходится на деревообрабатывающие предприятия и еще 10% на всех остальных корпоративных потребителей: металлообрабатывающие предприятия, эксплуатационные службы и т.д. Основными требованиями, предъявляемыми строительными организациями к рабочему инструменту, являются эффективность и надежность. Поломка инструмента чревата не только затратами на ремонт, но и убытками от приостановки производственного процесса. Другим не менее важным фактором при выборе инструмента является его цена, что особенно важно в условиях кризиса.



Если посмотреть, каким был рынок электроинструмента России в 2008 году, то видно: он был поделен примерно пополам. Около 50% принадлежало известным мировым и российским компаниям. Другая половина была занята малоизвестными компаниями, поставляющими инструмент неизвестного происхождения, сомнительного качества, зачастую небезопасного, зато по демпинговым ценам. Большая часть этих компаний – «однодневки», которые появлялись на короткое время, затем исчезали, а на их месте оказывались новые, такие же.

В 2009 году благодаря отчасти финансовому кризису отчасти деятельности созданной в 2008 году Ассоциации РАТПЭ, доля компаний, предлагавших инструмент сомнительного качества, стала уменьшаться. В то же время отмечается значительный рост доли компаний – членов РАТПЭ.

Конечно, российский рынок электроинструмента сегодня еще нельзя назвать цивилизованным в полном смысле этого слова. Как и на любом рынке, находящемся в стадии активного развития, существуют проблемы, в решении которых заинтересовано большинство его участников. Решить их в одиночку, даже для крупной компании, достаточно сложно, а порой и невозможно.

Основной целью Ассоциации РАТПЭ является формирование и развитие в России цивилизованного рынка электроинструмента и средств малой механизации. Средство достижения этой цели – построение отраслевой инфраструктуры, формирование цивилизованных отношений с органами государственной власти – законодательной, таможенной, налоговой, а также с банковскими структурами. Ассоциация – это «посол» бизнеса в различных государственных структурах.



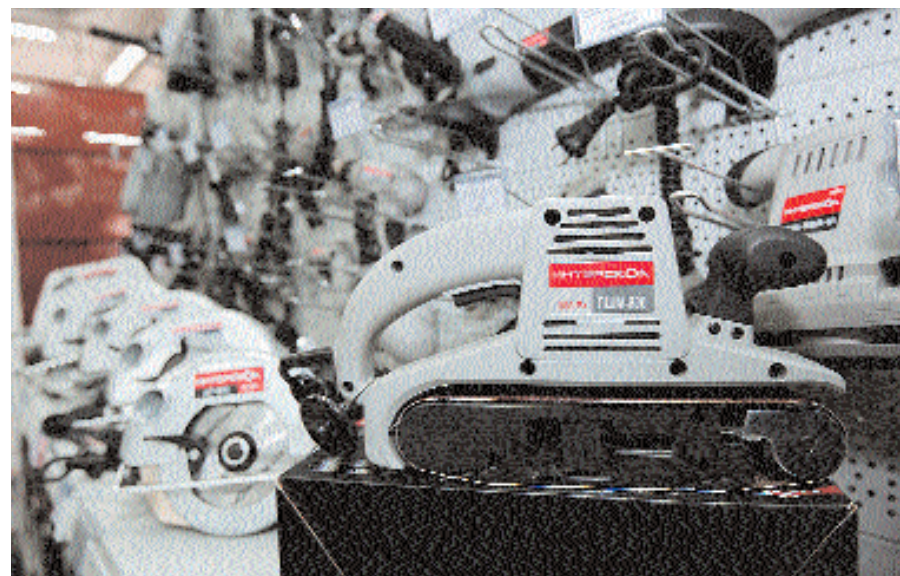
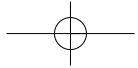
Другая важная цель Ассоциации – защита цивилизованных участников рынка от недобросовестной конкуренции, а потребителей, в том числе строителей, – от некачественной, небезопасной и контрафактной продукции. Вообще, проблема поддельного и небезопасного инструмента в России сейчас стоит достаточно серьезно. В настоящее время подделывают инструмент не только таких известных во всем

мире брендов, как, например, Bosch или Makita. В 2009 году стали массово подделывать инструмент и российских производителей, в том числе компаний «Интерскол» и «Лепсе». Одним из средств борьбы с подделками являются средства массовой информации. Ассоциация активно сотрудничает с различными специализированными журналами (например, журнал «Потребитель»), различными темати-

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА СЕГОДНЯ НЕЛЬЗЯ НАЗВАТЬ ЦИВИЛИЗОВАННЫМ В ПОЛНОМ СМЫСЛЕ ЭТОГО СЛОВА. КАК И НА ЛЮБОМ РЫНКЕ, НАХОДЯЩЕМСЯ В СТАДИИ АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ, СУЩЕСТВУЮТ ПРОБЛЕМЫ, В РЕШЕНИИ КОТОРЫХ ЗАИНТЕРЕСОВАНО БОЛЬШИНСТВО ЕГО УЧАСТНИКОВ. РЕШИТЬ ИХ В ОДИНОЧКУ, ДАЖЕ ДЛЯ КРУПНОЙ КОМПАНИИ, ДОСТАТОЧНО СЛОЖНО, А ПОРОЙ И НЕВОЗМОЖНО.**







**ПРОБЛЕМА ПОДДЕЛЬНОГО И НЕБЕЗОПАСНОГО ИНСТРУМЕНТА В РОССИИ СЕЙЧАС СТОИТ ДОСТАТОЧНО СЕРЬЕЗНО. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПОДДЕЛЫВАЮТ ИНСТРУМЕНТ НЕ ТОЛЬКО ТАКИХ ИЗВЕСТНЫХ ВО ВСЕМ МИРЕ БРЕНДОВ, КАК, НАПРИМЕР, BOSCH ИЛИ МАКИТА. В 2009 ГОДУ СТАЛИ МАССОВО ПОДДЕЛЫВАТЬ ИНСТРУМЕНТ И РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ КОМПАНИЙ «ИНТЕРСКОЛ» И «ЛЕПСЕ».**

ческими интернет-ресурсами, а также издает в партнерстве свой специализированный журнал об электроинструменте, средствах малой механизации и работе с ними под названием «ДрельДоДыр».

Сегодня в Ассоциацию РАТПЭ входят практически все ключевые компании, работающие на российском рынке электроинструмента. Среди членов РАТПЭ мировые лидеры – производители электроинструмента: компания Black&Decker, представленная на профессиональном рынке торговой маркой DeWalt, компания Robert Bosch, которая производит инструмент как бытового, так и высокопрофессионального уровня; российский «Интерскол» – сегодняшний лидер электроинструментального рынка России; японская Makita, хорошо известная среди профессиональных строителей; Sparky, инструмент которой, производимый в Болгарии, еще в советские времена широко использовался нашими строителями; Hitachi, известная и электроинструментом, и крупной строительной техникой. Недавно наши ряды приросли компанией Hilti, которая предлагает потребителям, в том числе строителям, не только высокопрофессиональный инструмент, но и полный комплекс послепродажного сопровождения.

Одной из задач, решение которой отвечает интересам и РАТПЭ, и строительных организаций, является налаживание прямых связей между производителями электроинструмента и его профессиональными пользователями. Интерес строителей очевиден: это гарантия приобретения качественного, надежного, не поддельного инструмента, обеспеченного высоким уровнем сервисной поддержки, по оптимальным ценам. Для производителей, помимо сбыта, это возможность непосредственного контакта с профессиональными строителями, установление обратной связи, получение оценок эффективности и надежности используемого инструмента, замечаний и предложений по его совершенствованию. Некоторые компании, входящие в состав Ассоциации РАТПЭ, уже осуществляют прямые поставки инструмента в строительные организации. Например, компания Hilti, которая не только работает со строителями напрямую, но и предоставляет клиенту широкий спектр дополнительных услуг: тренинги по применению инструмента, замена сданного в ремонт инструмента, направление специалистов по вызову для консультации непосредственно на строительной площадке, а также другие услуги.

Таковую работу со строительными организациями ведет также компания Robert Bosch, которая первой из зарубежных компаний запустила в 2007 году в России в городе Энгельс Саратовской области завод по производству профессиональной линейки электроинструмента. В 2010 году компания «Интерскол», крупнейший российский производитель электроинструмента, также запускает программу прямых продаж своей продукции строительным организациям. В программе прямых продаж предусмотрены особые условия сервисного обслуживания, программа обучения, консультации специалистов компании, специальная система скидок.

В Ассоциацию РАТПЭ входят также крупные торговые сети специализированных магазинов: «Машинстор», «Инфраком», «Сеть магазинов 220 вольт», осуществляющих продажу, консультирование и сервисное обслуживание продаваемых электроинструментов практически во всех регионах России. Сегодня эти сети объединяют более 100 специализированных магазинов по продаже электроинструментов и средств малой механизации. В дальнейшем их число возрастет приблизительно до 500.

Конечно, взаимодействие компаний – членов РАТПЭ со строительными организациями не должно ограничиваться только продажей инструмента. Большое значение мы придаем испытаниям наших инструментов, в первую очередь, вновь создаваемых, непосредственно на стройке, с целью объективной оценки их эксплуатационных характеристик и получения рекомендаций по совершенствованию их конструкции.

**НАЛАЖИВАНИЕ ПРЯМЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ЭЛЕКТРОИНСТРУМЕНТА И ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ – ЭТО ГАРАНТИЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО, НАДЕЖНОГО, НЕ ПОДДЕЛЬНОГО ИНСТРУМЕНТА, ОБЕСПЕЧЕННОГО ВЫСОКИМ УРОВНЕМ СЕРВИСНОЙ ПОДДЕРЖКИ, ПО ОПТИМАЛЬНЫМ ЦЕНАМ.**



При этом мы готовы передавать на подконтрольную эксплуатацию наши инструменты бесплатно. Такое сотрудничество выгодно и строителям, поскольку они получают бесплатно инструменты, и производителям этих изделий, которым важно получение объективной оценки от строителей.

Мы также планируем в рамках специализированной инструментальной выставки МІТЕХ – 2010, которая состоится в Экспоцентре в ноябре 2010 г., организовать встречу компаний – членов РАТПЭ со строителями.

Во время этой встречи производители проведут мастер-классы по работе с инструментом, ответят на вопросы строителей, смогут узнать их пожелания. Также возможно проведение совместных конференций, семинаров, круглых столов и т.п.

Российский рынок строительства, а вместе с ним и рынок электроинструмента, в последние предкризисные годы демонстрировал эффективное развитие. Конечно, кризис внес свои коррективы, и первая половина 2009 года была очень трудной и для строительства, и для рынка электроинструментов. Тем не менее, уже во втором полугодии 2009 года ситуация на рынке электроинструментов заметно улучшилась. По данным Федеральной службы государственной статистики, подобные положительные изменения наблюдаются и в строительной отрасли.

Несомненно, что сотрудничество Ассоциации РАТПЭ с Ассоциацией строителей России (АСР) и Ассоциацией предприятий архитектурно-строительного и коммунального комплекса (АСКОМ) может быть весьма эффективным, способным внести значимый вклад в развитие строительной отрасли России.

