

Современный электроинструмент — это высокотехнологичные изделия, необходимые и в качестве профессионального оборудования в различных сферах производства, и в быту. Продажа таких изделий охватывает самые разные сегменты потребителей, каждый из которых имеет свои особенности. Поэтому анализ состояния и динамики рынка электроинструмента — своего рода важный инструмент в руках производителей и торгующих компаний, работающих в этом рыночном сегменте. Подобный анализ позволяет более надежно, с наибольшей выгодой или наименьшими потерями формировать ассортимент предлагаемой продукции, избегать как избытка, так и дефицита ее различных видов.

В рамках Международной специализированной выставки инструментов, оборудования и промышленных технологий MITEX '2009 (Moscow International Tool Expo), проходившей в ноябре 2009 г. в ЦВК «Экспоцентр», состоялась конференция «Российский рынок электроинструмента. Состояние и перспективы». Ее организатором выступила Российская ассоциация торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ) совместно с ООО «Еврэкспо».

### **Динамика и прогнозы**

С докладом о состоянии российского рынка электро- и бензоинструмента в 2007–2008 гг., в первом полугодии и в третьем квартале 2009 г. и с прогнозом на 2010 г. выступил председатель Комитета по маркетингу РАТПЭ А. А. Долгоруков. В текущем году Ассоциацией было проведено специальное маркетинговое исследование, в котором приняли участие многие известные компании, работающие на российском рынке, в т. ч. Makita, Black & Decker, Hilti, «Интерскол», «Лепсе», «Калибр», Ижевский механический завод и др.

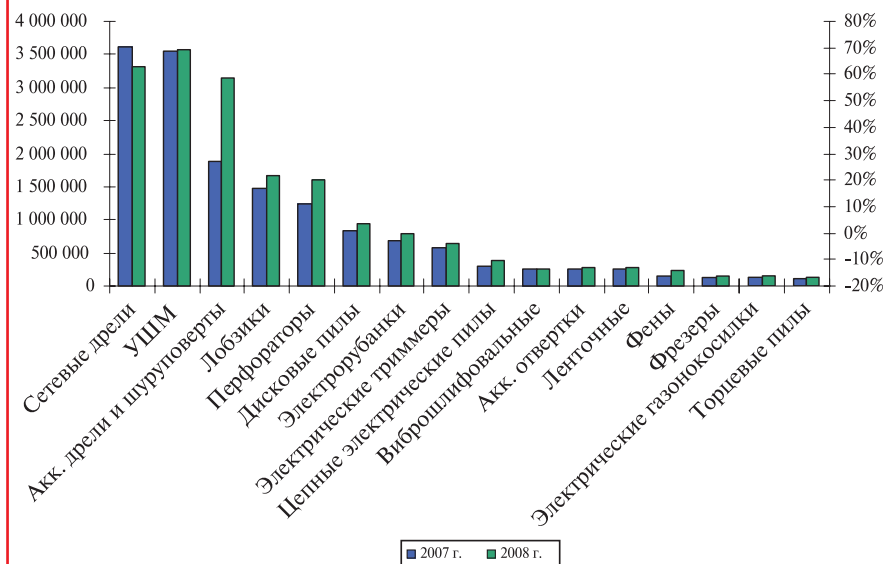
Согласно результатам исследования, до кризиса рынок электроинструмента развивался вполне успешно. В 2008 г. было продано порядка 18 млн ед. электроинструмента, что на 13% больше, чем в 2007 г. В денежном измерении объем продаж вырос на 28% и составил 38,4 млрд руб. При этом средняя оптовая цена на электроинструмент увеличилась на 13%, до 2144 руб.

Кроме общих цифр по всему спектру продаваемого инструмента, интересно представляется динамика объемов продаж отдельных групп изделий, показывающая, какие именно из них пользовались наибольшей популярностью.

Хотя в 2008 г. росли продажи практически всех групп инструментов (см. рис. 1), наибольший рост показали аккумуляторные дрели и шуруповерты (68%), перфораторы (30%), технические фены (50%), отбойные молотки (44%) и аккумуляторные перфораторы (59%). Исключение составили сетевые дрели — их продажа сократилась на 8%. Как считают аналитики РАТПЭ, такое положение объясняется двумя причинами. С одной стороны, потребители стали более активно переходить на аккумуляторные дрели, которыми во многих случаях работать удобней. С другой стороны, произошло определенное насыщение рынка.

Интересно, что больше всего было продано угловых шлифовальных машин (УШМ) — 3,5 млн шт., или 20% от общего количества проданного инструмента (см. рис. 2). Сетевые дрели занимали 18% объема рынка, разделив второе место с аккумуляторными дрелями и шуруповертами. В 2008 г. последние догнали сетевые дрели по объемам штучных продаж — 18% от всего рынка электроинструмента. В денежном выражении (см. рис. 3) лидировали аккумуляторные дрели и шуруповерты — 19%. Второе место занимали перфораторы (16%), третье — УШМ (15%).

Рисунок 1 Рынок электроинструмента в 2007–2008 гг., шт.



Основной фактор, влияющий на рынок инструмента, — это состояние строительной отрасли. Строительные организации являются основными потребителями электроинструмента, их доля среди корпоративных покупателей составляет порядка 80%. По данным Федеральной службы государственной статистики, объемы строительства с 2000 по 2008 г. стабильно росли — до 16% ежегодно. Соответственно активно развивался и рынок электроинструмента, его ежегодный рост достигал 25%.

В первом полугодии 2009 г., по официальным данным, объемы строительства снизились на 20%. Рынок электроинструмента отреаги-

ровал на эту ситуацию еще более резко. Так, в первом квартале 2009 г. продажи в штучном выражении сократились на 42% и несколько меньше (на 29%) в денежном выражении. Последнее объясняется тем, что на 21% (до 2594 руб.) выросла средняя цена электроинструмента. Наибольшее падение продаж отмечается в группах профессионального инструмента, а именно: промышленных пылесосов (70%), отбойных молотков (76%), штроборезов (68%).

Во втором квартале 2009 г. падение объемов продаж продолжалось и достигло 47%. Но уже с третьего квартала стремительное падение рынка стало замедляться и состави-

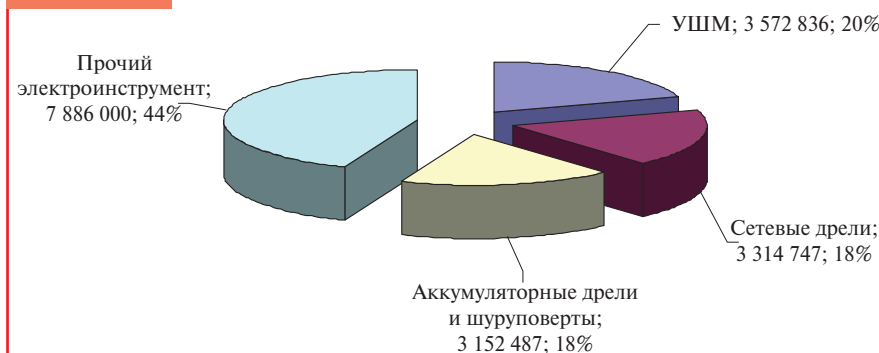
ло уже 30%. Знаменательно, что сходное положение наблюдалось и в строительстве. Таким образом, если в четвертом квартале положительные тенденции сохранятся, то, по словам докладчика, можно сделать вывод, что нижняя точка пройдена и рынок начинает выходить из кризиса. Согласно расчетам аналитиков РАПТЭ, в 2009 г. рынок электроинструмента предположительно составит 12 млн шт., а это около 67% от объемов 2008 г.

Не был обойден вниманием в докладе и такой важный сектор рынка, как бензоинструмент. По данным РАПТЭ, рынок бензоинструмента за указанный период также пережил существенные колебания. В 2008 г. он вырос на 35% и составил почти 3 млн шт. (см. рис. 4). В денежном выражении рост составил 21% (общий объем — 18,7 млрд руб.). Среди бензоинструмента тоже есть свои фавориты. В частности, больше всего (на 46%) выросли продажи бензопил. Средняя же цена на бензоинструмент в 2008 г. снизилась на 11%, составив 6344 руб. Снижение цен аналитики РАПТЭ объясняют появлением на рынке торговых марок низкой и средней ценовых категорий (см. рис. 5).

В первом квартале 2009 г. рынок бензоинструмента также падал, хотя и не столь стремительно, как электроинструмента. Аналитики связывают это с тем обстоятельством, что объемы лесозаготовок, на которых применяются бензопилы, снизились не так сильно, как объемы строительства. Кроме того, бензотриммеры и бензокосилки по большей части используются покупателями на своих участках, а на сегмент бытового инструмента кризис оказал не столь сильное влияние.

Фактически, в первом квартале 2009 г. падение рынка бензоинструмента в штучном выражении составило 27%, или 16% — в стоимостном. Средняя цена выросла на 19% и достигла 7572 руб. Однако, начиная уже со второго квартала, падение рынка стало замедляться (21%) и в третьем квартале составило только

Рисунок 2 Рынок электроинструмента в 2008 г., шт.



16%. Таким образом, напрашивается вывод, что рынок бензотехники оказался подвержен влиянию кризиса несколько в меньшей степени. И если эта тенденция сохранится, то в 2009 г. его объем составит 2,5 млн шт., т. е. 84% от уровня 2008 г.

Как уже говорилось, рынок электроинструмента в значительной степени зависит от того, что происходит в строительной отрасли России. Обзору текущей ситуации было посвящено выступление председателя Объединенного координационного совета строительной отрасли России А. Н. Маршева. Основные выводы его доклада не противоречат обобщениям, сделанным А. А. Долгоруковым.

Строители сейчас переживают непростые времена. У них немало внутриотраслевых проблем, в т. ч. связанных с нормативно-правовой базой. Кроме того, капитальное строительство зависит от инвестиций. Однако сегодня, в связи с кризисом, вложения капитала сократились до 50%. Но все-таки нижняя точка уже достигнута, и в 2010 г. можно ожидать роста в строительном секторе экономики. А чем больше объемы строительства, тем больше потребность в инструменте. Таким образом, есть надежда, что ситуация будет улучшаться.

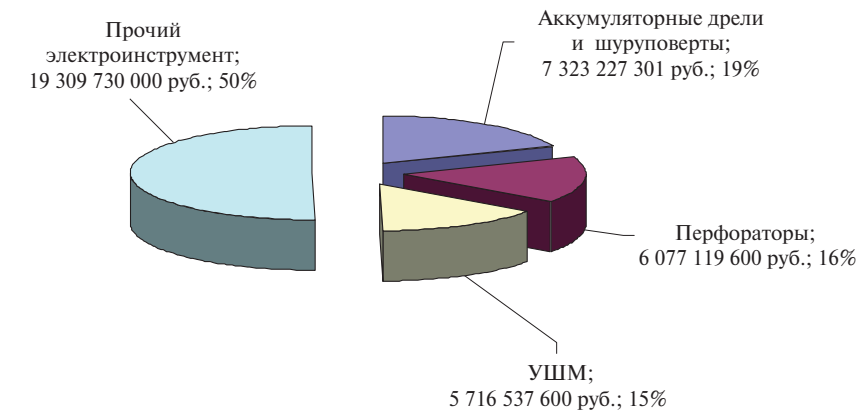
### Тенденции розничной торговли

Одной из важных тем, затронутых на конференции, стали тенденции развития специализированной розничной торговли электроинструментом и средствами малой механизации. По утверждению коммерческого директора ООО «Меритлинк» А. А. Мальцева, на сегодня существуют несколько основных розничных каналов сбыта продукции: гипермаркеты формата Do It Yourself (DIY) — «Сделай сам», специализированные магазины, а также хозяйственные магазины и строительные рынки.

Согласно оценкам специалистов компании, в настоящее время объемы продаж в сети DIY составляют 15% от их общего количества. Сюда входят все сети DIY, действующие в России. Это и международные сети

**Рынок электроинструмента в 2008 г. в стоимостном выражении**

**Рисунок 3**



(OBI, «Леруа Мерлен», Castorama), и российские DIY-сети, в частности, «Бауцентр», «Большой ремонт», «Максидом». До 35% объемов продаж приходится на специализированные федеральные сети, такие как «Энтузиаст», «220 вольт», Machine-Store, и региональные «Бигам» из Ярославля, «Инфраком» из Санкт-Петербурга, «Электра» из Кемерово и др.

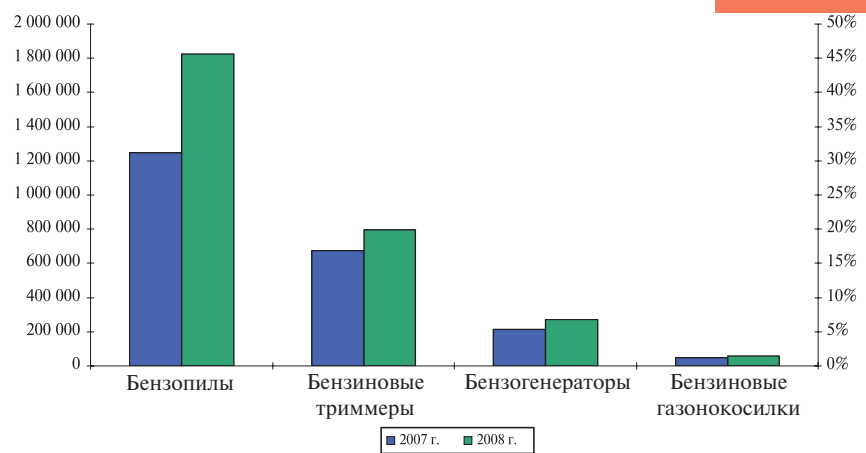
Оставшиеся 50% продаж осуществляются через строительные рынки и маленькие хозяйственные магазины. Соотношения эти являются средними по стране и различаются в разных регионах. Например, в Санкт-Петербурге практически отсутствуют строительные рынки. По мере

продвижения к югу и востоку страны их количество увеличивается.

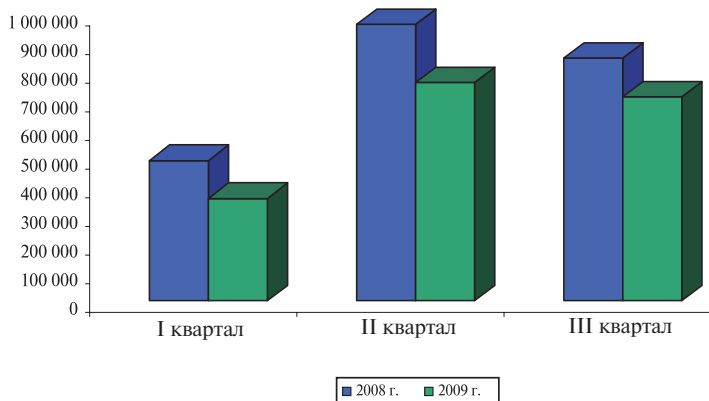
Для того чтобы понять, каковы могут быть ближайшие перспективы системы розничной торговли, можно ориентироваться на ситуацию в Европе. Например, в Германии, сегодня одних только гипермаркетов DIY насчитывается более 1200, в России же их чуть более 200. Можно предположить, что процесс развития таких гипермаркетов в нашей стране будет продолжаться. Европейские DIY постепенно переходят к продаже профессионального инструмента. Видимо, эта тенденция придет и в Россию. На сегодняшний день основными путями продажи профессионального инструмента являются специализированные магазины и,

**Рынок бензоинструмента в 2007–2008 гг., шт.**

**Рисунок 4**



**Рисунок 5** Рынок бензоинструмента в первом, втором и третьем квартале 2008 и 2009 гг., шт.



естественно, магазины формата B2B (business-to-business). Стоит отметить, что в Европе возник еще один интересный опыт: создание союзов продавцов профессиональных инструментов.

Что касается бытового инструмента, то в нашей стране сети DIY стали проникать в города с населением порядка полумиллиона человек, поэтому можно ожидать, что значительная часть продаж будет приходиться именно на них. Постепенно стройрынки и мелкие хозяйственные магазины останутся, предположительно, только в маленьких городах уровня районных центров.

Подводя итог своему выступлению, А. А. Мальцев отметил, что в ближайшей перспективе можно ожидать рост сети DIY в нашей стране с акцентом на товары бытового и любительского сегмента. При этом будет расти специализированная торговля с особым упором на профессиональные линейки инструментов. Ожидается и увеличение продаж профессионального инструмента в магазинах B2B. А продажи на строительных рынках будут уменьшаться. В отдаленной перспективе это разделение усилится: бытовой сегмент полностью перейдет к DIY, а профессиональный — к специализированным магазинам и B2B. При этом, скорее всего, специализированные магазины у нас, как и в Европе, начнут объединяться в союзы.

### Контрафакт на рынке инструмента

На конференции также обсуждалась проблема существования фальсифицированной продукции на рынке инструмента. Контрафакт в сфере производства и продажи электроинструмента не только приносит серьезные убытки добросовестным производителям, но и представляет опасность для потребителей, т. к. не соответствует предъявляемым к такому оборудованию требованиям. Проблеме борьбы с контрафактом в сфере производства и продажи электроинструмента был посвящен доклад заместителя руководителя Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии С. В. Пугачева. В докладе был изложен ряд мер, которые наиболее эффективно помогли бы ее решению.

Прежде всего — это совершенствование законодательной базы. О существенных недоработках в ней говорит уже тот факт, что на данный момент отсутствует четкое определение, что же такое фальсифицированная продукция в отношении продукции общепромышленного применения и электрооборудования. Закон о техническом регулировании вступил в силу 1 июня 2003 г. К нему должны быть разработаны регламенты, удовлетворяющие следующим целям:

- защита жизни, здоровья граждан и имущества;

- охрана окружающей среды;
- предупреждение действий, вводящих в заблуждение приобретателей;

• энергетическая эффективность (согласно Федеральному закону № 189-ФЗ от 18.07.2009).

Если в результате фальсификации нарушаются основные показатели безопасности, то технические регламенты должны их выявлять и быть инструментом борьбы с фальсифицированной продукцией. Существует проект технического регламента «О безопасности низковольтного оборудования», который рассматривался в Госдуме и был принят во втором чтении 18 ноября 2009 г. Электроинструменты в полной мере подпадают под действие этого регламента.

В настоящее время действуют правила по сертификации электрооборудования, которые зарегистрированы Министерством юстиции. Прежде чем начинать сертификацию продукции, ее идентифицируют. В законе о техническом регулировании введено понятие «идентификация продукции». По закону, это установление тождественности характеристик продукции ее существенным признакам (ст. 2 ФЗ «О техническом регулировании»).

Вопросам борьбы с контрафактной, пиратской продукцией уделяется сейчас повышенное внимание в системе МЭКСЭ\*. В частности, рассматриваются юридические инструменты, позволяющие, наряду с сертификацией и испытаниями продукции по требованиям безопасности, проверить и подтвердить официальные полномочия и права изготовителя и поставщика на продукцию как на объект интеллектуальной собственности.

Одним из инструментов может стать декларация, подтверждающая, что заявитель полностью обладает всеми необходимыми правами интеллектуальной собственности на продукцию. Декларация будет юридическим документом, используемым национальными сертифика-

\* МЭКСЭ — международная система сертификации электротехнических изделий МЭК.



ционными органами (НСО). Предлагается также внести изменения в законодательство (в части представления декларации заявителя, подтверждающей права интеллектуальной собственности на продукцию). Это касается закона «О защите прав потребителей», технических регламентов «О безопасности низковольтного оборудования» и «О безопасности машин и оборудования». Такие меры создадут юридическую основу для преследования недобросовестных производителей и поставщиков.

Еще один инструмент в борьбе с фальсифицированной продукцией — наведение порядка в работе испытательных лабораторий и органов сертификации. В соответствии с предложениями Отраслевого совета по техническому регулированию в электро-технической промышленности и РАТПЭ, необходимо провести сравнительные испытания изделий с

целью выявления некомпетентных испытательных лабораторий.

Одно из последствий, к которым приводит фальсификация, заключается в том, что фальсифицированная продукция является опасной. И если на нее был выдан сертификат, нужно выявить, кто, когда и на каком основании его выдал. В этих испытаниях обязаны принять участие и подтвердить свою компетентность все испытательные лаборатории. Методика аккредитации лабораторий уже утверждена.

Кроме того, рекомендуется ввести Реестр недобросовестных поставщиков и изделий («Список наблюдений»), нарушающих права интеллектуальной собственности. Публиковать этот список можно на web-сайте НСО. На данный момент ведутся дискуссии относительно формы декларации и юридических аспектов по введению таких реестров.

Информацию о контрафактной продукции необходимо представить на заседания межправительственных комиссий (групп) по торгово-экономическому сотрудничеству. Далее в рамках двустороннего сотрудничества на межправительственном уровне следует достичь соответствующей договоренности. Затем правительство страны, из которой поступает контрафактная продукция, проводит в рамках внутреннего надзора специальные мероприятия. Этот метод применяется в Европейском Союзе и уже доказал свою высокую эффективность.

Решение всех перечисленных задач обеспечит значимый задел в формировании в России цивилизованного рынка.

*Ольга Горгома,  
по материалам портала  
[www.master-forum.ru](http://www.master-forum.ru)*

**IX Международная специализированная выставка**  
**МАШИНОСТРОЕНИЕ**  
**СТАНКИ**  
**ИНСТРУМЕНТ** MaDIn

**21-23**  
**ИЮНЯ 2010**  
Нижний Новгород

**XIV Международная специализированная выставка**  
**СВАРКА**

Всероссийское ЗАО "Нижегородская ярмарка"  
603086, г. Нижний Новгород, ул. Совнаркомовская, 13  
тел. (831) 277-54-96, 277-55-89,  
факс: 277-55-86, 277-54-89  
E-mail: [kaa@yarmarka.ru](mailto:kaa@yarmarka.ru), [levin@yarmarka.ru](mailto:levin@yarmarka.ru)  
<http://www.yarmarka.ru>