



# ДЕРЕВО - НАША СТИХИЯ!

**В последние годы на российском рынке электроинструмента новые бренды стали появляться гораздо реже, чем раньше. Причины анализировать не имеет смысла — они и так всем очевидны. И когда компания «ИТА-СПб», давно и успешно представлявшая в России станки Jet и слесарный инструмент Wilton, объявила о том, что отныне она предлагает ещё и ручной электроинструмент Triton, мы не могли обойти вниманием такой важный информационный повод.**

**На наши вопросы традиционно ответил Андреас ТРЕЛЬЧ, генеральный директор компании «ИТА-СПб».**

## Андреас, когда вы впервые завезли Triton?

Первые поставки Triton состоялись весной 2014 года.

А наше первое знакомство с Triton произошло в 2012 году на деревообрабатывающей выставке в Атланте (США), где мы и начали вести переговоры. Положительное решение было принято нами не сразу — потребовалось полтора года анализа и обсуждений.

## Зачем компании «ИТА-СПб» понадобился Triton?

Чтобы зарабатывать! Тем более что наши дилеры, которые продают небольшие станки для специалистов по деревообработке, просили у нас и ручные электроинструменты, прежде всего ориентированные на решение столярных и плотницких задач.

Triton стал удачным ответом на подобные запросы.

## Расскажите, пожалуйста, о компании Triton.

История компании Triton началась в Австралии 40 лет назад с разработки и внедрения в производство систем стенов (стоек и столов), на которые можно устанавливать ручные электроинструменты, превращая их тем самым в стационарное оборудование. Такое предложение пользовалось большим спросом у фермеров Зелёного континента — за прошедшие годы было продано порядка 400 тысяч таких стенов! И по сей день

подобную продукцию Triton можно найти в Австралии чуть ли не в каждой мастерской.

Позже компания добавила в свой ассортимент и электроинструмент, поначалу достаточно стандартный. Со временем в списке продукции появились и уникальные модели, ставшие визитными карточками бренда.

Несколько лет назад английская компания Toolstream приобрела австралийскую Triton и перенесла её головной офис в Англию. Надо сказать, что Toolstream — очень большая фирма, которая занимается всевозможными видами инструмента: ручным, электрическим, а также силовым оборудованием, станками и др. У них в каталоге более 5 тысяч наименований, которые представлены, прежде всего, в «старой» Европе — в Англии, Франции, Германии и т.п. Сейчас компания активно расширяет свою сеть, включая в сферу своих интересов и Восточную Европу.

## Итак, в настоящее время Triton производит не только столы и стойки, а ещё и электроинструмент. Расскажите коротко об ассортименте.

Если совсем коротко, то компания Triton акцентирует своё внимание на ручном электроинструменте для деревообработки. Очень сильная тема — фрезеры. Интерес представляют также шлифовальные машины, циркулярные и ленточные пилы, рубанки.

Вообще большинство моделей являются в чём-то уникальными и отличаются от

стандартных предложений, которыми сейчас переполнен рынок.

Перечислю наиболее интересные позиции:

- очень мощный — 2400-ваттный — фрезер, он идеально крепится к фрезерному столу и имеет систему микролифтов;
- погружная дисковая пила с системой шин и всевозможными аксессуарами, причём по весьма гуманной цене;
- консольный рубанок с возможностью шлифования;
- мощная и потому очень эффективная ленточная шлифовальная машина.

Системы стенов Triton мы пока в Россию не поставляем, но они есть в наших планах. Дело в том, что в 2015 году ожидается суперсовременная разработка с фантастическим дизайном — вот с неё-то мы и начнём.

## Где расположены производственные площадки?

Если говорить про электроинструмент Triton, то это Тайвань и Китай. Системы стенов до сих пор производятся в Австралии.

## Это собственные заводы Triton?

Австралийская площадка — да. А по электроинструменту заказы размещаются на сторонних заводах.

Отдельно замечу, что в Англии у Triton есть собственная инженерная лаборатория, занимающаяся разработками новой продукции. Так что одноимённые электро-

инструменты, пусть они и производятся на чужих заводах, отличаются от конкурентных аналогов.

**Ожидается ли расширение ассортимента инструмента Triton за счёт общестроительных тем — перфораторов, УШМ и т.д.?**

Нет, это не планируется. Triton был, есть и будет инструментом для деревообработки.

**Выпускает ли Triton собственную оснастку?**

Нет, но для наших инструментов подходит любая стандартная.

**Давайте перейдём от Triton к другим вашим брендам, например станкам Jet. Что новенького произошло за последние годы по этому направлению?**

Много всего, мы ведь не стоим на месте. Самое мощное направление Jet — металлообработка, причём в промышленном сегменте. Недавно мы добавили линию фрезерных и токарных обрабатывающих центров с ЧПУ.

В сфере деревообработки мы тоже существенно расширили программу. В настоящее время у нас находится в разработке много новых станков, которые выйдут на рынок в 2015 году. Так, будет заменена практически вся гамма промышленных станков по дереву.

Кстати, в Штатах Jet — номер один по станкам. И в России в своём сегменте мы также занимаем первое место по объёмам продаж.

Примечательно, что Jet сейчас крайне активно развивается на рынках Юго-Восточной Азии, в частности в Малайзии, а также в Южной Корее и в Австралии.

Заметен рост продаж и в Китае, так как там увеличивается спрос на промышленные деревообрабатывающие станки. «Хобби-класс» тоже потихоньку подтягивается, причём покупатели приходят требовательные — они хотят пользоваться хорошим оборудованием. Кстати, это косвенно свидетельствует о росте благосостояния населения КНР, так как подобное хобби требует денег и времени.

Отдельно упомяну Powermatic. Этот бренд, созданный в 20-х годах прошлого века, в настоящее время принадлежит компании Jet и объединяет промышленные станки для деревообработки, пользующиеся большим спросом в Северной Америке и сейчас набирающие популярность в Европе. В России мы тоже начали их продавать.

**И Wilton?**

Ещё один бренд, которым занимается компания «ИТА-СПб». Специализация прежняя — профессиональные тиски, кувалды, струбцины.

**Какова география продаж вашей компании?**

После Москвы основными регионами для продаж станков Jet являются Санкт-Петербург и Урал. По деревообработке велики продажи на юге России. Выделю также Поволжье и Татарстан. В остальных регионах мы представлены достаточно равномерно, но там ещё есть куда развиваться.

Кроме России, мы достаточно сильно представлены в Казахстане и Белоруссии. С Украиной тоже работаем, но сейчас, вследствие политической ситуации, чуть сбавили обороты.

Помимо этого, наша компания отвечает за финский, польский и чешский рынки. Прошла первая поставка из Санкт-Петербурга в Катар.

**Напомните статус компании «ИТА-СПб» относительно упомянутых брендов.**

По Jet и Wilton мы являемся совместным предприятием. То есть, можно сказать, представительство.

По Triton мы выступаем эксклюзивным дилером.

**Готовы ли вы к новым требованиям сертификации в России?**

Да, действительно, в России скоро вступят в действие новые требования по сертификации товаров в рамках регламента Таможенного союза. Прежняя система действует до 15 февраля 2015 года, а дальше все старые сертификаты потеряют свою актуальность.

Станки относятся к новому техническому регламенту о безопасности машин. Особо опасное оборудование (а ручной электроинструмент и бытовые станки относятся именно к ним) теперь должны проходить лабораторные испытания, плюс необходим выезд специалиста по сертификации на завод. В противном случае сертификат не выдают, а значит, импорт и продажи могут остановиться. Сложности с новой системой состоят ещё и в том, что все соответствующие институты перегружены работой. Но мы уже всё сделали и имеем новые сертификаты для ТС — и по Jet, и по Triton.

Внимания заслуживает и юридический нюанс: ответственность за проданный товар теперь будет лежать не на импортёре/производителе, а на продавце. Отныне именно продавцу придётся доказывать, что его товар качественный и юридически правильно оформлен.

**Как вы оцениваете ситуацию на рынке?**

Ситуация сложная. Но хотелось бы озвучить одно важное наблюдение. Сейчас много говорят о восстановлении производства в России, импортозамещении и т.д. Мы уже много лет занимаемся станками, в том числе промышленного уровня, и видим — производство в России есть. Каждый год в РФ продаётся около 5 тысяч станков с ЧПУ — это огромное количество! Так что заводы есть и производство есть. Запросы поступают от всех отраслей, начиная от деревообработки и заканчивая «оборонкой».

Основная проблема в том, что не хватает кадров, нет специалистов. На мой взгляд, именно по этой причине ожидать резкого увеличения производства в России, к сожалению, не приходится. Радует, что есть серьёзная государственная программа, и мы довольно много продаём станков в колледжи (бывшие ПТУ), но ведь они обучают специалистов не мгновенно...

Ещё отмечу низкую конкурентоспособность большинства российских изделий. Те хорошие продукты, которые всё-таки здесь производятся, не импортируются, а продаются внутри России или в ближайших странах.

Я надеюсь, что все эти негативные моменты со временем уйдут в прошлое и Россия станет по-настоящему развитой промышленной державой.

