

Анатолий Юрьевич Горелов

О КЛАССИФИКАЦИИ ТРУБОПРОВОДНОЙ АРМАТУРЫ

При подготовке тематического блока этого номера редакция столкнулась с любопытной проблемой. Изучая сегмент рынка арматуры, на котором действуют такие серьезные производители как «АРЗИЛ» и «Бологовский арматурный завод», такие крупные торговые компании как «Сантехкомплект» и «Проконсим», — мы обнаружили, что не знаем, как его правильно назвать. Термин «сантехническая» арматура, нередко употребляемый в отношении данного сегмента, — не совсем точный... Мы поместили в этот номер материал, которому не нашлось места в номерах предыдущих — потому, в частности, что ряд его тезисов весьма спорен. Но ведь мы готовы опубликовать и другие мнения по этому вопросу...

Кто такой Дмитрий Менделеев? Если вы хотя бы изредка посещали уроки химии в средней школе, то сразу вспомните периодическую таблицу его имени. Сделав немало других важных открытий, популярность он приобрел именно благодаря ей. Его таблица, которая суть системы классификации химических элементов, — один из краеугольных камней современной науки. А чем прославился Карл Линней? Именно тем, что разработал классификацию живых организмов, подтолкнувшую биологию на новый виток развития.

Конечно, на ниве классификации трубопроводной арматуры не снискать лавров мировой известности и прорыва в мировой науке не совершить. Тем важнее задаться вопросом, зачем и кому это нужно. Ведь жильцу, у которого течет кран, вряд ли станет легче оттого, что этот кран отнесен к тому или иному классу арматуры...

Человеку свойственно сравнивать, искать схожести и различия в природе вещей. И, в принципе, не так сложно найти у разнородных предметов общее свойство и сделать его критерием некоей классификации. Весь вопрос в ее целесообразности. Допустим, классификация арматуры по весу, наверное, полезна в логистике, но общеметодическое ее значение близко к нулю. Зато классификация ТПА по конструкции (клапан, задвижка, затвор), по основной функции (запорная, регулирующая, предохранительная), по способу управления — хорошо разработана, и ее значение не вызывает сомнений. Ведь каковы бы ни были экономические условия, кто бы ни победил на выборах — гидравлическое сопротивление в клапане все равно выше, чем в задвижке.

Однако, течет не только рабочая среда в трубах, но и время. Иногда бывает полезно посмотреть на вроде бы давно известные явления с новой стороны. Ведь за последнее десятилетие в арматуростроении произошло немало изменений. И если в производстве и эксплуатации вряд ли требуется какой-то качественно новый взгляд, то система распределения ныне зиждется на иных принципах: место плановых поставок ТПА занял его величество рынок.

Общепринятой классификации, которая отражала бы специфику сегментов рынка ТПА, не существует. Классификация по областям применения: «арматура для такой-то отрасли» — это все же немного не то. Указывая отрасль, мы в первую очередь думаем об особенностях конструкции, о материалах корпуса и уплотнения, требованиях к качеству, но не о структуре рынка, «правильном» количестве торговых посредников между производителем и потребителем или о принципах работы поставщиков арматуры.

Классификация арматуры по рыночным критериям была бы полезна для торговой компании, которой важно понимать, какое место она занимает в структуре рынка. Ведь система торговли, эффективная при оптовых продажах чугунных задвижек PN16, плохо подходит для сбыта атомной арматуры, и наоборот. Польза была бы и для производителей ТПА. «Рыночная» классификация должна быть заложена в основу стратегии маркетинга, насущно необходимой каждому из них.

Думается, вряд ли возможно создать однозначную и неизменную классификацию ТПА, соответствующую сегментации ее рынка. Ведь рынок подвержен непрерывным изменениям, на нем появляются новые продукты, новые схемы работы, новые варианты использования трубопроводов. Значит — появляются новые сегменты. (Человечество наверняка освоило еще далеко не все сферы, где может быть применен трубопроводный транспорт. А где труба — там и арматура.) И наоборот, какие-то сегменты рынка ТПА «отмирают». Самый же главный изъян любой подобной классификации — в ее «неоднозначности»: что-то неминуемо окажется сразу в нескольких классах.

И все же стоит попытаться предложить пусть не вполне научную, но более или менее логичную и, главное, жизненную классификацию. Конечно, в ее основу хорошо бы заложить результаты серьезных и глобальных исследований всего рынка ТПА. Но, к сожалению, нам неизвестны факты проведения таковых.

В какой-то мере «рыночная классификация» ТПА уже возникла стихийно. Она отразилась, например, в названиях компаний, торгующих арматурой. «Сантехкомплектов» по стране десятки, причем большинство из них вовсе не родственники, а всего лишь тезки московского. Не меньше «Промкомплектов», а также различных вариантов «Энергосбережения». Стихийность приводит к терминологическим накладкам. Скажем, большую часть арматуры, которую у нас именуют «сантехнической», в Европе отнесли бы к классу «строительной».

Судя по составу комитетов СЕИР, в Европе всю ТПА подразделяют на три больших класса:

- сантехническая (та, что на кухне и в ванной);
- строительная (та, что в домах на чердаках, в подвалах и подъездах);
- промышленная (та, что на заводах и на других промышленных объектах).

От такой классификации и следует отталкиваться, учитывая при этом местные особенности как объективного, так и субъективного свойства. Ведь у нас многое не так, как у них. Частично это самое «не так» объясняется неразберихой и запущенностью последних лет, при желании где-то можно отыскать и «пережитки социализма». Но есть объективные, фундаментальные местные факторы, и есть «долгоиграющие» особенности, которые будут иметь значение в течение еще многих лет.

Мы предлагаем следующий вариант первичной рыночной классификации ТПА:

- * сантехническая арматура;
- * арматура для систем ОВК;
- * коммунальная арматура:
 - арматура для ЖКХ;
 - арматура для городских сетей;

- * *промышленная* арматура:
 - общего назначения;
 - специального назначения;
 - магистральная.

Рынок *сантехнической* арматуры — потребительский, её покупатель (что принципиально) — частное лицо. Сантехническая арматура — это смесители для ванн, сливные устройства унитазов, иные подобные конструкции. К ней также следует отнести краны и клапаны с ручным управлением на воду DN до 20 мм и PN до 16 атм. Не стоит распространять этот термин на арматуру больших диаметров. Возможно, не стоит включать сюда и газовую арматуру, поскольку ее монтаж жильцами, как правило, не производится.

Структура данного рынка предполагает до трех посредников: крупный оптовик (российский представитель иностранного производителя); мелкооптовая компания, объединяющая ассортимент не только арматуры, но и других сантехнических устройств; розничный продавец (магазин, уличный торговец). Российские производители на данном рынке серьезно потеснены импортом, прежде всего из Италии. (Выражение «итальянская сантехника» — это уже, наверное, устоявшееся словосочетание русского языка. Хотя немалая её доля производится в Китае.)

При попытке выделить в России сегмент рынка арматуры, аналогичный сегменту *строительной* ТПА, мы как раз и столкнемся напрямую с «местными особенностями». В основе отличий лежат, на наш взгляд, два фундаментальных обстоятельства: несравненно более суровый, нежели в Европе, климат и специфические отношения собственности на недвижимость.

В Европе, где зима не столь длинная и холодная, а «естественным» объектом собственности является цельное строение с участком земли, на котором оно находится, сложилась система отопления, в основном, индивидуального типа: к примеру, маленькие частные котельные на чердаках зданий. Впрочем, там говорят не о «системах отопления», а о «системах ОВК¹», то есть об управлении параметрами локального климата в помещении в течение всех сезонов с оптимальными энергетическими затратами. В России нагрузка на отопительные сети значительно тяжелее, в то время как о вентиляции и кондиционировании мы как-то заботиться не привыкли. («Бог с ней, с вентиляцией, не замерзнуть бы».)

Рынок арматуры *систем ОВК* для нас нов, но он быстро растет. Явно выделен этот сегмент там, где достаточно активно развивается новое строительство: в Москве, в Санкт-Петербурге и некоторых других крупных городах. Потребителями выступают, в основном, строительные компании, а также частные лица с высоким уровнем дохода. Торгуется здесь, прежде всего, качественная приводная арматура малых диаметров. Значительную долю рынка занимают дорогие марки импортных производителей. Российские производители также начинают осваивать данный сегмент, часто это небольшие молодые фирмы. Особенность торговли на этом рынке в том, что конкурентным фактором здесь является способность оказать клиенту полный комплекс услуг от проектирования системы ОВК до поставки комплектующих для ее монтажа. Компании, занятые арматурой для ОВК, часто включают в свое название слово «энергосбережение», подчеркивая свой не просто торговый, но и научно-проектный статус.

В большей части России нишу «строительной» арматуры

¹ ОВК — «Отопление, вентиляция, кондиционирование»

ры занял рынок, весьма своеобразный по своему ассортименту, который можно назвать рынком «коммунальной» арматуры. Аналогов ему в мире, видимо, нет. Существование (в общем-то, устойчивое и безбедное) этого рынка обусловлено уникальным сочетанием трех факторов: климата, своеобразного уклада в системах отопления и водоснабжения, а также катастрофического состояния коммунальных сетей. Нет оснований думать, что данный рынок в обозримом будущем умрет, а затем всё будет выглядеть так же, как в других странах. Наоборот, в этом сегменте неминуемо сохранятся местные особенности, во всяком случае, вплоть до наступления обещанного учеными глобального потепления.

Коммунальная арматура — это, прежде всего, дешевая запорная арматура на низкие параметры мелких и средних диаметров, потребляемая бюджетными структурами коммунальной сферы и промышленными предприятиями для сетей отопления и водоснабжения. Заметим, что как раз «коммунальную» арматуру многие и называют «сантехнической». (Справедливости ради надо отметить, что на оптовом уровне торговые мощности этих сегментов существенно пересекаются.)

Рынок коммунальной арматуры следует, пожалуй, разделить на два подсегмента: арматура для ЖКХ и арматура для городских коммунальных сетей (например, для «Водоканалов»). Разница между ними как в ассортименте, так и в характере спроса — следовательно, в устройстве рынка. (Арматуру для ЖКХ покупает множество небольших потребителей, а «Водоканал» — он в каждом городе один.) Появление крупных частных операторов — таких как ОАО «Российские коммунальные системы» — со временем должно внести существенные изменения в это устройство.

Промышленная арматура настолько разнообразна, что сегментирование ее рынка может быть предметом отдельного большого исследования. Принципиальным является то, что это всегда — рынок b2b, где естественны прямые поставки, либо нужен максимум один посредник. Более того, рискнем предположить, что разрушение хозяйственных связей при развале СССР привело к формированию на данном рынке избыточных торговых мощностей. По мере восстановления связей этот избыток начинает проявляться в форме обострения конкуренции. И чтобы сохранить место на рынке, торговые компании вынуждены «дрейфовать» либо в сторону производителя (получая определенные эксклюзивные права и оказывая ответные услуги по маркетингу), либо в сторону потребителя (становясь «комплектующими» компаниями, и опять же играя роль «знатока» рынка).

В целом, промарматуру логично классифицировать по отраслям потребления. Но полезно выделить отдельно два специфичных подсегмента: *магистральная* арматура и *спецарматура*. У арматуры для магистральных трубопроводов считанное число как потребителей, так и производителей, что и определяет «правила игры». Спецарматура проектируется вместе с той системой, для которой предназначена, производится под заказ штучно или в мелкой серии. В большинстве случаев ее реализация жестко регулируется нормативно. Здесь в принципе не может быть независимых торговых структур.

Изложенное выше — не более чем «размышления на тему». Автор не настолько компетентен, чтобы претендовать на глубину и окончательность выводов. Просто нам хотелось не только обозначить вопрос, но и предложить к обсуждению какой-то конкретный вариант ответа.