



## Пусть Новый арматурный год большую прибыль принесёт!

Ксения Карловская, корреспондент журнала «АС»

Представители отрасли отметили Арматурный Новый Год. Праздничная встреча состоялась 14 декабря 2016 года в отеле Crowne Plaza St.Petersburg Airport г. Санкт-Петербурга. Традиционно, помимо официальной части мероприятия в формате дискуссионного клуба на тему «Арматурный бизнес. Итоги 2016. Перспективы развития», организаторы мероприятия – ЗАО «Промышленный Форум» и НПАА – подготовили для гостей развлекательную программу с вручением подарков и множеством приятных сюрпризов. Участники подвели итоги 2016-го, поделились проблемами и достижениями, обсудили перспективы развития в новом 2017 году.

» В очередной раз Арматурный Новый Год собрал на своей площадке не только руководителей компаний – производителей трубопроводной арматуры, но и маркетологов, членов экспертного сообщества, представителей Правительства г. Санкт-Петербурга. Побывал здесь и гость из Италии – бизнес-девелопер ОАО «Риганти» Джованни Росси. Всем была предоставлена замечательная возможность не только для продуктивного общения и обмена опытом, но и обсуждения большого количества злободневных вопросов, касающихся возможностей роста арматурного бизнеса с учетом мировых и экономических перемен, влияния макроэкономических и внутривластных факторов на бизнес, основных трендов конкурентных стратегий и многих других. Заглавной же темой дискуссионного клуба стала тема импорта и российского экспорта – со стороны присутствующих ей было уделено особое внимание. Диалог

участников мероприятия получился очень заинтересованным и эмоционально насыщенным.

### Зарубежные производители потеснили отечественных

Проблема импорта в России актуальна уже достаточно давно как для арматуростроения, так и для российской промышленности в целом. Динамика изменения доли импортной продукции на российском рынке показывает, что за последние 10 лет, начиная со второй половины 2000-х годов, объем импортируемой трубопроводной арматуры сначала сравнивался с объемом внутреннего производства, а потом превысил его. Таким образом, в настоящее время зарубежные производители потеснили отечественных, оставив им меньше половины российского рынка.

«Для нас, как для отраслевой Ассоциации, безусловно, такая ситуация является нежелательной. Мы ищем причины, почему так происходит. Очень хотелось бы восстановить те позиции, которые были у наших производителей до 2000 года, – говорит исполнительный директор НПАА Иван Тигранович Тер-Матеосянц и советует: необходимо брать пример с Китая. В Правительстве этой страны есть такая установка – доля импортной продукции по всем товарным группам не должна превышать 15%. Существует даже специальная комиссия, которая постоянно следит за тем, чтобы эта норма либо соблюдалась, либо промышленность к ней стремилась. Если в каком-то сегменте происходит превышение доли импорта, причины обязательно выясняются и принимаются компенсирующие меры. К сожалению, у нас в стране такой практики не наблюдается».

Об основных тенденциях 2013–2015 гг. в сфере импорта трубопроводной арматуры, комплектующих и приводов в презентации «Детальный анализ импорта трубопроводной арматуры в Россию. Динамика рынка и оценка возможностей российских производителей по замещению иностранных аналогов» рассказал И.Т. Тер-Матеосянц. Исследование вызвало большой интерес, так как в нем подробно проанализированы крупнейшие поставки, номенклатура и ведущие вендоры-поставщики

оборудования на российский рынок. На основе проведенного анализа была дана оценка перспектив импортозамещения, исходя из производственно-технологических возможностей отечественных производителей по выпуску конкретных видов продукции.

Во время своего выступления, Иван Тигранович отметил, что в пятерку крупнейших импортеров трубопроводной арматуры по всем ее разновидностям вошли такие компании, как Cameron, Danfoss, Mokveld, FMC и ACCIAIERIA FONDERIA. Объем поставок некоторых из них в 2015 году составил более 60 млн долларов.

«Для чего я сейчас продемонстрировал все эти данные? Они необходимы для того, чтобы каждый из вас мог выбрать перспективную нишу в своем традиционном сегменте и определил главного противника, – объяснил докладчик. – Дальше необходимо осваивать продукцию, максимально приближенную по эксплуатационным характеристикам и потребительским свойствам к продукции выбранного конкурента».

### Важно найти единомышленников

По словам И.Т. Тер-Матеосянца, российское арматуростроение, в отличие от большинства других отраслей, сумело в середине 2000-х годов пройти процесс технического перевооружения. Поэтому сегодня у отечественных предприятий, обладающих самыми современными производственными мощностями, средствами производства и технологиями, есть все возможности для изготовления трубопроводной арматуры мирового уровня.

Стимулирующее воздействие на развитие процессов импортозамещения и локализации в России оказывают постановления Правительства РФ, касающиеся этой сферы (№ 719 от 17 июля 2015 года «О критериях отнесения промышленной продукции к промышленной продукции, не имеющей аналогов, произведенных в Российской Федерации» и № 2781 от 31 декабря 2015 года о необходимости согласования с Правительственной комиссией по импортозамещению возможности приобретения по импорту отдельных видов машиностроительной продукции, в том числе запорной и регулирующей арматуры). И хотя перспективы у наших арматурных компаний достаточно высокие, реализовать процесс импортозамещения в короткие

И.Т. Тер-Матеосянц:

« Положительный тренд 2016 года – высокая загрузка отечественных производителей трубопроводной арматуры и достаточно большой объем заказов. В новом 2017 году хочется пожелать им дальнейшего развития, благополучия, успехов и всего самого наилучшего!





Участники дискуссионного клуба «Арматурный бизнес. Итоги 2016. Перспективы развития» обсудили самые злободневные вопросы

сроки все же не представляется возможным – такой волшебной палочки у них нет. Для того чтобы преодолеть препятствия, которые будут возникать на этом не легком пути, потребуется не один десяток лет.

«Потенциал нашей промышленности в арматуростроении я оцениваю достаточно высоко: мы можем заменить практически любую импортную арматуру на российский аналог. Другое дело, что для того, чтобы осваивать производство, предваряющееся научно-исследовательскими работами, опытно-конструкторской разработкой, изготовлением опытной партии, испытаниями, доработкой конструкции и прочее, требуется немало времени, а главное, денег, – говорит Иван Тигранович. – Те компании, которые являются коммерческими и зарабатывают тяжким трудом, должны быть уверены в том, что их усилия не пропадут даром, что освоенная ими в производстве продукция будет востребована, покроет все затраты и принесет прибыль. На сегодняшний день такой уверенности и гарантии никто не дает, однако и в этом направлении есть кое-какие определенные подвижки: долгосрочные контракты с заказчиками всё-таки заключаются.

Зачастую мы сталкиваемся с такими ситуациями, когда производители пытаются преодолеть возникшие пре-

пятствия в одиночку и, наталкиваясь на непреодолимую стену, бросают это дело. Одна из задач сегодняшнего мероприятия как раз и заключается в том, чтобы всем стало ясно: если ты столкнулся с проблемой, это не значит, что она неразрешима. Важно найти единомышленников, объединиться и совместно выработать единый способ её устранения».

Обзор рынка трубопроводной арматуры в НПАА делается ежегодно. Данные за 2016 год предположительно будут доступны к концу первого квартала 2017 года, а презентация исследования состоится на общем собрании Ассоциации. Такой обзор формируется из двух частей – анализ внутреннего производства и анализ импорта. Благодаря этим сведениям определяются тренды развития арматуростроительной отрасли. «В общем-то мы пытаемся определенными корректирующими мерами направлять участников рынка в нужную сторону – в первую очередь, на отвоевывание внутренних рынков, а во вторую – на поиски выходов на внешние рынки, что является основной перспективой для развития нашей отрасли. Сейчас, когда курсовая разница «бьет» по заграничным партнерам, для этого складываются самые благоприятные условия», – уверен исполнительный директор НПАА.



Спикеры дискуссионного клуба: руководитель направления международного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк» С.С. Гришков и генеральный директор ООО «Нормдокс» С.В. Ким

Гость из Италии – бизнес-девелопер ОАО «Риганти» Джованни Росси

## Экспортная деятельность мобилизует предприятия

Как раз об этом очень подробно рассказала руководитель международных и информационных проектов ООО «Отраслевой ИАЦ НПAA» Карина Сазанкова, представив вниманию присутствующих обзор о развитии экспортного потенциала российских производителей и поставщиков трубопроводной арматуры, а также смежного технологического оборудования<sup>1</sup>. Данное исследование оказалось очень ценно и полезно представленным в нем прогнозом развития мирового рынка промышленной трубопроводной арматуры до 2022 года. Кроме того, в обзоре определены перспективные зарубежные рынки ее сбыта (страны и регионы, представляющие собой основных потребителей) для производителей и поставщиков и описаны основные шаги по выходу российских экспортёров на зарубежные рынки (в частности – ОАЭ и Вьетнама).

Тема тоже достаточно злободневная, так как показатели по объему экспорта на российском рынке сегодня очень низкие. По тем данным, которые НПAA получает в результате своих исследований и статистики внешнеэкономической деятельности, год от года они составляют примерно 3–5%. Тогда как, например, в Китае объем экспортируемой продукции – не менее 50%.

«Данную ситуацию необходимо нивелировать, поскольку экспорт – это не только возможность получения валютной выручки. Экспортная деятельность еще и мобилизует предприятия, ведь здесь гораздо более высокая степень ответственности и другие требования. К тому же, повышение экспортного потенциала является залогом повышения конкурентоспособности и на внутреннем рынке», – считает И.Т. Тер-Матеосянц.

В завершении официальной части Арматурного Нового Года перед участниками выступил Сергей Сергеевич

Гришков, руководитель направления международного бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПАО «Промсвязьбанк», рассказавший об инструментах поддержки российского несырьевого экспорта. Темой выступления Станислава Валериевича Кима, генерального директора ООО «Нормдокс», стали легитимные поставки, перевод зарубежных и международных стандартов для арматурной отрасли и их использование.

## Увеличение экспорта – задача №1

Представители арматурных предприятий отметили большую актуальность тем, обсуждаемых в процессе новогодней встречи.

«Каждый арматуростроитель должен понимать, что увеличение экспорта – это задача, которую нужно решать в первую очередь. И объем его должен быть не 3–5%, как в настоящее время, а хотя бы 30%. Пока об этом можно только мечтать, – делится впечатлениями заместитель коммерческого директора ЗАО «Тяжпромарматура» Юрий Георгиевич Куракин. – Но любой план, каким бы несбыточным он ни казался, вполне можно реализовать совместными усилиями, в том числе и с помощью Ассоциации. Арматурная отрасль все-таки себя сохранила значительно лучше, чем все остальные, некоторые уже и вовсе закончили свое существование. Её потенциал, на мой взгляд, достаточно высок для того, чтобы заниматься проблемами импортозамещения более осознанно и продуктивно.

В Новом 2017 году пожелаю коллегам увеличения объемов реализации продукции, большего удовлетворения от работы и дел!»

Заместитель генерального директора ЗАО «НПО Регулятор» Николай Николаевич Новожилов подчеркнул, что в презентации И.Т. Тер-Матеосянца о перспективах развития российского рынка трубопроводной арматуры была наглядно показана его динамика в период кризиса: «Стало понятно, куда и как нам двигаться дальше.

<sup>1</sup> Полную версию обзора читайте на с. 34 (прим. ред.).



Участники  
дискуссионного клуба



Спикеры дискуссионного клуба:  
исполнительный директор НПAA И.Т. Тер-Матеосянц и руководитель международных и информационных проектов ООО «Отраслевой ИАЦ НПAA» К.В. Сазанкова





В целом интересно и полезно было все, что мы услышали на этом мероприятии. Особенно откликнулась последняя часть обсуждения, касающаяся перевода стандартов, соблюдения авторских прав на производство трубопроводной арматуры, лицензирования всех видов деятельности. Темы достаточно животрепещущие и нужные. Считаю, что нужно чаще собираться в нашем арматурном кругу – такие встречи очень продуктивны».

### С оптимизмом смотрим в будущее

Несмотря на то, что российская промышленность переживает сейчас не лучшие времена, тем не менее, арматурным предприятиям, есть чем гордиться. Они с удовольствием делились своими успехами, достижениями и планами на новый 2017 год.

«В 2016 году большим достижением можно считать то, что мы стали активно представлять свою продукцию на международной арене, – рассказывает заместитель генерального директора по ВЭД ЗАО «НПО «Регулятор» Сергей Ткаченко. – В рамках коллективного стенда холдинга «Энергомашкомплект» выставлялись на Международной выставке "IRAN OIL SHOW – 2017" в Иране, получив очень хорошие отзывы о нашей компании. Будучи реалистами, прекрасно понимаем, что прежде чем будут подписаны какие-то реальные контракты, нам предстоит проработать иранский рынок еще ближайшие несколько лет. Кроме того, принимали участие в коллективном стенде НПАА на выставке Valve World Expo – 2016, проходившей в Дюссельдорфе. Также прошли аудит в таких крупных нефтегазовых компаниях, как ПАО «СИБУР Холдинг» и ООО «Газпром комплектация».

Но самое главное достижение – это запуск нового производственного участка. Вместе с его открытием стартует наш импортозамещающий проект, который позволит ЗАО «НПО «Регулятор» освоить производство регулирующих осесимметричных клапанов, – он нацелен на удовлетворение потребностей компании ПАО «Газпром» и ОАО «АК «Транснефть» в импортозамещающей про-

дукции. Это очень знаковое событие не только для нас, как предприятия, но и в целом для арматуростроительной отрасли. Данный проект очень важен – он поддерживается на уровне Фонда развития промышленности, Минпромторга, властных структур. Хотим сказать отдельное спасибо сенатору от Ярославской области Анатолию Ивановичу Лисицину, курирующему этот проект.

От Нового года ожидаем, что за счет запуска нового цеха удастся увеличить объем выпускаемой продукции, что в конечном итоге положительно скажется на доходной части нашего предприятия. Конечно, те кризисные явления, которые в последнее время сопровождают и лихорадят российскую промышленность, отступили еще не в полной мере. Тем не менее, положительная тенденция на лицо. Поэтому мы с оптимизмом смотрим в предстоящий год, чего желаем и всем нашим коллегам».

### Арматурный Новый Год дарит подарки

Какой же Новый год без волшебства и сюрпризов? Для приглашенных гостей праздник оказался щедрым на подарки. Во-первых, всем участникам предоставили полную версию маркетингового исследования «Детальный анализ импорта трубопроводной арматуры в Россию. Динамика рынка и оценка возможностей российских производителей по замещению иностранных аналогов» (рыночная стоимость презента – 50 000 рублей). Во-вторых, состоялся розыгрыш не менее ценного приза – 9 квадратных метров выставочной площади на IV Международном Форуме VALVE INDUSTRY FORUM & EXPO '2017 (он состоится 7–9 июня в Москве). Счастливым обладателем подарочного сертификата стал заместитель коммерческого директора ЗАО «Тяжпромарматура» Юрий Георгиевич Куракин.

Обсуждение вышеперечисленных тем продолжилось в неформальной обстановке, которую украсила новогодняя елка и, конечно же, главные сказочные персонажи: Дед Мороз со своей незаменимой спутницей – Снегурочкой.



Зам. коммерческого директора ЗАО «Тяжпромарматура» Ю.Г. Куракин



Участники Арматурного Нового Года продолжили общение в неформальной обстановке





# Мир управления потоком в ваших руках...

**НЕ ПРОПУСТИТЕ ОЧЕРЕДНОЙ ВЫПУСК VALVE WORLD ЖУРНАЛА!  
ГЛОБАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ АРМАТУРЫ И ПРИВОДОВ, ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ И ПРОЕКТИРОВЩИКОВ**

Имя: \_\_\_\_\_ Фамилия: \_\_\_\_\_

Компания: \_\_\_\_\_

Должность: \_\_\_\_\_

Адрес: \_\_\_\_\_

Код города: \_\_\_\_\_ Город: \_\_\_\_\_

Страна: \_\_\_\_\_

Телефон: \_\_\_\_\_ Телефакс: \_\_\_\_\_

Е-майл: \_\_\_\_\_

Пожалуйста, подпишите меня на Valve World журнал (на английском) на:

- 1 год (259 Euro)     
  2 года (453 Euro)     
  3 года (599 Euro)

\* Пожалуйста, отправьте заполненный бланк по факсу: +49 2821 7114569 или е-майл: [i.gast@kci-world.com](mailto:i.gast@kci-world.com)

Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с Ириной Гаст, тел. +49 2821 7114541  
Е-майл: [i.gast@kci-world.com](mailto:i.gast@kci-world.com) или посетите нашу веб-страницу: [WWW.VALVE-WORLD.NET](http://WWW.VALVE-WORLD.NET)



Brand of KCI Publishing,  
[www.kci-world.com](http://www.kci-world.com)

KCI Publishing  
Jacob Damsingel 17,  
NL-7201 AN Zutphen,  
The Netherlands  
Tel: +31 575 585 270

KCI GmbH  
Tiergartenstr. 64,  
D - 47533 Kleve,  
Germany  
Tel: +49 2821 71145 0

KCI Shanghai  
Room 603, 6F,  
#400 Zhejiang Mid. Road,  
200001, Shanghai, China  
Tel: +86-21-6351 9609

KCI Corporation  
36 King Street E,  
Suite 701, M5C 1E5,  
Toronto, Ontario, Canada  
Tel: +1 416 361 7030



# Российский Нефтегазохимический Форум



## Газ. Нефть. Технологии

XXV юбилейная международная выставка

**23-26 мая 2017**

Республика Башкортостан, г.Уфа

Выставочный комплекс

**ВДНХ ЭКСПО**

#ГАЗНЕФЬТЕХНОЛОГИИ #БВК #GNT



ТРАДИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА



МИНИСТЕРСТВО  
ЭНЕРГЕТИКИ РФ



МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ



ПРАВИТЕЛЬСТВО  
РЕСПУБЛИКИ  
БАШКОРТОСТАН



МИНИСТЕРСТВО  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ  
И ИННОВАЦИОННОЙ  
ПОЛИТИКИ РБ

СОДЕЙСТВИЕ



Российское  
Газовое  
Общество

**25 ЛЕТ!**  
**ВСТРЕТИМ  
ЮБИЛЕИ  
ВМЕСТЕ!**

**БВК**  
БАШКИРСКАЯ  
ВЫСТАВОЧНАЯ  
КОМПАНИЯ

[www.gntexpo.ru](http://www.gntexpo.ru)  
(347) 246 41 77, 246 41 93  
e-mail: [gasoil@bvkeexpo.ru](mailto:gasoil@bvkeexpo.ru)

