



фото с сайта kronoskie.ru

Просто саммит из Бергамо

А. Горелов, эксперт журнала «АС»

Весна 2017 года в Италии выдалась жаркой. Даже в Бергамо, прижавшемся к альпийским предгорьям, в конце мая днем было под 30 градусов жары. Городок этот, небольшой по российским меркам (100 тыс. жителей), известен на весь мир благодаря Шекспиру и считается одним из главных центров туризма в долине реки По. Старый город Alta Citta, расположенный на высоком холме, вправду прекрасен. Поднявшись на фуникулере из вполне современного Нижнего Города, попадаешь вдруг в атмосферу позднего средневековья. Старый Бергамо – это великолепный архитектурный ансамбль Эпохи Возрождения, окруженный парком, разбитым на остатках пятисотлетней крепостной стены.

Расположенный в предместьях Бергамо небольшой международный аэропорт Орио-аль-Серио считается одним из аэропортов Милана: до «северной столицы» Италии от него всего 50 км. Дважды в неделю в этот аэропорт летает рейс авиакомпании «Победа» из Москвы. А до выставочного центра Бергамо от пассажирского терминала Орио-аль-Серио можно дойти пешком — там от силы километра полтора. 24 и 25 мая в упомянутом центре проводился IVS-2017 – Второй международный Саммит промышленной арматуры.



» В Бергамо я приехал скорее как турист, но взглянуть на новое крупное арматурное событие было весьма любопытно. Честно говоря, ничего такого уж особенного не ожидал... и был откровенно потрясен его масштабом! Первый легкий шок вызвал вид автостоянки возле выставочного центра: огромная площадь, заставленная автомобилями с номерами со всей Европы. По официальным данным на стоянке 2400 мест и почти все они были заняты. А ведь никаких других мероприятий, кроме IVS, в выставочном центре Бергамо в эти дни не проводилось – Саммит оккупировал его целиком!

При попадании внутрь шок стал еще явственнее. Вы только представьте себе: прекрасный просторный холл с зоной для переговоров с мягкими креслами, два солидных павильона по 6500 кв. м, полностью (!) занятых экспозицией IVS, плюс третий павильон, отданный под деловую программу, идущую четырьмя (!) параллельными потоками, не считая проводимых прямо в выставочных павильонах мастер-классов. Участие в деловой программе IVS стоило 700 евро, и я со своим слабым английским покупать его, конечно, не стал, но все же заглянул тихонько: там прекрасные современные конференц-залы на 100–200 мест, с большим экраном и амфитеатром мягких кресел...

Знаете, сколько было участников ДП, не пожалевших 700 евро? 320 человек! А на выставке побывали почти 7000 посетителей! И это не «накрученные» цифры: в павильонах действительно было не протолкнуться.

По масштабу IVS уже вполне сравним с Valve World, а с учетом того, что участие в нем обходится гораздо дешевле... – главная отраслевая выставка в Дюссельдорфе получила мощнейшего конкурента! Каким же образом буквально из ничего за три года возникло настолько серьезное выставочное мероприятие? Великолепная организация, продуманная реклама, прекрасный и по дизайну, и по удобству сайт – это само собой. Очень удачно выбрано место и время проведения. La Fiera di Bergamo – ком-

пактный, современный выставочный центр, к тому же полностью отданный под арматурную «тусовку», что тоже важно. Да и сам Бергамо в мае – прелесть! Гостиницы, в которых размещали гостей – в сотнях метров от фуникулера в Alta Citta, при этом до Фиеры на фирменном автобусе IVS ехать оттуда минут 5–10. Всё рядом, всё красиво, всё удобно! И, конечно, сказался подкрепленный энергией и харизмой организаторский талант Маурицио Бранкалеони, вдохновителя Саммита, которому удалось собрать в Техническом Совете весь цвет европейского арматуростроения.

Означает ли вышесказанное, что Messe Dusseldorf вскоре придется подсчитывать убытки из-за катастрофического падения количества





клиентов? Думаю, нет. Два мероприятия вполне могут существовать параллельно. Каждое из них проводится раз в два года, этим даже отчасти помогая друг другу: европейским арматурным компаниям не нужно перекраивать свои рекламные бюджеты: в четные годы они заложат туда Valve World, в нечетные – IVS. А главное – это немного разные по своему продукту мероприятия. Valve World, несмотря на свою мощную конференцию, все же в первую очередь выставка. А IVS – это вот именно «саммит», место встречи, площадка для дискуссий внутри арматурной «тусовки». К тому же при попытке вырасти в объеме IVS рискует потерять одно из своих конкурентных преимуществ: милый и удобный вы-

ставочный центр Бергамо просто не вместит намного больше стендов. Организаторам логичнее не расширять экспозицию, а поднимать цены на участие.

И вот тут – самое обидное. Итальянцы запустили свой проект практически в той же самой концепции, что и Арматуростроительный Форум, но на год позже. Они, конечно, не заявляли, что «саммит – не выставка», зато нашли для своего мероприятия прекрасный образ – Valve innovations theatre («Театр арматурных инноваций»). И в целом, наверное, подписались бы под всем тем, что написано на страничке «Концепция» на сайте valve-forum.ru. Но у них всё получилось, а у нас – давайте будем откровенны – получилось далеко не всё. Форум так и остал-

ся маленькой выставкой с деловой программой, которой даже четырех потоков, как на IVS, не понадобилось. Почему?

Можно сетовать на ошибки в организации, но не думаю, что они сыграли ключевую роль. Можно сослаться на вновь возникший в 2014 году «занавес», пусть уже не «железный», а «жестяной», но тем не менее отпугнувший часть потенциальных иностранных клиентов. Да и вообще, добраться до Бергамо любому европейцу куда проще, чем до Москвы: ни тебе виз, ни огромных расстояний, сел в машину – и к вечеру на месте. Но позвольте, рынок арматуры России не настолько меньше европейского, и даже без гостей из пугливой Европы масштаб мероприятия мог бы быть сравнимым с IVS. Но о 7 тысячах посетителей и уж тем более о 200 тыс. евро выручки от деловой программы даже мечтать не приходилось.

Думаю, что главная проблема Арматуростроительного Форума не в этом. Она – в несоответствии концепции форума (саммита) реальным условиям российской экономики. (Здесь, безусловно, есть доля моей вины, коли уж меня называли «идеологом» Форума.) Да, мы не учли в полной мере отсталость живущего в условиях госкапитализма российского бизнеса по части «длинного» стратегического мышления. Сотрудники Фо-





рума, приглашая участников на Деловую программу, нередко слышали примерно следующее: «Мы хотим продавать арматуру! Поэтому нам на мероприятиях Деловой программы нужны те люди, которые влияют на решения о ее закупках. Иначе какой смысл в ней участвовать? Да еще за деньги... Не окупится!» Напомню для сравнения: 320 европейских специалистов нашли и смысл, и 700 евро для участия в деловой программе IVS, в которой отсутствовала какая-либо направленность на продажу арматуры. Вы можете убедиться в этом сами, заглянув на сайт IVS: у него есть полноценная русская версия. (Кстати, я очень редко встречал на иностранных веб-сайтах настолько грамотный русский язык.) Всего мероприятий деловой программы было 13 (уверенным в себе людям чужды суеверия), из них 10 были посвящены внутренним вопросам арматуростроения: материалы и конструкции арматуры, уплотнения, приводы, стандартизация. Причем большинство докладов — это презентация научных идей и разработок. И только три мероприятия касались коммуникаций производителей арматуры с ее конечными потребителями, да и то не в разрезе купли-продажи, а в разрезе эксплуатации. Представители заказчиков, конечно, присутствовали,

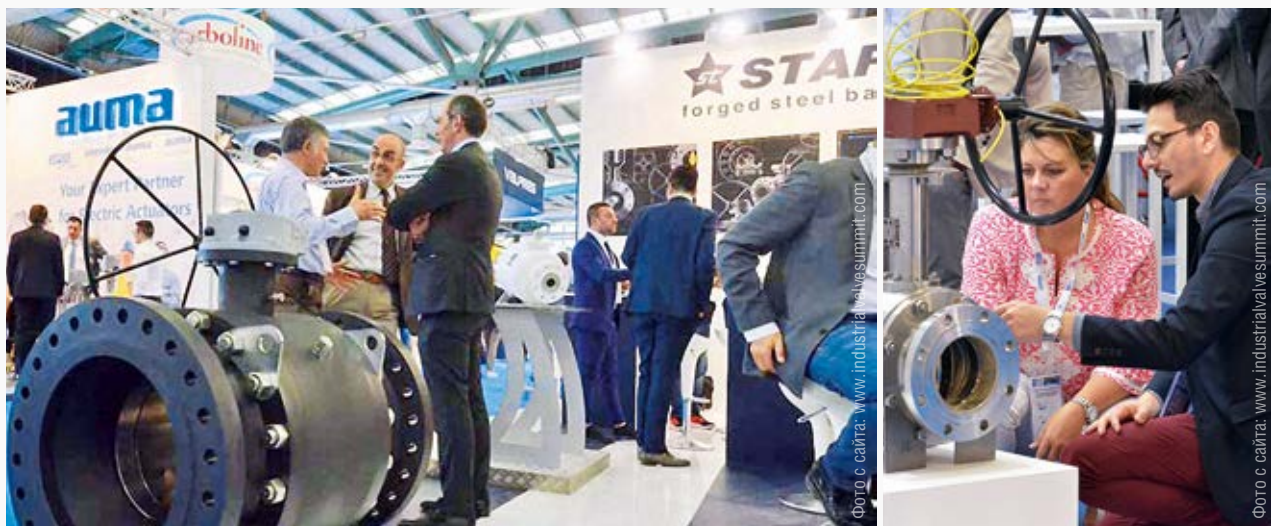
но не только чиновники и менеджеры по закупкам, а прежде всего технические специалисты — им ведь тоже интересно, какие новые идеи появились в конструкциях арматуры. Саммит стал «тусовкой» людей, понимающих арматуру, знающих ее изнутри, а не только по названиям и функциям.

В России такую «тусовку» организовать не удалось. Форум постепенно переориентировался на клиентов с «коротким мышлением», стараясь выступить в роли канала продвижения и продаж, но для этого ему явно не хватило статуса и размаха. И времена уже не те: есть более удобные и дешевые каналы. Да, на Деловую программу удалось привлечь топ-менеджеров крупных потребителей. Но этого мало!

А та мотивация участия в Форуме, на которую изначально был расчет (и которая является одной из главных на Саммите) — не сработала. Мы полагали, что Форум сможет стать площадкой для коммуникаций, нацеленных на выработку производителями арматуры своей стратегии развития. Но в России «стратегия» — понятие для многих абстрактно-теоретическое. Слово то красивое, и употреблять его в своих выступлениях, конечно, нужно — все так делают, даже с самых высоких трибун. Но на практике думать «вдлинную»... Какой в этом смысл на нашем «рынке»?

Ведь в чем особенность российской экономики? В том, что производственные отношения в ней заточены не на повышение эффек-





тивности производительных сил, а на *правильное* распределение углеводородных сверхприбылей. На их фоне те доли процента совокупных затрат, которые можно сэкономить благодаря эффективным решениям, связанным с новыми конструкциями арматуры – несущественная мелочь, интересующая крупных заказчиков лишь постольку-поскольку. Если *сверху* требуют технического развития, проще в собственный завод миллиарды вложить, чем возиться с освоением чужой продукции.

В том и беда, что технические преимущества арматуры являются у нас слишком слабым конкурентным фактором. Для успешной её продажи Газпрому или Роснефти нужны иные навыки и умения, не-

жели для продажи в Рургаз или Текнип. Отсюда разница в требованиях к межотраслевым коммуникациям. И психология участников нашего «рынка» – отсюда же. Взаимное недоверие и подозрительность, дефицит т. н. «парламентской культуры», помогающей балансировать взаимные интересы – вполне естественны. Тут же вам не открытый конкурентный рынок, а интриги византийского двора, где к успеху ведут методы, вовсе не предполагающие информационной открытости.

Тем не менее, крупнейшие российские арматурные компании готовы были бы платить за прямой конструктивный диалог с эксплуатирующими подразделениями заказчиков, дабы точнее ставить себе задачи технического развития.

Но беда в том, что данные подразделения у наших крупных потребителей обычно находятся в крайнем загоне и практически лишены права голоса в вопросах выбора арматуры. К тому же технические специалисты по эксплуатации сами вряд ли поедут на форум в рабочие дни, а их руководство искренне не понимает, зачем это нужно. То есть, собрать ту самую инженерную «тусовку» Форуму было бы гораздо сложнее, чем Саммиту. И в итоге мы имеем то, что имеем.

А что мы могли бы иметь, будь у нас развитая конкурентная экономика, желающие могут увидеть собственными глазами, съездив в Бергамо на следующий Саммит. Может быть, весна 2019 года будет в Италии не такой жаркой.



Московский
Завод
Комплектации ТМ

Краны шаровые до DN2000
Затворы дисковые до DN3000
Задвижки до DN2000
Клапана до DN1400
Насосное оборудование
КИПиА



ООО "МЗК"
ОГРН 1167746104844
г. Москва, ул. Федора Полетаева, д.7
+7(495) 204 2904, 8 (800) 700 7459,
i@mzk.su, www.mzk.su