

WETEX: впечатление от выставки в Дубае

WETEX 2017
WATER, ENERGY, TECHNOLOGY AND ENVIRONMENT EXHIBITION

Марк Ефимов

специальный корреспондент
медиагруппы ARMTORG

С недавних пор команда медиагруппы ARMTORG перешла на новый, назовем его интерконтинентальным, уровень. Для чего мы это делаем? Просто мы любим свою работу и наших читателей и каждый год стремимся ставить планку все выше и выше, инвестируя больше средств в развитие; это выгодно отличает нас, извините за нескромность, от наших конкурентов, что еще остались на рынке.

В конце октября медиагруппа ARMTORG в лице спецкорра Марка Ефимова посетила выставку **WETEX в Дубае**. Это крупный региональный форум по энергетике, водоснабжению и экологии, проводимый **ежегодно в Эмиратах**, в это раз — **с 23 по 25 октября**. Страны Персидского залива (Оман, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Катар) стремительно развиваются, наряду с Ираном, который стоит по определенным причинам особняком, и наряду с Ираком, который значительно отстает. В эти страны идут инвестиции, строится много жилья, предприятий, все это требует новых источников энергии и транспортировки энергоносителей, а также все больше пресной воды и, соответственно, повышенных мощностей по ее очистке. Поэтому данный форум привлекает и арматурщиков, из Европы в том числе, и производителей насосов.

Предлагаем нашим читателям устроиться поудобнее и ознакомиться с нашими впечатлениями о выставке, а также нашим мнением об особенностях ведения бизнеса в регионе Ближнего Востока и ответами на вопросы: что ждет эти места в плане развития в ближайшем будущем, как удастся уживаться на тесном рынке злейшим врагам (речь

об арматуростроителях) и какой оценки заслуживает подготовка представителей таких крупных компаний, как AUMA OAG.

Итак, поехали!

На выставке мы встретили наших хороших знакомых — компанию **MIV** в лице регионального представителя **г-на Рами Аль-Хоруи** и российского представителя — **директора ООО «Арматура ГмБХ» Е. В. Ефимова**, моего однофамильца. Первые вопросы были именно, конечно, в основном г-ну Аль-Хоруи.

По его словам, выставка достаточно популярна в регионе, и на нее съезжаются представители заказчиков даже из других стран, например из Саудовской Аравии. Однако следует признать, что в качестве платформы для поиска новых клиентов данная выставка — не лучший выход. Как отметил Рами, большинство посетителей выставки — это его старые клиенты, которые приобретают продукцию MIV — затворы, задвижки и обратные клапаны диаметром в основном до 1600 мм (*компания MIV выпускает дисковую арматуру Ду до 3200 и более — Прим. автора*) для морской и пресной воды, для канализации и нефтепродуктов. Агрессивность морской

воды, особенно нагретой, ни для кого не секрет: не всякая нержавейка достойно отстоит свой век в теплой морской воде Индийского океана, однако у компании MIV есть проверенные и надежные решения, что привлекает многих клиентов из региона Персидского залива. Местный рынок на сегодняшний день — это потребитель №1 по объему закупаемой продукции в компании MIV, основную массу которой составляют надежные решения для морской воды Персидского залива/Индийского океана.

Мы также опросили нескольких экспонентов, с кем медиагруппа знакома по другим зарубежным выставкам, и выяснили, что многие из них присутствуют здесь больше для галочки и поиском новых клиентов на выставке не занимаются. Печально. Ведь абсолютно непонятно, насколько хватит терпения платить «ни за что», затрачивая помимо денежных еще и временные ресурсы!

Как нам детально рассказал г-н Рами Аль-Хоруи, чтобы попасть на местный рынок, крупным компаниям нужно открыть свое представительство и т. п. Средним же и малым арматурным компаниям нужно искать толковых дилеров, ибо ресурсов и знания рынка в одиночку им явно не хватит. Не зря же говорят: «Восток — дело тонкое». В итоге может быть и такое, что производители арматуры, враждующие друг с другом на рынке Европы, могут оказаться под одной крышей (дилером) в Эмиратах, что автоматически означает мир, по крайней мере, на территории данного региона и на время пока идет сотрудничество с этим дилером.



Фото 1. Выставка перед открытием в самые ранние часы



Фото 2. Региональный представитель компании MIV г-н Рами Аль-Хоруи



Фото 3. Стенд компании MIV на WETEX

Раз уж подняли тему «Восток — дело тонкое», то следом не постеснялись задать вопрос о «премировании» покупателей (подходящее русское слово — «откаты»). Ранее на известной американской выставке, посвященной трубопроводной арматуре, на стенде одной уважаемой компании был размещен баннер с информацией о том, что они готовы премировать инженеров за включение их продукции в проект (!). Этот факт весьма удивил нас. Здесь же, на местном рынке, как мы выяснили, «откаты» и «домашние задания» в принципе не существуют. Как пояснил нам другой наш хороший знакомый из числа дилеров и работник одного из муниципалитетов одного из Эмиратов, попытка дать взятку или «защитить» в цену «откат», чтобы выплатить позже, сразу автоматом лишит производителя любой надежды выиграть конкурс или просто стать поставщиком. Т. к. взятка на Востоке сравнима с хамством. Или как минимум с неуважением своего бизнес-партнера (муниципалитета, министерства, конечного потребителя). По крайней мере, здесь, в ОАЭ! Это, конечно, надо иметь в виду бизнесменам, которые захотят сунуться в восточный мир со своим уставом!

Местный рынок растет бешеными темпами. Помнится, как автор статьи, в первый раз побывав в Дубае в 1996 году, навсегда запомнил Аль-Нассер сквер и Аль Гурейр сквер. Теперь эти две площади — самые обычные места, и центр города давно сместился в другую сторону, причем намного! Чего стоит только жилой квартал из небоскребов Дубай Марина, фактически представляя собой город в городе.

С сумасшедшей скоростью растет Катар, который готовится к приему футбольных фанатов всего мира в 2022 году. Чемпионат-2022 — это локомотив экономики региона! Грех не сравнить с тем, что происходит у нас, например, со стройками в региональных столицах, которые выходят на финишную прямую со многими недоделками аккурат перед началом чемпионата или сравнить со строительством ВСК Москва — Екатеринбург, которая первоначально, если не ошибаюсь, должна была быть построена к чемпионату мира по футболу, но по факту существует только на бумаге по сей день!

Между тем в регионе растут цены абсолютно на все: на квартиры, продукты и прочее. Со следующего года в стране вводится НДС 5%! Как пояснили нам местные знатоки (таксисты), при текущих ценах на нефть и ситуации в регионе страна вынуждена идти на рост налогов, чтобы финансировать defense (оборону — Прим. автора), тем более что повстанцы из соседнего Йе-

мена давно угрожают ОАЭ. Это уже ударило по потоку туристов, которых здесь меньше, чем было, скажем, лет 5 назад, хотя октябрь — это высокий сезон (опять же со слов таксистов). Если внешние политические факторы останутся стабильными, то регион явно продолжит уверенно маршировать в свое светлое будущее!

Однако вернемся к нашей теме

Касательно арматуры отметим, что в стране наиболее востребована арматура на пресную воду, морскую воду (до Ду 1600), нефтепродукты. Это, в принципе, можно было наблюдать по участникам и экспонатам, которых на удивление здесь было очень мало (мало образцов арматуры). Трехэксцентриковый затвор был представлен лишь на стенде одной компании, основную же массу составляли задвижки, обратные затворы и затворы преимущественно из ВЧШГ, с гуммированием, причем почти везде среднего диаметра среднего размера и небольшой массы).

Как тут не вспомнить, что в свое время медиагруппе ARMTORG жаловались экспоненты PCV Expo, что ценник на разгрузку-погрузку и доставку на стенд не позволяет им привозить «крутые» арматуры, например Ду 2000, которые наверняка были бы всем интересны, особенно молодым специалистам, посещающим выставку. Кстати, расходы на средний хороший стенд (см. как у компании MIV) составляют около 20 000 USD. Не особенно дорого, но и вовсе не дешево!

Пообщавшись с муниципалитетами, мы выяснили, что наблюдается спад потребления китайской арматуры после недавнего бума (5-10-летней давности) и последующего отрезвления. На Востоке, как нигде более, понимают, что хорошая вещь должна стоить дорого. В этом автор лично убедился, выбирая в Carefour финики — разброс цен от 30 до 120 дирхам за 1 кг! Однако финики — это финики, а арматуру лучше сравнивать не с финиками.

Также мы выяснили интересный момент в плане импорта в ОАЭ: при завозе продукции, например из Европы, платится таможенный сбор в размере 5% (речь об арматуре). Сами процедуры носят больше информативный характер, а не строгого контроля, как у нас, ибо ответственность за нарушения довольно серьезная и, повторюсь, местный крупный бизнес твердо стоит на базовых принципах и догм предпринимательства, среди которых честность занимает не последнее место.



Фото 4. Как раз тот случай, когда враждующие бренды помирились под брендом одного дилера



Фото 5. Насосная станция в Дохе (Катар) с задвижками и обратными клапанами MIV DN1000



Фото 6-7. Стандартная застройка на выставке WETEX

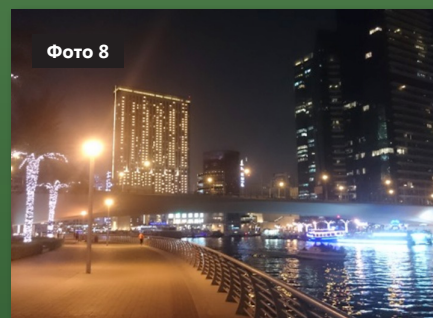


Фото 8-9. Набережная в Дубай Марина и вид из окна квартиры в Дубай Марина

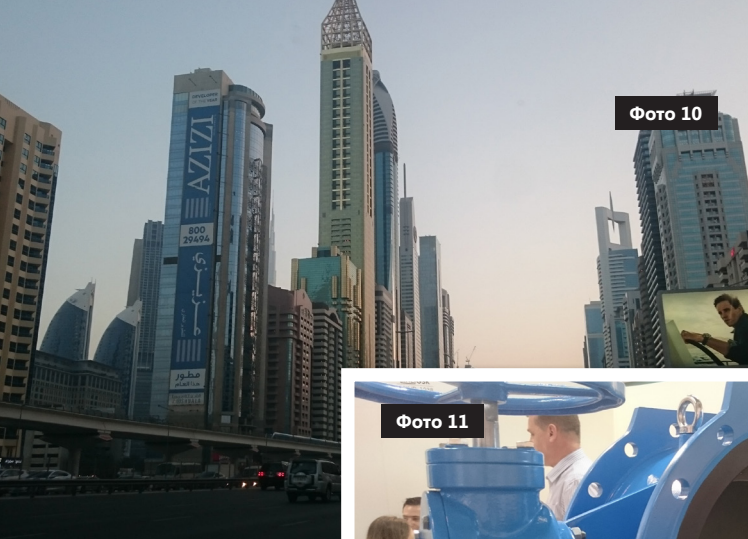


Фото 10

Фото 10. Растущий Дубай, октябрь 2017 г.

Фото 11. Двухэксцентриковый затвор MIV V3-06VG на морскую воду

Фото 12-13. Арматурное тугити-фрутти

Фото 14-15. Стенд AUMA на WETEX

Фото 16. Выставка-клон WETEX

Фото 17. Дубайский Робокон



Фото 11

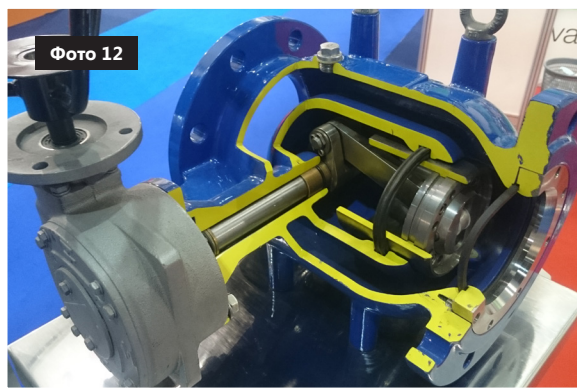


Фото 12

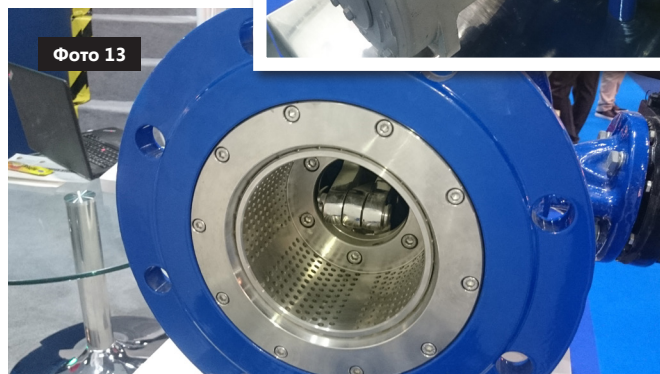


Фото 13



Фото 14

Вслед за WETEX в Дубае появляются клоны WETEX в соседних эмиратах, например в Абу-Даби. Их можно сравнить с российскими региональными выставками. Вспомнилось, что недавно на форуме ARMTORG.RU жестко проехали по отчету с одной региональной сибирской выставки, расхвалившей себя в отчете, в то время как посетители выставки разнесли ее за плохую организацию, высокие расценки аренды и поставили ей жирный минус! Полагаю, что многого ждать от них не нужно. Эти выставки — чисто для галочки и, возможно, как некий растущий бизнес, который вовсе не обязательно станет крупным и международным.

Среди небольших казусов отметим случай на стенде AUMA. Поразила подготовка менеджера, не сумевшего продемонстрировать возможности топового продукта SIPOS 7. Представитель компании не смог задать скорости регулирования по 10 точкам, сославшись на то, что нужно зайти в supervisor-режим, чтобы получить разрешения, а как это сделать (пароль по умолчанию), он не знает. В итоге он попросил нашу визитку, пообещав выслать ответ на электронный адрес, однако ответа в ARMTORG так и не дождался!



Фото 15

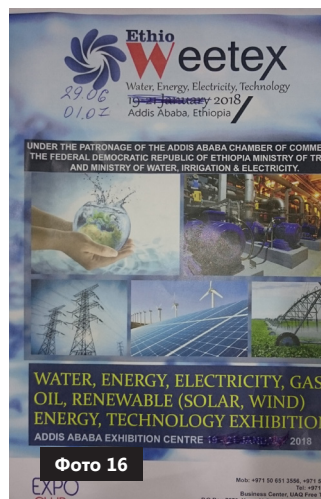


Фото 16



Фото 17

Вместо эпилога

Современные выставки в старом виде постепенно сходят на нет, на смену приходят форумы, носящие менее официальный характер и более четко заточенные под специалистов. На них проводят многочисленные мастер-классы и читают интересные доклады, в ходе которых можно подискутировать с коллегами из других фирм по освещаемым острым

вопросам. Именно в таком духе ожидается DIAM-2017 в Бохуме! Ждите отчет о DIAM в первом выпуске «Вестника арматуростроителя» в 2018 году!

#

#

#