



ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ мирового рынка трубопроводной арматуры: экспортные возможности

Карина Сазанкова, руководитель международных и информационных проектов ООО «Отраслевой ИАЦ НПАА»

По оценкам экспертов НПАА, в настоящее время наиболее реальный экспортный интерес для российских производителей трубопроводной арматуры представляют ОАЭ, Вьетнам (экспорту в эти регионы посвящена данная статья), а также – Иран и страны Латинской Америки. Это регионы, которые или связаны с Россией прочными деловыми контактами еще со времен Советского Союза, или, как латиноамериканские государства, «дружат» с нами вопреки своему большому соседу – США.

Экспортируем во Вьетнам

Мы обратились в Торговое представительство Российской Федерации в Социалистической Республике Вьетнам с просьбой оказать содействие по установлению сотрудничества в поставках промышленной трубопроводной арматуры на нефтегазовые и энергетические проекты, реализуемые совместными предприятиями России и Вьетнама, такими как «Вьетсовпетро», «Вьетгазпром» и другие.

Нами были получены контакты филиалов и представительств российских компаний ОАО «Зарубежнефть», ПАО «Газпром» и ПАО «НК «Роснефть» во Вьетнаме, с которыми есть возможность проработать варианты сотрудничества.

Одним из вариантов поиска партнера на рынке сбыта является участие в промышленных выставках. НПАА организывает деловую поездку на выставку HVACR/PS Vietnam «Насосы, трубопроводная арматура, компрессоры», которая со-

стоится **29–31 марта в г. Хошимин, Вьетнам**. В ходе поездки планируется организация встреч с СОК «Вьетгазпром», представительством ОАО «Зарубежнефть» во Вьетнаме, СП «Вьетсовпетро», ПАО «НК «Роснефть» (ТНК-Вьетнам).

Мы собрали информацию о **российских инвестиционных проектах и перспективах деятельности российских компаний на рынке Вьетнама**.

АО «Зарубежнефть» принадлежит 49% в совместном россий-

ско-вьетнамском предприятии **«Вьетсовпетро»**. Добыча одного из старейших совместных российско-вьетнамских предприятий составила в 2013 г. порядка 5 млн т нефти. В 2012 и 2013 гг. подписаны два новых соглашения с вьетнамским партнером о разделе продукции по блокам 12/11 и 42 на сумму около 200 млн долл. США каждое.

В 2002 г. ПАО «Газпром» совместно с КНГ «Петровьетнам» образовали совместную операционную компанию **«Вьетгазпром»**, которая ведет разведку и добычу газа на континентальном шельфе в центральной и южной частях Вьетнама. В настоящее время предприятием получен промышленный приток газа **на месторождении «Баованг»** (блок 112), ведется работа по освоению еще 4 нефтегазовых блоков (129–132). В октябре 2013 г. «Газпром» и «Петровьетнам» начали промышленную добычу газа с месторождений «Мок Тинь» и «Хай Тхат», извлекаемые запасы газа которых составляют 35,9 млрд куб. м, газового конденсата – 15,2 млн т. В 2012 г. ПАО «Газпром» и КНГ «Петровьетнам» начали переговоры о поставках СПГ во Вьетнам. 30 июля 2012 г. состоялось подписание Меморандума о взаимопонимании

в отношении сотрудничества в сфере поставок СПГ между компанией Gazprom Marketing and Trading Singapore и вьетнамской акционерной корпорацией Petrovietnam Gas.

В ноябре 2013 г. в ходе визита Президента России В.В. Путина во Вьетнам «Газпром» подписал с PVGas соглашение о создании совместной компании по производству газомоторного топлива во Вьетнаме (PVGAZPROM Natural Gas for Vehicles).

В 2013 г. ПАО «Газпром нефть», дочерняя компания «Газпрома», вела активные переговоры с КНГ **«Петровьетнам»** о приобретении до 49% пакета акций в НПЗ «Зункуат» с последующим расширением и модернизацией предприятия.

В 2010 г. ТНК-ВР (в настоящее время ТНК-ВР принадлежит ПАО «НК Роснефть») приобрела вьетнамские активы компании British Petroleum: 35% в шельфовом блоке 06-1 (месторождения «Лантай» и «Ландо»); 32,7% в газопроводе «Намконшон» (Nam Con Son) и 33,3% в ТЭС «Фуми 3» (Phu My 3). В октябре 2012 г. была успешно начата добыча газа на месторождении «Ландо». Установленная мощность платформы «Ландо» 5 млн кубометров в сутки.

В мае 2013 года ПАО «НК «Роснефть» и КНГ «Петровьетнам» подписали соглашение о разделе продукции (СРП) по новому перспективному блоку 5.3-11 на шельфе Вьетнама.

В ноябре 2013 года в ходе визита Президента России В.В. Путина во Вьетнам стороны подписали меморандум о взаимопонимании в отношении потенциального приобретения ПАО «НК «Роснефть» доли участия в соглашении о разделе продукции (СРП) по блоку 15-1/05 на шельфе Вьетнама, а также соглашение об основных условиях сотрудничества по геологическому изучению, разведке и добыче углеводородов на шельфе Печорского моря (ранее «Роснефть» предложила КНГ «Петровьетнам» сотрудничество на восьми блоках на шельфе Печорского моря).

Помимо нефтегазовой отрасли сохраняются перспективы для участия российских компаний и в других отраслях.

Группа «Интер РАО» ведет переговоры с вьетнамскими партнерами об участии в развитии проекта ТЭС на условиях BOT. Объем возможных инвестиций российской стороны в данный проект – порядка 2 млрд долл. США.

В связи с усилением политики вьетнамского правительства по приватизации госсектора, имеются возможности для покупки российскими компаниями различных долей вплоть до 100% участия в крупных вьетнамских государственных компаниях, действующих в области металлургии, авиаперевозок, банковского обслуживания, морских перевозок, судостроения, наземного транспорта и др.

В настоящее время ОАО **«ВО «Технопромэкспорт»** продолжает гарантийное обслуживание ГЭС «Яли», участвует в тендерах на строительство новых энергообъектов, хотя в условиях жесткой конкуренции с иностранными компаниями, которые обычно готовы кредитовать строительство энергообъектов (например, японские корпорации ак-

тивно используют средства своей официальной помощи развитию, направляемые правительством Японии на развитие энергетического сектора СРВ), российская компания постепенно утрачивает свои позиции во Вьетнаме, где она еще 10 лет назад была главным и практически единственным оператором.

Россия представила свою продукцию и услуги в рамках международной промышленной выставки VIETNAM INTERNATIONAL INDUSTRIAL FAIR (VIIF-2016), которая прошла в столице Вьетнама – городе Ханой.

В экспозиции, организованной Агентством инвестиционного развития Республики Татарстан, приняли участие компании, рассматривающие вьетнамское направление в качестве перспективы роста и развития бизнеса. Среди них – площадка электронных b2b-торгов B2B-EXPORT.COM, крупные промышленные предприятия Татарстана – заводы «Электрон», БМЗ, «Винтерком», «Радар» «Нефтемаш» и другие. В выставке также приняли участие представители Российско-Азиатского Форума, которые рассматривают Вьетнам как возможную площадку для проведения Форума в 2017 году.

В ходе выставки состоялся ряд встреч с представителями Министерства иностранных дел Вьетнама и местного бизнес-сообщества, на которых обсуждались увеличение объема экспортных поставок на вьетнамский рынок и перспективы развития экспорта новой продукции.

По словам торгпреда Российской Федерации в Социалистической Республике Вьетнам Вячеслава Харитонов, благодаря заключению Соглашения о свободной торговле ЕАЭС-Вьетнам, которое вступило в силу 5 октября 2016 года, интерес российских компаний к сотрудничеству с Вьетнамом значительно вырос. За прошедший год поступило уже около 1000 запросов на помощь в продвижении российской продукции на местном рынке.

Вьетнам планирует в ближайшее время упростить процедуры участия российских компаний в государственных тендерах. Кроме того, в стране развита сфера онлайн-бизнеса, активно функционируют площадки госзакупок, а также существует реестр юридических лиц, по которому компании имеют возможность проводить проверку бизнес-партнеров на местном рынке.

В условиях свободной торговли онлайн-рынок будет развиваться наиболее быстрыми темпами, и в b2b-сегменте будущее за электронными торговыми площадками, которые позволяют изучить спрос без дополнительных затрат на физическое присутствие на рынке, отмечает директор Российско-Азиатского Форума Антонина Бондарева.

Перспективы развития

В ближайшем будущем эксперты ожидают активное развитие торгово-экономических отношений Вьетнама и ЕАЭС, объединяющего ведущих экономических игроков на пространстве бывшего СССР. Также немаловажную роль в укреплении экономических позиций Вьетнама сыграл тот факт, что страна примет у себя саммит АТЭС в 2017 году. Специалисты полагают, что годовой объем торговли только между Вьетнамом и Россией,

благодаря действию режима свободной торговли, составит не менее \$10 млрд к 2020 году.

Благодаря ЗСТ (зоне свободной торговли), для России созданы конкретные предпосылки для увеличения поставок своей продукции на рынок Вьетнама. Причем это не только товары с высокой добавленной стоимостью, но и сельскохозяйственная продукция, товары широкого потребления и многое другое. ЗСТ предусматривает защиту прав на объекты интеллектуальной собственности, определяет направления сотрудничества в области электронной коммерции и государственных закупок, устанавливает единые принципы защиты конкуренции, унифицирует таможенные формальности.

В силу также вступил российско-вьетнамский Межправительственный протокол о поддержке производства моторных транспортных средств на территории Вьетнама. В связи с этим российские автомобильные гиганты «Группа ГАЗ», «КамАЗ» и «Соллерс» создают совместные предприятия с вьетнамскими партнерами для производства автобусов, грузовиков, спецтехники, легких коммерческих и легковых автомобилей. В течение ближайшего десятилетия локализация производств должна составить от 40 до 50% в зависимости от вида автотранспорта.



Фото с сайта: static.tomkosti.ru

Согласно законодательству Вьетнама, в случае, если более 50% компании принадлежит местным предпринимателям, то выпускаемая продукция получает сертификат происхождения Made in Vietnam. Поскольку Вьетнам заключил ряд соглашений о льготном налогообложении (например, в рамках нового Транстихоокеанского партнерства), многие компании рассматривают Вьетнам как сырьевую базу, откуда можно поставлять продукцию на внешние рынки.

При выходе на рынок Вьетнама необходимо учитывать, что практически 100% разведанных запасов нефти и газа Вьетнама приходится на шельфовые месторождения. Соответственно, оборудование может поставляться только с учётом данной специфики.

Ключевые этапы по выводу компании на рынок СРВ

1. Анализ рынка СРВ на предмет востребованности технологии

Данный этап проводится за счет торгового представительства РФ во Вьетнаме и не требует инвестиций со стороны компании.

На данном этапе от компании требуется предоставление следующих материалов на английском языке:

- а.** Презентация/каталог о компании и ее продукции.
- б.** Сравнение с мировыми аналогами (отдельным файлом или в составе презентации/каталога) с обязательным указанием сравнения цен.
- в.** Описание примеров применения в России (отдельным файлом или в составе презентации/каталога).
- г.** Прайс лист компании в долларах США (отдельным файлом).
- д.** Возможная скидка местному интегратору (обычная для рынка и максимальная), так как локальное внедрение проводится обычно местными аккредитованными компаниями.

Результаты этапа:

- а.** В торгпредство представляется отчет о потенциальном объеме рынка компании в СРВ и перспективах компании на рынке.
- б.** Торгпредство предоставляет компании рекомендуемый план выхода на рынок СРВ на основе консультаций с потенциальными заказчиками в стране.

2. Установление контактов с компаниями-заказчиками и интеграторами

Данный этап проводится частично за счет компании, частично за счет вьетнамского представительства.

Особенности рынка СРВ подразумевают работу с конечным заказчиком через специализированного интегратора, имеющего все лицензии от конечного заказчика.

На данном этапе от компании потребуется (в зависимости от типа бизнеса):

- а.** Образцы/стенд продукции компании (должны будут быть доставлены в СРВ на свой счет).
- б.** Оплата перевода каталога / собственного сайта на вьетнамский язык (в ряде случаев оплата перевода руководства по эксплуатации / whitepapers) .
- в.** Командировка специалиста/специалистов (компанией оплачиваются билеты и суточные, проживание и локальные расходы ложатся на представительство).
- г.** Оплата переводчика на вьетнамский, в случае необходимости.
- д.** Оплата местного сотрудника представительства, в чьи услуги будет входить заключение соглашений с интеграторами, проведение предварительных переговоров и организация встреч для представителя компании.

Результаты этапа:

- а.** Компания подписывает соглашения с 2-3 ключевыми интеграторами.
- б.** Компания осуществляет демонстрации потенциальным клиентам.
- в.** Компания получает точный план график работы в СРВ с ключевыми планируемыми сделками и их объемами.

3. Выход на сделки

После первых успешных сделок заказчики, как правило, хотят выйти на стабильность в работе и всячески стремятся создать с поставщиками совместные предприятия, что является залогом долгосрочных взаимовыгодных отношений для обеих сторон.

Для этого после первых сделок компаниям предлагается создание совместных предприятий (СП) с частичной локализацией продукции.

На данном этапе от компании потребуются (в зависимости от типа бизнеса):

- а.** Постоянное присутствие в рамках первых контрактов во Вьетнаме своих специалистов.
- б.** Оплата вьетнамских специалистов в рамках контракта (местные сотрудники со знанием вьетнамского языка, чей подбор за свой счет осуществляет компания).
- в.** Заключение контракта с представительством на сервисные работы в рамках постобслуживания (важное требование в СРВ).
- г.** В случае задачи выхода на долгосрочные поставки возможно создание СП (обычный процент в СП: 51% представители СРВ (как правило заказчик), 49% российский заказчик) с эксклюзивом на СРВ.

Возможность экспорта российской продукции в ОАЭ и страны Персидского залива

Почему стоит экспортировать в ОАЭ?

Рынок региона более открыт для иностранных компаний, чем рынки развитых стран и обладает значительно высоким потенциалом.

- Менее 30% ВВП ОАЭ приходится на нефтегазовый сектор. В стране активно развивается электроэнергетика, металлургия, IT-сектор, транспорт (воздушный, морской, ж/д), водоочистка, химическая промышленность, финансовый сектор, а также целый ряд обрабатывающих отраслей.

- В ОАЭ существуют оффшорные компании, но иностранному капиталу больше интересны возможности для ведения реального бизнеса. Свободные экономические зоны (СЭЗ) в ОАЭ предоставляют иностранным компаниям выгодные условия для открытия производства и ведения торговли. Ряд СЭЗ имеют отраслевую специализацию и соответствующую инфраструктуру (торговля, энергетика, химическая промышленность, IT и т. д.). Компании, ведущие деятельность в СЭЗ, обладают налоговыми льготами и освобождены от уплаты таможенных пошлин на экспорт и импорт.

- Власти ОАЭ готовы вести бизнес с Россией. Именно этому вопросу была посвящена конференция «Возможности экспорта российской продукции в ОАЭ и страны Персидского залива», организованная Торгово-промышленной палатой Российской Федерации в ноябре 2016 г., в которой приняла участие делегация эмирата Рас-Аль-Хайма. Вице-президент Администрации по инвестициям эмирата Асиб Абдул и финансовый директор свободной экономической зоны Изатт Баракат в беседе с представителями НПАА отметили, что не видят препятствий для участия российских арматуростроительных компаний в проектах, осуществляемых на территории эмирата, в частности – в создании совместных предприятий. Кроме того, промышленные компании ОАЭ открыты для экспорта качественной трубопроводной арматуры из России и готовы ее использовать.

НПАА, в свою очередь, готова оказывать содействие в налаживании таких деловых контактов. Ассоциация регулярно организует поездки своей делегации на деловые мероприятия, проводимые в ОАЭ, в частности – на ежегодно проходящую в г. Дубае Международную нефтегазовую выставку и конференцию



Фото с сайта: img1.goodfon.ru

ADIPEC – крупнейшую на Ближнем Востоке. В этом году в ней приняли участие 20 российских компаний-производителей насосов и антикоррозийных покрытий.

В ноябре 2017 года НПАА также планирует организовать деловую поездку с посещением выставки и организацией деловых встреч с администрацией Свободной экономической зоны эмирата Рас-Аль-Хайма и потенциальными компаниями-партнёрами. Это может стать отличным шансом для всех российских арматуростроителей, заинтересованных в выходе на мировые рынки и желающих наладить прямые деловые контакты в ОАЭ.

Преимущества ведения бизнеса в ОАЭ

Льготное налогообложение

В ОАЭ отсутствуют НДС, налог на прибыль компаний (за исключением нефтяной отрасли и банковского сектора), налоги на доходы физических лиц.

Выгодное местоположение

ОАЭ являются глобальным торгово-экономическим центром, соединяющим Восток и Запад, Транспортно-логистическая инфраструктура ОАЭ признана международными экспертами одной из лучших в мире.

Региональный центр

Иностранные компании, планирующие вести деятельность в странах Персидского залива, Ближнего Вос-

тока и Северной Африки в качестве начальной «точки входа» в региона выбирают ОАЭ.

Стабильность

Курс дирхама ОАЭ по отношению к доллару США с 80-х годов остается неизменным – 3,67.

Высокий уровень жизни

Согласно рейтингу The Economist Intelligence Unit, в ОАЭ самый высокий уровень жизни в регионе MENA и один из самых высоких доходов на душу населения в мире.

Основные сложности для российских компаний

- Недостаточное знание законодательства ОАЭ.
- Отсутствие международных сертификатов; попытки выйти на рынок с российскими аналогами.
- Отсутствие маркетинговой стратегии; попытка выйти на рынок без предварительного исследования, оценки конкурентной среды, преимуществ и недостатков своей продукции.
- Отсутствие навыков оформления документации, материалов.
- Непрозрачность отчетности российских компаний, отсутствие открытости информации для заказчика.
- Языковой барьер.

(продолжение следует)

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