

# «Хёгфорс»: ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС НА РЫНКЕ

Трубопроводная арматура считается специфической продукцией, применяемой, однако, абсолютно во всех отраслях. Производители данной продукции в один голос заявляют, что главное в ней – качество.



В свою очередь, заказчики отмечают, что цена является далеко не последним критерием выбора арматуры, но только в рамках хорошего качества.

Финская компания Högfors – известный европейский производитель трубопроводной арматуры промышленного назначения. Специалисты компании небезосновательно утверждают, что особенностью их продуктов стало именно высокое качество, которое создают высококачественные материалы и абсолютная точность в производстве.

Шаровые краны и диско-поворотные затворы Högfors можно встретить на производствах во всем мире. Компания производит широкий ассортимент запорно-регулирующей арматуры: это серии для централизованных систем отопления и трубопроводов химической, пищевой, деревообрабатывающей, горнодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. Об итогах нынешнего года, достижениях компании на российском рынке и перспективных проектах рассказала генеральный директор ЗАО «Хёгфорс-Москва» Татьяна Самолетова.

**– Как вы оцениваете в целом перспективы российского рынка трубопроводной арматуры и перспективы вашего присутствия?**

– Российский рынок трубопроводной арматуры, несомненно, перспективен: не случайно, каждый год сюда приходят новые иностранные производители, однако не всем удается легко адаптироваться к российским рыночным условиям и продолжать деятельность. В этой конкурентной борьбе побеждает тот производитель, который сделает оптимальное предложение по качеству продукции,

срокам ее поставки и цене. Наша компания старается выдержать жесткие и высокие требования как рынка в целом, так и конкретного заказчика.

**– Как ваша компания подходит к завершению этого года? Можете ли вы сказать, что в сравнении с прошлыми годами удалось достичь более значимых результатов и в чем?**

– Текущий год был не самым лучшим для всех: последствия экономического кризиса и выборы президента России заметно сказались на закупочной активности клиентов в целом. Тем не менее, уже сейчас можно смело утверждать, что рост продаж стал набирать обороты. Это видно по сокращению продукции на нашем складе и заметной активизации интереса клиентов.

**– Какая продукция компании пользуется наибольшим спросом на российском рынке и с чем это связано?**

– Наибольшей популярностью, конечно, пользуются диско-поворотные затворы. Они значительно дешевле шаровых кранов, размеры затворов позволяют установить их в малогабаритных пространствах, такие затворы применяются в различных отраслях, имеют герметичность по классу А, а также позволяют при необходимости провести ремонт непосредственно на объекте. И за время эксплуатации затворы «Хёгфорс» зарекомендовали себя как качественная и надежная арматура.

**– Много ли новых партнерских отношений, в том числе долгосрочных, вам удалось заключить в этом году – с компаниями, регионами, отраслями? Участвуете ли вы в рамках данных договоренностей в строительстве и техническом оснащении российских объектов?**

– Да в этом году у нас появились новые клиенты, но мы рассчитываем на более масштабное расширение бизнеса. Надеемся, что будущий год принесет нам не только новых заказчиков, но и позволит нашим постоянным клиентам увеличить объемы закупаемой продукции. Тем более, что мы планируем развитие таких отраслей как нефтегазовая, химическая, пищевая. Для этого в ближайшее время подготовим необходимые разрешительные документы. Кстати, один из основных наших клиентов ЗАО «Ванкорнефть» приобрел на свой объект сто единиц диско-поворотных затворов Högfors серии 31300CS от Ду300 до Ду800.

**– Ваша компания заняла довольно прочное положение на нашем рынке. Есть ли планы по расширению географии присутствия компании в России? Можете ли вы отметить наиболее выгодные для вас регионы в перспективе?**



– География нашей компании определена производителем, но мы планируем наращивать свое присутствие на российской территории и привлекать новых представителей и партнеров в регионах.

**– Россия вступила в ВТО. Подвергнется ли каким-то изменениям, дополнениям, корректировкам деятельность иностранной компании на примере работы Högfors в нашей стране и что уже сейчас вы готовите в этом направлении?**

– На сегодняшний день это событие практически никак не повлияло на работу нашей компании. Однако стоит заме-

тить, что все в нашей стране проявляется со временем, и как вступление России в ВТО повлияет на рынок трубопроводной арматуры, будет видно в ближайшие годы. Здесь возможны разные сценарии событий. Главной задачей правительства России будет поддержание отечественных и иностранных производителей, которые открыли собственные производства здесь и тем самым способствуют сдерживанию потока некачественных изделий от никому не известных компаний – «однодневок». Вот почему мы рассматриваем в перспективе открыть производство в России.

Беседовала Ирина КРИВОШАПКА

## СПРАВКА

Компания Högfors была основана в 1927 году, а первые клапаны под торговой маркой Högfors произведены в 1935 году. Десятилетия целенаправленной работы превратили Högfors в современную компанию со штатом из более чем ста высокопрофессиональных сотрудников. Признанное качество и удовлетворенность потребителя на внутреннем рынке сформировали твердую основу для успеха на мировых рынках.

Компания Högfors-Moscow – официальный представитель финской компании Högfors в России – является крупнейшим поставщиком арматуры «Högfors OY» на российском рынке. Деятельность компании охватывает не только Москву и Московскую область, но и ряд других крупных регионов России в Сибирском, Приволжском, Северо-Западном и Уральском федеральных округах. Клиентами компании являются ОАО «Московская теплосетевая компания», ОАО «Казанская теплосетевая компания», ЗАО «Ванкорнефть», ОАО «Новосибирскэнерго», ОАО «Мостеплосетьэнергоремонт», ОАО «Енисейская ТГК», МУП «Волгоградская коммунальное хозяйство», Территориальное управление по теплоснабжению в Самаре, ООО «Таттеплоизоляция», ООО Торговый дом «Тулаэлектротяг» и другие компании.

**HÖGFORS**  
Moscow Valves

ЗАО «Хёгфорс-Москва»  
Тел.: +7 (499) 248-23-88, +7 (499) 248-57-39  
e-mail: hogfors@mail.ru  
hogfors-moscow.ru