

Компания «Изолятор» выходит на электроэнергетический рынок Саудовской Аравии

В последние годы Российская Федерация и Королевство Саудовская Аравия (КСА) активно развивают двустороннее сотрудничество. Укрепление партнерских отношений крупнейших нефтедобывающих государств способствует раз-



решению спорных вопросов в сфере мирового ценообразования на энергоресурсы и решению политических, инфраструктурных и социальных перспектив развития региона. При этом Саудовская Аравия заинтересована в сотрудничестве с Россией не только в нефтегазовом секторе, но и в сфере электроэнергетики, в частности в локализации российских технологий на своей территории.

Одним из важных шагов на пути развития взаимоотношений между странами стал выход компании «Изолятор» на электротехнический рынок Королевства. В апреле 2019 года Саудовская государственная электроэнергетическая компания Saudi Electricity Company (SEC) включила завод «Изолятор» в список официальных поставщиков высоковольтных вводов для трансформаторных заводов Саудовской Аравии.

Преддверием этого события стала большая и серьезная работа, связанная с поиском профессиональных консультантов, разбирающихся во всех нюансах ведения бизнеса в стране.

— Сотрудничество в электроэнергетике предусматривает разные аспекты: создание предприятий, поставку оборудования, обмен технологиями, подготовку специалистов, — заявил **Министр энергетики РФ Александр НОВАК** по итогам встречи со своим коллегой из Саудовской Аравии.

На основе их рекомендаций была выработана действенная стратегия выхода на рынок, одним из элементов которой, стало установление коммуникации и тесное взаимодействие «Изолятора» с Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA) — государственной структурой Королевства, осуществляющей содействие иностранным компаниям в продвижении их технологий и инноваций в экономику страны.

Используя высокую оценку производственно-технологического потенциала «Изолятора», полученную от представителей SAGIA в ходе посещения ими завода в январе 2018 года, «Изолятор» приступил к реализации стратегии и запустил программу продвижения на рынок Саудовской Аравии.



Посещение представителем Saudi Arabian General Investment Authority завода «Изолятор»

Подробнее о развитии сотрудничества с Саудовской Аравией в интервью обозревателю журнала «ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ. Передача и распределение» рассказал генеральный директор ООО «Завод «Изолятор» Александр Зиновьевич СЛАВИНСКИЙ.

— Александр Зиновьевич, как удалось выйти на электротехнический рынок Королевства и какие аргументы стали решающими для Саудовских партнеров при принятии решения о сотрудничестве с Вашей компанией?

— Завод «Изолятор» завоевал доверие партнеров во многих странах мира, постоянно подтверждая высокий статус лидера в сфере производства высоковольтных вводов, в том числе с твердой RIP- и RIN-изоляцией. При этом мы постоянно работаем над укреплением отношений с электросетевыми и генерирующими компаниями, а также с трансформаторными заводами по всему миру. Доверие партнеров заслужило стабильное качество, профессионализм и всесторонняя сервисная поддержка с нашей стороны.

Мы регулярно проводим тщательный анализ основных тенденций международного рынка электроэнергетики в целях поиска стратегических партнеров для пла-



нирования эффективного и долгосрочного сотрудничества. Важным фактором развития международных отношений является и то, что Россия — активный участник Международного Совета по большим энергетическим системам высокого напряжения СИГРЭ.

Лидирующие позиции возлагают на наше предприятие большую ответственность. Мы особо подчеркиваем, что готовы открыто делиться уникальным накопленным опытом со всеми нашими партнерами, считая это неотъемлемой частью нашей миссии — создавать основы для стабильного и устойчивого энергообеспечения во всем мире.

Полагаю, что все эти факторы в совокупности повлияли на наших

коллег из Саудовской Аравии при принятии решения о сотрудничестве с нами.

— **Какая продукция завода «Изолятор» будет поставляться в Саудовскую Аравию? Ожидаемый объем поставок?**

— Мы планируем поставки вводов на все основные классы напряжения для энергетических объектов Королевства до 380 кВ включительно. В настоящий момент идет изучение рынка, требований, специфики работы, так называемая программа «отстройки от конкурентов». Объем поставок сейчас сложно оценить, но перспективы значительные, так как экономика Саудовской Аравии развивается очень активно, приняты широко-масштабные инвестиционные программы развития, в том числе в генерации и распределении. Полным ходом идет реализация программы «Saudi Vision 2030». В перспективе мы рассчитываем занять значительную долю рынка не только КСА, но и других стран региона.

— **Существуют ли какие-то особые условия вхождения новой компании на рынок Саудовской Аравии? Какова готовность завода «Изолятор» соответствовать этим условиям?**

— Рынок Саудовской Аравии достаточно зрелый, очень конкурентный и насыщенный. Все основные западные, да и восточные игроки работают на нем много



Визит представителей саудовской компании Amnest Group на завод «Изолятор»

Saudi Vision 2030 —

программа по уменьшению нефtezависимости Саудовской Аравии, диверсификации ее экономики и развитию государственного здравоохранения, образования, инфраструктуры, рекреационной сферы и туризма. Цели включают в себя интенсификацию экономической и инвестиционной активности, увеличению объемов международной нефтяной торговли товарами и услугами, и увеличение расходов на оборону.

лет, сложились свои устойчивые бизнес-связи и логистические цепочки, новому игроку очень сложно зайти на рынок без «превосходящего ожидания» ценностного предложения, новоявленных поставщиков никто не ждет. Тем не менее, тому, кто ищет, всегда открываются окна новых возможностей. Такой возможностью для нас стала программа трансформации «Saudi Vision 2030», принятая в Королевстве в 2016 году. Основной целью программы является уход экономики КСА от нефтяной зависимости и создание в стране современных локальных производств, в том числе в электроэнергетике. Так как мы уже имеем успешный опыт реализации проекта локализации производства за рубежом и с учетом рекомендаций наших консультантов, мы со всей серьезностью

и ответственностью рассмотрели такую возможность выхода на рынок КСА и в настоящий момент значительно продвинулись в этом вопросе. Между тем, хотелось бы отменить, что с учетом всех факторов выход на рынок Саудовской Аравии будет успешен только у зрелых компаний, имеющих высокую культуру производства, передовые технологии и процессы, устойчивое финансовое положение, твердое желание и настойчивость. Неудачников и компаний, планирующих «по-быстрому заработать денег», в стране не ждут.

— В будущем планируется создание совместного партнерства между заводом «Изолятор» и компаниями Саудовской Аравии по производству высоковольтных вводов за рубежом, аналогично совместному предпринятию с индийской Mehru (MIM)?

— В настоящий момент мы рассматриваем все возможные варианты, не исключая и создание СП с саудовским партнером. Как только будут проанализированы все бизнес-кейсы, связанные с локализацией, мы примем окончательное решение.

— Какой объем инвестиций для этого готовы привлечь стороны? Каковы схемы финансирования?

— В работе в стране нам значительную помощь и поддержку оказывает Главное инвестицион-

ное управление Саудовской Аравии SAGIA — уполномоченная государственная структура, призванная содействовать иностранным компаниям, начинающим работать в Королевстве. В случае необходимости со стороны SAGIA нам может быть оказана всесторонняя поддержка в привлечении необходимой суммы инвестиционного финансирования.

— Планируется ли обучение иностранных коллег обслуживанию (и ремонтам) продукции завода?

— Безусловно. Еще один плюс локализации для нас состоит в том, что мы сможем участвовать и оказывать прямое воздействие на процессы разработки и изменения требований, связанных с переходом электроэнергетики Королевства на новые современ-

Massa Izolyator Mehru Pvt. Ltd. (MIM) —

совместное предприятие по организации на территории Индии производства высоковольтных вводов с твердой RIP-изоляцией на базе технологий компании «Изолятор», которое позволит обеспечить удовлетворение растущих потребностей азиатского рынка в данной высокотехнологичной продукции, а также значительно сократить сроки поставки продукции на индийские энергообъекты.



Посещение трансформаторного завода Saudi Power Transformers Company в Саудовской Аравии



Участники переговоров на трансформаторном заводе Saudi Power Transformers Company в Саудовской Аравии

ные технологии, например, с OIP-на RIP-изоляцию и т.д. С этой целью мы планируем принять у себя представительную делегацию специалистов SEC и крупных трансформаторных заводов страны, чтобы на месте, на реальных примерах, показать коллегам все преимущества перехода на новые технологии и непосредственно участвовать в разработке новых стандартов и обучении саудовских специалистов.

— Зная амбициозные планы компании «Изолятор», можно с уверенностью сказать, что партнерство с Саудовской Аравией не ограничится просто поставкой в эту страну высоковольтных вводов. Какие перспективные направления развития (освоения новой продукции) Вы планируете открыть для себя?

— Безусловно, в ценовых войнах с мировыми гигантами за рыночную долю, можно сжечь всю

потенциальную прибыль на 10 лет вперед и не получить никакого результата. Мы от этого пути стараемся дистанцироваться. Наш выбор — локализация и получение конкурентного преимущества за счет этого. С учетом всех преференций, предусмотренных Правительством страны для иностранных инвесторов, а также с учетом того, что сейчас на рынке КСА нет локального производителя вводов, это дает нам уникальный шанс без тяжелых рыночных баталий выйти на рынок не только Саудовской Аравии, но и других Стран Совета сотрудничества арабских государств Арабского залива.

Диалог с международными энергетическими корпорациями продолжает развиваться, в том числе и благодаря активной поддержке российских энергетиков. Вследствие выстроенной работы с такими крупными компаниями, как ПАО «Россети», в том числе «Россети ФСК ЕЭС», нам уда-

лось накопить уникальный опыт массового использования высоковольтных вводов с твердой RIP-изоляцией. Наша основная задача сегодня — донести до большего числа партнеров по всему миру, что мы в полной мере обладаем необходимой экспертизой для трансляции нашего опыта.

Выход на электротехнический рынок Саудовской Аравии является важным этапом развития двухсторонних отношений между нашими странами и будет способствовать повышению объемов российского несырьевого экспорта, а также узнаваемости и развития бренда «Сделано в России».

Пользуясь случаем, от лица завода «Изолятор» хочу пригласить всех разработчиков и производителей электротехнического оборудования к совместному продвижению продукции и участию в развитии долгосрочного сотрудничества с деловыми партнерами в Саудовской Аравии! **Р**



Визит в Saudi Electricity Company

120 лет

ИЗОЛЯТОР

Вековые традиции – современные технологии

Компания «Изолятор»
143581, Московская обл.,
Истринский р-н, с. Павловская
Слобода, ул. Ленина, д. 77
Телефон: + 7 (495) 727 3311
Факс: + 7 (495) 727 2766
mosizolyator@mosizolyator.ru
www.mosizolyator.ru