



РИА Новости *

ИНТЕРВЬЮ: Производитель энергооборудования из РФ изучает создание СП в Саудовской Аравии

МОСКВА, [10 окт](#) - РИА Новости/Прайм. Выход на уже зрелый рынок Саудовской Аравии через поставку в королевство своего готового продукта является не самым перспективным путем, тогда как отличным решением может стать локализация производства - именно этот вариант рассматривает для себя российский производитель энергооборудования, один из крупнейших в мире и единственный в России завод по изготовлению высоковольтных вводов "Изолятор", рассказал в интервью РИА Новости в преддверии визита президента РФ в королевство гендиректор завода Александр Славинский.

"Рынок Саудовской Аравии зрелый, очень конкурентный и насыщенный. Все основные западные, да и восточные игроки работают на нем много лет, сложились свои устойчивые бизнес-связи и логистические цепочки, обычно новому игроку очень сложно зайти на такой рынок без превосходящего ожидания ценностного предложения", - рассказал Славинский агентству.

Однако в такой борьбе за долю на рынке, вступить в которую можно лишь предлагая "суперсовременный продукт по супернизкой цене", есть шанс потерять всю потенциальную прибыль на 10 лет вперед, а взамен ничего не получить!

"Нам этот путь не очень нравится, а вот осознанный выбор локализации и получение конкурентных преимуществ за счет нее, может дать нам уникальный шанс без тяжелых рыночных баталий выйти на рынок не только Саудовской Аравии, но и других стран Совета Арабского Залива", - считает Славинский.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

По словам Славинского, преимущества долгосрочного сотрудничества довольно очевидны. К примеру, инвестиции в создание в стране нового производства можно окупить за три-пять лет, а дальше - выйти на гарантированную прибыль. При этом

производитель получает доступ к достойной системе преференций, созданной в Саудовской Аравии для собственной промышленности.

"То есть за вдвое меньший период с меньшими затратами получаешь эффект... Тем более, что собственного производства в Саудовской Аравии и во всех соседних странах такого продукта, как высоковольтные вводы, нет. Конкурировать с местным производителем не нужно. А конкурировать с производителями других стран - ну мы же в России конкурируем!" - отмечает Славинский.

В настоящий момент производителем рассматриваются различные варианты локализации, в том числе создание СП по производству узкой линейки оборудования с саудовским партнером. Им, к примеру, может стать саудовская компания-производитель трансформаторов Electrical Industries Company (EIC).

"Формы кооперации могут быть очень разные. Мы открыты к любой из них: от продажи лицензионного соглашения до создания совместного предприятия, совместного финансирования его создания", - говорит руководитель компании.

Окончательное решение планируется принять после анализа всех бизнес-кейсов. При этом Славинский отмечает, что главное инвестиционное управление Саудовской Аравии SAGIA в случае необходимости может оказать поддержку в привлечении до 75% от суммы инвестиционного финансирования.

"Что касается сроков, то мы хотели бы принять окончательное решение до конца октября, и возможно, в ходе бизнес-форума, приуроченного к визиту Владимира Владимировича Путина в королевство, подписать официальные документы, закрепляющие наше движение в этом направлении", - резюмирует он.

НЕ БЕЗ СЛОЖНОСТЕЙ

По словам Славинского, сейчас четко прослеживается заинтересованность саудовских партнеров в сотрудничестве. Не последнюю роль в этом играют дружественные отношения лидеров стран, которые в 2017 году укрепил визит Короля Саудовской Аравии Салмана бен Абдель Азиза Аль Сауда в Россию. Но интерес производителя к выходу на рынок королевства возник за несколько лет до этого момента, и без трудностей тогда не обошлось.

"Много было различных барьеров, препонов. Например, с российских IP-адресов невозможно было заходить на многие саудовские сайты. Приходилось искать обходные пути. Нельзя было даже просто начать переписку, потому что они по электронной почте наши письма, зачастую, не получали... В каждой стране существует своя специфика. И это только один из тех многих вопросов, которые приходилось решать", - рассказывает он.

«Но, как говорится «дорогу осилит идущий...». Нам удалось привлечь к сотрудничеству команду опытных консультантов, имеющих огромный опыт и потенциал взаимодействия с государственными и частными структурами и компаниями Королевства, с которыми впоследствии мы смогли наладить прямые контакты. В частности, на сегодня огромную помощь нам оказывает Saudi Arabian General Investment Authority (SAGIA), инвестиционное агентство Саудовской Аравии, отвечающее за привлечение иностранных инвестиций в королевство».

"Ну а уже когда мы начали сотрудничать с нашими партнерами напрямую..., мы уже как-то начали идти не наощупь, а целенаправленно, уже можно было готовить какие-то документы. И на финале этого процесса мы прошли процесс аттестации в Saudi Electricity Company (SEC), государственной компании – монополисте на рынке КСА на производство, передачу и распределение электроэнергии, как потенциального поставщика нашего оборудования для нужд SEC", - сообщает гендиректор завода.

Этап аттестации поставщика позволил производителю сформировать для себя четкое представление об особенностях, которыми должна обладать продукция, адаптированная под нужды королевства и близлежащих государств. Так, исполнение вводов для России напрямую не подойдет Саудовской Аравии из-за отличия классов напряжения.

"Но наша команда и не такие вопросы решала! Нужно будет разработать и собрать несколько опытных образцов, провести ряд дополнительных испытаний на территории КСА, в рамках этих испытаний убедить уже воочию саудовских потенциальных потребителей в надежности и высоком качестве изготовления нашего оборудования. Это, конечно, большая и трудоемкая задача, но она уже такая, живая. Как говорят, это такие «приятные хлопоты»", - говорит топ-менеджер.

Опираясь на имеющийся многолетний успешный опыт, производитель уверен, что справится с поставленной задачей. "От полярных льдов до Каракумских песков, от океана на Дальнем Востоке через горы Тянь-Шань. Я уже не говорю про полюс холода в Сибири... Такого опыта нет ни у одной другой компании в мире", - замечает Славинский.

ПОТЕНЦИАЛ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Одним из плюсов такого сотрудничества является сопутствующий этому процесс научно-практических исследований, который стороны могут осуществлять совместно.

"Таким образом, мы сможем участвовать и оказывать прямое воздействие на процессы разработки и изменения технических требований, связанных с переходом электроэнергетики страны на новые современные технологии, например, с OIP на RIP, RIN и так далее", - говорит он.

В первых числах октября завод «Изолятор» принял у себя делегацию одного из крупнейших саудовских энергохолдингов Electrical Industries Company (EIC), в состав которого входит трансформаторный завод Saudi Power Transformers Company (SPTC). Делегацию возглавлял Президент и CEO компании г-н Тарик Аль-Тахини.

Этот визит состоялся при полной поддержке и содействии SAGIA, представленной в рамках мероприятия директором представительства SAGIA в России г-ном Абдурахманом Аль-Мутлаком. В ходе визита специалисты завода «Изолятор» ознакомили гостей с производством и на месте продемонстрировали преимущества использования современных типов высоковольтных вводов. По итогам визита стороны подписали меморандум о намерениях, в котором зафиксировали основные подходы и направления долгосрочного сотрудничества.

Что касается самих инноваций, то российский завод имеет возможность уделять этому вопросу больше внимания, чем любая транснациональная корпорация, отмечает топ-менеджер. "Дело не в том, какие позиции у конкурентов. Дело в том, что наше основное преимущество в том, что наше производство специализируется десятилетиями, даже больше ста лет именно на таком продукте, как высоковольтный ввод", - говорит он.

"А другие крупные мировые корпорации - производители энергооборудования, занимаются производством огромной номенклатуры совершенно разного оборудования, в том числе и высоковольтными вводами, которые составляют у них в объемах реализации ноль целых с чем-то процента. Соответственно, уровень внимания к производству, инвестиции в его развитие пропорциональны тому, сколько это предприятие приносит в общий карман. А все, что мы зарабатываем, все в себя и инвестируем, в собственное развитие. Поэтому мы их и догнали, и перегнали, и ушли вперед", - заключает Славинский.