

# Мировой опыт для победы в конкуренции

Как международная выставка в ОАЭ помогла обогнать отечественных производителей



**Андрей Медведев,**  
исполнительный директор, ПСМ

→ Хорошей возможностью посмотреть на лучшие образцы продукции мировых лидеров рынка всегда были и остаются международные выставки. И чтобы наша продукция не уступала иностранным аналогам по ка-

честву, я вместе с коллегами ездил изучать мировой опыт и устанавливать контакты с производителями комплектующих на крупнейшую энергетическую выставку Middle East Electricity<sup>1</sup> в Дубай.



**Андрей Медведев** окончил Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова (факультет информатики и вычислительной техники и экономической). Работал в ТД «Автодизель» ведущим специалистом отдела продаж и заместителем начальника отдела маркетинга. Инициатор создания в 2005 году инжиниринговой группы «Промышленные силовые машины» (ПСМ). В компании — с момента основания. Занимал пост коммерческого директора, отвечал за развитие продаж и работу с партнерами. В должности исполнительного директора — с декабря 2010 года.

**ГК ПСМ** — один из крупных участников российского промышленного сектора, специализируется на инжиниринге и производстве специального оборудования на базе дизельных двигателей. Ведущий российский производитель дизельных электростанций и насосных установок. В 2011 году оборот составил более 1,5 млрд руб. Официальный сайт — [www.powerunit.ru](http://www.powerunit.ru)

Сложно оставаться лидером рынка, если не смотреть по сторонам. Необходимо постоянно изучать сильные и слабые стороны конкурентов и обязательно делать выводы применительно к своему бизнесу. К сожалению, в России специализированные выставки, на которых была бы представлена продукция нашего сегмента, а именно дизель-генераторы, не проводятся, поскольку сегодня только две-три компании в стране производят такое оборудование на уровне международных стандартов.

<sup>1</sup> Middle East Electricity — Международная энергетическая и электротехническая выставка. Впервые состоялась в 1975 году, а с 2003 года проводится ежегодно. Входит в число самых крупных мировых энергетических выставок и является крупнейшей в Ближневосточном регионе.

Поэтому посещение международных выставок — единственная возможность изучить опыт конкурентов.

### Изучаем работу мировых лидеров отрасли

Middle East Electricity — одно из наиболее значимых международных событий в энергетической отрасли. В этой выставке принимают участие практически все ключевые игроки рынка: в 2011 году — свыше 1000 экспонентов из 58 стран, только в сегменте дизельных электростанций было представлено более 100 компаний. Размах чувствуется во всем: огромная выставочная площадь 45 000 кв. м позволила с комфортом разместиться не только стендистам, но и посетителям мероприятия — более 43 000 специалистов из 102 стран. Мероприятие проводится в Объединенных Арабских Эмиратах именно потому, что эта страна обладает большим потенциалом для развития бизнеса международных и региональных энергетических компаний. Объем инвестиций в энергетическую инфраструктуру стран Персидского залива на ближайшее десятилетие оценивается в \$150 млрд. Запрос энергии в странах Персидского залива ежегодно растет на 7–10% в год (для сравнения: мировой средний показатель роста — 3%). Мировой энергетический совет определяет потребность стран региона в наращивании энергетических мощностей в объеме 100 000 МВт на ближайшие десять лет, из них 8000 МВт ежегодно приходится на долю ОАЭ и 2000 МВт — на долю Саудовской Аравии (см. справку).

При этом на бизнес в ОАЭ большое влияние оказывают климат, религия и традиции исламской культуры. В основном дела ведутся честным способом, мошенничества достаточно эффективно пресекаются, а недобросовестное поведение осуждается деловым сообществом. При проведении деловых встреч существу-



ет строгий порядок в поведении и в одежде, например для мужчин обязательны рубашка с длинными рукавами и галстук. Для деловых женщин — консервативные костюмы или свободные платья длиной ниже колена, с высоким вырезом и рукавами, закрывающими верхнюю часть рук.

Посещение выставки позволило оценить качество продукции конкурентов, планирующих выход на российский рынок, и выявить конкурентные преимущества, которые позволят нам оставаться лидерами. Кроме того, удалось установить контакты с производителями комплектующих, которые используют наши иностранные конкуренты.

### Применяем опыт на практике

Вот уже много лет наши иностранные конкуренты, такие как SDMO, Cummins, FG Wilson, производят специальные кожухи для защиты оборудования от осадков и снижения производимого им шума,

## Посещение выставки позволило оценить качество продукции конкурентов, планирующих выход на российский рынок, и выявить конкурентные преимущества, которые позволят нам оставаться лидерами.

### СПРАВКА

#### ОАЭ в цифрах

Сегодня нефть составляет не более 10% национального продукта страны. Ведущую роль в экономике играют торговля, производство, сфера услуг и туризм.

Основная валюта — дирхам, свободно конвертируемая, надежная. 100 филсов составляют один дирхам (UAE Dh). 1Dh = \$0,2725, курс не меняется много лет.

Среднегодовой доход на душу населения — \$21 500.

В стране нет единого налогового законодательства, отсутствуют общегосударственные налоги, такие как НДС, налог на доходы физических лиц и т.д. Каждый эмират устанавливает свою налоговую систему. Например, в отношении предприятий, зарегистрированных в Дубае, действуют дифференцированные ставки налога на прибыль от 10 до 50%.

Существует так называемый круг 5% — несколько налогов, составляющих 5% (налог на жилье, на услуги отелей и на развлекательную деятельность).

Инвесторов привлекают и другие преимущества организации бизнеса в стране. Нет ограничений на вывоз капитала и перемещение прибыли. Пошлины на импорт очень низкие — около 5% почти на все товары, а для ввозимых в свободные зоны вообще отсутствуют. Финансовый риск минимален (Aa3 по кредитному рейтингу Moody). Все это плюс хорошее стратегическое положение, дающее легкий доступ на рынки региона, надежная инфраструктура, а также безопасные, комфортабельные и стабильные условия для ведения бизнеса делают страну привлекательной для иностранных предпринимателей.

что весьма актуально в условиях работы в черте города. Но российские производители не предлагали такой опции, поэтому покупатель был вынужден либо оставаться без кожуха, либо покупать более дорогое иностранное оборудование. Спрос, как известно, рождает предложение, и мы первыми предложили рынку отечественные шумозащитные кожухи. Работая над ними, мы изучили более 50 примеров различного оборудования ведущих мировых производителей. Большую часть информации получили именно на Middle East Electricity. С учетом мирового опыта смогли улучшить собственную продукцию, доработав конструкцию и заменив некоторые материалы. В результате наш товар как конструктивно, так и функционально ни в чем не уступает зарубежным аналогам. И чтобы расширить производство этого типа оборудования и контролировать качество на всех этапах его производства, мы строим собственный завод металлоконструкций.

#### В поисках новых идей

Мы не останавливаемся на достигнутом. Участвуем в международных выставках не только для изучения зарубежного опыта, но и для расширения рынка сбыта. Планируем посетить энергетические выставки в Шанхае (Китай), Милане (Италия) и Орландо (США), сельскохозяйственные выставки в Мекнесе (Марокко), Болонье (Италия), конференции по ветроэнергетике в Шанхае (Китай) и Копенгагене (Дания). В частности, сельскохозяйственные выставки интересны нам как возможность расширения еще одного направления нашего бизнеса — поставки насосных установок. Климат в Марокко засушливый, сельское хозяйство там очень сильно зависит от оросительных технологий, так что системы полива и насосные установки широко востребованы как крупными агрохолдингами, так и небольшими фермерскими хозяйствами. 🌱