

Перспективы компании ESAB на среднеазиатском рынке

После распада СССР бывшие республики заключили добровольный договор о Содружестве Независимых Государств, сокращенно СНГ, который регулировал и упрощал некоторые взаимоотношения между вновь образовавшимися независимыми странами. Средней Азией принято называть ряд стран на юге СНГ, к которым относятся Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, Киргизия, Туркменистан.

После получения независимости в структуре экономик стран Средней Азии произошли существенные изменения.

Наиболее промышленно развитыми в регионе считают Казахстан, Узбекистан и Туркмения, где основной промышленный фокус сконцентрирован на нефтегазовой, горнодобывающей и легкой промышленности.

О перспективах региона и основных направлениях работы рассказывает финансовый и генеральный директор ESAB, Россия и СНГ, Алексей Нужный и директор по продажам ESAB, регион Центральная Азия, Екатерина Татаринова.



Алексей Нужный,
генеральный и финансовый директор в России и СНГ

История присутствия ESAB в Средней Азии, которая берет свое начало в 2007 году в Казахстане, развивалась достаточно быстро. На тот момент нефтегазовая отрасль являлась ведущей в регионе во многом за счёт строительства Казахстано-китайского трубопровода и освоения месторождений в Каспийском регионе. Кроме этого, много крупных проектов приходилось на горнодобывающую отрасль.

Сегодня Казахстан является второй крупнейшей экономикой в регионе и второй по объему бизнеса страной для ESAB в регионе Россия и СНГ. Наши позиции весьма сильны на этом рынке, среди поставщиков сварочных решений мы, безусловно, являемся лидерами.

Что касается других стран Средней Азии, то это действительно новое направление, которое сулит серьезные возможности. Наша активная «экспансия» в регион началась в 2018 году. Прежде мы ограничивались точечными поставками некоторым прямым клиентам.

Стабилизация политических и экономических процессов, установление гибких правил для международных компаний, прозрачная финансовая и налоговая политики – всё это делает регион привлекательным для ведения бизнеса.

Уровень технической оснащённости предприятий Узбекистана, как в Ташкенте, так и в Самарканде и Бухаре очень высок. Это даёт нам возможность сразу включиться в процесс, причём предлагать самые передовые технологические решения. Большинство управленцев и менеджмента тесно связаны с российским бизнесом, получали образование в советских, а потом уже российских ВУЗах. Эта особенность только способствует быстрому налаживанию деловых связей.

Наша ключевая задача сегодня – постараться быть ближе к конечному потребителю в регионе. Для этого мы расширяем локальную команду, наращиваем складские запасы в Алматы и выстраиваем оптимальную логистику с производством в Тюмени, расположение которого позволяет закрывать потребности клиентов стран Средней Азии.

Начиная с прошлого года наша московская команда также ведет активную работу в регионе. Как производитель с мировым опытом, мы хотим передать свою экспертизу, культуру производственных процессов и качества, помочь вырастить поколение специалистов высокого уровня. Можно сказать, что мы выступаем стратегическим учителем. Мы поддерживаем образовательные проекты в Казахстане, а в этом году планируем развивать это направление и в Узбекистане.

Екатерина Татарина,
директор по продажам ESAB, регион Центральная Азия

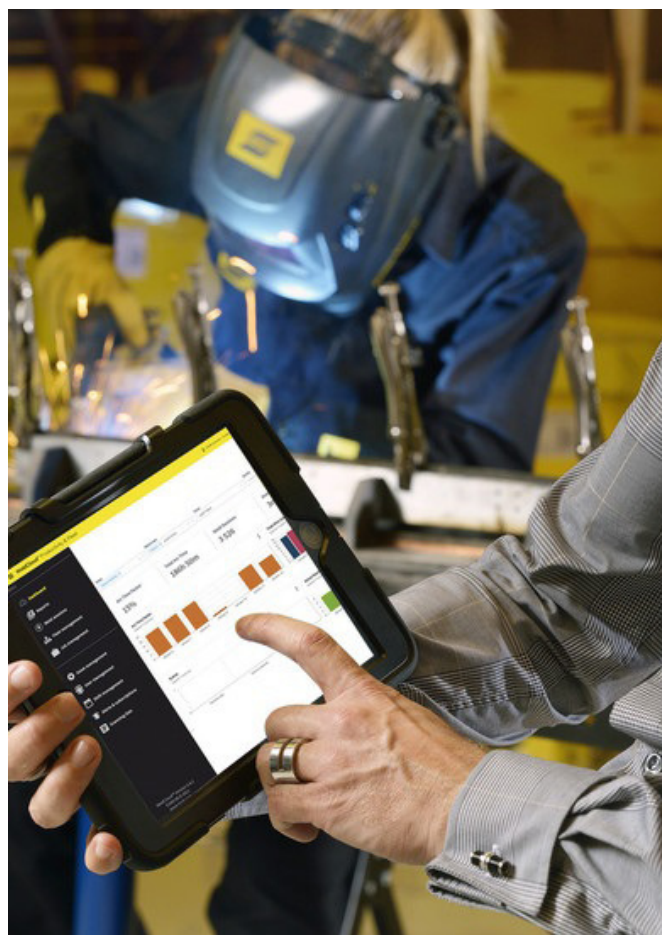
В отличие от стран-соседей, Узбекистан в своей экономической стратегии большое внимание уделяет инновационным технологиям. Каждый новый завод строится с учетом внедрения в производство процессов цифровизации, роботизации. Именно Узбекистан стал первым заказчиком облачного решения от ESAB.

Изначально компания ESAB развивала в Узбекистане сотрудничество с компаниями в газовом сегменте. Один из примеров – участие и поставка продукции, необходимой при строительстве крупнейших заводов по переработке природного газа и производству синтетического жидкого топлива (проекты GTL и GTL-2).

Среди предприятий горнодобывающей промышленности нас хорошо знают на Навоийском ГМК (один из лидеров мировой добычи золота) и Алмалыкском ГМК.

В прошлом году состоялась первая поставка флюса на Ташкентский трубный завод. В планах и инженеринговые проекты, в том числе и по модернизации сварочного производства.

Ключевая особенность промышленных предприятий Узбекистана – активное использование инноваций



и современного оборудования, внедрение роботизированных и автоматизированных решений. Это влечет за собой и потребность в высококвалифицированных специалистах. Для того, чтобы решить эту задачу, мы выступаем инициатором и соорганизатором различных образовательных мероприятий.

Ведется серьезная работа и с местными Моноцентрами, которые занимаются подготовкой, переподготовкой и трудоустройством специалистов, в том числе сварщиков, так как эта профессия является одной из самых востребованных в регионе. Именно поэтому наша экспертиза и технологические возможности дают возможность занять сильную позицию в регионе, в том числе и на долгосрочную перспективу. Мы сотрудничаем с Моноцентрами как в рамках движения WorldSkills, так и в рамках других образовательных проектов. Например, в марте этого года на базе одного из Моноцентров запланировано проведение конкурса WorldSkills.

В текущем году на базе одной из крупных корпораций Казахстана запланирован ряд альтернативных WorldSkills конкурсов сварщиков. Он будет проводиться в два этапа совместно с колледжем, который готовит специалистов в области сварки.

Перспективы развития мы видим и в Туркменистане, несмотря на то, что это достаточно закрытая страна, но сейчас у нее существует много совместных проектов с Узбекистаном, и это есть та самая возможность.