

«Мы ощущаем себя частью России»

Президент Emerson Process Management Стив Сонненберг о бизнесе в России и за ее пределами

Американская Emerson Process Management — одна из немногих крупных западных компаний, которые имеют в России подразделения, занимающиеся научными разработками. О том, как Emerson Process Management строит свой бизнес в разных странах, и о ее стратегии работы в России президент компании СТИВ СОННЕНБЕРГ рассказал корреспонденту РБК daily ПЕТРУ САПОЖНИКОВУ.

— Что мешает западным инновационным компаниям открывать в России исследовательские центры?

— Для инвесторов важны два ключевых момента. Во-первых, квалифицированные инженеры и научные работники. И, я думаю, в этом Россия преуспевает: здесь многое делается для обучения инженеров и ученых. Мы создали глобальный инженерный центр в Челябинске, а также подразделения для разработки программного обеспечения в Санкт-Петербурге. Там российские инженеры и ученые работают над программами, причем не только для России, но и для других стран мира. Второе условие для инвесторов — мы должны быть уверены в том, что интеллектуальная собственность надежно защищена. Итак, наличие сильного законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности и обеспечение исполнения этих законов очень важны.

Еще одна серьезная проблема — это транспорт и логистика. На нашем предприятии в Челябинске мы как раз столкнулись с проблемой ввоза товаров в Россию и вывоза за ее пределы. Еще одна проблема — это поставщики. В России сложно найти компании, которые смогли бы поставлять нам качественные комплектующие, необходимые для производства нашей продукции. Мы бы хотели закупать комплектующие в том регионе, в котором производим, но оказалось, что выгоднее закупать их в Китае, поскольку они там намного дешевле и качественнее. Несмотря на все это, я очень оптимистичен в отношении России и ее будущего, а также в отношении перспектив для нашего бизнеса.

Emerson инвестировала большие средства в Россию. Наш штат в России — 1300 сотрудников. Никто из наших конкурентов не сделал этого. Поэтому для нас и для меня лично было важно добиться того, чтобы нас воспринимали как местную российскую компанию, в которую были удачно вложены инвестиции, поскольку я знаю, сколько было вложено в развитие компании. Также хочу отметить, что эти инвестиции пошли в Челябинск, который является одним из важных регионов России, хотя многие компании инвестируют в предприятия в Москве. Мы же вкладываем средства в регионы и Россию.

— Странно, что среди этих ключевых проблем вы не отметили коррупцию и налоги, которые российские бизнесмены считают самыми главными своими проблемами...

— Вы правы, коррупция — это проблема в России, но это не преграда для нас, поскольку мы в этом не участвуем. У нас очень четко отлаженный процесс принятия заказов, а также изучения контрагентов или заказчиков. Мы задаем им действительно много вопросов относительно деятельности компании, ценности, которую они приносят, и, если они отказываются выполнять наши процедуры и предоставлять нам эту информацию, мы не ведем с ними бизнес.

Я знаю, что таким образом мы теряем часть заказов в России, но мы не принимаем участия в таких сделках.

— Насколько финансовый кризис заставил компанию скорректировать бизнес-планы?

— Для нас падение закончилось в декабре прошлого года. Объем заказов снова стал расти. По моим оценкам, к концу этого года мы вернемся на прежний уровень. В период снижения объема заказов мы сокращали наших сотрудников в России, США, Европе и других регионах, но теперь открыли новые вакансии.

Я достаточно оптимистичен по поводу будущего роста рынка, примерно 60% нашего бизнеса связано с рынком энергоресурсов. Когда я говорю «энергоресурсы», я имею в виду нефтегазовую, нефтеперерабатывающую и энергетическую отрасли. Если смотреть глобально, то спрос на энергоресурсы продолжает расти, продолжается истощение запасов нефти и газа, что требует дополнительных инвестиций. Поэтому, я думаю, в мировом масштабе спрос на энергоресурсы будет и дальше способствовать росту мировой экономики. Конечно, если взять отдельно Россию, здесь нефть и газ занимают очень важное место. Я верю в дальнейший рост экономики России, и мы продолжим свои инвестиции в эту страну.

Во всем мире наблюдается переход от крупных международных компаний к местным национальным, и поэтому такой же сдвиг направлен на российские компании в плане локальных инвестиций. В связи с этим, я думаю, очень важно работать в России, предлагать наши технологии и участвовать в инвестировании. По мере того как добыча нефти и газа усложняется в связи с техническими проблемами, холодным климатом, более глубокими скважинами, добычей на шельфе, требуются более совершенные технологические решения.

— Вы сказали, что намерены продолжить расширение бизнеса в России. Как это будет происходить?

— Да, мы собираемся продолжать набор сотрудников, будем принимать на работу как в сферу развития технологий, так и в сферу производства, а также в службы продаж и маркетинга. Например, вместо экспорта продукции из Америки мы планируем производить продукцию в России и там же осуществлять локальную сборку. Многие виды продукции мы уже производим в России, при этом запускаем производство и других изделий. Так, в апреле будущего года мы расширим наше производство в Челябинске и откроем производственную линию клапанов большого диаметра. Наша философия — это локализация. Поэтому в Китае, а там у нас крупный бизнес, на наших предприятиях работают местные инженеры, там же мы разрабатываем и производим нашу продукцию. В России у нас такая же стратегия. Мы хотим производить в России, мы хотим заниматься разработкой продукции в России и при этом брать на работу российских инженеров-технологов и ученых, которые могли бы делать это.

— Шесть лет назад вы принимали участие в приобретении челябинского «Метрана», который стал вашей технологической базой в России. Какими параметрами должна обладать российская компания, чтобы привлечь ваше внимание или интерес инвестора, имеющего аналогичную бизнес-стратегию?

— Я думаю, что очень важно обеспечивать прозрач-

Emerson Process Management (EPM)

входит в состав корпорации Emerson и занимает 18% мирового рынка автоматизации технологических процессов. Общий объем продаж Emerson за 2009 год составил 20,9 млрд долл., а валовая прибыль — 7,7 млрд долл. Клиентами Emerson Process Management являются британская нефтяная компания BP, голландский химический концерн AkzoNobel, венесуэльская государственная нефтекомпания PdVSA, американский фармопроизводитель Baxter и т.д. Среди российских заказчиков EPM такие компании, как «Башнефть», ЛУКОЙЛ, «Газпром», «Роснефть», холдинг «Минеральные удобрения».

ность — ведение честной финансовой отчетности, этичное ведение бизнеса, а также этичное отношение к работникам.

Я видел много разных российских компаний и, когда анализировал их более детально, сталкивался с неточной информацией в плане того, кто владелец компании, каково ее финансовое состояние, как они платят налоги. Но должен заметить, что мы были очень довольны приобретением «Метрана», которое прошло очень хорошо, и все финансовые прогнозы, которые мы составили с целью обоснования покупки компании, превысили все наши ожидания.

Более того, я думаю, в будущем будут приобретены еще несколько российских компаний.

— Как вы относитесь к проекту строительства центра в Сколково? Насколько вообще эффективно создание единого «инкубатора идей» для такой огромной страны, как Россия?

— Этот проект может быть успешным. Я считаю, что это особенно удобно для компаний, впервые начинающих работать в России, поскольку им сложно понять местную специфику. Вполне возможно, что этот центр станет отправной точкой для начала их деятельности в России.

Что же касается нас, мы работаем в России 15 лет, и на сегодняшний день у нас очень глубокие корни, мы ощущаем себя частью России, поэтому у нас нет необходимости работать в рамках этой специальной зоны.

И какие бы привилегии правительство ни давало компаниям особой зоны в Сколково, хотелось бы, чтобы они также распространялись и на инновационные компании, в ней не работающие. Поскольку мы уже вложили большие средства в предприятие в Челябинске, мы тоже хотели бы получить эти преимущества.

— Бывали ли случаи, когда ваши российские разработчики использовались за пределами России?

— Применяемые в России гидротурбины называются турбинами Каплана. Мы осуществляем ряд проектов на ГЭС на Волжском каскаде и на Днепре на украинских ГЭС. В ряде проектов в США также используются турбины Каплана. Мы использовали наш российский и украинский опыт, участвуя в конкурсе на станции в округе Гранд (штат Вашингтон), где также стоит аналогичная установка. Это был хороший пример, когда мы смогли подчеркнуть, что уже имеем подопытный опыт и необходимую компетенцию. Российский опыт и разработки мы также используем в Латинской Америке, где множество ГЭС также применяют в своей конструкции турбины Каплана.

ФОТО:
ПЕТР САПОЖНИКОВ/
РБК daily



Стив Сонненберг является исполнительным вице-президентом компании Emerson и руководителем бизнес-платформы EPM с октября 2008 года. Г-н Сонненберг окончил Технологический институт штата Джорджия со степенью бакалавра по проектированию, а также Университет штата Вирджиния, где получил степень магистра делового администрирования. Свою работу в компании Emerson он начал в 1979 году в должности аналитика по маркетингу в дивизионе Brooks Instrument. В 2000 году Стив был назначен президентом Emerson Process Management в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а в 2002 году стал президентом дивизиона Rosemount компании Emerson. За время своей работы он также отвечал за приобретение нескольких компаний для Emerson, включая Rosemount TankRadar (бывшая Saab Marine), Mobrey, Damcos и «Метран».