

## Emerson в России: Пролагая пути инновации

Всемирная конференция по обмену опытом пользователей компании Emerson, состоявшаяся в 2011 году в Нешвилле (штат Теннесси, США), предоставила журналу **OILMARKET** возможность встретиться и задать несколько вопросов президенту **Emerson Process Management** *Стиву Сонненбергу*, а также вице-президенту Emerson Process Management в СНГ и Турции *Йохану Вандерплатце*.

**М**ы попытались выяснить, каким образом участие в российских нефтегазовых проектах отличается от работы в других инвестиционных регионах для Emerson, одной из лидирующих мировых производственных и технологических компаний со штатом сотрудников, превышающим 140 тыс. человек по всему миру, и торговым оборотом в \$25 млрд.

**OILMARKET:** Каким выдался 2011 год для вашей компании в России и СНГ? Как развивается ваш бизнес в этих странах по сравнению с динамично растущими рынками Китая и Индии?

**Стив Сонненберг:** Хотя мы и сделали огромные капиталовложения в рынки Китая и Индии, нефтегазовый рынок России и СНГ для нас очень значим, так как нефтегазовая отрасль остается очень важной и неотъемлемой частью экономики этих стран. А это, в свою очередь, дает нам большие возможности. Поэтому мы предпочитаем не расставлять приоритеты между Китаем и Россией, а делаем ставку на рынки обеих стран.

Мы надежно закрепились в Челябинске, инвестировав средства в компанию Metran, что помогло нам подготовить производственный и инженеринговый плацдарм для поддержки проектов, в которых мы участвуем в России. Приобретение Metran стало важным поворотным пунктом для деятельности нашей компании в России и потребовало немало внимания и усилий. Подготовка к завершению сделки с Metran заняла 8 лет, и лично я 15 раз ездил в Россию с деловыми визитами.

**OILMARKET:** Как вы оцениваете экономическую ситуацию в России и СНГ с учетом ряда препятствий, связанных с осуществлением нефтегазовых проектов в этих странах? Нередки случаи, когда завершение таких важных, давно и с нетерпением ожидаемых проектов как модернизация НПЗ и строительство новых за-

**На фото:** Йохан Вандерплатце и Стив Сонненберг во время интервью.  
**Pictured:** Johan Vanderplaetse and Steve Sonnenberg during the interview.



водов в разных регионах задерживается на многие годы. Это как движение в тумане, когда чувство неуверенности замедляет каждый шаг.

**Влияет ли эта ситуация на деятельность вашей компании?**

**Йохан Вандерплатце:** Верно, экономическая обстановка достаточно непростая, но раньше ситуация была еще более неопределенной. Показатели свидетельствуют о росте нашей компании на протя-

жении последних 18 месяцев. Прослеживается тенденция роста производства в России. Мы работаем в партнерстве с такими гигантами как ExxonMobil и «Роснефть» (проект Сахалин-1), «Новатек» и Total, а также успешно сотрудничаем с Chevron в Казахстане. Политическая обстановка в России и Казахстане достаточно стабильна, что крайне важно для осуществления крупных долгосрочных инвестиций.



## Emerson in Russia: Paving the ways for innovation

Emerson's global users exchange 2011, held in Nashville, TN, gave us an opportunity to meet for an interview with **Steve Sonnenberg**, President, Emerson Process Management and Emerson Process Management Vice President, CIS & Turkey **Johan Vanderplaetse**.

**W**e tried to assess how working in Russia's oil and gas projects compares to other investment regions for Emerson, a leading global manufacturing and technology company, employing more than 140,000 people worldwide, with close to \$25 billion in sales.

**OILMARKET:** What was the year of 2011 for you working in Russia and CIS so far, how is business going compared to the dynamic markets in China and India?

**Steve Sonnenberg:** Although we've made huge investments in the markets like China and India, the oil and gas market in Russia and CIS remains very important for us, as the oil

and gas industry remains very important for the economy of those countries, it's closely linked to oil and gas. In this way this is a big opportunity for us. So, we do not want to say China or Russia, we would rather prefer to say China and Russia.

We have a solid foot established in Chelyabinsk, having made investment in Metran, which helped us to have a base for manufacturing, engineering and support for those projects where we participate in Russia. The acquisition of Metran was an important landmark in our work in Russia, it required a lot of attention and preparation efforts, it took 8 years and it took for me, for instance 15 trips to Russia, when we prepared to complete the deal with Metran.



Российские компании развиваются и обладают потенциалом для международного роста, что также немаловажно. Так, например, компания «Лукойл», ранее известная как исключительно российская, становится сейчас все в большей мере международной. «Лукойл» приобрел ряд НПЗ в северо-западной Европе, средиземноморском регионе и в Болгарии и участвует в upstream-проектах в Ираке и Саудовской Аравии, а также оффшорных проектах в Западной Африке.

Следующий пример — наше сотрудничество с ExxonMobil в России по крупному проекту, который позже стал международным. Хочу подчеркнуть, что мы развиваемся, опираясь на принцип локализации, но стандарты остаются теми же, будь, это ExxonMobil на Сахалине или «Лукойл» в Болгарии.

Думаю, все согласятся, что Россия обладает огромным потенциалом, но реальное развитие наблюдается и сегодня.

**Стив Сонненберг:** Существуют страны, где вести дела еще более трудно, например, Нигерия. Также очень непросто было заниматься бизнесом в Китае в 1992 году. Стабильность — очень важное преимущество путинской эпохи...

**OILMARKET:** Какие у вас ключевые приоритеты развития в России, и как вы их осуществляете?

**Йохан Вандерплаетсе:** У нас очень хорошая база для инновационного развития в Челябинске, и мы совершенствуем ее в тесном сотрудничестве с частными компаниями, администрацией Челябинской области, а также южно уральским университетом в Челябинске. Последний известен не только своими высокими образовательными стандартами, но и благодаря тому вниманию, которое там уделяют инновационной деятельности. Данное сотрудничество очень важно для развития нашей компании: если сравнить нас с конкурентами, то мы предоставляем полноценный комплекс решений, что было бы невозможно без серьезной научной базы.

**Стив Сонненберг:** Из этого следует, что Россия для нас не только экспортный рынок, но и важный элемент развития. Мы растем в этой стране и развиваемся вместе с ней. Открытый в Челябинске «Глобальный инженеринговый центр» Metran (GEM) занимается разработкой современного программного обеспечения и ряда других решений, которые мы в последующем используем по всему миру. На данный момент GEM уже яв-

**OILMARKET:** With many oil and gas projects in Russia and CIS facing a number of stumbling factors, how do you find the business environment in the country? We see the cases, where the launch of important, much touted projects, like refineries modernization and construction in different regions is getting delayed for years, it's like moving in a fog, where every step is delayed by uncertainty. Does it hurt your business?

**Joban Vanderplaetse:** Yes, it is a challenging environment, but the fog was deeper before. Books show that we grow in last 18 months. There is a growing trend in Russia's production. We work with such huge successful Russian partnerships like ExxonMobil and Rosneft in Sakhalin, Novatek with Total, we also have successful cooperation with Chevron in Kazakhstan. Russia and Kazakhstan have stable political environment, which is essential for massive long term investments.

What also is very important, Russian companies grow and have potential for powerful international growth. We used to know Lukoil as Russian company, they become increasingly international now. They acquired refineries in ARA area in the North-West Europe, in Mediterranean, in Bulgaria and in Romania, the par-

ticipate in upstream projects in Iraq and Saudi Arabia, in West African offshore projects.

In another instance, we had big project partnership with ExxonMobil in Russia, which later expanded internationally. I would like to underline, that we develop our business based on the principle of localization, but the standards are the same, be it ExxonMobil in Sakhalin or Lukoil in Bulgaria.

Everyone agrees that Russia has huge potential, but we also see actual development today. **Steve Sonnenberg:** There are places in the world, where doing business is more complicated, like in Nigeria. Doing business in China in 1992 also was very difficult. Stability is an important advantage of the Putin age...

**OILMARKET:** What are the key priorities of your development in Russia, how it works?

**Joban Vanderplaetse:** We have a very good innovative base in Chelyabinsk. We developed it in close cooperation of the private business, the government of Chelyabinsk region and South Ural State University in Chelyabinsk. The University is known not only for high standards of education, but as the place of innovation. And this cooperation is very essential for our

development. if you compare us with competition, we have full portfolio solutions, which is impossible to achieve without solid scientific base. **Steve Sonnenberg:** This all shows that for us Russia is not only an export market, but essential element of our development. We grow in Russia and grow with Russia. Our Global Engineering Centre Metran (GEM) develops latest software and many other solutions later applied by Emerson globally. GEM already has almost 60 patented solutions and our innovative development in Russia is not theoretical, it's practical. We came as investors and are happy to employ Russia's talents and brains. This year, we, for instance, invested \$0.5mn into a new lab and stipends in Chelyabinsk University. And we hire engineers not only in Chelyabinsk, but in Saint Petersburg and other places.

**OILMARKET:** Каким принципам вы следуете и какие технологические решения считаете уместными, разрабатывая стратегии развития в бывшем Союзе?

**Йохан Вандерплаетсе:** Масштабы нашей деятельности в России говорят о важности объединения принципов инновационного развития и локализации. Под принципом локализации мы подразумеваем максимальную концентрацию на деятельности внутри страны в противовес импорту необходимого оборудования. В то время как GEM является важной движущей силой нашей инновационной политики, Metran обеспечивает поддержку при осуществлении

таможенных операций в странах СНГ, что также немаловажно для развития нашего бизнеса. В 35 офисах Emerson в России работает около 1,500 тыс. человек, из них более 1 тыс. — в Челябинске.

Мы стремимся быть максимально полезными нашим клиентам, повышая эффективность их работы и сокращая простои. Одной из недавних разработок, которую мы уже успешно реализовали в ряде нефтегазовых проектов в России — например, в проекте нефтедобычи ТНК-ВР в Оренбургской области или на НПЗ «Лукойла» — являются наши беспроводные решения Smart Wireless. Продукция и решения Smart Wireless позволяют использовать возможности прогностических методов управления PlantWeb в сферах ранее недоступных с точки зрения физического доступа или экономически, открывая возможности значительного повышения управляемости технологических процессов. Благодаря этому, в России и Казахстане удаленность регионов и географические преграды, а также, как часто бывало, высокая стоимость инженерных решений, больше не являются преградой на пути внедрения новых технологий. **OM**

development: if you compare us with competition, we have full portfolio solutions, which is impossible to achieve without solid scientific base. **Steve Sonnenberg:** This all shows that for us Russia is not only an export market, but essential element of our development. We grow in Russia and grow with Russia. Our Global Engineering Centre Metran (GEM) develops latest software and many other solutions later applied by Emerson globally. GEM already has almost 60 patented solutions and our innovative development in Russia is not theoretical, it's practical. We came as investors and are happy to employ Russia's talents and brains. This year, we, for instance, invested \$0.5mn into a new lab and stipends in Chelyabinsk University. And we hire engineers not only in Chelyabinsk, but in Saint Petersburg and other places.

**OILMARKET:** Developing you strategies in the region of the former Soviet Union, what kind of principles you follow and technological solutions you find particularly relevant?

**Joban Vanderplaetse:** Now as you can imagine the scope of our involvement in Russia, the important combination of innova-

tion and of localization becomes clear. Localization means that Emerson prefers to do as much business as possible within the country, rather than simply importing the necessary equipment from abroad. While GEM is important driving force of our innovative policies, Metran also provides customs support for our CIS operations, which is very essential for our business development. We have some 1,500 people working for Emerson in 35 offices in Russia, including some 1,000 of them in Chelyabinsk.

Our goal is to serve clients best in order to increase efficiency, cut downtime of their enterprises. One of the recent trends we brought to a number of oil and gas projects in Russia, like TNK-BP upstream projects, is our Smart Wireless. Emerson's Smart Wireless products and solutions extend PlantWeb predictive intelligence into areas that were previously out of physical or economic reach, opening the door for new possibilities in process improvement. For Russia and Kazakhstan, their remote locations, physical obstructions, and in many cases the high cost of engineering and integrating new technologies are no longer the barriers they were. **OM**

Emerson's Smart Wireless solutions have been successfully applied to the Grane platform, which is stationed in the Norwegian Sea and operated by StatoilHydro.



Smart Wireless transmitter monitors BP tank farm.



На фото: Стив Сонненберг.  
Pictured: Steve Sonnenberg during the conference.