

«ПОСЛЕ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ОБОСТРИТСЯ БОРЬБА ЗА ДОЛЮ НА РЫНКЕ»

ГЛАВА РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ «СИМЕНС АГ» ДИТРИХ МЕЛЛЕР РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МАРИНЕ ЯШКО, ПОЧЕМУ НЕМЕЦКИЙ КОНЦЕРН ПЛАНИРУЕТ НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА В СТРАНЕ, НЕСМОТРИ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ САНКЦИИ И ТЯЖЕЛУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ.

BUSINESS GUIDE: С какими показателями завершает «Сименс» 2016 год?

ДИТРИХ МЕЛЛЕР: Для концерна «Сименс АГ» этот год стал одним из самых успешных в истории. Портфель новых заказов увеличился на 5% и достиг €86,5 млрд. Оборот компании составил €79,6 млрд, что на 5% больше, чем в 2015 году. В России оборот ООО «Сименс» за девять месяцев уходящего года уже достиг €1,2 млрд.

Прошедший год был отмечен рядом значимых для нас проектов. В июне мы открыли новое депо «Металлострой-2», где осуществляется капитальный ремонт «Сапсанов» и сервисное обслуживание поездов «Ласточка», производимых в России. Важным событием стал выкуп акций завода «Сименс Электропривод» (СЭП), который стал на 100% дочерним предприятием «Сименс АГ». В ноябре мы уже презентовали первые частотные преобразователи Sinamics S120, выпущенные под маркой «Сделано в России», и готовы приступить к их серийному производству в Санкт-Петербурге.

На новый уровень вышла и совместная работа с российскими партнерами в сфере электроэнергетики. Совместно с ОАО «Башкирская электросетевая компания» в Уфе мы продолжаем модернизацию сетевого хозяйства и впервые в России внедряем концепцию интеллектуальных сетей. На энергетических объектах устанавливается высокотехнологичное оборудование «Сименс», которое производится в регионе.

BG: Изменили ли вы свои планы по работе в России из-за экономического кризиса?

Д. М.: В период экономической нестабильности лучшая стратегия — сосредоточиться на инвестициях в будущее, потому что после выхода из кризиса обострится борьба за долю на рынке. Нужно готовиться к этому. Именно поэтому кризис не отменяет наших долгосрочных планов в России.

BG: Во время экономического спада развитие скоростного железнодорожного сообщения — не самое приоритетное направление. Как вы оцениваете ситуацию в этом сегменте рынка?

Д. М.: Экономический спад, несомненно, влияет на все сегменты рынка, в том числе и на железнодорожное сообщение. «Сименс» работает в России более 160 лет, и за это

время компания не раз пережила и хорошие, и плохие времена. Однако мы всегда были и остаемся солидным локальным игроком. Так, именно благодаря технологиям «Сименса» в 2009 году была открыта высокоскоростная магистраль (ВСМ) Москва — Санкт-Петербург. А с 2015-го по 2016-й прирост пассажиропотока на этом направлении, по данным ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), составил 137,5%. Работа в этом направлении продолжается. Мы выступили с предложением стать соинвестором строительства ВСМ Москва — Казань. Мы уже подготовили обновленную версию «Сапсана» для этого проекта. Новые модели отличаются энергоэффективностью, улучшенной аэродинамикой, низким уровнем шума в вагонах и повышенным комфортом для пассажиров. Мы планируем производить их на базе завода «Уральские локомотивы».

BG: Российское правительство взяло курс на импортозамещение. Изменилось ли соотношение между импортом услуг и продукции «Сименса» из-за рубежа и их производством в России?

Д. М.: Мы изменили свой подход еще десять лет назад и сделали ставку на создание ряда производств в стране. Еще тогда, тщательно проанализировав состояние российской экономики, оценив текущие и будущие потребности в различном оборудовании, мы пришли к выводу о необходимости локализации (как для покрытия внутреннего спроса, так и для экспорта). На данный момент мы уже открыли десять современных предприятий, на которых работает около 4 тыс. специалистов. Около 50% всей продаваемой в стране продукции «Сименса» производится в России, и мы планируем наращивать объемы и дальше.

Показательным будет пример производства поездов «Ласточка» на Урале. Мы планируем довести уровень его локализации до 80%. При этом импортироваться будет только пятая часть комплектующих. К проекту подключено около 100 российских предприятий. Развивая сеть локальных поставщиков, мы повышаем качество выпускаемой ими продукции.

BG: Какие проекты в России сейчас наиболее интересны «Сименсу»? В каком направлении вы планируете развиваться в следующем году?



Д. М.: Важнейшим партнером для нас остается РЖД. Мы совместно с ОАО «Группа „Синара“» выполняем контракт на поставку компании 1,2 тыс. вагонов, которые производятся на заводе «Уральские локомотивы». Среди интересных нам проектов — строительство ВСМ Москва — Казань и модернизация Байкало-Амурской магистрали и Транссиба.

На топливно-энергетическом рынке мы тесно сотрудничаем с такими компаниями, как «Газпром», «Роснефть», «Новатэк», «Интер РАО ЕЭС» и ЛУКОЙЛ.

Одним из важнейших направлений развития для многих российских компаний сейчас является автоматизация производства, и «Сименс» может предложить для этого свои уникальные решения. У нас есть уже готовые продукты, которые мы можем тиражировать. Например, в этом году мы провели переоснащение станции «Лужская-Сортировочная», на которой введена в эксплуатацию система MSR32.

«Сименс» — это всегда инновации. Нас прежде всего интересуют высокотехнологичные проекты. Я говорю о поставке самых современных цифровых технологий российским предприятиям, которые ведут разработку сложной и наукоемкой продукции. Это авиационная, автомобильная промышленность, транспортное и энергетическое машиностроение. Наши решения позволяют создавать цифровые двойники процессов по разработке и производству сложной машиностроительной продукции, что значительно повышает эффективность производства и качество изделий. В этом направлении мы уже успешно сотрудничаем с Камским автомобильным заводом и рядом других предприятий.

BG: В 2015 году доля «Сименса» на рынке производства газовых турбин в России составляла 100%. Каковы ваши показатели в этом году? Были ли заключены новые контракты на 2017 год?

Д. М.: Этот сегмент рынка уже не так велик, каким был еще пять лет назад. В 2016 году в России не было ни одного проекта, в ко-

тором нужны были бы газовые турбины большой мощности. В 2017 году мы будем участвовать в тендерах на поставку оборудования сразу в нескольких проектах. Наиболее интересные для нас — строительство Грозненской ТЭЦ и нефтеперерабатывающего завода ТАИФ-НК в Нижнекамске.

BG: В конце ноября Siemens и Bentley Systems заключили партнерское соглашение. Планируете ли вы продавать ваши совместные разработки в России?

Д. М.: Да, безусловно. Сегодня имеется больше количество вновь создаваемых производств, как в сфере машиностроения, так и в энергетике, где у Bentley Systems накоплен солидный опыт. Мы уже реализовали ряд совместных проектов на базе европейских автомобильных заводов, и, конечно, эти разработки будут предложены нашим российским заказчикам.

BG: Насколько благоприятный инвестиционный климат в России сейчас?

Д. М.: Безусловно, работа на российском рынке осложнена кризисом и политической ситуацией. Однако у предпринимателей всегда должны быть стратегии, чтобы адаптироваться к существующим условиям. Мы ставим перед собой конкретные бизнес-цели. Наши приоритеты — развитие уже созданных в России заводов и предприятий и дальнейшая локализация производства нашей продукции. И, конечно, внедрение инновационных технологий. Наши заводы располагаются в разных регионах России, и везде мы активно сотрудничаем с городскими и областными администрациями. Важнейшими партнерами являются власти Санкт-Петербурга и Ленинградской области, с которыми у нас заключены стратегические соглашения о сотрудничестве. Это означает, что мы взаимодействуем почти во всех отраслях экономики (от энергетики и ЖКХ до транспорта и здравоохранения). В регионе идет непрерывный диалог между органами власти и предпринимателями. Неудивительно, что многие наши производственные площадки расположены именно здесь. ■