

«СЛЕДУЮЩАЯ ПЯТИЛЕТКА „ЭЛЕКТРОЩИТА“ БУДЕТ ОРИЕНТИРОВАНА НА КОММЕРЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОЗИЦИЙ»

В 2017 ГОДУ ЗАО «ГК „ЭЛЕКТРОЩИТ“-ТМ САМАРА» НА ФОНЕ ОБЩЕЙ ОКОЛОНУЛЕВОЙ ДИНАМИКИ ЭКОНОМИКИ НА ТРЕТЬ ПОВЫСИЛО ОБОРОТЫ ПРОИЗВОДСТВА. ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ ЭРИК БРИССЕ РАССКАЗАЛ, КАК ПРЕДПРИЯТИЮ УДАЛОСЬ НАРАСТИТЬ ОБЪЕМНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПОЧЕМУ ЗАВОД ДЕЛАЕТ АКЦЕНТ НА РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА, А ТАКЖЕ О ПЕРСПЕКТИВАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ В СВЕТЕ ОБЩЕЙ СТАГНАЦИИ ЭКОНОМИКИ И НОВЫХ САНКЦИЙ.

GUIDE: За 2017 год российская экономика выросла всего на 1,5%. При этом «Электрощит» увеличил выручку на треть. Что позволило компании нарастить обороты?

ЭРИК БРИССЕ: Большая часть нашего оборота — работа с нефтегазовыми компаниями, для которых мы развиваем новые продукты и новые решения. Наша экспертиза, а также многочисленные преобразования в работе предприятия в последние годы позволяют нам побеждать в больших тендерах ключевых игроков рынка. Например, недавно мы выиграли тендер «Газпрома» на поставку стратегической подстанции в рамках проекта «Сила Сибири», это крайне важный для клиента объект. Буквально несколько лет назад «Электрощит» не смог бы выиграть такой тендер, так как реализация подобного проекта предполагает взаимодействие множества различных служб и компаний-партнеров, в том числе зарубежных.

Среди крупных успешных проектов хотел бы также отметить большие подстанции для «Роснефти». Компания открыла тендеры во второй половине 2016 года, соответственно, поставки были реализованы в 2017 году. Сейчас поступают запросы и от других компаний. Таким образом, рост экономики — может быть, и не столь значительный — привел к оживлению на рынке, а это более чем позитивно отразилось на числе наших заказов.

Г.: Чистый убыток ЗАО «ГК „Электрощит“-ТМ Самара» в 2016 году составил 3 млрд руб. против 672 млн руб. в 2015-м выручка компании сократилась с 15,5 млрд руб. до 13,8 млрд руб. В марте пресс-служба «Электрощита» сообщала, что выручка компании в 2017 году увеличилась на 30%, рост валовой прибыли достиг 64%. Каковы абсолютные финансовые результаты компании? За счет каких процессов удалось улучшить результаты?

З.Б.: Оборот компании «Электрощит Самара» в 2017 году составил 17,8 млрд руб. При этом было бы не совсем правильным ориентироваться лишь на цифры за 2015, 2016 или 2017 год — вне контекста тех масштабных преобразований, которые произошли в компании за последние пять лет. Как известно, в 2010–2013 годах Schneider Electric приобрела акции «Электрощита», и с того времени был проведен целый комплекс работ по оптимизации бизнес-процессов. Мы проанализировали все аспекты и выделили те, которые было необходимо кардинально изменить или просто улучшить, а также те, что в изменениях не нуждались.

В 2014–2016 годах нашим основным приоритетом была реализация намеченных преобразований, и в эту работу мы вложили большой объем ресурсов: временных, финансовых и т.д. Результатом этих инвестиций стал рост показателей компании по самым различным направлениям: по охране труда, системе заработной платы, социальной политике, бережливому производству, повышению эффективности. Мы сделали производство более безопасным, внедрили передовые технологические процессы и качественные методики. Не без гордости могу заявить, что сейчас некоторые показатели «Электрощита Самара» превышают средние по Schneider Electric.

Еще одно важное (и затратное) преобразование связано с переводом всех площадей, на которых осуществляется производство, в собственность компании. Когда Schneider Electric приобрела 100% акций, часть помещений завод брал в аренду. Сейчас же вся система интегрирована в Schneider. Все эти изменения — крупные инвестиции, и они не предполагали быстрого получения максимальной прибыли в первые годы. Целью было укрепить позиции предприятия на российском рынке.

Важно учитывать и общеэкономическую ситуацию в стране. В 2014 году российской экономике была нанесен серьезный удар в связи с тем, что рубль ослаб на 50%. Это повлияло на инвестиции на рынке, а наша продукция напрямую с ними связана: мы производим электротехническое оборудование под инвестпроекты компаний. Таким образом, мы также ощутили на себе негативные последствия кризиса. Санкции, повлиявшие на российскую экономику, ударили и по нам.

Г.: С чем было связано снижение числа и объема государственных заказов, в которых участвовал «Электрощит» в 2016 году?

З.Б.: В большей степени это произошло из-за снижения объема инвестиций на рынке, что отразилось на объеме заказов. Например, МОЭСК (Московская объединенная электросетевая компания) — заказчик, с которым у нас выстроены отличные бизнес-отношения, — существенно сократил инвестпрограммы. Вместе с тем, мы не отменяем наши



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ ЗАО «ГК „ЭЛЕКТРОЩИТ“-ТМ САМАРА» ПРОДЛИЛ ПОЛНОМОЧИЯ ЭРИКА БРИССЕ В КАЧЕСТВЕ ПРЕЗИДЕНТА КОМПАНИИ