

«Ресурсов для создания даже самого сложного технологического оборудования в стране достаточно»

Генеральный директор ОМЗ **Михаил Смирнов** отмечает, что сегодня доля несырьевого экспорта в общем объеме экспорта страны превышает 50% и эта доля будет расти. В беседе с корреспондентом Review **Валерием Грибановым** он поделился мыслями о будущем отрасли.

— машиностроение —

— Расскажите об общем впечатлении о форуме, что для вас показало здесь наиболее актуальным?

— Великолепная площадка. Форум ценен тем, что здесь можно найти всех значимых игроков рынка в одном месте. Это касается как предприятий энергетического сектора, так и практически всех машиностроительных компаний и компаний, занимающихся строительством крупных промышленных объектов.

Мы, как и планировали, провели большое количество встреч с давними партнерами, с которыми хотелось либо обсудить текущий статус совместных проектов, либо подписать ряд программ и документов в торжественной обстановке.

С точки зрения выступлений на форуме больше всего интересовал вопрос альтернативных для предприятий и для страны источников дохода помимо традиционной ренты, относящейся прежде всего к нефти и газу. Поэтому те дискуссии, которые были в рамках форума по этому поводу, наиболее интересные. Например, мы участвовали в одной из панельных дискуссий на тему, как отечественному машиностроению получить более весомую долю в наполнении российского бюджета, как расширить экспортные возможности.

С нашей точки зрения, сомнений в том, что это осуществимо, нет. Российское машиностроение большей своей частью серьезно модернизировано. Оно уже сегодня при определенных условиях могло бы существенно увеличить производство и продажи и, соответственно, пополнить бюджет.

— Вы можете назвать долю несырьевого экспорта в общем объеме экспорта сегодня?

— Сегодня звучали цифры, что эта доля превышает 50%. Эта доля за последние пару лет выросла на фоне падения стоимости углеводородов. При

этом однозначно можно сказать одно: предел не достигнут даже близко. В первую очередь это касается продукции российских предприятий тяжелого машиностроения. Прочие отрасли также наращивают свои возможности. В данный момент российское машиностроение, обладая серьезными мощностями, по большому счету недозагружено. Как и во всем мире, кстати. Но потенциал есть, потому что производство можно увеличивать без дополнительных инвестиций.

Остается вопрос, как и что должно быть произведено, чтобы это было востребовано. Ценовой фактор был и остается самым критичным критерием принятия решения клиентом, особенно в тех областях, где идет торговля серийной продукцией. Десятками, сотнями и тысячами экземпляров. Эта тенденция независимо от технологичности изделия одинакова для продукции нефтегазового сектора, что для автомобилестроения. Цена — это ключевой фактор.

Следующий момент, без которого сегодня тоже продукцию невозможно продать, — технологический. То есть продукт должен быть произведен максимально технологично: только это может обеспечить ему конкурентную себестоимость и при этом вывести на один уровень с лучшими мировыми аналогами по эффективности использования.

— Если говорить о технологичных производствах, хватит ли сегодня машиностроительной отрасли внутренних ресурсов для этого, ведь санкции, введенные в отношении России, как раз направлены на запрет поставок высоко технологичной продукции?

— Я чувствую, мы перешли к теме импортозамещения, старательно избегая этого слова. Здесь я могу сказать одно: импортозамещение — оно реально. Просто потому, что тех ресурсов, о которых вы говорите, в стране достаточно. По крайней мере в машиностроении. В тяжелом — точно.



ВЕЩАНИЕ

Проблем воспроизвести зарубежный продукт в металле нет. Вне зависимости от того, какими свойствами он обладает, какой он сложности. На сегодняшний день российские предприятия обладают всей совокупностью технологических процессов и необходимым современным оборудованием. Инжиниринговая база, которой располагают крупнейшие машиностроительные предприятия, накопленная десятилетиями. Ее возможности и потенциал — вторая составляющая необходимого ресурса, который у нас есть. Сложности могут возникнуть с технологическими расчетами параметров требуемого изделия. Но это решаемая задача. Партнерство с зарубежными инжиниринговыми компаниями — самый быстрый способ. Несмотря на политическую обстановку, он работает и сегодня. Проверено нами неоднократно.

Если же важна эксклюзивность прав или необходимо получить продукт, превосходящий аналоги, задача решается через НИОКР. Исследовательская база, что бы ни говорили, в России есть. Ей просто очень долго не хватало работы, и иногда исследовательские команды приходится собирать буквально «по городам и весям».

Но импортозамещение — это не просто задача, на которой достаточно сфокусироваться предприятиям-производителям, создать аналоги зарубежной продукции и начать их продавать. Процесс гораздо ме-

нее эффективен без создания условий, стимулирующих спрос именно на российский продукт. Если у нас импортозамещение в политике действия санкций зарубежные производители опасались поставлять ряд продукции. Но сейчас, по прошествии двух лет, поняли, что практически никто с запретами не столкнулся. И сегодня удваивают усилия по поставкам продукции на российский рынок.

— А если вернуться к планам вашей компании, на этом форуме вы подписывали контакты?

— Да. Сегодня, например, подписали два: контракт на поставку оборудования газопереработки для компании SOCAR, азербайджанской нефтегазовой монополии, и контракт на приобретение оборудования российского производства для первого в России среднетоннажного завода сжиженного природного газа, который строит совместное предприятие ОМЗ и Daelim под Петербургом.

— Какова сумма этих контрактов?

— Сумму называть не стану, отмечу лишь, что эта поставка осуществляется в рамках проекта, реализуемого компанией SOCAR, общей стоимостью \$1 млрд. Проект финансируется при поддержке Газпромбанка, нашего единственного акционе-

ра. Вполне естественно, что и мы, и банк заинтересованы в том, чтобы продукция ОМЗ была в этом проекте максимально представлена.

В отношении второго проекта: вблизи города Высоцка строится завод по производству сжиженного природного газа мощностью 660 тыс. тонн в год с возможностью последующего удвоения мощности. Заказчиком является дочернее предприятие Газпромбанка. Основной целью предприятия является обеспечение Балтийского региона сжиженным газом для bunkеровки судов и продажа СПГ на экспорт.

— На этом заводе будет полностью ваше оборудование?

— Мы строим этот объект. Точнее, его строит совместное предприятие ОМЗ и Daelim. Это СП выступает ЕРС-подрядчиком (Engineering, procurement and construction. — «Е»), оно отвечает как за проектирование, так и за строительство завода «под ключ». При этом в проекте используется оборудование предприятий группы ОМЗ, компании РЭП-холдинг и нашего технологического партнера французской компании Air Liquide.

— Как доли в этом СП распределены?

— 50 на 50.

Есть в машиностроительном бизнесе интересная особенность, о ней стоит сказать. Помимо производства продукции мы недавно запустили еще одно направление нашей деятельности, которое, на наш взгляд, является стратегически важным, необходимым. Это строительство крупных промышленных объектов «под ключ» — ЕРС-подряд. Он включает в себя и проектирование завода, и технологический инжиниринг, и полную комплектацию всем необходимым оборудованием, и управление процессом строительства.

Почему мы пошли в этом направлении и начали его реализовывать? На определенном этапе, года три назад, мы столкнулись с тем, что нам очень сложно продать нашу традиционную продукцию нефтегазовой тематики. Очень сложно потому, что нашим клиентам отдельно взятые компоненты будущего, например, газо- или нефтеперерабатывающего завода стали не нужны. Наши клиенты в большинстве своем отказались от содержания собственных управ-

лений капитального строительства, строивших масштабные предприятия с советских времен. Они стали заказывать целиком завод, профессионально построенный компанией-подрядчиком.

В результате практически все проекты подобного характера в России стали реализовываться ЕРС-подрядчиками из-за рубежа. В России таких компаний не было. Зарубежные ЕРС-подрядчики, приходя в Россию, привозили с собой десятилетиями накопленные каналы поставок из Германии, Италии, США и Юго-Восточной Азии. Доля Российского технологического оборудования стала стремительно уменьшаться. В отношении материалов это чувствовалось не так сильно: металлоконструкции, бетон и арматура проще купить на месте. А в отношении оборудования мы очень здорово ощутили просадку в спросе. Конкуренция с зарубежными производителями нашей направленности — это нормальный процесс. Но, по сути, ты лишаешься возможности продать свое оборудование на конкурентной основе просто потому, что оно в силу удобства конкретного подрядчика замещается импортным. Чтобы изменить ситуацию, мы выбрали стратегического партнера — корейскую компанию Daelim, которая занимается ЕРС-подрядом уже несколько десятилетий и при этом не производит собственного оборудования. Сегодня наше СП с Daelim реализует два проекта. Первый проект — строительство комплекса глубокой переработки нефти для компании «Газпром нефть» на Омском НПЗ. Второй — строительство завода СПГ под Санкт-Петербургом.

Стоимость первого проекта примерно \$800 млн, второго — около \$600 млн.

— Есть планы создания новых производств?

— К счастью, все эти планы были утверждены три-четыре года назад и к настоящему времени завершены. Принимать такое решение сегодня было бы значительно тяжелее. А не принять его означало бы безнадежно отстать по производственным возможностям от конкурентов.

— Сколько было вложено в ваши предприятия за эти три года?

— Более 7 млрд руб. А за последние семь лет сумма превысила 15 млрд руб.



ОЧЕНЬ КРУТО, ОЧЕНЬ!



- 85 ЭТАЖЕЙ
- ПЛОЩАДИ 65-300 М²
- ГОТОВЫ К ПРОЖИВАНИЮ
- ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ
- АВТОРСКИЕ ИНТЕРЬЕРЫ
- ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ
- ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ
- ФИТНЕС И SPA-ЦЕНТР
- БАССЕЙН
- РЕСТОРАНЫ
- КИНОТЕАТР
- РУМ-СЕРВИС
- КОНСЬЕРЖ-СЕРВИС
- КРУГЛОСУТОЧНАЯ ОХРАНА

ГОТОВЫЕ АПАРТАМЕНТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА

РЕКЛАМА 12+

+7\495\ 771 77 77

OKO-CAPITALGROUP.COM



CAPITAL GROUP