

Большинство компаний химической промышленности концентрируют свои усилия в области электронной коммерции на сокращении издержек. Eastman Chemical главной задачей электронной коммерции считает увеличение доходов. Президент Eastman по Европе, Среднему Востоку и Африке Godefroy Motte объяснил в одном из своих недавних выступлений этот подход верой компании в то, что рост доходов, а не сокращение издержек предоставляет наибольший потенциал для поднятия значимости Eastman в глазах инвесторов.

«Исучая химические компании, — сказал Motte, — инвесторы видят, что в последнее время химическая промышленность обеспечивает все меньшую и меньшую доходность капитала. Например, в 1960-х годах доходность капитала в химической индустрии равнялась примерно 9%, а к 2001 году этот показатель снизился до 2%. В то же время стоимость проданной продукции увеличилась, выручка от продаж упала, сведя доходы химических компаний к нулю».

«Традиционно есть два пути увеличения стоимости, — продолжил Motte. — Вы можете сосредоточиться на совершенствовании производства или же на развитии новых направлений. Большинство отдадут предпочтение первому и стараются

Формула успеха господина Motte

сэкономить несколько центов на издержках. При этом химические компании игнорируют три из четырех областей, в которых они могут повысить свою ценность.

Эти области — доставка существующих продуктов на новые рынки, новых продуктов и услуг на существующие рынки, новых продуктов и услуг на новые рынки».

Eastman работает во всех этих областях. Выглядит это следующим образом.

Существующие продукты на существующих рынках.

Motte называет этот квадрант «знаменателем», поскольку он ориентирован на снижение издержек, недолговременный способ повышения доходов.

Здесь Eastman делает упор на построение глобальной платформы электронной коммерции, включая онлайн-витрину (800 зарегистрированных клиентов, 20 000 пользователей), приносящую более 400 миллионов долларов выручки.

Новые продукты и услуги на существующих рынках.

Первый из трех квад-

рантов «числителя» Motte. Существующие клиенты Eastman оформляют заказы новым для них способом — с помощью онлайн-средств. «Компания Eastman обслуживала лишь малую часть рынка покрытий, — комментирует Motte, — с приобретением интернет-ресурса paintandcoatings.com компании стало проще доставлять продукты и услуги потребителям, чего мы не могли добиться в прошлом».

Существующие продукты на новых рынках.

Второй из квадрантов «числителя». Стратегия Eastman в этом квадранте сосредоточена на географической экспансии с использованием ресурсов интернета.

Традиционно химические компании осваивали новые территории, строя там свои заводы. Eastman решила проникнуть на рынки Китая, Бразилии и России путем открытия веб-страниц и работы с местными агентами.

Новые продукты на новых рынках.

Третий квадрант, наиболее интересный и впечатляющий, а также наименее



освоенный, с точки зрения господина Motte. Для открытия новых компаний, которым предстоит работать в этом квадранте, Eastman основала Eastman Ventures. Смысл ее деятельности можно выразить фразой: «Мы продаем то, что мы знаем, а не то, что мы производим». В числе инициатив Eastman Ventures организация Cendian (в прошлом ShipChem), химической компании управления логистикой, имеющей приблизительно 20 клиентов, и Ariel Research Corporation, создающей программное обеспечение для управления данными по здоровью, безопасности и окружающей среде.

По мнению президента Eastman, у традиционных химических компаний, требовательных к капиталу, ориентированных на продукт, при условии циклических спадов в промышленности нет будущего. «Eastman находится лишь в самом начале преобразования, — заметил Motte в заключение. — Когда они будут завершены, мы станем инновационной компанией, известной не как химическая, а как технологическая фирма».

Пострадавшим от наводнения будет передано 2,2 миллиона евро

Сотрудники фирмы BASF выразили свою солидарность с жертвами наводнений. Фондом помощи «BASF helps» было собрано в общей сложности 600 тыс. евро. Столько же планирует внести компания. Таким образом, с учетом уже выплаченной суммы в один миллион евро,

BASF предоставил жертвам наводнения финансовую помощь в размере 2,2 млн евро.

Помимо инициатора создания фонда, фирмы BASF Aktiengesellschaft, базирующейся в Ludwigshafen, все германские компании, входящие в группу, а также сотрудники других предприя-

тий BASF внесли пожертвования в фонд помощи «BASF helps».

Деньги будут переданы жертвам наводнения, а также детским садам, школам, домам престарелых и больницам в городах Drezden, Grimma и Dessau — именно здесь люди больше всего



пострадали от наводнения.

Целевое распределение средств обеспечат различные органы муниципального управления.

ИНДИЯ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

Правительство Индии закрывает три завода

Индийское правительство выступило с инициативой в области производства минеральных удобрений: решено закрыть три предприятия, принадлежащие компаниям Hindustan Fertiliser Corporation (HFC) и Fertiliser Corporation of India (FCI).

Сообщая репортерам о решении федерального кабинета, министр информации и телерадиовещания Индии госпожа Sushma Swaraj сказала, что предприятия Vargauni и Durgapur компании HFC, а также завод Sindhri фирмы

FCI будут закрыты в соответствии с рекомендацией, представленной 27 августа группой министров.

Ранее правительство также одобрило закрытие некоторых других предприятий этих компаний.

По словам госпожи Swaraj, горнопромышленная организация Jodhpur компании FCI продолжит работу. Активами и филиалами этих предприятий распорядятся в соответствии с положениями Акта о нездоровых промышленных компаниях (специ-

альное положение, принятое в 1985 году) и другими законами. Все служащие ликвидируемых предприятий будут обеспечены пособиями в соответствии со схемой увольнения по собственному желанию.

Госпожа Swaraj сообщила также о решении правительства в случае создания компанией Bihag предприятия по выпуску минеральных удобрений (на базе природного газа или лигроина) предоставить ей привилегированный статус.



Министр информации и телерадиовещания Индии г-жа Sushma Swaraj

SYNGENTA ГЕРБИЦИДЫ

Создан новый гербицид

Транснациональная биотехнологическая компания Syngenta объявила о создании нового гербицида. В производстве он может появиться не ранее весны следующего года.

Гербицид получил название Lumax. В этом сезоне прошли его полевые испытания. Действующее вещество Lumax состоит из смеси мезотрионина, s-металохлора и атризина. Lumax рассчитан на подавление широкого спектра как однодольных, так и двудольных сорняков. В демонстрационных опытах препарат активно подавлял и некоторые широколиственные сорняки, устойчивые к широко известному «Глифосату».

CELANESE ТОПЛИВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

Итоги полугодия обнадеживают

Базирующаяся в городе Kronberg химическая группа Celanese по-прежнему считает, что экономические цели, намеченные на этот год, будут достигнуты. Руководитель компании Claudio Sonder сделал это заявление на проходившей во Франкфурте встрече, приуроченной к открытию опытного завода, применяющего новую технологию производства топливных элементов.

«Работа идет по плану», — сказал господин Sonder. В Celanese ожидают, что в этом году прибыль EBITDA (до учета процентов, налогов и амортизационных отчислений) останется на прошлогоднем уровне (420 млн евро, до специальных выплат).

«До настоящего момента показатели второго полугодия были несколько лучше, чем ожидалось», — продолжил Sonder. Однако в целом он прогнозирует такую «экономическую ситуацию, на которую в этом году повлияет ограниченный рост». На за-



Г-н Claudio Sonder

воде, который был недавно открыт в промышленном парке Hoechst, химическая группа производит так называемые высокотемпературные блоки мембранных электродов для топливных элементов. Как утверждает Sonder, компания Celanese инвестировала в завод около 5 миллионов евро. Благодаря этим инвестициям и при поддержке своих клиентов группа рассчитывает продолжить развитие технологии

топливных элементов и совершенствование производственных процессов.

По прогнозам руководителя Celanese, в 2005 году топливные элементы появятся на рынке стационарного оборудования, а к концу десятилетия — на рынке автомобилестроения.

В топливных элементах электрический ток вырабатывается при взаимодействии кислорода и водорода. Побочные продукты — вода и тепло. В автомобилестроении топливные элементы должны стать экологически приемлемой альтернативой двигателям внутреннего сгорания.

Кроме того, существуют планы установки топливных элементов в домах в качестве стационарных источников тепла. Высокотемпературные компоненты, разработанные компанией Celanese, должны сделать использование воды и тепла более экономичными и простым, чем в низкотемпературных системах.

ИРАН ПРОЕКТ

КРПС вторично объявляет о тендере

Компания Kermanshah Petrochemical Industries (КРПС) вторично объявила о тендере на строительство завода. Завод будет выпускать 396 тысяч тонн аммиака и 660 тысяч тонн мочевины в год. Предприятие расположено в иранском городе Kermanshah. Ранее КРПС сообщала о том, что срок завершения проекта переносится с 2003 года на вторую половину 2004 года.

BOREALIS КОМПАУНДЫ

Одно из предприятий Borealis стало независимым

Компания Borealis, занимающаяся выпуском полиолефинов, продала расположенное в Cublize (Франция) предприятие по производству компаундов. Покупателем выступила группа лиц, которую возглавляет управляющий завода, господин Bernard Constant. Условия сделки не разглашаются.

Ежегодно на предприятии производится 15 000 метрических тонн компаундов на основе полиэтилена, полипропилена и инженерных полимеров. Продукция завода идет на нужды автомобилестроения и производства электротехники.

Теперь расположенный в Cublize завод по производству компаундов — полностью независимая компания, именуемая AD Majoris. Компания Borealis подписала с AD Majoris соглашение о покупке тех разновидностей компаундов, которые не производятся на других заводах Borealis. Шестьдесят служащих завода в Cublize останутся работать в новой компании, что не удивительно, если учесть, что в покупке завода принял участие его прежний управляющий.

Изъятие капитала из предприятия в Cublize соответствует плану компании Borealis, направленному на совершенствование бизнеса. Об этом сообщил Walter Baumann, вице-президент подразделения инженерных применений Borealis. Как заметил Baumann, в Европе внимание Borealis будет сосредоточено на двух основных предприятиях, расположенных в Beringen (Бельгия) и Schwechat (Австрия), а завод в Monza (Италия) станет развиваться как наиболее экономичное и гибкое предприятие. Компания также сохранит свое присутствие в Бразилии за счет контрольного пакета в совместном предприятии Borealis-OPP.

DSM ПРИОБРЕТЕНИЕ

Roche сужает специализацию

Почти через полгода после соответствующего объявления фирма Roche, вторая по величине швейцарская фармацевтическая группа, нашла покупателя для своего подразделения витаминов и продуктов тонкой химии. Как сообщает Roche, голландская группа DSM, производящая химикаты специального ассортимента, согласилась заплатить за подразделение 2,2 млрд евро. В ближайшее время фирмы планируют заключить эксклюзивный контракт.

Roche — крупнейший мировой поставщик витаминов и каротиноидов. По продажам этой продукции компания опережает немецкую фирму BASF. В прошлом году продажи витаминных добавок к кормам для животных и пищевым продуктам принесли Roche 3,5 млрд швейцарских франков. Это соответствует примерно 12 процентам общего оборота группы компаний.

По мнению аналитиков,

продажа подразделения не оправдала надежд Roche, поскольку предложенная сумма оказалась ниже годового оборота, получаемого подразделением. Кроме того, компания Roche продолжает нести ответственность по будущим задолженностям, связанным со скандалом вокруг производства витаминов. Общая сумма штрафов, наложенных на компанию в Европе и Америке за фиксирование цен в 1990-е годы (как уже выплаченных, так и тех, что только обеспечиваются соответствующими финансовыми резервами), составляет 2,9 млрд швейцарских франков, что близко к нынешней цене продажи.

Хотя Roche рассматривает продажу подразделения по выпуску витаминов, прежде всего, как модное ныне сужение специализации, которое позволит компании сосредоточиться на рынках фармацевтики и диагностики, очевидно, свою роль также сыграл скандал, свя-



занный с фиксированием цен на витамины. Кроме того, в последние годы подразделение не приносило Roche больших доходов. Это было связано, в первую очередь, с ценовой конкуренцией со стороны производителей витаминов из стран с низким уровнем заработной платы.

Президент DSM господин Peter Elverding считает подразделение Roche по производству витаминов идеальным дополнением для DSM, поскольку теперь голландская группа получила возможность удовлетворять все потребности своих клиентов в сфере пищевой промышленности, производства медикаментов и кормов для животных.

Оборот фирмы DSM составляет 8 млрд евро, штат сотрудников — 20 тыс. человек. Подразделение по выпуску витаминов, в котором работает 7,5 тыс. человек, станет отдельным подразделением DSM.

БАЙЕР СОГЛАШЕНИЯ И СДЕЛКИ

Ведутся переговоры о продаже подразделения инсектицидов

Компания Bayer AG близка к заключению сделки, связанной с продажей подразделения бытовых инсектицидов. Об этом сообщила представительница компании, подтверждая недавние комментарии, которые дал председатель Werner Wenning. По словам представительницы Bayer AG, несколько компаний заинтересованы в покупке данного подразделения.

Годовой объем продаж подразделения бытовых инсектицидов, производящего

репеллент Autan, составляет около 400 миллионов евро.

Представительница компании подтвердила также информацию о том, что после проведения многочисленных согласований Bayer обсуждает последние детали контракта с компанией Aventis SA о создании совместного предприятия по производству плазмы крови. Соглашение о намерениях подписано представителями Bayer и Aventis в феврале этого года. В соответствии с достигнутой договоренностью, группе Bayer

будет принадлежать большая часть капитала совместной компании. Кроме того, Bayer получит над ней операционный контроль. Совместное предприятие объединит подразделение биологических продуктов Bayer и принадлежащее Aventis предприятие Aventis Behring.

Условия сделки по приобретению Aventis CropScience предусматривают отказ Bayer от производства сельскохозяйственного инсектицида Fipronil. Переговоры по поводу Fipronil продолжаются.

Компания Sumitomo Chemical считает производство пищевых добавок своим основным бизнесом и работает над увеличением производства и продаж DL-метионина порошковой формы. Недавно усилия по развитию производственной технологии увенчались успехом и в разработке методов производства жидкого аналога метионина (LMA).

DL-метионин производится на основе специального сырья, в частности, акролеина, синильной кислоты и меркаптанового этила. Компания Sumitomo Chemical имеет предприятие с полным циклом производства DL-метионина. На заводе получают сырье и выпускают готовую продукцию. Это предприятие делает компанию чрезвычайно сильным конкурентом на мировом рынке данной продукции.

Разработанная Sumitomo технология производства LMA позволяет получать метионин более высокого качества. Компания сообщает, что новые методы производства обеспечивают высокую степень утилизации отходов и позволяют получать более дешевую продукцию.

Основной сферой применения метионина является

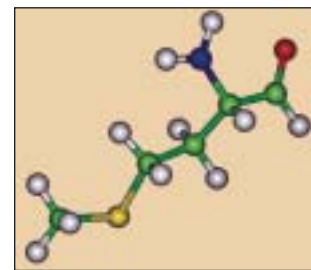
Новые методы производства метионина

производство пищевых добавок для корма домашней птицы. В настоящее время мировой спрос на данную продукцию оценивается в 400 тысяч метрических тонн в год. В связи с ростом народонаселения и увеличением личных доходов, а также в связи с повышением интереса к здоровью и переходу на белое мясо, ожидается, что спрос на метионин будет устойчиво возрастать, параллельно с повышением спроса на мясо домашней птицы. Кроме того, в странах с развитой экономикой стараются, чтобы в корме было больше аминокислот, что уменьшает экологические проблемы, связанные с утилизацией органических отходов. Это является другим фактором увеличения спроса на метионин.

Около 40 % общего спроса на метионин составляет спрос на LMA — в такой фор-

ме его легче использовать. В Sumitomo считают, что спрос на LMA со стороны крупных птицеферм, расположенных, по большей части, в Соединенных Штатах, должен еще интенсивнее повышаться.

В настоящее время Sumitomo Chemical производит около 40 тысяч метрических тонн метионина в год. Предприятия компании уже работают на полную мощность, и в связи с повышением спроса новый завод будет как нельзя кстати. Поэтому компания Sumitomo планирует построить очень крупное LMA-предприятие. На нем будут внедрены новые производственные методы. Ежегодно здесь станут выпускаться несколько десятков тысяч тонн жидкого метионина, а также DL-метионин. Благодаря новому заводу, компания сможет предлагать метионин как в жидкой, так и в порошковой форме. Глав-



ным потребителем метионина являются Соединенные Штаты. США — основной кандидат на размещение предприятия, производящего LMA и DL-метионин. Однако Sumitomo рассматривает также возможность строительства предприятия в Азии, например, в Японии.

Поскольку Sumitomo собирается построить достаточно большой завод, компании понадобится помощь. Sumitomo рассматривает несколько вариантов: комиссионное производство для других компаний, совместное предприятие или бизнес-альянс.

Наращивая производство пищевых добавок, Sumitomo собирается разработать и новую технологию изготовления витамина А. Компания надеется, что совершенствование этой технологии сделает возможным дальнейшее расширение ее бизнеса, а также покупку зарубежных фирм.

Стратегическое партнерство Bayer CropScience и United Industries

Подразделение Bayer CropScience образовало стратегическое партнерство с United Industries. Подписанное соглашение открывает для Bayer возможность значительно усилить свою позицию на рынке химической продукции для садов и газонов.

Альянс этих двух ключевых рыночных игроков позволяет компании Bayer получить меньшую часть акций United Industries, обеспечивает доступ фирмы United к отдельным технологиям Бай-

ер, а также дает возможность Bayer использовать службу розничной торговли United при хранении и распространении продукции для садов и газонов линии Bayer Advanced.

«Образование данного альянса — важный шаг для Bayer Environmental Science, нового подразделения Bayer CropScience, специализирующегося на выпуске химической продукции для садов и газонов, — говорит Emil Lansu, руководитель Bayer CropScience по региону

NAFTA. — Мы надеемся увеличить рыночную долю продуктов линии Bayer Advanced: подписанное соглашение позволяет Bayer воспользоваться службой хранения розничных товаров, принадлежащей лучшему в индустрии поставщику данных услуг. Мы добиваемся увеличения числа потребителей наших инновационных продуктов. Кроме того, благодаря партнерству с United Industries, мы берем на себя дополнительные долгосрочные промышленные обяза-

тельства». Господин Lansu считает, что реализация соглашения приведет к укреплению рыночного положения обеих компаний: «Если мы сможем удовлетворить запросы наших потребителей и розничных торговцев, на рынке возникнет ситуация, которая будет выгодна всем». Продукты Bayer Advanced производит подразделение Bayer Environmental Science — лидер индустрии средств ухода за декоративными насаждениями и средств борьбы с вредителями.