

Большие надежды Нового года

Канун Нового года — время подведения итогов и время надежд. На рождественском приеме rcc.ru Business Club мы обратились к нашим гостям с просьбой ответить на два вопроса:

- Каким был для вас, вашей компании уходящий год?
- Чего вы ждете от нового года, какие надежды с ним связываете?



Вениамин Альперн,
Представительство «Сольвей С.А.»
в Москве

Вообще 2002 год был удачным. Правда, для разных направлений — в разной степени. Из четырех направлений деятельности компании: химические продукты, полимеры, готовые изделия из пластмасс, фармацевтика — наибольших успехов в минувшем году добилось третье направление — доставка готовых изделий из полимерных материалов. Если взять какой-то отдельный сектор, то это гидроселекционные мембраны, ПВХ-покрытия, гидроселекционные рулонные материалы. Связан такой подъем с бумом на рынке строительства гипермаркетов. Все крупные международные торговые сети хотят быть здесь, в России, хотят использовать современные материалы для кровель, для инженерных сооружений, для гидроизоляции и так далее. Мы в три раза увеличили объемы продаж этих материалов.

Еще одно событие, значительное для



Томаш Гартман, директор rcc.ru Business Club

нас, — мы хотели организовать в России промышленное производство. Сначала было разочарование, так как нам пришлось расторгнуть соглашение с нашим партнером. Приятный момент заключается в том, что мы нашли другого партнера, с которым, я надеюсь, в будущем году нам удастся создать первое в России после 1918 года промышленное производство. Мы были крупнейшими иностранными инвесторами в российскую химию с 1882 по 1918 год и ушли с рынка не по собственной воле. Сейчас мы готовы вернуться. Я думаю, что это должно получиться в 2003 году.

Я бы хотел пожелать «Сольвей» быть смелее. Речь идет не об авантюризме, но о смелой и решительной промышленной политике. Я думаю, что это нам удастся. Хотелось бы в 2003 году уже быть не просто представителем «Сольвей», не только продавцом продуктов, но и их производителем. Если это состоится, я буду счастлив.

Беляков Олег,
АК «Химпэк»

Наша компания в 2002 году отметила трехлетний юбилей. Мы пригласили на торжество партнеров, а у нас их около двух тысяч, показали им производство. Но мы не только подводили итоги, мы создали основательный задел, который поможет нам значительно увеличить объемы производимой упаковочной продукции.

Что касается перспектив на 2003 год, то они связаны с увеличением объемов производства. Будем производить биг-

бэгов в два раза больше, чем сейчас. Если мы сейчас производим около трех миллионов биг-бэгов в год, в новом году, я надеюсь, будет шесть.

Желаем всем, кто работает с нами, нашим партнерам, успехов, здоровья и развития.

Гурьянов Андрей,
ОАО «Уральская химическая компания»

Хорошее для нас связано в 2002 году с тем, что мы, производители синтетических смол, смогли спрогнозировать появление на рынке активного спроса. Спроса, которого не было еще два года назад в двух отраслях: в деревопереработке и производстве минераловатных изделий. Мы были готовы к изменению ситуации. Это позволило, несмотря на сложное положение в других отраслях промышленности, увеличить объемы производства компании на 6,5–7 %.

Перспективы связаны, в первую очередь, с запуском производства ортокрезола весной 2003 года. Спрос на этот продукт, как уже очевидно, будет очень высок. В частности, со стороны японских, китайских, европейских крупных компаний. Надеемся значительно упрочить свое положение на Северо-Западе и центре России с запуском в середине года крупнейшего в этом регионе производства смол в Санкт-Петербурге.

Компании пожелал бы развития. Но не экстенсивного, а связанного с производством продукции высокого качества. Спрос сейчас меняется в сторону потребления более качественной, более дорогой продукции, часто новой для России.

Кабанов Николай,
«Марубени Корпорейшн»

Химия — одно из главных направлений деятельности компании. В 2002 году хорошо развивался бизнес по специальным добавкам, спиртам, каучукам, полимерам. Наши прогнозы изначально были оптимистичными, но таких объемов, признаться, мы не ожидали.

Думаю, что благоприятная тенденция сохранится и в следующем году. Основания для такой уверенности — растущие потребности рынка и стабилизация ситуации в стране. Своей компании я пожелал бы, прежде всего, гибкости и умения находить компромиссные решения.

Козьмин Анатолий,
ООО «Русмов»

Наша компания — агент нескольких западных компаний, производящих полимеры, пластики. Я считаю, что самым большим достижением 2002 года было дальнейшее развитие нашего бизнеса, о чем свидетельствует, например, рост объема продаж вспенивающегося полистирола в пять раз.

Я хотел бы пожелать самому себе и своим сотрудникам развивать новые направления бизнеса и, конечно, добиться еще более впечатляющих результатов в области полимеров и химических продуктов. Личного счастья и оптимизма.

Лытко Евгений,
ООО «Энерго Трейд груп»

Наша компания существует на российском рынке недавно. Мы представляем продукцию ОАО «Сумыхимпром», которая очень хорошо известна производителям лакокрасочной продукции. 2002 год в целом прошел для нашей компании неплохо. Расширяется география поставок. Единственный негативный момент — очень рано для лакокрасочной промышленности, продукция которой связана с сезонностью, наступили в этом году холода.

Мы надеемся и в новом году строить отношения с клиентами как взаимовыгодное сотрудничество. Хотелось бы пожелать всем успехов в новом году.

Albert Neiryck,
Helm

Наша компания работает в химической отрасли, также в фармацевтике, пищевой промышленности, мы выпускаем

удобрения, витамины, материалы для медицины и многое другое.

2002 год был хорошим для компании в России. Пиковым был 1995 год, такого больше не повторится, тогда мы получили полмиллиарда немецких марок. В 1998–1999 гг. мы пережили кризис, но остались на рынке. 2002 год был вторым хорошим годом за 10 лет.

Пусть надежды, возлагаемые нашими партнерами на сотрудничество с Helm, исполнятся в новом году.

Раковщик Леонид,
Emerson Process Management

Мы — московское представительство американской компании. Сфера нашей деятельности — автоматизация технологических процессов.

Год закончился неплохо, по объему поставок в страны СНГ рост составил 18 % по сравнению с показателями прошлого года. Это значит, что значительно больше российских предприятий занятых в области нефтепереработки, газовой промышленности, химии смогли повысить качество регулирования технологических процессов, а значит, повысить качество выпускаемой продукции.

Прежде всего, хочется пожелать всем и себе стабильности: в государстве, в работе. Надеемся, что наш бизнес на российском рынке будет крепнуть и развиваться.

Серебров Сергей,
ЗАО «Атекс»

Компания «Атекс» занимается дистрибуцией пластиков на российском рынке. В основном это полистирольные пластики, но мы видим большие перспективы и для других видов пластиков, таких, как полиэтилен, полипропилен, полисульфоны.

Среди основных достижений минув-



Сергей Иванов, руководитель департамента Минпромнауки РФ

шего года нужно назвать удвоение оборота компании.

Формировался рынок в тяжелых экономических условиях, но мы надеемся, что создали его достаточно благоприятным для российских производителей. Будем работать и дальше, рыночных ниш много. Надеемся, итоги 2003 года нас не разочаруют.

Хотел бы пожелать gsc.ru успехов в создании бизнес-клуба, в котором факторы личной интеллигентности, осведомленности, профессионализма стали бы доминирующими.

Тарасов Дмитрий,
ООО «Байкальские минералы»

Наш завод был построен в конце прошлого года. Фактически 2002 год — это наш первый год на рынке. Если считать по человеческим меркам, предприятие только-только выходит из младенческого возраста. Для нас этот год был очень интересным и результативным.

Я надеюсь, что те задумки, которые у нас есть, и тот рост, который мы запланировали, в следующем году обязательно станут реальностью.

Цатуров Карен,
ЗАО «Нефтехимия»

Минувший год для нас был очередным успешным годом. Мы продолжали наращивать объемы производства. Лично для меня и для компании важно то, что мы выходим на финишную прямую по заключению контракта на строительство завода по производству полиэтилена в городе Новокуйбышевске Самарской области.

Сами себе пожелаем в 2003 году подписать контракт и двигаться дальше. Дело это долгое, реализация проекта занимает около двух с половиной лет, поэтому, чем быстрее мы все подпишем, тем быстрее запустим производство.



Рождественский прием прошел в "Балчуг-Кемпински"