

Маркус Понляйтнер: «Успехи Dow в России связаны с интенсивным ростом потребительского рынка»

Бизнес Dow Corning многопрофильный. Какое из направлений наиболее востребовано, активно развивается в России? Каково структурное соотношение различных видов деятельности на местном рынке?

— Мы можем говорить о значительном росте показателей во многих отраслях промышленности, особенно в строительстве и в области косметики. Однако мы не хотели бы раскрывать в деталях нашу долю в каждой из отраслей на рынке, так как это коммерческая информация.

Наше московское представительство предлагает продукты и решения по четырем направлениям: строительство, косметика и личная гигиена, технология производства бумаги, производство каучуков и резины. Сотрудники представительства работают в области как технической поддержки, так и продаж по всем этим отраслям. Мы отмечаем значительный рост продаж по этим направлениям по сравнению с прошлым годом.

Компания Dow Corning производит более 7 000 силиконовых продуктов, применяемых в различных областях. Какая продукция пользуется наибольшим спросом в России?



Маркус Понляйтнер (Markus Ponleitner), генеральный директор представительства Dow Corning в Москве

— Герметики, продукты различного целевого назначения, эмульсии, пеногасители, различные добавки для про-

дуктов косметики и бытовой химии, резина на основе силикона и смеси для большого количества материалов и специальных смазочных материалов Dow Corning под торговой маркой MOLYKOTE.

Продукция, продаваемая на российском рынке, выпускается на зарубежных предприятиях Dow или на российских? Имеет ли компания собственные производства в России?

— У нас нет производственных мощностей в России, и российский спрос удовлетворяется за счет предприятий в

Маркус Понляйтнер родился в 1963 году, в Вене, Австрия. В 1987 году окончил Экономический университет в Вене, Business studies двух иностранных языков (английский, русский). Имеет диплом магистра «Magister rer. soc. oec». В 2001–2002 гг. Понляйтнер работал в качестве менеджера по продажам ARA Sealant-Brand и руководил процессом гармонизации сетей сбыта и линеек продукции на рынках Германии, Австрии и Швейцарии. Работу в отделении Construction Industries компании Dow Corning начал еще в 1995 году. В 2003 году вернулся в компанию для того, чтобы руководить бизнесом на рынках России и СНГ. Женат, имеет трех сыновей.

Европе — в Германии, Бельгии и Великобритании. Вообще же Dow принадлежит 40 производственных и исследовательских предприятий по всему миру.

Мы используем наши предприятия, чтобы поставлять корпоративным российским заказчикам как сырье для дальнейшего производства, так и готовые продукты.

Входит ли в планы Dow Corning приобретение производственных мощностей или создание совместных предприятий в России?

— Инвестиции в местные производства — вопрос будущего. Наши решения сильно зависят от того, как в дальнейшем будет развиваться рынок.

Компания Dow Corning активно занимается инновациями в области разработки новых материалов. Сотрудничаете ли вы с российскими академическими или научно-исследовательскими институтами? Что мешает такому сотрудничеству?

— Мы имеем многочисленные связи и разносторонние формы сотрудничества с университетами и другими учреждениями во всем мире, включая Китай, США и Великобританию. Мы видим в этих отношениях способ содействия раз-

витию науки и техники, а также внедрения инноваций.

Каждая модель такого сотрудничества уникальна. Сейчас мы рассматриваем несколько вариантов, чтобы работать в тесном сотрудничестве с российскими учреждениями. В настоящее время мы не готовы сообщить подробности, потому что находимся в стадии переговоров.

Имеются ли в портфеле разработок компании какие-либо новые, еще не объявленные технологии, в том числе касающиеся нового вида органического состава на основе силикона?

— Мы постоянно ищем новые возможности для расширения границ применения силиконов. С этой целью мы наладили деловые отношения с Genencor International, биотехнологической компанией в Калифорнии, которая работает над внедрением решений на основе силиконов в области биотехнологии и нанотехнологий.

Другие новые области, которые входят в круг наших интересов, включают фотонику и плазменную технологию. Некоторые из результатов нашей деятельности в этих областях были уже объявлены, но другие еще находятся в стадии разработки.

С какими трудностями сталкивается иностранная компания, работающая в России? Необходима ли вам законодательная поддержка со стороны государства, уступки в области таможенных пошлин?

— Dow Corning — действительно глобальная компания, которая осуществляет бизнес во многих странах мира. Так что мы имеем большой опыт адаптации к местным условиям и требованиям законодательства в каждой отдельной стране. Мы не сталкиваемся ни с какими препятствиями, связанными с импортом или обслуживанием клиентов в России. Но другие европейские компании часто обращаются к нам, чтобы обсудить вопросы, касающиеся требований местного законодательства, и просят оказать им поддержку в расширении бизнеса.

Если Россия присоединится ВТО, приведет ли это к дальнейшему росту бизнеса компании на местном рынке?

— Присоединение к ВТО открывает рынки и сокращает барьеры, препятствующие торговле. Мы ожидаем, что присоединение России к ВТО облегчит нашу деятельность в России и позволит увеличить объемы поставок. ■

ПОЛИСТИРОЛ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ

СТАЙРОВИТ®

www.styrovit.ru



ОСНОВА
ДЛЯ ВАШЕГО РОСТА

ООО «СТАЙРОВИТ СПб» 191014, Санкт-Петербург, ул. Маяковского, 31/1, тел. (812) 329 44 96, e-mail: styrovit@kinex.ru