

# LANXESS: РОССИЙСКИЙ РЫНОК ВЫБИРАЕТ КАЧЕСТВО

**Концерн LANXESS AG** — один из крупнейших мировых производителей химической продукции. Основными сферами деятельности являются разработка, производство и продажа высокотехнологичных полимеров, каучуков, полупродуктов и специальных химических продуктов. В состав концерна входят 45 предприятий, расположенных в 24 странах мира. В интервью «Химическому журналу» генеральный директор ООО «ЛАНКСЕСС» Жорж Барбе (Georges Barbey) рассказал о последних достижениях и планах развития компании в России.

— **Господин Барбе, какие наиболее важные события произошли в 2010 году для вашей компании?**

— Минувший год стал для нас временем интенсивного развития. В России концерн увеличил свой оборот по сравнению с предыдущим годом более чем в два раза — почти до 45 млн евро (в 2009 году эта цифра составила 22 млн евро). Сейчас LANXESS занимает еще более прочное положение на рынке, чем в «докризисный» период. Спрос на продукцию концерна постоянно увеличивается, что не может не радовать. В 2010 году самый бурный рост наблюдался в автомобильной промышленности, более медленный — в строительстве. Однако, сейчас видно, что и строительство развивается, в 2011 году это развитие будет еще ошутимее. Конечно, период кризиса был для всех тяжелым, и для многих кризис до сих пор продолжается, но «свободные места» на рынке заполняются очень быстро, и есть вероятность, что уже через полтора-два года весь рынок будет занят, что приведет к росту спроса.

Особенно значимым событием для нас стало начало строительства завода Rhein Chemie (дочерней компании LANXESS) по выпуску добавок для каучуков и разделительных агентов в Нижегородской области (г. Дзержинск) в мае 2010 года. Сейчас строительство завода идет согласно графику — открытие запланировано на середину октября 2011 г. Новый завод концерна LANXESS, располагающийся в Дзержинском промышленном парке, будет соответствовать высоким международным стандартам экологичности



Жорж Барбе, Генеральный директор ООО «ЛАНКСЕСС»

и безопасности, работая по современным производственным технологиям. На первом этапе планируется выпускать небольшое количество продуктов, порядка 100 тонн разделительных агентов и добавок для каучуков. Данная продукция используется в основном для производства автомобильных шин и РТИ. Однако на настоящий момент концерн уже получил большое количество заказов от клиентов, и в будущем производство в Дзержинске будет расширяться. В дальнейшем планируется переход с 8-часового рабочего дня на 24-часовой. Конечно, у нашей компании есть конкуренты на рынке

добавок для каучуков и разделительных агентов. Однако LANXESS станет единственным производителем такого продукта на территории России, — и это будет нашим преимуществом.

Успешной реализации данного проекта способствует всесторонняя поддержка правительства Нижегородской области, с которой LANXESS заключил договор о взаимном сотрудничестве, и администрация выполняет свои обязанности в полном объеме. Существующее партнерство между региональным правительством и LANXESS крайне важно. Все заинтересованы в том, что-

бы сырье и материалы не импортировались из-за рубежа, а производились в России, и концерн помогает решить этот вопрос.

— **Выход LANXESS на российский рынок оправдал надежды компании?**

— В России представительство LANXESS открылось 1 января 2009 года, в самый разгар кризиса.

Конечно, сначала менеджмент компании действовал более осторожно, но спустя два года все убедились в том, что портфолио продукции LANXESS подходит для России, и что российский рынок открывает большие возможности для компании. LANXESS попытался использовать кризис в своих интересах, и это у него получилось. Период нестабильности способствовал налаживанию отношений с российским бизнес-сообществом. Сейчас российские клиенты гораздо лучше знакомы с Германией, с немецкими компаниями, и это знакомство произошло как раз во время экономического кризиса. Два года назад у немецкого бизнес-сообщества не было представления об особенностях бизнеса в России. Сейчас в Германии хорошо представляют, как строится бизнес в РФ. Познакомить клиентов с продуктами LANXESS, дать возможность протестировать опытные образцы продукции в тот момент, когда производство потенциальных потребителей не загружено на 100%, — вот задачи, которые ставил перед собой LANXESS, придя в 2009 году на российский рынок. Сегодня ситуация изменилась: возможности для апробации новых продуктов



Стенд ООО «ЛАНКСЕСС» на выставке РТИ-2011

нет, необходимо максимально использовать свои производственные мощности. Россия — рынок, который очень важен для LANXESS.

Хочется отметить еще один очень важный момент — специалисты в России получают образование высокого уровня. Страна, где государство предоставляет качественное образование, вследствие этого обладает потенциалом к быстрому развитию. Российские специалисты — это профессионалы, и единственное, чего им не хватает — опыта западного управления, но они быстро учатся. Поэтому наши сотрудники являются неким «мостом» между российскими клиентами и нашим концерном.

— **Каковы ближайшие планы развития LANXESS?**

— Концерн намерен развивать две перспективные для нас области: антипирены и продукты промежуточной химии. В России появились новые нормативы производства, требующие использования качественных материалов. Но самое главное: наши клиенты сами начали понимать необходимость использования продуктов высокого качества. И время показывает, что эксплуатация качественного материала в итоге ведет к экономии, потому что некачественный материал требует частой замены. Уверен, что качественные материалы увеличат свою долю на российском рынке. ■



**Алексей Архипов, Руководитель группы полимеров ООО «ЛАНКСЕСС»:**

На рынке каучука сейчас можно выделить две основные тенденции. Первая — это рост спроса. После кризиса, особенно начиная со второй половины 2010 года, рынок характеризовался стабильно растущим спросом. Сегодня уже можно говорить о том, что по многим продуктам восстановлены докризисные объемы, а по некоторым позициям спрос превышает докризисный уровень — продукты находятся в дефиците.

Кроме того, наблюдается тенденция увеличения числа заказчиков, которые делают ставку на качество. Это связано с рядом факторов. Например, если говорить об автомобильной промышленности, с 2000-го года на российский рынок пришло большое количество крупных автомобильных компаний с высокими требованиями к качеству автокомпонентов. Это компании, которые принесли в Россию свои стандарты качества. Подобные компании заинтересованы в увеличении производства автомобилей, а существующая в РФ программа локализации подразумевает постоянное увеличение доли комплектующих, производимых в России.

Соответственно, материалы и технологии, которые раньше пользовались меньшим спросом, начинают более активно завоевывать позиции на российском рынке. Такие компании как Ford, General Motors, Toyota используют материалы и технологии поставщиков с одинаково высокими стандартами качества. И, естественно, появление таких сильных конкурентов на отечественном рынке «подтягивает» традиционных российских производителей. Поэтому весь отечественный автопром сделал в этом плане шаг вперед.



**Борис Корниенко, Глава представительства ООО «ЛАНКСЕСС» в г. Киеве:**

Тенденция, которая сейчас имеет место на российском рынке, аналогично проявляется на Украине и в других странах СНГ. Большинство клиентов именно в период кризиса осознали необходимость использования качественных продуктов. На Украине, в Казахстане, Азербайджане и других странах клиенты поняли, что качественный продукт дает им возможность не только выживать во время кризиса, но и завоевывать дополнительное пространство для бизнеса. Поэтому многие клиенты, если так можно выразиться, подталкивают нас предлагать им те продукты, о которых они узнают из международных публикаций. Поэтому большое количество продуктов приходит на рынок по просьбе наших клиентов.