

Интервью президента и главного исполнительного директора «Рауте Корпорейшн» об итогах деятельности компании в 2011 году

Будущий успех – в наших собственных руках!

2011 год начался с ожиданий постепенного восстановления от экономического спада 2008 и 2009 годов. Однако в то время как новый год набирал обороты, виды на будущее неуклонно блекли, и главным образом по причине неопределенности, вызванной проблемами с задолженностью некоторых стран еврозоны.

В то же время 2011 год начался и весьма положительно для «Рауте»: на начало года портфель заказов находился на удовлетворительном уровне, нам поступали новые заказы. Вслед за положительным стартом нового года, экономический прогноз начал становиться более неопределенным и наши клиенты стали мешкать с принятием решений об инвестициях. После полугодового ожидания мы, наконец, получили наши первые новые значительные заказы – от Эстонии в ноябре-месяце и от Чили в декабре. На протяжении всего года наши технологические услуги хорошо расходились, а их продажи существенно выросли. Продукты по модернизации вышли на значимые рынки России. В отношении новых заказов Россия в 2011 году стала для нас самым крупным районом сбыта.

По сравнению с предыдущим годом увеличилась наша производственная прибыль, однако нам пока не удается достигнуть поставленных целей. Поступление небольшого количества заказов на протяжении длительного времени привело к низкой выручке, понизив положительные результаты деятельности, достигнутые к концу сентября, до отрицательного уровня за весь 2011 год. Наша операционная прибыль значительно пострадала от колебаний спроса и отсрочек на этапе запуска некоторых проектов. Таким образом, перед нами все еще стоит необходимость в расширении нашей деятельности.

Все мы в «Рауте» упорно трудились, чтобы претворить в жизнь нашу стратегию, и мы уже начинаем видеть результаты. В дополнение к значительному росту технологических услуг, растущие рынки теперь составляют большую долю наших продаж. Традиционные высокотехнологичные решения «Рауте» все еще составляют значительную часть нашей деятельности, тем не менее, наиболее высокий относительный рост был замечен в отношении наших решений, направленных на растущие рынки. С целью обслуживания данного сегмента рынка мы также запустили новые проекты. Обе статистики за 2010 год – по индустрии лесоматериала и нашим собственным наблюдениям за базой клиентов за прошлый год – подтверждают наше представление о том, что сдвиг в направленности рынков в сторону новых стран-производителей продолжается и, более того, набирает обороты. За период в пять лет выпуск фанеры в Китае вырос на такое количество объема, которое приравнивается к выпуску второй по величине производственной площадки в мире, Северной Америке, на пике своего развития.

2012 год также начался с удовлетворительного портфеля заказов. В условиях развития рыночного спроса, опирающегося на изменчивые принципы, новый заказ на оборудование для фанерного завода в Чили на сумму в 50 миллионов евро, полученный в начале февраля, окажет сильное влияние на обзор нашей деятельности в 2012 году.

Благодаря нашей конкурентоспособной структуре издержек и компетенции в сфере поставок нам удастся преуспеть на рынках, как только окрепнет уверенность наших клиентов в будущем и они начнут реализовывать запланированные инвестиции. Мы усматриваем потенциальную угрозу в перерастании долгового кризиса еврозоны в полномасштабный экономический кризис. Надеюсь, что у политических заправил будет достаточно храбрости для принятия смелых решений и духа довести их до конца. Большие надежды, связанные со второй половиной текущего года, я возлагаю как на растущие рынки России и Азии, так и на продолжение позитивного развития технологических услуг.

Наше беспрестанное стремление понять потребности наших клиентов и усилить факторы, влияющие на успех их деятельности, а также развитие нашей собственной деятельности и повышение квалификации кадров принесут нам результаты, пускай и в неопределенном будущем. В новом году мы приложим все усилия для обеспечения качественного обслуживания клиентов и будем и впредь стремиться улучшить наши результаты, положив конец циклу потерь, в котором мы оказались.

Выражаю сердечную благодарность клиентам «Рауте» за Вашу неиссякаемую веру в нас и высокий уровень сотрудничества, нашим сотрудникам за предстоящий им объем работ перед лицом растущих вызовов и всем нашим акционерам и партнерам за их роль в развитии «Рауте».

Президент и главный исполнительный директор,
Тапани Кииски