

## **Большая часть роста доходов компании в 2011 году пришлась на технологические услуги**

**Объем продаж компании Рауте в 2011 году составил 74,3 миллиона Евро, что на 18 процентов выше по сравнению с предыдущим годом. 63 процента пришлись на поставки оборудования и 37 процентов на технические услуги. Технические услуги возросли более, чем на треть.**

2011 год вселял надежды на восстановление мирового рынка 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.

### **Инвестиционные решения отражают финансовые трудности стран еврозоны**

Неспешные темпы восстановления клиентов «Рауте» в 2010 и начале 2011 гг. сменились небольшим спадом к концу года. Тем не менее, большинство производителей фанеры и ЛВЛ продолжают работать с положительным коэффициентом использования производственных мощностей. Предполагается, что в 2011 году общий объем производства фанеры возрос, однако роста в 10 процентов, как в предыдущем 2010 году ожидать не следует. Рост пришелся на развивающиеся рынки, в основном на Китай. Спрос на продукцию деревообрабатывающих компаний в Северной Америке в 2011 году продолжает оставаться незначительным в связи ситуацией на рынке жилья и строительства.

Спрос на технологии в области деревообработки, а также на технические услуги отобразил изменения, происходящие на рынке клиентских услуг. Рост спроса, наблюдавшийся в начале года выровнялся в течение лета, а в нескольких областях спрос на рынке снова упал из-за рисков, связанных с растущим долгом ряда европейских стран и Соединенных Штатов. Спросом пользуются небольшие проекты и проекты по модернизации. Спрос на запасные части и техническое обслуживание увеличился за счет повышения ставки загруженности производственных мощностей.

На этапах планирования и переговоров были отложены несколько крупных проектов, охватывающих производственные линии, а также полномасштабные поставки целых заводов. Клиенты смогут предоставить свое решение о реализации данных проектов только будучи уверенными в том, что спрос окончательно выровнялся и финансирование возможно.

На рынках Европы и Северной Америки производство пошло на спад, была сделана ставка на развитие конкурентоспособности оставшихся производственных мощностей. Рост производства фанеры в Китае был достигнут за счет местного, в основном ручного, производства. Решение об инвестировании для удвоения мощности большого фанерного комбината было принято в Южной Америке. В России спрос приходится на проекты по развитию и модернизации существующих мощностей.

### **На долю России приходится значительная доля заказов**

Основная масса заказов по реализации проектов пришлась на первый и последний квартал 2011 года. Наиболее значимыми из них явились: двенадцатимиллионный заказ на поставку техники на российский фанерный комбинат, полученный в январе; шестимиллионный контракт на поставку

оборудования на завод по производству шпона в Эстонии, полученный в ноябре, и шестнадцатимиллионный контракт на поставку оборудования на фанерный завод в Чили, полученный в декабре. Другие важные контакты включали в себя поставку лущильного и сушильного оборудования в Литву, а также две линии шпонопочинки и лущения в Россию.

За 2011 г. общее количество заказов увеличилось на 8 процентов. Большая часть роста пришлась на Россию. Возросла доля технологических услуг. На российский рынок вошли проекты по модернизации.

### **Вследствие колебаний спроса и дополнительных расходов снизился результат**

Деятельность компании «Raute» характеризуется чувствительностью к инвестиционному спросу, к колебаниям мировой экономики и на рынках, а также к циклическому характеру бизнеса.

Сильное колебание в поступлении заказов привело к низким объемам продаж оборудования в начале и конце года. Резкий скачок вверх в сфере технического обслуживания в 2011 году не смог компенсировать колебания в проектах по поставкам. Прибыльность операций улучшилась по сравнению с прошлым годом, но операционный результат оставался отрицательным, в значительной степени за счет дополнительных расходов, понесенных в первом квартале из-за затянувшейся реализации некоторых проектов, находившихся на стадии монтажа. Рентабельность была еще более ослаблена за счет расходов, связанных с неравномерно распределенным портфелем заказов.

### **Наличие продуктов и для быстрорастущих рынков**

В 2011 году Raute продолжает усиленно инвестировать в непрерывно ведущиеся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, в частности в сфере производства фанеры и ЛВЛ, а также в сфере автоматизации производства, особенно в разработку системы машинного зрения. Новый акцент был сделан на разработку продуктов, предназначенных в первую очередь для развивающихся рынков, на линейку оборудования RautePro и китайский рынок. Новая технология была введена в продукты по модернизации.

### **Стратегия диктует развитие**

Стратегия компании «Raute» заключается в развитии, деятельность компании также развивается. За счет многочисленных тренингов была улучшена операционная модель, нацеленная на нужды клиентов, а также ноу-хау. Для поддержания отчетности в компании, была разработана специальная компьютерная программа. Для обеспечения роста поставок и улучшения технического обслуживания были задействованы все ресурсы компании. Компания укрепила свои позиции по оказанию сервисных услуг на местных рынках России, Чили и Австралии.

Большая часть инвестиций сосредоточена на развитии и модернизации информационных систем. Производство в головном офисе в г. Настола получило дальнейшее развитие в целях повышения производительности за счет использования усовершенствованных станков и автоматизации определенных этапов работы.

Для реализации проектов в китайском офисе компании были разработаны операционные методы и инструменты. Новые возможности были использованы в рамках системы планирования ресурсов предприятия, а версия, используемая в финском офисе, была взята на вооружение в компании в целом. Благодаря сильной финансовой позиции и положению на рынке, а также благодаря усилиям в области развития, способность «Raute» выжить при колебаниях спроса, а также вовремя отреагировать при восстановлении рынка, оценивается, как хорошее. Бизнес на данный момент стал куда более выгодным, чем раньше, даже в условиях сложной ситуации на рынке.