

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Перелистываю нашу первую книжку, выпущенную в 2011 году к 20-летию. Не покидает ощущение, будто все это было вовсе не пять, а много больше лет тому назад. Тогда мы твердо верили, что впереди – пятилетка роста, к концу которой есть шанс удвоить продажи. И верили не просто так – в 2012 году Группа решительно прибавила 50 тыс. тонн (21%) к 236 тыс. тонн 2011 года и вышла на рекордные 286 тыс. тонн реализованной полимерной продукции. На этом рост остановился.

Три года подряд, несмотря на начавшуюся системную просадку российской экономики, ПОЛИПЛАСТИК героически держал завоеванную высоту, но с 2015 года объемы неумолимо пошли вниз. Не помогли ни кричащие проблемы в ЖКХ, ни позорно низкий уровень потребления полимеров на душу населения в сравнении с Европой, США и даже Китаем, выросшим в два раза за эти 5 лет... В самом оптимистичном сценарии в 2016 году Группа повторит объем продаж пятилетней давности или того меньше.

Словом, про планируемое пять лет назад удвоение пока что можно забыть. Цель на следующую пятилетку – остановить падение и вернуться хоть к небольшому, но уверенному росту.

В 2011 мы начали готовить компанию к IPO и партнерству с лидерами мировой полимерной индустрии. Тогда Россия представлялась европейским трубникам колоссальным по потенциалу рынком, на котором можно было заново пережить волнующие десятилетия сплошной перестройки коммунальных сетей и на тысячи километров расширить свои территории. А мы предвкушали эффект

от приобщения к самым последним зарубежным know-how, инновациям и почти 50-летней школе производства и продвижения продукции...

Сегодня такие перспективы даже не обсуждаются. Спустя два года после присоединения Крыма, начала конфликта с Украиной, гибели малайзийского «Боинга» и введения международных санкций интерес к российским производителям композиционных материалов и полимерных труб со стороны западных партнеров практически на нуле. Столь резкий политический разворот невозможно было предвидеть и заложить в бизнес-план.

И хотя ничего из происходящего вокруг не вселяет особых надежд на быстрые перемены к лучшему, мы – как никогда раньше – с невероятной четкостью представляем себе тот долгожданный момент, то время, когда рядом с недельными цифрами отгрузок вновь запестрят зеленые стрелки, обращенные вверх, и транспортная служба начнет захлебываться от недостатка машин.

Рано или поздно нашей любимой Родине все равно предстоит сделать ЭТО: заменить ржавые металлургические трубы на вечный и экологически чистый полиэтилен, построить тысячи километров новых водоводов, газопроводов, канализационных сетей, уложить миллионы метров кабелей и осуществить, наконец, революцию в теплоснабжении, перестав выбрасывать на ветер миллиарды рублей и гигакалорий...

Случится ли это под флагом структурных реформ в экономике или под давлением накопившихся проблем в ЖКХ – не так важно. Главное, что мы всегда готовы поставить в любую точку любой страны, где работает ПОЛИПЛАСТИК, самые качественные и передовые решения, которые переживут нас и наших правнуков.

С уверенностью говорю об этом, потому что Группа ПОЛИПЛАСТИК – по-прежнему лидер по ассортименту, объемам продаж и качеству выпускаемой продукции на рынках стран, где мы

присутствуем: в России, Украине, Беларуси и Казахстане.

Сотрудничество с британской группой Radius Systems позволяет нашим специалистам не только активно обмениваться последними техническими и научными достижениями, но и развивать производство инновационных продуктов, изучать опыт применения новых видов труб в Британии, Латвии, Австрии и Китае.

Наряду с постоянным обновлением продуктового портфеля и «ползучей» экспансией региональной торговой сети в числе приоритетных проектов на ближайшую пятилетку – модернизация структуры Группы и внедрение современных систем управления бизнес-процессами. Мы планируем обновить наш сайт в интернете и внедрить различного рода электронные сервисы, позволяющие клиентам быстро получить необходимую информацию и размещать заказы на продукцию, отслеживать отгрузки и проводить платежи...

К своему 25-летию ПОЛИПЛАСТИК очень возмужал. Не только четырехзначным количеством тех, кто более 10, 15 и даже 20 лет трудится в компании, и сединой ветеранов, но и своей спокойной уверенностью в сложных ситуациях, взвешенностью, дальновидностью и значимостью своих решений. В дни празднования нас всех захлестнула волна гордости за поистине большую и сплоченную семью, за Команду, в которой каждый чувствует плечо товарища. И за Дело, которому мы искренне служим.

Хочу от всего сердца поблагодарить Вас, уважаемые друзья, за то, что были и остаетесь вместе с ПОЛИПЛАСТИКом! Всем коллегам и партнерам желаю крепкого здоровья, удачи, оптимизма и веры в себя!

С уважением,
Мирон Горилловский

INSTEAD OF A CONCLUSION

As I run through the pages of our first book, published in 2011 for the 20th anniversary of the company, it feels as though not only five years have passed since then but many more. Back then, we truly believed that the coming five years would be a time of growth and we would double our sales. These beliefs were not ungrounded – in 2012 the Group increased output by 50,000 tonnes (21%) from 236,000 tonnes in 2011 and achieved record sales of 286,000 tonnes. But growth stopped there.

For three years in a row, despite a persistent slump in the Russian economy, POLYPLASTIC heroically maintained its levels – but in 2015 volumes started to crumble.

It seemed nothing could help the situation, neither obvious problems of housing and utility sector nor the infamous low level of plastic consumption per capita comparing to Europe, USA and even China, that grew by 2–3 times within these 5 years. Even in the most optimistic scenario, in 2016 the Group will simply repeat its results of five years ago.

In short, our original plans to double output must be put aside for now. The goal for the next five years is to stop the decline, and return to a small but steady level of growth.

In 2011, we had been preparing the company for an IPO and partnership with leaders of the world's polymer industry. At that point, European pipe producers considered Russia to be a market with excellent potential, not least due to the requirement for decades of communal network rebuilding which would increase pipeline territories by thousands of kilometres. We expected to reap benefits from gaining access to overseas knowledge, innovation and half a century of production and product marketing experience.

Today these prospects are no longer part of the equation. Two years after the Crimea reunification, the start of the conflict with Ukraine, the Malaysian airline disaster, and international sanctions – interest in Russian producers of composite materials and plastic pipes from Western partners is practically zero. Such a sharp political turn of events could not have been foreseen or planned for.

Even though the current situation does not engender any hope for rapid change, we remain positive and are keenly anticipating the moment when the weekly dispatch figures will be back "in green" and the transport department will be flooded with orders and happily trying to cope with a lack of lorries.

Sooner or later our beloved Russia will have to change its rusty metal pipelines into long-lasting and ecologically clean polyethylene, build thousands of new water and gas mains and sewer networks, lay millions of metres of cables and, at last, revolutionise the heating supply sector and stop putting billions of roubles and gigacalories down the drain.

It doesn't matter if it happens as part of economic reform or as a result of mounting pressure from the housing and utility sectors. The main thing is that we are always ready to supply pipes to any part of any country where POLYPLASTIC operates and that we offer excellent quality products and advanced solutions that will survive us and our great grandchildren.

I talk about this with confidence as POLYPLASTIC Group remains a market leader due to our product range, sales volumes and product quality in countries like Russia, Ukraine, Belarus and Kazakhstan.

Continued cooperation with British Radius Systems gives our specialists the opportunity to actively share the latest technical and scientific achievements, develop and produce innovative

new products, and study new pipe applications in Britain, Latvia, Austria and China.

As well as constant refreshment of the product range and rapid expansion of the regional trading network, one of the priority projects for the next five years will be the modernisation of the Group's structure and the deployment of modern business process management systems. We plan to renew our website and launch various electronic services, allowing our customers to get the necessary information and place orders, track them and make payments online.

Having reached its 25th year, POLYPLASTIC Group has matured. This is not only a reference to those who have been worked for the company for over 10, 15, and even 20 years (and our grey-haired veterans!), but also our quiet confidence in difficult situations, our clear vision, and the significance of our decisions. During these celebrations, we should take pride in our truly united family, a team where each member feels the support of colleagues and of the business we are all sincerely committed to.

From the bottom of my heart, I thank you, Dear Friends, for staying true to POLYPLASTIC. I wish all colleagues and partners good health and success – and continued optimism and self-belief!

Your sincerely,
Miron Gorilovskiy