



**Владимир Ляшов, директор по продажам ГК «Омега»:**

1. Импорт автокомпонентов в России в 2011 году значительно активизировался. Значительно увеличился объем и наших продаж. В 2011 году розничная сеть увеличилась на 8 магазинов, и на сегодняшний день у нас работают 22 торговых объекта, удобно расположенных в пределах МКАД и в ближнем Подмосковье. В этом году ГК «Омега» оказала поддержку по выходу на российский рынок торговой марки FRAS-LE, выпускающей

фрикционные материалы для автомобильной, горнорудной промышленности, а также для машиностроения и авиации.

2. Ввоз отдельных видов запасных частей вырос в несколько раз. Так, например, объем продаж топливных фильтров за девять месяцев текущего года увеличился на 20% по отношению к такому же периоду 2010 года. Рекордное значение прироста – 38% – принадлежит позиции «фрикционные материалы». Мы уверены, что результаты продаж за 2011 год будут для нашей компании рекордными за все время ее существования.



**Игорь Сорочан, генеральный директор Уральского турбинного завода (Екатеринбург):**

1. Этот год можно оценить положительно для нашего предприятия, мы набрали достаточно большое количество заказов и заложили основу для технического перевооружения предприятия. Также был сделан задел по покупным изделиям для 11 контрактов, которые сейчас запущены в производство.

2. –



**Сергей Никищенко, вице-президент по продажам «РЭП Холдинг» (Санкт-Петербург):**

1. 2011 год был успешным для нашей компании, завершена модернизация производства, что позволило полностью локализовать производство газотурбинной установки MS5002E, успешно проходили поставки ГПА-32 «Ладога» на объекты реконструкции и капитального строительства «Газпром» (магистральный газопровод «Бованенково-Ухта»). «РЭП Холдинг» продолжил поставки нашего инновационного электрогазоперекачивающего агрегата на компрессорные станции «Газпром трансгаз Томск», мы активно наращиваем поставки оборудования предприятиям металлургии. Это позволило компании значительно увеличить свой оборот и долю на рынке.

2. 2011 год был успешным для энергетической отрасли. Реализован целый ряд стратегических проектов, крупнейший из них – это строительство магистрального газопровода «Северный поток» между Россией и Германией, проходящего по дну Балтийского моря. Приняты важнейшие решения, определяющие развитие отрасли на многие годы.

2. 2011 год был успешным для энергетической отрасли. Реализован целый ряд стратегических проектов, крупнейший из них – это строительство магистрального газопровода «Северный поток» между Россией и Германией, проходящего по дну Балтийского моря. Приняты важнейшие решения, определяющие развитие отрасли на многие годы.

**Джон Стинсон (John Stinson), генеральный директор отделения горно-шахтного оборудования компании Atlas Copco:**

1-2. Итоги 2011 года для нашей компании оказались лучше, чем в 2010. В 2011 году мы достигли рекордных бизнес-показателей во многих сегментах, расширили штат и провели обучение имеющихся сотрудников. Российское подразделение департамента Mining and Rock Excavation улучшило команду продакт-менеджеров, увеличило количество сотрудников в регионах и модернизировало четыре из шести региональных складов, а также усовершенствовало цепочки поставок продукции. В 2011 году многие клиенты разработали долгосрочные планы. В этом направлении активно работала и компания Atlas Copco. Atlas Copco видит, что Россия будет главным производителем полезных ископаемых на ближайшие 50 лет, и, следовательно, требует уникальной стратегии для управления сильно диверсифицированными рынками.