



«БИЗНЕС ПРАКТИКИ СИБУР»

СИБУР готов поделиться с партнерами наработанными практиками в области развития продуктового портфеля, организации эффективного производства и формирования управленческой культуры.

Новые тренды корпоративного образования

Обмен накопленным опытом и знаниями между крупными компаниями и их клиентами становится общемировой тенденцией. Такое обучение выгодно всем участникам процесса – реализуя обучающие программы, компании приобретают лояльность партнеров, что, в свою очередь, приводит к взаимному повышению эффективности бизнеса. Одним из пионеров корпоративного обучения стала компания Motorola, которая еще в 90-х годах предлагала курсы на базе корпоративного университета Motorola U. Руководство университета считало, что обучающие программы и методики помогают укрепить партнерские отношения. Тогда настоящим прорывом стала программа повышения качества Six Sigma, которая используется в корпоративном образовании до сих пор.



Компания Motorola еще в 90-х годах предлагала курсы на базе корпоративного университета Motorola U.

РЕАЛИЗУЯ ОБУЧАЮЩИЕ ПРОГРАММЫ, КОМПАНИИ ПРИОБРЕТАЮТ ЛОЯЛЬНОСТЬ ПАРТНЕРОВ, ЧТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ПРИВОДИТ К ВЗАИМНОМУ ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА.

Взаимную выгоду от обучения клиентов подтверждает опыт мировой компании General Electric. Последние пять лет подразделение GE Healthcare, один из крупнейших в мире поставщиков диагностического оборудования, инвестирует миллиард долларов в образовательные проекты по всему миру, направленные как на сотрудников, так и на партнеров. Если первоначальной задачей стояло обучение специалистов по обслуживанию сложной техники, то уже в 2015 году, помимо курсов клинического обучения, появились программа по управленческим решениям для руководителей здравоохранения, образовательные программы в области систем электронного здравоохранения и программы, направленные на повышение удовлетворенности пациентов.

Путь обучения клиентов взяла за основу корпорация каркасного домостроения «ДОМ ТЕХНОНИКОЛЬ». Все партнеры могут пройти очный курс по сборке на производстве или принять участие в регулярных вебинарах. В свою очередь, корпоративный университет компании «Русклимат» предлагает клиентам и партнерам различные программы, начиная с очных семинаров и конференций и заканчивая вебинарами и электронными курсами, нацеленными на эффективное и удобное обучение специалистов индустрии бытового и промышленного климатического оборудования.



Корпоративные университеты компаний предлагают клиентам различные программы в зависимости от направления их бизнеса.

НАИБОЛЬШИЙ ИНТЕРЕС СРЕДИ ПРОГРАММ ОБУЧЕНИЯ СИБУРА ВЫЗЫВАЮТ ТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОДУКТАМ И ТЕХНОЛОГИЯМ.

С этого года регулярная программа обучения партнеров и Клиентов запущена в компании «СИБУР». Образовательные процессы сосредоточены на платформе «Бизнес Практики СИБУР», которая начала свою работу в марте 2019 года. Она предоставляет возможность пройти как очное, так и дистанционное обучение в режиме вебинаров, онлайн-курсов и видеотрансляций.

Проводить его будут сотрудники СИБУРа, которые являются экспертами в рассматриваемых направлениях. Например, обучение производственной системе СИБУРа (ПСС) будет вести директор по экономике и управлению эффективностью Денис Самохвалов, ответственный за запуск ПСС в компании. Продуктовые вебинары проведут представители технического сервиса и продуктового развития.

Пройти онлайн-регистрацию на обучение может каждый партнер компании. На платформе создан раздел «Обратная связь», где в любое время можно оставить свой отзыв, предложение или задать вопрос.

Мария Борисова,
директор, Маркетинг и продажи «БИАКСПЛЕНА»:

«Программы обучения Клиентов необходимы, как изучение иностранных языков. Чтобы понимать ценности и цели обеих сторон, необходимо говорить на одном языке. Также это хорошая возможность для обмена накопленными и уже внедренными практиками. Тем самым обе стороны приумножают свой опыт и подтягивают друг друга на паритетный уровень. Главное – сформировать единое информационное пространство и благодаря этому ускорить и улучшить коммуникацию между участниками процесса, тем самым повышая не только лояльность, но и обоюдную экономическую эффективность».



Мария Борисова с участниками обучения.

Елена Зазнобина,

руководитель направления «Продажи ключевым клиентам», Дирекция базовых полимеров:

«Мы строим партнерские отношения с нашими Клиентами, делимся наработками, готовы проводить обучение, делать совместные проекты. Наша общая задача – рост производства и потребления полимеров. Проводя такие обучающие сессии, мы получаем обратную связь от наших Клиентов и будем тиражировать полученный опыт для других партнеров, что позволит нам установить с ними более доверительные отношения».

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА СИБУРА БЫЛА РАЗРАБОТАНА В СОТРУДНИЧЕСТВЕ С КОМПАНИЕЙ DUPONT.

Анастасия Сальникова,

главный эксперт, направление «Привлечение клиентов и развитие клиентских практик»:

«Мы ждем высокой заинтересованности в «Бизнес Практиках СИБУР» и обратной связи от Клиентов. Комментарии, пожелания, ответы на короткие анкеты после вебинаров позволят нам двигаться дальше и развивать это направление».

Андрей Тихонов,

руководитель направления «Продуктовое развитие и технический сервис» дирекции пластиков, эластомеров и продукции органического синтеза:

«Вебинар – это всегда дорога с двусторонним движением. Мы нацелены на то, чтобы узнать запросы Клиентов и приложить максимальные усилия, чтобы удовлетворить их, в том числе вовлекая ресурсы научного центра. Нам важно, чтобы Клиенты обладали всей необходимой информацией. К тому же обучение через Интернет не предполагает абсолютно никаких ограничений. Все, что нужно для участия, – компьютер и выход в Интернет».

Направление обучения «Продукты Компании»

Предварительный опрос Клиентов СИБУРа показал, что наибольший интерес у них вызывают темы обучения продуктам и технологиям. Поэтому такому направлению, как «Продукты Компании», на платформе «Бизнес Практики СИБУР» уделено особое внимание. Обучение будет полезно и интересно как технологам, так и представителям блока закупок, а также руководству компаний.

ОРГАНИЗОВАННОСТЬ – ЭТО НЕ ВРОЖДЕННАЯ СПОСОБНОСТЬ, А НАВЫК, КОТОРОМУ МОЖНО НАУЧИТЬСЯ.

Кроме сессий по определенным продуктам, спикеры уделяют внимание темам регулирования продукта в отрасли, чтобы Клиенты имели возможность улучшить его продвижение на рынке, а также вопросам максимально эффективной переработки продуктов в готовое изделие.

«Рассказывать о новых продуктах переработчикам нужно для того, чтобы они могли извлечь максимальную выгоду из нашего сырья, понять, какие есть возможности оптимизации, и снизить доли брака, – говорит Константин Вернигоров, руководитель направления продуктового и технологического развития, дирекция базовых полимеров. – Еще одна важная причина такого обучения – формирование возможностей для нетворкинга представителей индустрии с технической командой СИБУРа».

«Как производители, мы обладаем знаниями по каждому этапу производства продукта – от разработки до моделирования в готовое изделие, – комментирует Андрей Тихонов, руководитель направления «Продуктовое развитие и технический сервис» дирекции пластиков, эластомеров и продукции органического синтеза. – Обладание этой базой данных позволит нашему Клиенту повысить свою производительность и эффективность».



«*БИАКСПЛЕН*».

«Мы сейчас только в начале нашего пути обучения Клиентов продуктам. Чтобы создать качественный рабочий механизм, нам нужно ввести в привычку учиться и обогащать друг друга знаниями. И только потом все превратится в саморазвивающийся организм. Мне кажется, что за 2–3 года системных обучений можно достичь подобного результата, даже если сейчас мы сами не подозреваем, насколько подобные процессы привнесут ценности во все аспекты деятельности компании», – добавляет Константин Вернигоров.

Направление обучения «Организация эффективного производства»

Передача инструментов и навыков производственной системы СИБУР (ПСС) стала первым шагом в программе обучения Клиентов.

В 2016 году в компании завершилась активная фаза внедрения ПСС, которая позволила разработать и унифицировать единые по всей компании практики процессов и подходов к работе, тем самым сформировав единую производственную культуру внутри компании. Изменения охватили все площадки СИБУРа и позволили достичь серьезных финансовых результатов.



Участники обучения ПСС на кстовской площадке СИБУРа в ноябре 2018 года.

Производственная система СИБУРа была разработана в сотрудничестве с компанией DuPont, мировым лидером нефтехимической промышленности в области инноваций и производственной эффективности.

По итогам 2017 года ПСС компании получила высокую оценку в конкурсе лидеров производительности на Кубок им. А.К. Гастева. СИБУР стал абсолютным победителем и обладателем переходящего кубка.

Следующим этапом развития системы производственных практик стала передача опыта и инструментов Клиентам компании.

В 2018 году было проведено 4 пилотных обучения ПСС для партнеров и фронт-менеджеров СИБУРа. По итогам полученной положительной обратной связи было принято решение запустить его на регулярной основе.

В 2018 ГОДУ В ОБУЧЕНИИ ПСС ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ 77 КЛИЕНТОВ.

Производственная программа обучения состоит из теоретического и практического этапов. Главным спикером теоретической части станет директор по экономике и управлению эффективностью Денис Самохвалов, стоявший у истоков внедрения ПСС в СИБУРе. О внедрении ПСС непосредственно на предприятии расскажет его директор. «Подобные практики, в том числе «Бережливое производство» (составная часть ПСС), позволяют повышать эффективность работы Клиентов, что принесет

обоюдную выгоду как нам, так и партнеру», – поясняет Денис Самохвалов.

Практический этап обучения проводится на предприятии, проводящем обучение. В его рамках участники знакомятся с новыми инструментами, задают вопросы и оценивают возможность использования полученных знаний в своих производственных процессах.

«Готовые инструменты, которые уже успешно применяет СИБУР, помогут Клиентам стать наиболее конкурентоспособными среди поставщиков, предлагающих свои услуги на экспортных рынках, а также успешно подготовиться к высоким стандартам аудитов FMCG», – уверена Мария Борисова, директор по маркетингу и продажам «БИАКСПЛЕН».



Алексей Иванов,
начальник производства, АО «Полипак»:

«Те инструменты, с которыми нас знакомили на обучении ПСС, действенные, и они будут работать. Хорошо, что СИБУР начал движение в сторону Клиента, и обучение ПСС показывает компанию с лучшей стороны. А то, как компания проводит улучшения и вовлекает в них персонал, – очень позитивный пример для подражания».



Владимир Васин,
руководитель проекта «Бережливое производство», ООО «Нетканика»:

«Мне очень понравилась организация мероприятия по очному обучению. Для показа общих возможностей введения в производственную систему и демонстрацию адаптации под конкретное предприятие одного дня вполне достаточно. Нам были выданы раздаточные материалы и необходимые ссылки, чтобы на своем предприятии при необходимости получить дополнительную информацию.

В течение дня на предприятии у нас были лекции, экскурсии, все объясняли и на словах, и на практике. Все эти инструменты при правильном их применении улучшат показатели предприятия. Для нас о каких-то результатах рано говорить, но можно сказать одно: обучение навело меня на генерирование своих дополнительных идей».



Кстовская площадка СИБУРа.

Даты и места проведения обучения производственной системе СИБУР, доступные для участия в 2019 году:

- 27 марта – «БИАКСПЛЕН», Балахна;
- 7 июня – «СИБУР-Кстово», Кстово;
- 6 сентября – «СИБУР-Нефтехим», Дзержинск;
- 21 ноября – «БИАКСПЛЕН», Балахна.

Зарегистрироваться на удобную дату можно по ссылке (https://businesspractices.ru/programs/full_time/21/).

Направление обучения «Практики управления»

Направление «Практики управления» будет интересно в первую очередь руководителям, так как в него включены лучшие методики и инструменты формирования и поддержания управленческой культуры.

Основной программой обучения станут «Стандарты работы руководителей» (СРР) – набор управленческих практик, направленных на повышение эффективности процесса управления подразделением, развитие подчиненных, повышение эффективности работы самого руководителя.



Стандарты работы руководителя направлены на повышение эффективности подразделения и развитие подчиненных.

В 2018 году был проведен пилотный вебинар СРР для дистрибьютеров и сотрудников компании. По итогам было принято решение запустить этот вид обучения для партнеров на регулярной основе в формате часового вебинара по 11 практикам. Каждый из вебинаров предлагает инструменты решений для различных областей работы руководителей. Например, международный опыт управления, в частности знаменитая методика Getting Things Done (GTD), был представлен в вебинаре «Как привести дела в порядок». По мнению автора технологии GTD Дэвида Аллена, организованность – это не врожденная способность, а навык, которому можно научиться.

В этом направлении выбран дистанционный формат обучения, поскольку он является наиболее удобным для пользователей. Именно на него делается основной акцент на обучающей платформе «Бизнес Практики СИБУР».

Записаться на вебинары «Стандарты работы руководителей» вы можете [по ссылке](https://businesspractices.ru/programs/webinars/24/) (https://businesspractices.ru/programs/webinars/24/).

Обучение клиентов на платформе «Бизнес Практики СИБУР» – не единственное направление, по которому компания проводит обучение для Клиентов. Совместно со школой экспорта РЭЦ в марте этого года СИБУР запустил совместную образовательную программу «Акселератор экспортного роста», направленную на развитие компетенций ведения внешнеэкономической деятельности и экспортного потенциала Клиентов. Участниками программы стали 11 партнеров СИБУРа, работающих в области переработки полимеров и заинтересованных в росте текущих экспортных продаж или имеющих высокий потенциал выхода на международные рынки. В следующем номере «СИБУР Клиентам» мы подробнее расскажем об этой программе.