



«НЕ ПРЯЧЕМСЯ ОТ ПРОБЛЕМ, А ИЩЕМ ИХ»

Интервью основателя и руководителя АО «Химтраст» Дениса Еганова.



— **Какие направления производства «Химтраста»? Расскажите о флагманском продукте и диверсификации бизнеса.**

— «Химтраст» изначально специализировался на компонентах ППУ, но рынок ППУ растет в России на 3–5% в год. Поэтому для диверсификации бизнеса и продолжения роста компании с 2019 года мы приступили к разработкам и производству лакокрасочных материалов. Рынок ЛКМ в разы больше рынка ППУ. Планируем за счет рынка ЛКМ нарастить объемы, используя ту же стратегию роста, которую применили на рынке компонентов ППУ.

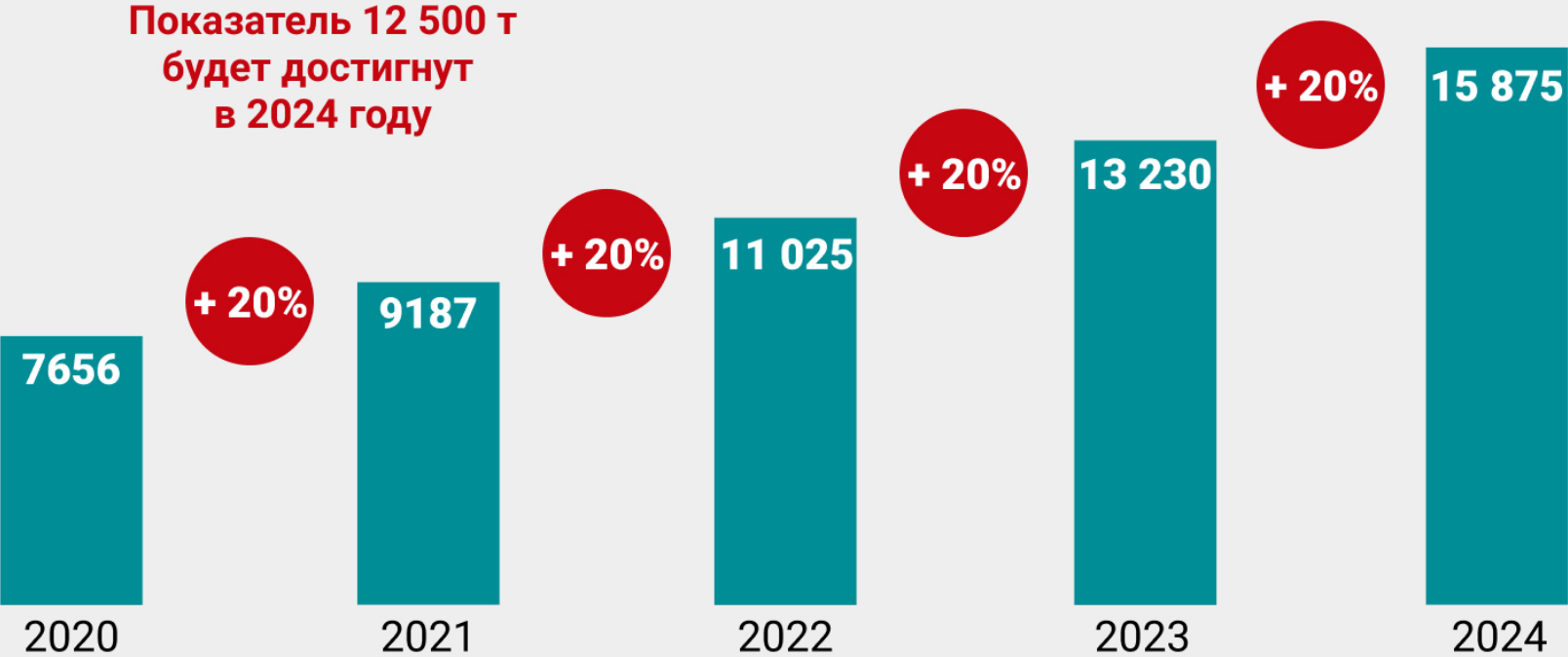
— **Как создать мировой химический бренд? Поделитесь целями и стратегией. Какая сегодня география экспорта продукции?**

— «Химтраст» растет ежегодно на 10–30%. 20% в год — хороший долгосрочный показатель, который показывает стабильность и устойчивость компании. В 2015 году я поставил цель — поднять производство и продажи «Химтраста» до 12 500 т к 2025 году. Первый принцип роста компании — постоянство цели. Он требует двух непростых проявлений дисциплины: продолжать выполнять норму в самых неблагоприятных условиях и не разрешать себе ускориться, даже если обстоятельства самые что ни на есть благоприятные. Ежегодный рост в 20% по объемам производства и, соответственно, продаж, позволит избежать высоких рисков.



ДЕНИС ЕГАНОВ

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ЦЕЛИ ПО РОСТУ ПРОДАЖ, Т



Источник: АО «Химтраст»

В 2020 году мы начали экспансию в страны СНГ, открыли дочернюю компанию в Казахстане. Выполняем поставки в Армению, на Украину, в Беларусь, Молдавию, Узбекистан, продолжаем расширять рынки сбыта. Планируем стать лидером на рынках стран СНГ, открывая и развивая каждые два года по одной стране. В страны Ближнего Востока осуществляем поставки полимер-полиола, который используют как добавку для производства поролона. В России, кроме «Химтраста», никто не производит полимер-полиол, и этот продукт тоже разработка наших технологов.

Также в этом году мы начали разработку первого в мире робота по напылению ППУ и нанесению красок. Первый прототип запустим в работу в сентябре 2021 года. В течение двух-трех месяцев будем отлаживать функциональность и программное обеспечение робота. Планируем представить его на российском и международном рынках весной 2022-го.

История компании

1993 год

Основание компании

1995 год

Первые рецептуры для производства компонентов ППУ.
Создание производственной базы.

2011 год

Разработка и внедрение принципиально новых рецептур для выпуска компонентов ППУ. Новые склады в крупных городах России. Договоры на поставку импортного сырья.

2020 год

Внедрение стратегии по созданию мирового химического бренда. Начало экспансии в страны СНГ, открытие дочерней компании в Казахстане.

ПЕРВЫЙ ПРИНЦИП РОСТА КОМПАНИИ — ПОСТОЯНСТВО ЦЕЛИ

— С 2020 года вы внедряете менеджмент качества. Как изменился подход и как управляете качеством?

— В 2020 году я ввел в практику таблицу управления качеством, где сотрудник может написать любую проблему, которая мешает компании развиваться и расти. Для решения этих проблем мы собираемся еженедельно и вместе вырабатываем решения по устранению. С момента внедрения менеджмента качества устранили более 150 проблем с качеством продуктов, сервиса и технологий, которые выявили клиенты и сотрудники. Мы не прячемся от проблем, а ищем их, чтобы они не нашли нас.

Бизнес-процессы нужно совершенствовать каждый день. Продукция и сервис российской компании «Химтраст» должны стать эталоном мирового качества в глазах клиента из любой точки земного шара. А этого можно достичь, когда сотрудники не боятся быть наказанными или уволенными за ошибки, а воспринимают работу в «Химтрасте» как собственный бизнес.

Мы тщательно выбираем поставщиков – по качеству, а не по цене. Стремимся поставлять сырье от одного-двух поставщиков, которые статистически доказали качество сырья на протяжении нескольких поставок. СИБУР — один из таких стратегических поставщиков сырья. Мне очень нравится не только качество, ценовая политика СИБУР, но и клиентский сервис. А также программы СИБУРа по обучению и развитию своих клиентов, и я со своей командой посещаю такие программы на заводах СИБУРа.

МИССИЯ

Создавать качественные продукты по конкурентным ценам, обеспечивая подъем российской экономики, культуры производства и сервиса

ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ

Искать и внедрять инновации в продукты, технологии, производство и сервис

ВИДЕНИЕ

Стать компанией, которая меняет представление в мире о плохом качестве российских товаров и сервиса

ЕСЛИ ПРОБЛЕМА С КАЧЕСТВОМ НАШЕГО ПРОДУКТА, А ТАКОЕ СЛУЧАЕТСЯ ИНОГДА, ТО МЫ ПРИЗНАЕМ ПРОБЛЕМУ, ДЕЛАЕМ ЗАМЕНУ ПРОДУКТА И КОМПЕНСИРУЕМ КЛИЕНТУ ПОНЕСЕННЫЕ УБЫТКИ

— «Химтраст» реализовал первый в России интернет-магазин компонентов ППУ. Какие были сложности в цифровизации и внедрении инноваций пять лет назад и как такое решение повлияло на продажи? Клиент готов покупать компоненты онлайн?

— Главной сложностью было недоверие клиентов к интернет-магазину, который начал торговать бочками с сырьем собственного производства. Мы тогда были маленькой компанией, даже сейчас всего лишь средние, а по объемам производства в химической промышленности вообще малыши. И у клиентов было недоверие в связи с этим. Но я сделал ставку на мелких производителей ППУ в России. Мои конкуренты — это крупнейшие мировые компании DAW, Huntsman и BASF, им неинтересно возиться с мелкими клиентами, которые покупают по одной-две бочки, они торгуют десятками тонн сразу. Поэтому я решил создать сервис для малого и среднего бизнеса в производстве ППУ. Постепенно за несколько лет доверие клиентов к нашему сервису и интернет-магазину выросло, и теперь более 50% всех продаж проходят через интернет-магазин.

Недавно произошел случай, когда клиент оформил покупку двух бочек в интернет-магазине, но счет приехал получить лично в компанию. Обосновал это тем, что слишком легко и просто все оформляется на сайте, так хорошо работают только мошенники. Приехал, мы ему все показали, и он уехал довольный, теперь будет всегда покупать через интернет-магазин.

«Химтраст» сегодня

- Ноу-хау и собственные рецептуры всех компонентов, разработка рецептур под запросы клиентов
- 16 складов, представительства в России и Казахстане
- Первый в России интернет-магазин компонентов ППУ и лакокрасочной продукции
- Собственная обучающая программа для экспертов по напылению
- Первые разработки уникального робота по напылению ППУ и нанесению красок

КАЖДЫЙ СОТРУДНИК ДОЛЖЕН ПРИНЯТЬ, ЧТО ОБУЧЕНИЕ — ЭТО ЧАСТЬ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА И ДОХОД НАПРЯМУЮ СВЯЗАН С ОБУЧЕНИЕМ, ТАК ЖЕ КАК И ОСТАЛЬНЫЕ ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ

— Что для компании «Химтраст» значит клиентский сервис?

— Клиентский сервис «Химтраста» — это когда клиент знает, когда получит свой продукт, и уверен, что он будет отличного качества. Если происходит какое-то недопонимание с клиентом или проблема с качеством, мы всегда выезжаем к клиенту и помогаем решить проблему. Если проблема с качеством нашего продукта, а такое случается иногда, то мы признаем проблему, делаем замену продукта и компенсируем клиенту понесенные убытки. Я реально хочу и делаю так, чтобы мои сотрудники гордились качеством наших продуктов и сервисом.

— Расскажите о корпоративной культуре в компании.

— Корпоративная культура «Химтраста» — это взаимное доверие, уверенность, уважение и отсутствие барьеров между высшим руководством и любым сотрудником в компании, между подразделениями и отделами. Коммерческий департамент, технологи, аппаратчики, ремонтники, уборщицы, охрана и другие сотрудники должны работать как единая команда, чтобы устранять проблемы, которые возникают с продукцией и сервисом «Химтраста». Стремимся, чтобы каждый сотрудник чувствовал себя партнером в бизнесе и гордился своей работой.



В «Химтрасте» ценят сотрудников, помогая им адаптироваться в компании, учиться и расти.

МЫ ТЩАТЕЛЬНО ВЫБИРАЕМ ПОСТАВЩИКОВ – ПО КАЧЕСТВУ, А НЕ ПО ЦЕНЕ. СТРЕМИМСЯ ПОСТАВЛЯТЬ СЫРЬЕ ОТ ОДНОГО-ДВУХ ПОСТАВЩИКОВ, КОТОРЫЕ СТАТИСТИЧЕСКИ ДОКАЗАЛИ КАЧЕСТВО СЫРЬЯ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ПОСТАВОК. СИБУР — ОДИН ИЗ ТАКИХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОСТАВЩИКОВ СЫРЬЯ

— Как ищете и готовите кадры?

— Поиском кадров и работой с людьми я занимаюсь около 40% своего времени. Например, технологов мы ищем постоянно, так как найти молодых людей, которые увлечены химией и хотят создавать продукты и на этом зарабатывать, очень мало в России. Даже если находим таланты, не всегда они хотят переезжать в маленький промышленный город, несмотря на то что зарабатывают мои технологи гораздо больше, чем в Москве и Питере. Поэтому если мы видим, что у человека есть образование в химии, есть трудолюбие и горят глаза, мы даем ему время погрузиться в наши разработки, чтобы самому научиться создавать продукты, и этот подход сработал. Я и дальше собираюсь наращивать свою силиконовую долину химиков в Нижнекамске.

В компании действует программа профессионального развития и карьерного роста. Каждый сотрудник должен принять, что обучение — это часть рабочего процесса и доход напрямую связан с обучением, так же как и остальные должностные обязанности. Любой сотрудник может получить материальную помощь на обучение по направлению, в котором работает. Самые ценные сотрудники, которые достигают небывалых высот в карьере и в бизнесе, — те, кто активно, без принуждения, указаний, денежных вознаграждений стараются улучшить свое образование.

— Что вы думаете о ведении бизнеса в России?

— Я прожил несколько лет в Европе, объездил полмира и смотрел, как ведут бизнес в мире. Много читал и учился. Мое мнение: в России улучшается отношение к бизнесу и государство постепенно создает условия, при которых мы способны развиваться и конкурировать с иностранными компаниями не только в России, но и в мире. Наша самая большая проблема

сейчас в том, что население не хочет брать ответственность за свою жизнь на себя. Оно рассчитывает на государство, не хочет учиться и читать книги. При этом государство создает условия для этого. Поэтому я полагаю, что у бизнесов, которые уже встали на ноги, да и у тех, которые только встают и начинают работать из России, есть большой шанс стать мировыми компаниями, так как наши предприниматели более подготовлены к кризисами и отсутствию помощи извне в отличие от иностранных коллег. И самый главный запрос к государству, который я чаще всего слышал от предпринимателей: только не мешайте нам, мы справимся. И я вижу, что государство начинает нас слышать.