



СИБУР И ТАИФ: ПЕРВЫЕ ИТОГИ ИНТЕГРАЦИИ

Курс на стабильность, развитие регионов, охрану окружающей среды.

Интеграция началась в конце 2021 года. В первую очередь важно было обеспечить стабильность и предсказуемость в поставках для клиентов объединенной компании. Как вспоминает Анатолий Светликов, руководитель отраслевых продаж сегмента «Транспорт», вначале клиенты ТАИФа не понимали, что будет дальше. Но через коммуникацию на клиентов, диалог, через описание всех тех плюсов, которые дает интеграция с СИБУРом, через живые примеры и инструменты, которые исторически использует компания при взаимодействии с рынком, удалось наладить конструктивное общение, отработать процессы взаимодействия.



ЯРОСЛАВ СОВЕТКИН

руководитель отраслевых продаж сегмента «Медицина»:

«Мы разработали специальную форму договора, которая позволила, подписав ее от «Казаньоргсинтеза» или «Нижнекамскнефтехима», перевести все поставки на ПАО «СИБУР Холдинг»

С заботой о клиентах

Прежде всего было решено заранее, до старта продаж, от лица единого юрлица перевести всех клиентов компании на единые договоры и объединить поставки. «Совместно с юридическим департаментом мы разработали специальную форму договора, которая позволила нам, подписав ее от «Казаньоргсинтеза» или «Нижнекамскнефтехима», перевести все поставки на ПАО «СИБУР Холдинг» без дополнительного подписания с клиентами с 1 марта 2022-го, – рассказывает Ярослав Советкин, руководитель отраслевых продаж сегмента «Медицина». – То есть у клиентов не было головной боли по поводу решения проблем, связанных с прохождением еще одного цикла документооборота, они просто продолжили привычное сотрудничество не с «Казаньоргсинтезом» или «Нижнекамскнефтехимом», а уже с «объединенным» СИБУРом».

Чтобы обеспечить максимально комфортный переход для клиентов, параллельно шла работа по организации системы обратной связи. «У тех клиентов, за которыми уже был закреплен клиентский менеджер, он и остался или был определен менеджер из команды исторического периметра СИБУРа. Дополнительно единым окном с клиентами стал Центр клиентского сервиса, функции которого не было ранее на заводах в Татарстане, – говорит Владимир Зимовцев, руководитель функции «Развитие коммерческих служб». – Также появилась возможность использовать личный кабинет e-commerce и в нем размещать заказы и запросы».



Если требуется, например, срочная отгрузка и в то же время клиент стремится минимизировать затраты, компания найдет варианты взаимной экономии (на фото: «Казаньоргсинтез»).



ВЛАДИМИР ЗИМОВЦЕВ

руководитель функции «Развитие коммерческих служб»:

«Единым окном с клиентами стал Центр клиентского сервиса, функции которого не было ранее на заводах в Татарстане»

Помимо этого, СИБУР предлагает всем своим клиентам комплексные сервисные решения.

«В прошлом году мы разработали восемь сервисов: «Срочные отгрузки», «Прямые отгрузки», «Малотоннажные отгрузки»,

«Склады ответственного хранения», «Отсрочка платежа» (сюда входит несколько сервисов, так как есть разные финансовые инструменты), «Консультации технического сервиса» (аналогично входит несколько сервисов), «Нестандартная упаковка», «Экспортный форсаж», – говорит Владимир Зимовцев. – Сейчас в рамках импортозамещения работаем над дополнительным сервисом «Подбор аналогов и закупка сырья».

«Под потребности каждого клиента мы создаем и адаптируем портфель услуг, который позволяет клиентам развиваться вместе с СИБУРом, – добавляет Мария Борисова, руководитель Центра клиентского сервиса. – Объединение команд и совместная реализация продукции позволят не только сохранить имеющийся уровень сервиса, но и достичь новых результатов с учетом возможностей объединенной команды и ресурсов объединенной компании. Если требуется, например, срочная отгрузка и в то же время вы стремитесь минимизировать затраты, мы найдем варианты взаимной экономии за счет оптимизации логистического плеча или сокращения расходов на внешние склады. Наши логистические сервисы позволяют это сделать».



Объединение команд и совместная реализация продукции позволят не только сохранить имеющийся уровень сервиса, но и достичь новых результатов с учетом возможностей объединенной команды и ресурсов объединенной компании.



МАРИЯ БОРИСОВА

руководитель Центра клиентского сервиса:

«Под потребности каждого клиента мы создаем и адаптируем портфель услуг, который позволяет клиентам развиваться

С заботой о людях

Параллельно с организацией процессов по обеспечению стабильности и предсказуемости поставок СИБУР внедряет программы, направленные на социально-экономическое развитие регионов. Так, осенью 2021 года в Нижнекамске стартовала программа «Формула хороших дел» (ФХД). В городе прошел традиционный грантовый конкурс. Нижнекамск стал лидером по числу поданных заявок из всех городов проведения конкурса – оттуда поступило 74 заявки.

«Очень рады, что организации города проявили к программе такой интерес, желание и готовность участвовать, – говорит Алексей Шахов, директор по связям с государственными органами. – По итогам грантового конкурса было выбрано семь победителей, бюджет проектов – 4 249 638 руб. Среди победителей – многопрофильный лицей №37, детская музыкальная школа №1, спортивная школа «Динамо», общественная организация «Женщины Нижнекамска» и другие. Ими будут реализованы экологические проекты по уборке территорий, высадке саженцев и очистке родников, создана школа кроссфита для детей и подростков, запущены новые образовательные и культурные инициативы».



Победители грантового конкурса будут реализовывать экологические проекты по уборке территорий, высадке саженцев и очистке родников (на фото: «Нижнекамскнефтехим»).



АЛЕКСЕЙ ШАХОВ

директор по связям с государственными органами:

«Надеемся, что ряды корпоративных волонтеров СИБУРа пополнятся в том числе сотрудниками «Нижнекамскнефтехима» и «Казаньоргсинтез»

Кроме грантов, в Нижнекамске запланировано проведение межрегиональных проектов СИБУРа по образованию, культуре и охране окружающей среды. В мае стартует проект «Мастерская ресайклинга» – в городе будут установлены контейнеры для сбора пластиковых крышек, а в августе будет открыта мастерская, на базе которой школьники смогут самостоятельно изготовить из пластиковых отходов бытовые предметы. Для педагогов Нижнекамска в августе пройдут интенсивы по преподаванию физики, химии, математики и развития инженерного мышления в рамках проекта «STEAM Школа». В сентябре запланирован литературный фестиваль «Сила слова», и, наконец, в октябре для школьников и их родителей состоится фестиваль науки STEAM Fest, один из ключевых проектов СИБУРа, направленных на популяризацию естественных и точных наук.

«Также мы уже познакомили коллег с нашей программой корпоративного волонтерства, провели вводный вебинар и сейчас обсуждаем волонтерские акции на предприятиях с участием сотрудников, – рассказывает Алексей Шахов. – Надеемся, что ряды корпоративных волонтеров СИБУРа пополнятся в том числе сотрудниками «Нижнекамскнефтехима» и «Казаньоргсинтеза».

Синергетический эффект

Лучший итог интеграции – синергия. С точки зрения производства синергетический эффект от интеграции точно есть.

«Объединенная компания с идентичными производствами в разных концах нашей большой страны помогает унифицировать марочный ассортимент, – говорит Анатолий Светликов, – то есть сосредоточить одну площадку для производства одной марки, востребованной в том или ином регионе, и минимизировать переходные марки на других предприятиях».



Теперь общая система планирования покрывает все предприятия объединенной компании, в том числе и в Татарстане. Это позволяет обеспечивать оптимальную загрузку производств предприятий (на фото: «Нижнекамскнефтехим»).



АНАТОЛИЙ СВЕТЛИКОВ

руководитель отраслевых продаж сегмента «Транспорт»:

«Объединенная компания с идентичными производствами в разных концах нашей большой страны помогает унифицировать марочный ассортимент»

Второй важнейший эффект синергии – единая система планирования. Продажи исторически на предприятиях Татарстана строились от производства и его текущих возможностей. У СИБУРа модель продаж: спрос рождает предложение.

«Наша модель планирования рассчитывает эффективную загрузку производства и формирует оптимальное марочное колесо, – рассказывает Ярослав Советкин. – С ее помощью мы разрабатываем производственную программу предприятий, что обеспечивает более эффективную программу реализации, снижает количество затрат, которые формируются при переходе с марки на марку».

Теперь общая система планирования покрывает все предприятия объединенной компании, в том числе и в Татарстане. Это позволяет обеспечивать оптимальную загрузку производств предприятий и существенно более гибко реагировать на внешние вызовы, давать возможность в том числе менять сырьевую корзину, повышать рентабельность активов.

Общий курс – единая ESG-стратегия

В рамках объединенной компании СИБУР продолжает реализацию программ энергосбережения и энергоэффективности на своих предприятиях, одним из результатов которой является снижение выбросов парниковых газов. ESG-стратегия СИБУРа содержит в себе обязательства по развитию лесоклиматических проектов как одного из инструментов декарбонизации.



На «ПОЛИЭФе» 12 апреля была запущена солнечная электростанция. Вырабатываемая энергия предназначена для внутреннего потребления предприятием на технологические и общезаводские нужды.



МАКСИМ РЕМЧУКОВ

руководитель функции «Устойчивое развитие»:

«Развитие переработки вносит существенный вклад в общестрановое снижение выбросов парниковых газов за счет снижения первичного углеводородного сырья на производство продукции»

«Недавно мы запустили программу «Зеленая формула», в рамках которой планируем посадить более 5 млн деревьев до 2025 года и запустить пилотный проект по выпуску углеродных единиц, – говорит Максим Ремчуков, руководитель функции «Устойчивое развитие». – С 2021 года в процессе реализации (плановый ввод в эксплуатацию в I квартале 2023 года) – строительство инфраструктуры для улавливания CO₂ из сбросных газов участка производства окиси этилена и гликолей дзержинского предприятия СИБУРа в объеме до 30 тыс. т в год с последующей транспортировкой на промплощадку АО «ЛиндеГазРус». «ЛиндеГазРус» строит здесь установку очистки CO₂ с производством углекислоты пищевого качества. В результате реализации проекта наше предприятие сократит выбросы CO₂ до 25 тыс. т в год (в расчете на 100% CO₂)».

Еще одно направление развития СИБУРа – выпуск ПЭТ-гранулы с содержанием вторичного сырья на предприятии «ПОЛИЭФ»

в Башкортостане. «Проект находится в высокой стадии готовности, в скором времени ожидаем старт пусконаладочных работ, – уточняет Максим Ремчуков. – Развитие переработки вносит существенный вклад в общестрановое снижение выбросов парниковых газов за счет снижения первичного углеводородного сырья на производство продукции, а также снижения объема отходов, уходящих на полигон или сжигание. Также на «ПОЛИЭФе» 12 апреля была запущена солнечная электростанция. Вырабатываемая энергия предназначена для внутреннего потребления предприятием на технологические и общезаводские нужды».



Сергей Комышан,

член правления – исполнительный директор СИБУРа:

«Процесс интеграции СИБУРа и ТАИФа, безусловно, еще продолжается. И, на мой взгляд, самая сложная его составляющая – интеграция корпоративных культур. До недавнего времени мы даже говорили на «разных» языках, хоть и общались все на русском. Речь о лексике, об используемых аббревиатурах. В историческом периметре СИБУРа к ним давно привыкли и не замечали, насколько они усложняют общение. Начав работать с коллегами из Татарстана, теперь мы осознаем, что звучим иногда непонятно. Это, в свою очередь, делает доброе дело в целом для нашей общей корпоративной культуры. Учимся избегать сокращений и англицизмов, что делает нашу совместную работу существенно проще.

Сейчас переводим коллективы «Нижнекамскнефтехима», «Казаньоргсинтеза» и ТГК-16 на единую систему оплаты труда, внедряем на предприятиях прозрачную систему целеполагания и оценки. Отмечу, все происходящие изменения позволят совершенно на другом уровне прозрачности осознавать, что требуется от каждого сотрудника, за что его похвалят и премируют. Работая на общий результат, мы добьемся повышения уровня доверия к этим нововведениям, которые завершатся к концу года, и в 2023 году коллеги будут полностью ощущать себя сотрудниками единой, объединенной компании. Отмечу, уже сейчас благодаря синергии от объединения мы можем уверенно противостоять геополитическим изменениям и нестабильной экономической ситуации: сохранять загрузку производственных мощностей, выплачивать заработную плату, демонстрировать рост и положительные результаты, вести предсказуемую ценовую политику на благо наших клиентов и конечных потребителей нашей страны.

Клиенты объединенной компании теперь имеют совершенно другие возможности с точки зрения доступа к продукции и сервисам СИБУРа. Например, они могут воспользоваться такой услугой, как пакетное предложение, которое позволяет объединять закупки, ранее осуществляющиеся в разных центрах принятия решений и разных юридических лицах.

Фактически по всем материалам у нас есть дублирующие производственные мощности, которые в случае форс-мажора на рынке могут поддерживать платежеспособный внутренний спрос. Поставки на внешний рынок сейчас, как вы знаете, испытывают проблемы с логистикой. Благодаря объединению «под зонтиком» единой компании мы совершенно по-другому можем реагировать на ограничения, с которыми столкнулись из-за недопоставки необходимых химикатов из Европы, – как правило, успешно находим их аналоги в Азии. Эти новые логистические маршруты работают на благо не только исторического периметра СИБУРа, но и предприятий в Татарстане. Я уверен, мы сможем избежать существенных остановок практически во всех производственных цепочках. Например, мы переформатировали стандартный логистический путь, чтобы продолжить доставлять каучук европейским клиентам. Это удалось сделать именно силами объединенной компании.

Что касается ценовой политики, с февраля по март мы с целью сохранения внутреннего спроса фактически не изменяли цены на готовую продукцию. Благодаря наличию у объединенной компании единого центра продаж и единой системы планирования мы можем гораздо более гибко загружать производство, предвидеть негативное развитие ситуации и оперативно на это реагировать. Причем реагировать в рамках всей компании с использованием всех ее возможностей. Именно поэтому клиенты практически не почувствовали на себе влияния макроэкономических изменений во второй половине I квартала (падение рубля и рост нефтяных котировок). Мы видели некий ажиотажный спрос на рубеже марта. Но наша политика, направленная на поддержание выпуска продукции, сохранение спроса и стабильные отгрузки, позволила с этим ажиотажем справиться и успокоить клиентов.

Отмечу, прогнозный результат на апрель по «Нижнекамскнефтехиму» мог принести прямые убытки от переработки запланированной сырьевой корзины. Осознав это в марте, мы изменили ее, увеличив потребление сжиженных углеводородных газов. Передоговорились с поставщиками тяжелого сырья (нафты), смогли перейти на более выгодное ценообразование, которое основано на средних ценах, предшествующих февралю этого года, что позволило вывести из отрицательной зоны рентабельность «Нижнекамскнефтехима» и в большей части сохранить уровень цен на готовую продукцию для наших клиентов. Это очень яркий пример силы именно объединенной компании, ее способности успешно реагировать на неблагоприятные, временами даже тектонические изменения внешней среды.

Я искренне убежден в том, что объединенная компания имеет более высокий уровень устойчивости, чем ранее по отдельности в двух разных исторических периметрах. Это касается и производства новой химии на территории РФ: мы совершенно по-другому смотрим на наши возможности. В марте в Тобольске было запущено (</ru/article/news/first-batch-of-man-produced-by-sibur/>) производство малеинового ангидрида – продукта достаточно широкого спектра потребления, который раньше в России не производился. Сейчас мы пересматриваем единый портфель научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, убираем дублирование. В приоритете – проекты по импортозамещению. Чтобы их запустить, безусловно, потребуется какое-то время. Но я уверен, мы этот путь сможем пройти. И совершенно в другом качестве, учитывая возможности объединенной компании. Не боги горшки обжигают. Справимся!»