



ОБРАЩЕНИЕ К КЛИЕНТАМ

Василий Номоконов, член правления — исполнительный директор СИБУРа, — об инновациях Индустрии 4.0, электронном документообороте, переработке полимеров и полезных новшествах клиентского издания.

Уважаемые Партнеры и Клиенты!

Четвертая цифровая революция обещает глобально изменить промышленность. Эксперты говорят, что через пару десятков лет производство и логистика в мире будут на 95% автоматизированы. На мой взгляд, нефтехимия в этом смысле выигрывает у многих отраслей: она всегда была хорошо автоматизирована. И это обеспечивает нашей сфере отличные перспективы в плане перехода к Индустрии 4.0. Однако в нефтехимии, в отличие, например, от банковского сектора, цифровые решения, реализованные на производстве, не всегда и не сразу становятся заметны Клиентам.

СИБУР стремится соответствовать трендам четвертой промышленной революции. Все проекты, которые мы реализуем в этой сфере, в конечном итоге нацелены на улучшение качества продукции, развитие сервиса и укрепление взаимоотношений с Клиентами.

Наш проект «Цифровая трансформация» развивает целый ряд инновационных технологий, и этот список постоянно пополняется. Мы уже внедрили функцию предиктивного обслуживания оборудования, разработали приложение для мобильных обходов, обкатываем систему дополненной реальности, которая позволяет транслировать картинку удаленному эксперту и получать от него рекомендации по выполнению сложных функций. Мы диджитализируем клиентские интерфейсы, например заказ продукции, мониторинг логистики и оплаты, электронный документооборот, работу с обращениями, стремимся сделать их максимально функциональными и удобными.

Уровень автоматизации производства в СИБУРе сейчас приближается к 90%. И мы такие не одни — очень многие российские компании реализуют серьезные проекты по внедрению промышленного Интернета, робототехники, цифровых двойников. Есть предприятия, которые уже по-настоящему близки к формату киберпроизводства. Инновациям в СИБУРе и промышленности в целом посвящена главная тема этого номера. Также в сентябрьском номере говорим об ЭДО. До конца года мы планируем полностью перевести систему продаж на электронный документооборот. Чтобы облегчить этот переход для наших Клиентов, мы разработали специальную страницу на ресурсе одного из операторов ЭДО.

Еще одна тема, которая приобретает сейчас все большую актуальность, — переработка полимеров. Мы подготовили материал о лучших мировых практиках в этой сфере, а также о том, насколько Россия готова к ним приблизиться.

Также в этом номере мы ввели новую рубрику — «Бизнес-практика». В ней мы будем делиться с вами идеями и материалами по менеджменту, маркетингу, личной и бизнес-эффективности, которые показались нам интересными и имеющими практический смысл.

Ну и наконец, мы впервые публикуем интервью с нашим иностранным партнером – топ-менеджером британской компании Plasfilms, занимающейся продажей полимерных пленок. Отныне мы будем знакомить вас не только с российскими, но и с зарубежными партнерами СИБУРа, поскольку специфика ведения бизнеса в нашей отрасли за рубежом кажется нам темой, безусловно, заслуживающей внимания.

Ваши вопросы, предложения, мнения, в том числе критические, направляйте на адрес dearcustomer@sibur.ru (mailto:dearcustomer@sibur.ru).