



«ФОКУС – НА УНИКАЛЬНОСТЬ»

Руководитель отдела направления дизельных присадок ООО «Одуванчик» Юрий Казанцев – о том, как трейдер стал ведущим региональным производителем.



– Как и при каких условиях вырос «Одуванчик»? Какие цели и задачи ставили перед собой основатели компании и как они изменились потом?

– Компания появилась в 2008 году и начинала как трейдер октаноповышающих присадок и топливных компонентов. За прошедшие 14 лет были открыты новые направления: производство и продажа присадок и топливных компонентов для бензина и дизельного топлива, производство и фасовка собственных растворителей, нефтехимическое направление. Помимо этого, были открыты сопутствующие компании: агрегатор логистических услуг, две исследовательские лаборатории. Сегодня у «Одуванчика» 523 постоянных партнера по всему миру, пять собственных продуктовых брендов и около ста сотрудников. Мы входим в тройку первых нефтетрейдеров России и активно растем в остальных направлениях деятельности. Наиболее перспективная из них – производство собственной продукции.



ЮРИЙ КАЗАНЦЕВ,

руководитель отдела направления дизельных присадок ООО «Одуванчик»

– Для кого и где вы работаете? Кто ваши основные клиенты?

– В первую очередь это нефтеперерабатывающие заводы, крупные транспортные компании, сельхозпроизводители. Совместно с рядом частных партнеров ведем разработку брендированного топлива для АЗС. Сейчас на региональном уровне мы активно внедряем присадки для дизельного топлива. Где-то заводы находятся на стадии испытания наших продуктов, получены техзадания, ведутся разработки, обсуждаются детали. Где-то переговоры уже перешли на этап тендеров, а где-то уже запущены полномасштабные продажи. «Одуванчик» работает по всей России от Калининграда до Дальнего Востока.

Отдельное направление – экспорт. Мы ведем деятельность от Китая до Америки. Наш продукт востребован как в странах ближнего зарубежья, Монголии, Киргизии, так и на других континентах, например в Аргентине.

– Какие инструменты помогают удерживать лидерство на динамично меняющемся рынке?

– Во-первых, это высокая квалификация наших сотрудников, доскональное знание своего дела. Во-вторых, ответственность. Мы отвечаем за все этапы сотрудничества с клиентом: от заявки или заказа на разработку до постсервисного обслуживания. Разрабатываем рецептуру и условия использования продукта, сопровождаем внедрение на мощностях заказчика, контролируем качество каждой поставляемой партии. Большое преимущество – наличие у компании двух собственных лабораторий, благодаря которым мы не только продаем уже существующие товары, но и разрабатываем их под конкретные задачи и потребности клиентов.



Научный центр компании ведет активные разработки в нескольких направлениях. Это совершенствование уже существующих на топливном рынке решений и создание новых присадок для бензина.

СЕГОДНЯ У «ОДУВАНЧИКА» 523 ПОСТОЯННЫХ ПАРТНЕРА ПО ВСЕМУ МИРУ, ПЯТЬ СОБСТВЕННЫХ ПРОДУКТОВЫХ БРЕНДОВ И ОКОЛО СТА СОТРУДНИКОВ

– Как удалось запустить собственные разработки?

– С самого начала существования «Одуванчика», когда компания занималась исключительно трейдингом, определенная научная деятельность уже велась. Проводились минимальные исследования, необходимые для компетентной продажи продукции. Со временем приобреталось дополнительное оборудование, привлекались специалисты с богатым опытом в научно-исследовательской деятельности. И так плавно, без революций, у нас появились две научные лаборатории. Одна в Барнауле, рядом с головным офисом компании. Вторая в Москве, так как основная деятельность сосредоточена в Московском регионе и европейской части России.

Научный центр компании ведет активные разработки в нескольких направлениях. Это совершенствование уже существующих на топливном рынке решений и создание новых присадок для бензина. Наша гордость – уникальная октаноповышающая присадка для топлива Евро-5, Aplidium. Мы разработали ее как альтернативу запрещенному N-Метиланилину. Она не содержит вредных компонентов, но по многим параметрам работает значительно лучше N-Метиланилина. Aplidium препятствует образованию смол в топливной системе автомобиля и увеличивает октановое число бензина на 5,5 единицы.

Еще одна разработка – многофункциональная присадка для заправки грузовиков, тягачей и спецтехники Complex Truck, которая включает в себя наши продукты, специально подобранные для тяжелых режимов работы грузовой техники. Она превосходит стандарты Евро-5 и помогает повысить ресурс двигателя, увеличить его мощность и сократить расход топлива.

– Как появление собственных разработок повлияло на стратегию развития и бизнеса компании?

– Благодаря появлению лабораторий мы стали ориентированы на продажу собственных разработок. Разумеется, это коренным образом повлияло на философию компании. Теперь, даже работая не со своим продуктом, мы стараемся не просто продать, а достичь максимального эффекта от задач, поставленных перед нами. Теперь у нас есть профессиональное кредо: «Задача клиента – обозначить свои требования, остальное берем на себя».

БОЛЬШОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – НАЛИЧИЕ У КОМПАНИИ ДВУХ СОБСТВЕННЫХ ЛАБОРАТОРИЙ, БЛАГОДАРЯ КОТОРЫМ МЫ НЕ ТОЛЬКО ПРОДАЕМ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ТОВАРЫ, НО И РАЗРАБАТЫВАЕМ ИХ

– Как вы оцениваете вклад «Одуванчика» в социальное развитие региона?

– Мы спонсор Барнаульской гоночной команды «Белка и Стрелка». Помогаем в проведении краевых соревнований по мотокроссу. С 2009 года поддерживаем фонд греко-римской борьбы им. Анатолия Кишицкого. Анатолий Кишицкий – известный тренер, популяризатор спорта, дедушка одного из учредителей «Одуванчика» – очень много сделал для развития греко-римской борьбы в Алтайском крае. За время своего существования фонд внес большой вклад в спортивное развитие города, воспитал много мастеров и кандидатов в мастера спорта.

В 2017 году мы практически самостоятельно построили спорткомплекс «Первый» от и до. Это единственный спорткомплекс в отдаленном районе Затон, но там есть тренажерные залы, борцовский клуб, стена для скалолазания, много детских секций. Поскольку комплекс находится на берегу реки Оби, здесь проходят тренировки гребцов, при этом тренируются команды федерального уровня.

В данный момент совместно с краевой администрацией ведем проектирование парка и благоустройство русла реки Оби в самом центре Барнаула. Это небольшой, но очень значимый для города участок. Сейчас там свалка, но в скором времени будет возведен парк с современной инфраструктурой, велосипедными дорожками, спортивными площадками, зонами отдыха.



Кризис дал понимание, что необходимо развивать новые продукты, и заставил нас сделать рывок на экспортном направлении.

КРИЗИС ДАЛ ПОНИМАНИЕ, ЧТО НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ. ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД МЫ ВЫВЕЛИ НА РЫНОК СРАЗУ НЕСКОЛЬКО ОТЛИЧНЫХ РЕШЕНИЙ

– Как повлиял на работу компании кризис топливного рынка в России? Что дало это потрясение для развития бизнеса?

– Тут есть и плюсы, и минусы. Конечно, это дефицит и высокие цены на сырье для нашей продукции. Но при этом наблюдается повышенный спрос на присадки. Сейчас у нас огромное количество заявок на тот же Aplidium. Если в 2020-м мы продавали 300–400 тонн этой присадки, то за неполный 2021 год продажи уже перевалили за 600 тонн.

Кризис дал понимание, что необходимо развивать новые продукты. За последний год мы вывели на рынок сразу несколько отличных решений. Я уже рассказывал про Complex Truck. Похожая комбинация, но рассчитанная на аграрную промышленность, – Complex Agro. Присадки для получения более высокооктанового товарного бензина из низкооктанового продукта – Element-4 и Element-5. Активно развиваем производство цветочных маркеров. Тут у нас два направления. Первое – цветочные гаммы естественных цветов для маркировки брендовых марок. И антивандальные красители, которые предохраняют от краж немаркированного топлива.

Кризис на Российском рынке заставил нас сделать рывок на экспортном направлении. Экспортом «Одуванчик» занимался с первых дней своего существования, поэтому у нас не было особых сложностей с бухгалтерской отчетностью или банковским обслуживанием. Мы просто повысили в разы отгрузки в страны ближнего зарубежья, стали развивать новые направления. Вместе с развитием экспортных продаж качественно улучшился кадровый состав компании. Если в первые годы в нашем экспортном отделе не было даже англоговорящих сотрудников, то сегодня у нас работают специалисты, владеющие самыми разными языками, например турецким или китайским.

СИБУР ПОСТОЯННО ОБНОВЛЯЕТ СВОЙ АССОРТИМЕНТ, ВЫПУСКАЕТ НОВЫЕ МАРКИ МАТЕРИАЛОВ. ДЛЯ НАС ЭТО ВАЖНО, ТАК КАК У НАС С СИБУРОМ СОВМЕСТНЫЕ ПРОЕКТЫ ПО ИССЛЕДОВАНИЮ НОВЫХ ПРОДУКТОВ

– Как развивается ваше сотрудничество с СИБУРОм?

– С СИБУРОм мы сотрудничаем с 2015 года. В основном делаем закупки для нашего бензинового департамента. Берем МТБЭ, изобутанолы. Большой интерес для «Одуванчика» представляют ароматические фракции и смолы производства СИБУРа. Начиналось все с обычных продаж, мы торговали продукцией, произведенной на заводах СИБУРа. Затем начали закупать компоненты, используемые в собственном производстве. Холдинг постоянно обновляет свой ассортимент, выпускает новые марки материалов. Для нас это важно, так как у нас с СИБУРОм совместные проекты по исследованию новых продуктов.

– Какое направление в развитии приоритетно для компании в настоящее время? Чего ожидаете от 2022 года?

– Приоритетным для нас является собственное производство присадок для дизельного топлива и темных нефтепродуктов, присадок для бензина. Это многофункциональные комплексы, о которых говорилось выше. Мы видим хороший потенциал для развития производства разработанной в «Одуванчике» серии депрессорно-диссергирующих и депрессорно-реологических присадок Dixon, которые улучшают низкотемпературные свойства дизельного топлива. Это разработки, созданные по различным рецептурам, под разные продукты и различные потребности клиентов. Решения проверены на практике и востребованы на современном рынке. В 2022 году будем расширять сферу их применения.

А еще очень надеемся на то, что мир наконец победит коронавирусную инфекцию, станет проще общаться. Вживую, а не онлайн.