



## ■ этапы проекта

В июне произошло очень важное для нашей компании событие: «РусВинил» передал проектную документацию на ГОСУДАРСТВЕННУЮ ЭКСПЕРТИЗУ. Хотелось бы лучше понимать, о каких именно документах идет речь. Означает ли это, что детальное проектирование завершено? Что дальше? На вопросы отвечает эксперт по проектированию проектного офиса ПВХ Вячеслав Макурин

# В ЗОНЕ ОСОБОГО ВНИМАНИЯ



— Детальное проектирование, как оно понимается в российской практике, еще не начиналось. На данный момент на государственную экспертизу подана стадия «проект», то есть тот пакет документов, который позволяет правильно и полно описать основные проектные решения, связанные со строительством комплекса. Перечень необходимой для этой стадии документации был определен более года назад и уточнялся по ходу работы над проектом.

— Кто выступил генеральным проектировщиком?

— Генеральным проектировщиком проекта строительства комплекса по производству поливинилхлорида

является компания «Петротекнип», обладающая соответствующими лицензиями и правами в Российской Федерации на разработку и оформление проекта должным образом.

— Что представляет собой процедура прохождения Государственной Экспертизы?

— Так называемое Федеральное государственное учреждение «Главгосэкспертиза России» является организацией, уполномоченной на проведение государственной экспертизы проектной документации объектов, строительство, реконструкцию и капитальный ремонт которых предполагается осуществлять на территориях двух и более субъектов Российской

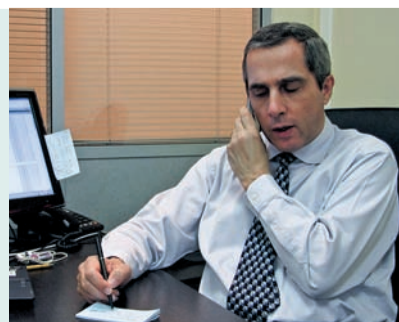
Федерации. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации государственная экспертиза направлена на предотвращение создания объектов, строительство и использование которых нарушает права физических и юридических лиц или не отвечает требованиям конструктивной и эксплуатационной надежности возводимых зданий и сооружений. Проще говоря, данное учреждение проводит контроль различных проектов в трех основных направлениях: промышленная безопасность, охрана окружающей среды и интересы и права третьих лиц. По сути, эта процедура проводится в интересах заказчика. Она позволяет на очень высоком техническом уровне отследить возможные проектные ошибки и нарушения норм и правил РФ, допущенные генеральным проектировщиком. Специалисты, проводящие экспертизу, обладают огромным опытом и имеют право и полномочия привлекать любую структуру, будь то государственная или частная, для консультации и проведения дополнительных работ, связанных с экспертизой. В результате заказчику выдается официальное заключение экспертизы по проекту.

— Какие результаты мы ожидаем и как скоро?

— Согласно опять же нормативным документам, максимальный срок проведения экспертизы составляет три месяца. У нас предприятие большое, проект — масштабный. Только на прием документов ушло три дня. Мы сдали электронную версию проекта и две бумажных копии. Это 36 коробок общим весом около 230 кг. В «Главгосэкспертизе» нам установили срок 90 дней. Отсчет начался с 1-го июня. Получить заключение мы рассчитываем к концу августа.

— Что за этим последует?

— Заключение госэкспертизы бывают двух типов: положительные и отрицательные. Хочется надеяться, что в нашем случае оно будет положительным. Имея положительное заключение, мы сможем приступить к оформлению разрешения на строительство комплекса в органах местного самоуправления.



**Марк Лааль,**  
директор по производству  
ООО «РусВинил»

«Петротекнип» как генеральный проектировщик отвечает за проектирование и соблюдение российских норм. Проектный офис компании, в состав которого входят эксперты в самых разнообразных областях, главным образом защищает интересы «РусВинила»: определяет технические

условия, обеспечивает права собственности, взаимодействует с проектными организациями, располагая поддержкой акционеров.

Я считаю, что этап прохождения госэкспертизы является основополагающим для начала строительных работ. Подготовленный нами ТЭОС будет служить в дальнейшем непреложным ориентиром при реализации комплекса и его последующей экспертизе до ввода мощностей в строй.

## ■ слово генерального директора

# Мы уже сотворили чудо

*Уважаемые коллеги! Я по-настоящему горжусь той работой, которую вы проделали во втором квартале текущего года. Нашей команде удалось реализовать следующие задачи:*

- подать ТЭО Проект на государственную экспертизу с минимальной задержкой в несколько дней. Это серьезное достижение, благодаря которому большой ряд вопросов был решен с максимальной эффективностью;
- завершить подготовку системы управления предприятием (ERP) и обучение персонала работе в этой системе, внедрение которой планируется в июле месяце;
- подготовить и передать на рассмотрение во «ВнешЭкономБанк» заявку на финансирование проекта;
- подписать соглашение о сотрудничестве с правительством Нижегородской области;
- исполнить распоряжение акционеров не прибегать к дополнительному финансированию, используя исключительно средства, полученные в ходе оперативной работы по возврату НДС;
- улучшить имидж нашей компании в городе Кстово;
- и многое другое...

*Проделанная работа получила одобрение со стороны первых лиц СИБУРа и Solvay, а также членов Совета Директоров ООО «РусВинил», очередное заседание которого прошло в Москве 1 июля 2009 года.*

*Я не стану вводить вас в заблуждение и говорить, что все замечательно, потому как это не соответствует действительности. Мировой финансово-экономический кризис в разгаре, и потому подготовка инвестиционного пакета в 700 миллионов евро представляется настоящим чудом. Но задумайтесь на минуту: кто из вас еще четыре месяца назад мог бы предположить,*

*что мы достигнем всего того, чего мы добились к настоящему моменту?*

*Мы уже сотворили чудо, так давайте продолжать в этом же духе.*

*Проект «РусВинил» чрезвычайно прочен экономически: во время подготовки финансовой модели для ВЭБа с использованием актуальных данных по конъюнктуре рынка мы убедились, что показатели рентабельности проекта остаются по-прежнему высокими.*

*Именно благодаря нашим достижениям и прочности экономического обоснования Проекта, акционеры приняли решение инвестировать дополнительные средства в «РусВинил» в период с июля по октябрь. Эти средства позволят нам покрыть внутренние издержки компании, заплатить нашим поставщикам, продолжить работу по поиску источников финансирования (наша цель — подписать соглашение о финансировании к концу года) и подготовиться к возобновлению проектных работ, запланированных на январь 2010 года.*

*Еще раз благодарю вас за работу и желаю вам хорошего отдыха во время отпусков.*

**Жан-Луи Плюмкок,**  
генеральный директор  
ООО «РусВинил»



## ■ календарь событий

### 1 июня 2009 года

Компания «РусВинил» сдала проектную документацию по строительству крупнейшего в России комплекса по производству ПВХ в ФГУ «Главгосэкспертиза» (Москва) для прохождения государственной экспертизы.

### 24 июня 2009 года

В Нижегородском кремле подписано трехстороннее соглашение о сотрудничестве между правительством Нижегородской области, Администрацией Кстовского района Нижегородской области и ООО «РусВинил». Предметом соглашения является сотрудничество в сфере развития различных видов линейной инфраструктуры при строительстве комплекса по производству ПВХ, а также в работах по реконструкции подъездной автодороги. Также соглашение предусматривает корректировку в сторону увеличения объема инвестиций, направляемых в проект «РусВинил», сроков реализа-

ции строительства комплекса, а также возможное участие инвестора в сопутствующих проектах, поддерживаемых правительством Нижегородской области. Соглашение вступает в силу с момента подписания.

### 15 июля 2009 года

«РусВинил» принял участие в международной конференции «ПВХ-2009», которая ежегодно проводится информационно-аналитической компанией «Креон». Помимо традиционного обзора рынка ПВХ, участники конференции смогли обсудить злободневные вопросы и перспективы сектора. Значительный спад переработки ПВХ, зафиксированный в первом полугодии 2009 года, вкупе с падением обменного курса рубля и грамотной ценовой политикой сбытовых подразделений и компаний, привели к практически полному вытеснению импортной смолы. Подобное положение вещей должно благоприятно отразиться на российских производителях ПВХ.



Создание производства ПВХ позволит сформировать в регионе кластер по его переработке с участием предприятий, как совместных, так и средних и малых.

**Валерий Шанцев, губернатор Нижегородской области**



На сегодняшний день нефтехимический сектор региона фактически выходит на первый уровень приоритетности.

**Николай Сатаев, министр промышленности и инноваций Нижегородской области**

## люди в нефтехимии

**Вениамин Давыдович Альперн** родился 7 января 1947 года в Барнауле. Учился в Нижнем Новгороде. С 1970 по 1991 годы работал во владимирском НПО «Полимерсинтез», пройдя путь от инженера до ведущего научного сотрудника. Был консультантом ряда крупных зарубежных химических компаний. С 1997 года является главой Представительства бельгийской компании Solvay S.A. в России и СНГ. Член Совета директоров СП «Солигран». Автор множества статей, обзоров и монографии по химии полимеров. Стоял у истоков проекта «РусВинил». Женат, двое сыновей.



▲ Вениамин Давыдович Альперн на переговорах с послом Бельгии г-ном Бертраном де Кромбрюге



# «ПВХ ОСТАЕТСЯ СО МНОЙ, ХОТЯ БЫ КАК ХОББИ...»

— Вы — ветеран российского химпрома, давно работаете в компании Solvay. Как началось ваше сотрудничество?

— В 1973 году наш институт посетил Даниэль Жансен, правнук Эрнеста Сольвея, будущий президент и председатель Совета директоров Solvay. За осмотром рублевских фресок в Успенском соборе нам удалось установить хорошие отношения, которые мы потом поддерживали. В 1970-1980-х годах я участвовал в работе бельгийско-русской группы по научно-техническому сотрудничеству, в которую входили и представители Solvay. В 1993 году руководство Solvay стало подумывать о возвращении в новую Россию, и мне предложили

начать готовить для этого почву. Когда в 1997 году Solvay, наконец, решила открыть официальное представительство и предложила мне его возглавить, я без колебаний согласился.

Мой приход в компанию пришелся на поворотный момент в её развитии — была принята стратегия обновления, одним из элементов которой стала экспансия на наиболее перспективных рынках, в частности в России. Чтобы оценить успехи сольвеевских фармацевтов, достаточно хотя бы раз зайти в аптеку: за неполных 12 лет российский рынок лекарств с объемом продаж около 200 млн евро стал для Solvay вторым после американского! Но с самого начала мы отдавали себе отчет в том, что потенциал экспорта в Россию химикатов и полимеров, особенно крупнотоннажных, ограничен, и вряд ли страна со столь обширным рынком и мощной промышленной базой удовлетворится исключительно ролью импортера. Поэтому мы сразу стали готовить базу для промышленного внедрения.

На таких проектах, как «Солигран» (с 2004 года производит готовые ПВХ-композиции) или производство противогриппозной вакцины, отработывалось взаимодействие с

российскими партнерами. На проекте производства полимерных труб, реализованном в 2007 году в Калужской области фирмой «Pipe Life» (СП Solvay и австрийского Wienerberger), и только что запущенном во Владимирской области производстве полиэтиленовых автобензобаков (Inergy Automotive Systems, СП Solvay и французской Plastic Omnium) постигались особенности российского промышленного строительства и разрешительной системы. Но все это было прелюдией к «РусВинилу».

— Известно, что Solvay имеет очень давнюю, богатую историю работы в России.

— Действительно российская сага Solvay началась в 1881 году, когда Иван Любимов, пермский купец 1-й гильдии, предложил Эрнесту Сольвею, по собственной технологии производившему кальцинированную соду в Бельгии и во Франции, построить на паях завод в Березниках, где у Любимова была солеварня. К 1914 году промышленная империя Сольвея охватывала 24 завода в 13 странах, а «Любимофф, Сольвей и К<sup>о</sup>», с оборотом в 13 млн рублей и заводами в Березниках и Лисичанске, была крупнейшей химической компанией в Российской империи. Вся сода поставлялась в Нижний, где у Любимова была своя пристань, — остатки любимовских складов еще недавно можно было найти на Стрелке. А оттуда развозилась по всей России. В начале 1970-х годов по лицензии Solvay были построены производства эпихлоргидрина в Стерлитамаке и Усолье-Сибирском, осуществлялись регулярные поставки твердого каустика, ПВХ и кабельного пластика.

Проект создания производства ПВХ в России стал вполне логичным продолжением сотрудничества. Solvay еще со времен своего основания всегда интересовалась крупными и перспективными рынками. Руководители компании всегда считали, что нужно ждать подходящего момента, по возможности ускорять его приход. Такой момент наступил в начале 2000-х годов. Местное производство ПВХ тогда существенно превышало потребление, но уже можно было предвидеть предстоящий бум. Никто и не мыслил поднимать проект такого масштаба в России без сильного партнера. И наиболее привлекательным партнером был признан СИБУР.

— Не пугала ли бельгийских партнеров формула владения акциями «РусВинил» «50/50»? Учитывая, что СИБУР играет на своем поле и «за его спиной» — могущественный «Газпром»?

— Может быть, иметь контрольный пакет акций было бы комфортнее.

Впрочем, равно как и для СИБУРа. Но все без исключения СП, с которыми я сотрудничал, тоже создавались на паритетной основе. Все-таки бельгийцы — великие мастера компромисса. «Газпром» могуч, но наши козыри — лучшая в мире технология получения ПВХ, 60-летний опыт производства и маркетинга и глобальная сбытовая сеть. А вообще мы объединились с СИБУРОм не для соревнования по перетягиванию каната, а для того, чтобы наши совместные усилия давали наилучший эффект.

— Как вы оцениваете нынешнее развитие проекта «РусВинил»?

— Проект развивается абсолютно нормально. Есть проблемы, но не бывает, чтобы проект такого масштаба реализовывался без сучка, без задоринки. Например, специалисты «Текнип», безусловно, знают, как проектировать комплексы по производству ПВХ, имеют опыт

вершины которой в хорошую погоду видно одновременно четыре страны. В Бельгии до любого крупного города можно доехать за час, а в XIX веке наши бельгийцы зимой добирались от Нижнего до Березников за шесть дней — в санях и с револьвером, чтобы отстреливаться от волков! В Бельгии ямщики в глухих степях никогда не замерзали... Да, в бельгийцах нет нашей душевной широты и космического размаха — зато они мыслят реально и конкретно. Их идеалы, может быть, не столь высоки, зато соразмерны человеческим потребностям и возможностям. Бельгийцы упрямы и напористы (особенно фламандцы) — русские склонны к рефлексии. У бельгийцев критический склад ума (это уже от французов), они не боятся проявить инициативу. А мне вот никак не удается донести до бельгийских коллег, в чем изюминка российского афоризма «инициатива наказуема».

В проекте «РусВинил» мы имеем дело с блестящими специалистами новой формации, получившими образование в лучших западных бизнес-школах. Профессионализм, помноженный на добрую волю с обеих сторон, позволяет преодолеть любые противоречия

проектирования химических предприятий в России, но не комплекса ПВХ. Так же и Solvay, которая создала и успешно эксплуатирует производство ПВХ в различных странах, но не в России. СИБУР умеет строить химические заводы в России, но не заводы ПВХ.

В России своя специфика управления промышленными проектами, поэтому единственный способ ускорить реализацию проекта и избежать лишних затрат — обеспечить еще более тесное взаимодействие партнеров и постоянный обмен мнениями не только по техническим, но и по организационным вопросам, независимо от того, кто и за что формально отвечает. Это особенно пригодится, когда начнется строительство.

— А культурные различия не препятствуют эффективному взаимодействию?

— В определенной степени. А как мы можем быть одинаковыми? Наши, как говорил Бердяев, «душевные географии» совершенно различны. Посмотрите с кручи Нижегородского кремля на волжские дали и мысленно отсчитайте еще 8 тысяч километров на восток. А в Бельгии есть башня, с

У них индивидуализм — у нас собранность. И т.д. и т.п...

— Так можно ли при подобном разительном несходстве надеяться на успех такого грандиозного проекта, как «РусВинил»?

— То, что мы в течение двух лет притирались друг к другу, свидетельствует о том, что различия есть и они велики. Даже при том, что в этом проекте мы имеем дело с блестящими специалистами новой формации, получившими образование в лучших западных бизнес-школах. Но то, что мы, в конечном счете, договорились, доказывает: профессионализм, помноженный на добрую волю с обеих сторон, позволяет преодолеть любые противоречия. Конечно, 140-летняя разница в возрасте сказывается, но в последние годы почтенная старая дама Solvay сделала несколько серьезных операций по омоложению и вновь привлекательна, так что с ней вполне можно крутить серьезные романы...

— Каковы, по-вашему, перспективы подготовки российского рынка к выпуску ПВХ?

— Об этом лучше поговорить через два-три года. Когда кризис свирепствует по обе стороны таможенного





Нижегородская область является одним из стратегических центров развития СИБУРа и всей отечественной нефтехимии.

Дмитрий Конов, президент ООО «СИБУР»



Инвестиционная политика в регионе сосредоточена на формировании инвестиционных территорий под реализацию крупномасштабных комплексных инфраструктурных проектов.

Дмитрий Сватковский, министр инвестиционной политики НО

стратегия

# ВНЕШНИЙ ИСТОЧНИК ЗАРПЛАТЫ

**Английский термин «outsourcing» означает «внешний источник». Подрядные организации берут на себя выполнение непрофильных функций компании, позволяя ей сосредоточиться на основном виде деятельности. Современные предприятия все чаще переходят на эту относительно новую модель управления бизнес-процессами.**



▲ Финансовый директор ООО «РусВинил» Григорий Сухов проводит совещание по выводу расчета зарплат на аутсорсинг

Стратегия развития «РусВинила» также предполагает сфокусировать функционал предприятия на основном виде деятельности — производстве и продаже ПВХ с выводом вспомогательных функций на аутсорсинг. Первым таким проектом станет процесс расчета заработных плат, который будет передан московскому аутсорсеру ЗАО «Интерком».

По мнению административного директора компании Николая Олениченко, эта мера позволит улучшить эффективность работы компании.

«Плюсы очевидны. Передача на аутсорсинг функции по расчету заработной платы позволит разгрузить часть наших сотрудников, и они смогут направить свои усилия на решение других важных задач. Организация, которая будет осуществлять расчеты, имеет большой методологический опыт, штат квалифицированных и специально обученных сотрудников, оперативно отслеживает изменения в законодательстве. Всё это позволит гарантировать правильность расчетов и соответственно минимизировать возможные риски. Процессы, пере-

данные на аутсорсинг, четко задокументированы, определен уровень ответственности сторон и прописано четкое распределение обязанностей, что повышает контроль и гарантирует прозрачность процесса. Рядовые сотрудники «РусВинила» будут оперативно и автоматически получать свои расчетные листки, а также стандартные справки о доходе без обращения в бухгалтерию. Наконец, аутсорсинг позволит повысить уровень конфиденциальности зарплатных данных. Мы можем быть уверены, что информация о заработных платах наших сотрудников будет защищена».

Вывод расчета зарплат на аутсорсинг будет происходить в два этапа. Сначала планируется провести эту работу в московском филиале, «обкатать» и адаптировать под свои нужды сам процесс, а затем перейти ко второму этапу — перевести на эту модель уже головную организацию в Нижнем Новгороде.

Повлечет ли это какие-то кардинальные изменения в компании? Комментирует Николай Олениченко: «Конечно же, как и любой новый проект, аутсорсинг расчета зарплат принесет изменения в наши внутренние процедуры и потребует кардинально улучшить наш документооборот и ввести персональную ответственность за подготовку документов. Например, уже будет невозможно тянуть с предоставлением отчетов о командировках или уходить в отпуск спонтанно, заранее его не планируя. Любые отклонения от необходимых процедур документооборота будут непосредственно влиять на величину начисленной суммы сотрудников. Конечно же, службы персонала и бухгалтерии будут информировать персонал об этих правилах и процедурах, и мы надеемся, наши сотрудники будут их четко соблюдать».

обучение

# СЫГРАЕМ В «САПЁРА»?

**Чуть ли не каждый офисный работник пробовал сыграть в пресловутую игру «Сапёр», входящую в стандартный набор программ персонального компьютера. Чаще всего, подобное времяпрепровождение не находит отклика у менеджмента компаний, и данная игра беспощадно удаляется из софта офисных компьютеров, дабы не вводить в заблужд... Тем не менее, у некоторых сотрудников компании «РусВинил» была возможность в течение двух недель поиграть сапёрами с одобрения администрации. Правда, совсем не теми, которыми предлагает**

**стать американский разработчик всемирно известной операционной системы. Речь идет о десятидневном обучении персонала работе с модулями ERP-системы SAP. И хотя сапёр сапёру — рознь, нашим коллегам пришлось призвать на помощь все качества, необходимые хорошему сапёру. Работа с SAPом требует максимальной концентрации, аккуратности, выверенности действий и умения анализировать процессы.**

проекта по внедрению системы SAP в компании «РусВинил»:

«В программе тренинга были заявлены две основные задачи. Во-первых, представить саму систему ERP SAP будущим пользователям, продемонстрировать ее широкие возможности во всех сферах финансового и управленческого учета и наличие мощных аналитических инструментов. Во-вторых, практическая часть тренинга подразумевала формирование у сотрудников различных корпоративных служб базовых навыков работы в системе SAP и объяснение «за» и «против» всех вариантов реализации ключевых модулей. Я думаю, мы добились

желаемого результата, несмотря на некоторые ограничения по времени. Хотелось бы также отметить большое стремление команды к получению и освоению предлагаемых знаний. Это была действительно хорошая работа!»

Ввод системы SAP в непосредственную эксплуатацию на «РусВиниле» планируется в конце июля текущего года. Тогда-то нашей команде и пригодятся все знания и навыки, полученные в течение двух последних недель июня, проведенных за тренингом в нижегородском офисе.

Светлана Петрунь



▲ Участники тренинга в нижегородском офисе ООО «РусВинил»

занавеса, единственная «стратегия» и здесь, и там — это «cash is king» («наличность — король бизнеса»). А прemarketing — изучение спроса, а также встречи с потенциальными покупателями — предполагает продажи аналогичной продукции на приемлемых для рынка условиях. Сегодня цена Solvay неприемлема и не будет приемлема, если конечно, российские производители смолы не надуют новый ценовой пузырь. А если надуют, даже самые выносливые из переработчиков могут рухнуть под тяжестью пресловутого «логистического щита», на нем их с рынка и вынесут. Я понимаю, что сегодня ни «РусВинил», ни СИБУР с его 35-тысячными объемами производства в год для собственных нужд не делают погоды на российском рынке ПВХ. Но при практически нулевом аналитическом потенциале государства в отношении нестратегической химической промышленности роль СИБУРа в определении стратегии развития отрасли ПВХ может быть весьма значительной. Если продавать несольевеские марки, то выхолащивается само понятие прemarketingа, к тому же юному «РусВинилу» будет ох как не просто конкурировать с прожженными российскими трейдерами со «схваченной» логистикой, набившими руку на китайской смоле. В этих условиях единственная разумная стратегия — диверсификация, развитие в сотрудничестве с переработчиками новых направлений использования ПВХ.

— Вы имеете в виду замену труб из металла и полиолефинов на трубы из ПВХ? Считаете, производители труб так легко уступят рынок?

— Из всех аномалий российского рынка ПВХ трубная — наиболее одиозна. Если во многих случаях трубы из ПВХ лучше и дешевле, то грамотный маркетинг просто обязан воплотить эти преимущества в продажах. И я действительно верю, что это осуществимо, поскольку опираюсь на собственный опыт успешного внедрения трубного ПЭ 100 в куда менее благоприятных условиях. А еще более ценно то, что «РусВинил» в рамках этой кампании намеревается создать новую для России с ее жестким противоречием между производителем и переработчиком систему отношений с потребителями в форме профессионального объединения. Если такое будет создано и мне в нем найдется место, ПВХ останется со мной хотя бы в виде хобби. Но, говоря о диверсификации, я имею в виду не только трубы, но и совершенно новые воплощения этого потрясающего полимера. Благо, есть из чего выбирать: из более чем 300 инноваций, отобранных для конкурсов, организованных Solvin в 2001, 2004 и 2007 годах, многие уже с успехом внедрены в Европе.

— А другие хобби, кроме ПВХ, у вас есть?

— Если вы думаете, что сейчас последует стандартный ответ тридцатилетнего «мое хобби — моя работа», то ошибаетесь. Их несколько: с детства — поэзия серебряного века, с юности — авторская песня и джазовое фортепиано, со студенчества — древнерусское искусство и архитектура городов, со зрелого возраста — винокультура и собственно вино. А в апреле в Гималаях я долез до 5,5 км и понял, что рано завязал со спортом и вообще со здоровым образом жизни. Всем этим я пытаюсь понемногу заниматься, правда, работа сильно мешает.

— Что бы вы пожелали «РусВинилу» и его сотрудникам?

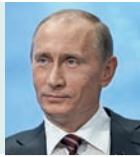
— Набраться терпения. Помните, что акционеры делают все, чтобы смягчить последствия кризиса и ускорить реализацию проекта. А пока готовить себя к престижной, но и очень ответственной роли будущего лидера рынка. Я же готов в любой момент сделать все, что в моих силах, для успеха проекта «РусВинил». Ведь его создает моя компания для моих соотечественников на моей родной земле.

Беседовал  
Николай Олениченко



Иновации — это краеугольный камень нашей стратегии по увеличению экономического роста и усилению конкурентоспособности компании

Жак ван Райкеворсель, руководитель Подразделения пластиков Solvay



Кризис не повод отказываться от идеи инновационной экономики

В.В. Путин, премьер-министр РФ

#### опыт наших партнеров

Что первым приходит в голову, когда слышишь Solvay? Какое понятие является для Solvay «знаковым» и должно олицетворять собой культуру компании? Недавно мне посчастливилось убедиться, что таковым является слово ИННОВАЦИЯ. Почему? Ниже попробую привести доказательства.

# ВЕРНОСТЬ ИННОВАЦИЯМ

innoVINYLs  
2009

## Часть первая. «Неожиданное задание», или «Mission Impossible»

Москва, 20 марта 2009  
9:30 утра, время московское

Как-то раз в погожий весенний день (естественно, по меркам Москвы, когда снег не идет и сквозь серую облачность угадывается что-то похожее на солнце) Жан Луи Плюмок поручил мне удивительную миссию. Я должен был «поработать» членом жюри престижного конкурса «Иновации-2009» в Подразделении пластиков Solvay. Воображение сразу же нарисовало уходящую вдаль красную ковровую дорожку, набережную Круазетт, наводненную папарацци, черный смокинг, бабочку... Естественно, я сразу согласился.

Через месяц мне прислали по электронной почте файл, содержа-

щий подробнейшие инструкции к действию.

Изначально в конкурсе принимало участие около 90 проектов. Их отбирали на каждом предприятии специально обученные люди, которые называются Innovation Champions. Проекты рассматривались по шести номинациям: «Новый бизнес», «Проекты, ориентированные на клиента», «Улучшение производительности», «Оптимизация процессов управления», «Развитие существующих процессов», «Дубликация — возможность внедрения в других странах». Также существует отдельный приз жюри — «Coup de coeur» (в переводе — «тот, что поразил в самое сердце»).

Далее руководство Подразделения на специальной сессии оставило наиболее интересные проекты и представило их уже на суд жюри из 12 человек, половина из которых не работает в Solvay и является всемирно признанными экспертами области науки и техники. Вообще, я отметил, что только у меня одного список научных достижений

короче фамилии и имени — у всех остальных он занимал по несколько строк. Тем интереснее было познакомиться со всеми этими людьми!

Итак, в файле находилось подробное описание отобранных на суд жюри 37 проектов и предлагалось предварительно оценить каждый из них. В финал должны были пройти 24 лучших проекта.

На финал конкурса жюри собралось в Брюсселе на один день и отбирало победителей в каждой номинации путем открытого голосования.

Чтобы разобраться с каждым из проектов, мне пришлось изрядно поднапрячься и вспомнить хотя бы те зачатки химии, которые в школе я знал на «четыре». Настоящей отдушиной для меня стала номинация «Оптимизация процессов управления», где не было ни одного технического проекта, а участвовали в основном логисты, юристы и финансисты.

Наконец, проекты оценены, файл — отправлен. Интересно, как проголосовали другие члены жюри?

## Часть вторая. «Всем сестрам по серьгам», или «12 angry men»

Брюссель, 15 мая 2009  
8:30 утра CET

Вот мы и в Брюсселе. Прекрасная погода, дождь, плюс десять. Все члены жюри собрались в закрытой от посторонних глаз комнате, чтобы решить судьбу конкурса. Эта ситуация напомнила собрание присяжных заседателей, выносящих решение по сложному судебному делу. Мы детально обсуждали каждый проект в номинации, спорили, а после — голосовали.

У каждого было три карточки — коричневая стоила 1 балл, красная — 3, а зеленая — 5. В таблице — итоги нашего голосования.

Нашему проекту тоже досталась почетная награда. Теперь оставалась только торжественная официальная часть, которая должна была пройти в июне в штаб-квартире компании Solvay в Брюсселе.

Нашему проекту тоже досталась почетная награда. Теперь оставалась только торжественная официальная часть, которая должна была пройти в июне в штаб-квартире компании Solvay в Брюсселе.

Одним словом, награждение прошло в теплой и дружественной обстановке, и победителей номинаций встречали бурными аплодисментами, переходящими в овацию.

Закончилась церемония уже ближе к вечеру: лучи заходящего солнца приветливо освещали довольных и уставших людей, которые уезжали каждый в свою страну.

А дождь так и не пошел...

Григорий Сухов, финансовый директор ООО «РусВинил»

## Часть третья. «Как здорово, что все мы здесь сегодня собрались», или «The postman always rings twice»

Брюссель, 16 июня 2009  
9:00 утра CET

Нам повезло — конкурс проходил именно в тот единственный солнечный день в году, который согласно статистике может случиться в Бельгии практически в любое время года. Но словно под черкивая торжественность церемонии награждения, по небу неспешно плыли пушистые белые облака, озаряемые светом неожиданно появившегося североевропейского солнца.

Церемония оказалась красочной. Сначала все финалисты представили

свои проекты в коротких роликах — трейлерах. Здесь пределам изобретательности и креативности не было границ! Например, работу над нашим проектом изобразили в виде мультфильма с казачьими плясками под «Калинку-малинку». Потом все участники церемонии и жюри получили свободное время, чтобы подойти к стендам проектов и пообщаться с проектными командами. После состоялось награждение. Вел его профессиональный ведущий, приглашенный из Лондона. Каждую номинацию представляли клоуны-мимы, которые ни разу не повторившись, разыгрывали совершенно новое представление. После этого два члена жюри выходили на сцену, оглашали список финалистов, а заветный листок с именем победителя отдавали клоунам, которые тут же разыгрывали миниценку, заставляя зрителей угадать название проекта-победителя. И получалось это далеко не всегда.

**P.S.** Уважаемые коллеги! Ничто не мешает нам проникнуться инновационной культурой компании Solvay и изобрести что-нибудь такое, что приведет в шок членов жюри и заставит присудить «РусВинилу» призы во всех возможных номинациях. Готовьтесь! Время у нас есть! Следующая церемония награждения состоится через три года.

Номинация	Номинант	Суть проекта
Новый бизнес	SolVin	Новый, особо прочный вид ПВХ
Проекты, ориентированные на клиента	Завод Montornes del Valles (Испания)	ПВХ для нового продукта — био-труб
Улучшение производительности	SolVin	Новый подход к дизайну завода ПВХ в России (!) — наиболее оптимальное использование существующих площадей
Оптимизация процессов управления	Завод Ferrara (Испания)	Новая система ИТ, позволяющая моделировать бизнес-процессы
Дубликация — возможность внедрения в других странах	Завод Tavaux (Франция)	Новый метод очистки колонны ClH, позволяющий существенно уменьшить время остановки завода (кстати, он будет внедрен и на нашем заводе)
Развитие существующих процессов	SolVin	Использование био-этилена для производства ПВХ
Coup de coeur	Сразу два проекта. Уже награжденный проект нового вида ПВХ и изобретение специальной добавки (магического коктейля — так в целях соблюдения секретности его называли во время представления), улучшающей процесс изготовления эмульсионного ПВХ	

