



ОБРАЩЕНИЕ К КЛИЕНТАМ

Михаил Карисалов, председатель правления, генеральный директор ООО «СИБУР», о совместном развитии с Клиентами и о новых вызовах и возможностях отрасли.

Уважаемые Клиенты и Партнеры!

СИБУР формирует и поддерживает долгосрочные отношения со своими Клиентами, поэтому главная тема нового журнала посвящена совместному развитию и обучению. В этом году мы запустили образовательную платформу «Бизнес Практики СИБУР» (<http://businesspractices.ru/>), на которой каждый Клиент компании может пройти обучение по трем направлениям: «Продукты компании», «Организация эффективного производства» и «Практики управления».

Курсы обучения производственной системе СИБУРа (ПСС) в рамках направления «Организация эффективного производства» помогают нашим партнерам повысить эффективность своей работы и конкурентоспособность. Это подтверждают в своих отзывах те Клиенты, которые уже прошли первый в этом году курс ПСС. До конца года мы проведем еще три очных курса.

Направление «Практики управления» включает в себя достаточно большой объем материала. Вебинар «Стандарты работы руководителя» поможет менеджерам повысить результативность своего управления, слушатели курса «Как привести дела в порядок» узнают, как эффективно организовать рабочий процесс, а вебинар «Дизайн презентаций» необходим каждому, кто работает с презентациями. Все эти курсы уже зарекомендовали себя благодаря не только актуальным темам, но и современным дистанционным форматам обучения.

Особое внимание мы уделяем регулярному обучению по нашим продуктам. Сессии, посвященные новым продуктам СИБУРа, дают возможность узнать все о производственных новинках компании – от их эффективной переработки до вопросов регулирования. Курс будет интересен технологам, представителям блока закупок и руководству компаний. В течение года запланирована серия вебинаров по продуктам от различных бизнесов СИБУРа, которую в начале апреля открыл тренинг по продуктам БИАКСПЛЕНа.

Обо всех возможностях обучающей платформы «Бизнес Практики СИБУР» читайте в рубрике «Тема номера» ([/ru/11/article/cover-story/sibur-business-practices/](http://ru/11/article/cover-story/sibur-business-practices/)).

Одна из причин, по которой мы пришли к идее такого обучения, – постоянное обновление продуктового портфеля СИБУРа. В этом году, например, мы работаем над запуском производства сразу двух новых продуктов – малеинового ангидрида (МАН) ([/ru/11/article/focus/eyes-on-man-production/](http://ru/11/article/focus/eyes-on-man-production/)) и бесфталатного пластификатора ДОТФ ([/ru/11/article/focus/dotp-from-imports-to-exports/](http://ru/11/article/focus/dotp-from-imports-to-exports/)), которые, мы уверены, станут востребованными на российском рынке и помогут стимулировать развитие отрасли. Этим продуктам, а также разработкам нашего научного центра мы посвятили несколько материалов текущего номера. Мы уверены, что выпуск новых продуктов не только способствует импортозамещению, но и, несомненно, дает нашим Клиентам новые возможности для их продуктовых решений.

Новые вызовы приносят отечественной нефтехимической отрасли новые возможности. СИБУР предлагает своим Клиентам и Партнерам совместно приложить все усилия, чтобы воспользоваться этими возможностями. Об этом – наш новый номер.

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

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2019

е-mail: dearcustomer@sibur.ru (<mailto:dearcustomer@sibur.ru>)

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com (<http://www.vashagazeta.com>)

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16