

# Джон Шморгун: «Основной проблемой в России для нас является дистрибуция»

**Г-н Шморгун, как давно компания DuPont работает на российском рынке?**

— Наш отдел защиты растений начал работать в России еще в 70-х гг. Сегодня ООО «Дюпон Россия» — это стремительно растущая компания, в которой трудится свыше 100 сотрудников в московском головном офисе, а также в региональных отделениях в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Воронеже, Краснодаре, Ставрополе и Ростове-на-Дону.

**Бизнес компании DuPont многопрофильный. Какое из направлений особенно востребовано в России?**

— Действительно, наша компания очень большая и мы занимаемся разными сферами в бизнесе. Ваша страна не исключение: мы имеем около 17 различных видов бизнеса в России. Пять из них относятся к «большой платформе» — это направление связано с сельским хозяйством, в основном это средства защиты растений. Прибыль данного вида бизнеса составляет 37 % от всех продаж продукции DuPont в России, свыше 20 млн долларов в год. Это очень большая цифра.

С российскими партнерами мы работаем также в области аэрокосмической и электронной промышленности, строительства, сельского хозяйства, пищевой, автомобильной и транспортной промышленности, в полиграфии, лакокрасочной, текстильной отраслях и других ключевых сегментах экономики.

**Какие виды продукции пользуются в России наибольшим спросом?**

— Наши наиболее популярные бренды среди средств защиты растений — «Гран-

стар», гербицидные зерновые культуры, которые производятся на совместном предприятии компании DuPont в городе Чебоксарах, Чувашской республики. Следующий, пожалуй, наиболее важный продукт этой серии — гербицид для сахарной свеклы. И третий наиболее важный продукт — гербицид для кукурузы, он называется «Тигус». Узкому кругу специалистов известны также бренды: «Ларен», «Гросс», «Базис», «Карибу», «Хармони», «Лондакс».

Большой популярностью на российском рынке пользуются семена компа-

нии Pioneer, соевые протеины Soley, различные виды покрытий: автоэмали, покрытия для конструкций, труб, белые пигменты, продукты, используемые в изделиях индивидуальной защиты широкого использования: NOMEX®, KEVLAR®, TYVEK®.

**Г-н Шморгун, производство в Чебоксарах — это единственное совместное предприятие с участием DuPont в России?**

— Да, это предприятие пока единственное, которое занимается непосредственно производством нашей продукции. Но те инвестиции, которые мы сделали в Чебоксарах, являются стратегическими — мы рассматриваем рынок в России как очень перспективный для дальнейшего развития и в плане производства, и в продвижении нашей продукции.

В мире существует всего шесть круп-



DuPont

*Джон Шморгун родился 22 апреля 1955 года в Нью-Йорке, США. В 1977 году окончил Морскую академию в Анаполисе по специальности инженер-механик, в 1988 году — Международный институт менеджмента в Женеве и получил специальность бизнес-администратора. С 1996 по 1998 гг. работал менеджером представительства компании DuPont на Украине. С 2001 года — директор DuPont по России и странам СНГ. Свободно владеет русским языком.*

ных производителей средств защиты растений. Из них пять инвестируют в производство в глобальных масштабах, в том числе и DuPont. Такова стратегия нашей компании.

Кроме того, на Украине у нас уже существует обширная дистрибьюторская сеть по продаже семян.

#### Кто является вашими главными конкурентами в России?

— Конечно, такие крупные зарубежные компании, как BASF и Bayer — наши основные конкуренты в России, но достойную конкуренцию составляют и известные российские фирмы — «Август», «Шелково-Агрохим» и др.

#### С какими трудностями сталкивается сегодня зарубежная компания, работающая в России? Возможно, необходима законодательная поддержка со стороны государства, изменение отношения региональных властей или вопросы взаимодействия с российским бизнесом?

— Достаточно важной проблемой для нас является вопрос дистрибуции. Россия имеет огромную территорию, и для нас важно построить систему дистрибуции так, чтобы она была эффективной для покупателей, в какой бы точке России они не находились.

Еще одна серьезная проблема — наличие на российском рынке контрафактной продукции, имитирующей средства DuPont. Для нас очень важно защитить и свое доброе имя, и наших российских потребителей от подделок. Мы хотим, чтобы в России покупали только оригинальную продукцию DuPont, которую мы можем поставлять.

Есть проблемы при регистрации в России новых марок, новых брендов, что связано с достаточно сложным бюрократическим процессом сертификации. Во всех ведомствах регистрация растягивается на продолжительное время, что создает определенные проблемы компании DuPont в России. Все остальные вопросы относятся непосредственно к менталитету рынка, так как рынки во всех странах разные. В России есть свои особенности, но это уже детали.

Что касается российского правительства, то мы надеемся, что оно будет помогать нам в защите брендов и в создании равных условий для ведения бизнеса всем компаниям — и зарубежным, и российским.

#### DuPont ведет борьбу с контрафактной продукцией только в России или это явление характерно и для рынков других стран?

— На всех рынках Центральной и Восточной Европы, Польши, Венгрии для

отделения средств защиты растений — это проблема номер один. Контрафактная продукция существует не только в России. В последние годы количество и масштаб этого явления в аграрном секторе экономики многих стран мира составляют от 10 до 20 % по отношению к оригинальной продукции. Много усилий, финансовых средств и времени расходует наша компания для защиты своей продукции от подделок.

Компания DuPont реализовала проект по разработке защитного знака и производству обновленной упаковки, где были использованы последние достижения и технологии нашей компании. Компания инвестировала в данный проект десятки миллионов долларов, но при этом цена продукции, снабженной защитным знаком, для покупателей не изменилась. Мы выражаем уверенность в том, что уникальный трехмерный голографический знак станет высокоэффективным средством защиты от контрафактов и позволит покупателям быть уверенными в том, что они приобретают оригинальную высококачественную продукцию DuPont.

#### Вы упомянули научные разработки компании. А сотрудничаете ли вы с российскими научно-исследовательскими институтами в разработке новых технологий и продуктов?

— В течение 10 лет центр Research & Development, занимающийся научно-технической разработкой новых продуктов, активно сотрудничает с ведущими российскими научно-исследовательскими институтами и научными заведениями Российской академии наук. Компания DuPont ежегодно инвестирует в научные разработки более миллиарда долларов. Эти исследования направлены не только на разработку новых продуктов, но и на снижение производственных издержек, что позволяет частично компенсировать постоянно растущие цены на сырье и энергию.

#### Если Россия присоединится к ВТО, отразится это на развитии бизнеса DuPont в России?

— При вступлении в ВТО у России будет больше возможностей и инструментов по защите внутреннего рынка, это приведет к сбалансированности в двусторонней торговле, поскольку изменится торговый режим. Конкуренция же будет базироваться на нормальных правилах, принятых международным бизнес-сообществом.

Думаю, что новые рыночные условия позволят компании DuPont обеспечить российский рынок высококачественными продуктами по разумной цене, и наш бизнес будет успешно развиваться. ■

#### В РХТУ разработан новый способ утилизации отходов ПЭТФ

Возросший поток импортных и отечественных пищевых напитков, упакованных в инертную полимерную тару из полиэтилентерефталата, привел к резкому возрастанию отходов, сожжение и захоронение которых вредно с экологической точки зрения. В РХТУ им. Д. И. Менделеева кафедрой ХТППМ (руководитель проф. Г. М. Цейтлин) разработан новый способ утилизации ПЭТФ упаковки. Сущность метода заключается в том, что отходы ПЭТФ перерабатываются в связующее для лакокрасочной промышленности. Это позволяет решить одновременно две проблемы: утилизацию отходов и получение дефицитного связующего материала для ЛКМ.

Достоинством технологии является возможность утилизации всей бутылки, включая горлышко, без тщательной предварительной очистки и разделения по цветам, и снижение себестоимости продукции. Синтез можно проводить на типовом оборудовании, имеющемся на лакокрасочных предприятиях.

Лакокрасочные материалы на основе ПЭТФ-модифицированных связующих формируют покрытия в естественных условиях с высокими физико-механическими и защитными свойствами, соответствующими самым высоким требованиям для продукции данного класса. Их можно использовать как для окраски крупногабаритных изделий в промышленных условиях, так и для строительно-бытовых целей. На рынке переработки ПЭТФ до сих пор нет универсальной технологии.

В различных источниках описаны многочисленные и разнообразные способы переработки отходов ПЭТФ. Однако в большинстве случаев речь идет скорей об идеях, а не о реальных технологиях производства.

Значительная часть предлагаемых методов не реализуется в силу плохой воспроизводимости результатов и дороговизны. На практике необходим такой метод, который не предъявлял бы жестких требований к чистоте ПЭТФ, был экономически целесообразен и технологически стабилен. Реальными можно считать только механические способы (экструзия, прессование и т. д.), которые позволяют утилизировать отходы ПЭТФ, превращая их в изделия довольно низкого качества.

Механические способы, однако, не решают проблему утилизации полностью, так как полученный в результате гранулят или крошка требуют дальнейшей переработки.