

# Артур Ерицпохов: «Практически все начинали с нуля, развивая различные направления»

Глава представительства компании Dow Артур Ерицпохов в интервью «Химическому журналу» рассказал об участии компании в строительстве олимпийских объектов в Сочи, перспективах развития бизнеса в России, а также о новых направлениях бизнеса.



Артур Ерицпохов, глава представительства Dow в России и СНГ

## Биография

Артур Юрьевич Ерицпохов родился в г. Баку (СССР), где окончил Университет иностранных языков. Имеет степень магистра.

В 1994 году А. Ерицпохов начал свою карьеру в компании Dow представителем по продажам пластиков для упаковочной индустрии (Plastics Packaging).

В 2007 году был назначен на должность руководителя направления Пластики (Base Plastics) в России, странах СНГ и Балтийского региона. Сыграл ключевую роль в увеличении объема продаж компании с 8 до 125 млн долларов.

С сентября 2010 года А. Ерицпохов занимал должность главы Олимпийского департамента Dow в России. Под его руководством были определены и успешно реализованы более 50 проектов, связанных с Олимпийскими играми. Благодаря применению методики перекрестных продаж обеспечено более 200 млн долларов новых продаж.

С февраля 2014 года Артур Ерицпохов является главой представительства Dow в России и СНГ и входит в состав руководителей компании Dow региона Европы, Ближнего Востока и Африки.

А.Ерицпохов женат. В настоящее время живет вместе с семьей в Москве.

**Артур Юрьевич, как вы — специалист по иностранным языкам — попали в химическую компанию?**

— Если честно, химия в школе не относилась к моим любимым предметам. Начинал трудовую деятельность в Баку, работал на заводе глубоководных оснований офшорных платформ переводчиком с французского языка, затем работал в АО «Интурист». Переехав в Москву, участвовал в открытии первой программы саг рента в России. Когда работал в Центре международной торговли, компания Dow расширяла штат коммерческих сотрудников в России. Так я оказался в Dow, где занял должность коммерческого представителя по упаковочным материалам в подразделении Performance Plastics.

**Кто в России в 1993 году покупал полимерные упаковочные материалы Dow?**

— В 1993 году упаковочные материалы из полимеров в России никто не покупал ни у Dow, ни у других компаний. Если вы помните, то в России и Советском

**Максимальный объем продаж компании Dow приходится на полиуретановые системы, пластики и продукцию для сельского хозяйства.**

Союзе упаковочные материалы были достаточно примитивные, хотя и более экономичные. Это была бумага бежевого, темно-бежевого цвета, в которую заворачивали колбасу, сыр, мясо и остальные продукты. Были еще стеклянные банки, но не было никаких пакетов, тетрапаков, тем более стрейч-пленок. Потребители даже не знали, что такое стрейч-пленка, для чего она вообще нужна. Но то время было очень интересным: практически все начинали с нуля, развивали различные направления. Особо горжусь тем, что участвовал во внедрении, апробировании и испытаниях первой стрейч-пленки в России из наших материалов.

Было несколько участников в данном процессе. Мы напрямую общались с производителями оборудования, которые согласились поставить первую экструзионную линию.

Я начинал с упаковочного направления, но мы развивали полиэтиленовый бизнес и вне упаковочной индустрии — направление полиэтиленовых труб и других изделий из полиэтилена. Позднее я занимался и другими полимерами: полистиролы, АБС-пластики, поликарбонаты. В 1996–1998 годах работал уже руководителем отдела продаж, отвечал за продажи и команду.

**Можно оценить долю вашей компании в различных сегментах российского рынка? Какие продукты поставляют ваши дочерние предприятия?**

— Могу привести пример по одному из направлений. Так, на рынке индустриальной стрейч-пленки мы занимаем около 25%.

В Раменском находится наш завод «Финндисп», который производит адгезивы и ингредиенты для лакокрасочных покрытий. Должен сказать, что сегодня нам уже не хватает производственных мощностей, чтобы полностью обеспечить спрос на нашу продукцию.

**В начале 90-х годов прошлого столетия общий объем продаж Dow в России составлял всего 15 млн долларов в год, сегодня он больше в десятки раз.**

СП в Владимире производит широкий спектр полиуретановых систем для индустриального и жилищного строительства, автомобилестроения, обувной и мебельной промышленности. СП «Дау Изолан» — один из крупнейших заводов по производству полиуретановых систем компании Dow. СП «Дау Изолан» поставляет продукцию не только на российский рынок, но и в Белоруссию, Казахстан и Украину.

Материал, используемый для изоляции по периметру при замене окон, производится по нашим технологиям. Доля таких монтажных пен на российском рынке велика. Олимпийский проект позволил ее увеличить, поскольку мы провели большую кобрендинговую кампанию с одним из наших крупнейших заказчиков-партнеров — производителем пены, компанией «Проффлекс».

**Когда возникла связь Dow с Олимпиадой?**  
— 16 июля 2010 года компания Dow подписала договор с Международным олимпийским комитетом о партнерстве и впервые стала всемирным партнером Олимпийских игр до 2020 года, то есть на пяти олимпиадах, начиная с олимпиа-



Завод «Дау Изолан» по производству полиуретановых систем и компонентов, г. Владимир

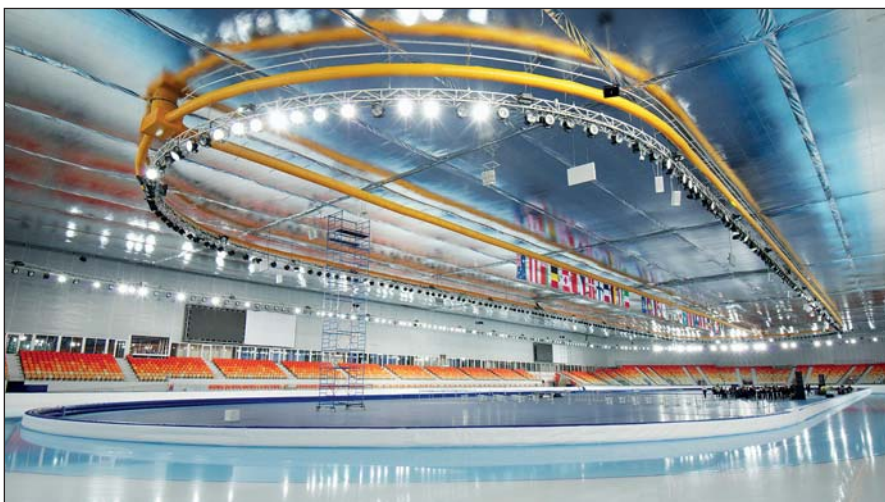


Опытно-промышленные установки научного центра «Дау Изолан» позволяют моделировать процессы производства и проверять свойства полученных изделий. Это дает возможность разрабатывать системы с учетом особенностей оборудования российских предприятий



Завод «Финндисп» компании Dow по производству адгезивов и ингредиентов для лакокрасочных покрытий, г. Раменское





При строительстве олимпийских объектов в Сочи применялись различные технологии и материалы Dow: промышленные покрытия, строительные добавки, компаунды, кабельно-проводниковая продукция, герметики для стекол, жидкие теплоносители для создания и поддержания температуры ледовых покрытий



СП «Дау Изолан» предоставило полиуретановые системы для выпуска теплоизолированных труб, использующихся при теплоснабжении в Сочи и Краснодарском крае



Санно-бобслейная трасса, Сочи. В желобе использовалась добавка Polyox™, что позволило ускорить затвердевание, увеличить качество и прочность желоба



Кресла vip-зоны на Большой ледовой арене в Сочи были изготовлены из материалов Dow

ды в Лондоне. Уже прошли игры в Сочи, потом будет Рио-де-Жанейро, Пхёнчхан и Токио в 2020 году. Данное направление по олимпиаде Сочи-2014 предложили возглавить мне, так был создан олимпийский департамент Dow в России. На Олимпиаде в Сочи было реализовано множество проектов, в основе которых лежали продукты, технологии и решения компании Dow.

Это широкий спектр применений от промышленных покрытий до спортивных кресел, от кабельно-проводниковой продукции до жидких теплоносителей для создания и поддержания температуры ледовых покрытий.

**То, что вы являлись спонсором Олимпиады, давало вам какие-то преференции при участии в тендерах, конкурсах на олимпийские поставки?**

— Согласно нашему договору с Международным олимпийским комитетом, мы на равных участвовали во всех конкурсах, но наши прямые конкуренты не имели права участвовать в таких тендерах в обход

**Dow является спонсором прошедшей Олимпиады в Сочи и предстоящих Олимпиад.**

нас, а также не имели права использовать Олимпийскую символику и любые ссылки на Олимпиаду, поскольку Dow является официальным всемирным партнером и официальной химической компанией Международного олимпийского комитета.

Проект стартовал в 2007 году, то есть все началось за три года до того, как Dow стала официальным партнером, и все проектные документации были в основном составлены. Сотрудничество с МОК вступило в силу практически в конце 2010-го, и там, где это было возможно — вносились изменения в проект.

Конечно, нашим конкурентам удалось продвинуть и свои продукты. В основном, это были российские компании, где Dow очень сложно конкурировать из-за логистики, импортных пошлин и т. д.

**На какие продукты приходится сегодня максимальный объем продаж Dow? Какие новые направления вы осваиваете?**

— Максимальный объем продаж приходится на полиуретановые системы. Успешно продаем полиэтилен, в основном для упаковки и труб. На трубные марки спрос растет стремительно.

Одно из новых направлений, которым компания начала заниматься, это композиты на основе углеводородного волокна.

Напрямую Dow не производит композитные материалы. В начале этого года наше совместное предприятие DowAksa и Нанотехнологический центр композитов, совместный проект холдинговой



компании «Композит» и Фонда инфраструктурных и образовательных программ (входит в группу компаний «Роснано»), подписали соглашение об инвестициях DowAksa в уставный капитал центра в размере 134 млн рублей (около 4,3 млн долларов). Пока идет начальная стадия проекта, но мы уверены, что продукция станет востребованной и найдет свое применение во многих отраслях промышленности, в основном в строительной индустрии.

**Планирует ли Dow строительство на территории РФ новых предприятий?**

— Есть в перспективе проекты, которые, к сожалению, в последнее время немного затормозились. Развитию бизнеса сегодня мешает общая экономическая ситуация.

**С точки зрения «нашего» человека, работающего в западной компании, существует ли специфика работы на российском рынке?**

— Дело в том, что Россия жила на протяжении семидесяти с лишним лет в закрытом режиме плановой экономики, изолированно от мировой экономики. И после распада Советского Союза, когда разрушились политические связи всех пятнадцати республик, торговые связи не были взяты под контроль своевременно. И это нанесло сильнейший удар по экономике, но прогресс есть. Даже на примере компании Dow. Если в начале 90-х годов прошлого столетия общий объем продаж

**В компании Dow в России и СНГ работает в общей сложности 260 сотрудников.**

в России составлял всего 15 млн долларов в год, то сегодня он больше в десятки раз.

Вообще, я считаю, что 20 лет в историческом контексте — это очень короткий срок. Я убежденный оптимист. Вижу, что средний уровень жизни в России растет с каждым годом, и это становится устойчивым трендом.

**Каков штат московского офиса компании Dow? Есть ли динамика?**

— В Московском офисе работает около 100 человек, однако, если учитывать два российских предприятия, а также офисы в Киеве и Астане, то всего в нашем регионе около 260 сотрудников. Когда меня приняли в компанию на работу, всего было меньше двадцати человек. Это был 1994 год.»

**По-вашему, какую специальность должен приобретать молодой человек, который планирует возглавить международную компанию?**

— Это не имеет значения. Главное, если человек к чему-то стремится, работает над достижением целей и задач, а также систематически развивается, то он обязательно добьется высочайших результатов. ■



По теплоизолирующим свойствам 25 мм пенополиуретана приравняются к 18 см древесины или 51 см красного кирпича



В 2013 году Dow Chemical запустила в России совместную программу с компанией «Проффлекс» для продвижения однокомпонентной полиуретановой монтажной пены. В проект были вовлечены свыше 130 оконных компаний в различных регионах России



В ноябре 2013 года Dow и компания «Композит» провели конференцию «Композиты без границ», чтобы привлечь интерес к применению и производству композитов в различных отраслях промышленности