

# ПРОДАЖАМИ ЗАЙМЕТСЯ «СИБУР-РУССКИЕ ШИНЫ»

*В Ярославле с кратковременным визитом находится генеральный директор ООО «Сибур-Русские шины» Игорь Мосиенко. Эта структура, созданная осенью прошлого года, сегодня занимается реализацией продукции шинных заводов, принадлежащих нефтегазохимическому холдингу «Сибур» («Уралшина», «Яршина», «Омскшина» и «Волтайр»). Сегодня эти предприятия контролируют около 60 процентов российского рынка автошин. Чем занимается компания «Сибур-Русские шины» и как будет организован сбыт продукции Ярославского шинного завода, в интервью нашей газете рассказал Игорь Мосиенко.*

**– Игорь Александрович, как сейчас работает ваша компания?**

– В «Сибур-Русские шины» постепенно переводятся все продажи и маркетинг шинных заводов «Сибура». Мы занимаемся созданием централизованной сбытовой сети, которая будет проводить единую ценовую и маркетинговую политику на рынке шин. Активно работает московский офис нашей компании, открыты и начинают действовать филиалы в Омске, Екатеринбурге, Волжском, где работают предприятия-производители. С 7 апреля начал работу ярославский филиал ООО «Сибур-Русские шины», который будет выполнять функции отдела сбыта завода. Он располагается там же, где раньше находился ТД «Яршина». Его руководителем стал Сергей Агафонов.

**– Какой сбытовой стратегии будет придерживаться «Сибур-Русские шины»?**

– Мы выстраиваем единую ценовую и маркетинговую политику, общие правила экспорта продукции шинных заводов «Сибура» в страны СНГ. Сам холдинг взял на себя поставку шин за рубеж и на российский автозаводы. Создание этой системы позволит понять,

где, как и что мы продаем, определить, какая продукция предприятий-производителей конкурирует между собой. В результате должна быть ликвидирована внутрикорпоративная конкуренция, вызванная нынешним обилием дилеров, и близкие по качеству шины, выпускаемые разными заводами, будут продаваться по единой цене.

Наша политика в области цен будет адекватна рынку. На внесезонную продукцию цены замораживаются, на сезонную – действует повышающий коэффициент. Продавать продукцию выше рыночных цен невозможно, ниже – нерентабельно. Для крупных клиентов и конечных потребителей нашей продукции цены на шины остались на прежнем уровне с учетом сезонных колебаний.

**– Каковы взаимоотношения Ярославского шинного завода с прежним генеральным дилером – ТД «Яршина»?**

– ЯШЗ уже более месяца не отгружает продукцию ТД «Яршина», который должен непосредственно предприятию около 170 млн. рублей и головной компании «Сибур» около 70 миллионов. По имеющейся информации, ТД «Яршина» опосредованно, через другие структуры покупает шины у нас.

**– Как сейчас осуществляется сбыт продукции ЯШЗ?**

– Есть клиенты – профессиональные операторы на рынке продаж шинной продукции, которые постоянно работали с ЯШЗ, а в последнее время с ТД «Яршина». Сейчас они восстановили свои контакты непосредственно с предприятием. У нас есть клиенты, которые работали ранее прямо с «Сибуром» (холдинг получал от заводов шины в счет поставок сырья). Они также будут сотрудничать непосредственно с нашими филиалами. Рынок никогда не делся, продукция завода востребована. Мы по большому счету сохраняем систему продаж (скидки, отсрочки), которая была ранее. Практика подтверждает эффективность этой стратегии. Пройдет период становления, перестанут муссироваться различные слухи, и через месяц мы добьемся прежних объемов реализации продукции ЯШЗ. В итоге предприятие полностью решит проблемы со сбытом, возникшие после разрыва отношений с ТД «Яршина».

**– Будете ли вы выстраивать сеть розничной продажи шин?**

– В розничную торговлю «Сибур-Русские шины» в ближайшее время идти не намерены. Мы будем развивать реализацию продукции шинных заводов «Сибура» до уровня среднего оптовика. После того как наладится работа всех четырех филиалов компании, следующий шаг – построение системы региональных складов, которые будут получать продукцию всех шинных заводов.

Беседовал  
**Евгений СОЛОВЬЕВ.**