



УПАКОВАНО В РОССИИ

Владислав Яценко, генеральный директор компании «Конфлекс», – о том, как стать лидером рынка гибкой упаковки, какую роль в этом играет импортозамещение и как противостоять рыночным перекосам.



В 2001 году компания «Конфлекс» начала производство гибкой рулонной упаковки способом флексопечати, а уже через 5 лет вошла в пятерку лидеров производителей гибкой упаковки в России. За счет чего вам удалось так быстро достичь успеха?

Предприятие было создано как полный цикл: дизайн-студия, современное формное производство, высококлассное печатное оборудование, производственные ламинаторы и резки. Все это делали профессионалы, ориентирующиеся в печати и упаковочных технологиях, в рыночных сегментах, а в отдел продаж были привлечены клиентоориентированные специалисты.



ЗАО «Конфлекс СПб» – производитель гибкой рулонной упаковки для пищевой продукции и товаров повседневного спроса, работающий с 2001 года. Компания входит в десятку крупнейших производителей гибкой упаковки в России, постоянно совершенствует технологии и наращивает объем заказов.

Участие в конкурсах, выставках, реклама в профильных изданиях, активные прямые личные переговоры с закупщиками упаковки формировали позицию компании и узнаваемость имени. Уже в первые три года у «Конфлекса» появились стратегические партнеры, занимающие лидерские позиции в различных отраслевых сегментах рынка FMCG, – как российские, так и транснациональные компании, имеющие производства в России. Отношения с ними формировались на основе открытости и доверия, что позже позволило нам почти без потерь пройти кризисные 2008 и 2014 годы.

Как сказались на вашей компании программы импортозамещения?

Можно сказать, что мы вошли в рынок гибкой упаковки на «первой волне импортозамещения» – когда постепенно вытеснялись зарубежные производители. Благодаря этому нам удавалось показывать высокое качество при более адекватной цене за счет экономии на логистике. Все переговоры велись с установкой «произведенное в России должно быть упаковано в России», и это звучало убедительно.

В каких сегментах сегодня используется ваша упаковка?

Мы производим упаковку для пищевой продукции (кондитерские изделия, замороженные продукты, снеки, сыпучие продукты, мороженое и молочные продукты, сублимированные продукты и др.), а также непищевую упаковку (корма для животных, косметические и гигиенические средства, промтовары, стройматериалы и пр.). С самого начала мы формировали портфель заказов так, чтобы сезонный спад одного сегмента перекрывался подъемом в другом.



Производство компании «Конфлекс». Одна из машин участка печати.

«С САМОГО НАЧАЛА МЫ ФОРМИРОВАЛИ ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ ТАК, ЧТОБЫ СЕЗОННЫЙ СПАД ОДНОГО СЕГМЕНТА ПЕРЕКРЫВАЛСЯ ПОДЪЕМОМ В ДРУГОМ».

Как можно охарактеризовать современный рынок гибкой упаковки? Какие тенденции, вызовы ждут его в ближайшее время?

Мы видим рынок, который переходит в формат «рынок покупателя». Это вызвано тем, что его участники постоянно развиваются. Сегодня рынок потребления упаковки растет не столь быстро, как добавляются печатные и постпечатные мощности. При этом возникает опасность, что результатом этого процесса будут рыночные перекосы. Мы видим в этом угрозу и пытаемся ей противостоять.

Каким образом?

Наращиваем производство – чем оно крупнее, тем, на наш взгляд, будет проще выжить. Придумываем новые технологические «фишки». Стремимся максимально развивать интеграцию с покупателями и поставщиками. Грядущие изменения заставляют постоянно совершенствоваться.



Производство компании «Конфлекс». Одна из высокоскоростных бобинорезок.

«КОНСОЛИДИРОВАВ АКТИВЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БОПП-ПЛЕНКИ, СИБУР НАЦЕЛЕН НА БОЛЕЕ ГЛОБАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ, ЧЕМ ПРОСТО ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ПРОДАВЦА И ПОКУПАТЕЛЯ».

Какие инновационные решения вы предлагаете своим клиентам?

Технологи «Конфлекса» постоянно ищут новые решения, в том числе за счет улучшения визуальных характеристик печати на упаковке и ее барьерных свойств. Среди недавних достижений в R&D – полосовая ламинация, реверсная металлизация, новые эксперименты (на стадии испытаний) с барьерным клеем в ламинатах. Также и в допечатных процессах постоянно ведутся исследования, повышающие качество печати, тиражестойкость форм, что имеет значение в повышении привлекательности упаковки при сохранении, а зачастую и улучшении финансовых характеристик.

Какую долю в вашем производстве занимает отечественное сырье, в частности продукция СИБУРа?

Основная сырьевая составляющая – это ролевые материалы (пленки и бумага), а также краски, лаки и клеевые составы. И среди них на сегодня отечественное сырье составляет порядка 80%. В своей работе мы используем РР-пленки, поступающие от «БИАКСПЛЕНА», и РЕ-пленки от разных российских поставщиков, в которых также используется сырье СИБУРа. Таким образом, можно сказать, что 50% наших ролевых материалов имеет отношение к СИБУРу.



«Конфлекс» использует PP-пленки, поступающие от «БИАКСПЛЕНА».

«ЗНАКОМСТВО С ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМОЙ СИБУРА (ППС) ПОМОГАЕТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ СТОРОН, УЛУЧШАЯ КОММУНИКАЦИИ И ФОРМИРУЯ ЕДИНОМЫСЛИЕ, А В ИТОГЕ ДАЕТ ОБОЮДНУЮ ВЫГОДУ». ПОДРОБНЕЕ ОБ ОБУЧАЮЩИХ ПРОГРАММАХ ДЛЯ КЛИЕНТОВ СИБУРА ЧИТАЙТЕ [ПО ССЫЛКЕ \(/RU/11/ARTICLE/COVER-STORY/SIBUR-BUSINESS-PRACTICES/\)](/RU/11/ARTICLE/COVER-STORY/SIBUR-BUSINESS-PRACTICES/).

Как в целом вы оцениваете взаимодействие СИБУРа с компаниями-клиентами?

С первых дней сотрудничества мы пришли к выводу, что, консолидировав активы по производству БОПП-пленки, СИБУР нацелен на более глобальный уровень развития отрасли, чем просто взаимоотношения продавца и покупателя. Активное сотрудничество привело прежде всего к использованию таких финансовых инструментов в поставках, как факторинг и логистические методики формирования складских запасов для сокращения времени поставки.

Важно отметить и семинары, которые СИБУР организует для передачи наработанного опыта. Знакомство с производственной системой СИБУРа (ППС) помогает взаимодействию сторон, улучшая коммуникации и формируя единомыслие, а в итоге дает обоюдную выгоду. Многие из этих знаний мы успешно адаптировали и уже применяем. Радует открытость коллег, с которыми мы работаем, их нацеленность на помощь клиенту.

Летом 2018 года предприятие ввело в действие оборудование, предназначенное для очистки воздуха, – регенеративный термальней оксидайзер. Почему вы решили инвестировать в эти технологии? Какие еще меры по предотвращению загрязнения окружающей среды применяются на предприятии?

Решение об инвестировании в специальное оборудование, которое позволило бы снизить до минимума воздействие на окружающую среду, было принято не только под давлением природоохранных законов. «Охрана окружающей среды» для нас не просто термин – это необходимое условие для благополучия в мире, в котором мы живем, частью которого мы являемся. Также предприятие максимально полно перерабатывает жидкие отходы: все отработанные растворители перерабатываются в РОТО с последующим повторным использованием в качестве смывок для оборудования. Подход к твердым отходам такой же

– максимальный перевод во вторперерабатываемый товар и его реализацию. Нам не все равно, чем мы сами дышим на предприятии и чем дышат наши дети, находясь поблизости от него. Наш корпоративный цвет – зеленый, цвет зеленого чистого мира.

СИБУР © ПАО «СИБУР Холдинг», 2024

e-mail: dearcustomer@sibur.ru

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashagazeta.com

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16