



УПАКОВАТЬ ПО-НОВОМУ

Вызовы и возможности отрасли упаковки в России.

Внешние силы и внутренние приоритеты

Встречу открыл коммерческий директор сети «Магнит» по форматам dry/non-food Франческо Фиаминго, который поблагодарил участников рынка за поддержку – благодаря ей в последние два месяца сеть достигла доступности 95%. «Ретейлеры, логистические организации, производители упаковки в России быстро сформировали систему, которая помогла нам решить очень много проблем», – отметил господин Фиаминго. Он также подчеркнул, что в нашей стране много возможностей для вертикальной интеграции, что может помочь справиться со сложностями, которые сейчас встают перед участниками рынка.

В НАШЕЙ СТРАНЕ МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ, ЧТО МОЖЕТ ПОМОЧЬ СПРАВИТЬСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ, КОТОРЫЕ СЕЙЧАС ВСТАЮТ ПЕРЕД УЧАСТНИКАМИ РЫНКА

Руководитель отраслевых продаж СИБУРа в сегменте упаковки Сергей Роскошный в своем выступлении напомнил, что большие трудности всегда приносят новые возможности. Два года назад компания запустила отраслевой подход, чтобы лучше понимать всю цепочку создания готовой продукции и совместно с партнерами прорабатывать новые направления в работе с отраслью упаковки.

Спикер обозначил главные приоритеты для сохранения цепочки производства упаковки:

- российский рынок остается основным для компании, и ключевая задача всех подразделений – обеспечение внутреннего спроса. В случае возникновения проблем по сырью СИБУР просит оперативно о них сигнализировать;
- помощь производителям в подборе локальных марок в качестве альтернативы импортному сырью: это могут быть как прямое замещение действующим ассортиментом, так и совместная разработка новых марок с подключением возможностей R&D-центра «СИБУР ПолиЛаб». Как отметил Сергей Роскошный, на данный момент компания уже собрала «воронку проектов» более чем на 140 тыс. т полимеров;
- помощь производителям в обеспечении необходимыми сырьевыми ингредиентами и вспомогательными материалами: добавками, красителями, растворителями и др. Компания ищет новые логистические цепочки поставки компонентов, необходимых для производства, и готова помогать в этом своим партнерам;

- разработка комплекса мер, консолидация запросов по поддержке устойчивости отрасли упаковки в России через ассоциации и госрегулирование. СИБУР уже консолидировал ряд инициатив и сейчас прорабатывает их с министерствами. Компания готова обсуждать потребности такого рода с клиентами, чтобы вместе выйти с конкретными предложениями к государственным органам.



В ближайшие месяцы на ситуацию в отрасли будут влиять снижение покупательной способности, рост себестоимости производства, сужение ассортимента вследствие сокращения импорта и ухода с рынка глобальных игроков.

Эксперт направления маркетинга СИБУРа Мария Виноградова сделала обзор российского рынка упаковки, выделив ключевые вызовы и сложности. По ее словам, в ближайшие месяцы на ситуацию в отрасли будут влиять:

- снижение покупательной способности,
- рост себестоимости производства,
- сужение ассортимента вследствие сокращения импорта и ухода с рынка глобальных игроков,
- дефицит сырья и дополнительные санкционные ограничения.

Лучший «экспромт» – подготовленный

Генеральный директор «СИБУР ПолиЛаб» Константин Вернигоров напомнил, что трудности могут превратиться в возможности, только если для этого есть соответствующий бэкграунд. Он рассказал, какой опыт успел накопить «СИБУР ПолиЛаб» и как компания готова поделиться им с партнерами по всей цепочке добавленной стоимости.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СИБУРА – ЭТО СТАБИЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО С СОХРАНЕНИЕМ АССОРТИМЕНТА И ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА МАРОК, А ТАКЖЕ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ, ПОДБОР АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ДОБАВОК И РАЗРАБОТКА РЕЦЕПТУР, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО АЛЬТЕРНАТИВНОМУ СЫРЬЮ

Эксперт назвал «ПолиЛаб» одним из самых ярких проявлений клиентоцентричного подхода СИБУРа. Его приборно-экспериментальная база позволила развивать марочный ассортимент, реализовывать перспективные проекты устойчивого развития, в том числе в сфере вторичной переработки: «Партнерство, особенно техническое, не может осуществляться исключительно в офисных кабинетах и на бумаге, это продукт технологий. Мы – центр партнерств, мы открыты, делимся своей экспертизой и отработываем новые форматы сервиса и поддержки наших клиентов и продолжим делать это в будущем».

Спикер также выделил ключевые приоритеты СИБУРа – это стабильное производство с сохранением ассортимента и высокого качества марок, а также поддержка партнеров, подбор альтернативных добавок и разработка рецептур, рекомендации по альтернативному сырью. Как отметил Константин Вернигоров, альтернативное сырье продолжает производиться в тех регионах, которые сотрудничают с российскими предприятиями. Важно, что в СИБУРе уже давно ведется процесс аттестации материалов и расширения пула поставщиков: Центр аттестации сырья и материалов в компании существует более 9 лет. Его технические возможности, широкая сеть контактов и огромный опыт экспертизы позволяют быстро найти аналоги при возникновении проблем в поставках.



СИБУР предложил несколько марок полипропилена и полиэтилена для производства конечной продукции в ключевых отраслях по треблению полимеров, в частности для изготовления различных типов упаковки.

Спикер предупредил, что следующие несколько кварталов станут для компании периодом «плотного тестирования»: «Мы будем тестировать новые для нас типы химии, они будут так или иначе влиять на характеристики нашего ассортимента. Это неизбежный и естественный процесс. Но у нас есть инфраструктура «ПолиЛаба» и большой опыт. Мы должны по всей цепочке создать условия для ускоренного тестирования новых или измененных типов полимеров и продукции и возможность быстро регулировать параметры и диапазоны качества. Это очень важно».

Руководитель «ПолиЛаба» также рассказал о популярных запросах от переработчиков, полученных компанией за последние два месяца. Всего их свыше 1100, при этом более 500 запросов касаются индивидуальных функциональных добавок, 400 – суперконцентратов, специальных комплексных решений, около 200 – полимерного сырья, которое раньше поступало по импорту. Для поддержки клиентов СИБУР готов прорабатывать альтернативные поставки из несанкционных регионов, помогать в закупке части компонентов, прорабатывать альтернативные рецептурные решения с минимальным влиянием на потребительские свойства продукта и предлагать импортозамещение ряда полимерных марок, ориентируясь на свои технические возможности.

Константин Вернигоров привел примеры уже реализованных инициатив на основе запросов партнеров. Так, в ответ на ограничение поставок от зарубежных производителей полимеров СИБУР предложил несколько марок полипропилена и полиэтилена для производства конечной продукции в ключевых отраслях потребления полимеров, в частности для изготовления различных типов упаковки. «Для нас важно: партнерство – раз, скорость – два, – подчеркнул он. – Период непростой, но перестроиться возможно, главное – инфраструктура и опыт, который нарабатывается годами, а это есть у всех присутствующих, иначе вы не были бы партнерами такой крупной компании, как «Магнит».

Заменить незаменимое

Директор по маркетингу компании «Данафлекс» Евгений Бантуков рассказал, с чем сталкиваются производители. Компания уже 20 лет производит гибкую упаковку, имеет несколько заводов в России и является партнером для всей отрасли. Вертикальная интеграция помогла ей успешно пережить прежние кризисы, с которыми сталкивалась отрасль, однако новые вызовы требуют новых подходов.



Отечественный полиэтилен позволил в кратчайшие сроки полностью заместить импортные аналоги и перейти на альтернативную технологию, а также сократить затраты на приобретение сырья.

В частности, после утверждения пятого пакета санкций компания столкнулась с нехваткой красок, лаков, пигментов, праймеров, клея, которые используются при производстве всех упаковочных материалов. «Сейчас упор делается на отработку азиатских поставщиков. Мы уже тестировали их продукцию, и успешно, но они занимали небольшую долю в наших портфелях, – сообщил спикер. – Наш призыв к отрасли – быстрее тестировать новые решения, спокойно относиться к изменению цветопередачи при переходе на новые краски, поскольку это требует перепрофилирования печатных машин». В качестве примера успешного перехода на новую систему с сокращением краски эксперт привел компанию «ЕЖК» («Русагро»), которая осталась довольна получившимся результатом.

ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ КЛИЕНТОВ СИБУР ГОТОВ ПРОРАБАТЫВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ
НЕСАНКЦИОННЫХ РЕГИОНОВ, ПОМОГАТЬ В ЗАКУПКЕ ЧАСТИ КОМПОНЕНТОВ, ПРОРАБАТЫВАТЬ
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕЦЕПТУРНЫЕ РЕШЕНИЯ

Санкции также коснулись полипропиленовых пленок. Евгений Бантуков поблагодарил СИБУР за возможность перейти на пленки «Биакспен», что уже осуществлено с несколькими компаниями, и напомнил клиентам о том, что надо фокусироваться на локализации, приспосабливать новые решения быстро и быть готовыми к изменению некоторых свойств пленок: «Здесь важно то, что будет во что фасовать продукт и производство не остановится».

Один из примеров успешного замещения европейских компонентов в «Данафлексе» – использование марок полиэтилена от СИБУРа, которые применяются в качестве адгезионного слоя в процессе ламинации при производстве упаковки для снеков. Успешную омологацию марок уже прошли томское и казанское предприятия СИБУРа («Томскнефтехим» и «Казаньоргсинтез»). Отечественный полиэтилен позволил «Данафлексу» в кратчайшие сроки полностью заместить импортные аналоги и перейти на альтернативную технологию, а также сократить затраты на приобретение сырья. Сейчас СИБУР пересматривает марочный ассортимент полиэтилена с целью полного удовлетворения потребностей «Данафлекса» в производстве различных видов упаковки.

Говоря о замене европейских поставок, которые стали недоступны и не могут быть заменены отечественными, Евгений Бантуков предупредил, что для налаживания поставок из Азии потребуется время, кроме того, такое переориентирование может повлечь временную просадку объемов: «Отработанные схемы меняются, призыв к рынку относиться к этому с пониманием – это не прихоть».

Компоненты, с которыми у компании возникли сложности, – EVOH и фольга. В первом случае переориентирование на Азию грозит огромными затратами, и наиболее реальными видятся поиск других решений, переоценка сроков годности или прозрачности. В случае с фольгой затруднено прогнозирование сроков поставок из Китая, где также появилось новое требование – стопроцентная предоплата. Российский производитель фольги «Русал» установил жесткие квоты, которые намного ниже реальной потребности предприятия. Эксперт обратился к клиентам с просьбой заранее прогнозировать необходимость в фольге, рассмотреть возможность перехода на бесфольговые решения, а также (для новых клиентов) поддержать «Данафлекс», обратившись к «Русалу» для увеличения квоты.



На индустрию в последние годы повлияли несколько факторов: пандемия, развитие сферы готовых блюд и блюд на вынос, рост популярности бумажной упаковки и замещение полистирола и ПВХ.

Готовы идти навстречу

Своим опытом работы в новой ситуации поделился руководитель департамента упаковки «ПолиЭР» Артур Руш. С 1993 года компания производит пищевую жесткую упаковку, контейнеры и емкости для разных сегментов пищевой промышленности, является одним из лидеров на рынке, перерабатывая до 3000 т сырья в месяц, работает с предприятиями фастфуда, производителями напитков, ретейлом и др. До недавнего времени «ПолиЭР» экспортировал продукцию в 30 стран ЕС и ТС, сейчас работает с партнерами из Казахстана и Белоруссии.

ДЛЯ НАЛАЖИВАНИЯ ПОСТАВОК ИЗ АЗИИ ПОТРЕБУЕТСЯ ВРЕМЯ, КРОМЕ ТОГО, ТАКОЕ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАНИЕ МОЖЕТ ПОВЛЕЧЬ ВРЕМЕННУЮ ПРОСАДКУ ОБЪЕМОВ

По мнению Артура Руша, на индустрию в последние годы повлияли несколько факторов: пандемия, развитие сферы готовых блюд и блюд на вынос, рост популярности бумажной упаковки и замещение полистирола и ПВХ. Он отметил, что рынок пищевой упаковки фактически находится в зоне «высокой турбулентности» с апреля 2020 года, однако компания чувствует себя уверенно благодаря партнерству с СИБУРОм, с которым у нее заключен прямой долгосрочный контракт: «Нам просто, работая с СИБУРОм, управлять своими запасами, и в дальнейшем наверняка будем уверенно работать. При сегодняшней ситуации, стоит отметить, мы находимся в эпохе полипропилена. Когда стоит задача оптимизировать расходы, искать универсальный материал, очевидно, что все придут к полипропилену».

Эксперт также поделился своим видением того, как компании могут отвечать на рост инфляции и колебания спроса: «Многие меняют фасовку, это, наверное, главный тренд. Что касается снижения веса упаковки, это достаточно просто: можете обратиться к нам с вопросом, и мы поможем рассчитать, сколько это будет стоить. Отказ от крышки, то есть использование запайки, также интересен с точки зрения экономики. Что касается отказа от индивидуальных цветов, действительно, какое-то время будут использоваться упрощенные принты, упрощенные макеты, и на этом можно даже сэкономить. Главное, что мы готовы делать вместе с вами, – снижать свою маржинальность. Мы готовы идти вам навстречу. Мы будем отдавать приоритет долгосрочным контрактам, но нам крайне важно, чтобы в ситуации, когда сырье будет расти значительно, вы позволили нам изменить цену».



Вместо декорирования картоном была применена печать на банке из полипропилена (производства СИБУРа) без какой-либо потери качества.

Что касается рисков, вызванных разрывом цепочек поставок, Артур Руш отметил важность локализации по сырью и запасным частям для оборудования, увеличение запасов, отказ от лишних опций: барьерности, металлизации и т.п. Эксперт также привел примеры кейсов, реализованных с целью экономии и сохранения важнейших свойств упаковки. В одном случае перед предприятием стояла задача снизить стоимость контейнера для охлажденного мяса. По просьбе заказчика была изменена форма и реберность упаковки, а также по рекомендации СИБУРа использована другая марка полипропилена с иными показателями жесткости. Второй кейс – пример измененного подхода к декорированию, когда вместо декорирования картоном была применена печать на банке из полипропилена (производства СИБУРа) без какой-либо потери качества.

В РАМКАХ МЕЖВЕДОМСТВЕННЫХ РАБОЧИХ ГРУПП ФОРМИРУЕТСЯ КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ СПРОС НА ИМПОРТНЫЕ ТОВАРЫ, ЧТОБЫ ПОДГОТОВИТЬ ЕДИНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО ЗАКУПКАМ В КИТАЕ

Эксперт СИБУРа по отраслевым продажам Дмитрий Исаев рассказал, как компания включилась в работу с органами госрегулирования для поиска решений по замещению импортной полимерной упаковки:

- прорабатываются вопросы замещения импортного сырья, а также тестирования новых видов упаковки в центре «ПолиЛаб»;
- подготовлены рекомендации по сохранению ввозных пошлин для профицитных упаковочных материалов и их ингредиентов;
- прорабатываются инициативы по стабилизации цен по всей цепочке поставок.

Также в рамках межведомственных рабочих групп формируется консолидированный спрос на импортные товары, чтобы подготовить единое предложение по закупкам в Китае.

«Если у вас есть запросы в органы госрегулирования, обращайтесь к нам – мы готовы транслировать ваши сложности по импортозамещению, а также, если это требует эскалации для профильных министерств, поддержим в любых направлениях», – заверил Дмитрий Исаев.