



«ГОТЭК-ПОЛИПАК»: 30 ЛЕТ НА РЫНКЕ

Директор компании «Готэк-Полипак» Алексей Дунат – о том, как предприятие становится эталонной отраслевой производственной площадкой.



– Алексей Романович, к своему юбилею компания подошла с определенными успехами. Каковы сегодняшние рыночные позиции «Готэк-Полипак»?

– 30 лет – хороший возраст для компании, своеобразный индикатор ее стабильности, опыта и устойчивого развития. Прозорливое решение председателя совета директоров «Готэка» Владимира Чуйкова в 1990-е годы начать освоение рынка гибкой упаковки стало предпосылкой поступательного развития нового предприятия группы. Сейчас АО «Готэк-Полипак» входит в десятку крупнейших компаний России по производству гибкой упаковки. Мы имеем значительную долю рынка для бакалейной, кондитерской и снековой продукции. Входим в тройку лидеров по производству упаковки для теплоизоляционных материалов. Уровень качества нашей продукции на сегодняшний день составляет 99,7%, точность поставок клиентам – 100%. Мы являемся признанным покупателем крупнейших сырьевых компаний, в том числе СИБУР и Биакспен. С ними подписаны контракты на регулярные поставки, и это важная оценка. Уровень наших коммуникаций с партнерами очень высок.



АЛЕКСЕЙ ДУНАТ,

директор компании «Готэк-Полипак»

– Группа «Готэк» реализует концепцию «Четвертое измерение упаковки». Что это такое? Как это влияет на работу «Готэк-Полипака»?

– Современный бизнес функционирует, как правило, в трех измерениях. Это цена, сроки и качество. Но на наш взгляд, этого недостаточно. Мы стараемся выйти за рамки технического задания, выясняем с какой «болью», какими задачами пришел к нам клиент, и предлагаем решение. Не просто выполняем ТЗ, а превосхищаем ожидания заказчика. Стратегия основывается на том, что мы строим отношения, внимательно собирая информацию по их задачам, проблемам, спросу рынка и т.д. На регулярной основе формируем идеи по улучшению упаковочного решения и сервиса.



Наши продажи заточены не на объем, а на реализацию новых опций. Чем больше задач клиента мы решим, тем лучше будут наши деловые взаимоотношения и, как следствие, выше доля в его портфеле закупок.

Мы создали внутри предприятия группу поддержки, задача которой, контактируя с клиентом, выяснять его потребности по новым продуктам. Наши специалисты взаимодействуют с представителями клиента из различных функциональных областей – производства, закупок, маркетинга, качества, логистики. На сегодняшний день мы имеем порядка 20% контекстных клиентов, с которыми совместными командами работаем над новыми проектами. Это позволяет нам реализовывать лучшие решения на рынке. Новые марки сырья, новые виды оборудования, новые технологии. И, конечно, технический сервис в режиме 24/7. Наши продажи заточены не на объем, а на реализацию новых опций. Чем больше задач клиента мы решим, тем лучше будут наши деловые взаимоотношения и, как следствие, выше доля в его портфеле закупок.

АО «ГОТЭК-ПОЛИПАК» ВХОДИТ В ДЕСЯТКУ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГИБКОЙ УПАКОВКИ И ИМЕЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ РЫНКА ДЛЯ БАКАЛЕЙНОЙ, КОНДИТЕРСКОЙ И СНЕКОВОЙ ПРОДУКЦИИ

– Какие виды продуктов компания предлагает своим клиентам?

– Фокус «Готэк-Полипака» на продуктовые рынки не меняется на протяжении десяти лет. Мы выбрали для себя три главных продукта: СБЕ (стратегические бизнес-единицы) 1 – полиэтиленовая пленка без печати, СБЕ 2 – полиэтиленовая пленка с печатью, СБЕ 3 – комбинированные пленки со сложной печатью. С одной стороны, это консервативно, но в рамках реализации стратегии дифференциации мы дополняем наши продукты новыми возможностями, создавая новые субСБЕ.

Мало кто так думает об упаковочном решении, но оно несет в себе всего три функции: техническая, логистическая и маркетинговая. В каждой есть определенный набор опций. Наша задача – выделить главные из них для того или иного решения и предложить клиенту оптимальное по цене и функционалу решение. Это креативная работа команды производителей, технологов, специалистов отделов продаж, закупок и техподдержки. В такой работе рождаются действительно уникальные продукты, про которые часто наши клиенты не заявляют вслух, держа в секрете свои, или, точнее, наши с ними, фишки, но ключевое – это их преимущество на своем рынке. А что может быть ценнее для нас?



Сейчас в разработке находится термостойкая пленка с повышенной устойчивостью к высоким температурам. До конца текущего года должны появиться еще два новых продукта.

Около двух лет назад мы провели обучение технических специалистов и «сервисников» в Реймском университете во Франции. Те знания, которые получили наши сотрудники, а также постоянные коммуникации с клиентами, позволили предприятию всего за полтора года создать шесть новых продуктов, которые мы можем тиражировать на рынок. Например, пленка Fast film, которая повышает производительность упаковочной линии на 15%, что важно как с точки зрения экономики, так и экологии. Еще один продукт – Ice film, пленка с повышенной стойкостью к низким температурам. Она позволяет практически полностью исключить разрывы упаковки в процессе логистики до выставления продукции в холодильники или витрины магазинов. Еще одно решение – пленка «Точный метр». На ней мы печатаем метраж каждые 3,5 или 10 метров. Это позволяет контролировать расход материала. Появился продукт Dubl print. Он дает возможность часть необходимой информации переносить на внутреннюю сторону упаковки, исключая контакт с продуктом. Сейчас в разработке находится термостойкая пленка с повышенной устойчивостью к высоким температурам. До конца текущего года должны появиться еще два новых продукта.

Отдельно стоит рассказать о полиэтилене «Эко-рецикл». Это уникальный продукт, который был отмечен на выставке RosUpack. Мы делали эту разработку специально для компании «Сен-Гобен», которая поставила цель до 2025 года снизить углеродный след своей деятельности на 25%. Для решения этой задачи мы собрали команду единомышленников из наших специалистов, сотрудников «Сен-Гобена», а также подключили оператора по сбору и переработке твердых бытовых отходов. В итоге получили продукт, благодаря которому во вторичный оборот можно вернуть до 15% полиэтилена. Буквально на днях мы должны получить патент на это решение. Он станет первым патентом в истории нашего предприятия.

Интересно, что решение «Эко-рецикл» оказалось очень похоже на подобную разработку СИБУРа. Разница лишь в том, что мы добавляем регранулятор в пленку, а СИБУР – в первичное сырье. Сейчас мы совместно работаем над продвижением этих материалов на рынок.



Мы завершили реконструкцию цехов, чем существенно выровняли логистические цепочки внутри производства и снизили затраты на перемещения, повысили эффективность по хранению продуктов и полуфабрикатов.

– А давно «Готэк-Полипак» сотрудничает с СИБУРом? Как со временем поменялись отношения компаний?

– Нас связывают давние отношения – практически с самого основания компаний. Первый экструдер «Готэк-Полипака» в 1991 году начал свою работу на пленке «Томскнефтехима». А последние 10 лет у наших компаний настоящие партнерские отношения. Во многом это произошло из-за растущей клиентоориентированности самого СИБУРа. Компания стала организовывать большое количество совместных встреч, конференций, клиентских программ, где не только внимательно выслушивает проблемы и задачи своих партнеров, но и помогает их решать.

ВСЕ АССОРТИМЕНТ, КОТОРЫЙ ЕСТЬ У СИБУРА, МЫ БЕРЕМ ИМЕННО У НЕГО. ЗАКУПАЕМ ПВД ВЫСОКОГО И НИЗКОГО ДАВЛЕНИЯ, ЭКСТРУЗИОННЫЕ И ПЛЕНОЧНЫЕ МАРКИ, ВОРР-ПЛЕНКИ

Весь ассортимент, который есть у СИБУРа, мы берем именно у него. Закупаем ПВД высокого и низкого давления, экструзионные и пленочные марки, ВОРР-пленки. Внимательно следим за успехами R&D-центров компании и очень надеемся, что скоро сможем приобрести отечественные марки материалов, которые сегодня вынуждены везти из Саудовской Аравии, Европы и Кореи.

– Рынок стремительно меняется, его потребности растут. Расскажите, пожалуйста, какие важные инвестиционные проекты реализуются уже сегодня и какие запланированы в ближайшие годы.

– В 2021 году компания «Готэк-Полипак» завершила обновление производственных мощностей. Это крупный и самый сложный для нас инвестиционный проект общей стоимостью около 400 млн руб. Комплекс включает в себя первую в стране современную восьмикрасочную печатную машину фирмы Allstein GmbH (Германия), ламинатор Super Combi 5000 итальянской компании Nordmeccanica и бобинорез TITAN SR-800 производства компании Atlas (Англия).

Кроме того, в 2021 году мы завершили реконструкцию цехов, чем существенно выровняли логистические цепочки внутри производства и снизили затраты на перемещения, повысили эффективность хранения продуктов и полуфабрикатов. Улучшили бытовые условия для сотрудников. Теперь у нас есть отличные раздевалки и душевые, замечательная комната отдыха с условиями для приема пищи. Мы благоустроили территорию, оборудовали велопарковку. Изменения в реконструкции отмечают не только наши сотрудники, но и поставщики и покупатели.



Весь ассортимент, который есть у СИБУРа, мы берем именно у него. Закупаем ПВД высокого и низкого давления, экструзионные и пленочные марки, ВОРР-пленки.

В 2019 году у нас с Фондом развития промышленности (который на государственном уровне поддерживает проекты по импортозамещению и повышению производительности) были совместные проекты по приобретению экструзионных машин PolyFlex и EvoFlex. Большую часть займа ФРП мы отдадим до конца текущего года, а в 2022 году закроем его полностью, тем самым выполним свои обязательства по контракту. Также в 2022 году планируем провести модернизацию еще одного экструдера.

– Каковы глобальные планы дальнейшего развития компании?

– Ключевые задачи на 2022 год – продолжить гармоничный рост объемов производства, что обеспечит финансовую устойчивость и развитие компании для удовлетворения потребности клиентов. Наши планы на ближайший год – 11 500 тонн.

Мы продолжим расширение списка новых опций. Предварительный анализ показал, что необходимый темп ввода новых услуг и продуктов составляет 1–1,5 опции в месяц, или 12–18 опций в год.

Будем улучшать условия труда сотрудников и климат в коллективе, воспитывая единомышленников, профессионалов, которым не чужд дух соперничества, у которых есть стремление к собственному развитию и достижению общего результата. Для этого черпаем идеи из лучших мировых практик по организации труда и производственной культуре. Наша задача – стать эталонной отраслевой производственной площадкой. Надеюсь, мы с ней справимся.

e-mail: dearcustomer@sibur.ru

Журнал выпускается при участии ЛюдиPEOPLE www.vashgazeta.com

При использовании материалов сайта активная ссылка обязательна

Аудитория: +16