СИБУР Клиентам
ВЫПУСК № 22

СЕКРЕТЫ УСПЕХА «КАПИТЕЛЬ ИРКУТСК»

Директор и главный технолог «Капитель Иркутск» Петр Крайковский – о том, как компания из обычного продавца выросла до производителя уникальных материалов.

КЛИЕНТСКАЯ РЕДКОЛЛЕГИЯ

– По данным «Химкурьера», от 46 до 52% лакокрасочных материалов выпускают небольшие заводы, каждый из которых занимает в России менее 1% от общего объема рынка ЛКМ. В сфере декоративно-строительных красок доля мелких производителей еще больше. Чем можно объяснить такой рост мелких предприятий?

– В первую очередь это объясняется логистическими издержками, которые играют значительную роль в структуре цены на декоративно-строительные ЛКМ. Второй критерий – низкая стоимость старта бизнеса. Это благоприятно влияет на формирование здоровой конкурентной среды на лакокрасочном рынке. Кроме того, небольшие производители не станут отказываться от выпуска небольших партий высококачественных дорогих спецпродуктов, с которыми по тем или иным причинам крупные производители просто не станут связываться.

ПЕТР КРАЙКОВСКИЙ

директор и главный технолог «Капитель Иркутск»

Сегодня практически в каждом крупном городе страны есть свой лакокрасочный завод, а в Восточной Сибири собственным

– Компания «Капитель Иркутск» появилась на рынке в 2006 году. Какие знаковые вехи ее развития вы могли бы выделить?

– С момента своего основания «Капитель Иркутск» занималась торговлей широким ассортиментом строительно-отделочных материалов. Важной вехой в развитии компании стал выпуск собственных дисперсий, который был налажен в 2014 году. С тех пор мы производим ВД-краску, можно сказать, из стирола и бутилакрилата. Собственные разработки помогли заменить не только российские дисперсии, но и пройти период импортозамещения в очень короткий срок. На сегодняшний день в нашем ассортименте – свыше 15 наименований латексов. 70% из них не имеют аналогов в портфеле российских производителей. Мы серийно выпускаем 12 дисперсий с минимальной температурой пенообразования от 0 до +60 °С, что позволяет выпускать продукцию от клея для скотча, с высокой остаточной липкостью, до жестких лаков с высокой стойкостью к истиранию. Помимо своих потребностей в дисперсиях мы полностью обеспечиваем этим продуктом производителей ЛКМ в Восточно-Сибирском и Дальневосточном регионах.

Дальнейшим развитием предприятия стала разработка рецептур и технологии синтеза диспергатора и многофункциональных добавок. Разработанный нами полиакриловый диспергатор наряду с классическими задачами обеспечивает антикоагуляционную защиту краски при замораживании, что очень важно для продукции, реализуемой в Сибирском регионе. А многофункциональные добавки используются в производстве лакокрасочных материалов в качестве смачивателей, специфических диспергаторов пигментов и блокираторов осмоса.

Сегодня мы производим 10 000 т продукции в год, около 80 наименований. Под влиянием пандемии расширился ассортимент продукции с антибактериальными и антисептическими компонентами.

Мы нашли решение проблемы в создании собственного производства дисперсий и добавок для ЛКМ на базе своего завода.

– Что побудило вас заняться выпуском собственных дисперсий?

– Это решение созрело, когда объемы производимой краски и грунтов стали требовать ежемесячно более сотни тонн данного компонента. При этом ежегодный рост транспортных тарифов и цен на связующие материалы снижал доступность спецхимии. Наличие производителя дисперсий и спецдобавок непосредственно в Сибири кардинальным образом решало бы этот вопрос, но на тот момент объемы потребления были таковы, что чистым химикам-дисперсионщикам разворачивать какие-либо

мощности у нас было невыгодно. Мы нашли решение проблемы в создании собственного производства дисперсий и добавок для ЛКМ на базе своего завода. Постоянные проблемы с доставкой усугублялись отсутствием у большинства крупных производителей морозостойких дисперсий. При разработке рецептур и технологии синтеза мы учли недостатки серийно выпускаемых универсальных продуктов. Надо отметить, что выпуск дисперсий, максимально подходящих для производства ЛКМ, стал возможным благодаря наличию доступных отечественных мономеров производства СИБУРа и «Газпром нефтехим Салават» (ГНС): стирола, бутилакрилата, 2-этилгексилакрила, акриловой кислоты.

В НАШЕМ АССОРТИМЕНТЕ – СВЫШЕ 15 НАИМЕНОВАНИЙ ЛАТЕКСОВ. 70% ИЗ НИХ НЕ ИМЕЮТ АНАЛОГОВ В ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. МЫ СЕРИЙНО ВЫПУСКАЕМ 12 ДИСПЕРСИЙ С МИНИМАЛЬНОЙ ТЕМПЕРАТУРОЙ ПЕНООБРАЗОВАНИЯ ОТ 0 ДО +60 °С

– Как вышло, что из «местного» производства вы выросли в компанию, продукты которой востребованы в других регионах страны?

– Мы сотрудничаем с партнерами из многих регионов. На заводах производят лакокрасочные продукты из нашего сырья, по нашим рецептурам, получают постоянное обучение и сопровождение производственных процессов, поддержку в торговых и маркетинговых направлениях, информацию по продвижению продукции. Эта форма партнерства позволяет производить качественные продукты по доступным для потребителей ценам, а наш опыт в торговле и продвижении продукции помогает небольшим предприятиям занять свое место на рынке и вырасти из маленькой компании в стабильно работающий лакокрасочный завод.

– Кто ваши основные конкуренты?

– Как у любого «местного» производителя ЛКМ, наши главные конкуренты – крупные компании федерального уровня. Мы отличаемся от них более широкой продуктовой матрицей, необычными, узкоспециализированными позициями, оперативной реакцией на запросы рынка, персональной работой с клиентами. «Капитель Иркутск» проводит ежегодные встречи с партнерами, на которых мы обмениваемся опытом, координируем действия, анализируем потребности и возможности рынка.

Мы производим 10 000 т продукции в год, около 80 наименований. Под влиянием пандемии расширился ассортимент продукции с антибактериальными и антисептическими компонентами.

– Вы сотрудничаете с СИБУРом уже более семи лет. С чего началось это партнерство, в каких направлениях развивается?

– Благодаря СИБУРу и СНХК (совместное предприятие ГНС и СИБУРа по реализации бутилакрилата) мы получили возможность закупать сырье на стартовой стадии производства. Мы только начинали свой синтез дисперсий, и наши объемы были ничтожны. Тем не менее СИБУР дал нам возможность запустить этот проект. Безупречно отлаженная логистика холдинга автоматически снимает проблему с необходимостью содержания больших запасов первичного сырья и сокращает объемы замороженного капитала. На сегодняшний день СИБУР и СНХК не просто наши основные поставщики мономеров. Они стали для нас полноценными старшими партнерами, проводниками прогрессивных идей и технологий, которые укладываются в общегосударственную идеологическую линию импортозамещения и развития отечественного тонкого органического синтеза.

ВЫПУСК ДИСПЕРСИЙ, МАКСИМАЛЬНО ПОДХОДЯЩИХ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ЛКМ, СТАЛ ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ НАЛИЧИЮ ДОСТУПНЫХ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МОНОМЕРОВ ПРОИЗВОДСТВА СИБУРА И «ГАЗПРОМ НЕФТЕХИМ САЛАВАТ»

– Недавно «Капитель Иркутск» приняла участие в благотворительной акции «Граффити Дети». Расскажите о социальной деятельности компании. Какие еще проекты поддерживает завод?

– Ежегодно мы подхватываем инициативы городских властей в таких социальных проектах, как благотворительная акция «Граффити Дети», проект «Фасадник» по облагораживанию памятников деревянного зодчества, культурного и архитектурного наследия города Иркутска. На постоянной основе оказываем поддержку спортивной школе «Атланты». Помогаем благотворительному фонду поддержки людей, больных раком, ВИЧ, СПИДом, туберкулезом, TAC Care Foundaition.

Мы инициировали и реализуем профориентационный проект для учащихся 9–11-х классов с целью вызвать интерес к научно-техническим и рабочим специальностям, углубленному изучению физики, химии. Школьники приглашаются на мероприятие в Центр поддержки клиентов, где мы им рассказываем о различных профессиях и их особенностях в рамках нашего предприятия, проводим экскурсию по заводу, знакомим с профессиями на местах.

– Петр Богданович, как вы совмещаете две ответственные должности: директор компании и главный технолог завода? Как все успеваете? Что больше всего вам нравится в вашей работе?

– У нас очень дружные и профессиональные сотрудники. Благодаря им у меня не такая уж большая нагрузка. Коллеги являются, можно сказать, моим главным вдохновением, они мой стимул в работе. Пользуясь случаем, хочу сказать им большое спасибо: технологам, инженерам, рабочим, кладовщикам, уборщицам, экономистам, бухгалтерам, мастерам, менеджерам по продажам, маркетингу. Отдельное спасибо акционерам за доверие.

– Чего ждете от 2022 года?

– Реализации новых проектов. Мечтаем о стабильных ценах на первичное сырье: стирол и бутилакрилат.

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