



ПРЕОДОЛЕНИЕ СЛОЖНОСТЕЙ, СЮРПРИЗЫ ПОГОДЫ И ЗАПУСК НОВЫХ ПРОДУКТОВ

Клиенты СИБУРа рассказали о том, чем им запомнился уходящий 2017 год.

Полиэтилен: важнее всего стабильность



КОНСТАНТИН АРХИПОВ

исполнительный директор компании «Ижевский завод пластмасс»

Константин Архипов,
исполнительный директор компании «Ижевский завод пластмасс»:

Стабильность – вот чем запомнится нам этот год.

Сложившаяся ситуация на рынке полиэтилена низкой плотности в 2017 году позволила отработать без повышения собственных цен, что, конечно, было позитивно воспринято нашими потребителями. Это принесло нам рост объемов как в натуральном, так и в стоимостном выражении. Для сравнения, в 2016 году было снижение показателей на 20% и 11% соответственно.

Важно также, что СИБУР провел реконструкцию своих мощностей, вследствие чего были улучшены свойства интересующего нас вида сырья – полиэтилена низкой плотности. Наша компания сейчас находится на стадии тестирования нового продукта, меняются режимы производства и подбираются новые рецепты. Но уже, по предварительным оценкам, наш продукт –

вспененный полиэтилен – также может быть улучшен. 2018 год даст нам точный ответ на этот вопрос, и мы очень надеемся, что работа в новом году в плане стабильности не будет отличаться от предыдущего.



НАТАЛЬЯ ГОЛОВACHEВА

заместитель генерального директора по поставкам сырья компании «Артпласт»

Наталья Головачева,

заместитель генерального директора по поставкам сырья компании «Артпласт»:

В уходящем году нашей компании исполнилось 20 лет. В свой юбилей мы продолжили программу модернизации, запущенную ранее. Важным событием стало приобретение самой передовой 10-цветной машины Miraflex от Windmoeller & Hoelscher, обладающей увеличенной шириной печати. В комплекте с трехслойным экструдером той же марки, приобретенным ранее, это оборудование позволило нам расширить ассортимент продукции. Объем нашего производства изменился несущественно, но мы поменяли структуру продаж за счет увеличения доли гибкой упаковки и избежали негативных последствий, связанных со снижением спроса на полиэтиленовые пакеты.

2017 год не был простым. Многие компании столкнулись со сложной ситуацией с сырьем. В таких условиях особенно важны налаженные отношения с поставщиками. С СИБУРом мы работаем более девяти лет, и сейчас наше взаимодействие осуществляется в рамках долговременных контрактов. Мы видим значительные перемены в уровне клиентоориентированности холдинга. Надеемся на расширение сотрудничества и ждем те виды полимеров, которые не выпускаются пока в России и производство которых должно начаться после пуска «ЗапСибНефтехима». Ведь сейчас этот вид сырья нам приходится закупать за рубежом.



ИГОРЬ МОСКАЛЕНКО

директор компании «Томполимер»

Игорь Москаленко,

директор компании «Томполимер»:

С СИБУРом мы работаем с 2001 года. Все это время мы чувствуем поддержку со стороны компании. Особенно актуально это было в 2017 году, поскольку он проходил для нас достаточно сложно. Связано это было с большими перепадами в ценах на сырье, а также участвовавшими фактами недобросовестной конкуренции на рынке. Но после того как в марте между нашими

компаниями был заключен формульный договор, стало легче планировать ценообразование.

СИБУР за последние несколько лет сильно преобразился. Он стал намного более открытым, готов оказать потребителям любую техническую поддержку. Заметные шаги компания делает по развитию линейки базовых материалов, что приводит к заметному улучшению качества конечной продукции.

Полипропилен: переработчики наращивают экспорт



ВИКТОРИЯ БУНИНА

заместитель генерального директора по коммерции и производству компании «Гекса»

Виктория Бунина,

заместитель генерального директора по коммерции и производству компании «Гекса»:

В 2017 году мы заметили существенное сокращение спроса на внутреннем рынке, что в первую очередь связано со снижением покупательной способности населения. Так, со стороны федеральных сетей (их доля в нашем объеме продаж составляет 10%) спрос по отношению к 2016 году снизился на рекордные 40%. Чтобы сохранить объемы продаж, мы начали развивать новые рынки, вышли на внешние: в Италию, Грузию, Азербайджан, а также в Египет, хотя пока что в формате пробных партий. Кроме того, мы приобрели дополнительные мощности для выпуска ассортиментных групп, которые необходимы рынку в прежних объемах. Среди них мембранные пленки (в этом сегменте идет активное импортозамещение) и гигиенические изделия.

Мы ожидаем, что все эти меры в совокупности позволят нам в 2018 году не только сохранить, но и увеличить объем выпуска. И здесь для нас очень важны отношения с поставщиками. С СИБУРом мы работаем уже более пяти лет и очень довольны сотрудничеством, поскольку не наблюдаем проблем с качеством продукции и довольны ее ассортиментом.

БОПП: ставка на улучшение характеристик продукции



МАРИЯ КУНГУРЦЕВА

директор по обеспечению производства компании «ЭДАС ПАК»

Мария Кунгурцева,

директор по обеспечению производства компании «ЭДАС ПАК»:

2017 год был достаточно трудным, поскольку в первом его полугодии мы были вынуждены столкнуться с дефицитом сырья, связанным с приостановкой производства одного из наших поставщиков. Нам удалось справиться с ситуацией за счет собственных ресурсов, но сроки поставок продукции потребителям мы все же были вынуждены увеличить. Если же говорить о втором полугодии, то тут мы уже столкнулись с последствиями холодного лета, которое не обеспечило ожидаемого спроса на мороженое и прохладительные напитки, производителями которых являются наши основные заказчики упаковки.

Несмотря на отрицательное влияние внешних факторов, в уходящем году нашей компании удалось обновить парк оборудования, перейдя на использование печатных машин последнего поколения. Благодаря этому мы улучшили качество продукции и скорость ее выпуска. Улучшение характеристик нашей продукции, достигнутое за счет модернизации, в будущем откроет нам возможности для создания упаковки, которая сейчас поставляется в основном из-за рубежа. Это позволит нашей компании сделать свой вклад в процесс импортозамещения на российском рынке. И в этом плане для нас очень важна поддержка со стороны нашего ключевого поставщика полимерных пленок – завода «БИАКСПЛЕН» (входит в СИБУР – Прим. ред.), который регулярно предлагает нам для тестирования новую продукцию с улучшенными свойствами.

Пенополистирол: упаковка вместо стройки

Владимир Рошканяну,

технический директор компании «ТПК Полистирол»:

В 2017 году мы наблюдали существенный спад строительного рынка, который сопровождался общим снижением платежеспособности населения в условиях высоких курсов иностранных валют и больших процентных ставок по ипотечному кредитованию. Это, конечно, не способствовало хорошему спросу на нашу строительную продукцию.

Пока мы не видим предпосылок для существенного изменения ситуации, а потому активно занимаемся расширением ассортимента упаковочных материалов и продуктовых решений для использования в декорациях. Под эти цели мы даже открыли в 2017 году цех, оснащенный новыми формовочными аппаратами.

С СИБУРом мы взаимодействуем с момента его основания. Весь этот долгий период наше сотрудничество было взаимовыгодным и беспроблемным. В будущем мы ожидаем от компании улучшения качества сырья для производства деталей для декорирования, которое пока что уступает некоторым зарубежным аналогам. Сейчас мы проводим тестирование новой марки полистирола. В случае получения хороших результатов она будет использоваться в нашем производстве вместо финского сырья, которое стоит на 15-20% дороже отечественного аналога.



АНДРЕЙ ТАРАСОВ

директор Научно-производственной фирмы «Микротест»

Андрей Тарасов,

директор Научно-производственной фирмы «Микротест»:

Объем рынка пенополистирола в настоящее время составляет всего около 70% от того показателя, который имел место до 2014 года. В первую очередь это связано с ситуацией в потребляющих отраслях, в частности, в строительстве и автопроме, которые пока демонстрируют не лучшие результаты. Однако мы сегодня не видим и новых негативных тенденций. По отношению к 2016 году наш объем продаж остается практически неизменным, что говорит об устойчивом положении компании и позволяет смотреть в будущее со сдержанным оптимизмом.

Мы уже давно работаем с СИБУРом – фактически с открытия производства полистирола на пермской площадке. Компания делает качественную продукцию и удовлетворяет наши объемы потребления. Однако в будущем мы хотели бы, чтобы к этим преимуществам прибавилась более высокая оперативность работы. Сейчас от момента оплаты товара до его фактической отгрузки у нас может пройти около 10 дней, а нам хотелось бы по возможности сократить этот срок, что положительным образом сказалось бы на качестве наших бизнес-процессов.

Полиэтилентерефталат: преодолевая искусственные барьеры

Наталья Селезнева,

директор департамента маркетинга УК «Объединение предприятий «Европласт»,



ДМИТРИЙ ТАРАСОВ

директор по закупкам УК «Объединение предприятий «Европласт»

Дмитрий Тарасов,

директор по закупкам УК «Объединение предприятий «Европласт»:

По нашим оценкам, в уходящем году емкость рынка упаковки России выросла на 2%. Но если коснуться отдельных сегментов, можно найти проблемные места. Например, мы получили меньше заказов от небольших компаний, на платежеспособность которых особенно сильно повлиял кризис.

В 2017 году «Европласт» отметил свое 20-летие. В юбилейный сезон у нас было множество мероприятий. В частности, на выставке «Продэкспо» мы впервые провели клиентскую конференцию и решили, что теперь такие мероприятия будут ежегодными – они помогают укрепить контакты с потребителями, лучше понять актуальные для рынка тренды.

Если говорить про наши новинки, то в 2017 году мы запустили в широкое производство ПЭТ-тару большой вместимости – пивные кеги и 19-литровые бутылки. В 2018 году планируем начать производство полимерных крышек для упаковок из картона, которые станут новинкой в России. Мы активно сотрудничаем с СИБУРом как в части закупок сырья, так и в плане развития линейки выпускаемых нами изделий и улучшения их качества. Для этого проводится множество двусторонних переговоров. Так, недавно наше предприятие посетила делегация СИБУРа.

Мы считаем СИБУР одной из самых клиентоориентированных российских компаний. Она всегда открыта для партнеров, предоставляет исчерпывающую информацию о себе, оперативно корректирует свои действия при возникновении каких-либо трудностей, интересуется положением дел у клиентов и потребителей их продукции.



ВЕРА ЗАРЯНОВА

директор по маркетингу компании «РЕТАЛ»

Вера Зарянова,

директор по маркетингу компании «РЕТАЛ»,

Ирина Михайличенко,

начальник отдела закупок компании «РЕТАЛ»:

Закон, ограничивающий применение пластиковой тары для розлива пива, конечно, привел к снижению спроса в данном сегменте. Но прирост потребления ПЭТ-упаковки в сегментах воды и безалкогольных напитков, молочной продукции и растительных масел практически компенсировал это. Кроме того, сейчас, по окончании сезона, мы можем говорить, что рынок полностью восстановился после кризиса.

Неприятным сюрпризом уходящего года стала погода. Потребление прохладительных напитков сильно зависит от этого фактора. Холодная весна, конечно, отразилась на спросе на нашу продукцию. Однако мы приложили много усилий для минимизации влияния этого явления и выполнили почти все свои планы на 2017 год. Наиболее значимым событием для нашей компании стал выход на рынок полимерной упаковки большой емкости из ПЭТ (ПЭТ-кег).



ИРИНА МИХАЙЛИЧЕНКО

начальник отдела закупок компании «РЕТАЛ»

Планы на 2018 год соответствуют стратегии нашей компании – развивать рынок ПЭТ-упаковки и расти вместе с ним. Мы ответственно относимся не только к факторам пищевой безопасности нашего продукта, но и к его экологичности. «РЕТАЛ» постоянно работает над снижением веса упаковки, участвует в процессах ее переработки.

С СИБУРом мы взаимодействуем более 10 лет. Основные направления нашего сотрудничества – это закупка бутылочного и пленочного ПЭТ, а также высоковязкого полимера для ПЭТ-кег. СИБУР мы рассматриваем в качестве одного из стратегических партнеров. Мы хорошо видим, что СИБУР уделяет все большее внимание взаимодействию с клиентами. Например, компания стала быстрее отвечать на все запросы и претензии, что наверняка является следствием большой работы, проведенной внутри нее.

Сегодня можно смело сказать, что СИБУР – это организация, которая имеет очень высокую степень клиентоориентированности. Мы надеемся, что СИБУР и дальше продолжит держать эту высокую планку.