

# Требовательность рынка помогает нам развиваться

Сегодня российский рынок стретч-пленок переживает период расцвета. И если еще несколько лет назад на нем всецело господствовал импорт, то сейчас твердые позиции занимают российские производители. Один из них – петербургская компания «Вариопак». Слово ее генеральному директору Яну Тарапонову.

Интервью: Евгений Давыдов

*Как Вы оцениваете современное состояние рынка стретч-пленок в России?*

Его основной особенностью является продолжающийся рост. Объемы рынка ежегодно увеличиваются на 10–15% – колоссальные показатели. И это притом, что всего несколько лет назад отечественные предприятия просто не представляли себе, что такое стретч-пленка. Однако бизнес в нашей стране на удивление быстро осваивает современные технологии. Что касается российской индустрии упаковки, то она за какие-то десять лет совершила невероятный скачок. На такие достижения в развитых странах ушло 40–50 лет. Отрасль движется вперед семимильными шагами, но, естественно, такой бурный рост приводит и к определенным издержкам.

*Насколько плотен сегодня рынок в вашем сегменте?*

Несмотря на существенное увеличение потребления стретч-пленок, конкуренция дает о себе знать. Ситуация складывается неординарная. С одной стороны, существуют четыре крупных отечественных производителя, в число которых входит и наша компания. С другой – на российском рынке не снижают активности поставщики зарубежной продукции, что негативно сказывается на загруженности производственных мощностей российских предприятий. Мы также ведем активную работу по началу экспортных поставок нашей продукции в страны ближнего зарубежья: в быстроразвивающиеся Казахстан и Узбекистан, – а также в страны Скандинавии (Финляндию, Швецию). В принципе уже сегодня отечественных производственных мощностей достаточно для полного обеспечения потребителя стретч-пленкой собственного производства, однако доля импортируемого товара



## ВИЗИТКА

**ТАРАПОНОВ ЯН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ,**  
генеральный директор  
ООО «Вариопак»

- Родился – 8 апреля 1968 г. в Ленинграде
- Образование – Ленинградский институт точной механики и оптики
- Стаж в упаковке – 8 лет
- Семейное положение – женат, двое детей
- Хобби – спорт, живопись

по-прежнему сохраняется очень высокой.

*С чем это связано?*

Власти говорят о необходимости поддержки отечественного производителя, но в большинстве отраслей промышленности, в том числе и в упаковочной, бизнес такую поддержку не ощущает. Конечно, в масштабах страны индустрия упаковки не столь значима, как, например, нефтегазовый комплекс, однако если говорить о помощи российскому бизнесу, то достойные

условия для работы нужно создать всем. Кроме того, отрасли необходима организация, которая позволила бы ей отстаивать коллективные интересы. И до недавнего времени такой организации у нас в стране не было. Созданная в прошлом году Национальная конфедерация упаковщиков начала активную работу в этом направлении, и уже есть ощутимые успехи – это снижение таможенных пошлин на ввоз бумаги для самоклеящихся этикеток. Производители стретч-пленки также возлагают большие надежды на решение упаковочной конфедерацией стратегических задач развития производственных программ.

*Кстати, ведь ваш сегмент рынка непосредственно связан с упомянутым нефтегазовым комплексом.*

Сырье для изготовления стретч-пленок – линейный полиэтилен низкой плотности – продукт нефтесинтеза. Однако при наличии в нашей стране сырьевой базы его пока не производят, хотя две компании – «Казаньоргсинтез» и «Нижнекамскнефтехим» – принимают активные шаги в этом направлении. Все сырье для выпуска стретч-пленки производится за границей. Несмотря на то что выпуск сырья у нас не освоен, таможенных льгот на его импорт не существует. Это очень мешает отечественным производителям стретч-пленки в ценовой борьбе с поставщиками готовой импортной продукции. И здесь мы также с нетерпением ждем поддержки от Национальной конфедерации упаковщиков, чтобы способствовать решению этих вопросов на государственном уровне.

*И тем не менее выпуск стретч-пленки в России является прибыльным бизнесом?*

На сегодняшний день говорить о прибыльности не просто. Да, ос-



воение производства новой продукции, обкатка новейших технологий никогда не проходят легко и безболезненно. Однако нам и еще нескольким российским компаниям удалось довольно быстро наладить выпуск стретч-пленки. Мы с уважением относимся к конкурентам, поскольку знаем, как непросто работать в этом сегменте в нашей стране. И мы гордимся, что именно здесь нам удалось добиться успехов. Ведь в конечном итоге любой успешный отечественный производитель работает на благо всей страны.

Как производители, мы стараемся не просто продать продукт, а предоставить полный спектр сервисных услуг. От технической поддержки до круглосуточной «горячей линии». Это очень востребовано сегодня. Компанией «ВариоПак» серийно выпускается 4 спецификации стретч-пленки для машинной намотки и 2 спецификации стретч-пленки для ручной намотки. И правильный выбор необходимой спецификации – это залог не только получения надежной упаковки, но и экономия затрат на упаковку готовой продукции.

**С чем Вы связываете нежелание отечественных химиков выпускать сырье для производства стретч-пленок?**

Желание есть, и как я уже упомянул выше, предпринимаются определенные шаги в освоении технологий по выпуску такого сырья. Здесь, опять-таки, мы сталкиваемся с недоработками в стратегии развития нефтяного бизнеса во всероссийских масштабах. Ведь очевидно, что стране, обладающей огромными запасами углеводородного сырья, было бы очень

выгодно иметь полный цикл нефтепереработки – от добычи до выпуска конечной продукции. Но пока бизнес развивается несколько хаотично. Нефтехимикам еще не научились четко координировать свои планы и действия с потребностями многочисленных отраслей промышленности, использующих выпускаемое ими сырье. Это естественное следствие быстрого роста экономики. Думаю, что со временем все необходимые взаимосвязи наладятся.

**А насколько успешно ваша компания координирует свои действия с контрагентами?**

Координация – важнейший фактор успешного ведения нашего бизнеса. Мы следуем в фарватере рынка, но при этом не забываем о перспективах. Так, например, сегодня доли пленки для ручной и автоматической намотки в нашем производстве равны. Однако технологии не стоят на месте, и мы должны быть готовы к любым изменениям спроса. Поэтому наши специалисты анализируют все тенденции на рынке, в том числе отслеживают новинки машиностроения. У нас сложились весьма плодотворные отношения с компаниями, выпускающими оборудование для использования стретч-пленок. Это сотрудничество помогает выбрать правильный вектор развития. Следует отметить, что российские производители упаковочного оборудования добились в последние годы существенных успехов. Сегодня они выпускают сложные, высокотехнологичные, вполне конкурентоспособные машины.

Естественно, очень важны и прочные контакты с заказчиками. Мы

## КОМПАНИЯ

**ООО «ВАРИОПАК»**

■ Основано в 1999 г. в Санкт-Петербурге

■ Продукция:

- стретч-пленка
- силосная пленка
- термоусадочная пленка
- упаковка из полипропилена
- упаковочные ленты
- ручки для групповой упаковки

не можем позволить себе упустить из вида изменения конъюнктуры, не учитывать запросы потребителей нашей продукции. А они день ото дня становятся все более требовательными.

**Как влияет ужесточение требований клиентов на ваш производственный процесс?**

На мой взгляд, очень позитивно. Требовательность современного рынка помогает нам развиваться. Мы работаем все более четко и не допускаем брака.

«ВариоПак» выпускает высокотехнологичную продукцию, на свойства которой влияет множество факторов. Не случайно на нашей производственной линии 90% сотрудников имеют высшее образование, поскольку для работы в такой сложной сфере необходимо уметь самостоятельно принимать решения и анализировать факты. Только таким образом мы можем добиваться стабильного качества стретч-пленки, а именно этот параметр является ключевым для заказчиков.

Влияют на производственное развитие и новые виды стретч-пленок: более прочные и тонкие, с защитой от ультрафиолетовых лучей, от фальсификации готовой продукции клиента, с добавлением ингибиторов коррозии (для металлургической отрасли). Все эти виды пленок постоянно внедряются технологами нашего предприятия в серийное производство. Осваивается процесс их запечатывания, некоторые виды пленок с печатью до четырех цветов уже в ближайшее время мы сможем предложить нашим клиентам. ■



**Любой успешный отечественный производитель работает на благо всей страны**