

Системность и надежность ИПК «Техника»

Инженерно-производственная компания «Техника» была основана еще в 1987 г. и сегодня является одним из ведущих в Украине производителей и поставщиков упаковочных материалов и оборудования. Находясь в Харькове, ИПК «Техника» имеет потребителей своей продукции по всей Украине, часть продукции экспортируется более чем в 30 стран мира.

В чем причина таких позитивных результатов работы компании? За счет чего, каких факторов ИПК «Техника» считается успешной? Как из одного из первых в Харькове кооперативов по оказанию предприятиям консультационных инженерных услуг ИПК «Техника» превратилась в мощную производственно-торговую компанию, продукция которой известна как крупным предприятиям, так и представителям среднего и малого бизнеса во многих уголках Украины?

Конечно, можно говорить о высоком качестве продукции предприятия, постоянном наличии всего ассортимента этой продукции на складах компании и ее партнеров практически в каждом областном центре, о быстром реагировании специалистов ИПК «Техника» на потребности ее клиентов, о бесперебойных поставках продукции, конкурентоспособном соотношении цена/качество продукции и еще о многих вещах. И все это, конечно, составляющие успешности компании на рынке.

Но главным фактором достижения таких результатов работы является система организации деятельности ИПК «Техника» во всех ее составляющих. И, конечно, люди, вернее группа людей, которые создавали кооператив (кстати, 13-й по счету в Харькове), а сегодня являются крепким, надежным стержнем коллектива ИПК «Техника».

Это я почувствовал, когда знакомился с производством и многочисленной продукцией компании, когда беседовал с теми, кто сегодня работает в ней, в том числе и с теми, кто все эти 24 года был и остается сердцем предприятия и о ком Александр Качанов, генеральный директор ИПК «Техника», говорит: «Это наш золотой основной состав».

— Александр Николаевич, в следующем году ИПК «Техника» исполняется 25 лет — четверть века. А какова была цель ее создания?

— Когда в 1987 г. в райсоветы нашего города пришла директива организовывать кооперативы, то в первый же день в Московском районе Харькова было зарегистрировано 13 кооперативов. Когда наш кооператив регистрировался, люди, сидевшие за столом и принимавшие решения, сказали: «Мы уже зарегистрировали 12 кооперативов. Среди них были домовая кухня, 3 магазина, 2 парикмахерские, а тут еще вы — кооператив для оказания консультационных инженерных услуг, в том числе в области разработки новой техники и упаковки». Это были инженеры-конструкторы отдела тары и упаковки института «Укрэлектромаш» — головного отдела по таре и упаковке Министерства электротехнической промышленности. Цель была одна — делать что-то полезное и необходимое для предприятий. Безусловно, кооператив базировался на опыте сотрудников отдела, на знании проблем тогда еще советских предприятий, где не было специалистов по упаковке. Поэтому организация такого сервиса и консалтинга в области упаковывания разнообразной продукции была необходимой и востребованной.



— Прошло уже 24 года. И за это время наверняка определились миссия компании на рынке, ее ценности. Каковы они?

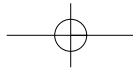
— Безусловно, определились. Являясь, так скажем, первой специализированной компанией в сфере оказания инженерных услуг, а затем и в сфере поставок упаковочных материалов и оборудования, наша компания всегда стремится быть первой. Мы были пионерами в очень многих сегментах как продукции, так и услуг на рынке Украины. В этом и заключается наша миссия. Да, мы хотим лидировать в этой области, хотим расти и развиваться еще больше, несмотря на то что на сегодняшний день нас и так уже знают практически по всему миру.

— Каковы были основные этапы развития компании за эти четверть века?

— Первый этап — когда только созданный кооператив занял разрушенный подвал завода «Серп и молот» и брался за любую работу, только бы заработать. Он длился недолго, потому что мы довольно быстро заработали деньги, достаточные для того, чтобы содержать свои семьи и вкладывать средства в будущий бизнес.

Следующий этап — проектирование лентонатяжных устройств для обвязывания продукции на поддонах металлическими лентами. Такие устройства закупались за границей. Мы спроектировали свою версию устройства, которое имело оригинальную конструкцию. А затем впервые, с помощью руководителей какого-то главка Минлеспрома, показали нашу разработку на международной выставке «Лесдревмаш» в Москве. Там к нашему стенду стояла очередь из солидных директоров Минлеспрома, и мы почувствовали, что наша компания в теме. Это был второй этап в развитии ИПК «Техника», когда мы организовали производство устройств для обвязывания продукции на поддонах.

Третий этап растянулся надолго, поскольку в Украине неясны были перспективы развития любого бизнеса. Компания не делала крупных вложений в



развитие, такие шаги были слишком рискованны.

И только в 2004 г., когда началась либерализация экономики, мы привлекли значительные средства, закупили новую группу товаров, производственные линии. Это был важный этап в развитии компании, так как мы начали производство полипропиленовых лент, построили завод по производству пленок из ПВХ для пищевых продуктов, стали изготавливать аксессуары для транспортной упаковки. Была создана система снабжения предприятий Украины упаковочными материалами. Головной офис, находящийся в Харькове, занимается развитием фирмы, закупкой материалов, работает с поставщиками и крупными клиентами, а региональные офисы быстро и эффективно доставляют клиентам упаковочные материалы с наименьшими затратами, дают возможность предприятиям уменьшить свои запасы на складах. Наши партнеры знают, что в ИПК «Техника» они в любое время могут купить то, что им нужно, и это всегда хорошая цена и всегда надежная доставка.

— **ИПК «Техника» от других компаний отличает два обстоятельства: разнообразность упаковочной продукции и комплексное обеспечение покупателя как упаковочными материалами, так и оборудованием. Уверен, это неслучайно. Как компания пришла к этому и что это дает в нынешних условиях?**

— Вы правы. Клиент приходит в ИПК «Техника», где есть специалисты по упаковке, которые поделятся своими знаниями, предложат наиболее рациональное решение. И клиент в одном месте получит и оборудование, и, что очень важно, сервис для этого оборудования, а также бесперебойное снабжение упаковочными материалами.

ИПК «Техника» имеет хорошую репутацию на рынке. Это, пожалуй, самое главное в бизнесе — иметь безупречную репутацию на рынке у своих клиентов. Наш выбор основан на долгосрочном сотрудничестве с предприятиями, и та репутация, которую мы сегодня имеем, подтверждает, что это правильно.

— **Как в компании изучают рынок, как формируется портфель заказов?**

— В компании есть группа, которая постоянно следит за рынком. У нас прекрасный источник информации. Имея структуру филиалов и хороший обмен информацией между филиалами и головным офисом, мы хорошо чувствуем, что происходит в различных регионах, отраслях, какие товары нужны сегодня, что потребуется завтра. В то же время мы следим и за мировыми тенденциями, посещаем выставки. Недавно наши специалисты вернулись из Дюссельдорфа, до этого были в Чикаго. Мы следим за тем, что происходит в мире.

— **Какова структура продукции ИПК «Техника» и какое место она занимает на рынке?**

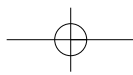
— Производство пленок для пищевых продуктов является на сегодня крупнейшим сегментом бизнеса ИПК «Техника». На втором месте — транспортная упаковка: ленты, расходные материалы, стретч-пленка. Мы единственные сегодня в Украине, кто наряду с термоусадочными пленками из ПВХ производит пленки из ПВХ для пищевых продуктов. Это производство на 50 % — наука, знания и умения и на 50 % — чистое волшебство. Еще один важный для нас сегмент — упаковочное оборудование. Лентообвязочные устройства компании знают более чем в 30 странах мира, включая страны СНГ, ЕС, США и Канаду.

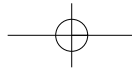
— **Чем вызвана такая любовь к ПВХ? Почему был выбран такой сложный по композиционному составу материал?**

— Он еще и по технологии сложный. Это и в самом деле был предмет нашего выбора, когда решали, как расширить нашу деятельность в Украине. Было время, когда началось развитие супермаркетов. Эта тенденция была видна по России и Украине. С другой стороны, продукты питания — это кризисоустойчивая индустрия. Мы решили, что если количество супермаркетов будет расти, то, предлагая упаковщикам пленку для пищевых продуктов, мы обеспечим ее постоянный сбыт. И оказались правы. Почему ПВХ? Это идеальный упаковочный материал в виде пленки. Правда, есть очень серьезное лобби, которое пытается представить ПВХ вредным материалом. Обычно все вопросы о вреде ПВХ отпадают, когда мы вспоминаем, что лекарство из капельницы поступает прямо в вены по трубкам из ПВХ, вода в большинстве стран мира попадает в дома по трубам из ПВХ. Конечно, большое значение играет состав композиции ПВХ.

Мы не изготавливаем композиции. Мы покупаем сертифицированные компаунды у тех поставщиков, которые поставляют их ведущим в мире производителям пленок из ПВХ. Они соответствуют высочайшим мировым стандартам.

— **Но все-таки основная тенденция развития гибких упаковочных материалов в мире — это ПП, ПЭТФ, многослойные пленки на их основе.**





— Если говорить о высокотехнологичных многослойных пленках, Вы правы, это тенденция. И здесь Вы должны еще добавить, что есть пленки, идеально работающие с определенной категорией продуктов. Пленка ПВХ — универсальная, она продлевает срок хранения продуктов, наиболее дешевая и при этом обеспечивающая необходимое качество упаковки продукции.

— Я прочитал на Вашем сайте довольно амбициозную фразу, что ИПК «Техника» обеспечивает отличное соотношение цена/качество для всей продукции. Как?

— Мы считаем себя профессионалами в этой области. У нас есть возможность участвовать во всех выставках. Мы знаем, что происходит в индустрии, считаем себя экспертами, имеем возможность выбирать. ИПК «Техника» является хорошим покупателем-дистрибьютором для любой компании мира. У нас достаточно достойные объемы продаж в любом сегменте нашей продукции. Поэтому у нас есть возможность по всем видам продукции обеспечить необходимое качество и при этом иметь конкурентную цену.

— Давайте поговорим о безопасности. Какую роль безопасность Вашего производства, продукции играет в деятельности компании и как Вы достигаете безопасности Вашей продукции?

— Мы производим упаковочные пленки для пищевой продукции, и, естественно, если бы наша компания не обес-

печивала их безопасность, то была бы не в состоянии снабжать ни одну из сетей супермаркетов, никто у нас не покупал бы такую продукцию. Мы снабжаем практически все ведущие сети супермаркетов, которые есть сегодня в Украине, и большинство в России.

Некоторые из них делают независимую экспертизу качества нашей продукции, отдавая ее для испытания в лаборатории СЭС своих городов. Основа безопасности продукции ИПК «Техника» в соблюдении всех необходимых норм, начиная с сырья, технологии и заканчивая готовой продукцией.

— Какая продукция сегодня является визитной карточкой компании?

— Пожалуй, это ПП-лента, пленка из ПВХ и устройства для обвязывания продукции лентами. Эти устройства — наш старейший продукт, и здесь мы находимся на ведущих позициях в мире.

— Опять с сайта ИПК «Техника»: компания предлагает агрессивные цены и быстрые бесперебойные поставки. Как это?

— Именно так. Агрессивные цены — это цены, которые конкурентны с любым другим предложением, полученным в Украине. ИПК «Техника» конкурентна, и наша агрессивная позиция заключается в том, что мы приезжаем к потенциальному заказчику-партнеру и говорим, что наша продукция высокого качества, выгодной для вас цены и всегда будет доставлена на ваше производство. Это обеспечивает разветвленная

филиальная система компании, которой пока не обладает ни один из наших конкурентов. В каждом городе, по крайней мере областном, у нас точно есть склад — наш или дистрибьютора, где находится продукция компании. И она готова для немедленной поставки потребителю.


— Это, кстати, очень важно, особенно в кризисное время, когда сырье для производства продукции ты можешь держать не у себя, а на складе у своего поставщика.

— Я вам скажу, что это и не в кризисное время выгодно. Но особенно мы эти преимущества почувствовали в 2009 г., когда предприятия, даже крупные, из-за того что спрос на их продукцию упал и стал менее прогнозируемым, начали дробить свои закупки, иногда заказывая буквально сегодня на сегодня. И филиальная сеть в этом смысле оказалась просто незаменимой и для нас, и для них.

— Какое отношение в компании к отходам собственного производства и к своей продукции, которая тоже в конце своего жизненного цикла станет отходами?

— Мы стремимся к тому, чтобы сокращать отходы собственного производства. Но есть крошка в рулонах, которую надо обрезать и перерабатывать. Иногда мы отходы продаем, иногда используем. Так что мы достаточно работаем с отходами — например, изготавливаем упаковку для яиц. Там может быть использована композиция первичного и вторичного полистирола. Мы заинтересованы в приобретении отходов, особенно отходов полипропилена и полистирола для нашего производства.

— Александр Николаевич, что ИПК «Техника» предложит рынку нового в ближайшее время?

— Компания будет улучшать сервис, возможно, увеличит номенклатуру. Мы просто будем стараться работать лучше. За 24 года пребывания на рынке ИПК «Техника» доказала, что она долго и всерьез. Упаковка — быстроразвивающаяся, наукоемкая индустрия, а мы ее надежные представители. 

В.Н. Кривошей, к.х.н.

