



«Флинт Групп Восток»: интервью на российском заводе спустя год

На новом заводе компании «Флинт Групп Восток» редакторы журнала побывали еще в прошлом году, когда производство красок и лаков только запускалось (интервью с руководством опубликовано в «Флексо Плюс» №6-22, с. 28-31). Прошел год, и мы снова в Ворсино (Калужская обл.) – посмотреть, что изменилось, что появилось нового. О том, как развивался бизнес «Флинт Групп Восток», дочерней компании Flint Group – мирового гиганта на рынке красок, мы спросили ее руководителей. Нашими собеседниками были Гала Мансурова, генеральный директор, Андрей Попов, коммерческий директор, и Сергей Плотников, операционный директор.

Спасибо за приглашение! Год назад вы рассказывали нам о планах по выпуску продукции, о продолжающемся монтаже оборудования. На сегодня все, что планировалось, уже установлено и работает?

Гала Мансурова (далее – ГМ): Да, все установлено, все обещания, которые мы давали рынку, выполнили, и даже рассказывали об этом в ходе недавно проведенного кли-

ентского дня уже здесь, в Ворсино, на новой площадке. Мы обещали импортозаместить наши водные продукты до 97%, и должна сказать, что к сегодняшнему дню мы это сделали практически на 100%. Более того, в дополнение к белым краскам, лакам и пигментным концентратам широкого спектра мы запустили еще ряд продуктов, нужных рынку. Хотя рынку, несомнен-

но, нужнее всего настоящие краски, и теперь они полной палитрой производятся здесь, в Ворсино, на этой площадке.

Сергей Плотников (далее – СП): Да, сегодня на этой площадке мы производим практически все краски. Перевыполнили данное обещание и все, что ранее завозили из Европы, теперь на 100% производим здесь.

Это краски и другие продукты – и водные, и сольвентные?

СП: Пока только водные. Для сольвентных продуктов мы запустили новое оборудование, заместили рецепты и сейчас проводим тесты.

ГМ: Мы вывели на рынок достаточно широкий ассортимент готовых сольвентных красок, белых, прозрачных продуктов. У нас очень серьезные планы по расширению линейки, подкрепленные контрактами и договорами.

Год назад вы говорили о мощности завода: она такова, что есть возможность покрыть все потребности российского рынка в данных видах красок...

СП: На сегодняшний день мы производим водных продуктов больше 350 т в месяц.

ГМ: Что касается производственной мощности, подчеркну, что мы гораздо раньше, чем планировали, запустили двухсменное производство. Увеличили штат на 10 человек — тоже больше, чем планировали ранее. Сейчас наш штат составляет 60 человек, а в будущем году вырастет до 70, поскольку мы расширяем линейку продукции. Мы грамотно подошли к нача-



Слева направо: Андрей Попов, Гала Мансурова, Сергей Плотников



Свидетельство о регистрации торговой марки Flint Vostok

лу производства, и отдел продаж отлично поработал с нашими клиентами, которым мы признательны за лояльность к нашим продуктам и бренду. В том числе благодаря им мы смогли раньше, чем планировали — не в декабре этого года, а уже с октября — перейти на двухсменную работу по выпуску всех наших продуктов. Могли бы и раньше запустить две смены, однако в России в целом большие проблемы с нехваткой линейного персонала, а наши операторы должны иметь достаточно серьезное образование. Но сейчас штат укомплектован, и мы очень довольны пополнением.

Как обстоят дела с локализацией? Вы планировали достичь

97%-ной локализации по водным продуктам.

Андрей Плотников (далее – АП): Да, этот план перевыполнен — 100% водных продуктов производится на этом заводе. Пока не все сырьевые компоненты российские, поскольку некоторые здесь просто не производятся. Мы более ничего не привозим из Европы, как ранее, только из так называемых дружественных государств. Но большая часть — российское сырье.

ГМ: Мы стремимся к тому, чтобы по самым важным сырьевым позициям были альтернативы российского производства. Мы добились того, что по ключевым компонентам у нас более одного, а по ведущим составляющим — три поставщика. На сегодняшний день 74% всего сырья мы приобретаем в России за рубли. Это не значит, что все эти компоненты произведены в России, часть из них мы покупаем у агрегаторов — местных поставщиков. Но большая часть этих компонентов произведена в России. Остальные 26% возьем из дружественных стран — это Китай, Индия, Тайвань. Тщательно анализируем, пробуем, стремимся к дальнейшему улучшению результата и надежности. Вода, конечно, не входит в списки сырья, о котором мы сейчас говорим

А что с органорастворимыми продуктами?

АП: Если не брать во внимание сольвентные спецпродукты, которые мы еще не производим, то

получается, что белых лаков, которые идут для гибкой упаковки, мы производим около 60%. Готовые краски тоже активно производим здесь. Это продукты для стандартной гибкой упаковки, на нитроцеллюлозной основе. Полиуретановые продукты пока не изготавливаем, поставляем с партнерского завода, но в планах — перевод на собственное производство.

Приходится ли корректировать рецептуры в связи с переменами в поставках?

ГМ: Рецептуры наших продуктов не корректируются, мы придерживаемся европейского принципа First time right, то есть продукт, созданный по отработанной рецептуре, должен далее уходить в тираж и поставляться нашему клиенту без корректив. Это наш принцип.

В ваших планах было существенное расширение ассортимента...

АП: По ассортименту водных красок остаемся в стратегии Flint Group, основной «скелет» остался, но у нас появился дополнительный маневр для расширения линейки. По «воде» стандартно закрываем потребности в продуктах для печати по гофрокартону, мешкам, асептике, одноразовой посуде. В перспективе, в планах на 2024 г. — продукты для печати салфеток и обоев. По сольвентным краскам — есть специальные продукты для печати по алюминиевой таре, которые мы в настоящее время отработываем и в первом квартале будущего года начнем поставлять. Эти лаки



Здание компании «Флинт Групп Восток» в Ворсино (Калужская обл.) — офис, производственные цеха и склады



Цех спиртовых продуктов

и краски должны соответствовать всем гигиеническим и юридическим требованиям, безопасности для потребителя.

Какую долю рынка занимает сейчас ваша продукция? В 2021 г. импортируемые продукты Flint Group занимали более 30% российского рынка.

ГМ: В этом году мы активно работали над расширением продуктовой линейки и стремились вернуться к той доле рынка, которую ранее занимала Flint Group, и преуспели в этом. Подчеркну, что при этом мы стремились к оптимизации и осуществили слияние трех наших компаний. Две из них были непроизводственными и выполняли роль торговых домов. Это «Премо Инк» и CPS. Теперь они влились под крышу «Флинт Групп Восток», и у нас теперь единая ком-

пания с единым расчетным центром в системе 1С. В начале октября это слияние завершилось, и теперь можем больше времени уделять внедрению и расширению управленческой системы. Это большая работа, и я рада, что мы нашли свой баланс. У нас обновленный, но знающий персонал в производстве, прекрасные кадры по продажам, очень надежные финансисты. Идем дальше в плане цифровизации всех процессов и можем теперь это делать в рамках одной компании. Недавно мы зарегистрировали дополнительную торговую марку Flint Vostok (*сертификат на фото*), готовим новый сайт и планируем его запустить до конца декабря.

Год назад вы говорили о планах по открытию новых складов...

АП: Это остается в силе, и открытие новых складов планируем в соответствии с ситуацией в регионах. Сейчас есть склады в Краснодарском крае, скоро состоится открытие склада в Санкт-Петербурге.

ГМ: За Уралом у нас есть вендорные склады ответственного хранения, на площадках клиентов. Складские запасы пополняются регулярно продукцией собственного производства, которую мы активно продаем. Если сравнивать товарные остатки марта и ноября 2023 г., то они выросли практически вдвое, оборачиваемость продукции гораздо более интенсивная, чем она была весной, когда производство только набирало обороты. Импорта тогда было больше, чем локального продукта, но сейчас все поменялось с точностью до наоборот.

Как изменилась клиентская база?

АП: Конечно, рост числа клиентов напрямую связан с ростом объема продаж. Клиенты по спиртовым продуктам — производители гибкой упаковки, и не только крупнейшие, но и значимые, те, которые используют готовые краски, а также переработчики алюминия.

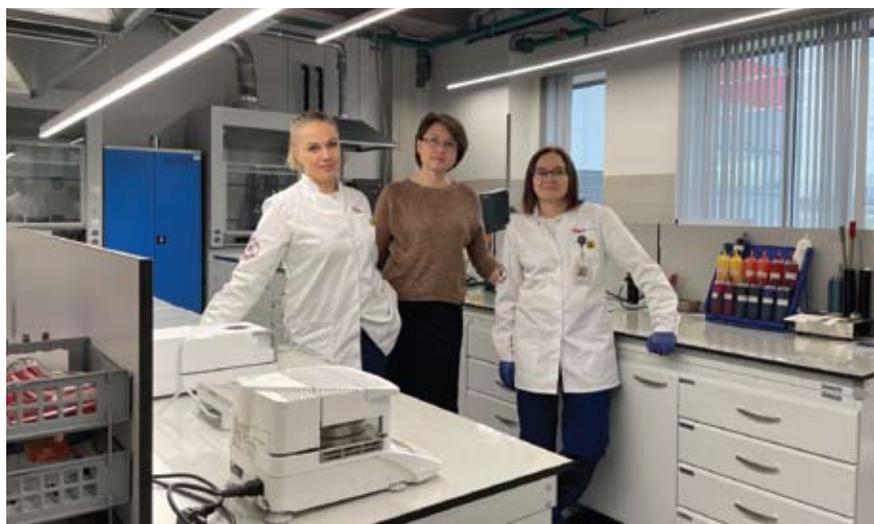
ГМ: Мы очень ценим наших клиентов в том числе за терпение — они достаточно долго ждали открытия нашего производства, но начав работать с нами здесь, в Ворсино, все оценили удобство.

Мы видели год назад в Ворсино лабораторию с современными приборами...

СП: В этом году мы закупили новое дополнительное оборудование, которое позволяет разрабатывать собственные продукты. Собираемся и в следующем году расширять лабораторию, увеличивать штат, и продолжим закупки.

ГМ: Важный элемент успеха — калибровка лабораторного оборудования. Мы проводим ее в точном соответствии с тем, как это рекомендовано изготовителем. Если все рецепты продукции тщательно отстраиваешь и оттачиваешь, то откалиброванное оборудование необходимо как точная система координат. У нас появились еще и дополнительные приборы для отработки так называемых мини-индустриальных рецептов.

Сегодня типографии закупают печатные машины не в Европе



Сотрудницы лаборатории (слева направо): Наталья Купина, Екатерина Портнягина и Елена Бусарова



Упаковка полимерная и бумажная, одноразовая посуда — продукция, изготовленная с применением красок и лаков «Флинт Групп Восток»

и США, а в странах Азии. Повлияло ли это на их потребности в красках?

АП: Пока примеров закупки китайского или индийского оборудования у производителей гибкой упаковки совсем немного, но они появляются. Возможно, что-то придется скорректировать в дальнейшем.

ГМ: Российский рынок очень требовательный, нет компромиссов ни по качеству продукции, ни оборудования. Китайские производители быстро сориентировались, смогли занять серьезную нишу и вырасти по многим показателям. Замечу: делая закупки для нашего завода, мы посетили производителей в Китае и были впечатлены уровнем технологий и качеством оборудования.

Российский рынок красок очень сильно изменился в последние два года. Ощущаете ли вы конкуренцию со стороны отечественных производителей?

ГМ: Конкуренция — двигатель для ассортимента, поиска преимуществ и торговли! Конкуренты у нас были и есть, они серьезно «накачали мышцы». Для нас это стимул не расслабляться, не почивать на лаврах, искать новые решения, привлекать современные технологии.

Но у нас самая современная площадка, квалифицированный персонал, есть все, чтобы расти и развиваться, есть доверие рынка к нам и отношение, которое складывалось десятилетиями. Мы относимся с большим уважением к локальным производителям, которых стало уже много. Рынок достаточно лояльно относится к ним. Это новый квалификационный уровень, необходимый для того, чтобы иметь возобновляемые поставки клиентам и удерживать долю рынка. Если хочешь оставаться здесь надолго, то должен производить свою продукцию на месте и уметь расширить и капитализировать то, что сделал хорошо. А поскольку мы сумели отстроить свое водное производство, то планируем перенести этот успех на производство спиртового ассортимента, который в 2024 г. сделаем более широким и снова выполним обещания рынку. Мы получаем оборудование для спиртовых пигментных концентратов в конце декабря текущего года, поэтому уже отработали рецептуры. Новая линейка сольвентных продуктов будет запущена в производство в январе-феврале 2024 г.

Каковы дальнейшие планы?

АП: План на 2024 г. — реализовать тот успех, которого мы достигли по водным и спиртовым продуктам, вернуть ту долю рынка, которая была у Flint Group в 2021 г., и запустить максимальное число продуктовых линеек на этой площадке.

ГМ: Планов много — в декабре запустим новый сайт компании «Флинт Групп Восток», летом будем участвовать в выставке «Росупак 2024». Кроме того, продолжим проводить клиентские дни, участвовать в конференциях. И конечно, будем снова принимать гостей — наших клиентов, настоящих и будущих. В начале нового 2024 г., у компании ФГВ будет особый повод для новых встреч с партнерами — обновленная пигментными концентратами и спецматериалами линейка сольвентных продуктов, поэтому, пользуясь случаем, приглашаем к нам в Ворсино в I квартале — в Новый год с новым ассортиментом! ❖



На стенде в офисе — образцы пигментных концентратов и добавок производства «Флинт Групп Восток»