



ВЗГЛЯД В ОДНОМ НАПРАВЛЕНИИ:

БОЛЕЕ 5000 КЛИЕНТОВ ДОВЕРЯЮТ УПАКОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ЗАВОДУ «ВОЛГА ПОЛИМЕР»

«Волга Полимер» – завод в Ярославской области, производящий упаковочную продукцию. Компания начинает свою историю в недалеком 2011 году. За 8 лет своего существования прошла этапы масштабирования от производственной компании до полноценного завода изготовителя. В 2018 году «Волга Полимер» стала резидентом ТОСЭР (экономическая зона со льготными налоговыми условиями). Более подробно о секретах успеха и развитии компании рассказал в интервью директор Вяткин Максим Алексеевич.

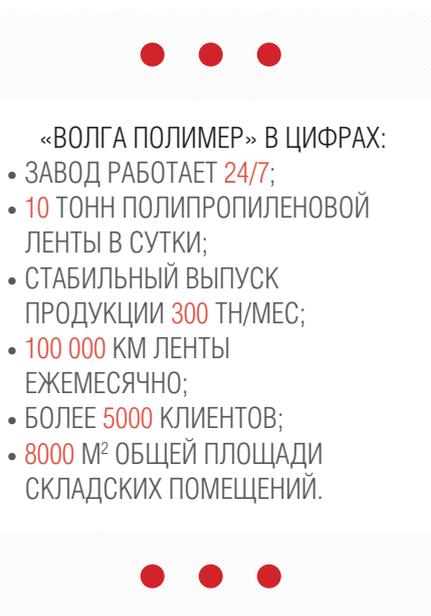
– Расскажите, пожалуйста, о желании запустить производство упаковочных материалов в Ярославской области. Как вы поняли, что хотите заниматься именно этим?

– Как-то в очереди в банке я увидел журнал, в котором рассказывалось о новом предприятии по производству упаковочной продукции. Продукт и деятельность завода были для меня новыми и интересными. Далее я начал постепенно вникать и разбирать поэтапно, что требуется для открытия подобного производства с нуля.

Получается, очередь в банке стала отправной точкой всех дальнейших событий. Большое желание развиваться и некоторые знания в этой отрасли позволили прийти к тому, что мы имеем сейчас: завод, в котором работают более 80 человек. И то, чего мы достигли на данный момент лишь небольшая часть реализованного потенциала. Мы строим планы на будущее, и один из пунктов нашей стратегии – развиваться в других регионах России.

– Какими критериями стоит руководствоваться при покупке упаковочной ленты?

– Критериев выбора немало. Ключевыми являются: качество, надежность компании-производителя, цена, а также честность. Последний фактор не менее важный, потому что ввиду конкуренции некоторые компании прибегают к недобросовестным мерам снижения цены на продукцию, вводя в заблуждение своих клиентов. Мы делимся с клиентами опытом и информацией о том, как проверить товар, чтобы убедиться в его качестве перед приобретением.



«ВОЛГА ПОЛИМЕР» В ЦИФРАХ:

- ЗАВОД РАБОТАЕТ 24/7;
- 10 ТОНН ПОЛИПРОПИЛЕНОВОЙ ЛЕНТЫ В СУТКИ;
- СТАБИЛЬНЫЙ ВЫПУСК ПРОДУКЦИИ 300 ТН/МЕС;
- 100 000 КМ ЛЕНТЫ ЕЖЕМЕСЯЧНО;
- БОЛЕЕ 5000 КЛИЕНТОВ;
- 8000 М² ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ.

– Как бы вы охарактеризовали рынок упаковочной продукции в России и место компании «Волга Полимер» на нём?

– В России большой спрос на товары, требующие упаковки, и много отраслей бизнес-деятельности, конечные продукты которых нуждаются в обеспечивающих сохранность материалах. Рыночный спрос и конкуренция большие, но, улучшая разные стороны и оптимизируя процессы, можно выйти на высокие позиции в любой отрасли. Также мы готовы расширяться и увеличивать ассортимент, чтобы давать нашим клиентам возможность покупать комплексно в одном месте и по более выгодной цене. Я высоко определяю место компании «Волга Полимер» на этом рынке,

ведь мы стараемся смотреть с клиентами в одном направлении и постоянно развиваемся.

– Какие технические или иные решения позволяют сохранять лидирующие позиции в данной отрасли?

– Важно работать с покупателем, быть лояльным к нему, постоянно трудиться над собой, чтобы клиенту было всегда удобно и комфортно. Около двух лет назад мы ввели CRM-систему для улучшения менеджмента в сфере автоматизации всех процессов, начиная от постановки задач отделов друг другу и заканчивая продажами и менеджментом самих продаж. Вместе с новой бухгалтерской программой 1С, которую мы собираемся внедрить, процесс от приёма заказа до доставки клиенту будет занимать намного меньше времени, минимизируются вероятности возможных ошибок на разных этапах.

На заводе также удалось реализовать безотходное производство: лента, которая не прошла контроль качества, перерабатывается в сырьё для производства ленты из вторичного материала.

– Расскажите, пожалуйста, о преимуществах сотрудничества с компанией «Волга Полимер».

– У нас три склада: в Москве, Пензе и в Тулаеве в Ярославской области. Для постоянных клиентов, мы доставляем оттуда продукцию своим транспортом там, где это возможно. Следовательно, намного упрощаем вопросы, связанные с логистикой и ее ценой. Также можем отправить бесплатный пробник товара.

«Волга Полимер» находится на территории опережающего социально-экономического развития и является резидентом. Это гарантирует прозрачность работы, позволяет выставлять адекватные цены и иметь репутацию надёжного контрагента в глазах партнёров. Сам статус резидентства накладывает обязательства быть честной компанией, потому что Минэкономразвития проверяет нашу ежемесечную отчётность и другие показатели.

– Почему вы говорите, что пользование услугами компании – это 120% надёжности?

– В любой компании есть особенно значимые факторы, на которые она делает акцент и постоянно их развивает. Мы также решили выделить решающие, по нашему мнению, моменты:

1. Большой формульный контракт с известным заводом-изготовителем сырья;
2. Шесть производственных линий с большим выходом продукции;
3. Обязательный контроль качества;
4. Точное управление отгрузками, без пересортицы;
5. Работа с проверенными перевозчиками;
6. Менеджеры, которые заботятся о своих клиентах.

И мы не можем дать этим критериям меньше 20% важности. Следовательно, в общей сумме получается 120% надёжности.

Volga Polymer is a factory producing packages in Yaroslavl Oblast. The company began its history in 2011. Over the 8 years of its existence, it has experienced stages of scaling from a production company to a full-fledged plant manufacturer. In 2018, Volga Polymer became a resident of the Territory of Advanced Social and Economic Development. Maxim Vyatkin, CEO of Volga Polymer, told us in the interview about secrets of the company success and development.



VOLGA POLYMER IN NUMBERS:

- THE PLANT WORKS **24/7**;
- **10** TONS OF POLYPROPYLENE TAPE PER DAY;
- STABLE PRODUCT OUTPUT **300** TONS PER MONTH;
- **100,000** KM OF TAPE PER MONTH;
- OVER **5000** CUSTOMERS;
- **8000** M² TOTAL STORAGE AREA.



– Could you, please, tell us about the desire to launch the production of packaging materials in the Yaroslavl region? How have you realized that you want to do exactly that?

– One day I was waiting in a queue in a bank and saw an issue of a magazine devoted to activity of a new packaging company. The product and activity of the plant were new and interesting for me. I began to delve into and analyze step by step what is required to open such a production facility from scratch.

So the queue in the bank became the starting point of all further events. Great desire to develop and some professional knowledge allowed us to reach what we have now: a factory with more than 80 employees. What we have achieved presently is only a small part of the realized potential. We make plans for the future, and one of the points of our strategy is to develop in other regions of Russia.

– What are the criteria to be followed when purchasing packaging tape?

– There are a variety of criteria. The keys are quality, reliability of the manufacturer, price, and honesty. The latter factor is also essential, as due to competition some companies use unfair measures to reduce the



MORE THAN 5000 CLIENTS TRUST VOLGA POLYMER IN PACKAGING SOLUTIONS

price of products, deluding their customers.

We share our experience and information with our customers on how to check the product to ensure its quality before purchase.

– How would you describe the market of packaging products in Russia and Volga Polymer's place in it?

– There is a great demand for goods requiring packaging in Russia, and there are many sectors of business activity, the end products of which need to be protected by materials, but by improving different sides and optimizing processes, you can reach high positions in any industry. We are also ready to expand and enlarge our product range in order to give our customers the opportunity to buy comprehensively in one place and at a better price. I evaluate the place of Volga Polymer on this market as a high priority because we try to look in the same direction with our clients and develop constantly.

– What technical and other solutions make it possible to maintain a leading position in this industry?

– It is important to work with a customer, to be loyal, to work constantly to improve, so that the customer is always comfortable and convenient. About two years ago we have implemented a CRM system to improve management in the field of automation of all processes, from setting tasks of departments to each other and ending with sales and sales management itself.

We plan to integrate a new accounting 1C program. Together with the CRM system, these programs will allow us to become more convenient for customers. The plant also managed to implement zero-waste production: the tape, which fails quality control, is processed into raw materials for the production of tape from recycled material.

– Could you please describe the advantages of cooperation with Volga Polymer?

– Now we have three of them: in Moscow, Penza and Tutaev, in the Yaroslavl Oblast. We deliver products for our regular customers by our own transport where it is possible. Therefore, we simplify the issues related to logistics and its price. We can also send a free sample so that the customer understands the product with what characteristics suit him better, and could save money.

Also Volga Polymer is a resident of the Territory of Advanced Social and Economic Development. This guarantees transparency of work and allows setting reasonable prices and provides a reputation of a reliable contractor in the eyes of partners.

Also, the residence status imposes obligations to be an honest company, because the Ministry of Economic Development checks our monthly reports and other indicators.

– Why do you say that using the company's services is 120% reliability?

– Any company has particularly important factors which it focuses on and develops. We also decided to highlight the crucial points, in our opinion, why the customer should choose our company as his supplier:

1. A big contract with a well-known raw material manufacturer;
2. Six production lines with a large output;
3. Mandatory quality control;
4. Accurate management of shipments, with no re-sorting;
5. Work with trusted carriers;
6. Managers who take care of their customers.

And we can't give these criteria less than 20% importance. Therefore, a total of 120% reliability is obtained.