Упаковка с берегов Южного Буга

На берегах реки Южный Буг раскинулся живописный подольский город, который наши предки называли зеленым раем. Первое письменное упоминание о нем уносит нас в далекое прошлое — середину XIV в. Выдержав и пережив набеги татар, огонь междоусобных войн в Литовском княжестве, волну восстаний, пепелища гражданской и мировых войн, Винница сегодня радует красотой древних достопримечательностей и архитектурных памятников, зеленым убранством, цветущими каштанами и яблоневыми садами.

Нынешняя Винница — это островок нового подхода к развитию города и его жителей в условиях рыночной экономики. Далеко за ее пределами известны новации местной мэрии в поддержку предпринимательства.

Среди тех, о ком я прочитал в вышедшей в 2004 г. книге «Хто є хто на Вінниччині. Видатні земляки», есть Андрей Ценделин, директор ООО СП «Анфол», с которым мы познакомились несколько лет назад на одной из конференций в Алуште «Упаковочная индустрия». Бизнес Андрея Ценделина начинался в трудные и непредсказуемые 90-е годы. Первым «приобретением» компании был письменный стол, за которым он учился еще в первом классе. О тех годах Андрей Ценделин вспоминает: «Узнав, что местной кондитерской фабрике нужны коррексы, на арендованном автомобиле привезли из Харькова, взяв в долг, первую установку для термоформования, которую разместили в арендованном помещении макаронной фабрики. Повезло, что там же нашли полимерный материал, из которого и стали изготавливать свою первую продукцию».

Это сегодня ООО СП «Анфол» известно своей продукцией (полимерные материалы, упаковка, одноразовая посуда) далеко за пределами Винницы. А тогда, в 1993 г., все начиналось с создания предприятия «Диолан», которое в 1997 г. вместе с венгерским партнером — компанией «Онгропак» — стало учредителем ООО СП «Анфол». Название предложили венгерские партнеры Андрея Ценделина — первые две буквы его имени и часть слова «фолио» (по-венгерски — лента, пленка).

Не скрою, меня всегда интересовало рождение, становление и развитие бизнеса в упаковочной индустрии независимой Украины, а тут такой удивительно интересный случай подвернулся. Представьте себе: набережная Алушты, шум волн Черного моря, уютное кафе с ароматным кофе и мои собеседники — Андрей Ценделин и Эмилия Макоревич, одни из тех энтузиастов, которые стояли у истоков создания частного бизнеса по изготовлению упаковки в Виннице.

— Андрей, с чего начинался «Анфол» и почему возникла необходимость в привлечении венгерских партнеров?

— Предприятие «Диолан» более трех лет сотрудничало с венгерской компанией «Онгропак». У нас были тесные контакты и общие точки соприкосновения. Им нужен был рынок Украины, а нам — инвестор. По тем временам, а это был 1997 г., взять кредит было очень тяжело — нужно было иметь какой-то залог, с коэффициентом 2–2,5. Взять такой кредит для того, чтобы купить современное технологическое оборудование, даже заложив свою квартиру, машину и себя, просто не представлялось возможным. Нужен был инвестор. Кроме того, наш венгерский партнер является производителем материалов, которые мы в свое время широко использовали. Это жесткие пленки из ПВХ, которые использовали для производства коррексов, коробок.

Когда мы создавали такой тандем, то не предполагали, что венгерская компания обратит внимание на наше очень скромное и незаметное на то время предприятие с небольшим объемом реализации продукции. У нас было на тот момент ручное вакуум-формовочное оборудование низкой производительности. Венгры предоставили оборудование, которое давало возможность расширить ассортимент продукции и организовать переработку отходов производства. В совокупности наше производственное оборудование послужило хорошим залогом для получения кредита и приобретения нового оборудования, внедрения новых технологий.

— Прошло уже 14 лет. Каково Ваше нынешнее ощущение: Вы достигли того, чего хотели, что планировали?

— На сегодняшний момент — безусловно, однако планов, а значит и работы, еще очень много. Мы попали в струю развития упаковочной индустрии в Украине. В то время производство упаковки в Украине росло на 8–10 % в год. Естественно, мы развивались очень хорошо. Каждый год покупали по 1–2 единицы высокопроизводительного оборудования, создали производство полимерных листов методом плоскощелевой экструзии. Тогда производителей такого рода упаковки в Украине было мало и мы конкурировали в основном с иностранными поставщиками. Понятно, что это намного проще, чем бороться на внутреннем рынке с украинскими производителями. Сегодня конкуренция на рынке нашей продукции продолжает расти.

Мы начинали изготавливать упаковку (коробки, коррексы и др.) для кондитерских изделий, которые имеют ярко выраженный сезонный характер. Объемы производства на то время достигли порядка 75 % от общего объема производства в Украине в нашем секторе продукции (сегодня наша доля несколько ниже, около 60 %). Для того чтобы срезать пики сезонности, стали изготавливать упаковку для предприятий, производящих другую продукцию (молочную, мясную, жировую). Но здесь мы пока не достигли желаемых объемов производства. На сегодняшний день задача руководства предприятия, и в первую очередь моя, выйти на докризисные объемы реализации продукции, достигнув 80–85 % загрузки мощностей. Это будет означать, что предприятие работает нормально и ритмично.

Однако на самом деле на сегодняшний день, на фоне резкого уменьшения потребления пищевых продуктов, это сделать очень непросто.

— Сегодня направлениями Вашей деятельности являются изготовление упаковки и одноразовой посуды из полимеров. Почему был сделан такой выбор?

— Ответить на этот вопрос одновременно очень просто и очень сложно.

С одной стороны, ассортимент продукции, можно сказать, исторически так сложился. Мое высшее техническое образование, работа в Черниговском текстильном НИИ, аспирантура в Москве были хорошей основой для выбора именно такого направления производственной деятельности — изготовление изделий из полимеров, в нашем случае — упаковки и посуды, различными способами их переработки. С другой стороны, одноразовая посуда появилась для выравнивания сезонной загрузки оборудования. При ее производстве мы используем практически то же полимерное сырье и практически те же технологии производства.

Кроме того, мы организовали производство листов из полипропилена и полистирола толщиной от 180 мкм до 2 мм для собственного производства упаковки и посуды.

— На каком сырье работает оборудование предприятия?

— В основном мы покупаем различные полимеры в виде гранул и производим листы, но бывают такие заказы, когда необходимо изготовить продукцию из других полимеров. Тогда мы покупаем листы из PET, PVC, BOPS.

Полимеры в основном покупаем в Венгрии. Это удобно потому, что там ближайшие к нам заводы, они расположены недалеко от нашей границы. Еще мы используем российские материалы. Но по ряду причин относительно в небольшом количестве. Их качество, к сожалению, оставляет желать лучшего. Практически не используем отечественные материалы. Многие компании не производят полистирол, изделия из которого могут находиться в прямом контакте с пищевыми продуктами. Украинский производитель полипропилена в Лисичанске напрямую продает только очень большие объемы — вагонами. Поэтому приходилось бы покупать у перекупщиков. А у них сырье то есть, то нет.

— Возникают ли у Вас проблемы с Вашими заказчиками, когда Вы им предлагаете, например, продукцию из PVC? Ведь у этого материала есть свои особенности.

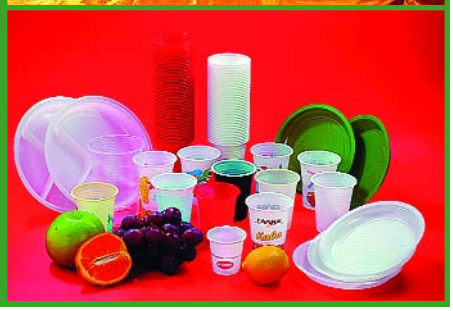
— Да, у PVC есть особенности. Однако после долгого изучения специфики работы с этим материалом мы поняли, что большинство проблем надуманы. У нас есть только один заказчик, который категорически против упаковки из PVC. Но дело в том, что плотность PVC на 27 % выше, чем у PC и PP. Продукция из него получается просто дорогой. Что касается гарантий безопасности, то, во-первых, мы имеем заключения о безопасности на все используемое сырье, а во-вторых, вся наша продукция проходит испытания. Поэтому дорога в Институт экогигиены и токсикологии им. Л.И. Медведя у нас протоптана и мы постоянно пользуемся его услугами.

— Какие технологии используются на предприятии и на каком оборудовании Вы изготавливаете упаковку и посуду?

— Подбор термоформовочного оборудования был осуществлен в 1996–1998 гг. Оно подбиралось по формуле цена/качество. У нас установлены канадские машины фирмы GN. Сейчас они есть на многих предприятиях, но те, что у нас, были первые в Украине.

Машины этой фирмы надежные, высокопроизводительные, в хорошем ценовом сегменте. У них есть определенная градация по размерам стола, по скорости производства. Нет смысла покупать оборудование разных производителей, так как могут возникнуть проблемы с сервисным обслуживанием, поставкой запчастей и т. д. Нужно иметь дело с минимальным количеством поставщиков машин. Машины для глубокого формования и для экструзии стоят у нас голландской фирмы MEAF.

ANFOL



Они выбирались по такому же принципу. У нас большой ассортимент продукции, нам нужна быстрая переналадка оборудования на другое изделие. Поэтому и формы мы на 65–70 % делаем сами. Работая на машинах той же фирмы, что и у наших конкурентов, закупая сырье у одних и тех же поставщиков, очень сложно конкурировать. Но мы выигрываем в этой конкуренции и добиваемся позитивных результатов за счет опыта наших специалистов.

— Как на предприятии организована работа по изучению рынка, поиску партнеров, заказчиков?

— С самого начала все это происходило следующим образом. Мы покупали новое оборудование, осваивали технологию изготовления новых изделий и нарабатывали определенное количество заказчиков. Вначале работали только с крупными заказчиками — это одновременно и удобно, и неудобно. Они развивались, ставили новые линии по производству шоколада, шоколадных конфет. Это заставляло нас расти, развиваться, увеличивать свои мощности, осваивать новые технологии, повышать свои знания. Приходилось разрабатывать новые, более современные конструктивные элементы упаковки, материалы, повышать качество нашей продукции.

— Кстати, о качестве. Что Вы делаете для того, чтобы обеспечить стабильное качество упаковки и посуды? Ведь сегодня это очень важно.

— На предприятии разработана система качества, есть отдел качества. Для начальника производства и главного технолога решение вопросов, связанных с качеством продукции, является главной должностной обязанностью. На сегодня могу сказать, что наша продукция иногда, может, бывает дороже, но ее качество высокое и стабильное. Мы не стараемся дать минимальную цену, как это делают многие на рынке. Вот дешевле — значит, лучше. Мы категорически против этого. У нас своя концепция. Да, мы занимаемся минимизацией расходов, оптимизацией затрат на единицу продукции. Но это связано с правильным подбором материалов, внесением в конструкцию новых элементов, позволяющих удешевить производство этого изделия и т. д. Но никоим образом не за счет ухудшения качества. Качество любого нашего изделия высокое. А это отражается и на цене.

— В чем Ваше преимущество на рынке? Почему продукцию надо покупать именно у ООО СП «Анфол»?

— Для того чтобы иметь преимущества перед конкурентами, необходимо решить на предприятии целый комплекс задач. Результатом этого должно быть гармоничное сочетание сильного желания достичь цели, преданности своему делу, опыта работы, соответствующей квалификации, постоянного изучения и применения всего нового «внутри и вокруг» и многого другого. К этому мы всегда и стремимся. Многое получилось, но нет предела совершенству..

На рынке Украины у нас целый комплекс преимуществ. Во-первых, мы все разрабатываем сами, от «А» до «Я». Разрабатываем все быстро и качественно. Быстрее, чем другие компании, изготавливаем формы, проводим их испытание, согласование готовых изделий с заказчиком. Все стараемся делать параллельно. Пока утверждаем образец по геометрическим размерам, на производстве готовим пленки нужного цвета, изготавливаем опытные образцы. Если необходимо, то все доделываем на ходу, не теряя при этом времени. Наконец, у нас очень богатый опыт работы с заказчиками.

— Какие решения приняты на предприятии для снижения расходов материалов, энергии?

— Безусловно, на предприятии и оптимизация расходов проводится, и энергосберегающие технологии применяются. Начиная от утепления стен и заканчивая технологическим процессом. У нас воздух практически медицинского качества. Для этого нужно иметь и компрессоры, и осушители, и фильтры, и увлажнители, и т. д. Они рассчитаны на определенную группу машин. Надо все это скомпоновать так, чтобы вся эта махина работала слаженно. В этой работе принимает участие весь коллектив. Плюс бережное отношение к ресурсам. Мы стараемся не иметь лишних людей, чтобы наш персонал работал с полной нагрузкой.

— Вы делаете полимерную упаковку и тем самым загрязняете ею окружающую среду. Каково Ваше отношение к проблеме утилизации отходов упаковки?

— Действительно, использованная упаковка, в том числе и нашего предприятия, сейчас загрязняет окружающую среду по всей стране. Украине срочно необходима правительственная программа по сбору, утилизации и переработке, но в первую очередь нам всем, наверное, нужно научиться культуре потребления и использования. Сегодня весь мир идет по этому пути. С советских времен у нас была система сбора и сдачи макулатуры и стеклянных бутылок и банок. А сегодня только бомжи этим занимаются — ходят и собирают. Нужна система.

— Скажите, а Вы сможете узнать упаковку Вашего предприятия в магазине?

— Безусловно. Свое родное, выстраданное и с любовью переданное в «правильные руки» наших заказчиков — всегда и везде.

В.Н. Кривошей, к.х.н.