



PER ASPERA AD ASTRA – ЧЕРЕЗ ТРУДЫ К ПОБЕДАМ

Интервью с генеральным директором компании «Конфлекс СПб» Владиславом Яценко.



КЛИЕНТСКАЯ
РЕДКОЛЛЕГИЯ

– С чего начинался бизнес компании «Конфлекс»? Кто стоял у ее истоков?

– В 1996–1997 годах в России остро обозначилась тенденция к росту спроса на упаковку со стороны отечественных предприятий пищевой промышленности и крупных транснациональных компаний – производителей продуктов питания, активно размещавших производства на территории страны. На тот момент порядка 90% упаковки ввозилось на российский рынок по импортным контрактам. Стало очевидно, что эти материалы востребованы. Идея создания бизнеса по производству гибкой упаковки сформировалась в 1998 году. Инициаторами проекта и основателями компании стали Андрей Щегельский, Лариса Щеголева и Валерий Кузьмин, которые определили стратегию проекта. Еще один участник команды, Алексей Алексеев, и сегодня является финансовым директором предприятия. Я пришел в бизнес в 2000 году в качестве исполнительного директора.



ВЛАДИСЛАВ ЯЦЕНКО

генеральный директор «Конфлекс СПб»

В 1999 году в Санкт-Петербурге были приобретены нежилые помещения, и мы приступили к созданию инженерной

Стратегической целью проекта было создание крупного отечественного производства гибкой упаковки для продуктов питания и товаров повседневного спроса. Мы создавали предприятие полного цикла, включающего в себя все этапы изготовления упаковки: подготовка и доработка оригинал-макетов, изготовление форм, подготовка красок, печать, ламинация, резка, упаковка, отгрузка.

Тогда мы определили для себя такие горизонты – выпуск 400–450 т упаковочной продукции в месяц. В марте 2001 года состоялся запуск производства, а 7 июня 2001-го – торжественное открытие предприятия. За следующие три квартала из цехов предприятия вышло 800 т упаковки. А сейчас 850 т – это цифра ежемесячных отгрузок.

В рынок «Конфлекс» вошел быстро и энергично. Был создан сильный отдел продаж, активно использовалась реклама, работа на выставках, участие в профессиональных конкурсах. Разумеется, продвижение основывалось на прочном фундаменте – высокопрофессиональной работе наших производителей. В итоге уже на третьем году мы вошли в первую десятку российских производителей гибкой упаковки.



По оценкам независимых экспертов, «Конфлекс» уже многие годы входит в топ-10 российских производителей в сегменте гибкой упаковки.

– Расскажите о том, что такое «Конфлекс» сегодня: производственные мощности, приоритетные направления развития.

– В допечатной подготовке и на формном участке мы используем самые современные программные продукты и технологии. Печатный парк компании включает в себя четыре 8–10-красочные машины мирового производителя оборудования Windmoeller & Hoelscher. В постпечатной обработке применяем два вида ламинации – сольвентную и бессольвентную на ламинаторах от Nordmecapica и Comexi. Участок резки оснащен скоростным высокоточным оборудованием KAMPF. На всех этапах производственного процесса осуществляется контроль качества. Предприятие сертифицировано по стандарту FSSC-22000.

В ПЕРИОД 1996–1997 ГОДОВ В РОССИИ ОСТРО ОБОЗНАЧИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ К РОСТУ СПРОСА НА УПАКОВКУ СО СТОРОНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рынок гибкой упаковки – высококонкурентный. По оценкам независимых экспертов, мы уже многие годы входим в топ-10 российских производителей в этом сегменте и не намерены сдавать позиции. Это примерно 4% от объемов потребления гибкой упаковки в России, но так как рынок неуклонно растет, то объемы выпускаемой нами продукции тоже постоянно увеличиваются.

Наши потребители достаточно взыскательны. Вся группа топ-10 производителей упаковки в подавляющем большинстве случаев работает с крупнейшими потребителями, которые делят объемы закупок между самыми сильными предприятиями, стабильно обеспечивающими высокое качество. Именно вопросы качества, логистики, сервисного обслуживания являются определяющими факторами конкурентной борьбы.

Важным направлением нам представляется снабжение упаковки опциями для удобства использования конечным потребителем. Это дает преимущество производителю продукта и должно быть поддержано производителями упаковки.

– Пандемия коронавируса по-разному сказалась на работе различных компаний. Какое влияние локдауны и ограничения оказали на бизнес «Конфлекса»?

– Нельзя сказать, что мы на 100% были готовы к такому развитию событий. И не думаю, что кто-либо был готов. Но благодаря сформированным процессам системы менеджмента и безопасности пищевой продукции, которые у нас постоянно совершенствуются, мы оперативно смогли отреагировать на ситуацию и дополнительно обезопасить персонал и выпускаемую упаковку. У нас уже был готовый механизм действий при нестандартных ситуациях.

С другой стороны, произошедшее позволило пересмотреть многие привычные вещи. Например, мы стали активно применять платформы для онлайн-совещаний и встреч, поняли, в каких ситуациях удаленная работа может быть эффективнее.

Стоит отметить, что кризис, вызванный пандемией, продемонстрировал преимущества нашей продукции с точки зрения ее защитных свойств. Полимерная упаковка – надежный барьер на пути попадания вирусов и бактерий в продукты питания. Во многом благодаря этому, наша отрасль не испытала существенных проблем из-за падения спроса на фоне пандемии.



На своих производственных мощностях «Конфлекс» активно внедряет экологически чистые технологии. Значимая часть отходов сортируется и передается компаниям-переработчикам.

– Упаковка – один из сегментов рынка, в адрес которого звучат обвинения в нерациональном использовании ресурсов. Активно ведется дискуссия о биоразлагаемых материалах, экономике замкнутого цикла. Какие ценности отстаивает компания в этой дискуссии и как она сказывается на бизнесе «Конфлекса»?

ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА, ЛОГИСТИКИ, СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ ОПРЕДЕЛЯЮЩИМИ ФАКТОРАМИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

– На наш взгляд, этот вопрос во многих дискуссиях рассматривается однобоко. Критики полимерной упаковки концентрируются лишь на периоде ее жизни после использования конечным потребителем: на стадии сортировки и утилизации. Никто не отрицает, что сегодня на этих этапах существуют проблемы. В России, да и во многих других странах мира, еще только формируется система вторичной переработки отходов. Однако практически никто не оценивает самого производства упаковки, расход ресурсов, в том числе воды и электроэнергии, загрязнение окружающей среды во время производственного процесса. С этой точки зрения полимерная упаковка – экологична и безопасна по сравнению с другими материалами.

На своих производственных мощностях «Конфлекс» активно внедряет экологически чистые технологии. Значимая часть отходов сортируется и передается компаниям-переработчикам. На сегодняшний день это около 80% отходов пленок. За три последних года мы инвестировали значительные средства в повышение экологической безопасности производства. Например, у нас введен в действие регенеративный термальней оксидайзер, производящий очистку растворов с эффективностью 98%. Мы готовы участвовать в инициативах крупных компаний по использованию упаковки из вторичного сырья, поддерживать проекты партнеров.

– В прошлом интервью (<https://magazine.sibur.ru/ru/12/article/partners/packaged-in-russia/>) нашему изданию вы отмечали, что процесс импортозамещения в России позитивно сказался на отрасли и компании. Расскажите, не начался ли процесс выхода отечественных производителей гибкой упаковки на зарубежные рынки?

– Сейчас можно говорить о том, что «импортозамещение» – термин, который закрыт как процесс. Оно состоялось, российские производители гибкой упаковки обеспечивают потребности российских предприятий. Выходят ли российские производители на зарубежные рынки? Да, весьма активно. Наша компания работает со странами Таможенного союза. Интерес к такому сотрудничеству с их стороны весьма активный.

КРИЗИС, ВЫЗВАННЫЙ ПАНДЕМИЕЙ, ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ ПРОДУКЦИИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЕЕ ЗАЩИТНЫХ СВОЙСТВ

– Расскажите о ключевых технологических трендах на рынке гибкой упаковки?

– Как уже упоминалось, конечный покупатель проявляет интерес к упаковке, имеющей дополнительные удобства в использовании. Исходя из этой тенденции, мы приобрели лазерное оборудование, которое позволяет дополнить упаковку несколькими полезными свойствами: микро- и макроперфорация (позволяет продукту «дышать»); надсечка по краю упаковки и линейные надсечки вдоль края упаковки (линия прогнозируемого открывания) делают процесс разрыва легким, удобным, предсказуемым. А такая опция, как лазерная высечка «окна» в непрозрачном материале в составе ламината, дает упаковке эстетические преимущества в выразительности и привлекательности дизайна.

Сейчас у многих производителей продуктов появилась важная задача – цифровая маркировка data matrix. Данное нововведение затрагивает и производителей упаковки. Мы активно вовлечены в этот процесс, готовы участвовать во внедрении цифровой маркировки вместе с нашими заказчиками, видим в этом значительные перспективы.



За 20 лет работы на рынке «Конфлекс» неоднократно побеждал в престижных российских и европейских конкурсах.

– СИБУР и «Конфлекс» сотрудничают не первый год. Расскажите о вашем партнерстве?

– Мы с интересом включаемся во многие направления сотрудничества, которые предлагает СИБУР. Участвуем в школе экспорта, в вебинарах, организуем совместные мероприятия. Привлекаем к семинарам (<https://businesspractices.ru/>) СИБУРа наших клиентов для формирования общего понимания рынка пленок и полимеров, трендов на отечественном и глобальном рынках. Успешно проводим программы омоложения новых пленок. Так, например, у нас есть кейсы с релиз-пленками, табачной пленкой, барьерными пленками и другими новыми продуктами, которые «БИАКСПЛЕН» начал производить в России и которые не имели ранее аналогов на отечественном рынке. Наши специалисты – технологи, сотрудники службы качества – активно взаимодействуют с технологами «БИАКСПЛЕНа». Одна из таких рабочих встреч специалистов состоялась недавно на нашем производстве.

КОНЕЧНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ПРОЯВЛЯЕТ ИНТЕРЕС К УПАКОВКЕ, ИМЕЮЩЕЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УДОБСТВА В ИСПОЛЬЗОВАНИИ

– В компании есть образ будущего? Каким будет «Конфлекс» через 20 лет?

– Мы всегда видели свой путь в развитии, никогда не стояли на месте. Обновление технического парка и технологий, расширение партнерства, как с покупателями, так и с поставщиками, следование современным тенденциям и запросам потребителей. Наши специалисты постоянно повышают квалификацию. В «Конфлексе» принято учиться. Автоматизация, цифровизация, ERP-система – для нас это не просто термины, а жизненная необходимость. Отсюда и представление о нашем будущем как о современной высокотехнологичной компании, ориентированной на постоянное развитие, отвечающей требованиям рынка, работающей в интересах акционеров и потребителей, создающей возможности для роста и развития сотрудников. Мы сейчас работаем под девизом «Печатаем мир. Не отличишь, пока не потрогаешь». Думаю, что мир будет меняться, и мы будем меняться вместе с ним, а наш девиз не утратит актуальности и в будущем.