



«МЫ ЭКСПОРТИРУЕМ ОКОЛО 40% ПРОДУКЦИИ»

Вадим Бабий, владелец и директор Padana Chemical Compounds, рассказывает о развитии бизнеса компании, отраслевых перспективах и сотрудничестве с СИБУРОм.

– Как давно существует компания Padana Chemical Compounds? Какая продукция сегодня в приоритете и на какие рынки сбыта ориентировано ваше производство?



ВАДИМ БАБИЙ

владелец и директор Padana Chemical Compounds

– В 2019 году наше предприятие отметило 20-летний юбилей. За эти годы мы благодаря собственной лаборатории R&D разработали и освоили производство и сбыт широкой гаммы высокотехнологичных компаундов ПВХ. Наши компаунды применяются при выпуске кабельно-проводниковой продукции, промышленных шлангов, жестких и мягких профилей, уплотнителей, полимерной пленки, а также обуви и медицинских изделий. За два десятилетия РСС завоевала статус лидера украинского рынка в сегменте производства высокотехнических ПВХ-композиций, известных под торговой маркой DANVIL®. Весь ассортимент выпускаемой нами продукции полностью соответствует техническим нормативам, действующим в странах Евросоюза. Основная его часть реализуется на рынках Украины, России, Беларуси и Молдавии, началась поставка компаундов и в страны Западной Европы. Сегодня наше предприятие экспортирует около 40% выпускаемой продукции, из года в год мы стабильно увеличиваем объемы производства и расширяем рынки сбыта.

– В чем, на ваш взгляд, основа успеха компании на конкурентном и динамичном рынке?

– Мы решительно отказались от распространенной логики создавать продукцию, технический уровень которой, соответствует согласованной с клиентом низкой цене. Для нас принципиально важно выпускать продукты, которые по своему техническому уровню и качеству согласованы с клиентом и обязательно отвечают действующим техническим и санитарно-гигиеническим нормативам. Наша лаборатория R&D под управлением опытного итальянского специалиста, имеющего 35-летний опыт работы в мультинациональных компаниях этого сектора, с большой эффективностью разрабатывает и внедряет в производство широкий ассортимент специальных марок компаундов для различных областей применения. Особое внимание уделяется нами компаундам, используемым в автомобильной, пищевой и медицинской промышленности. Квалифицированный технический сервис, который специалисты РСС предоставляют своим клиентам, помогает им освоить эффективную переработку специальных марок компаундов ПВХ, а также решать множество технологических задач. Многие наши клиенты экспортируют свою продукцию.



Научная лаборатория Padana Chemical Compounds оснащена современным технологическим оборудованием

ВСЕ АССОРТИМЕНТ ВЫПУСКАЕМОЙ НАМИ ПРОДУКЦИИ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ ТЕХНИЧЕСКИМ НОРМАТИВАМ, ДЕЙСТВУЮЩИМ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

– Какие факторы позволяют предприятию сохранять лидирующие позиции в отрасли?

– Никакого особенного рецепта нет, я бы назвал эти факторы просто классикой. Во-первых, это техническая оснащенность производственных линий и лаборатории. Все используемое у нас технологическое оборудование современное, высокопроизводительное и энергосберегающее. Все технологические процессы компьютеризированы. Прекрасно оснащенная лаборатория успешно решает задачи как в области проведения исследовательских работ, так и в сфере контроля качества. Вторым значимым фактором для успешного развития бизнеса является система управления качеством, которая охватывает весь процесс производства. С помощью эффективных методик и самого современного оборудования мы полностью контролируем используемое нами сырье и выпускаемую продукцию, а ход технологического процесса отслеживают электронные системы, которые в реальном времени архивируют данные о параметрах производства. Еще один фактор успеха – высокий уровень квалификации персонала: подбору, обучению и расстановке кадров наша компания всегда уделяла и уделяет повышенное внимание. Благодаря упорной работе нашего коллектива мы получили и ежегодно подтверждаем

сертификат по системе ISO 9001:2015 от известной фирмы BUREAU VERITAS, успешно прошли аудиторскую проверку западноевропейской мультинациональной корпорации в качестве долгосрочного поставщика своей продукции. И, наконец, наша безупречная деловая репутация на всех рынках, где мы работаем, – от закупок сырья до реализации готовой продукции. Не могу не упомянуть дорогое моему сердцу внешнеторговое объединение «Союзхимэкспорт», в котором начиналась моя трудовая деятельность и где мои руководители заложили в меня, еще молодого человека, незабываемые основы деловой этики и коммерческой школы. Я всегда с большой благодарностью вспоминаю их.

– Вы упомянули, что компания уделяет особое внимание обучению сотрудников. Какие образовательные проекты, с вашей точки зрения, сегодня наиболее эффективны?

ПОМИМО КОМПАУНДОВ ПВХ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ МЫ ВЫПУСКАЕМ БОЛЬШОЙ АССОРТИМЕНТ НЕ ТОЛЬКО СПЕЦИАЛЬНЫХ, НО И ЭКСКЛЮЗИВНЫХ МАРОК. ВОСТРЕБОВАНА (ОСОБЕННО НА ЭКСПОРТ) И НАША СЕРИЯ КОМПАУНДОВ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНЫХ КАБЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

– Обучение персонала является необходимым элементом системы, если перед компанией стоит задача не только производить продукцию высокого технического уровня, но и постоянно его повышать. Одним словом, быть на уровне производителей стран Западной Европы.

Вообще-то, в нашей компании мы придерживаемся мнения, что уровень выполнения даже текущих производственных задач в значительной степени зависит и от образовательного, и от общекультурного уровня сотрудника. Поэтому стремимся растить профессионалов: все сотрудники проходят постоянное обучение, соответствующее выполняемым ими функциям, программы включают как теоретическую, так и практическую подготовку.

– Какую продукцию можно назвать особой гордостью и конкурентным преимуществом предприятия?

– Помимо компаундов ПВХ общего назначения мы выпускаем большой ассортимент не только специальных, но и эксклюзивных марок. Востребована (особенно на экспорт) и наша серия компаундов для производства высокотемпературных кабелей, используемых в автомобильной промышленности, среди которых наряду с общепринятыми рабочими температурами 105 °С и 125 °С есть такие, которые выдерживают и 135 °С. Пользуются спросом специальные компаунды, одновременно сочетающие негорючесть, низкое газо- и дымовыделение, морозостойкость при температурах до –50 °С. Находят применение и компаунды с полупроводящими свойствами, а также продукция для производства литевых и экструзионных изделий медицинского назначения, чистота которых полностью соответствует высоким требованиям, действующим в Евросоюзе. Используя продукцию РСС, наши клиенты выпускают промышленные шланги, устойчивые к воздействию ультрафиолетового излучения, натурального газа, бензина, дизельного топлива и масла. Наш ассортимент содержит компаунды для выпуска изделий (в том числе специальных шлангов), по техническим характеристикам допускаемые к использованию в пищевой промышленности стран ЕС.



На производстве царит полный порядок.

СТАЛА ЕЩЕ БОЛЕЕ ОЧЕВИДНОЙ НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ НАМИ ПРОИЗВОДСТВА КОМПАУНДОВ ПВХ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, А ТАКЖЕ ДЛЯ ПИЩЕВОЙ, ВКЛЮЧАЯ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ МАРКИ. СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО ДЕЙСТВУЮЩИЕ В СТРАНАХ ЕС ТЕХНИЧЕСКИЕ НОРМАТИВЫ ДЕЛАЮТ НЕОБХОДИМЫМ ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ В ЭТИХ КОМПАУНДАХ ДИОКТИЛТЕРЕФТАЛАТА (ДОТФ) СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ ЧИСТОТЫ

– Пандемия стала серьезным испытанием для мировой экономики. Как изменился расклад сил в вашем сегменте производства? В чем минусы и плюсы новой экономической реальности для вашего предприятия?

– Новая экономическая реальность ничего позитивного не принесла. Наблюдающаяся с начала осени 2020 года нестабильность на мировом рынке сырья продолжает усиливаться. Этот фактор оказывает сильнейшее воздействие на рынки сбыта компаундов ПВХ. Трудно предположить, к каким последствиям это может привести уже в ближайшее время.

В 2020 году на Украине были введены пошлины на импортируемую смолу ПВХ в размере 18%, вне зависимости от страны ее происхождения, при этом ввоз в страну компаундов ПВХ остался свободным от каких-либо пошлин.

Эти действия не могли не нанести серьезный урон не только экономике нашего предприятия, но и другим производителям, перерабатывающим смолу ПВХ на Украине. Мы до сих пор ощущаем последствия этого весьма специфического шага, выражающиеся в потере части рынков сбыта.

Также следует отметить, что в прошлом году рынки основного сырья впервые за долгие годы характеризовались дефицитом смолы ПВХ и пластификаторов и, как следствие, ростом цен на них.

Ситуация по-прежнему напряженная, но различные производители выбирают разную стратегию поведения на рынке. Одни действуют по известному с античных времен принципу «лови момент». Другие реализуют свою маркетинговую политику с учетом сохранения стратегически важных и перспективных клиентов, отличающихся в том числе и высоким уровнем деловой этики. РСС придерживается последней.

Стала еще более очевидной необходимость развития нами производства компаундов ПВХ для медицинской промышленности, а также для пищевой, включая и специальные марки. Следует отметить, что действующие в странах ЕС технические нормативы делают необходимым использованием в этих компаундах диоктилтерефталата (ДОТФ) соответствующей чистоты. Мы видим большой потенциал развития этого направления в России и других странах СНГ, включая и импортозамещение.

АБСОЛЮТНО НЕОБХОДИМО ВВЕДЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ НА ВЫПУСКАЕМУЮ ПРОДУКЦИЮ, А ТАКЖЕ ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ ЗА НЕУКЛОННЫМ ИХ СОБЛЮДЕНИЕМ

– Какие шаги, на ваш взгляд, необходимо предпринять для дальнейшего развития отрасли?

– Первое – абсолютно необходимо введение со стороны любого государства современных технических нормативов на выпускаемую продукцию, а также организация эффективного контроля за неуклонным их соблюдением. Иначе даже искреннее стремление выпускать продукт высокого технического уровня так и останется нереализованным по экономическим соображениям.

Второе – предстоит сформировать кластер конкурентоспособных предприятий – переработчиков полимеров, объединенных идеей выпускать продукцию на уровне передовых компаний из стран Западной Европы. Причем возможно создание кластера и не в классической его форме с географической привязкой, а как объединение производителей в общую технологическую цепочку. Наше предприятие готово активно участвовать в этой работе с самого начала. Приоритетным сегментом сотрудничества может стать выпуск целой гаммы компаундов ПВХ с использованием ДОТФ производства СИБУРа и отвечающих действующим в Евросоюзе нормативам для отечественных производителей в сфере медицины и пищевой промышленности.



В Padana Chemical Compounds все сотрудники проходят постоянное обучение, соответствующее выполняемым ими функциям.

– Как складывается ваше сотрудничество с СИБУРОм? Поделитесь опытом взаимовыгодного партнерства.

ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ НАШЕГО ДОВЕРИЯ КАК К ПРОДУКТУ СИБУРА, ТАК И К КОРРЕКТНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ПОЗВОЛИЛ НАМ ВКЛЮЧИТЬ ДОТФ В РЕЦЕПТУРУ КОМПАУНДОВ ПВХ, КОТОРЫЕ СТАЛИ ЧАСТЬЮ НАШИХ ПРОЕКТОВ ПО ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ С ЕВРОПЕЙСКИМИ МУЛЬТИНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ

– Все закупаемые нами товары, производимые СИБУРОм, имеют высокий уровень качества. Наша компания была одной из первых, кто стал широко внедрять в свое производство пластификатор ДОТФ, очень перспективный для рынков с высоким уровнем технических требований к выпускаемой продукции. Мы длительное время закупали ДОТФ СИБУРа и, сравнив его с аналогами от ведущих мировых производителей, убедились в чрезвычайно высоком техническом уровне продукта и его стабильном качестве. Можно только представить, какая колоссальная работа стоит за таким блестящим результатом с технической, коммерческой и организационной точек зрения. Не следует забывать, что на мировом рынке не только нет свободных мест, но и всегда идет борьба за каждый сегмент.

Мы в основном имеем дело с офисом СИБУРа в Вене, руководство офиса всегда корректно, но твердо и квалифицированно отстаивает свои интересы с учетом долговременной, стратегической перспективы развития отношений с клиентом. Такой подход вызывает не только уважение, но и стремление к дальнейшему сотрудничеству. И это не просто слова. Высокий уровень нашего доверия как к продукту СИБУРа, так и к корректности ведения бизнеса позволил нам включить ДОТФ в рецептуру компаундов ПВХ, которые стали частью наших проектов по промышленной кооперации с европейскими мультинациональными компаниями. Началось наше сотрудничество и по другим продуктам СИБУРа.

– Как вы оцениваете перспективы совместных проектов с СИБУРОм?

– Безусловно, мы будем развивать самое тесное сотрудничество с СИБУРОм в производстве наших компаундов ПВХ с последующей реализацией в странах Западной Европы, где использование ДОТФ получило очень широкое распространение.

Полагаю, что компании «СИБУР» необходимо позаботиться о стимулировании развития своего внутреннего российского рынка. Прежде всего за счет реализации совместных с квалифицированными переработчиками продукции перспективных проектов. Ясно, что должен развиваться не просто внутренний рынок, а рынок, сформированный конкурентоспособными на европейском уровне предприятиями – переработчиками полимеров на каждой стадии – от производства компаундов ПВХ до выпуска готовых изделий. Безусловно, предстоит очень большая многосторонняя комплексная работа на базе осознания общих интересов стратегического характера.