

# КРОПИВНИЦКАЯ ЗВЕЗДА



В канун двадцатилетия компании «Савил» редакция журнала пообщалась с ее основателями

*Corrugated paper packaging: solutions for a sustainable economy*

**М**ы еще не встречали людей, которые с детства мечтали работать в гофропромышленности. Хотя бы потому, что тогда ее как таковой еще не было. Но со временем стали появляться гофропроизводители, которые с энтузиазмом и по мере сил развивали ее. Валерий Петренко и Валерий Шабала, основатели компании «Савил» как раз такие люди. Всегда вместе. Всегда с искрой в глазах. И нам было интересно, откуда столько энергии в наше непростое время. Когда нас пригласили в гости, мы, не долго думая, отправились, чтобы выяснить это. В общении они были не очень многословны.

**Редакция: расскажите, пожалуйста, с чего все начиналось.**

■ Валерий Петренко и Валерий Шабала: как это обычно бывает, наша компания началась с идеи. В 1999 г. у нас возникла необходимость продажи халвы, которую мы произвели, соответственно, мы начали искать для нее упаковку. И пришли к пониманию, что нам ее просто не во что упаковывать. Когда мы заказали упаковку в одной компании, нас записали и поставили в очередь на ожидание, которое должно было продлиться 2 месяца. Так долго ждать мы не могли. Упаковка нужна была уже сегодня.

Наша идея заключалась в том, чтобы начать самостоятельно производить упаковку. Мы раздобыли образцы упаковки, также, нам удалось попасть на производство и ознакомиться с оборудованием, которое позволяло эти коробки выпускать. Приложив усилия, и использовав имевшиеся у нас знания и опыт, через два месяца нам удалось воспроизвести аналог этого оборудования у себя в «гараже». В начале 2000 г., 8 марта мы перевезли сделанное нами высечное оборудование в небольшое, похожее на сарай помещение. И, хотя это звучит анекдотично, но именно 1-го апреля мы выпустили свой первый гофроящик. Тогда мы ис-

пользовали гофролисты Жидачевского ЦБК.

С тех пор мы сменили ряд локаций, сменили парк оборудования, хочу особо отметить, что не использовали при этом ни копейки кредитных средств, и доросли до того, что мы имеем сегодня. Мы планомерно развивались, можно сказать эволюционировали. Вслед за первым высечным станком мы, тоже сами, сделали ролевой пресс. Спустя определенное время перед нами остро встал вопрос цен на гофрокартон. К тому же, кроме, собственно, цены на него, комбинаты не справлялись с тем количеством заказов, которое было у них на то время. Поскольку к тому моменту у нас накопилось еще больше опыта, то мы взялись за создание своей гофролинии. Мы создавали узел за узлом, приобретая лишь «Верхнеднепровский» гофропресс. В результате, мы смогли собрать оборудование, которое наряду с другим работает по сей день.

Тем не менее, мы все же занимались производством гофрокартона и гофроупаковки, а не оборудования. Соответственно без приобретений обойтись не могли. Нашей первой покупкой стал слоттер, купленный у Алексея Борисова из «Норма Пак», а ныне «Гофромашины». После этого мы купили 4-цветную печатную машину, печатающую «с рулона на рулон». Тогда же мы одними из первых в Украине стали подклеивать запечатанные рулоны прямо на гофролинии. Благодаря запечатанному слою картон не проваливался, не намокал, был жестче. Мы арендовали помещение, вкладывали деньги в ремонт, но понимали, что время придет, и нас попросят освободить помещение.

Так продолжалось до 2006 г., а в 2006 г. это время пришло. Корпорация «Рошен» выкупила предприятие, где мы арендовали



Коллектив предприятия

помещение и нас оттуда попросили. Мы занялись поисками места для строительства собственных производственных цехов. Наши поиски увенчались успехом: мы нашли территорию, по сути голое поле, с небольшим двухэтажным домиком, в котором теперь располагается наша лаборатория и столовая. Весной 2007 г. мы приступили к началу строительства, а уже в 2008 г. перевезли в новые цеха оборудование и переехали сами. Переезжали постепенно, запустили котельную, смонтировали гофролинию и т.д. В том же 2008-м мы купили еще один гофропресс, через год, в 2009-м – приобрели машину для ротационной высечки с 4-мя секциями печати. После этого, взяв небольшую паузу, в 2011 г. снова вышли на рынок оборудования и купили 3-цветную флексофальцесклею.

А где-то в 2013 г., мы посетили выставку в Китае, в рамках которой побывали на производстве компании J. S. Machine. После этого нами было принято и воплощено в жизнь решение о приобретении гофролинии этого производителя. Этот гофро-



Цех с 3-х слойным и 5-ти слойным гофроагрегатом



Пресс для плоской высечки



Обвязчик





Фальцесклеивающая линия форматом 700X2000



Парогенераторы на газу



На предприятии работает 12 погрузчиков



Участок с обвязками



Один из складов готовой продукции



Образцы упаковки

агрегат позволяет производить 5-слойный гофрокартон профилей EB и BC, а также, благодаря сменному блоку мы можем производить и микрогофрокартон. Средняя скорость работы нашей линии 100 м/мин.

Тогда же мы пришли к выводу, что с приобретением нового гофроагрегата нам, в будущем, понадобится больше места для новых линий переработки. И мы поняли, что нам не помешало бы расширить территорию. Как говорят: «Шапку бросил – огурчики посадил». И вот, в том же 2013-м году мы приобрели часть соседствующего с нами участка. На этой земле мы построили несколько новых цехов, где разместили гофроагрегат. В дополнение к нему приобрели машину плоской высечки. А поскольку количество продукции возросло, то мы приобрели оборудование для обвязки/обмотки.

Конечно, развитие – это очень хорошо, но вместе с тем должна развиваться страна и покупательская способность граждан должна расти. Вот, при таких условиях – все хорошо.

**Вы производите гофрокартон. Весь ли он идет на переработку, или же какую-то часть вы, все таки, продаете?**

■ Часть произведенного гофрокартона мы продаем. Из производимых 2,5 млн кв. метров 90% идет на собственные нужды, а остальные 10% - на продажу сторонним предприятиям. Также, можно отметить, что 5-ти слойный гофрокартон – это всего 15% от общего объема продукции, все остальное – 3-слойный.

**Где компания закупает сырье: здесь, или за рубежом?**

■ Сырье закупаем, в основном, у украинских предприятий. И хотя качество порой уступает европейским аналогам, нам не выгодно возить лайнер и флютинг из-за рубежа, поскольку нам будет предельно сложно удерживать цены на продукцию в конкурентных рамках. Также, у нас есть свои мощности по сбору макулатуры, а именно автопарк и 6 приемных пунктов по городу Кропивницкий, и есть договоренности с супермаркетами. Принятую макулатуру мы транспортируем на фабрики, на которых в свою очередь закупим бумагу.

**С какими сложностями приходится сталкиваться компании «Савил»?**

■ Одной из основных сложностей я бы назвал отсрочку платежей и неплатежи. Потому что, как бы не хотелось, чтобы этого не было, но непорядочные клиенты, все же, встречаются.

**Насколько сильная текучка кадров на вашем предприятии?**

■ За год у нас сменяется примерно 10% сотрудников. Некоторые уходят на сезонные работы, где за короткий срок можно разово заработать больше, чем у нас за это же время. Мы же, со своей стороны, обеспечиваем людям

стабильное и комфортное место работы. Для иногородних и сотрудников из окрестных сел у нас есть общежитие, с двухместными комнатами, кухней душем и прочими удобствами. У нас есть общая столовая, также мы организовали развозку перед и после смен для сотрудников компании.

**Проводите ли вы обучение персонала, повышения квалификации сотрудников?**

■ Да у нас есть разные программы. Время от времени некоторые из наших более опытных сотрудников делятся опытом с молодыми коллегами. Порой мы приглашаем сторонних специалистов, которые могут помочь нашим сотрудникам открыть для себя новые аспекты производственной культуры или же более глубоко вникнуть в тонкости работы того или иного оборудования.

**Есть ли какая-то поддержка государства, местных властей?**

■ Тут мы, скорее всего, не будем оригинальны сказав: «Лишь бы не мешали».

**Какие тенденции в упаковке вы могли наблюдать в последнее время?**

■ Раньше было значительно больше заказов многоцветной, полноцветной упаковки. А где-то года 2-3 назад начала проявляться такая тенденция, что в связи с удорожанием заказчики возвращаются к обычным коробкам с 1-2-цветной печатью. И она продолжается по сей день.

**Много ли ваших заказчиков продают свою продукцию, в ваших коробках, на экспорт?**

■ Да достаточно много. Как минимум, процент упаковки, в которой товар пойдет на экспорт не снизился. И это невзирая на то, что часть заказов, которые ранее поступали с Крыма и Донбасс, временно отпали.



Основатели «Савил»: Валерий Петренко (слева) и Валерий Шабала

Компании переориентируются на Европу, и в этом есть положительная динамика.

**Как вы оцениваете перспективы цифровой печати в Украине?**

■ Думаю, в полной мере до нас, страны в целом, и производителей упаковки, в частности, она доберется еще не очень скоро. Мы просчитывали варианты, и поняли, что для нашего рынка упаковка, напечатанная на цифровом оборудовании, пока еще, выйдет достаточно дорогой. Вряд ли у нас найдутся заказчики, готовые платить эти деньги. Пока что цифровое оборудование больше подходит для печати рекламной группы товаров, стендов, но не гофроупаковки.

**Есть ли движения в сторону уменьшения объемов тиражей и роста их количества?**

■ У нас пока что этого не наблюдается. Большинство компаний пока что игнорируют европейские веяния, когда компании для одной группы товаров делают разные короба, в зависимости от географических районов, сезон-



Участок с тигельными прессами



Котельня для обогрева помещений



Листовкладчик гофроагрегата





Недавно была запущена развозка для сотрудников



Кухня для сотрудников



Раздевалка для рабочих



Линия SRPACK слотер 2 цвета почти 700X1750

### Цифры и факты

- Персонал: 150 человек
- Оборудование: 3-х и 5-ти слойный гофроагрегаты, 3 тигельных прессы, 2 склейки (уточнить), машина для плоской высечки, 2 слоттера, фальцесклеивающая линия, 3-цветная ротационная высечка, машина для рулонной печати, кашировальная машина, машина для 3-точечной склейки, ролевый пресс. А также 6 макулатурных прессов: 3 туннельных и 3 обычных. 12 погрузчиков, 10 грузовых машин.
- Объем производства гофроупаковки: около 2,5 млн. м<sup>2</sup>
- Площадь: около 12 тыс. м<sup>2</sup>.

производителей ликеро-водочных изделий, производителей мебели.

**Как вам, двум партнерам, один из которых отвечает за техническую сторону производства, а второй – за финансовую, удается ладить на протяжении уже почти 20 лет?**

■ Мы оба любим гофропроизводство. Доверяем друг другу и не лезем в те области, где понимаем меньше партнера.

**Какой период можно считать самым сложным в истории компании?**

■ Можно сказать, что в 2000-м году было сложно. В том числе и ввиду отсутствия денег.

**А самым лучшим?**

■ У нас всегда хороший период. А самый лучший – в 2000-м году, ведь мы тогда были на 18 лет моложе. **ГИ**



Людмила Гаморя, начальник склада и Довгенко Наталья, зам главного бухгалтера



Валентин Годунов, руководитель отдела продаж



Отдел продаж



Образцы упаковки



Один из макулатурных прессов



Ротационная линия SRPACK с 4-х цветной печатью форматом 1200X2600



Ротационная линия SRPACK со слоттером, фальцесклеивкой и 3-цветной печатью форматом 1200X2600



Слесарно-механический цех



Склад сырья с белым покровным слоем



Около 10 лет назад началось строительство предприятия в голом поле