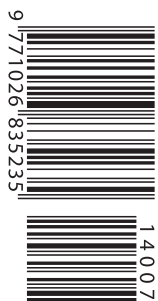


Инструменты

экспертиза и тесты

www.master-forum.ru

ЛЕТО 2014



**ЧАЙНО-КОФЕЙНЫЙ СТОЛИК
КОМОДЫ ВО ВЬЕТНАМСКОМ СТИЛЕ**

**УШМ и штраборезы
Монтажные пилы
Алмазная оснастка
Измерительные приборы**



Круги для монтажных пил



Генераторы



Сварочное оборудование

«Лужский абразивный завод»... Среди профессионалов абразивной отрасли это название вызывает противоречивые эмоции. С одной стороны, это несомненный и признанный лидер отрасли по объёму выпускаемой продукции (до 280 миллионов кругов разных типов в год, по данным представителей компании). С другой — лужские круги давно стали притчей во языцех. Они продаются буквально везде: у пользователя, задавшегося целью приобрести круг для УШМ, наибольшие шансы увидеть продукцию именно лужского завода. Вместе с тем репутация у них неоднозначная. Если покопаться в Интернете, то можно найти массу историй, связанных с недостаточно высоким качеством этих кругов.

Надо сказать, что к подобным комментариям следует относиться очень осторожно. Во-первых, некоторые из них можно списать на происки любителей заработать «толику малую» на известном и раскрученном бренде, продавая откровенные подделки (о факте существования таких подделок уже не раз заявляли представители завода). Во-вторых, есть такая аксиома: чем лучше продаётся какой-либо товар, тем больше по нему негативных отзывов. Процент брака может быть таким же, что и у конкурентов, то есть повышенное количество рекламаций обусловлено именно значительно более высоким объёмом продаж. Этот фактор тоже нельзя сбрасывать со счетов. Но даже эти два аргумента не снимают все вопросы полностью. Например, испытания, проводимые редакцией нашего журнала на протяжении нескольких лет, подтверждают — вопросы к качеству продукции завода есть.



Интервью подготовили
Любовь БАЛАБОЛИНА
и Алексей МЕСНЯНИН

НАС НЕВОЗМОЖНО СБИТЬ С ПУТИ...

И ещё один момент. Как и все абразивные заводы, в части производства и технологии, «Лужский абразивный завод» — закрытое предприятие. Само производство не показывают никому. Логика такого поведения, в общем-то, понятна: показать производство — значит продемонстрировать те ноу-хау, что позволяют компании продавать почти по 300 миллионов единиц продукции в год. Которая, заметим, в дальнейшем реализуется по более чем доступной цене везде, где есть спрос на неё. Вполне понятно стремление сохранить в тайне собственные разработки.

Конечно же, интересно узнать, в чём секрет успеха компании? За счёт чего ей удаётся удерживать лидирующие позиции? Чтобы получить ответы на эти вопросы, мы обратились к генеральному директору «Лужского абразивного завода» Вадиму Андреевичу Борисову. По итогам телефонного разговора нас пригласили посетить Лугу и обещали показать испытательную лабораторию. Показали не только лабораторию, но и часть вспомогательного производства (линию по выпуску лепестковых кругов, упаковки, втулки, типографию). Кроме того, у нас состоялся весьма содержательный разговор с генеральным директором. Мы решили оформить его в виде интервью (и небольшого фоторепортажа из испытательной лаборатории) и предполагаем, что содержащаяся в нём информация бу-

дет интересна как обычным пользователям, работающим абразивными кругами, так и профессионалам отрасли.

С чего начиналась деятельность завода?

На этом месте свыше 100 лет назад был построен завод по выпуску плавильных тиглей. Мы выпускаем их до сих пор, в основном для металлургической и оборонной промышленности. В наших тиглях можно плавить любые сплавы самого высокого качества — они выдерживают температуру до 1600 градусов. В них плавят цветные и драгоценные металлы, в том числе алюминий, медь, золото серебро. Один из наших заказчиков — «Московский завод спецсплавов», и те слитки золота, что иногда показывают по телевизору, сделаны в наших тиглях.

Для тугоплавких металлов используются тигли с применением карбида кремния. Для электропроводности туда добавляют графит. Получается, что для производства тиглей используется практически то же самое сырьё, что и для абразивов. Поэтому наш завод стал выпускать и абразивы. Сейчас тигли — не более 5% всего объёма нашего производства. В основном, конечно, мы выпускаем отрезные круги, это наиболее популярная позиция.

Общеизвестный факт — до сих пор ни одной компании, несмотря на активные поиски, не удалось пред-

ложить рынку продукт, который мог бы конкурировать по цене и качеству с вашим. У европейских производителей шансов мало из-за высокой цены. Но почему это до сих пор не удаётся китайским компаниям?

У нас по сравнению с китайскими и европейскими производителями более выгодное для потребителя соотношение цены и качества.

Низкая себестоимость продукции объясняется, во-первых, очень большими объёмами производства, что уже само по себе значительно снижает затраты. Во-вторых, нашу цену нельзя считать рыночной, она могла бы быть и выше. Мы имеем достаточно прибыли, поэтому цену не повышаем — можем себе это позволить. В-третьих, мы располагаем массой вспомогательных производств, которые позволяют нам минимизировать издержки.

О каких именно вспомогательных производствах идёт речь? И только ли вспомогательные играют такую значительную роль? Или свои уникальные «особенности» есть и у основного производства?

Конечно же есть. Поэтому мы и не показываем наши производственные линии никому. Дело в первую очередь в том, что мы отлично понимаем технологию. Гораздо лучше, чем, например, производители прессы. Мы прекрасно знаем, что нам нужно



Стенд с образцами продукции «Лужского абразивного завода»



Необходимые для производства пластиковые детали, например втулки для шлифовальных кругов, тоже делаются здесь же, на отдельной линии



Несколько неожиданный, хотя и вполне логичный экспонат — педикюрная пилка. Как видите, абразивы проникли в нашу жизнь гораздо глубже, чем это может казаться — без них не обойтись не только на производстве, но и в доме



На заводе недавно запущена линия скин-упаковки для абразивов. Круги в такой упаковке предназначены для продажи в сетях DIY

конкретно под наши условия. Жизнь заставила нас делать прессы в окончательном виде под себя, под свои задачи — такие, какие нужны нам на сегодняшний момент. Более того, мы постоянно совершенствуем их. Мы покупаем оборудование в больших объёмах, но никогда не приглашаем ни установщиков, ни наладчиков — для этого у нас есть собственные высококвалифицированные специалисты. Они способны досконально разобраться в любом оборудовании и запустить самый сложный станок. Они даже могут обнаружить ошибки, допущенные производителем. В Северо-Западном регионе России наш завод оказался самым крупным потребителем продукции Siemens — они поставляют нам электронику и датчики. Программное обеспечение для станков мы тоже делаем самостоятельно.

Немалый вклад в наш успех вносит вспомогательное производство. Это доработка станков, изготовление оснастки для них. Мы сами делаем пресс-формы. Чтобы они служили дольше, изготавливаем твердосплавную вставку (тоже самостоятельно — покупаем порошок и спекаем его по специальной технологии). Получается то же самое, что гильза цилиндра в двигателе — ресурс значительно увеличивается. Раньше кольца покупали за границей, например диаметром 230 мм — в Италии. Но они нам обходились в 430 евро каждое. Делать самим намного дешевле.

Теперь у нас все пресс-формы гильзованные. Прессов у нас много, они настроены на выпуск одной и той же продукции, нет необходимости перенастраивать — это экономит время, повышает стабильность качества выпускаемой продукции и в конечном счёте снижает себестоимость производства.

Нам удаётся экономить ещё на многих вещах. Этикетка нам обходится дешевле — у нас собственная типография. Стеклосетку мы покупаем в рулонах и вырубам сами с минимальным количеством отходов. Втулку мы тоже делаем сами. Фактически у нас производство полного цикла. Причём это касается всего ассортимента выпускаемой продукции — отрезные и шлифовальные круги на бакелитовой связке, тигли, КЛТ (круги лепестковые торцевые)...

У нас всегда есть запасы сырья и материалов — это позволяет нам не бояться кризисов. В предыдущие годы, да и сейчас тоже, мы очень много средств инвестируем в производство. Сейчас на заводе по всем его площадкам работают около 150 прессов, из них 55 роторных. Тонкие отрезные круги мы делаем по уникальной технологии.

За счёт всего перечисленного себестоимость получается минимальной. Кроме того, завод ведёт правильную политику — мы не стараемся обогатиться за один день.

Мы развиваемся стабильно, равномерно и планомерно. И мы уверены, что в ближайшие пять лет на российском рынке нас никто не опередит.

Конечно, выросли в объёмах мы в первую очередь за счёт отрезных кругов, вовремя среагировав на потребности рынка. В 1997 году мы продавали максимум 500 тысяч штук в месяц, в 1998-м — уже миллион. Сейчас — 32 миллиона в месяц! Кстати, мы находимся в здании, которого в 1996 году не было, это новый корпус. Такое вот бурное развитие за короткий промежуток времени.

Можно ли более подробно рассказать о ценовой политике?

У каждого производителя она своя. Мы видим свою задачу в том, чтобы не упустить рынок России, он для нас главный. И считаем, что нам это удаётся. На российском рынке по абразивам мы доминируем. Это достигается в том числе за счёт оперативного и продуманного ответа на изменение внешних экономических факторов, например на колебания курса валют.

Сейчас мы можем производить практически все виды абразивного инструмента на бакелитовой и керамической связках. Мы можем, например, полностью покрыть потребности нашей промышленности. Поэтому наш завод даже в целом для России стратегически очень важен.



Стенд для проведения испытаний на механическую прочность (слева) и его пульт управления. Позволяет тестировать круги не только на скорость разрыва, но также и на устойчивость к боковой нагрузке



Автоматический стенд для испытаний лепестковых кругов на износостойкость. В качестве привода круга используется УШМ, сам стенд обеспечивает смещение заготовки относительно круга по заданной программе

Думаю, для вас не секрет, что оценки вашей продукции рынком, скажем так, неоднозначны. Каково ваше мнение на этот счёт?

Лично у меня по этому поводу другое мнение. Достаточно сказать, что на протяжении шести месяцев 2014 года мы не имеем ни одной претензии по качеству.

При невысоком качестве инструмента такое количество кругов просто невозможно было бы продать, тем более что мы работаем по предоплате. Сейчас кризис и в Европе, и в России — а мы по объёмам продаж не падаем. По отрезным кругам в этом году у нас уже рост на 4 миллиона штук. В конце концов качество продукции определяет конечный потребитель. Сегодня тысячи покупателей отдадут предпочтение инструменту, произведённому на лужском абразивном заводе, и спрос на него неуклонно растёт.

Хочу пересказать разговор, который произошёл между мной и моим коллегой, доктором технических наук, долгое время занимающимся разработкой и производством отрезных кругов в Украине: «Я разработал технологию, которая позволяет изготовить круги по качеству лучше, чем лужские!» — «У тебя теперь в жизни не должно быть никаких проблем», — ответил я. «Нет, у меня есть одна проблема — помоги мне продать эти круги». — «Значит, ты что-то сделал не так». До сих пор на рынке этих кругов никто не видел.

На тесты наш журнал собирает образцы у различных брендов. И нам есть с чем сравнивать. Так вот, у ваших кругов серии Extra всегда ощущается ярко выраженный характерный запах. С чем это связано?

Абразивные круги на бакелитовой связке независимо от производителя имеют ха-

рактерный запах, который не наносит вред здоровью и окружающей среде. Этот запах появляется в результате неправильного хранения, когда в круги попадает влага — ведь зачастую круги хранятся в неотопляемых помещениях. Это касается практически всех кругов, не только нашего производства, поскольку при их изготовлении используются одни и те же компоненты.

Тем не менее тесты, даже проводимые нашим журналом, показывают, что ваши круги гораздо чаще остальных не проходят испытание на механическую прочность...

Да, такая проблема была несколько лет назад, когда мы закупили стеклосетку в Китае — в России её для абразивного инструмента не производили. В настоящее время производство стеклосеток освоено в России и Белоруссии, и такой проблемы уже нет.

Для нас очень важно, чтобы наши круги соответствовали требованиям ГОСТ по безопасности, наше производство оптимизировано под это требование. Более того, мы постоянно совершенствуем нашу продукцию — например стали ставить более качественную сетку. Но чем она толще, тем хуже режет круг. Поэтому мы стараемся не делать чрезмерного запаса прочности, чтобы не ухудшать рабочие характеристики кругов и не раздувать цену. Исключение составляют тонкие круги, там мы задаём наибольший запас прочности.

Кстати, если мы сделаем шикарный запас по прочности, то и ценник в итоге окажется соответствующим, а значит, такую продукцию невозможно будет продать.

Что вы думаете о сертификации OSA?

Это платная необязательная сертификация, которая, по нашему мнению, ни к чему не обязывает и ничего не даёт. Требования

OSA не являются более жёсткими по сравнению с мировыми и отечественными стандартами. Наличие сертификата OSA не говорит о том, что этот инструмент более высокого качества, чем инструмент, выпущенный в соответствии с мировыми стандартами, в рамках которых мы работаем. На некоторых кругах китайского производства появились знаки OSA, но это не свидетельствует об их хорошем качестве.

По нашим наблюдениям, интерес к этой организации падает.

Наш инструмент соответствует ТР ТС 010/2011, ГОСТ, EN, ANSI, и этого, с нашей точки зрения, вполне достаточно. Наша компания много лет является членом Федерации европейских производителей абразивов (FEPA), а это мировая организация, куда входят крупные мировые производители. В рамках FEPA постоянно ведётся активная работа, обмен информацией по технологии и безопасности.

Какова доля экспорта и в каких странах продаются лужские круги?

На экспорт уходит примерно 25%. Сюда входят страны ближнего и дальнего зарубежья. Это все республики Средней Азии, страны Балтии и страны Европы, такие как Чехия, Сербия, Молдавия, Румыния, Хорватия, Польша, Финляндия, Швеция и т.д. Мы не можем перечислить все страны, куда поставляется продукция нашего завода, так как наши дилеры имеют право продавать инструмент и в России, и за её пределами, а покупатели могут продавать её за пределами своих стран.

Сейчас вы выводите на рынок новую серию кругов Premium. Насколько по цене она будет выше, чем Extra?

Не существенно — в опте от 3 до 10 процентов. Все цены есть на сайте завода. Серия

Автоматический
стенд для
испытаний
отрезных кругов
диаметром
230 мм.
Заготовка
установлена
под углом
к вертикали,
поэтому её
подача в зону реза
осуществляется
автоматически,
под действием
силы тяжести



Автоматический
стенд для испытан-
ий бакелитовых
шлифовальных
кругов. В качестве
заготовки исполь-
зуется отрезок
трубы, вращаю-
щийся на специаль-
ном столе. В свою
очередь УШМ
с кругом постоян-
но наклоняется
вправо-влево,
шлифует не только
верхнюю кромку,
но и боковые



Premium появилась в результате запросов наших потребителей, при её производстве используются другие материалы и компоненты. Соответственно и качество будет другим. Premium мы начали делать лишь в 2013 году, до этого выпускали только серию Extra.

Насколько нам известно, многие компании хотели бы размещать у вас заказы на производство кругов под своими брендами. Почему вы не выпускаете продукцию без указания бренда LugaAbrasive?

По российскому законодательству каждый производитель, который поставляет продукцию на российский рынок, обязан идентифицироваться. К сожалению, многие производители пренебрегают этими требованиями в связи с тем, что контролирующие органы пока закрывают на это глаза. Мы же не нарушаем российское законодательство. Это политика нашего завода, мы заинтересованы в том, чтобы защищать собственное производство. Так, мы делаем инструмент для Hitachi. Но эта продукция называется не просто Hitachi, а Hitachi-LugaAbrasive.

К нам несколько раз приезжали представители одного очень известного немецкого бренда и были готовы заказывать 60 миллионов кругов в год, но при условии, что наш бренд не будет указан. Мы отказались — у нас принципиальная позиция, так как мы заинтересованы в развитии собственного бренда. Мы самый крупный в мире производитель, падения в объёмах продаж у нас нет, и мы не видим смысла делать продукцию без указания собственного бренда. Ведь сегодня этот заказчик покупает у нас, а завтра он займёт благодаря сотрудничеству с нами хорошую долю рынка, а заказ разместит уже в другом месте, например

в Китае. Мы не видим смысла выращивать собственного же конкурента.

Кроме того, когда производство крупное, то делать отдельные этикетки под небольшого заказчика сложно и в итоге невыгодно. Да, за счёт таких заказчиков можно было бы поднабрать заказов и ещё увеличить объёмы производства. Но мы, по крайней мере пока, принципиально не идём по такому пути. Да и смысла нет, объёмы производства и так велики. Мы добились большого успеха в продвижении собственного бренда LugaAbrasive — все европейские производители нас знают и уважают.

Правильно ли мы понимаем, что в настоящее время вашим основным конкурентом являются китайские производители?

Да, конечно. Китай сейчас конкурент практически во всех отраслях. Зайдите в магазин — там практически все товары китайского производства. Но нам удалось удержать российский рынок!

Не видите ли вы угрозы в том, что сейчас взят политический курс на укрепление дружбы с Китаем? Не получится ли, что российские тендеры начнут выигрывать китайские производители?

Мы давно сотрудничаем с Китаем и покупаем у них материалы, но продукцию делаем в России. И мы гордимся тем, что развили российское производство и создаём рабочие места в России. Мы готовы к конкуренции и считаем, что мы выигрываем по цене и качеству.

Распространённая экономическая схема — когда Россия поставляет в Китай сырьё, а они нам — готовые товары. Опыт нашего завода показывает, что возможен

и другой вариант — в том числе и на китайском сырье развивать собственное российское производство.

Наши тесты показывают, что качество китайской продукции год от года повышается...

Но и мы не стоим на месте! То, что было у нас 10 лет назад и что сейчас — это небо и земля.

Наблюдаются ли на рынке абразивного инструмента подделки продукции с вашим брендом?

Поддельвают, и много. Даже на выставке MITEX-2013 мы сделали на китайском стенде фото явных подделок. Мы принимаем соответствующие меры, но бороться в одиночку с этим явлением без поддержки организаций на правительственном уровне очень сложно. Мы постоянно создаём новые виды защит для наших кругов, например разработали специальную технологию нанесения своего логотипа на обратную сторону круга. В настоящее время практически вся продукция выполняется с таким логотипом.

Поговорим о маркировке кругов. Насколько мы понимаем, это весьма злободневная тема. Мы считаем, что когда на круге прямым текстом написано «Сделано в...» или «Made in...», то это однозначно указывает именно на ту страну, где сделан круг. А если не указано ничего или указано что-то вроде «Компания такая-то, страна такая-то», то это признак того, что круги могут быть сделаны где угодно, но не в той стране, которая упоминается на этикетке. Почему же у ваших кругов такое отличие — на одних написано



Автоматический стенд для испытаний на износостойкость отрезных кругов диаметром 125 мм. Подача круга и заготовок в зону реза полностью контролируется автоматикой

Полуавтоматический станок для испытания на износостойкость отрезных кругов большого диаметра. Все, кто приезжали на редакционные испытания, могли видеть аналогичный в работе — именно на таком мы проводили большую часть тестов. Подача круга в зону реза осуществляется с помощью гидравлического привода с заранее заданной скоростью. Оператор контролирует включение и выключение гидропривода, а также подаёт заготовку в зону реза

«Made in Russia», а на других указано «ОАО «Лужский абразивный завод», Россия, Ленинградская область, г. Луга»?

В данное время основополагающим документом при производстве и выпуске в обращение нашей продукции считается технический регламент Таможенного союза «О безопасности машин и оборудования» ТР ТС 010/2011, требования которого мы соблюдаем.

Так сложилось, что изначально ОАО «Лужский абразивный завод» поставлял свою продукцию только на российский рынок, и маркировка на кругах была: ОАО «Лужский абразивный завод», Россия, Ленинградская обл., г. Луга, что соответствовало ГОСТ-12.3.028 или ГОСТ-27595.

И сегодня на абразивном инструменте, который поставляется нами в рамках Таможенного союза, есть аналогичная маркировка, что соответствует требованиям технического регламента ТР ТС 010/2011.

Абразивный инструмент, который экспортируется нами в зарубежные страны помимо Таможенного союза, в соответствии с их требованиями маркируется надписью «Made in Russia».

С целью универсальности маркировки на этикетках кругов как для Таможенного союза, так и для экспорта в зарубеж-

ные страны, мы решили добавить надпись «Made in Russia» там, где её не было, что также не противоречит техническому регламенту ТР ТС 010/2011.

Мы считаем принципиально важным, чтобы на этикетке была указана вся информация, как того требует ТР ТС 010/2011, ГОСТР 52588–2011 и EN 12413, 13743. Очень часто многие поставщики не указывают, где сделаны их круги. А это прямое нарушение требований стандартов. Иначе получается, что мы, производя нашу продукцию в России, оказываемся в невыгодном положении, например по сравнению с Китаем.

То есть на рынке есть круги, в том числе китайские, которые не соответствуют стандартам в той части, что относится к маркировке?

Именно. Мы пытаемся бороться с этим — пишем письма в соответствующие органы, которые инициируют проверки, накладывают штрафы. Потом появляются новые фирмы, новые торговые марки. На наш взгляд, на каждом импортируемом в Россию круге обязательно должно быть указание, в какой стране он сделан. Тогда вопросов будет меньше.

Мы неоднократно слышали мнение некоторых участников рынка,

что у вашего завода такие объёмы продаж, что физически всю эту продукцию невозможно делать на площадях завода в Луге. Предполагается, что часть продукции заказывается в Китае и везётся в Россию. Привозит ли ваш завод из Китая уже готовую продукцию? Хотя, после того что мы увидели, ответ нам практически очевиден — наблюдая огромные объёмы производства этикеток, втулки и упаковки, становится понятно, что и кругов здесь выпускается, мягко говоря, очень много. Но хотелось бы получить официальный комментарий по этому поводу.

У нашего завода есть несколько производственных площадок. Фактически за 12 лет мы построили и запустили три новых завода. Помимо огромных площадей в Луге, есть ещё несколько.

Первый — Дно. Площадь — восемь футбольных полей под крышей, 65000 квадратных метров! В советское время строился завод металлоконструкций, но он не был запущен, был заброшен и разрушен. Мы его восстановили, провели газ. Там мы организовали производство кругов на керамической и бакелитовой связке. Сейчас это огромный завод, каких нет в Европе.



Макеты различных площадок, входящих в состав «Лужского абразивного завода»





Заводская котельная на основной площадке в г. Луга. Здесь установлены два современных котла производства псковского котельного завода с горелками Weishaupt Monarch

Редкий кадр с производства — этот момент нам разрешили сфотографировать. Это специальный погрузчик для рулонных материалов, позволяющий без усилий загружать на специальные платформы тяжёлые рулоны со стеклосеткой. Очень напоминает робота-погрузчика из культового фильма «Чужие», потому и вызвал такой интерес



Но и этого оказалось мало. Мы купили в г. Острове бывший домостроительный комбинат, который был обанкрочен и разрушен. Мы восстановили производственные корпуса и организовали производство инструмента на бакелитовой связке. Производственные площади этого завода составляют около 30 000 квадратных метров. Там мы производим круги диаметром 115 и 125 мм. Это специализированный завод, оснащённый роторными прессами. Таких заводов в Европе тоже нет. Но этого опять оказалось мало!

Есть ещё завод на границе с Беларусией, в Невеле. Также с узкой специализацией — там выпускают круги диаметром 300 и 350 мм и круги толщиной 6 мм.

Так что площадей у нас достаточно. Наша стратегия в том, что втулки, коробики, этикетки и пресс-формы мы делаем только для себя и никому не продаём, хотя могли бы. Всё это нацелено только на производство.

Мы перестали бы себя уважать, если бы что-то заказывали в Китае из готовой продукции. В Китае мы заказываем только сырьё. Мы показали вам вспомогательное производство, и глядя на то, сколько коробок, втулок и этикеток мы делаем, вы можете оценить масштабы и объёмы. Зачем заказывать, когда мы готовы всё делать сами? На тех площадях, которые мы при-

растили, объёмы производства реально значительно увеличить. Китайцы первыми нам предлагали сделать СП. Некоторые европейские, белорусские, украинские и казахстанские производители предлагали нам организовать производство на их территории. Но это не наша стратегия. Повторюсь: мы считаем, что продукцию можно и нужно производить в России!

Кстати, вот вам свежие цифры за вчерашний день. Итак, вчера мы отгрузили 1917 000 кругов! Из них, в частности, на 115 мм — 215 000, на 125 мм — 933 000 (это почти 50% объёма производства, самый популярный размер), на 150 мм — 185 000, на 180 мм — 138 000, на 200 мм — 14 000, на 230 мм — 400 000, на 300 мм — 14 000, на 350 мм — 7 000, и на 400 мм — 8 500.

Какие компоненты вы используете?

Наверное, единственная проблема, которую нам осталось решить, — освоить производство стеклосетки. Как я уже говорил, мы её пока закупаем. Раньше до 70% стеклосетки мы брали в Китае. В России осталась только завод в городе Гусь-Хрустальный, но его продукции нам не хватает. В Белоруссии завод в Новополоцке делал разные виды сеток, но только не для абразивов — мы сформулировали наши требования, те освоили производство

и теперь стеклосетку в Китае мы покупаем в значительно меньших количествах. Шлифзерно мы покупаем в России и Китае. Бакелит берём в России. За счёт объёмов мы можем получать хорошие цены на сырьё и комплектующие.

Есть ли ещё какой-то процент китайских компонентов? Или это всё уже в прошлом?

Конечно есть. Шлифзерно, графит — российские заводы не могут обеспечить нашу потребность. К сожалению, мы вынуждены покупать импортное сырьё, так как ранее действующие заводы по производству шлифзерна и графита не работают. Было бы неплохо восстановить их производство.

Как вы намерены развивать предприятие дальше?

Самое главное — не останавливаться. Так, в соответствии с запросами рынка, особенно гипермаркетов, мы запустили линию скин-упаковки для абразивов. В России эта тенденция ещё только-только появляется. А мы уже развиваем этот европейский подход на будущее.

Наш завод несёт большие социальные обязательства — это тоже очень важно для развития. Например, мы обеспечиваем сотрудников льготными путёвками в санатории, пансионаты и в детские лагеря.

Наше производство считается вредным, и в то же время у нас заболеваемость — самая низкая в районе, а рождаемость — высокая. Дети всех работников завода обеспечены детскими садами. Мы помогаем школам. Чтобы мотивировать работников завода, мы даём займы — на покупку жилья, на ремонт, на учёбу, на свадьбу и на другие нужды. На займы постоянно отвлечено около 45 миллионов рублей из средств предприятия. Эти меры помогают нам привлекать на завод квалифицированные кадры. Которые, как известно, решают всё!



Автоматический стэнд для измерения дисбаланса кругов