



Итальянская плитка с российским акцентом



Виктор Rogozin

История этого предприятия началась в самом начале «нового времени», когда бизнес только-только становился на ноги и мало кто представлял себе, что можно зарабатывать не только на продаже импортной одежды, что нужно думать о перспективе, о будущем. А уж о том, чтобы создать производство, которое продержится больше двух десятков лет... О таком в те лихие дни и подумать никто не смел.

Но именно тогда, в лихом 1993 году, команда бизнесменов, которая занималась в основном металлургией, решила освоить производство итальянской кафельной плитки. А что? Отличная идея — отечественных облицовочных материалов почти нет, а если и есть, то такие, что без слёз не взглянешь. Но люди-то уже хотят отделывать квартиры по-новому, они готовы покупать дорогие и качественные материалы.

Они уже увидели итальянскую, испанскую, немецкую плитку. Как говорят сегодня — ниша была свободна. Вот и решила команда специалистов освоить в Екатеринбурге производство керамической плитки по итальянской технологии и с итальянским дизайном.

Базой для нового производства, зарегистрированного в 1994 году, стал завод керамических изделий. И название «Пиастрелла» быстро и прочно вошло в нашу жизнь.

«Пиастрелла» работает на полную мощность и сегодня. Только уже на новой производственной площадке, и изготавливается здесь уже не керамическая плитка, а современный керамогранит различных размеров и расцветок. Лишь название да технологические связи с Италией и остались с прежних времён. О том, с чего начиналось одно из самых крупных производств керамической плитки в России, о планах и перспективах мы попросили рассказать исполнительного директора предприятия Виктора РОГОЗИНА.

— Виктор Иванович, насколько быстро удалось вашей команде освоить рынок?

— Идея была очень удачной. Даже кризис 1998 года пошёл на пользу производству. Тогда, собственно говоря, впервые остро встала проблема импортозамещения. Резко выросший спрос поднял производство. Склады были пустыми. Это трудное время нам стало толчком к росту.

— А почему остановились именно на итальянской плитке?

— Потому что испанцы и итальянцы были в те времена законодателями моды в плитке (итальянцы, кстати, сохраняют эти позиции и сегодня). У них много солнца, много глины, отсюда и давняя традиция.

— Но почему решено было перенести производство из Екатеринбурга?

— В 2000 году мы начали понимать, что на старой площадке развиваться уже сложно. И одновременно появилась идея начать производство керамогранита, который уже давно продавался в Европе, а в России только-только появился. Интерес к этому материалу был большой, и мы решили попробовать. Эксперимент, как видите, оказался удачным.

В ноябре 2000 года мы пришли на площадку завода ЖБИ в Полевском. У нас было три варианта площадок — и эта оказалась оптимальной. Большая площадь, хороший производственный корпус, вся инфраструктура — автомобильная и железная дорога, все энергоносители на площадке. По совокупности критериев и выбрали. Завод стоял до нашего прихода года три или четыре. Год ушёл на то, чтобы развернуть производство, и примерно через год, в декабре 2001-го, мы выпустили первую плитку. Тогда у нас работала одна линия. Коллектив примерно в 125 человек. Делали мы в то время полтора миллиона квадратных метров плитки в год.

— Судя по всему, останавливаться на достигнутом вы не стали?

— Конечно. И следующим важным этапом стал 2005 год, когда мы поставили вторую линию, которая позволила увеличить производительность до 3,5 миллиона квадратных метров в год. Естественно, вырос коллектив, появилось новое оборудование, расширилась номенклатура, удалось внедрить новые форматы. Если до того мы делали плитку размером только 30х30 сантиметров, то в ходе реконструкции освоили форматы 40х40 и 60х60 сантиметров.

В 2007 году у нас появился партнёр — компания «Полигрес», которая полирует нашу большеформатную плитку, и таким образом мы ещё увеличили ассортимент. Следующим значительным годом для нас стал 2009-й, когда мы провели модернизацию и добавили один пресс.

— Насколько мне известно, сегодня вы вновь готовите производство к большим переменам?

— В прошлом году мы начали большой проект по развитию производства, который предусматривает пять этапов, и закончить работу мы планируем в 2020-2022 годах. Целый год понадобился на то, чтобы проектная организация разработала документы на строительство нового производственного здания. Сегодня проект готов, и на него уже получено положительное заключение экспертизы. Уже в августе мы начинаем строительство большого корпуса размером 60 на 60 метров, где будет установлена третья производственная линия. Здесь важно, что, развивая производство, мы снижаем себестоимость.

— Но на рынке сегодня нет дефицита. Вы уверены, что столько керамогранита будет раскупаться?

— Наша продукция востребована и потому, что номенклатура у нас очень интересная. Заводов, производящих керамогранит, много, но та линейка, которую предлагаем мы, отличается цветом. Моноколоры (одноцветная плитка) — это наш конёк, и мы в этом смысле востребованы. Сегодня мы выпускаем четыре миллио-

на квадратных метров в год. Третья линия позволит выйти на шесть миллионов, а с четвёртой линией мы сможем делать уже восемь миллионов квадратных метров плитки в год.

Ёмкость российского рынка сегодня российскими производителями не закрывается, так что ниша есть.

— В какой стране будете покупать оборудование для новой линии?

— К сожалению, в России такое не производится, это наша беда. Знаете, 90 процентов оборудования для изготовления керамической плитки в мире производится в Италии.

— Повлиял ли на проект рост валютного курса?

— Мы не можем изменить ситуацию, но проект пока сокращать не планируем. После строительства второй линии мы достаточно долго находились в режиме выплат кредита в один из российских банков. Мы неоднократно пытались работать с итальянскими банками, но там достаточно жёсткие условия, да и непредсказуемость курса накладывает отпечаток. Так что кредиты и дальше планируем брать в нашей стране.

Два года назад мы полностью погасили все долги и с тех пор работали на будущие проекты, на этот проект. Сегодня мы считаем возможным взять кредит для покупки оборудования. Если не будет больших изменений на валютном рынке, у нас нет никаких препятствий выполнить всё задуманное. Мы рассматриваем альтернативный, в том числе китайский вариант. Но это чуть позже, примерно в 2016 году, когда настанет время покупать технику. Сейчас у нас главная задача — это строительство корпуса.

— У вас на предприятии установлена сложная техника, работать с которой тоже нужно уметь. Как решается кадровый вопрос? Кто работает у вас сегодня?

— Когда мы сюда приехали, нас было из Екатеринбурга человек 15. Эти люди плитку уже производили и понимали в производстве. Мы объявили конкурс и набрали здоровых людей с руками и головой. Сегодня у нас сложившийся коллектив. Основные профессии освоили жители города Полевского и села Косой Брод. Учим людей сами, хотя вопрос подбора персонала, конечно, достаточно сложный. Тем более сейчас производство будет развиваться в направлении автоматизации, компьютеризации и нужен персонал именно с такими знаниями.

— А кто поставляет для вас сырьё?

— Материалы на 70 процентов уральские — это полевой шпат и каолины из Свердловской и Челябинской областей. Но вот белую глину (это 30 процентов рецепта) нам приходится везти с Украины: белоглинистые глины расположены в основном там — это первое. И второе — качественная добыча организована именно в Донецкой области. В России, к сожалению, месторождений с подобным качеством и технологией добычи просто нет.

Само месторождение расположено на территории, которую контролируют официальные киевские власти, а доставлять составы приходится по территории ДНР.

В прошлом году нервно за этим следили, понимая, что мы ничего не сможем сделать.

Конечно, мы не дремлем и изучаем все российские материалы, которые могут заменить украинские.

— Такая популярность обеспечивается тем, что на цену плитки не влияет курсовая разница?

— Рост валюты и цен на производство тоже влияют: красители у нас импортные. К доллару привязана цена глины, цена запчастей для импортного оборудования. Что можем, мы находим в России, но это тоже в основном импортные поставки. Тем не менее, цена повышается всё равно не пропорционально курсу валюты — у нас же не стопроцентная зависимость от импорта.

— Когда слушаю вас, кажется, что всё в «Пиастрелле» идёт без сучка и задоринки. Так ли это, или вам в самом деле так везёт, что трудности обходят вас стороной?

— Везёт тому, кто везёт. Трудностей было много, но рациональный подход и постоянная работа — это два элемента, которые позволяют решать самые сложные задачи. Ну, может, конечно, ещё и везёт немножко.

— А как складываются отношения с местными властями? Как известно, от них немало зависит...

— У нас достаточно хорошие отношения были с руководителями всех администраций Полевского. Со всеми мы находим общий язык, потому что понимаем — есть власть, есть общие задачи и надо работать вместе. Возможно, именно поэтому на уровне администрации мы всегда имели поддержку.

Сегодня у нас работает уже 320 человек, а реализация нового проекта увеличит количество персонала вдвое. Наша работа — это и отчисления в бюджет, и благотворительная помощь, потому что мы стараемся помогать. Увеличивается оборот, появляются новые возможности. И главы, я подчёркиваю, все главы администрации, с которыми мы работали и работаем, относились к нам с пониманием. Конечно, и мы стараемся помогать городу — поддерживаем музыкальную школу, не отказываемся больницам, когда они просят помочь с плиткой. Мы живём и работаем в одном городе, а потому социальная ответственность для нас — это не красивые слова и длинные разговоры, а конкретная помощь тем, кто в ней нуждается.

Алла БАРАНОВА

ЗАО «Компания Пиастрелла»

Свердловская область,
г. Полевской, Восточный
промышленный район, 6/1
Отдел сбыта
Тел. (343) 216-12-60,
petrov@piastrella.ru



Везёт тому, кто везёт. Трудностей было много, но рациональный подход и постоянная работа — это два элемента, которые позволяют решать самые сложные задачи.



После модернизации на предприятии установили оборудование, которое помогло расширить цветовую гамму плитки и увеличить производительность