



Сделано в Украине

Еще совсем недавно в России и странах СНГ работало множество заводов, производивших электроинструмент. И пусть каждый из них не мог похвастаться широким ассортиментом, зато изделия были исконно нашими. Но экономическая ситуация изменилась и реально функционирующих предприятий осталось крайне мало... Может, все они вымерли, как мамонты?

Сначала мы посетили Ижевский механический завод и получили изрядный заряд оптимизма: поездка развеяла многие сомнения — инструмент в России не только собирают и продают, но еще и производят. А как обстоят дела в сопредельных государствах? Приглашение посетить украинский завод в Симферополе в составе группы дилеров — участников ежегодной конференции — показалось нам чрезвычайно заманчивым. Пользуясь случаем, мы задали вопросы **заместителю председателя правления ОАО «Завод «Фиолент» Валерию Георгиевичу ЗАМКОВОМУ.**

**Интервью подготовила
Любовь БАЛАБОЛИНА
(balabolina@potrebitel.ru)**

Валерий Георгиевич, большинство заводов постсоветского пространства начало свою деятельность с оборонки. «Фиолент» не исключение?

История завода началась 94 года назад с очень маленького литейного производства. В 1959-м завод присоединили к Министерству судостроительной промышленности, и все изменилось: начался быстрый рост производства, определились тематические направления.

До распада Союза развитие было связано в основном с оборонной тематикой. Применение изготавливаемых нами изделий было крайне разнообразно — начиная от космоса и заканчивая поставками для подводного судостроения.

В настоящее время подобные заказы значительно сократились, основной объем производства состав-

ляет электроинструмент. К слову, наличие оборонной тематики определяет культуру, общий уровень завода.

Как появилось название «Фиолент»?

В Крыму есть мыс Фиолент. На нем часто проводили тестирование оборонной техники. Министр, приехавший после испытаний на завод (в советские времена нас часто посещало высокое начальство), под впечатлением от поездки предложил назвать завод «Фиолентом».

Электроинструмент появился как результат конверсии?

Производство гражданской продукции имеет отдельную историю. В советские времена все оборонные предприятия были обязаны параллельно выпускать и товары народного потребления. До развала Союза в соответствии с требованиями правительства эти товары составляли до 20% нашего объема. Завод был головным в стране по производству кассетных магнитол под торговой маркой «Ореанда».

И вот перестройка. Оборонные заказы не просто снизились — они рухнули. Аудио- и видеорынок оккупировали товары из Юго-Восточной Азии, с которыми нереально было конкурировать ни по объемам, ни по цене. Именно тогда у нас появилась идея освоить новую востребованную рынком тематику. Учитывая имеющийся технический потенциал, было принято заняться производством электроинструмента.

За имеющуюся валюту, полученную за выполнение оборонных заказов, закупили итальянскую полностью автоматическую линию по изготовлению якорей фирмы AXIS. Это наша гордость. На вход поступают заготовки (пакет якоря), на выходе — отбалансированное, проверенное активным контролем готовое изделие. На данный момент работают четыре линии, их мощность до 1 млн якорей в год, что с запасом обеспечивает потребности завода и рынка запчастей.

Первое изделие — лобзик «Фиолент» — разрабатывали при сотрудничестве с ВНИИСМИ: институт предложил идею общего конструктива, мы ее использовали. Лобзик стал чрезвычайно популярным, что заложило фундамент дальнейшего развития.

Тяжелая экономическая ситуация в стране в 96-97 годах сказалась на положении завода — пришлось сокращать рабочие кадры. Но мы сумели сохранить костяк коллектива во всех сферах.

В России наметилась такая тенденция: заказы на оборонку растут, и заводы сворачивают программу по инструменту. Как у вас?

Тему электроинструмента мы будем планомерно, активно развивать. Если объем производства оборонки потребует увеличить, то сделаем это параллельно, а не за счет электроинструмента. Для обеспечения технологического уровня и темпов развития покупаем новое оборудование. За последний год его закуплено на сумму около 2 млн евро.

Одно из последних приобретений — компьютерный измерительный комплекс, позволяющий производить точные обмеры как готовых деталей (контроль продукции), так и сложных пресс-форм и штампов, которые изготавливаются в нашем инструментальном производстве.

В. Г. Замкового справедливо можно назвать человеком, у которого с заводом связана вся жизнь.

Краткая рабочая биография:

1963-1977 гг. — технолог механического цеха, начальник цеха, начальник производства, главный контролер завода.

1982 г. — заместитель директора по общим вопросам, заместитель председателя правления ОАО «Завод «Фиолент»

Два образования: технологическое и экономическое.

Каковы средние зарплаты сотрудников завода?

Сравнительно невысокие: порядка \$300. Как следствие, есть недостаток в кадрах. Для закрепления квалифицированных специалистов — токарей, конструкторов и т.д. — мы разрабатываем и предлагаем различные социальные программы.

У завода не может быть будущего без молодых кадров, поэтому особенно важно привлечь молодых специалистов. Стараемся заинтересовывать их возможностью проявления инициативы и в случае положительных результатов — карьерным ростом.

Где, кроме России и Украины, продается инструмент «Фиолент»?

В странах СНГ — Казахстане, Азербайджане, Молдове, Грузии, Беларуси, Армении. Хороший бизнес сложился в Румынии — уже несколько лет мы делаем туда поставки, но недавно Румыния вошла в Евросоюз. Чтобы сохранить контракты, мы сейчас получаем европейские сертификаты (СЕ).

Раньше экспортировали продукцию в Болгарию, Венгрию, Хорватию, Турцию. Они тоже вступили в Евросоюз, но тогда мы проблему отсутствия СЕ решать не стали. Теперь же постараемся и в этих странах восстановить свои позиции.

Отдельные партии поставляем в Эмираты, Иорданию, Саудовскую Аравию. Кстати, именно сотрудничество с Ближним Востоком натолкнуло нас на создание инструмента с бесколлекторным двигателем. Поставки туда специфичны. Требуется мощный инструмент для работ в тяжелых условиях.

В России компании уделяют большое внимание продажам через сетевые гипермаркеты. Выделяют ли ваши украинские дилеры это направление?

В Москве в сетях продается бюджетный инструмент, сети стали заменой рынков (гиперы вытесняют рынки и занимают их нишу). В Украине процесс идет с запозданием, но в крупных городах сети уже активно развиваются. В Киеве гипермаркетов порядка восьми, в Харькове — четыре. Есть сети, как и в России. Но есть со стопроцентным украинским капиталом. Кроме того, некоторые дилеры

«Нишу бытового инструмента быстро занимают продавцы китайской продукции под своими брендами. Поэтому свое будущее завод связывает с профессионалами. Такая стратегия развития принята три года назад»



создают свои собственные сети специализированных магазинов. Пять-семь лет назад 80% инструмента продавалось на рынках, сейчас они реализуют максимум 40%.

Инструмент «Фиолент» поставляется в сетевые гипермаркеты Украины через дилеров. Мы считаем это направление продаж очень перспективным.

Кого вы видите основными потребителями своей продукции?

Нишу бытового инструмента быстро занимают продавцы китайской продукции под своими брендами. Поэтому свое будущее завод связывает с профессионалами. Такая стратегия развития принята три года назад.

Наш клиент — частные строительные организации, компании, связанные с монтажными и деревоотделочными работами, а также крупные предприятия (некоторые из них уже начали нам доверять).

Инструмент для любителей, которые им пользуются раз в месяц, у нас в линейке тоже есть. Мы его пока продолжаем производить.

В чем стратегия развития завода?

Сейчас актуальна проблема: относительно низкая рентабельность, не позволяющая активно развиваться, не хватает оборотных средств на рекламу. Путь: перейти в нишу, где основополагающую роль играют качество и надежность. Профессиональный инструмент эксплуатаци-

руют на износ, а затраты на его приобретение закладывают в цену работы. Важно, чтобы инструмент при таком подходе себя оправдывал.

Сегодня в России «Фиолент» считают хорошим, но бытовым инструментом. Выход: нужно работать над улучшением качества и надежности. Во время экскурсии по заводу вы посмотрели испытательную лабораторию. Каждое серийное изделие по разработанному главным контролером завода графику проходит проверку согласно нашей технологии. Нарботка на отказ — 150 и более часов под нагрузкой.

Мы покупаем, тестируем, разбираем инструмент наших конкурентов, а также китайский по-наме. Это важно, чтобы понимать, где находимся мы по сравнению с другими производителями.



Тему электроинструмента мы будем планово, активно развивать. Для обеспечения технологического уровня и темпов развития **покупаем новое оборудование. За последний год его закуплено на сумму около 2 млн. евро**



Какие виды инструмента «Фиолент» выпускает сейчас и какие стоит ожидать в перспективе?

Наша новинка — МШУ-5. Поворотная ручка, прекрасный дизайн, хороший запас мощности. Качество — высокое для профессионального уровня.

Следующая новинка — МПШ 2. Учтены все недостатки предыдущей модели: повышена надежность, снижен вес, улучшена эргономика, предусмотрена работа с липучками,

понижены вибрация и шум.

Мы надеемся, что в своем сегменте новые модели будут иметь устойчивый спрос.

В проекте недорогой штроборез под «сто двадцать пятые» диски на базе 150-миллиметровой «болгарки». Уже проходит испытания отбойный молоток. В скором времени самая базовая модификация лобзика будет щеголять новым дизайном с улучшенной эргономикой.

Что касается развития профессионального инструмента, мы сегодня делаем ставку на инструмент с бесколлекторным двигателем. В этом производстве мы далеко не новички — для оборонной техники их выпускаем давно. Но там заложены другие требования. Здесь же нужна электроника, которая укладывается в малые формы.

Да, возможности бесколлекторного двигателя будут большие, но цена высокая. Чтобы оправдать себя, такой инструмент должен быть не просто хорошим, а ОЧЕНЬ хорошим. Вывести на рынок УШМ с бесколлекторным двигателем мы планируем к середине 2008 года. Ориентировочная рыночная цена — \$350. Остальной ассортимент — позже.

Сколько времени занимает путь от идеи до серийного образца, если говорить об инструменте с обычным двигателем (бесколлекторный — тема новая и отдельная)?

Около года.

Планируется ли расширение тематики — например, выпуск садовой техники?

Нам не хватает некоторых мощностей. К тому же мы опоздали — ниша уже успешно занята. Но все-таки есть надежда когда-нибудь в нее войти. Хорошая идея — измельчитель садового мусора. Для него есть прекрасный привод и станки, на которых его можно делать. Сегодня данное направление актуально — в целях защиты окружающей среды запрещается сжигать ветки. Или паркетно-строгальные машины. Или камнешлифовальные...

Но это в перспективе. Наши конкретные планы на 2008 год определены нашими возможностями — как производственными, так и финансовыми.

Сейчас модна кооперация с Китаем — закупка комплектующих. Или еще проще — ставить на китайский инструмент свою раскрученную торговую марку. Как «Фиолент» видит свое сотрудничество с Китаем?

Межзаводскую кооперацию развивают все производители инструментов — это мировая тенденция, и мы к ней относимся серьезно. Такой подход помогает быстро расширять ассортимент и, снижая накладные расходы, делать цену конкурентоспособной.

Сегодня только ленивый не кооперируется с Китаем. Но мы категорически не хотим заниматься продажами чисто китайского инструмента, лишь приклеивая на заводе (или сразу в Китае) свою торговую марку. Это опасный путь, ведущий к стагнации собственного производства.

Завод подходит выборочно к комплектующим. Ответственные узлы изготавливаем самостоятельно. Те, на которых можно сэкономить, заказываем на сторонних предприятиях. Почему нет, если

«Межзаводскую кооперацию развивают все производители инструментов — это мировая тенденция, и мы к ней относимся серьезно. Такой подход помогает быстро расширять ассортимент и, снижая накладные расходы, делать цену конкурентоспособной»

это выгодно и сохраняет потенциал рабочих кадров?

Примерно 30% литья получаем по кооперации. У нас есть своя литейная, но она не обеспечивает нужные объемы, поэтому мы закупаем в РФ, Украине, Китае.

В Китае производят для нас некоторые узлы, связанные со штамповкой. Мы бы не возражали, чтобы они поставляли и пластмассу, но затраты по транспортировке «съедают» всю экономию. Чтобы получалось рентабельно, надо единообразно привозить большие партии с запасом месяца на четыре.

Есть фирма — Defond. Ее заводы находятся в Китае, а головной офис — в Гонконге. После осмотра их производства поняли, что по соотношению цена-качество они отвечают всем требованиям. Мы отказались от ряда поставщиков и стали размещать заказы на Defond.

Отмечу, что кооперация ведется не только с Китаем. На заводе Sparky в Болгарии мы покупаем редукторы. Есть кооперация с Германией, Францией, Словакией и другими странами. Плотно сотрудничаем с украинскими предприятиями. Для прессования изделий порошковой металлургии используем шведский порошок. Он дорогой, зато очень качественный, что крайне важно.

Рассмотрим аккумуляторный инструмент. Ведь вы наверняка не делаете его сами от и до?

Более 80% всех аккумуляторов — продукция Юго-Восточной Азии. Это вредное производство — все мировые бренды единодушны во мнении, что нерентабельно и бесперспективно делать их самостоятельно.

Аккумулятор и двигатель мы покупаем в Китае. Сами делаем корпус и проводим сборку.

О чем мы не спросили, но о чем вы бы хотели рассказать?

Хвастаться не хочу, но к моменту отправки вашего журнала в типографию мы уже запустили новую оболочку сайта www.phiolent.com.

«МПШ 2. Учтены все недостатки предыдущей модели: повышена надежность, снижен вес, улучшена эргономика, предусмотрена работа с липучками, понижены вибрация и шум»



Перед поездкой в Симферополь на www.mastercity.ru наши корреспонденты создали тему: **«Спросите представителя завода»**. Ниже опубликованы наиболее интересные вопросы посетителей сайта и ответы на них.

Почему на фрезере убрали стопор шпинделя?
Удешевили. Сначала вообще хотели 600-ваттную модель снять с производства, так как она не может работать на дубе и подходит только для мягких пород дерева. Но этот фрезер востребован рынком, поэтому решили его оставить, сделав за счет упрощения более конкурентоспособным.

Как можно так долго и упорно игнорировать подклинивание корзины на фрезере 1100 Вт? DWT OF-1200 стоит почти столько же, но не клинит.

Тот, кто задал этот вопрос, приобрел наш фрезер давно — уже несколько лет мы выпускаем исправленную версию. Искренне порадовался: раз им до сих пор работают, значит, инструмент в целом хороший.

В первых наших моделях из-за перекаса оси, из-за маленьких допусков легко возникало подклинивание. Потом мы изменили поле допуска и решили проблему.

Будут ли литые подошвы и точный инструмент? Или продолжите позиционироваться как крепкий, но кривой?

Насколько понимаю, здесь имеют в виду лобзики и циркулярные пилы. На лобзике у нас была когда-то литая подошва. Но потом мы его удешевили, так как для общего уровня изготовления нашего лобзика в ней нет необходимости. Имеет смысл делать литую подошву только в дорогом инструменте, где очень высокие требования в целом. Иногда бывает так, что подошва конкурентов литая, а кинематика и качество — плохое. По нашему мнению, говорить, что литая подошва — признак профессионального инструмента, неправильно.

Циркулярные пилы с литой подошвой производить не будем. Действительно, многие хотят использовать их как универсальные — перевернул, закрепил и работаешь, как на станочке. Мы позиционируем наши пилы как ручные. И чтобы сделать их универсальными, нужно полностью переработать конструкцию. Мы отказались от этой идеи.

Моя попытка купить ваш краскопульт была неудачной — ни один из образцов в магазине не брызгал воду (при этом Elmos сначала брызгал, но потом перестал в ходе проверки). Мне не повезло или это правильно?

Краскопульт вообще не предназначен для работы с водой — она для него слишком жидкая. Это ведь не опрыскиватель! В инструкции написано, жид-

«Закупили итальянскую полностью автоматическую линию по изготовлению якорей фирмы AXIS. Это наша гордость. На вход поступают заготовки (пакет якоря), на выходе — отбалансированное, проверенное активным контролем готовое изделие. На данный момент работают четыре линии, их мощность до 1 млн якорей в год, что с запасом обеспечивает потребности завода и рынка запчастей»



кости какой вязкости распыляет наш краскопульт. Обратите внимание, он подходит даже не для всех красок, поэтому в комплект входит дозатор для определения вязкости.

Купил миксер «Фиолент». Мешает классно, но ручка миксера кажется хлипкой. При увеличенной нагрузке возникает ощущение, что она не выдержит.

Мнение субъективно. Мы продаем порядка 3000 миксеров в месяц, нареканий на отламывание ручек нет.

Хотелось, чтобы вы обратили внимание на дооснастку инструмента — шаблоны, стойки и прочее, так как немецкое очень дорогое, а китайское очень кривое.

Раскрученные мировые бренды имеют широчайший ассортимент аксессуаров. Мы себе такое позволить не можем. По крайней мере пока. Но определенные шаги в этом направлении постепенно делаем. Около года назад мы стали продавать стойки для миксера: они должны быть тяжелыми, их нельзя сделать дешево. Сначала побаивались, что не пойдут, но спрос оказался хорошим.

На самом заводе хоть один узел, например, для лобзика или дрели, изготавливают полностью? Или только собирают из того, что привезли из Китая?

Есть такой сертификат происхождения. Для его получения нужно, чтобы степень переработки достигала 50%. Тогда производство считается собственным. Инструмент «Фиолент» полностью удовлетворяет данному требованию. Кстати, у лобзиков и дрелей можно считать, что 100% деталей наши.

Благодарим ОАО «Завод «Фиолент» в лице заместителя председателя правления В. Г. Замкового и директора по маркетингу В. И. Джумука, а также ООО «ТД «Фиолент» в лице генерального директора С. Н. Нурмухамедова за приглашение на завод.