

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

РАСПЫЛЕНИЕ ОПЫТ И РЕШЕНИЯ

Компания ООО «Принцип» – ведущий производитель современных и качественных межкомнатных дверей. Осуществляет крупно- и мелкооптовые поставки по всей территории Российской Федерации, а также имеет собственную сеть салонов в г. Москва. Находясь на рынке дверей с 1994 года, они доказали, что творчество, профессионализм и ответственность являются основой роста компании, её устойчивости и успеха. На всех этапах производственного цикла компания «Принцип» осуществляет всесторонний контроль качества продукта.

Мы побеседовали с главным технологом компании ООО «Принцип» Виктором Николаевичем Чеботовым на тему окрасочного оборудования.

- С чего началась Ваша трудовая деятельность на этом производстве?

- Тогда завод выпускал в основном дешевый сегмент - гладкий ламинат, и мы только собирались запускать одну линейку сборных полотен, эмалей еще не было. На предприятии была вакантна должность главного технолога и получается, что с октября 2010 года я работаю на этом производстве. Постепенно появлялись новые программы, мы работали со шпоном, пытались работать с прозрачной отделкой. Однажды наши партнеры привезли несколько эмалевых полотен. Но у них возникла проблема с подбором цвета, итальянские полотна пришли, а погонаж к ним пришел не окрашенный. Для того, чтобы подобрать эмаль в цвет, мы попросили привезти несколько образцов. Как раз с этого момента начали сотрудничать с АРТ индустрией и продолжаем работать с Вами уже более пяти лет. С 2011 года мы добросовестно выпускаем эмалевые полотна. Большое спасибо Вашей компании за



то, что оперативно реагировали на все малейшие пожелания.

- Каковы этапы обработки изделий на Вашем производстве?

- Когда мы только начали заниматься изготовлением полотен, то рассматривали массу вариантов – красить полиуретановыми или водными эмалями, чтобы сделать изделие экономнее. Потом пришли к выводу, что, условно говоря, сделать Rolls-Royce и покрасить его валиком – масляной краской, наверное, будет неправильно, поэтому было принято решение использовать полиуретановые эмали, пусть не и самый дешёвый вариант, зато это будет ка-

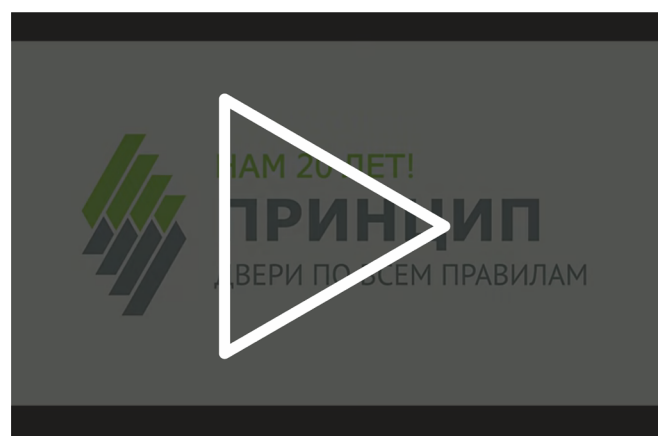
«Принцип» сегодня:

- с 1994 года на рынке;
- 22 000 м2 производственных площадей;
- 7 000 м2 складских помещений;
- производство более 150 000 дверей в месяц;
- более 1 200 наименований ассортимента.

чественно и красиво. Этапы, соответственно, те же самые - изготовление самого полотна, калибрование, обработка на станках с ЧПУ (прим. числовым программным управлением). Отличие в том, что на производстве много внимания уделяется процессу шлифования. Я могу сказать, что в плане качества продукции, мы повыше многих, и не на «одну голову». В значительной степени помогает то, что для окраски изделий используются не полиуретановые, а полиэфирные грунты. Поэтому так уж исторически сложилось, что поставщиком является Ваша компания!

- Каким окрасочным оборудованием работаете?

- Сейчас мы полностью сменили оборудование, раньше у нас стояла окрасочная машина проходного типа «Макор», когда вокруг полотна бегало 7 человек. Процесс был медленным и трудоёмким, мы долго мучились и, в конце концов, купили сначала одного японского покрасочного робота FANUC, затем второго. Достаточно высокого качества продукции мы добились как раз за счет его использования, это очень удобная вещь – красит абсолютно одинаково хорошо, что одно полотно, что десять, что тысячу. Поскольку мы используем для полотен полиэфирный грунт, то выбор пал на специальный станок, который смешивает уже два компонента практически чуть ли не в шланге пистолета - это WAGNER ZIP52 (прим. двойной мембранный насос для транспортировки материала и конвейерных систем).

**- На что обратить внимание при покупке оборудования на производство?**

- Во-первых, нужно четко понимать, что вы хотите получить, какой именно вид продукции делаете. Скажем так, если говорим о покраске – это зоны обработки, углы обработки. Нужно понимать, как это будет осуществляться и исходя из этого подбирать оборудование.

- Какой был самый лучший, самый значимый подарок в вашей жизни?

- Если честно, я даже никогда и не задумывался. Подарок чего? От судьбы? Наверное, самым значимым подарком была первая встреча с моей женой. Или, например, когда ребенок подарил на день рождения билеты на концерт группы, которую я обожаю. На самом деле, каждый день всё может меняться, поэтому, возможно, самый лучший подарок еще впереди!

- Какие профессиональные рекомендации Вы можете дать тем, кто только начинает развиваться в этой сфере?

- Не надо нам «огород равнять»! А если серьезно, то нужно четко понимать, каким делом вы хотите заняться, очень много считать и усердно думать.

- И последний вопрос: нет желания все бросить к «чертовой бабушке» и начать что-то совершенно новое? Например, вести садоводство?

- Ежедневно, обычно это ближе к вечеру (смеется). На самом деле, периодически возникает желание заняться чем-то другим, но с другой стороны, если бы работа была совсем не интересна, поверьте, я бы её уже давно оставил. Я тут работаю уже почти 8 лет, как же быстро летит время.

Мы благодарим Виктора Николаевича за такую интересную, познавательную беседу!

Бренды, которые используются для производства:

- ЛКМ - ILVA;
- окрасочное оборудование - FANUC.