



## КОГДА СТЕКЛО ПРОЧНЕЕ СТАЛИ

**М**ихаил Тютин, директор ООО «Востек» (участник «Смоленского композитного кластера»), стекольного завода, наладившего выпуск высокотехнологичной композитной продукции, – о внедрении в производство инновационных технологий, решении кадрового вопроса и планах по завоеванию российского и европейского рынков

**«Востек» располагается на территории бывшего Воргинского стекольного завода. Много ли времени и сил понадобилось, чтобы перезапустить производство**

– Когда мы его выкупили в 2011-м, от завода осталось одно название. Предприятие было разорено. Только два с половиной года нам понадобилось, чтобы восстановить разрушенные коммуникации и привести в порядок документацию. А выпустить первую продукцию смогли лишь в 2014-м.

**Михаил Алексеевич, выпуском какой продукции завод занимается сейчас**

– Наше основное направление деятельности сейчас – выпуск композитной стеклоарматуры. Очень перспективное направление, так как композиты в ближайшие годы найдут широчайшее применение в различных промышленных отраслях. В России всего пара заводов зани-

мается выпуском стеклоарматуры. Однако наша продукция отличается более высоким качеством, так как мы нанимали специализированную научную организацию, которая специально под нас разрабатывала уникальные технологические процессы. Это как сравнивать «БМВ» и «Жигули». По сути, и то и то машина, но как отличаются (смеется). Так и у нас.

**В чем отличие стеклоарматуры от обычной? И каковы сферы ее применения**

– Стеклоарматура по сравнению с обычной имеет целый ряд преимуществ. Она в три раза прочнее стальной арматуры и в четыре раза легче ее, обладает высокой химической и коррозионной устойчивостью, обладает низкой теплопроводностью, является диэлектриком. Благодаря этим свойствам композитная стеклоарматура может поднять строительные технологии на принципиально новый уровень. Однако существует ряд оговорок...

К сожалению, эта продукция в связи со своей новизной не обладает достаточным пакетом разрешительной нормативной документации и по этой причине не может применяться массово. Сейчас мы имеем постоянных покупателей на территории региона, но планируем расширять экспансию и выходить на российский рынок.

**Цели на будущий год для себя уже наметили**

– Конечно. Будем расширять ассортимент. После нового года запустим новую линию по выпуску нового вида продукции, которая также относится к композитным материалам. Каким именно, пока не хотел бы говорить.

**Это потребует расширения штаб-кадрами проблем на заводе нет**

– В России всегда чего-то не хватает: то ресурсов, то людей... Сотни раз слышал жалобы на то, что специалистов нет. Есть они, и вопрос этот решаемый. Я всегда говорил: хотите найти высокопрофессионального сотрудника – заплатите ему столько, чтобы он приехал к вам из Москвы, Питера. Не хотите платить за квалификацию – не жалуйтесь на то, что у вас нет кадров.

**А более длительные проекты в разработке сейчас есть**

– И такие имеются. При поддержке областной администрации и центра кластерного развития мы ведем работу по запуску производства специальной стекольной продукции. Это уникальная разработка. Аналогов ей на территории России нет. В мире – единицы, кто этим занимается. Зато сферы применения – это и авиация, и космос, и ВПК. Проект мы уже разработали и защитили. Теперь работаем над получением кредита. А дальше – выход на внутренние рынки и, конечно, экспорт.

**Михаил Алексеевич, желаем вам успехов в реализации проектов и спасибо за содержательную беседу. ©**

Смоленская область,  
Ершичский район, с. Ворга;  
тел.: 8-910-115-85-39