



Известный не только в Самарской губернии, но и далеко за её пределами Кротовский кирпичный завод, расположенный в Кинель-Черкасском районе, отметил четвертьвековой юбилей. Предприятие встретило круглую дату не только вторым рождением, напомню, завод не действовал три года, лишь в декабре 2019-го благодаря новым собственникам началось его возрождение, но и большими успехами в модернизации.

ВТОРАЯ ЖИЗНЬ «КРОТОВСКОГО КИРПИЧНОГО»

текст **Андрей Введенский**
фото **Михаил Иванов**

В декабре здесь завершился монтаж нового оборудования, в частности, экструдера одной из известных в среде профессионалов зарубежных марок. Кирпичных дел мастера называют экструдер сердцем завода. Кроме того, в эксплуатацию запущен многострунный резчик, тоже зарубежный. Благодаря этой умной машине, глиняные брусья нарезаются на части и после сушки и обжига становятся полноценными кирпичами. Кирпичами, которые возвращают себе былую славу Кротовский кирпичный амбициозно намерен снабжать не только весь 63-й регион, но и ближайших соседей. Ведь новое оборудование поможет заводу выйти на производственные мощности порядка 40 млн. кирпичей в год.

ВИРАЖИ ЗАВОДСКОЙ СУДЬБЫ

Прежде чем перейти к рассказу о планах и перспективах, обратимся к страницам истории. Предприятие берёт своё начало в 1995 году, когда одна из крупнейших в Самарской области нефтяных компаний для своих нужд решила возвести в селе Кротовка собственный кирпичный завод. Ранее добытчики «чёрного золота» уже построили несколько аналогичных предприятий в российских регионах, где вели бизнес. Кротовский кирпичный был выстроен в кратчайшие сроки и стал по тем временам самым современным среди своих собратьев, поскольку нефтяники специально закупили для него надёжное и долговечное испанское оборудование знаменитой компании «AGEMAS», специалистами которой были проведены пусконаладочные работы и производственные испытания оборудования и глиносырья.



Кроме испанцев, весь производственный корпус монтировали специалисты балканского государства. Ещё одной изюминкой цехов стали полимерные полы. В 90-х годах даже на самых крутых предприятиях это было редкостью:

«Практически сразу после сдачи в эксплуатацию завод приступил к выпуску высококачественного кирпича, который шёл как на собственные нужды нефтяной компании, так и на внешний рынок, при этом марка «Кротовский кирпич» стала настолько известной, что за ним буквально в очередь стали выстраиваться сторонние потребители, предлагавшие за продукцию хорошую цену. В кратчайшие сроки завод завоевал репутацию лучшего в регионе. И забегая вперёд, отмечу, когда в 2019-м наша команда производственников-единомышленников возрождала предприятие, мы, регистрируя юридическое лицо, сохранили прежнее название, то, которое завод получил с момента основания в 1995 году», – рассказывает генеральный директор «Кротовского кирпичного завода» Роман Николаевич Тихонов.

ОТ СТАГНАЦИИ К ВОЗРОЖДЕНИЮ

Как и у всякого предприятия, в жизни Кротовского были взлёты и падения. На каком-то этапе нефтяникам стало невыгодно содержать завод, и его как непрофильный актив было решено продать. У Кротовского появился новый собственник. Благодаря оборудованию европейского класса некоторое время ему удавалось держать марку и продолжать выпуск качественной продукции. Но вот вкладываться в модернизацию хозяева не спешили. Оборудование изнашивалось. Качество кирпича становилось всё хуже и хуже. И в какой-то момент он перестал пользоваться спросом, и собственник решил завод продать. Его вторая жизнь началась в 2019 году, когда на заводе появились, наконец, настоящие, рачительные хозяева. Год назад в цехах начался серьёзный ремонт, который закончился в марте 2020 года. Новые владельцы вложили в реконструкцию немаленькую сумму. В апреле начались пробные выпуски продукции. Параллельно велась разработка стратегии модернизации, затрагивающая все этапы производства – от глиноподготовки и формовки кирпича до сушки, обжига в печи и упаковки готовой продукции. Для заготовки сырья у прежнего собственника был приобретён карьер «Пустоваловский» в 8 км от завода. Благодаря этому предприятием организована бесперебойная доставка сырья для изготовления продукции.

Одновременно шла закупка нового оборудования. С ноября сформирована команда управленцев. Производственный блок был укомплектован профессионалами высочайшего класса, в том числе за счет привлечённых специалистов с других предприятий отрасли. Скажем, главный технолог, технический директор и главный механик, как и их коллеги – асы в своём деле. Причём, несмотря на молодость, главный механик участвовал в строительстве заводов мирового уровня, блестяще знает особенности монтажа и наладки оборудования. Словом, Роману Тихонову удалось собрать людей, который наиболее ёмко можно охарактеризовать словом «профи», с которыми под силу реализовать самые небанальные и амбициозные проекты.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОСОБЕННОСТЯМ ПРОИЗВОДСТВА

Сейчас активно формируется пул покупателей. На заводе активно борются за качество продукции, чтобы вернуть былую славу бренду «Кротовский кирпич». В ассортименте десятки наименований, клиентам предлагается керамический кирпич, подходящий для строительства домов, заборов, фасадов, стен и печей. Качество гарантировано.



«Наша стратегия – не только сделать Кротовский кирпич самым лучшим в Самарской области, но выйти на уровень лучших российских производителей. Это должен быть эталон. И для того, чтобы соответствовать высочайшему уровню, мы планируем закупить очень дорогостоящее оборудование, которое измельчает глину буквально в порошок, когда частицы достигают 0,5 мм. Объясню неискушенному читателю: в глине есть карбонаты и если они не достаточно измельчённые, то когда кирпич хранится на улице, он вбирает в себя влагу. Карбонат вступает с этой влагой в реакцию, и происходят так называемые отстрелы, которые буквально разрывают керамику. На прочности это не отражается, но товарный вид испорчен. Словом, технологических тонкостей много. И мы учитываем все особенности продукта в процессе его производства», – делится секретами кирпичного дела Роман Тихонов.

По словам генерального директора, в следующем году, помимо продолжения интенсивных работ по развитию производственной базы, от завода к станции Кротовка будет восстановлена железнодорожная ветка. Это поможет быстро и эффективно отгружать продукцию предприятия потребителю. Сегодня наиболее востребован полнотельный, иначе говоря, цокольный кирпич, он прочен и морозостойчив. Продукцию Кротовского кирпичного уже сейчас обычному потребителю по вполне демократичным ценам можно купить не только в Кинель-Черкасском районе, но и в посёлке Красный Яр. А также непосредственно в Самаре в районах Красная Глинка, Заводское шоссе и т.д. На сайте предприятия можно разместить заявку на доставку кирпича в любую часть области. Заказать продукцию можно и позвонив прямо на завод, менеджер по сбыту ответит на все интересующие клиента вопросы.

В минувшем сезоне продукция завода покупалась как теми, кто возводит элитные коттеджи, так и обычными дачниками. Ведь керамический кирпич, в отличие от силикатного и тем более шлакоблоков по-прежнему, как экологически чистый материал считается эквивалентом качества. Кротовский кирпичный завод открыт для сотрудничества со всеми. И для привлечения крупных потребителей сейчас интенсивно развивает свою дилерскую сеть, поскольку пока ещё не все районы 63-го региона охвачены. И если кто-то вдруг захочет стать дилером Кротовского кирпичного, предприятие готово к сотрудничеству.

Что касается команды, Роман Тихонов подчёркивает: какие бы продвинутыми не были технологии, какими бы современными и крутыми ни были станки, главная ценность завода – люди. Сегодня на предприятии занято 70 человек, в основном это жители Кротовки и близлежащих сёл – Большая Малышевка, Георгиевка, Подгорный, Пустовалово, Тимашево. Есть специалисты из Кинеля. Кротовский кирпичный завод, кроме нефтяников, фактически основной работодатель в этих местах. Предприятие, работающее в две смены, намерено не только постепенно повышать зарплату, но и расширять соцпакет для своих сотрудников. Будет увеличиваться и команда, поскольку в обозримом будущем завод перейдёт на круглосуточный режим работы, то есть в четыре смены. И будет наращивать объёмы производства в интересах своих потребителей.