

**Дмитрий ЛИТВИНЕНКО,**  
соучредитель завода PL-Lucente:

# «Мы гарантируем не только качество продукции, но и минимальные сроки производства»



**Редакция «Навигатора ювелирной торговли» побывала на заводе PL-Lucente. Производство отмечает свое десятилетие в России. Полторы тысячи квадратных метров идеально организованного пространства, новейшее оборудование итальянского производства, самые современные технологии, опытные зарубежные и российские мастера – это только небольшой перечень того, что мы увидели на предприятии. О секретах успеха предприятия и его уникальных предложениях для розничной и оптовой торговли мы побеседовали с Дмитрием ЛИТВИНЕНКО, соучредителем завода PL-Lucente.**

Дмитрий, 10 лет назад в России было открыто производство под брендом PL-Lucente. С чего все начиналось?

Изначально PL-Lucente в России организовывалась как российско-итальянская фабрика. С итальянской стороны участниками были частное предприятие и правительство Италии в лице Фонда поддержки предпринимательства. На сегодняшний день это полностью российская компания, работающая на итальянском оборудовании по итальянским технологиям, с итальянскими расходными материалами по некоторым позициям, так как нам не удалось найти идеального варианта импортозамещения.

На момент открытия российского производства PL-Lucente (PL – это сокращение фамилии Пальваль, нашего основного собственника) итальянская фабрика Lucente на протяжении 30 лет обслуживала Европу, Северную и Южную Америку. Эта марка уже тогда была известным мировым брендом. Мы в первую очередь ориентировались на ее ассортимент и не ошиблись в выборе.

**Расскажите про ваше оборудование, технологии. Чем вы принципиально отличаетесь от других производителей?**

Все дело в нюансах. Чем отличается «Лада» от «Мерседеса»? Это две машины, с колесами,



с ДВС и так далее... Но, когда углубляешься в детали, все тут же становится на свои места... У нас все идеально отлажено: полторы тысячи квадратных метров открытого, безупречно организованного пространства. Итальянцы с точки зрения структурирования производства и используемых технологий сделали все очень хорошо – второго такого завода в России вы не найдете.

Сегодня любой производитель цепей может закупить нужное ему оборудование. Да, у нас есть пара станков, которые мы заказывали специально. Их стоимость очень высока, так как это уникальное оборудование. Но все остальное – стандартное, произведенное в Италии. Вопрос не в самом оборудовании, а в том, как им пользоваться!

Итальянское оборудование не приходит готовое, под ключ. Для производства полновеса мы его подключим сами, а вот для пустотела – нет. Любой маленький микронный зазор, появление fugи у звена цепи не позволят сделать хорошую цепь, развалит весь этап. Итальянские инженеры, которых мы приглашаем, понимают, как довести оборудование до совершенства, чтобы оно выдавало качественный пустотел. В этом наша сильная сторона – в налаживании идеальной инфраструктуры.







От настройки оборудования зависит и то, сколько металла уходит в брак. Ни одна цепь от начала до конца не доходит без потерь, из килограмма золота сделать килограмм изделий невозможно. Если в полновесе теряется 5–10%, то в пустотеле потерь всегда больше, потому что это технологически очень сложная работа. А вот насколько высок процент внутреннего брака при производстве пустотела – зависит от настройки оборудования. Не менее важное значение имеют и материалы – не та медь приведет к внутреннему браку в два раза больше допустимого. И таких нюансов – сотни. Нарушение на каком-нибудь этапе дает сбой в производстве: любой брак – это внутренний афинаж, те или иные потери. Мы учитываем все эти нюансы, поэтому качество наших изделий стабильно высокое, а процент брака – низкий.

**А какое конкретно оборудование вы используете?**

Мы используем итальянское оборудование, потому что знаем, что оно лучшее. И на нашем производстве работают итальянские специалисты. Они тоже лучшие в своем деле. Возьмем, например, настройщика станков. Он инженер на генетическом уровне, у него это в крови. Он чувствует технику, понимает ее. Благодаря его настройке мы смогли свести допустимый на лю-

бом цепевязальном производстве процент брака к минимуму даже для самых технически сложных плетений. В итоге все наши клиенты получают красивый и высококачественный продукт.

**Итак, есть налаженное оборудование, готовое работать на максимальный результат. Но нужны специалисты, чья квалификация будет соответствовать заданным требованиям...**

Да. В идеальном ювелирном мире – как это происходит, например, в Италии, – станок настраивается раз в полгода. Работа в российских реалиях такова, что мелкую корректировку станка приходится делать ежедневно. Потому что сплавы нередко не соответствуют необходимым требованиям. В поставляемых нам материалах не соблюдается стандарт, который должен быть неизменным при любых условиях: например, по лигатурным составляющим. Металл одного производителя отличается от металла другого.

В итоге мы не можем обеспечить себе идеальную, стабильную сырьевую базу, что, в свою очередь, влияет на работу станков. И если в полновесе это практически никак не проявляется, то в пустотеле приходится все настраивать заново. Поэтому тот, кто подходит к станку, является и настройщиком, и оператором, ведь корректировать работу приходится очень часто. Все наши специалисты – профессионалы высокого класса, прошедшие специальное обучение. Мы, по сути, металлурги. Мы не чувствуем себя ювелирами. Ведь если использовать вместо золота чугуны, наш подход не поменяется – мы будем искать оптимальный способ производства с тем, что имеем, и там, где мы есть.

**Давайте вернемся к ассортименту вашего завода.**

Мы производим классику, которая пользуется стабильным спросом уже более 100 лет. Многие плетения пришли к нам от итальянцев. Самая популярная позиция – это цепь плетения «Гарибальди», которое еще называют «Бисмарк». В лидерах уже много лет остается плетение «Нонна».

С серебром мы стараемся не работать. Потому что на этом рынке дикий дисбаланс спроса и предложения. Самая безумная цена, которую я слышал сегодня, – это 55 рублей за грамм, 60 рублей за грамм с родием, включая стоимость самого серебра. И как я должен своему клиенту доказывать, что адекватной ценой с учетом амортизации станков, которая на серебре, принимая во внимание объемы



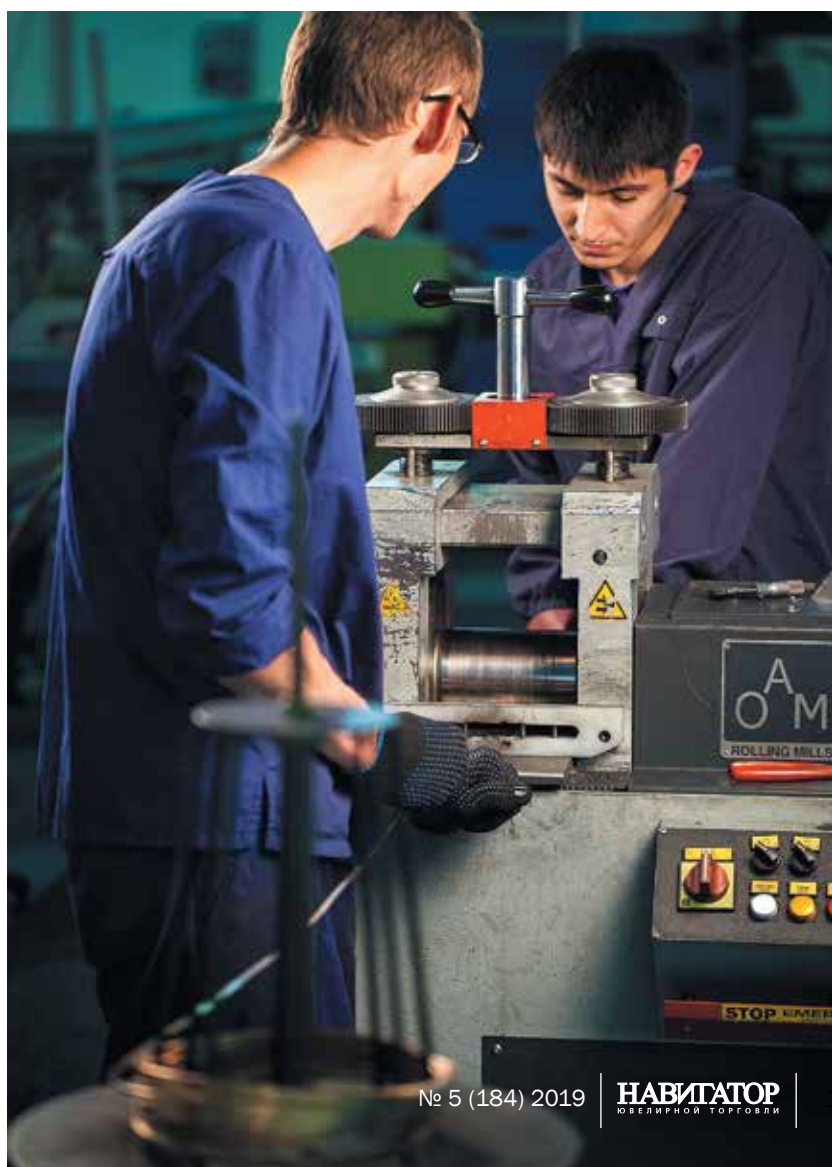


выпуска, значительно выше, чем на золоте, будет рублей 100–120 с сырьем.

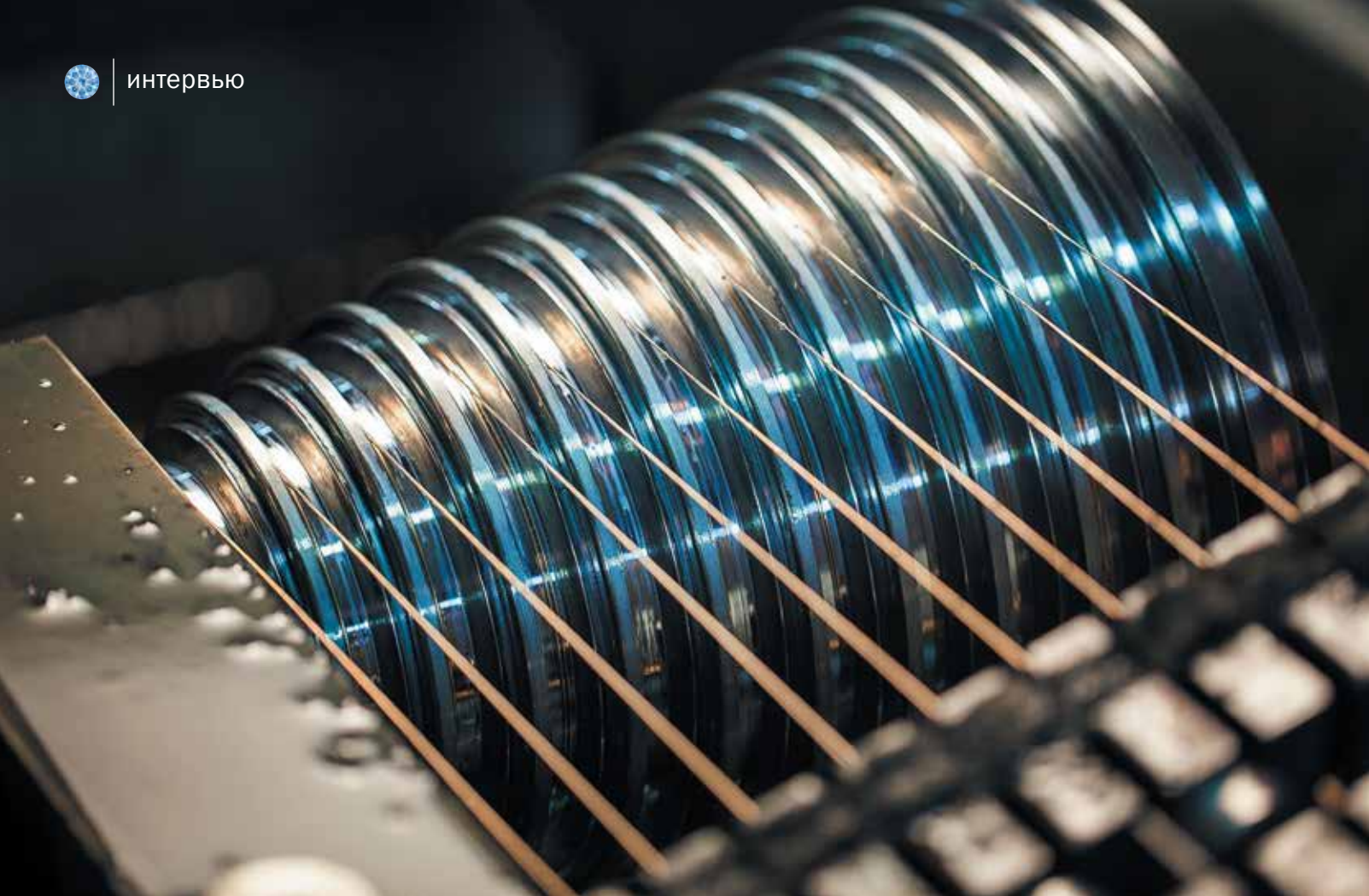
Кроме того, серебро на некоторых этапах производства технически сложнее, чем золото. Например, процесс напайки концевиков труднее и объем выпуска продукции априори будет в несколько раз выше, что потребует и больших вложений в станки на промежуток времени. То есть работа по серебру должна оцениваться чуть дороже, чем работа по полновесному золоту, и уж точно никак не дешевле. Я говорю это с точки зрения производителя, но, к сожалению, не рынка. В любой работе должен быть хоть какой-то экономический смысл. Мы пробовали делать серебряные цепи, получалось очень хорошо. Но цены на рынке такие, что мы просто не сможем содержать нашу фабрику, занимаясь серебром. 200 килограммов золота и 200 килограммов серебра – это абсолютно разные деньги на выходе, разная экономика, а зарплата у людей остается та же самая. На рынке серебра происходит безумие, и мы не хотим в этом участвовать.

**А вы планируете расширять ассортимент вашего производства? Например, пополнять его fashion-моделями?**

Ловить моду за хвост – дорогое удовольствие. Да, сегодня на любом социальном срезе







приемлемо относятся к бижутерии. Но это не наши клиенты. Мы работали и работаем на аудиторию, которая хочет носить именно золото и именно традиционное плетение. Так как мы сами делаем лигатуру, цвет золота можно задать любой, это для нас несложно: желтый, розовый, зеленый, почти черный и так далее... Вот здесь у нас есть простор для маневра. Металлургу такое легко сделать. Будем двигаться в этом направлении.

**Чем выгодно для ювелирных магазинов и сетей, а также оптовых ювелирных компаний сотрудничество именно с вами? Какие преимущества получают ваши партнеры?**

На сегодняшний день все производители пустотела сравнялись в качестве выпускаемого продукта. Соответственно большую роль начинает играть экономика всего процесса, в которую входят реальные сроки заказа, потери золота, перерасчет пробы 585 в пробу 587, время авансирования – на 20 или 50 дней.

Так как мы предлагаем действительно минимальные сроки выполнения заказа при высоком качестве продукта, а также минимум потерь, то экономика процесса для наших клиентов становится очень выгодной. Мы не снижаем цены, потому что знаем преимущества своего продукта.





Для наших партнеров сотрудничество с PL-Lucente становится экономически самым выгодным на российском рынке. У некоторых заводов сроки производства – 60 или 70 дней. А сроки – это прямые деньги. Ведь 99% наших партнеров работают по давальческой схеме. Металл, который нам дают в работу, – это финансовые средства. Заказчик мог бы положить их на депозит в банк, получать с них доход, а не заморозить на чьем-то производстве. Любое давальческое сырье – это деньги, которые в данный момент не работают. То есть долгие сроки – это потери.

Наши клиенты знают, что товар им начнут отдавать на 20–30-й день, а последний грамм по заказу они получат раньше договорного срока. Если сравнить эти сроки со сроками заводов, которые начинают поставлять первую продукцию на 60-й день, а реальный срок получается 70 дней... В общем, кто считает деньги, тот знает, где ему выгодно разместить заказ.

**А в чем секрет таких минимальных сроков производства? Как вам удается быть настолько пунктуальными?**

Это наше ноу-хау – важность человеческого фактора. Какие римские полководцы были самыми яркими и прославленными? Ответ прост: все великие полководцы знали своих солдат поименно. И вот за такими люди шли на подвиги. Наши сотрудники тоже готовы работать с максимальной отдачей, если это потребует. То есть помимо технологического совершенствования процесса мы работаем над слаженностью коллектива, мы стараемся, чтобы у нас была команда. Поэтому у нас нет текучки кадров. Практически все сотрудники работают на производстве с момента его основания. А их зарплаты выше средних по отрасли.

**Что еще привлекает розничные и оптовые компании в работе с вами?**

Один наш постоянный клиент получил у другого производителя цену ниже нашей и стал работать с ним. Но, как известно, все познается в сравнении. Иногда нужно попробовать что-то новое, чтобы сделать правильный выбор и оценить то, что было, с тем, что стало, и... вернуться.

Мы точно знаем, что клиенты, которые с нами долго работали, привыкли к хорошему. Даже если они решат поработать с другими компаниями, в итоге все равно вернуться к нам. Мы через такое проходили не раз. И вопроса, почему мы «не двигаемся» по цене, после этого



не возникает – ответ становится очевидным: мы гарантируем не только качество, но и четкие сроки, и сервис.

Сервис – одно из наших важных конкурентных преимуществ, на котором мы строим взаимоотношения с клиентами. Под ним мы подразумеваем хорошее и внимательное отношение к партнеру. Для нас это широкое понятие. Например, наряду с изготовлением заказа мы можем вести документооборот. Некоторые наши партнеры настолько перегружены, что просто не успевают сами оформить бумаги – мы все делаем за них, по доброй воле.

**Дмитрий, какие планы на будущее?**

Планы, в общем-то, очевидны – сохранить текущие сроки и качество для клиентов. Этого будет достаточно, чтобы в скором времени занять лидерскую позицию в сегменте пустотелых цепей.

**LUCENTE**

**Завод PL-Lucente**  
**pl-lucente.com**

*Беседовала Ольга КОРЧАГИНА,  
главный редактор журнала  
«Навигатор ювелирной торговли»*