

Текущие акции: «Это работает!»

В июне 2011 года стартовала акция «Это работает!». Приглашаем всех желающих принять участие в акции. Кто знает, может быть именно Вы станете обладателем главного приза?

Обычно, каждый из нас любит делиться успешным опытом. А делиться вариантами применений, результатами экспериментов приятно вдвойне. Ведь опыт - одна из основ успешной работы.

Мы подумали, что если каждый из нас поделится успешными вариантами применения инженерных и высокотемпературных полимеров Ensinger, то мы не только познакомимся ближе, но и обменяемся различными инженерными решениями, многочисленными вариантами применения полимеров.

Кто может стать участником акции?

Участником может стать любой, кто приобрел в прошлом или приобрел сейчас полимеры производства Ensinger.

Что необходимо для участия?

Необходимо сделать фотографию детали, изготовленной из полимерной заготовки Ensinger, узел, в котором она установлена, заполнить специальный бланк и прислать нам. Бланк анкеты можно взять у нас в офисе или скачать с нашего сайта www.polimer1.ru

Как и кто будет определять победителя?

Победителя определит комиссия из пяти человек. Главный приз, а это LCD-телевизор, получит тот, кто пришлет наибольшее количество комплектов. Комплект - это фотография детали и заполненная анкета. Если мы получим одинаковое количество комплектов от нескольких участников, то решающим фактором может стать наличие фотографии узла, в котором установлена деталь.

Все участники акции без исключения получают памятные призы, поэтому участвуйте смело.

Акция продлится до конца ноября 2011 года. Вручение призов состоится в период с 15 декабря 2011 года по 30 января 2012 года.

А если участник акции находится далеко от Ростова-на-Дону?

Можно прислать фото и анкеты по электронке (sales@elmica.ru), а приз или памятные сувениры мы отправим почтой или транспортно-экспедиционной компанией. Транспортные расходы мы возьмем на себя. Все что нужно сделать участникам - прислать как можно больше комплектов.

Более подробно об акции всегда можно узнать на нашем сайте www.polimer1.ru

О новинках в нашем ассортименте



Почти 10 лет мы реализуем электроизоляционные материалы для изготовления и ремонта электрических двигателей, генераторов, трансформаторов и другого электротехнического оборудования. Мы предлагаем слюдосодержащие ленты различных классов нагревостойкости, трубки, ткани электроизоляционные, а также материалы на основе пленок: синтофлексы, изофлекс, имидофлекс, элифлекс и др. Большим спросом пользуются как гибкие, так и жесткие слюдопласты различного назначения. В течение этого времени мы неоднократно слышали от заказчиков электроизоляции: «Вот если бы у Вас еще был и обмоточный провод, было бы отлично. Мы могли бы получать все для ремонта в одном месте».

Отсутствие постоянного надежного поставщика-производителя, а также определенная специфичность данной номенклатуры были теми факторами, которые не позволяли развить это направление.

В период с июня по август 2011 года был проведен ряд переговоров с ЗАО «Ростовэмаль». В результате был заключен долгосрочный договор о поставках.

С 01 сентября 2011 года в нашем ассортименте появился эмальпровод ПЭТВ-2 и ПЭТВ-200. Эмалированный провод марки ПЭТВ-2 изготовлен в соответствии со всеми требованиями ГОСТа и всегда теперь есть в наличии на нашем складе. Мы предлагаем обмоточные провода по ценам завода-изготовителя со склада в Ростове-на-Дону. Для заказчиков из удаленных регионов России мы организовываем доставку посредством транспортно-экспедиционных компаний. Более подробную информацию Вы можете получить на наших сайтах или у наших менеджеров. Теперь компании занимающиеся ремонтом электрических машин могут получить весь спектр материалов в одном месте.

Интервью с коммерческим директором ЗАО «Ростовэмаль» читайте на последней странице. О новинках в нашем ассортименте рассказала Полтавская Лидия, руководитель отдела продаж

Почему мы решили возобновить выпуск газеты «Элмика»?



Мы спросили об этом руководителя ООО «Фирма Элмика» Ирину Антипову

У нас много клиентов со всех уголков страны. И не все вы приезжаете в офис за заказанными товарами. Многих из вас мы не видели «в живую» ни разу. А те, кто приезжают к нам, чаще всего спешат. Да и у нас не всегда хватает рабочего времени

что бы поделиться последними новостями, рассказать о новинках, текущих акциях. Поэтому в 2008 году мы и решили издавать информационное печатное издание. Это был небольшой журнал, в котором мы делились опытом, рассказывали о новинках, акциях, последних новостях, отвечали на часто задаваемые вопросы.

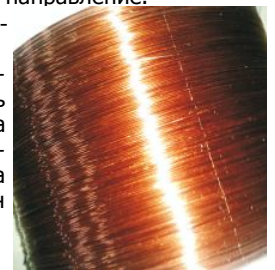
Но первый опыт оказался не совсем удачным. Информация было много, обновлялась она постоянно, а вот подготовить своевременно журнал к печати стоило немалых трудов и денежных средств, также как и разодрать журнал в различные регионы страны. Пока все это происходило, информация устаревала. Тогда мы решили делать персональную рассылку по электронной почте. Это было очень быстро, но не у всех есть персональные электронные адреса, а значит не каждый из вас может получить информацию.

Теперь, по крайней мере мы так думаем, мы нашли золотую середину. Газета «Элмика» это всего четыре странички. Ее можно сдавать в печать хоть каждый месяц. Ее просто доставить как по электронной почте, так и «Почтой России». Кроме этого, печать газеты экономичней, чем журнала, а значит мы сможем издавать ее чаще.

Кроме этого Вы можете пробить дыроколом газету в обозначенных местах и собрать подшивку с интересной информацией, которая может пригодиться не только сейчас, но и в будущем.

Подписаться на электронную рассылку можно прислав запрос на sales@elmica.ru с пометкой «Газета «Элмика» на электронку». Если Вы хотите регулярно получать печатное издание, сообщите об этом любому нашему менеджеру из отдела продаж по телефонам (863) 237-66-01, 237-66-02, 237-66-03 или пришлите запрос на sales@elmica.ru с пометкой «Газета «Элмика» почтой».

Мы ждем вопросы на интересующие Вас темы и постараемся ответить на них в ближайших выпусках.



В феврале 2011 г. состоялся семинар «Полимеры Ensinger». В нем приняли участие представители компаний со всех уголков России. Александр Штеле, представитель завода Ensinger (Германия), рассказал о возможных вариантах применения полимерных заготовок, о правилах их термообработки.

Всем участникам семинара были направлены копии презентаций и видеофильм о мероприятии. Мероприятие в данном формате мы планируем проводить и в дальнейшем.

В марте 2011 г. наша компания приняла участие в 14-той ежегодной выставке «Электро 2011 Электротехника и Энергетика», которая прошла во Дворце Спорта в г.Ростове-на-Дону. Представители Завода «Молдавизолит», Тирасполь (Молдова): Мишкин Олег Александрович и Лисаченко Валерий Павлович не только помогли нам работать на выставке, но и любезно предоставили образцы продукции. На территории России продукция Завода «Молдавизолит» создает жесткую конкуренцию ЗАО «Электроизолит» по таким позициям как Текстолит, Стеклотекстолит, Гетинакс не только благодаря высокому качеству продукции, но и большому ассортименту поставок, коротким срокам изготовления.

В июне 2011 г. мы посетили 20-ю международную выставку «Электро-2011», которая прошла в Экспо Центре на Красной Пресне (Москва). В этом году выставка удивила обилием участников и множеством новинок, представленных по тематике «энергосбережение».

В июле 2011 г. сотрудники нашей компании посетили с рабочим визитом г.Воронеж. Они провели переговоры с партнерами, посетили несколько производственных предприятий Воронежа. Хотелось выразить благодарность ООО НПП «Аргус» за доброжелательность и гостеприимство.

В конце июля 2011 г. с рабочим визитом нас посетил коммерческий директор ООО «Холдинговая компания «Элинар» - Марухин Сергей Николаевич. Мы узнали не только много полезной информации об электроизоляционных материалах, но и замечательно провели время. ООО «Холдинговая компания «Элинар» является одним из ведущих мировых производителей электроизоляционных материалов для ремонта и производства электрических машин. В декабре 2012 года исполнится ровно 10 лет со дня первой сделки заключенной с компанией «Элинар».

В начале августа 2011 г. с рабочим визитом нас посетил руководитель отдела продаж и рекламы ОАО «Метафракс» Александр Михайлович Ананченко. Он рассказал о новом качестве продукции ОАО «Метафракс» и об эффективности нового производства.

В августе 2011 г. мы провели переговоры с представителями ведущего производителя Европы полимерных заготовок - компании Ensinger (Германия). Мы поделились нашими планами на будущее, а Мартин Барас, Торге Фломан и Александр Штеле рассказали о новой системе продаж компании Ensinger, которая позволит оптимизировать процессы и удовлетворить запросы даже самых требовательных клиентов. Наши немецкие партнеры были восхищены не только нашим гостеприимством, но и красотой русских женщин.

Начались подготовительные работы к строительству теплого склада и административного здания на территории нашего «Оптового склада». В настоящий момент товары хранятся на двух складах: в черте города, так называемом нами «Главном складе», и за пределами города - в новом складском здании повышенной вместимости («Оптовый склад»). В прошлом году мы завершили первую очередь строительства и запустили в эксплуатацию первое здание складского комплекса. После полного завершения строительства (осень 2012 года) и благоустройства территории пройдет официальное открытие и новый офисно-складской комплекс заработает в полную силу. Строительство объекта проходит за пределами г.Ростова-на-Дону, в непосредственной близости к трассе М-4 (в сторону Москвы). Данный проект поможет снять нагрузку с ростовского склада, что приведет к ускорению процесса отгрузки товаров в городе. «Оптовый склад» предназначен для складирования, обработки, комплектации и отправки товаров в другие регионы России. Не волнуйтесь, дорогие ростовские партнеры, Вам не придется ездить за товарами за черту города. Вы как всегда можете получить материалы на нашем «Главном складе».

Вышел в свет новый каталог «Электроизоляционные материалы» В нем собрана и систематизирована информация о слоистых пластиках, лентах, трубках и тканях электроизоляционных, жаростойких материалах из слюды, слюдопластах и других материалах производственно-технического назначения. Новый каталог не только красочный, но и очень удобный. В нем без труда можно найти интересующий материал или самостоятельно подобрать замену. Если Вы еще не получили экземпляр нового каталога, напишите нам sales@elmica.ru с пометкой «Каталог ЭИМ» или позвоните (863) 237-66-01, 237-66-02, 237-66-03.

С сентября 2011 г. Лидия Полтавская вступила в должность руководителя отдела продаж. Теперь в ее обязанности входит не только работа с текущими заявками, но и постановка планов, контроль за сроками и качеством работ сотрудников отдела продаж. Сейчас в ее подчинении четыре менеджера, но мы надеемся что она к концу года увеличит число эффективных сотрудников до пяти. Желаем ей результативной и успешной работы. А также выполнять и перевыполнять планы продаж.

Началась подготовка к участию в выставке «Металлообработка. Инструменты - 2011». Выставка пройдет в г. Екатеринбург, в выставочном центре «Екатеринбург-ЭКСПО», наш стенд № М31, Павильон 1. Приглашаем всех посетить наш стенд в период с 29 ноября по 01 декабря 2011г. Это хорошая возможность познакомиться ближе со всеми нашими многочисленными партнерами, друзьями из уральского региона, а также найти новых партнеров. На выставке будут представлены полимерные заготовки производства Ensinger (Германия). Инженерные и высокотемпературные полимеры «Теса®» известны в России не только своей надежностью и исключительным качеством, но и множеством вариантов применения. Более подробно узнать о новых возможностях применения полимеров Ensinger Вы можете, посетив наш стенд. До скорой встречи!

В начале сентября 2011 г. в одной из ростовских школ мы проведем конкурс на лучшее сочинение на тему «Мое будущее - будущее России». Конкурс будет проведен среди учащихся 9 и 11 классов. Ученики, написавшие наилучшие сочинения, будут награждены ценными призами. Определит победителей комиссия, состоящая из преподавателей и представителей нашей компании. Мы надеемся, что интересных сочинений будет много. Мы верим, что будущее нашей страны зависит не только от нас, но и от подрастающей молодежи. Главное - вовремя задуматься над тем, что ты можешь сделать для своей страны. Самые захватывающие сочинения мы разместим на наших сайтах.

В конце октября 2011 г. мы подведем итоги в номинации «Лучший сотрудник года». Каждый год мы определяем самого эффективного и результативного коллегу. Вознаграждение - турпоездка.

В декабре 2011 г. мы начнем пролонгировать или перезаключать истекающие (истекающие) договоры на следующий год. Пожалуйста, сообщите о своих пожеланиях по условиям договора заранее. Тогда мы заключим договоры в конце года и сможем войти в январь 2012 г. с уже готовыми договоренностями. Это сэкономит время поставок в начале следующего года. Более подробно Вы можете узнать у Ваших персональных менеджеров.

В конце декабря 2011 г. выйдет следующий номер «Газеты «Элмика». Это будет новогодний выпуск. В нем мы подведем итоги года, сообщим результаты проведенных акций, поздравим всех с наступающими праздниками. Если Вы хотите поздравить кого-то, получить ответы на интересующие Вас общие вопросы, вопросы о нашей компании, присылайте запросы на электронную почту sales@elmica.ru с пометкой «Газета «Элмика».

В период с 24 по 27 января 2012 г. в Москве, на Красной Пресне пройдет ежегодная международная выставка «Интерпластика 2012». Наша компания неоднократно принимала участие в данной выставке, а также примет в ней участие в 2012 году. Приглашаем всех посетить наш стенд. Выпить чашечку кофе. У Вас будет исключительная возможность задать вопросы представителю завода-изготовителя полимерных заготовок. Каждый раз мы стараемся представить не только подробную информацию о полимерах, но и познакомиться со всеми посетителями с новинками рынка.

В 2012 г. мы собираемся провести семинар «Полимеры Ensinger» для торговых компаний России. Представители торговых компаний получают информацию из первых рук о вариантах применения полимеров, программах поставок, достоинствах полимеров Ensinger. Мы уже имели опыт проведения таких мероприятий, только в узких кругах. После участия в семинарах объемы реализации инженерных и высокотемпературных полимерных заготовок у торговых компаний резко увеличивались. Ведь гораздо проще продвигать то, что знаешь. Если у Вас есть желание принять участие в данном мероприятии, сообщите нам. Семинар бесплатный. Дополнительная информация о мероприятии, месте проведения и датах появится на наших сайтах в начале 2012 года.

*Хотите поделиться новостями
Вашей компании?
Хотите спросить нас о чем-либо?*

*Пишите нам sales@elmica.ru
«Газета Элмика»*



Фторопласт-4 (Политетрафторэтилен) один из самых известных полимеров в России среди так называемых «высокотемпературных пластиков для изготовления деталей». За последний год цена на него выросла в 2,5-3 раза и продолжает расти. Мы попросили руководителя отдела обеспечения ООО «Фирма Элмика» - Мариненко Людмилу рассказать о сложившейся ситуации.

Людмила Викторовна, почему так сильно выросла цена на фторопласт-4?

Существуют различные мнения по этому счету, но я думаю, что на это повлияло сочетание многих факторов. Это и монополизм отечественных производителей. Сейчас в России только два ведущих завода-изготовителя фторопластов - ОАО «КЧХК» и ОАО «Галоген», которые и «делают погоду» на фторопластовом рынке нашей страны. Высокая зависимость от западных рынков - наибольшая часть произведенного сырья экспортируется за рубеж. Существенно выросший спрос на фторопласт как внутри страны, так и в мире. А также ограничения, введенные Китаем на вывоз фторполимеров за территорию поднебесной, которые связаны с увеличенным спросом на внутреннем рынке. Немаловажным фактором является и не совсем эффективное отечественное производство - технологии и оборудование давно устарели, естественно себестоимость продукции оставляет желать лучшего.

Так почему же столько лет цена на фторопласт держалась на одном уровне?

Да, Вы правы. Порядка 10-ти лет цена на фторопласт держалась на одном уровне. Я думаю, это могло быть связано с тем, что в 90-х годах внутреннее потребление фторопласта существенно упало, в связи с уменьшением программ ВПК. Тогда ведущие российские производители стали выходить на зарубежные рынки. Для этого демпинговали, держали низкие цены. Порой доля экспорта продукции достигала 60-70%. Ориентированность на европейский и американский рынок (одни из самых больших потребителей российских фторопластов) ставила в зависимость отечественные компании. Спад на рынке Европы в начале 2000-х, в 2007-2008-х годах, а также высокие требования иностранных потребителей и низкое качество российских полимеров не позволяли существенно поднимать цены.

Существуют ли какие либо прогнозы по поводу изменения цен на фторопласт?

Если ситуация в ближайшее время не изменится, то цена на заготовки из Фторопласт-4 вырастет еще примерно на 50%. Это связано с увеличенным спросом как внутри страны, так и на мировом рынке.

На нашем рынке уже давно присутствуют заготовки из Ф-4 китайского производства. Что Вы можете сказать по поводу качества данных полимеров?

Да, действительно, на нашем рынке уже несколько лет присутствуют китайские пластики. Наша компания предлагает к реализации фторполимеры как российского, так и китайского производства. За все время, а это более 5-ти лет, мы ни разу не получали жалоб или претензий по качеству китайского фторопласта. Порой наоборот, заказывают именно эту продукцию. Благодаря большому формату листов китайские заготовки пользуются высоким спросом. Но цена на их заготовки из Ф-4 так сильно поднялась вверх, что скоро сравняется с отечественными. Хотелось бы добавить, что в действительности спрос на заготовки (стержни, листы, втулки) из Фторопласт-4 несколько искусственно завышен. Исторически сложилось, что в России самые известные полимеры для изготовления деталей - это Полиамид-6 (Капролон), который может эксплуатироваться при температурах 100-150°C и Фторопласт-4 (до 260°C). Эти полимеры знает практически каждый технический специалист. И, естественно, когда встает вопрос о выборе полимера, работающего в условиях трения/скольжения, все хотят получить Фторопласт-4. На самом деле существует масса других полимеров, которые могут использоваться как конструкционные взамен фторполимеров. Я имею в виду запросы, когда для потребителя важные такие эксплуатационные свойства как скольжение, стойкость к износу, способность держать нагрузку, хорошие свойства электроизоляции. Каждый день мы получаем запросы на поставку Ф-4, и в действительности более 40 % из

Если ситуация в ближайшее время не изменится, то цена на заготовки из Ф-4 может вырасти еще примерно на 50%..

этих запросов могут быть заменены другими полимерами.

Так в каких же случаях рекомендуется применять Фторопласт-4?

Политетрафторэтилен (PTFE, Ф-4, ПТФЭ) в основном эффективен в условиях воздействия агрессивных химических веществ. Это один из самых химстойких полимеров. Также он используется при работе в узлах с повышенными температурами. Фторопласт-4 обладает великолепными свойствами электроизоляции. Но для применения в качестве деталей, подвергающихся механическим воздействиям, работающих в условиях высокого трения/скольжения при отсутствии высоких температур, агрессивных химических веществ, я бы рекомендовала использовать другие полимеры. Фторопласт-4 обладает плохой стойкостью к износу в сравнении со многими пластиками, он хладотекуч. Вы можете провести простой эксперимент. Прибейте гвоздем лист Ф-4 к стене и посмотрите что с ним станет через пару месяцев. Или попробуйте провести ногтем

по фторопластовой заготовке и, для сравнения, по любому другому инженерному и высокотемпературному полимеру. Вы сразу почувствуете разницу.

Хотелось бы добавить, что в действительности спрос на стержни, листы, втулки из Фторопласт-4 несколько искусственно завышен.

А какие материалы Вы предложили бы взамен заготовки из Ф-4?

Все зависит от требований, которые потребитель предъявляет к детали, от постоянной и кратковременной температуры эксплуатации. Какую основную функцию должна выполнять деталь? Воздействие химических веществ, их концентрация, время воздействия. Также стоит задать вопросы о воздействии радиации. Есть еще множество специальных вопросов, ответов на которые можно подобрать более эффективную и экономичную замену. Если кто-то сталкивается с такой задачей, обращайтесь к нашим специалистам, мы постараемся помочь с выбором полимера.

Я понимаю, что выбор подходящего материала непростая задача, но могли бы Вы привести несколько примеров?

Да, конечно. К нам обратился заказчик, с запросом на фторопластовый стержень для изготовления роликов транспортно-механизма. Мы уточнили параметры эксплуатации материала и выяснили, что постоянная рабочая температура на самом деле не превышала 100°C. Ролики работали под большой нагрузкой, был возможен контакт с маслами, жирами. Заказчик просил фторопласт, так как для него крайне важен был низкий коэффициент трения материала (отличное скольжение). Также потребитель хотел улучшить абразивную стойкость и срок эксплуатации роликов. Мы предложили Tescaglide green. Это Полиамид 6 со специальной добавкой.

На самом деле существует масса других полимеров, которые могут использоваться как конструкционные взамен фторполимеров.

Скольжение у этого полимера практически такое же, как и у фторопласта-4, а износостойкость в 210 раз лучше. Материал стоек к маслам, жирам, бензину, растворителям. Может эксплуатироваться под высокими нагрузками при температуре до 130°C. Tescaglide green прекрасно поддается механической обработке, в 3 раза дешевле в сравнении с Фторопласт-4 и прослужит в десятки раз дольше.

Еще приведу один пример. Поступил запрос на Фторопласт-4 в листах и стержнях. После ряда вопросов мы выяснили, что полимер используется для изготовления раскаточных валов для теста (стержни) и форм для изготовления хлебобулочных изделий (листы). Постоянная температура эксплуатации не превышала 110-120°C, кратковременная 160°C. Главными требованиями были хорошие антиадгезионные свойства (отличное отлипание) и допуск для контакта с пищевыми продуктами, а также возможность чистки и дезинфекции. Мы предложили Tescapet TF. Этот материал отвечает всем заявленным требованиям. Кроме этого имеет лучшую стабильность формы при воздействии температур, прекрасно поддается мехобработке и, самое главное, в 2-2,5 раза дешевле Фторопласта-4.

Таких примеров я могу привести множество. Уже более семи лет мы работаем на рынке полимеров и имеем богатый опыт подбора и замены. Единственное, о чем хочется попросить: «Не пытайтесь подобрать замену самостоятельно. Сейчас на рынке так много полимеров, модификаций и вероятность ошибки крайне высока. обращайтесь за консультацией к специалистам».



Как и обещали, публикуем интервью с коммерческим директором ЗАО «Ростовэмаль» - Виктором Михайловичем Малым.

Виктор Михайлович, какой ассортимент продукции предлагает к реализации ЗАО «Ростовэмаль»?

ЗАО «Ростовэмаль» производит эмальпровод более 20-ти лет. Мы предлагаем к реализации эмальпровод марок ПЭТВ-2 и ПЭТ-200 диаметром от 0,40мм до 2,0мм включительно, а также проволоку медную марок ММ и МТ диаметром от 0,20мм до 8,00мм.

Продукция Вашего предприятия пользуется высоким спросом не только за счет быстрых сроков изготовления, но и из-за низкой цены. Как Вам удается держать такой ценовой диапазон?

Мы не ставим перед собой задачу получить максимальную прибыль с каждого килограмма реализуемой продукции. Главное - производить и реализовывать большое количество продукции, которая будет удовлетворять требованиям потребителей. Мы не гонимся за сверхприбылью, поэтому наши цены - одни из самых лучших.

Как Вам удается сохранять такие короткие сроки поставок? За последние два года большая часть российских производителей увеличили сроки изготовления, отгрузки продукции?

Мы постоянно пополняем складской запас эмальпроводов всех типоразмеров. Это позволяет нам практически в любой момент обеспечить потребности заказчиков.

Раньше ходили слухи о не стабильном качестве продукции ЗАО «Ростовэмаль», с чем это было связано и получаете ли Вы сейчас вопросы о качестве от потребителей?

Слухи о нестабильном качестве конечно же были обоснованы. Думается, что это - «болезнь роста». Качество эмальпроводов напрямую зависит от исходного сырья - медной катанки. Теперь мы работаем только с проверенными и добросовестными поставщиками и производителями медной катанки - это гарантирует стабильное и высокое качество эмальпроводов произведенных ЗАО «Ростовэмаль».

Мы постоянно пополняем складской запас эмальпроводов всех типоразмеров.

С ростом производства растет и энергопотребление. В последние несколько лет наблюдается увеличение спроса на материалы для производства и ремонта электрических машин с повышенным классом нагревостойкости. Если пять-десять лет назад самыми распространенными были материалы класса 120°C, 130°C, то сейчас чаще всего спрашивают материалы с нагревостойкостью 155°C, 180°C. Наблюдаете ли Вы повышение спроса на эмальпровод ПЭТ-200?

Наиболее востребованным в настоящее время является эмальпровод марки ПЭТВ-2. Но мы также наблюдаем увеличение потребления эмальпроводов марки ПЭТ-200.

Цены на провода одни из самых нестабильных и обычно связаны с ценами на медь на мировом рынке. Существуют ли прогнозы на ближайшее время? Что стоит делать: запастись продукцией или приобретать по мере необходимости?

При выборе любого действия всегда стоит задуматься о последствиях. Эмальпровод не такая дефицитная номенклатура чтобы делать большие запасы на будущее, кроме этого потребуются обеспечивать надлежащие условия хранения. Поэтому я думаю, что приобретать эмальпровод по мере необходимости будет правильнее.

Существуют ли амбициозные проекты у ЗАО «Ростовэмаль»? Если да, то могли бы Вы поделиться информацией о них?

Любой производитель, думающий о будущем, всегда стремится

Мы не гонимся за сверхприбылью, поэтому наши цены одни из самых лучших.

к повышению качества продукции, к экономичному производству, увеличению эффективности как оборудования, так и процессов. Модернизация

производства - один из факторов, способствующих повышению эффективности, конкурентоспособности. В наших планах модернизировать производство, что позволит нам не только выйти на новый уровень, но и удовлетворить большее число заказчиков.

Благодарим за уделенное время Виктора Михайловича и за исчерпывающие ответы на заданные вопросы. От всей души желаем успехов и процветания ЗАО «Ростовэмаль».

Часто задаваемые вопросы о нас

В «Элмике» только девушки?

В этой рубрике мы отвечаем на часто задаваемые вопросы о нашей компании, о нас.

Мы на рынке электроизоляционных материалов и инженерных полимеров уже много лет и не было и случая, когда новый партнер, новый покупатель зайдя в наш офис не спросил бы: «У Вас что, только девушки работают?».



Да, немного непривычно когда барышни занимаются такими сложными техническими материалами, хорошо разбираются в том, что продают, могут дать квалифицированную консультацию. Порой это вызывает много вопросов со стороны сильного пола. Но всем нам это интересно, и, если честно, импонирует мысль о том, что женщины не хуже мужчин разбираются в «мужских штучках».

А если честно, у нас работают много мужчин. Просто они не бросаются в глаза при первом знакомстве. Ведь продажами, снабжением, учетом, экспортом и импортом занимаются барышни. Но существует не мало функций, которые женщинам попросту не по силам. Поэтому комплектацией, складской работой, транспортировкой, юридическим обеспечением, обслуживанием техники занимаются у нас мужчины. В настоящий момент у нас 11 барышень, и 7 мужчин.

Отвечаем: «Нет. У нас есть и мужчины. Просто их очень мало и мы бережем их от сторонних глаз».