

Елена БЕГУНОВА

■ «Металлопрокатная компания» справилась с кризисом и теперь поставляет продукцию на российский рынок.

У поистине уникального завода - а это единственный в Беларуси производитель жести электролитического лужения и холоднокатаного листа - трудная судьба. Миорский металлопрокатный завод, заточенный под импортозамещение, не без проблем вышел на запланированные мощности: в 2020 году предприятие запустили, а вскоре после старта были вынуждены остановить работу. В августе 2022-го туда приехал Александр Лукашенко. Вывод от знакомства был категоричным: «Идеальное предприятие превратили в банкрота. У нас таких больше нет. Это суперпредприятие. Тут просто надо засучить рукава, производить продукцию и сбывать».

Слова президента услышали, разработали программу выхода из кризиса, получили господдержку. В ближайшие два года в основной капитал Миорского металлопрокатного завода инвестируют около шести миллионов белорусских рублей.

КРИЗИС ЗАКАЛИЛ

Вместе с Сергеем Исаевым, заместителем гендиректора по производству «Металлопрокатной компании», идем по цеху. Даже для дилетанта очевидно: деловой ритм, завод работает как часы. Склады заполнены сырьем, на выходе - штабеля сверкающей серебряной тончайшей белой жести. Рулоны готовы к отправке заказчикам.

- Трудимся только по конкретным заявкам, - рассказал Сергей Петрович. - Такова специфика. У каждого потребителя - свои технические требования. Практически до весны обеспечены заказами: определили объемы, завезли сырье. В 2023-м закончили переход на собственное производство белой жести.

Что такое самостоятельная работа? «ММПЗ-групп» (так раньше называлось предприятие) признали банкротом. Отказались от работы с посред-



Больше всего металла приходится на консервную промышленность: из нее делают банки и крышки.

Рентабельность завода растет - в прошлом году она составила больше восьми процентов.



ЖЕСТЬ КАК ОНА ЕСТЬ



Одно из достижений в том, что удалось сберечь коллектив. Даже в трудные времена за ключевыми сотрудниками сохраняли места.

Антон СТЕПАНЦЕВ/ИД «Беларусь сегодня»

никами и закрыли «дочки». Создали новое юрлицо, а учредителем стал «Белцветмет»: чтобы проще было обеспечить завод сырьем. Маховик завертелся быстрее, стало больше «оборотки»: появилась возможность проводить плановый ремонт оборудования, заниматься модернизацией, закупать материалы. Предприятие еще и получило статус резидента свободной экономической зоны «Витебск». И теперь преференции по на-

логам и пошлинам экономят ему солидные суммы.

- Получается, что стратегия выхода из кризиса оказалась верной?

Сергей Исаев осторожен в прогнозах:

- О радужном итоге говорить пока рано. Но промедление было бы чревато еще большими потерями. Сейчас все идет по плану. Программа развития рассчитана на десять лет вперед. Для выхода на производственные мощности предстоит еще многое сделать.

ГЛАВНЫЙ КОЗЫРЬ

Сейчас восемьдесят процентов произведенного компания экспортирует в Россию. Конечно же, конкурировать с китайцами и Магнитогорским металлургическим комбинатом миорскому заводу непросто. Как-никак там свое сырье, расходов меньше и пол-

ный цикл переработки. Магнитогорск, например, закрывает половину российского рынка, выпуская каждый год около 150 тысяч тонн белой жести. И тем не менее у предприятия свои козыри.

- Наше преимущество в том, что настолько тонкой жести россияне не делают. А это значит, что производителям пищевых, парфюмерных и косметических товаров все равно выгодно с нами сотрудничать, - объясняет Сергей Исаев. - У конкурентов толщина жести - от 0,17 миллиметра, а у нас - от 0,13. Значит, из каждой тонны можно получить большее количество готовых изделий, причем лучшего качества. Этим и берем. И если в 2022 году доля нашей жести на рынке России была всего 6,5 процента, то в прошлом уже 15,6. Выросли почти в 2,5 раза!

Около двадцати процентов белой жести поставляют белорусским заказчикам. В прошлом году ею заинтересовались Армения и Азербайджан, и теперь они тоже в числе покупателей. Первые экспортные поставки ушли косметическим и фармацевтическим предприятиям Узбекистана.

Рынок постепенно расширяется, улучшаются и экономические показатели. В 2023-м миорские металлурги произвели 62,6 тысячи тонн белой жести. Сейчас здесь полный штат - 740 человек. Кадровый дефицит устранили быстро.

- Сохранили костяк коллектива - людей, которые строили завод, а потом участвовали в пусконаладке. Они знают все нюансы работы оборудования, специфику производства. А теперь мы разработали свою систему обучения новобранцев, - объясняют специалисты. - Готовим их прямо на местах с помощью опытных наставников-практиков. В итоге штаб стратегических кадров крепкий, качественный, надежный.

ЗАПОЛНИЛИ БЕЛЫЕ ПЯТНА

■ Завод переходит на собственные технологии и оборудование.

Это только человеку несведущему может показаться: новое предприятие - что там модернизировать? Но то и дело проявляются «белые пятна», которые ухудшают производительность. Например, ролики на линии лужения нужно регулярно шлифовать. Раньше завод пользовался услугами посредников и платил немалые деньги. Теперь купили свои станки и делают это сами.

- В планах на ближайшее время - усилить парк подъемных механизмов. По-

купаем еще один электромостовой кран для перемещения полуфабрикатов и готовых рулонов, - рассуждает Сергей Исаев. - Поняли, что задействовать на определенном участке только один кран - значит терять драгоценное время. Пока он занят одной операцией, простаивает другая. Установим дополнительное оборудование - станем мобильнее: быстрее будем передавать продукцию на склад и отгружать ее. Хотим купить станок лазерного текстурирования, что позволит улучшить адгезию стальной основы и внешний вид белой жести.

РАЗВИТИЕ

НАШЕ ДЕШЕВЛЕ И КАЧЕСТВЕННЕЕ

■ Многие пришлось сделать для замены импортных материалов и комплектующих.

Оказалось, что по некоторым позициям даже выгоднее использовать товары из Беларуси и России. И по качеству, и по цене. В первую очередь это касается прокатных масел, валков, химических продуктов. С помощью научных институтов организовали исследования и испытания. И в результате ана-

ПЕРСПЕКТИВЫ

логи успешно внедрили в производство.

- Задача на этот год - произвести как минимум 72 тысячи тонн белой жести, а в 2025-м выйти на 120 тысяч, - подводит итог руководитель предприятия. - Цифры - уже в бизнес-плане.

Параллельно прорабатывают рынки сбыта. В прошлом году пригласили в Миоры всех действующих и потенциальных партнеров. Обсудили пожелания, замечания и предложения по поводу ассортимента и качества продукции.