

**Игорь ЛЕТОВ,**  
генеральный дирек-  
тор Минского завода  
колесных тягачей:

- 85 процентов про-  
дукции уходит в Рос-  
сию - для нас это  
почетно. Это товаро-  
оборот порядка 120  
миллионов долларов  
в год. 70 процентов  
всех комплектую-  
щих - российские.  
В лучшие годы, уже  
в постсоветское  
время, мы постав-  
ляли до четырехсот  
машин.

Ракетные войска  
стратегического  
назначения полно-  
стью оснащаются  
нашими машинами. Правда, **ми-  
нистр обороны РФ Сергей Шойгу**  
заявил недавно, что модернизация  
Российской армии практически за-  
вершена - значит, заказов будет  
меньше. Кстати, на заводе рабо-  
тает военная приемка из России.  
Это группа из сорока человек, без  
внимания которой ни один болт  
не перемещается из цеха в цех.

Военная продукция - не един-  
ственный источник контрактов.  
Это и оборудование для нефтега-  
зовой отрасли - мобильные буровые  
установки. МЗКТ принадлежит сто  
процентов рынка тягачей для тяже-  
лых установок свыше 140 тонн. Плюс  
мы освоили и уже выпускаем вместе  
с Галичским автокрановым заводом  
краны грузоподъемностью 60 и 70  
тонн. Но товар этот штучный.

Когда в 1991 году мы отделились от  
МАЗа, то поставляли на рынок хозяй-  
ственную технику. Она не сильно от-  
личалась от военной, была покрашена  
в другой цвет, другие кабины - более  
облегченный вариант. Занимали при-  
личную долю на рынке строитель-  
ной техники, создали четырехосный  
самосвал, который был популярен.  
Но потом этот сектор потеряли. Если  
с Россией контакты нарушатся, при-  
думаем что-то и в этот раз.

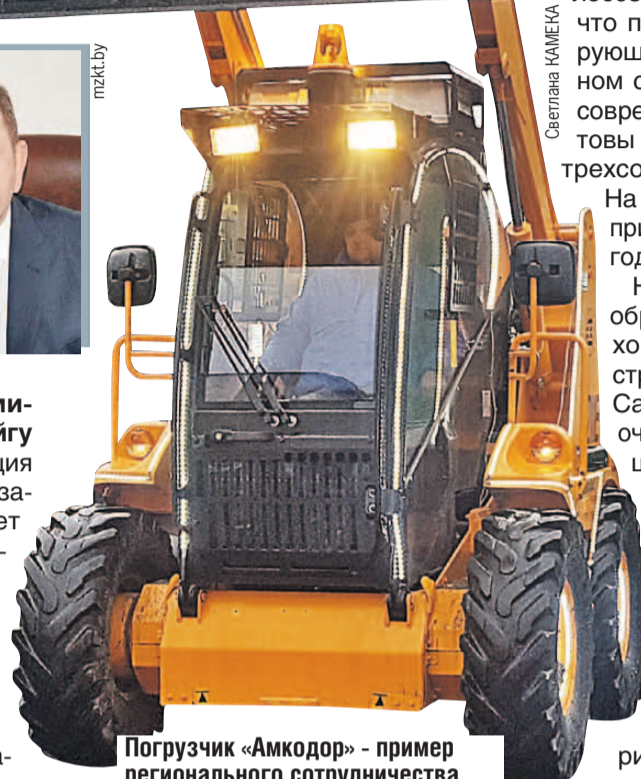
В России есть предприятия, по-  
добные нашему. Это Курганский  
и Брянский автомобильные заво-  
ды. Брянский - выходец с нашего  
«конвейера». Директора, работав-  
шие на МЗКТ, помогали поднимать  
производство и там. Сейчас его  
приобрел концерн «Алмаз-Антей»,  
началась модернизация. Но им не  
хватает опыта, потеряна конструктор-  
ская школа. Я на всех уровнях  
предлагаю: давайте сотрудничать!  
У нас отличная база, порядка 250  
конструкторов, 150 человек - иссле-  
довательский центр, который прово-  
дит любые виды испытаний.

Российских производителей мы не  
называем конкурентами - у каждого  
есть своя ниша на рынке. Также мы  
не называем конкурентом КАМАЗ.  
Все говорят о платформе «О» для  
ракетной техники на базе КАМАЗа.  
У нас в музее стоит машина 1986  
года - ее прототип. Она должна была  
ездить между шахтами под землей,  
перевозить ракеты, чтобы их нельзя  
было засечь со спутника. Но тог-  
да проект был похоронен. Знаете,  
почему я этот пример про двойные  
производства привел? Не надо ду-  
блировать друг друга! Неужели нам  
не на что тратить деньги?

## НЕ НАДО ДУБЛИРОВАТЬ ДРУГ ДРУГА!



mzkt.by



Светлана КАМЕКА

**Погрузчик «Амкодор» - пример  
регионального сотрудничества.  
Ему нет равных от Бреста  
до Владивостока.**

**Валерий ИВАНКОВИЧ, генераль-  
ный директор холдинга «АМКО-  
ДОР»:**

- Россия -  
верный сорат-  
ник, наш основ-  
ной партнер,  
мы работаем  
во всех ре-  
гионах. Боль-  
ше двадцати  
лет развива-  
ем собствен-  
ную товаро-  
производящую  
сеть в стране. Отработана единая  
программа сервисной поддержки  
и обеспечения запчастями. Под-  
писано глобальное соглашение со  
«Сбербанк-лизингом», которое по-  
могает с финансированием потре-  
бителя в ситуации с дефицитом обо-  
ротных ресурсов.

Выпускаем самую разнообраз-  
ную продукцию, но сконцентриро-  
вались на трех глобальных сферах.  
В Брянске производим фронталь-  
ные погрузчики. Есть большой план  
по модернизации и реконструкции  
производства, существует инвести-  
ционный план развития. Согласова-



amkodor.by

на с Министерством торговли  
и промышленности программа  
локализации. Брянск выступи-  
ет там генеральным импорте-  
ром техники.

Перспективное направле-  
ние - строительство в Каре-  
лии завода по производству  
лесозаготовительной техники,  
что позволит занять домини-  
рующую роль в России в дан-  
ном секторе. Чтобы это было  
современное предприятие, го-  
тovy проинвестировать около  
трехсот миллионов долларов.  
На полную мощность пред-  
приятие выйдет в 2021 - 2022  
году.

Новое направление - при-  
обретение завода сельско-  
хозяйственного машино-  
строения в городе Петровск  
Саратовской области. Это  
очень важно, учитывая боль-  
шие территории России,  
отведенные под сельское  
хозяйство. Рассчитыва-  
ем в конце следующего  
года начать выпуск тех-  
ники.

Идет серьезное со-  
трудничество с Дальним  
Востоком, Новосибир-  
ской областью, Башки-  
рией. Татарстан покупает  
только наши машины. В Мо-  
скве работают амкодоровские  
фронтальные погрузчики. А когда  
снег выпадает, улицы столицы вы-  
ходит чистить наша техника.

**Филипп БРУННЕР, генеральный  
директор компании «Штадлер  
Минск»:**

- Надеемся,  
что появится  
возможность  
собрать ва-  
гоны для мо-  
сковского ме-  
тро. Но пока  
нет конкретных  
тендеров на  
поставку на-  
ших электро-  
поездов в Россию. Одиннадцать  
аэроэкспрессов, которые перевозят  
пассажиров во «Внуково» и «Домо-  
дедово», уже привезли. И все. Если  
говорить о трамваях «Метелица», то  
пока есть заказы только из Санкт-  
Петербурга. Сейчас там заканчива-  
ется строительство третьей линии.

Российский рынок - большой и пер-  
спективный. Будем ли строить свой  
завод в России? Если получим до-  
статочное количество заказов, тогда  
об этом можно говорить. Это боль-  
шие инвестиции, большие расходы.  
Надо понимать, насколько сможем  
загрузить производство.



Светлана КАМЕКА



**Сборка поездов  
на заводе «Штадлер»  
под Минском: доедут  
ли они до России?**

Светлана КАМЕКА

## БАРЬЕРЫ

### КТО СНИМЕТ СЛИВКИ?

**Полоцких молочников отрезали от  
российского рынка, но они надеются  
вернуться обратно.**

- Раньше пятьдесят процентов нашей про-  
дукции производили для россиян - это 2,2 ты-  
сячи тонн. А сейчас возим только творожные  
сырки в Смоленскую, Ленинградскую и Мо-  
сковскую области - всего двадцать тонн. Вот  
так теперь сотрудничаем с Россией... - тяжело  
вздыхнул **директор Полоцкого молочного  
комбината Владимир Яцкевич.**

В марте этого года Россельхознадзор за-  
претил ввоз молока с комбината на терри-  
торию РФ.

- Как это было? Внезапно. Днем мы на-  
ливаем десять тонн молока, чтобы везти  
в Россию, а в десять вечера узнаем, что тор-  
говать запретили. Причина - нашли остаточ-  
ный медпрепарат сульфаметазин. К слову,  
в наших пробах его содержится в сотни раз  
меньше нормы. Закрыли российский рынок  
и для сухого молока, - говорит Яцкевич. - Нам  
с трудом удалось реализовать складской  
запас в другие страны. Заработали меньше  
значительно, ведь с РФ нет налоговых по-  
шлин.

В поисках новых рынков сбыта полоцкие мо-  
лочники вышли даже на Египет и Китай. Осо-  
бенно китайцам понравились глазированные  
сырки «Ми-Шу!» - на них изображена панда:  
«О-о-о, надо и к нам такие поставлять!» До  
Пекина вкуснятину не довели пока, срок  
годности не позволяет - всего пятнадцать  
суток. Но белорусы уже придумали, как вы-  
крутиться, - будут замораживать по специ-  
альной технологии, так «жизнь» творожка  
можно продлить до 120 суток.

Самая же известная марка комбината - «Со-  
фийка» («Сафийка» - бел.). Бренд со славной  
девчонкой внедряют второй год. Название  
получилось хитрое - в Полоцке есть Софий-  
ский собор, в народе его как раз называют  
Софийка, ну и заодно это имя девочки.

- Продажи растут, значит, с названием и ди-  
зайном не ошиблись, - радуется Владимир  
Яцкевич.

На предприятии работают около девятист  
человек, много молодежи. Журналистов на  
входе встречали парни лет двадцати трех.  
Девушкам улыбались «во все тридцать два»  
и даже подмигивали.

- Видно, что хорошее молоко тут, - пошу-  
тили, глядя на это, гости-мужчины.

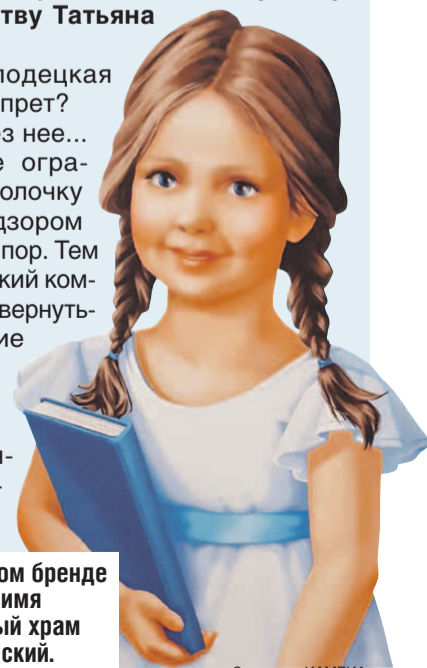
- «Снежок» и йогурты тоже ничего, - парень,  
косящийся на девчонок, явно засмущался,  
но честь родного предприятия решил под-  
держать. - Все натуральное, свое местное!

- Да мы вас угостим, сами попробуйте, -  
пригласила к столу **заместитель директора  
по производству Татьяна  
Кунцевич.**

- Удаль молодецкая  
после этого попрет?

- А куда ж без нее...

«Временные огра-  
ничения» на молочку  
Россельхознадзором  
не сняты до сих пор. Тем  
не менее полоцкий ко-  
бинат надеется верну-  
ться в российские  
магазины - «за-  
точили» все  
производство  
под обновлен-  
ные техрегла-  
менты.



**«Софийка» - в этом бренде  
«зашифрованы» имя  
девочки и главный храм  
Полоцка - Софийский.**

Светлана КАМЕКА