

ОАО «Могилевский металлургический завод» наращивает стальные мускулы



**Альберт Эдуардович ТИМОФЕЕВ,
директор ОАО «ММЗ»**

23 мая в Минске, в Малом зале Дворца Республики, состоялась торжественная церемония награждения победителей конкурса «Лучший экспортер 2018 года». Организованный Белорусской торгово-промышленной палатой, он проходил 12-й год подряд, а награды в 22 номинациях получили предприятия, показавшие лучшие результаты работы на зарубежных рынках. В числе этих компаний – открытое акционерное общество «Могилевский металлургический завод» (ММЗ), нарастивший экспорт на 58%! Предприятие удостоилось диплома в номинации «Металлургия».

Впечатляющих результатов на предприятии добились благодаря в т.ч. масштабному инвестиционному проекту по освоению производства черновых осей для железнодорожного транспорта, в который было вложено порядка 28 млн евро.

«В общем объеме экспорта у нас первое место занимает трубная продукция, но инвестиционный проект по выпуску осей набирает обороты, развиваясь очень хорошо, – говорит директор ММЗ Альберт Эдуардович Тимофеев. – Потребность в черновых осях очень большая, и не прошло и года после запуска автоматической линии, как рентабельность производства стала положительной».

Сегодня 90% трубной продукции ММЗ идет на экспорт. Около 80% осей также отправляется зарубежным покупателям, 70-80% чугунной дробы и 60-70% литья (люки и дождеприемники) тоже направляются за пределы Беларуси. Могилевский металлургический завод поставляет черновые оси, из которых изготавливаются колесные пары, в ряд стран. «Основные поставки идут в Украину и Россию, часть объемов продаем в Республике Беларусь. С прошлого года наше предприятие начало осваивать болгарский и чешский рынки. На территории бывшего Советского Союза используется широкая железнодорожная колея. Страны, входящие в ЕС, применяют иную. Для того чтобы поставлять данную продукцию на территорию Евросоюза, ММЗ прошел довольно сложную сертификацию на оси, предназначенные для европейской колеи», – рассказала заместитель начальника УВЭС Ирина Зинчук.

Запуск нового производства позволил увеличить долю экспорта, неуклонно растет заработная плата, в мае 2019 года она составила 1124 руб.

В прошлом году в среднем от 80 до 90% объема выпускаемой продукции ежемесячно шло на экспорт. В этом году у предприятия возникли определенные сложности с поставкой труб на европейский рынок – причина в том, что ЕС ввел тоннажное квотирование на трубную продукцию прямоугольного и квадратного сечения. С 1 февраля до

1 июля квота на профильные трубы составляла 25 тыс. тонн. ММЗ и другие белорусские предприятия исчерпали ее еще в конце мая и в июне уже не могли продолжать поставки на рынок Старого Света. Помимо этого, еще в 2008 году были введены заградительные пошлины на круглую трубу. Данная ситуация не лучшим образом сказывается на экспортном потенциале Могилевского металлургического завода.

«Мы могли бы значительно увеличить объемы поставляемой трубной продукции, – говорит начальник УВЭС Алексей Смирнов. – С 1 июля 2019 года по 30 июня 2020 года Евросоюз определил белорусским предприятиям квоту в 53 755 тонн. А в лучшие годы только одно наше предприятие отгружало в год покупателям из Евросоюза до 100 000 тонн трубной продукции».

Тем не менее ММЗ уверенно завоевывает новые рынки, чему залогом являются грамотный подход к организации производства и постоянная работа по диверсификации рынков сбыта. Германия, Польша, страны Прибалтики, Чехия, Великобритания, Голландия – это основные покупатели продукции могилевских металлургов в Евросоюзе. В эти страны поставляются труба, дробь, в Латвию еще и чугунные люки, в небольшом объеме. О Болгарии сказано выше.

Последний рынок, на который вышли в Могилеве, – пакистанский. Пробная партия чугунной дробы (5 тонн) была отгружена



На церемонии вручения премии «Лучший экспортер 2018 года»



в Исламскую Республику Пакистан. На предприятии надеются, что качество белорусской продукции заинтересует новых потребителей, но даже оно не поможет снизить серьезные логистические издержки. «На азиатских рынках, весьма емких, нам, конечно, тяжело тягаться с российскими и китайскими производителями аналогичной продукции – транспортное плечо у них заметно короче, и географический фактор оказывает серьезное воздействие на перспективы поставок в этот регион», – пояснила заместитель начальника УВЭС Ирина Зинчук.

Сегодня цены на европейском и мировом рынках у большинства производителей различаются незначительно, и занять свою нишу можно, взяв на вооружение высокое качество и своевременное исполнение заказов.

«В этом году первый вагон технической дробы ушел в Узбекистан – 69 тонн. Мы не планируем приостанавливать работу в направлении Средней Азии. Нам также очень интересны рынки таких европейских стран, как Норвегия, Исландия, Швейцария, Босния, Сербия и др. Интерес к ним в первую очередь строится на том, что эти государства не входят в Евросоюз, а соответственно, не имеют дополнительных преград для работы. Как уже было сказано, что касается трубной продукции, мы активно прорабатываем рынки, которые не охвачены заградительными пошлинами и квотированием. В ту же Швейцарию планируется поставка пробной партии электросварной трубы, в Норвегию уже идут отгрузки, пока не столь большие, как хотелось бы, однако ММЗ не стоит на месте», – отметил Алексей Смирнов.

По его словам, предприятие также параллельно стремится войти на рынки Грузии, Армении и Таджикистана. Сделать это будет

сложно, но на ММЗ уверены, что, повышая планку требований к качеству на абсолютно всех уровнях производственного процесса, годами формируя положительный имидж и четкими поставками доказывая надежность предприятия в глазах отечественных и зарубежных деловых партнеров, они смогут расширить географию поставок. А что же с номенклатурой?

Металлопрокат используется в самых разных сферах – без металлических конструкций невозможно представить себе строительство, машиностроение и многие другие отрасли экономики. Сегодня спрос на металлопродукцию весьма широк благодаря ее свойствам и универсальности, но этот рынок нестабилен, колебания цен существенны. Поэтому необходимо на регулярной основе изучать ситуацию и тенденции на рынке металлопродукции, чтобы прогнозировать изменения цены и спроса под влиянием различных факторов.

«ММЗ является членом Белорусской торгово-промышленной палаты. В Могилевском отделении БелТПП наше предприятие на постоянной основе производит оформление сертификатов происхождения, так как без них нельзя отгружать черновые оси и дробь в Украину и Болгарию. Кроме этого, у ММЗ и региональных отделений БелТПП проходит активная работа в части организации различных деловых визитов – на выставки, конференции и другие презентационные мероприятия. У нас очень тесные и плодотворные отношения с Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен – они проводят для нас маркетинговые исследования по нашим заявкам», – пояснила Ирина Зинчук.

Сегодня продукция предприятия поставляется в более чем два десятка стран. И российский рынок не является для ММЗ основ-

ным. Реальная диверсификация (к примеру, почти все электросварные трубы поставляются в европейские государства) позволяет не зависеть, как и многим белорусским предприятиям, от восточных соседей.

Хороши перспективы и у производства осей – ведь в ЕАЭС емкость рынка этой продукции намного выше, чем объемы выпуска на территории Союза, растут объемы поставок в Украину и Болгарию.

Так что очередной профессиональный праздник – День металлурга на предприятии встречают не только с прекрасными производственными показателями, но и с хорошим настроением и уверенностью в будущем.

Коллектив ОАО «Могилевский металлургический завод» в лице директора Альберта Эдуардовича ТИМОФЕЕВА поздравляет коллег, партнеров с профессиональным праздником – Днем металлурга и желает крепкого здоровья, новых достижений для стабильного будущего нашей страны!



ОАО «Могилевский металлургический завод»
Ул. Курако, 28,
212030, г. Могилев,
Республика Беларусь
Тел. (+375 222) 26-74-77
Факс (+375 222) 74-16-76
E-mail: mmz@mmz.by
www.mmz.by

УНП 700123720

