



Кредит доверия

Надежда Михайлова, газета «Беларусь сегодня»

На Речицком метизном заводе готовятся к встрече гостей: 30 марта здесь состоится торжественный пуск в эксплуатацию цеха горячего оцинкования труб и крупногабаритных металлоконструкций. Уже отлажено оборудование, до оптимальных режимов доведены технологические процессы. Современное импортозамещающее производство практически готово к полноценной работе. А сам цех горячего оцинкования станет крупнейшим в нашей стране. Кроме того, здесь задействована одна из новейших технологий антикоррозийной защиты, дающая возможность выхода на такие операции, которые пока не осуществляются белорусскими предприятиями. О том, что новое производство из себя представляет и что оно изменит в ситуации на рынке, рассказывает директор Речицкого метизного завода Адам Вашков.

– Мы получили новые технологические возможности нанесения защитных покрытий не только на основную продукцию завода (гвозди и другие металлические изделия), но и на горячекатаные трубы производства БМЗ, продукцию Могилевского металлургического завода, другие конструкции. Всего же мощности нового цеха горячего оцинкования рассчитаны на 2,5 тысячи тонн изделий в месяц. При этом так называемая капсульная технология, а именно она и будет применяться, обеспечивает и защиту экологии на высшем уровне.

– Адам Семенович, а что конкретно сможете подвергать горячему оцинкованию?

– Опоры линий электропередачи, строительные металлоконструкции, конструкции опор и пролетных строений железнодорожных, автомобильных и пешеходных мостов, металлоконструкции, используемые при строительстве атомных электростанций. Цинк также обеспечивает электрохимическую защиту, так как при соприкосновении со сталью создает гальванический элемент. Возникающее в элементе напряжение даже при трещине цинковой оболочки приводит к коррозии цинка, а не стали. В связи с тем, что цинковое покрытие не взаимодействует с нефтепродуктами, различными растворителями, смазочными материалами, использование данного способа защиты целесообразно и для применения к большинству конструкций нефтедобывающих, нефтеперегонных и нефтеперерабатывающих предприятий.

– Ваш завод один из лидеров в Европе по производству специальных гвоздей и крепежных изделий. Судя по всему, новое производство дает и новый импульс использования экспортного потенциала?

– Прежде всего, изменится ситуация на белорусском рынке. Зачем покупать импортное, если есть возможности использовать отечественную продукцию? Существенная экономия валютных запасов. К тому же совместными усилиями ученых Национальной академии наук Беларуси, специалистов Речицкого метизного и Белорусского металлургического заводов разработан новый состав отечественной стальной катанки с нужными параметрами. Плюс мы полностью перешли на отечественное сырье. И теперь и завод, и наши потребители выигрывают в цене и качестве. Более конкурентоспособной становится наша продукция и за рубежом. И за это мы благодарны специалистам БМЗ.

– Где именно?

– Прежде всего в Западной Европе и России – это одни из наших самых крупных зарубежных рынков. Затем Украина, Молдова. Нашу продукцию знают и ценят за высокое качество в Германии, Италии, Франции, Чехии, Австрии. Через Францию изделия попадают на рынки стран Африки и Азии. Четыре тысячи тонн специальных гвоздей мы делаем только по спецзаказам французов, итальянцев, австрийцев, немцев. Намечаются и новые партнеры в странах дальнего зарубежья. Если еще 10 лет назад мы работали на экспорт через дилерскую сеть БМЗ, то сегодня у нас уже достаточно развита собственная сеть торговых представительств за границей. Кстати, в России 16 таких заводов, как наш. В Украине – 8. И все же именно мы поставляем в Европу абсолютное большинство продукции. Конечно, нам больше повезло с географией: мы находимся ближе к европейским покупателям, чем, скажем, российские заводы за Уралом, поэтому транспортные расходы меньше. Да и можно ли сравнивать расстояния от Западной Европы до Магнитогорска и Речицы?

– А вы помните первую экспортную партию вашей продукции?

– Конечно, это было в 2000 году. Я как раз был на выставке в Германии и тогда же предложил зарубежным партнерам возобновить сотрудничество, прерванное ранее в силу разных причин. Мы в то время вышли из кризиса, выпускали качественную продукцию. Первые небольшие партии изделий шли на экспорт через дилерскую сеть БМЗ. Но уже через два года начались крупные поставки наших метизов в Австрию. Эта страна и сегодня остается в числе самых надежных западных партнеров. И именно австрийские финансисты в 2003 году предложили заводу кредит в 5 миллионов евро, чтобы мы на современном импортном оборудовании развернули производство машинных гвоздей с калиброванной головкой и специального высокопрочного крепежа.

– Если не ошибаюсь, на развитие нового производства горячего оцинкования труб и крупногабаритных металлоконструкций тоже использованы иностранные кредиты?

– Стоимость инвестиционного проекта составила около 50 миллиардов белорусских рублей. Но финансирование осуществлялось за счет иностранных кредитов. Для нас Швейцарским банком открыта кредитная линия в 5 миллионов евро на развитие и освоение нового крепежного производства. Потребность в специальных креплениях для новых строительных материалов – гипсокартона, сухой штукатурки, пластика – постоянно растет. А в Беларуси их вообще никто не производит. При хорошем соотношении цены и качества наши специальные крепления будут конкурентоспособны в Европе и других странах. Этому направлению тоже уделяем серьезное внимание. Проектом также предусматривается выпуск специального крепежа для автомобилестроения. Но помимо иностранных кредитов, в развитие предприятия мы достаточно много инвестируем собственных средств.

– Чем обусловлен иностранный кредит доверия?

– Надежностью, порядочностью партнерства, гарантированно высоким качеством выпускаемой продукции, сравнительно быстрой окупаемостью инвестиционных проектов. И, самое важное, имиджем Белорусского металлургического завода, в состав объединения которого мы вошли пять лет назад. Сейчас нам не надо кланяться перед различными банками в поисках кредита, когда под небольшой процент, под гарантии такого гиганта, как БМЗ, нам его без вопросов выделяют.

За последние десять лет наш завод поднялся на уровень современного высокотехнологичного производства. При этом он один из старейших в стране – основан еще в 1912 году. Сегодня 20 процентов своей продукции отгружаем для нужд страны, а остальное идет на экспорт: одна половина в страны Евросоюза, другая – в СНГ. Каждый месяц отправляем в Европу 200 больших грузовиков (или целый товарный состав) наших изделий. Торговое сальдо в течение последних пяти лет было всегда положительным и составляет 75 – 80 миллионов долларов. За это время у нас создано и более полутысячи новых рабочих мест, среднемесячная

зарплата выше средней по промышленности в стране. Кстати, когда мы еще разрабатывали свою программу выхода из финансового тупика после дефолта 1998 года, договорились с рабочими: если добьемся такой зарплаты, повесим плакат — «Мой завод – моя гордость». Так вот уже семь лет он висит постоянно – со всеми трудностями удалось справиться. Наш коллектив взял на себя и заботы о сельскохозяйственном предприятии «Речицкий».

– И как – получается?

– КСУП «Речицкий» с нашей поддержкой продолжает динамично развиваться. Мы помогли сельчанам обновить парк сельскохозяйственной техники, восстановить животноводство, строим новое жилье. «Речицкий» – это уже наш филиал с нашей за него ответственностью.

– Вы ждете к себе гостей 30 марта. Приглашаете ли на торжественный пуск нового цеха горячего оцинкования своих партнеров по бизнесу?

– Обязательно. Ведь мы заинтересованы в том, чтобы с первых дней работы нового производства формировался и весомый портфель заказов на нашу новую продукцию.