

## ИНТЕРВЬЮ С ДИРЕКТОРОМ ОАО «МОГИЛЕВСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД» АНАТОЛЬЕМ ВЛАДИМИРОВИЧЕМ ВОЛКОВЫМ

*посвященное 80-летию ОАО «ММЗ»*

Уважаемый Анатолий Владимирович!

**В ноябре 2012 г. Вашему заводу исполнилось 80 лет. Мы убеждены, что нашим читателям будет интересно узнать более подробно о Вашем заводе, его истории, основных этапах развития.**

Открытое акционерное общество «Могилевский металлургический завод» - одно из старейших промышленных предприятий г. Могилева. Его строительство началось в 1929 г., согласно решению XVI Всесоюзной партийной конференции, на которой были рассмотрены и приняты директивы по первому пятилетнему плану развития народного хозяйства.

История предприятия начинается с 1932 г. В предпраздничный день 6 ноября 1932 г. под гул оваций и аплодисментов на торжественном собрании города, посвященном 15-й годовщине Великого Октября, было воспринято рождение нового завода на северо-восточной окраине города Могилева - Могилевского труболитейного завода имени А. Ф. Мясникова. В этот день был сделан пробный пуск труболитейного цеха. Красную ленточку у двери, ведущей в литейный зал, разрезал прибывший на завод председатель СНК Белоруссии Н. М. Голодед. Была отлита первая чугунная водопроводная труба диаметром 150 мм.

На 1 января 1939 г. на балансе завода значилось уже три производственных цеха: труболитейный, листопрокатный и участок товаров народного потребления.

Во время Великой отечественной войны завод был эвакуирован в глубокий тыл. Сразу же после освобождения Белоруссии началось восстановление завода и в 1947 г. был получен первый прокат. В 1948 г. труболитейный цех выдал первую послевоенную продукцию. В этом же году началось

строительство нового листопрокатного цеха, который вступил в строй действующих в мае 1951 г.

В марте 1953 г. на площадях старого листопрокатного цеха осваивается производство чугунного кровельного листа.

В 1959 г. впервые в СССР была освоена промышленная установка по производству чугунных напорных труб полунепрерывным способом, а в 1961 г. труболитейный цех полностью перешел на отливку труб по новой технологии, что позволило резко повысить производительность труда и в 7,5 раз увеличить выпуск промышленной продукции.

В 1983 г. завод освоил производство чугунных напорных труб под резиновую уплотнительную



манжету, а в 1986 г., опять-таки впервые в СССР, отливку труб диаметром 400 мм под резиновую уплотнительную манжету.

Поворотом в истории предприятия было решение Госплана СССР о реконструкции листопрокатного цеха с организацией на его площадях производства электросварных труб.

В 1986 г. пущен в эксплуатацию трубоэлектросварочный стан ТПЭСА 20-76 № 1, а в 1996 г. аналогичный стан № 2 и произведена реконструкция стана № 1 с расширением сортамента труб до диаметра 89 мм.

4 ноября 1997 г. сдан в эксплуатацию третий стан ТПЭСА 10-40.

21 января 1997 г. завод преобразован в ОАО «Могилевский металлургический завод».

С января 1999 г. началось производство незамкнутых G-профилей на введенном в эксплуатацию профилегибочном стане ТЭСЦ.

В конце 2010 г. в трубоэлектросварочном цехе (ТЭСЦ) ОАО «Могилевский металлургический завод», согласно плану технического перевооружения ОАО «ММЗ», введены в эксплуатацию две новые энергосберегающие сварочные установки WELDAC-350 производства фирмы «EFD Induction a. s.» (Норвегия). Реализация данного проекта осуществлена по программе энергосбережения на 2010 год согласно Директиве № 3 Президента Республики Беларусь и при содействии Могилевского областного управления по надзору за рациональным использованием топливно-энергетических ресурсов. Кроме того, в 2010 г. для расширения производственных мощностей по выпуску колотой дробы технической чугуной организован новый участок помола и отсева дробы.

В 2011 г. Открытое акционерное общество «Могилевский металлургический завод» приступило к реализации проекта «Организация производства черновой оси для подвижного состава железных дорог колеи 1520 мм по ГОСТ 31334-2007 на базе Открытого акционерного общества «Могилевский металлургический завод».

**Если можно, более подробно расскажите о планах развития завода.**

Анализ состояния рынков сбыта позволяет выбрать наиболее предпочтительные направления дальнейшего развития нашего предприятия. Это освоение инновационных видов продукции по стальным трубам и выпуску стальной дробы технической, вывод на проектную мощность производства по изготовлению черновой оси для подвижного состава железной дороги, модернизация участка кокильного литья литейного цеха и внедрение прогрессивного оборудования (кокильного комплекса).

Если говорить о каждом из этих проектов в отдельности и этапах освоения выпуска продукции, то можно сказать следующее:

**Освоение выпуска трубы стальной электросварной диаметром 108 мм по ГОСТ 10704-91, 10705-80.** В настоящее время мы изготовили опытно-промышленную партию трубы стальной электросварной в объеме 497 т длиной 6 м и отгрузили потребителям. Задача на следующий год состоит в том, чтобы освоить выпуск данной трубы длиной 10 и 12 м и обеспечить потребности потребителей, которые сегодня составляют порядка 800 т в месяц. Конечно, нефтегазовая промышленность требует трубу, которая выходит за диапазон 108 мм, но для этого нам необходимо произвести модернизацию трубоэлектросварочного цеха. Перспектива есть, но это очень затратно и мы в настоящее время прорабатываем вопросы о привлечении иностранных инвестиций.

**Освоение выпуска дробы стальной.** В этом году мы провели ряд экспериментов, получены опытные партии по выпуску стальной дробы в объеме порядка 120 т. Сегодня пока еще отрабатывается технология с целью получения дробы определенной фракции с наименьшими затратами. В следующем году планируем приобрести комплекс оборудования под ключ, который бы позволил освоить выпуск стальной дробы до 12 000 т в год. Без строительной части этот инвестиционный проект оценивается в 2 млн. евро.

**Освоение выпуска люков канализационных и дождеприемников на кокильном комплексе.** Необходимость наращивания объемов выпуска люков канализационных обусловлена огромным спросом потребителей. На имеющемся оборудовании мы не в состоянии его обеспечить. Наращивание объемов производства люков канализационных и дождеприемников планируется за счет внедрения кокильного комплекса.

**Освоение изготовления черновой оси вагонной РУ1Ш** будет осуществляться в рамках инвестиционного проекта «Организация производства черновой оси для подвижного состава железных дорог колеи 1520 мм по ГОСТ 31334-2007 на базе ОАО «ММЗ». Данный проект реализовывается в рамках Государственной программы развития железнодорожного транспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг.

Необходимость реализации данного проекта обусловлена отсутствием в Республике Беларусь мощностей по производству такой импортозамещающей продукции, как черновая ось для подвижного состава железных дорог.

Нам остается только все перечисленные планы воплотить в жизнь и чтобы в ближайшем будущем это стало фактом из истории.

**Анатолий Владимирович, расскажите, пожалуйста, о своих заказчиках?**

Деятельность ОАО «ММЗ» ориентирована на конечного потребителя, что позволяет гибко реагировать на потребности рынка. Благодаря грамотно выстроенной ценовой политике, обновляемому ассортименту, открытому отношению к заказчикам присутствие ОАО «ММЗ» на рынке неуклонно растет.

Трубы производства ОАО «ММЗ» в настоящее время наиболее востребованы на рынке России, Германии и Беларуси. Прогноз роста потребления труб стальных в РФ делает данный рынок перспективным для реализации труб производства ОАО «ММЗ» при условии конкурентоспособности цены. Высокие темпы роста промышленного производства и строительства в РБ увеличивают потребность в трубах стальных на внутреннем рынке. На трубном рынке стран ЕС представлена продукция заводов из Турции, Польши, Украины, России, Италии, Германии и т. д.

К преимуществам ОАО «ММЗ», по отзывам европейских потребителей, относятся высокое качество труб; мобильность производства в части выполнения заказов; постоянное расширение сортамента выпускаемых труб; четкая организация доставки до потребителя; конкурентоспособная цена.

Рост объемов продаж свидетельствует о востребованности белорусских труб в России. Увеличение объемов отгрузки в РФ объясняется высоким качеством труб, конкурентоспособной ценой, ритмичностью производства и гарантией своевременных поставок. Таким образом, приоритетными в развитии рынков труб стальных для ОАО «ММЗ» являются рынки стран ЕС, РФ и РБ.

Важным резервом увеличения объемов продаж ОАО «ММЗ» является дальнейшее развитие производства люков и дождеприемников смотровых колодцев.

По отзывам потребителей, отличительной чертой люков ОАО «ММЗ» является высокое качество отливки. Для продвижения люков смотровых колодцев на рынок стран ЕС ОАО «ММЗ» получило сертификат на соответствие продукции требованиям LVS EN 124: 2002, выданный органом по сертификации Inspecsta (г. Рига, Латвия). Это позволило значительно увеличить объемы продаж на рынок Латвии.

Сегодня продукция ОАО «ММЗ» соответствует всем требованиям, заявленным потребителями. Это дает основания полагать, что расширение географии экспорта продолжится и в будущем.

Основными потребителями дробы чугунной являются машиностроительные и станкострои-

тельные предприятия, литейные производства, инструментальные заводы, предприятия-производители электроаппаратуры.

ОАО «ММЗ» является единственным производителем технической дробы чугунной литой и колотой в РБ, что позволяет удовлетворить потребность предприятий, использующих данный продукт, на уровне всего внутреннего рынка.

Предприятие имеет договорные обязательства на поставку технической дробы с порядком более чем с 200 фирмами и организациями резидентов.

Сбытовая политика ОАО «ММЗ» на рынке РФ осуществляется через официальных дилеров (нерезидентов РБ), которые ведут свою сбытовую деятельность на приоритетных условиях и реализуют продукцию производства ОАО «ММЗ» конечным потребителям через свои каналы поставки.

Контрагенты дилеров ОАО «ММЗ» - это тракторные, машиностроительные, вагоноремонтные, станкостроительные, судостроительные заводы, а также многочисленные литейные производства и АЭС.

Поставка чугунной дробы на рынок Украины производится напрямую в адрес крупных заводов-металлопроизводителей и компаний металлотрейдеров, которые затем удовлетворяют потребность предприятий в чугунной дробе на внутреннем рынке.

Во многих странах требуется сертификация импортируемой продукции. Наличие международных сертификатов на СМК и продукцию позволяет значительно ускорить процесс установления прямых торговых и экономических связей с организациями дальнего зарубежья.

Потребители разных стран отличаются и необходимо адаптировать продукт. Адаптация заключается не только в переводе документов по качеству на иностранный язык, но может потребоваться и доработка функциональных свойств продукта, чтобы он лучше соответствовал ожиданиям местных потребителей. Так, например, дробь чугунная литая и колотая, которая изготавливается в соответствии с ГОСТ 11964-81, с целью соответствия европейским стандартам изготавливается для покупателей дальнего зарубежья по специальному рассеvu, а также используется усовершенствованная упаковка для максимально аккуратной и безопасной перевозки данной продукции (картонные коробки, водонепроницаемая пленка и др.).

Приоритетными потенциальными клиентами на всех сегментах рынка дальнего зарубежья для ОАО «ММЗ» являются не конечные покупатели, а крупные фирмы и организации-продавцы.

ОАО «ММЗ» имеет партнерские отношения с несколькими контрагентами в Голландии, но есть все предпосылки для увеличения их количества. Нидерланды импортируют большое количество дробы, что обусловлено ориентированностью местных предприятий. Многие из них специализируются на обработке гранита, при которой используется дробь техническая чугунная.

В ноябре 2011 г. после продолжительных переговоров с крупной компанией металлотрейдером был подписан договор и отправлен первый морской контейнер дробы чугунной производства ОАО «ММЗ» в Индию. В середине декабря продукция достигла берегов полуострова Индостан. После непродолжительных испытаний качество белорусской дробы было по достоинству оценено индийской абразивной промышленностью и в конце декабря ОАО «ММЗ» получило крупный заказ на дальнейшие поставки дробы от клиента. Стоит отметить и тот факт, что в процессе производства литой и колотой дробы образуется новый вид продукции - заполнитель чугунный литой и колотый, который весьма успешно реализуется на рынках РФ и Грузии в адрес предприятий порошковой металлургии.

Малые архитектурные формы, выпускаемые ОАО «ММЗ», пользуются большой популярностью у потребителя. Эти изделия делают уютными и красивыми наши города и дворы. Предприятие также занимается выпуском и реализацией продукции товаров народного потребления для розничной торговой сети - это совки, лестницы, ящики почтовые, урны для использованных батареек.

Можно выделить следующих потребителей товаров народного потребления: это строительные организации, тресты, жилищно-коммунальное хозяйство, а также торговая розничная сеть и рынок услуг населению (изготовление металлоизделий по каталогу ОАО «ММЗ», изготовление ритуальных принадлежностей и т. д.).

При сотрудничестве с крупными потребителями нашей продукции были получены отзывы о качестве и сроках службы малых архитектурных форм и товаров народного потребления. По результатам исследования выяснилось, что продукция ОАО «ММЗ» полностью удовлетворяет запросам клиентов.

Рынок металла, в частности труб, очень жесткий. Порядка 85% продукции мы отправляем на экспорт. Поэтому она должна соответствовать тем стандартам качества, которые есть на внешних рынках. Продажи, которые мы осуществляем в течение последних двух лет, характеризуют качество нашей продукции как достаточно высокое. Что мы

для этого делаем? В первую очередь работаем над подтверждением качества, порядка 85% продукции сертифицировано по международным стандартам. Сертифицированы также экологическая система, система охраны труда. Само наличие этих систем говорит об определенном уровне качества продукции. Постоянная работа ведется над совершенствованием техпроцессов. Причем здесь обязательно учитываем рекомендации потребителя. Движемся в этом направлении, чтобы максимально удовлетворить запросы клиента.

В 2011 г. к числу наших клиентов добавилось 18 новых стран и, конечно же, поддерживаем связь в тех странах, где мы работали ранее. В этом году мы вышли на рынок Швеции. В этом вопросе важна именно диверсификация, нельзя заикливаться на одном рынке или направлении. Наша продукция должна присутствовать в максимальном количестве стран. Стараемся также осваивать новые виды продукции. В настоящее время потребителю представили образцы стальной дробы. Думаю, в следующем году выйдем на увеличенные объемы продаж, причем как на российский, так и европейский рынок.

Как обстоят дела с кадровым потенциалом?

Что касается нашего коллектива, я очень рад, что удалось сохранить костяк тех специалистов, которые в настоящее время вносят неоценимый вклад в производство. Сегодня у нас очень сильный технологический персонал, конструкторская служба. Есть здоровая пропорция между молодежью и людьми зрелого возраста. А вместе с тем, процесс передачи опыта, креатив и желание работать на благо завода и своих семей. Что мы делаем для коллектива? В меру имеющихся ресурсов (будь мы побогаче, делали бы больше) стараемся поддерживать людей, находящихся на заслуженном отдыхе. Стимулируем стремление и желание молодежи к учебе, конечно, с точки зрения целесообразности для нашего предприятия. У нас достаточно сильные спортивные традиции, на Могилевском металлургическом заводе выросло немало мастеров по бадминтону.

Перед Новым годом принято подводить не только производственные итоги, но и обдумывать социальные вопросы на будущее. Какие задачи в этом плане ставит перед собой ОАО «Могилевский металлургический завод»?

По итогам работы за 2011 год ММЗ занял второе место в городском соревновании предприятий и организаций среди города Могилева и предприятие признано лидером по производству и реализации продукции среди промышленных предприятий города.

Главное достижение 2012-го - получено звание Лауреата премии Министерства промышленности Республики Беларусь в области качества. Этим мы подтвердили, что наши успехи - не случайны.

Три квартала юбилейного для нас года отработали неплохо. По отношению к девяти месяцам прошлого года на 18% увеличили объемы производства продукции (произвели - на 415 млрд. бел. руб., продали - на 420 млрд. бел. руб.). Увеличили продажи на экспорт, эта цифра составляет порядка \$43 млн. Конечно, есть влияние кризисных явлений в Европе, туда порядка 40% нашей продукции уходит. Сохранили сальдо внешней торговли - \$8,5 млн., выполняем задание по инвестициям, энергосбережению. За октябрь средняя заработная плата на ММЗ составила 4 300 000 бел. руб. По Могилеву этот показатель - выше среднего.

В 2013 г. планируется рост реализации трубной продукции на рынок стран СНГ в среднем на 31,2%, в том числе на российский рынок на 28,7%. Прогнозируется увеличение спроса со стороны предприятий Казахстана. Также на 28% планируется рост отгрузок на рынки дальнего зарубежья, преимущественно, немецкий.

В 2013 г. ожидается рост реализации всей продукции по рынкам сбыта в среднем на 10%.

Для выполнения поставленных целей планируются реализовать ряд мероприятий: провести диверсификацию рынков сбыта продукции (продви-

жение товаров на рынки таких стран, как страны Скандинавии, Азии); разработать новые логистические схемы продвижения экспортной продукции с целью сокращения доли затрат на доставку; перейти от разовых экспортных сделок к реализации долгосрочных контрактов; обеспечить установление прямых связей и максимальное исключение посредников из схем реализации продукции; провести развитие товаропроводящей сети ОАО «ММЗ» как на территории РБ, так и за ее пределами (увеличение объектов собственной товаропроводящей сети в лице дилеров; максимальное участие завода в доставке продукции до конечного потребителя).

**Возможно, в эти предпраздничные дни Вы хотели бы лично поздравить своих партнеров и читателей нашего журнала?**

В преддверии Нового года и Рождества Христова, воспользовавшись случаем, хочу поздравить коллективы металлургических и литейных предприятий Республики Беларусь с наступающими праздниками. В первую очередь высказать им искреннюю признательность за труд, верность и самоотдачу делу, которому они служат. Уверен, что дружелюбие и профессиональное мастерство специалистов и рабочих ваших предприятий способствует и будут впредь способствовать развитию предприятий и благосостоянию жизни работников. От всего сердца желаю всем крепкого здоровья, благополучия, оптимизма, стабильности и удачи в делах.