



<https://doi.org/10.21122/1683-6065-2022-3-58-60>
УДК 669

Поступила 05.07.2022
Received 05.07.2022

УСТОЙЧИВАЯ ЭКСПОРТНАЯ ПОЗИЦИЯ ОАО «БМЗ – УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БМК» В 2021 ГОДУ КАК РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ КОЛЛЕКТИВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. А. РОМАШКО, Н. В. ТУРОВЕЦ, В. А. ЧАУС, ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», г. Жлобин, Гомельская обл., Беларусь, ул. Промышленная, 37. E-mail: amp8.om@bmz.gomel.by. Тел. + 375-2334-55539

В статье рассмотрены результаты работы ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», крупнейшего металлургического предприятия в Республике Беларусь за 2021 г. Представлены успешная диверсификация рынков, экспортная ориентированность на дружественные рынки в 2022 г. Описаны новые виды продукции и достижения в области качества, а также функциональная и оперативная работа персонала предприятия.

Ключевые слова. Эффективность продаж, диверсификация рынков, новые виды продукции.

Для цитирования. Ромашко, Н. А. Устойчивая экспортная позиция ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК» в 2021 году как результат работы коллектива предприятия / Н. А. Ромашко, Н. В. Туровец, В. А. Чаус // *Литье и металлургия*. 2022. № 3. С. 58–60. <https://doi.org/10.21122/1683-6065-2022-3-58-60>.

STABLE EXPORT POSITION OF OJSC «BSW – MANAGEMENT COMPANY OF HOLDING «BMC» IN 2021 AS A RESULT OF THE ENTERPRISE TEAM WORK

N. A. ROMASHKO, N. V. TUROVETS, V. A. CHAUS, OJSC «BSW – Management Company of Holding «BMC», Zhlobin, Gomel region, Belarus, 37, Promyshlennaya str. E-mail: amp8.om@bmz.gomel.by. Phone + 375-2334-55539

The article discusses the results of the work of OJSC «BSW – Management Company of Holding «BMC», the largest metallurgical enterprise in the Republic of Belarus in 2021. The successful diversification of markets and export orientation to friendly markets in 2022 are also presented. New types of products and achievements in the field of quality, functional and operational work of the company's personnel are described.

Keywords. Sales efficiency, market diversification, new types of products

For citation. Romashko N. A., Turovets N. V., Chaus V. A. Stable export position of OJSC «BSW – Management Company of Holding «BMC» in 2021 as a result of the enterprise team work. *Foundry production and metallurgy*, 2022, no. 3, pp. 58–60. <https://doi.org/10.21122/1683-6065-2022-3-58-60>.

Открытое акционерное общество «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания» (далее – БМЗ) является базовым предприятием для металлургии республики, крупнейшим заводом в Республике Беларусь и одним из крупнейших в Европе. Более 35 лет БМЗ находится в числе авторитетных производителей металлопродукции.

В условиях восстановления спроса после эпидемиологических ограничений коллектив сумел быстро отреагировать на изменения и потребности мирового рынка, что позволило не только удержать существующие позиции, но и нарастить объемы производства и продаж.

По итогам 2021 г. объем промышленной продукции в фактических ценах увеличен на 63,7%. Получена выручка в сумме 1,8 млрд. долл. США (темп роста – 149%), объем экспорта – 1,4 млрд. долл. США (темп роста – 146%). География экспортных поставок БМЗ насчитывала 53 страны.

Достичь таких показателей удалось, в том числе благодаря имеющемуся преимуществу БМЗ, выраженному в возможности выпуска широкого ассортимента металлопродукции, востребованной в строительстве, машиностроении, автомобилестроении, подшипниковой, нефтегазовой и резинотехнической отраслях.

Всемирная ассоциация сталепроизводителей (WORLDSTEEL), объединяющая металлургические предприятия 64 стран, в том числе и Беларусь, опубликовала данные о производстве стали за 2021 г. Беларусь благодаря БМЗ входит в ТОП-50 «Основные страны – производители стали», занимая 36 строку рейтинга. Позади предприятия таких стран, как Люксембург, Сербия, Греция, Колумбия, Чили, Перу, Венгрия, Катар, Босния и Герцеговина и др.

2021-й год можно характеризовать как достаточно успешный для металлургической промышленности ввиду высокого уровня цен на металлопродукцию и роста спроса. Мировой рост цен на литейную заготовку составил 53 %, на арматуру – 56 % к уровню 2020 г.

Востребованность, широкая география экспорта говорят о высоком качестве выпускаемой продукции, соответствующей мировым стандартам. В 2021 г. на БМЗ, несмотря на продолжавшиеся эпидемиологические ограничения в мире, проведено около 40 внешних аудитов, в том числе и по системе менеджмента качества. По результатам аудитов предприятию удалось не только подтвердить или продлить имеющиеся сертификаты, но и получить новые. Достижения БМЗ в области качества также являются важнейшим фактором повышения имиджа предприятия, позволяют участвовать в различных конкурсах в области качества. Сравнение собственных наработок с достижениями лидеров мировой индустрии позволяет взглянуть на себя со стороны, увидеть свои преимущества и области для совершенствования.

Особое внимание уделяется определению стратегической политики технического развития. Разработаны технологии производства стержневой арматуры периодического профиля, освоены технологии термообработки (сфероидизирующего отжига) сортового проката определенных размеров. Только за 2021 г. внедрены технологии производства и отгружены опытные партии более 10 видов продукции. Доля инновационной продукции по итогам минувшего года в общем объеме отгрузки превысила 20 %.

Успехи в этом направлении есть и в 2022 г.: в I квартале освоено производство трех новых видов металлопродукции (в соответствии с заказами потребителей). Проведено семь испытаний новых материалов и изделий.

Первые два месяца 2022 г. продолжили тенденцию успешной работы металлургической отрасли. Однако введенные в I квартале в отношении Беларуси санкционные ограничения оказали негативное влияние на деятельность предприятия ввиду его экспортной ориентированности. Географическое расположение предприятия, его номенклатура выпуска предполагали значительный объем производства для рынка Европы. Санкционные ограничения обусловили запрет экспорта металлопродукции в страны ЕС, транзит продукции через территорию стран ЕС и финансирование сделок европейскими контрагентами.

Запреты стали ударом не только для экономики восточноевропейского региона, но и всего мира. В таких «экстремальных условиях» БМЗ пытается адаптироваться к новой реальности: специалисты действуют в режиме реального времени согласно тем «правилам игры», которые есть «здесь и сейчас», перестраивая бизнес-процессы, ведя поиск новых клиентов, изменяя маршруты поставок и перенаправляя финансовые потоки.

Учитывая складывающуюся на мировом рынке ситуацию, основными задачами, стоящими перед коллективом Белорусского металлургического завода в настоящее время, являются постоянный поиск новых перспективных ниш и диверсификация поставок металлопродукции на рынки «дружественных» стран.

Специалистами маркетинга была разработана альтернативная стратегия продаж, предусматривающая переориентацию основного объема экспорта на рынок Российской Федерации, страны СНГ, Ближний Восток, страны Африки, Латинской Америки и Азии. Проработано почти 3 000 потенциальных потребителей более чем в 70 странах, получены отклики о заинтересованности в сотрудничестве.

При этом ключевым рынком для реализации металлопроката была и остается Российская Федерация. Это и географическое положение, и короткое логистическое плечо, а также нахождение в едином Таможенном союзе, что благоприятствует взаимовыгодному сотрудничеству с российскими металлообрабатывающими предприятиями.

Вместе с тем, на данный момент наблюдаются некоторые ограничивающие факторы по продвижению металлопродукции БМЗ: пока еще не полностью налаженное финансирование экспортных поставок, недостаточно надежные логистические связи, увеличение стоимости фрахтовых ставок, а также жесткая конкуренция со стороны предприятий, имеющих более короткое логистическое плечо и доступ к портам.

Имеются также проблемы с переориентацией высокотехнологичной продукции, используемой в машиностроении (конструкционного проката), поскольку данная продукция производится по спецификациям с отдельными требованиями для каждого заказчика, а основные потребители сконцентрированы в странах ЕС. Однако есть определенные наработки и направления по реализации этой продукции на рынки дружественных стран.

Что касается метизной продукции, то в целях диверсификации поставок специалистами предприятия проведены переговоры с потребителями из Азии и Ближнего Востока, а также с собственниками заводов по производству рукавов высокого давления, находящихся в регионах, не подверженных санкционному влиянию.

Проводится обширная работа по реализации программы импортозамещения, в рамках которой планируется нарастить объемы поставок на внутренний рынок с целью максимального обеспечения потребностей отечественных предприятий.

Несмотря на имеющиеся временные трудности, слаженная работа всех подразделений предприятия позволяет осуществлять дальнейшую реализацию металлопродукции, с каждым днем увеличивая количество новых потребителей, прорабатывая новые логистические маршруты и завоевывая новые рынки сбыта.