

ЭФФЕКТ БУМЕРАНГА



ОАО «МОГИЛЕВХИМВОЛОКНО» ВЫНУЖДЕНО НАЛАЖИВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОСТАВКИ ПАРАКСИЛОЛА.

Когда рвутся многолетние человеческие взаимоотношения — это всегда трудно. Когда же проверяются на прочность 40-летние взаимовыгодные экономические связи — как правило обе стороны остаются в проигрыше. Россияне, как утверждают специалисты, вразрез межправительственным соглашениям ввели экспортную пошлину на параксилон — основное сырье для производства химических волокон. И стоимость выпускаемой предприятием продукции автоматически выросла почти на четверть.

Такие действия, как подчеркнул 11 мая на пресс-конференции генеральный директор ОАО Сергей Пузевич, негативно отозвались на всей технологической цепочке. Сработал «принцип бумеранга»: рост цен на российское сырье ударил по конечным потребителям продукции химического гиганта, львиная доля которых, до последнего времени, также имела российскую прописку. Достаточно сказать, что 70% выпускаемой «Могилевхимволокну» продукции использовалось в автомобильной и легкой промышленности, дорожном строительстве, МЧС и предприятиях по производству кровельных материалов восточного соседа.

На развитие ситуации тут же отреагировали азиатские конкуренты, увеличив импорт в Россию аналогов выпускаемых тамошними предприятиями товаров. Чем это грозит — догадаться не трудно: для россиян — заполнением конкурентами всего сегмента рынка, что неминуемо повлечет за собой закрытие производств и сокращение численности работников, а для белорусов — сокращением российской доли в структуре экспорта. Неутешительные перспективы для сотрудничества, основа которого была заложена еще в СССР четыре десятка лет назад и подкреплена на современном этапе долгосрочными контрактами с такими крупными фигурами на российском химическом рынке, как «Газпром нефть», «СИБУР Холдинг» и «Нижнекамскнефтехим».

Трудно понять логику введения таможенной пошлины именно в данный момент, ибо, как отмечают специалисты, потребность российского рынка в белорусских химических волокнах, нитях, ПЭТ с каждым годом растет. Вдвойне сложно оценивать данный факт, ибо ситуация с параксиолом — явный рецидив: годом ранее были свернуты российские поставки терефталевой кислоты.

В той ситуации руководство градообразующего предприятия нашло выход: этот ресурсный компонент в необходимом объеме начали поставлять из Европы и Азии. Не растерялся менеджмент ОАО и на сей раз. Благодаря оперативно разработанной и реализованной программе стабилизационных действий, в апреле химический гигант сумел загрузить свои мощности на 90% и отработать без убытков.

— Нам, конечно же, не хотелось бы терять российский рынок, — подчеркнул генеральный директор предприятия Сергей Пузевич. — Но рассчитывать на один регион уже нельзя, надо иметь 3—4 крупных рынка сбыта и поставок.

Сказано — сделано. Согласно статистике, озвученной на пресс-конференции, ежемесячные поставки волокна в Европу увеличены со 100—150 до полутора тысяч тонн. В рамках диверсификации продаж собственной продукции, чтобы компенсировать потребителям вынужденное повышение цены, внедрен комплекс дополнительных услуг в сфере транспортного обеспечения и логистики. Налажены и альтернативные поставки параксиолола, причем четверть необходимого количества — местного происхождения. Однако, как было отмечено, ОАО «Нафтан» пока не в состоянии обеспечить нужды «Могилевхимволокну» в полном объеме. В перспективе рассматривается возможность увеличения на этом предприятии производственных мощностей. А пока основная задача ОАО «Могилевхимволокну» — полностью стабилизировать поставки и ликвидировать последствия убыточной работы в начале года.

Андрей МАЖАРА, фото Алеси Тапстовой и из архива газеты «Трудовая слава»