

Главное - выдержать конкуренцию

Стабильность работы градообразующего предприятия - комбината "Ураласбест" - во многом зависит от бесперебойного в запланированных объемах сбыта продукции. О том, как в начавшемся году реализуется потребителям продукция акционерного общества, и шла речь на пресс-конференции коммерческого директора - первого заместителя генерального директора ОАО "Ураласбест" Якова Львовича РЕМЕННИКА.



В начале встречи Я.Л. Ременник сделал короткий анализ по сбыту продукции в 2013 году и сообщил о сегодняшних тенденциях в этом направлении.

- В 2013 году объемы отгрузки хризотила упали по сравнению с предыдущим на 25 процентов. Спад произошел как на зарубежных, так и на отечественных рынках. Особенно большие потери сбыта в дальнем зарубежье наблюдались в Индии - более чем на 40 процентов. В странах СНГ - Белоруссии и Украине, к сожалению, падение спроса продолжается и сегодня. Запретила применение асбестоцементных материалов в своей стране Молдавия. А вот Узбекистан и Туркмения продолжают потреблять нашу продукцию. Поставки в Индию в январе и феврале достигли планируемых объемов.

Всего на 2014 год запланировано произвести и реализовать 410 тысяч тонн асбеста, на 40 тысяч тонн больше, чем в 2013 году. Перспективы увеличения сбыта просматриваются во втором полугодии.

Сбыт щебня в прошлом году был на уровне 2012 года. Потери допущены по щебню 25-60 миллиметров для балластировки железнодорожных путей из-за проблем, возникших с затянувшимся процессом получения сертификата. Сейчас он есть, и мы стремимся увеличить объемы продаж щебня этой узкой фракции, применяемого для из-

готовления качественного асфальтобетона.

Что касается теплоизоляционных материалов, то проблем с их сбытом не было. Продана вся произведенная в 2013 году продукция, с пуском второй линии объем выпуска этих материалов удвоится.

Яков Львович ответил на вопросы журналистов.

- Трудящиеся комбината на днях поставили свои подписи в приказе, которым их известили о возможном переходе с мая по октябрь на трехдневную рабочую неделю. В связи с чем издан приказ?

- Нестандартная экономическая ситуация в стране и в мире заставила издать приказ. Как говорится, кто предупрежден, тот вооружен. Мы не собираемся увеличивать время остановов, планируем справиться с теми задачами, которые поставлены на 2014 год.

- Не пойдет ли постепенно на спад сбыт теплоизоляционных материалов? Много у вас конкурентов?

- С учетом удорожания энергоресурсов, эти энергосберегающие материалы останутся востребованы, если, конечно, страна будет развиваться.

Но и конкурентов, выпускающих базальтовую изоляцию, достаточно как на Урале, так и в других регионах - Башкирии, Татарии, Подмосковье. Выдержать конкуренцию мож-

но только благодаря качеству продукции. На заводе сильный молодой коллектив, который стремится удерживать высокую планку, ему это удается.

- Какую еще альтернативную асбесту продукцию намечается выпускать в комбинате?

- Основные усилия пока направлены на производство теплоизоляционных материалов. В ближайшем будущем планируем начать выпуск технической изоляции.

На нашем дочернем предприятии скоро запустим производство гранул "хризотоп". Готовы рассматривать любые предложения по новым технологиям.

Поставили для себя задачу - довести объемы асбеста (не снижая его производство) до 50 процентов от общего выпуска продукции, сейчас он занимает 70 процентов, с пуском второй линии завода по производству теплоизоляционных материалов составит 55-60 процентов.

- Какое влияние на сбыт продукции оказывает антиасбестовая кампания в зарубежных странах и в России?

- Антиасбестовая кампания оказывает очень большое негативное влияние. Сейчас идет давление на Пакистан, Филиппины. Из-за запрета в Молдавии, которая закупала асбестоцементные изделия на Ивано-Франковском и Белгородском заводах, те, в свою очередь, уменьшили потребление нашего асбеста.

Разговоры об опасности асбеста "засели" в головах россиян. За примерами далеко ходить не надо - пройдите по поселку Черемша. Много крыш на домах покрыто металлической черепицей. Между прочим, в Европе на крыши - по-прежнему шиферная кровля.

- Яков Львович, пожалуйста, рассставьте по местам, в зависимости от объемов сбыта, производителей асбеста?

- Первое - комбинат "Оренбургасбест", второе - "Ураласбест", третье - Бразилия, четвертое - "Костанайские минералы".

- Испытывает ли ваше предприятие трудности с доставкой продукции потребителям?

- В августе-октябре 2013 года были проблемы с вагонами, сейчас порожняка больше, чем требуется. На железной дороге, как на автомобильных, возникают "пробки". Думаем над тем, чтобы организовать отстой вагонов, это новый вид бизнеса. А в целом ситуация с обеспечением подвижным составом стабилизировалась.

- Что, на ваш взгляд, поможет наладить сбыт?

- Главное, потребителей интересует стабильное качество нашей продукции. Здесь есть над чем поработать.

**Отчет подготовила Л. ДУБОВКИНА.
Фото А. ЧЕРЕМНЫХ.**