

Обойдемся без остановов

2014 год по сбыту продукции оказался не менее сложным, чем 2013-й.

Наши надежды на восстановление рынка хризотила не оправдались.

Продажи хризотила в 2014 году уменьшились на 10 процентов по сравнению с 2013 годом.

Но следует отметить, что в 2014 году произошло восстановление рынка Индии, и объемы поставок увеличились на 50 процентов. Мы ожидаем, что и в 2015 году поставки хризотила в Индию будут, как минимум, на уровне 2014 года. Однако резко уменьшились объемы поставок в Китай, который до недавнего времени был крупнейшим импортером хризотила в мире.

К сожалению, антиасбестовая истерия в мире не утихает. В 2014 году основной удар был нанесен по Вьетнаму. Идет беспрецедентное давление на Вьетнам через СМИ (проведено несколько антиасбестовых конференций в течение года, где фактически дезинформировалось население Вьетнама об опасном влиянии асбеста на здоровье человека).

Нами предпринимались меры противодействия. В Россию была приглашена правительственная делегация из Вьетнама, в Асбесте состоялась конференция с участием вьетнамской делегации. Организовано посещение научных институтов в Москве и Екатеринбурге. Вопрос о безопасном использовании хризотила был поднят в рамках межправительственных консуль-

таций между Вьетнамом и Россией. Несмотря на предпринятые меры, продажи хризотила во Вьетнам в 2014 году снизились.

Однако в 2015 году мы ожидаем рост поставок во Вьетнам на 70 процентов. Одним из центров антиасбестовой кампании в мире являются США, однако в 2014 году впервые за многие годы в США был отгружен один контейнер с хризотилом. В 2015 году мы планируем увеличить объемы поставок хризотила в страны Латинской Америки. Перед нами стоит задача в 2015 году увеличить экспорт в дальнее зарубежье.

Поставки хризотила в республики СНГ и Россию в 2014 году также снизились по сравнению с 2013 годом. В России уровень продаж составил 80 процентов к 2013 году. В 2015 году мы планируем сохранить объемы поставок по России на уровне 2014 года. На сбыт хризотила в СНГ в 2014 году во многом повлияла сложная политическая ситуация в мире. К сожалению, продажи в Украину уменьшились на 30 процентов. Одно из предприятий Украины просто прекратило закупки хризотила в России. Тем не менее ожидаем увеличение продаж хризотила в Украи-

ну в 2015 году. Большие перспективы по продажам хризотила видим в республиках Средней Азии. Перед нами стоит задача - восстановить объемы продаж до уровня 2013 года.

В 2014 году значительные объемы высоких групп хризотила были отгружены со склада. Уменьшения отгрузки в 2015 году 1-4 групп и марки UHVL-4 не ожидается, поэтому одной из задач 2015 года является обеспечение удельного выхода данных групп на уровне 30 процентов.

Кроме этого следует обратить внимание на выработку марки U-85, ожидаемая потребность в ней на текущий год только на экспорт составит около 40 000 тонн.

Общие объемы поставок хризотила в 2015 году должны быть, как минимум, сохранены на уровне 2014 года.

Одним из положительных моментов 2014 года является увеличение поставок хризотила контейнерными поездами с погрузкой в контейнеры непосредственно на фабрике. В 2014 году таким способом отгружено 8136 тонн или пять контейнерных поездов (367 контейнеров). Разумеется, это приводит к уменьшению расходов при доставке, а также к улучшению

сохранности грузов. В 2015 году планируем увеличение отгрузок контейнерными поездами. А фабрике необходимо освоить изготовление и отгрузку девяностислойных паллет, что позволит значительно уменьшить расход поддонов.

Отгрузки строительных материалов в 2014 году незначительно снизились по сравнению с 2013 годом, задачу по увеличению сбыта щебня фракции 25-60 нам не удалось решить. Эта цель стоит в 2015 году, однако многое будет зависеть от финансирования ремонтов в РЖД. Что касается щебня для дорожного строительства, мы ставим перед собой задачу увеличения объемов поставок щебня в новые для нас регионы. В 2014 году объем таких поставок был увеличен в два раза по сравнению с 2013 годом. Хотя в абсолютных цифрах этот рост составляет всего 130 тысяч тонн.

В 2014 году дочернее предприятие "Стилобит" начало выпуск стабилизирующей добавки для щебеночно-мастичного асфальтобетона - нового для нас вида продукции. В нынешнем году мы ставим задачу - произвести и продать как минимум 4-5 тысяч тонн этой добавки.

На заводе по производству базальтовой теплоизоляции в 2014 году была запущена вторая линия. Производство и продажи по сравнению с 2013 годом нынче должны быть увеличены вдвое.

Не могу не коснуться вопросов качества. На рынках всех выпускаемых нами продуктов наблюдается превышение предложения над спросом. В такой ситуации важнейшим является удовлетворение всех запросов потребителей. Это относится и к качеству продукции, качеству упаковки, качеству подготовки транспортных средств для погрузки готовой продукции, качеству погрузки продукции в вагоны, контейнеры, автотранспорт.

К сожалению, в 2014 году нами было получено значительное количество замечаний и претензий как к качеству продукции, так и к качеству упаковки и погрузки. Так, увеличилось количество недогрузов (перегрузов), пересортицы при погрузке хризотила в железнодорожные вагоны на фабрике. Наблюдались случаи, когда вес мешка был гораздо меньше указанного. Считаю, что в 2015 году мы должны кардинально изменить эту ситуацию.

Безусловно, многое в этом году будет зависеть от развития кризисной ситуации в России и в мире.

Но намеченные на 2015 год объемы продаж продукции позволят обеспечить работу комбината без остановов производства.

Я. РЕМЕННИК,
первый заместитель
генерального директора,
коммерческий директор
ОАО "Ураласбест".