

**Кожа с перламутровым и металлоэффектом, гладкая и тисненая, лаковая и матовая и даже та, что при натяжении меняет цвет: на ОАО «Минское производственное кожевенное объединение» научились выпускать продукцию, чье качество не уступает европейским аналогам. Предприятие в поселке Гатово – самый современный кожзавод в стране.**



– Сердце нашего предприятия – экспериментальный участок. Здесь зарождаются все новинки. Специалисты разрабатывают новые технологии и совершенствуют уже существующие. Мы сотрудничаем с ведущими мировыми производителями химматериалов для кожевенной отрасли. Поэтому и производим кожи в широком ассортименте, различной цветовой гаммы, толщины и фактуры.

# Инновации моделируют успех

Кроме натурального кожматериала для обувных, мебельных и галантерейных предприятий здесь производят кожи для одежды, протезов, аксессуаров и музыкальных инструментов.

Португалия, Испания, Италия, Индия, Китай – далеко не вся география экспортных поставок завода. Выйти на качественно новый уровень производства позволила модернизация. Но в полной ли мере заводу в Гатово удается использовать свой потенциал?

О нюансах импортозамещения, «сырьевой» проблеме и конкурентоспособности кожевенного продукта на внешнем рынке рассказал генеральный директор предприятия Николай Ермаков.

**– Николай Иванович, как правило, эффективность предприятия оценивается его включенностью в инновационную деятельность. Какие ноу-хау сейчас появляются на производственной линии?**

– Прежде всего, это инновационная продукция – один из основополагающих параметров развития нашей экономики. В нынешнем году увеличили долю ее отгрузки. Если в 2016-м инновационная доля составляла 5,7%, то в этом – 15,5%.

Производим нубук различных оттенков, сорта с эффектом пуллап, которые светлеют при растягивании и сгибании, есть и двуцветные сорта, с водоотталкивающим эффектом. Научились выпускать кожу с волосатым покровом: например, под артикулом «Коррида» выходит кожа как натурального цвета, так и окрашенная.

**– В этом направлении и планируете развиваться, чтобы быть, так сказать, в тренде на кожевенном рынке?**

– Верно. Завершилась модернизация основных технологических линий. И сегодня упор сделан на отработку новых технологий. Главное, произвести тот товар, который будет востребован.

Сердце нашего предприятия – экспериментальный участок. Здесь зарождаются все новинки. Специалисты разрабатывают новые технологии и совершенствуют уже существующие. Мы сотрудничаем с ведущими мировыми производителями химматериалов для кожевенной отрасли. Поэтому и производим кожи в широком ассортименте, различной цветовой гаммы, толщины и фактуры.

В прошлом году на экспериментальном участке разработали и внедрили в производство 21 новый инновационный артикул. Эту работу мы строим совместно с дизайнерским штатом обувных, мебельных и галантерейных предприятий. Приглашаем также иностранных креативных специалистов из турецких, испанских, итальянских компаний.

**– В условиях общего экономического кризиса многим, даже модернизированным, предприятиям приходится работать, что называется, «из кожи вон», чтобы выйти на положительный экономический результат. Ваше производство развивается стабильно?**

– Несмотря на ряд сложностей, мы продолжаем наращивать выпуск готовых кожевенных товаров. За де-

вять месяцев он вырос на 4% к уровню прошлого года. К сожалению, не удалось пока достичь темпов 2014–2015 годов. Тогда прирост составлял 60% и 25%. В 2016-м он упал до 10%. В целом же в физическом выражении прирост по выпуску кожевенных товаров сейчас составляет 7% к уровню прошлого года.

**Минское производственное кожевенное объединение способно перерабатывать 18 тыс. тонн сырья в год. На деле же получаем только 60% этого объема.**

Почему темпы роста замедлились? Есть несколько причин. Пожалуй, самая весомая – возвращение валютного кредита в 10,5 миллиона евро, который под гарантии правительства был взят на модернизацию предприятия. Завод возвращает деньги с 2016 года. Это очень напряженно экономически. Но мы не имеем никаких задолженностей или просрочек.

Второй аспект – экономическая напряженность в обувной отрасли – нашего прямого партнера. Если в 2012-м году в стране выпускалось более 12 миллионов пар обуви, то в 2016-м – около 7 миллионов. В стране наметилось снижение объемов выпуска обуви, а мы же должны наращиваем объемы выпуска кожпродукции. Вот такой диссонанс.

Чтобы загрузить мощности завода на 90–95%, нам нужно выпускать ежемесячно 17–18 млн квадратных

дециметров кожтовара. Объемы же среднемесячных заявок от белорусских производителей на нашу кожпродукцию – только 2,5–3 млн квадратных дециметров. Это примерно лишь 15% от всего объема кож, которые выпускаются в Гатово. А ведь мы проводили модернизацию, чтобы обеспечить устойчивое импортозамещение...

С сожалением приходится констатировать и низкую платежно-договорную дисциплину некоторых отечественных предприятий. На внутреннем рынке наших платежеспособных партнеров можно на пальцах пересчитать. Должников у завода немало.

Минское производственное кожевенное объединение способно перерабатывать 18 тысяч тонн сырья в год. На деле же получаем только 60% этого объема.

**– Николай Иванович, выходит, предприятие научилось выпускать кожу европейского качества, а прибыли от усилий все равно немного? Куда деваются остальные 40 процентов кожевенного сырья?**

– Три года назад Президент, будучи с рабочей поездкой на нашем предприятии, поставил принципиальную задачу: все до единой шкуры крупного рогатого скота, производимые в стране, перерабатывать на отечественных кожевенных комбинатах. Было сказано оптимизировать количество отраслевых предприятий – из 4 оставить 2. Планировалось ликвидировать производства в Гродно и Могилеве. У нашего завода и Бобруйского кожевенного комбината достаточно мощностей, чтобы не только производить высококачественные кожи, но и перерабатывать все отечественное сырье.

Но три года прошло. Кожевенный кластер не создали. Шкуры под различными предлогами уходят мимо наших заводов за рубеж. Поэтому у предприятий-производителей и минимальная рентабельность. Де-факто государственный механизм защиты сырьевых рынков не работает.

Наша страна не располагает богатыми сырьевыми ресурсами. Следовательно, всякое сырье, которое может быть временно добавленной стоимостью и ликвидно продаваться, нужно защитить. Так делает весь мир.

**– Гатовской «инновационной» коже легко конкурировать с западной?**

– Сегодня у нас есть все: и технологии, и оборудование, чтобы выпускать конкурентоспособную про-

дукцию. С внешними рынками мы работаем без убытков. По сравнению с прошлым годом в экспортных поставках приросли на 15%. Основная доля экспорта – дальше зарубежье. 54% выпускаемой продукции покупают крупные международные компании. Если принять эту цифру за 100%, то по итогам 9 месяцев экспорт в Россию составляет 20%.

У предприятия положительное сальдо внешней торговли, которое за девять месяцев нынешнего года составило более 5 млн долларов. Для сравнения: в 2016-м оно было в размере 1 млн долларов. Эти цифры говорят о том, что модернизация не прошла даром, она дает результаты.

**– Говорят, что в бизнесе нет друзей – есть только партнеры. Однако, если руководствоваться жесткими законами рынка, вряд ли удастся избежать многих межотраслевых противоречий и добиться максимального экономического результата...**

– Безусловно. Успехи нашего завода во многом зависят от слаженной работы с мясоперерабатывающими предприятиями. Иногда сложные рабочие вопросы решаются только благодаря личному доверию. Хочу поблагодарить коллективы Минского, Молодечненского, Борисовского, Слуцкого, Столбцовского мясокомбинатов, а также компании частной формы собственности, с которыми мы сотрудничаем, за их готовность идти навстречу, способность держать слово.

Поздравляя с профессиональным праздником, искренне желаю, чтобы их конвейеры всегда были загружены, а мясные деликатесы продавались на ура. Ведь у нас с мясокомбинатами общие приоритеты: создание современной инновационной производственной базы, повышение конкурентоспособности продукции и наращивание экспорта. И стратегия у нас одна: не допускать утекания валютной выручки из страны. Хочется надеяться, что все это будет реализовываться на достойном уровне.

■ Беседовала Елена ПАШКЕВИЧ



223017 Минская обл.,  
Минский р-н (р-н аг. Гатово)  
Тел: 503-61-60, ф.: 503-31-06  
Отдел маркетинга:  
503-31-01, 503-31-03,  
ф.: 503-36-69  
Эл. почта: info@mpko.by;  
market@mpko.by  
Сайт: www.mpko.by