

БЕЛОРУССКИЙ ФАРФОР: европейское качество по китайской цене

В минувшем году 13,8% доходной части бюджета Добрушского района было сформировано за счет налоговых поступлений местного фарфорового завода. Однако значимость этого предприятия не исчерпывается только донорскими функциями по отношению к бюджетам разных уровней. Завод обеспечивает работой более тысячи горожан и жителей окрестных сел, поставляет на белорусский рынок недорогую, но качественную столовую посуду, а также экспортирует ее, пополняя валютные закрома страны. О положении дел на предприятии, стратегии его развития, недавней попытке компрометации добрушских изделий со стороны некоторых структур наш корреспондент вел разговор с генеральным директором завода Олегом ПАРФЕНЮКОМ.

– Олег Иванович, после того, как канул в лету Минский фарфоровый завод, ваше предприятие – единственный производитель фарфоровой столовой посуды в Беларуси. Повлиял ли этот факт на насыщенность отечественного рынка, объемы продаж добрушской продукции?

– По ассортиментным, ценовым позициям мы с минчанами особо не пересе-

кались, и о серьезной конкуренции речь идти не могла. Вместе мы производили за год около 26 млн. единиц различной посуды, то есть в среднем по 2,6 изделия на каждого жителя Беларуси. По действующей во времена СССР норме для удовлетворения потребительского спроса полагалось выпускать четыре единицы. Сейчас мы одни выпускаем 2,3 изделия в расчете на среднестатистическо-

го жителя нашей страны. Но прежнего дефицита посуды нет – заполнил китайский фарфор. В некоторых магазинах на продукцию из Поднебесной приходится 70% ассортимента, и именно она выступает альтернативой нашим изделиям. Однако конкуренции не опасаемся: по цене наши изделия не дороже китайских, а по качеству, как правило, превосходят их. Предприятие использует свои мощности на 100%, и вся продукция находит покупателей. Складские запасы мизерные, существенно ниже нормативных. В сфере сбыта основная проблема – необязательность отечественной торговли, которая задолжала заводу за поставленную продукцию почти 3 млрд. руб. И это при том, что она получает ее с отсрочкой оплаты на 30–60 дней.

– Дешевизна китайских товаров общеизвестна и тягаться с производителями из Поднебесной в этой области без потери прибыли трудно. Как вам удастся сохранять конкурентную ценовую планку?

– Прежде всего благодаря техническому перевооружению предприятия. Только за последние четыре года на эти цели направлено 16 млрд. руб. Два миллиона евро и 5,5 млрд. белорусских рублей взяли в качестве кредита, еще 3,4 млрд. руб. выделил из инновационного фонда концерн «Беллепром», использовали и собственные

Предприятие использует свои мощности на 100%, и вся продукция находит покупателей. Складские запасы мизерные, существенно ниже нормативных. В сфере сбыта основная проблема – необязательность отечественной торговли, которая задолжала Добрушскому заводу за поставленную продукцию почти 3 млрд. руб. И это при том, что оно получает ее с отсрочкой оплаты на 30–60 дней.