



МОЦНАЯ ЭКАНОМІКА — ГАЛОЎНЫ СКЛАДАЛЬНІК БЯСПЕКІ КРАІНЫ

Генеральны дырэктар «Магілёўліфтмаш» і сенатар Барыс Кавалеўскі пра пункты росту айчыннай прамысловасці

Перад краінай стаіць амбіцыйная задача павялічыць за пяцігодку ВУП удвая. Без перадавой высокатэхналагічнай прамысловасці зрабіць гэта праблематычна. «А каб яна была моцнай, трэба ўвесь час знаходзіцца ў стане мадэрнізацыі, — адзначае суразмоўнік. — Мы гэтага прынцыпу трымаемся няўхільна, нават калі з фінансамі цяжка. Свет зараз развіваецца апераджальнымі тэмпамі. На дзень прыпыніўся, адстаў, лічы, на гады».

— Я часта бываю за мяжой, як кіраўнік прадпрыемства і як член камісіі па міжнародных справах і нацыянальнай бяспецы Савета Рэспублікі, — кажа Барыс Віктаравіч. — Мне імпануе, што нашу краіну паўсюль асацыююць з якасцю. Нядаўна былі ў Азербайджане, дзе таксама рэалізуецца праграма замены ліфтаў, і было прыемна пачуць, як станюча адгукаюцца аб нашых вырабах, і не толькі аб ліфтах, па сутнасці, аб усім — і прамысловых таварах, і прадуктах харчавання. Яны ведаюць, што ў нас захаваліся тыя патрабаванні, нарматыўныя дакументы, якія былі ў лепшыя часы. Нам пашчасціла, што ў краіне яшчэ з пасляваеннага часу ў кожным горадзе засталіся прадпрыемствы і лёгкай прамысловасці, і цяжкай. Сёння актуальна адно, заўтра другое. Горад, вобласць могуць апэратыўна змяняць кірункі.

Мы таксама бачым, што тое абсталяванне, якое вырабляецца ў Германіі, Швей-



Летась Барыс КАВАЛЕЎСКІ стаў лаўрэатам конкурсу «Чалавек сваёй справы — 2018» у намінацыі «За павышэнне прэстыжу маркі «Зроблена ў Беларусі» у сферы прамысловасці».

царыі, Фінляндыі, Японіі, сёння найбольш надзейнае, з яго дапамогай можна рабіць больш якасныя рэчы. Нам, каб канкураваць з такімі сур'ёзнымі ліфтабудаўнічымі фірмамі як Otis, Kone, Thyssenkrupp, трэ-

ба мець перадавое абсталяванне. Дзесьці мы купляем яго за свае сродкі, дзесьці за крэдытныя. Яно дарагое, але бездакорна працуе і за перыяд эксплуатацыі цалкам акупляецца. Мы тым часам знаходзім нешта новае, яшчэ больш перадавое, бо свет, навука не стаяць на месцы. Гэта дазваляе нам знаходзіцца сярод лідараў.

— Падчас Пятага форуму рэгіёнаў Беларусі і Расіі на базе прадпрыемства працавала секцыя па лічбавай эканоміцы. Ці ёсць ужо нейкія вынікі ад той сустрэчы?

— Трэба адзначыць, што рыхтаваліся мы да мерапрыемства грунтоўна. Спікеры расійскага і беларускага парламентаў Валянціна Мацвіенка і Міхаіл Мясніковіч адзначылі, што праведзена яно было годна. Шэраг людзей, якія забяспечылі яго арганізацыю, быў заахвачаны. Што датычыцца вынікаў, то нічога так хутка не робіцца. Але супала, што мы падпісалі адзін з кантрактаў з нашым сумесным прадпрыемствам «Ніжагародліфтмаш» на 500 мільёнаў рублёў. Гэта ліфты ў асноўным для замены ў жылых дамах Расійскай Федэрацыі. Ужо адгружана больш за 400 ліфтаў, а плануецца 1000—1500 па гэтым кантракце.

— 3 якімі праблемамі як да дэпутата да вас звяртаюцца людзі? Ці хапае часу на вырашэнне грамадскіх пытанняў?

— Часта прыходзіцца разглядаць жыллёвыя праблемы. Наогул шмат пытанняў па

інтэрнатах. Людзі скардзяцца, што жывуць у малых пакойчыках. Нашы, напрыклад, інтэрнаты будаваліся 30 гадоў таму, калі нарматывы былі іншыя. На 2-3 чалавекі сёння патрэбна мінімум 12 «квадратаў», а ў нас 11,59. На аднаго чалавека гэта шмат, на дваіх мала. Але ж гэта не рашэнне пытаньня, да яго трэба, напэўна, падыходзіць творча. Знаходзім кампрамісы. Падымаў тэму на самым высокім узроўні, калі было сумеснае пасяджэнне верхняй і ніжняй палат з урадам.

Яшчэ адно набалелае пытанне — працаўладкаванне. Шмат хто да нас прыходзіць. Мы стараемся падтрымліваць дынастыі, але некаторыя звяртаюцца з вельмі далёкімі ад нашай спецыфікі прафесіямі, напрыклад музыкі. Прыходзіцца накіроўваць на перанавучанне.

З выбаршчыкамі рэгулярна працую і ў рамках Дня інфармавання, дзе спрабую як кіраўнік спалучаць абавязкі з дэпутацкімі. Падчас агляду нашай вытворчасці размаўляю з людзьмі, цікаўлюся іх клопатамі, плюс кожны чацвер вяду прыём па асабістых пытаннях. Удзельнічаю як сенатар Савета Рэспублікі ў розных мерапрыемствах, якія адбываюцца і ў горадзе, і ў вобласці. Там сустракаюся з прадстаўнікамі працоўных калектываў, грамадскасці, прыслушваюся да іх праблем, цікаўлюся, што перашкаджае іх вырашыць. Быць кіраўніком сямітысячнага калектыву і не жыць турботамі грамадства — гэта нерэальна.

Чатыры імгненні з жыцця вялікага прадпрыемства

Як магілёўскі ліфтавы гігант заваёўвае прэстыж на айчынным і замежным рынках

ЛІФТЫ прадпрыемства «Магілёўліфтмаш» сёння можна сустрэць дзе заўгодна. Нават у культавых будынках. Напрыклад, адзін такі манціруецца зараз у Бельгіі. Рухомыя вырабы прадпрыемства — ліфты, эскалатары, травалатары, гарызантальныя платформы і гэтак далей — можна сустрэць у самых нечаканых месцах, пачынаючы ад прыватных асабнякоў, заканчваючы метрапалітэнамі і атамнымі станцыямі.

Прадпрыемства вылучаецца сярод іншых за кошт таго, што яно адно з нямногіх у свеце збірае свае ліфты і ўвесь астатні асартымент з дэталей і вузлоў выключна ўласнай вытворчасці. Яны вырабляюцца на чатырох пляцоўках холдынга — «Магілёўліфтмаш», «Электрарухавік» і «Зеніт» у Магілёве і «Ветразь» — у Віцебску. За час існавання суверэннай Беларусі «Магілёўліфтмаш» зрабіў неверагодны рывок наперад і акрамя адной, па сутнасці, мадэлі ліфта, якую штампаваў пры Савецкім Саюзе, асвоіў 130 розных — ад пасажырскіх і грузавых да бальнічных і катэджных.

Паход на Еўропу

Адзінкавыя мадэлі ліфтаў прадпрыемства туды ўжо пастаўляла, але цяпер мае намер канкураваць там разам з сусветна вядомымі брэндамі Otis, Kone, Schindler, прычым у прэміум класе. Летась для гэтага быў распрацаваны новы таварны знак Movel.

— Гэтая лінейка цалкам арыентаваная на Еўропу, — кажа Сяргей

БЫЧКОЎ, начальнік аддзела рэкламы і прасоўвання спажывецкіх тавараў ААТ «Магілёўліфтмаш». — Для еўрапейца «Магілёўліфтмаш» цяжкавымоўнае слова. Мы зрабілі рэбрэндынг, каб у кліента былі больш прыемныя асацыяцыі з нашым таварам. Над стварэннем таварнага знака працавала сур'ёзная фірма, яна правяла цэлае даследаванне на прадмет успрымання гэтага слова. Сугучча гукаў павінна выклікаць у еўрапейца прыхільнасць. Знешне ліфт нічым не саступае еўрапейскім распрацоўкам.

Спецыяліст запрашае, як той казаў, адчуць розніцу і праехацца на прэстыжнай мадэлі. Сапраўды вельмі прыемна. Светлая і прасторная кабіна з вялікім люстэркам, падлога з натуральнага мармуру, мяккае асвятленне, з дынаміка гучыць заспакаяльная музыка — здаецца, ехаў бы і ехаў.

— Атрымалі сертыфікат для паставак у Еўропу, — каментуе спецыяліст. — У Польшчы ўжо ёсць свой дылер.

На выстаўку — у Маскву

Прадпрыемства — удзельнік шматлікіх выставак, здаецца, няма месяца, калі б спецыялісты куды-небудзь не выязджалі. Цяпер тут рыхтуюцца да чарговага мерапрыемства.

— 3 26 да 28 чэрвеня ў Маскве пройдзе выстаўка Russian Elevator Week 2019 — самая галоўная для нас, там будуць прысутнічаць прадстаўнікі ліфтабудаўнічай галіны з Расіі, Турцыі, Італіі, Кітая, Германіі, Францыі і гэтак далей — усе сусветныя брэнды, — кажа Сяргей Бычкоў. — Туды ж прыязджаюць і так званыя дэвелоперы,

якія займаюцца нерухомасцю, праектныя арганізацыі. Пазалетась прысутнічала 179 экспанентаў з 19 краін.

На выстаўку ў Маскву завадча не павязуць ліфтавыя кабіны на 400 і 1000 кілаграмаў. Гэта новыя ўзоры без машыннага памяшкання, са шклянёй сцяной. Будзе прадстаўлена прадукцыя філіялаў холдынга — заводаў «Зеніт», «Электрарухавік» і «Ветразь». Гэта станцыі кіравання ліфтам, шмат іншай інавацыйнай электронікі.

Патрэбныя пад'ёмнікі

Прадпрыемства перыядычна радуе спажыўцоў інавацыйнымі распрацоўкамі. Пад яго вокнамі зараз узвышаецца паркоўка ротарнага тыпу на 12 машына-месцаў, якую ліфтабудаўнікі прадэманстравалі грамадскасці сёлета ў студзені. Побач узводзіцца паркоўка шахтавага тыпу на 26 машына-месцаў вышыняй 36 метраў. У маі плануецца яе запуск. Побач яшчэ зманціруюць падземную на тры машына-месцы.

— Усе гэтыя паркоўкі будуць дзеючыя, людзі змогуць карыстацца і адначасова рэкламаваць нашы магчымасці, — кажа генеральны дырэктар холдынга Барыс КАВАЛЕЎСКІ. — У Беларусі і Расіі такое яшчэ ніхто не робіць, мы першыя.

Яшчэ адна інавацыйная распрацоўка — пад'ёмнік для басейна.

— Доследны ўзор ужо паставілі ў Палацы гімнастыкі ў Магілёве. Вельмі карыснае прыстасаванне для тых, хто мае праблемы з пазваночнікам, — удакладняе генеральны дырэктар. — Максімальная грузапад'ёмнасць да 120 кілаграмаў. Зроблена ўжо цэ-

лая партыя. Разаслалі патэнцыйным заказчыкам свае камерцыйныя прапановы, рэкамендуем усім лячэбным установам, санаторыям, басейнам.



Вельмі зручнае прыстасаванне для стварэння безбар'ернага асяроддзя — пад'ёмнік для басейна.

Наогул, прадпрыемства распрацавала цэлую серыю розных ліфтаў і пад'ёмнікаў, якія могуць аблегчыць жыццё чалавеку з абмежаванымі магчымасцямі.

Ліфт у Сірыю

Нарматыўны тэрмін службы ліфта 25 гадоў, цяпер у Беларусі ідзе іх маштабная замена. Калі раней мянялі некалькі сотняў у год, то зараз некалькі тысяч.

— Замена ажыццяўляецца ў рамках «Камфортнае жыллё», — кажа начальнік аддзела маркетынгу ААТ «Магілёўліфтмаш» Антон БЕЛЬСКІ. — Але найбольш інтэнсіўна працэс пайшоў з сярэдзіны мінулага года. На сённяшні дзень замаянілі ўжо 3000 ліфтаў. Людзі часта ацэньваюць вытворцу па тым, як працуе ліфт. Але тут шмат што залежыць ад якас-

ці мантажу. Калі ён няякасны, гэта можа ўсё сапсаваць. У канструкцыю нашага ліфта штогод уносяцца карэктывы для зручнасці мантажу і павышэння яго эксплуатацыйных і спажывецкіх уласцівасцяў.

— Летась мы зрабілі 14 500 ліфтаў, прыкладна столькі завод выпускаў у 1990 годзе, але тады гэта была адна мадэль на дзве хуткасці, — кажа генеральны дырэктар прадпрыемства. — У параўнанні з пазалеташнім годам выпуск павялічылі на 2,5 тысячы ліфтаў. Будзем імкнуцца гэту планку захаваць і выйсці на 15 тысяч. Прадукцыя запатрабаваная, але прыходзіцца змагацца за кожны ліфт. Нават у Беларусь прыходзяць прадпрыемствы з Кітая, Карэі і Грэцыі, не кажучы пра Расію. У Еўропы свае асаблівасці, яна мала будзе, да таго ж хоча, каб якасць была як у Otis, Kone, Schindler, а цана ніжэй плінтуса. Тым не менш адзінкавыя пастаўкі ёсць. Зараз спецыяльна для Сірыі распрацавалі ліфт на 1000 кілаграмаў пад'ёмам на вышыню 70 метраў для элеватора. Нядаўна паставілі першы ліфт у Нігерыю. Але рынак Расіі для нас прывабнейшы за астатнія, ён больш аб'ёмны, на ім можна зарабіць. Іншыя краіны не такія прыбытковыя, але мы імкнёмся захаваць сваю прысутнасць у розных рэгіёнах, а недзе яшчэ і нарасціць свае аб'ёмы. І такі падыход дазваляе нам адчуваць упэўненасць у заўтрашнім дні.

УНП 700008856



Матэрыялы падрыхтавала Нэлі ЗІГУЛЯ.