

Тарас Мурог

"Надежность - результат постоянной работы": Гендиректор МТЗ о преимуществах белорусской техники и новых рынках

Минский тракторный завод традиционно встречает День машиностроителя в статусе признанного мирового флагмана и ключевой опоры отечественного промышленного комплекса. Каждая новая модель трактора - это результат интенсивной работы конструкторов, инженеров и заводчан, доказавших высокий уровень технологической независимости страны. Модернизация цехов и переход на отечественную микроэлектронику позволяют заводу уверенно конкурировать с ведущими мировыми брендами. О том, за счет чего МТЗ удерживает ключевые позиции на традиционных рынках и завоевывает новые регионы, рассказал корреспонденту БЕЛТА генеральный директор Тарас Мурог.



Тарас Мурог

Генеральный директор ОАО "Минский тракторный завод"

- Тарас Андреевич, какие высокоточные обрабатывающие центры и автоматизированные линии запущены на головном заводе в Минске за последний год?

- Модернизация производства на МТЗ продолжается и остается одним из ключевых направлений развития предприятия. В 2026 году на МТЗ уже введено в эксплуатацию новое металлообрабатывающее оборудование. В частности, установлены 4 вертикальных обрабатывающих центра белорусского производства, 7 горизонтальных обрабатывающих центров и 5 токарных станков с числовым программным управлением китайского производства, а также токарный станок с ЧПУ белорусского производства.

Обновление станочного парка позволяет повышать точность и стабильность обработки деталей, совершенствовать производственные процессы и, как следствие, повышать качество и надежность выпускаемой техники BELARUS. При этом модернизация не ограничивается отдельными поставками оборудования - это последовательный процесс обновления производственных мощностей. Мы продолжаем внедрять современные технологии и решения, которые позволяют повышать эффективность производства и соответствовать растущим требованиям к качеству сельскохозяйственной техники.



Акцент делается на выполнении государственных программ и всех контрактов. Отдельно отмечу экспортное направление - мы продолжаем работать на внешних рынках и последовательно развивать свое присутствие. Параллельно формируем новые заказы и расширяем круг партнеров.

Для нас сейчас важно сохранять стабильный темп работы, выполнять взятые на себя обязательства и одновременно создавать задел на следующий период.

- МТЗ демонстрирует впечатляющие успехи на Африканском континенте. Поставки тракторов в Зимбабве и другие страны стали примером системной работы. Переходит ли МТЗ от разовых контрактов к созданию постоянных хабов?

- Переходим системно и поступательно. Наша задача - не просто поставить технику и закрыть контракт, а создать вокруг нее полноценную инфраструктуру на месте. Поэтому в ключевых регионах мы развиваем постоянные хабы: дилерские центры, склады запчастей, сервис и обучающие классы для местных механизаторов. Это позволяет быстрее

реагировать на запросы клиентов, обеспечивать технику запчастями и сервисом и, что особенно важно, готовить специалистов на месте. Мы переходим от разовых поставок к долгосрочному присутствию и партнерству с клиентом.



- За счет каких преимуществ МТЗ выигрывает борьбу за покупателя на внешнем рынке?

- МТЗ выигрывает за счет совокупной экономики владения техникой. Для покупателя важна не только цена самого трактора, но и то, сколько будет стоить его эксплуатация на протяжении всего жизненного цикла. Здесь у МТЗ есть несколько принципиальных преимуществ: оптимальное соотношение цены и качества; надежность и простота обслуживания; высокая ремонтпригодность; доступность запасных частей и развитая сервисная сеть.



Большую роль играет и возможность оперативно провести ремонт непосредственно в хозяйстве. Когда техника работает в условиях жестких сезонных сроков, скорость восстановления машины зачастую не менее важна, чем ее первоначальная стоимость. Поэтому преимущество МТЗ - именно в комплексном подходе: покупатель получает технику с понятной экономикой эксплуатации, доступными запчастями и сервисной поддержкой на протяжении всего срока службы.

- МТЗ активно развивает производственные и сервисные площадки в России. На каком этапе находится реализация совместных проектов по сборке и глубокой локализации спецтехники?

- В России уже действует пять сборочных производств техники BELARUS, три из которых являются основными производственными площадками. Там выпускают не только традиционную сельскохозяйственную технику, но и коммунальные машины. При этом сотрудничество МТЗ с российскими предприятиями выходит далеко за рамки непосредственно сборки. С каждым годом развивается промышленная кооперация: российские партнеры поставляют МТЗ сырье и комплектующие, а также участвуют в обеспечении российских сборочных производств.

Важной особенностью проектов является глубокая локализация производства. Это позволяет не просто адаптировать технику к требованиям российского рынка, а формировать устойчивую производственную цепочку с участием предприятий двух стран. Поэтому BELARUS для российского потребителя - это во многом результат совместной работы белорусских тракторостроителей и российских предприятий. Для МТЗ развитие таких проектов является долгосрочным направлением и важной частью укрепления промышленной кооперации Союзного государства.



- Ранее ставилась задача создавать за рубежом единые белорусские торгово-сервисные центры, где в одном месте представлены МТЗ, "Гомсельмаш", МАЗ и "Бобруйскагромаш". Насколько эффективно зарекомендовала себя такая схема объединения усилий промышленных флагманов?

- Модель мультибрендовых центров показала свою востребованность и продолжает развиваться. Сегодня действует 13 мультибрендовых центров "Белорусские машины", где покупатель может получить комплексное предложение от ведущих белорусских производителей техники. Главное преимущество такого формата - удобство для потребителя. В одном месте можно приобрести не только трактор, но и необходимые для его эксплуатации агрегаты. Это позволяет формировать комплексные решения под конкретные задачи хозяйства, а не приобретать каждую машину отдельно у разных поставщиков.

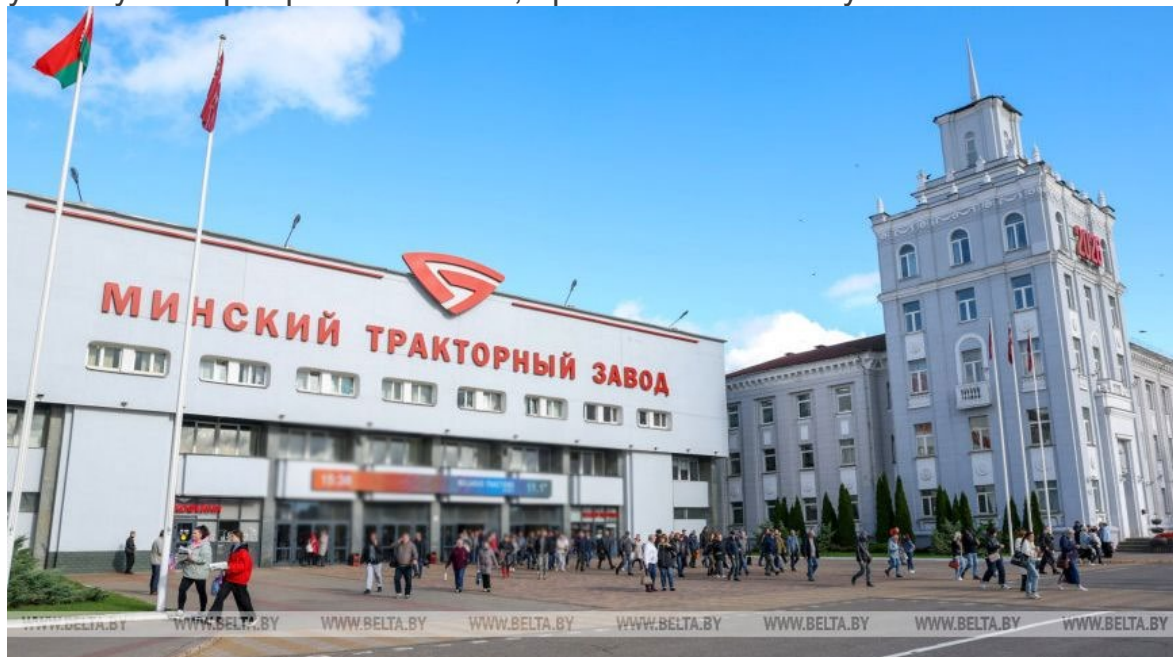
Дополнительным фактором являются доступные инструменты финансирования, в том числе различные лизинговые программы, которые упрощают приобретение техники. При этом сама концепция мультибрендовых центров продолжает совершенствоваться. Мы видим потенциал в дальнейшем расширении ассортимента, развитии сервисных возможностей и повышении качества взаимодействия с потребителем.



Таким образом, мультибрендовый формат дает покупателю главное - возможность получить технику, оборудование и сопутствующие решения в одном месте, что делает процесс приобретения более удобным и комплексным.

- Современное тракторостроение требует высококлассных операторов станков с ЧПУ, электронщиков и инженеров-конструкторов. Как МТЗ решает кадровый вопрос? Насколько успешно работает система целевой подготовки?

- Минский тракторный завод постоянно и системно работает с кадрами. Потребность в специалистах регулярно отслеживается, предприятие участвует в ярмарках вакансий, организованных службами занятости.



Особое направление нашей работы - целевая подготовка специалистов. На протяжении нескольких лет МТЗ тесно взаимодействует с вузами, ссузами и ПТУ. С каждым годом число молодых людей, обучающихся по целевому направлению, увеличивается. Успешное сотрудничество налажено с ведущими высшими учебными заведениями - БНТУ, БГАТУ и БГУИР. При этом работать с будущими специалистами мы начинаем уже в процессе их обучения. Студенты проходят практику на предприятии, за каждым из них закрепляется опытный наставник. Это позволяет молодым людям еще во время учебы познакомиться с производством, получить практический опыт и лучше понять специфику будущей работы. В результате к моменту окончания обучения они приходят на предприятие уже фактически подготовленными специалистами, знакомыми с производственными процессами и понимающими специфику работы на заводе.

- Как потребители оценивают надежность обновленных моделей BELARUS-3522 в условиях интенсивных полевых нагрузок?

- Потребители в целом положительно оценивают надежность обновленных моделей BELARUS-3522, в том числе при интенсивных полевых нагрузках. Для нас особенно важно, что эта оценка формируется непосредственно в процессе эксплуатации - в реальных условиях и при высоких нагрузках.



При этом мы не рассматриваем достигнутый уровень надежности как конечную точку. Любая техника должна постоянно совершенствоваться с учетом обратной связи от потребителей и опыта эксплуатации. Поэтому работаем над дальнейшим повышением надежности, ресурса и удобства обслуживания BELARUS-3522. В этом вопросе для нас действует простой принцип: совершенству нет предела, а надежность - это результат постоянной работы.

Анастасия КОЗЛОВА,

ТЕГИ

машиностроение MTЗ