



ОЛЕГ ЧЕРВОНЮК: «ЗАСТОСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПАЛИВА СУТТЄВО ЗДЕШЕВИТЬ НАШУ ПРОДУКЦІЮ»

**УЖЕ НЕЗАБАРОМ НА РІВНЕНЬСЬКОМУ ЛЬОНОКОМБІНАТІ ВПРОВАДЖУВАТИМУТЬ
У РОБОТУ ТВЕРДОПАЛИВНІ КОТЛИ, ЩО ПРАЦЮЮТЬ НА ТОРФІ ТА ЩЕПІ**

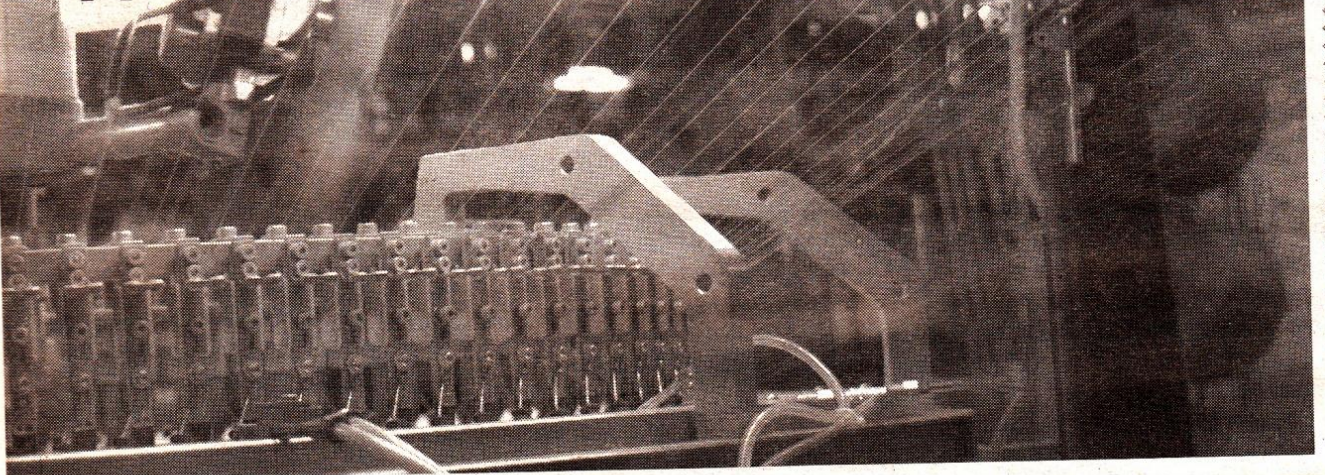
Ще якихось півроку тому турецькі виробники тканин, напевно, навіть і не звернули б уваги на повідомлення, що у Рівному відновив роботу місцевий льонокомбінат. Ця подія була б для них мало суттєвою, адже вони й подумати не могли, що це може якось зачепити їхні інтереси. А тепер добряче потирають потилиці, адже не побачивши у Рівненському льонокомбінаті серйозного конкурента, вони за цей літній сезон суттєво втратили у прибутках. І нині вже по-іншому дивитимуться в бік України та міста Рівне.

А що ж відбулося? А все дуже просто: українські швейні підприємства стали менше купувати турецькі тканини, а почали надавати перевагу вітчизняному виробнику, тобто тканинам льонокомбінату. І не тому, що такі вони вже патріоти і підтримують гасло «купуймо українське», а просто все уважно підрахувавши, вирішили, що купувати своє набагато вигідніше, адже воно просто-напросто дешевше, а в якості анітрохи не програє закордонному. Для прикладу, якщо турецькі виробники продають тканину по дев'ять доларів за метр, то рівняни пропонують її за вісім. Є можливість зекономити? Звичайно. Але, щоб ця тенденція зберігалася й надалі, рівненським виробникам потрібно робити все для того, щоб собівартість тканини ставала ще нижчою. А за рахунок чого цього можна досягти? Найперше – здешевлюючи енергоносії. І якщо на протилежному боці Чорного моря цією проблемою переймається держава, шукаючи якнайвигідніші пропозиції для своїх виробників, то в нас підприємці залишаються сам на сам зі своїми проблемами. Зокрема, не вдаючись до

близно 300 доларів, а рівнянам за таку ж саму кількість блакитного палива потрібно викласти 500. Різниця у 200 доларів дуже суттєва, і щоб її перекрити, не здаючи своїх позицій, на Рівненському льонокомбінаті взялися за пошук альтернативних видів палива. Днями власник підприємства Олег Червонюк повернувся із поїздки до Білорусі, де вивчав діловий досвід сусідів.

– Ми постійно відчуваємо на собі, що вартість споживання газу щороку зростає, – розпочав розмову Олег Казимирович. – Але й знаємо, що Рівненщина багата на торф і ліс. Отож, здавалося б, де як не на Поліссі варто використовувати ці альтернативні види палива. У Білорусі це врахували й почали масово встановлювати у своїх котельнях твердопаливні котли, які працюють на торфі та щепі, й відразу побачили відчутну вигоду для себе. Отож і поїхав до сусідів, щоб на власні очі пересвідчитися в цьому та використати накопичений досвід і на льонокомбінаті. Мені вдалося побувати на одній із котельень поблизу Мінська, яка обслуговує комунальні підприємства. Там встановлені чотири котли австрійського виробництва. За словами білорусів, вони дуже надійні у використанні, і хоч коштують недешево – 600 тисяч євро, але за підрахунками – окупляться вже через два роки. А гарантія, яку дає виробник на котли – 40 років. І без складних підрахунків вигода очевидна. А якщо взяти до уваги те, що для Білорусі, яка перебуває у міжнародній економічній ізоляції, цей проект профінансував Європейський банк реконструкції та розвитку, то він взагалі обійшовся нашим сусідам дешево.

ОЛЕГ ЧЕРВОНЮК: «ЗАСТОСУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ПАЛИВА СУТТЄВО ЗДЕШЕВИТЬ НАШУ ПРОДУКЦІЮ»



Закінчення. Початок на 1 стор.

Ми також знаємо, що з австрійськими виробниками котлів конкурують фіни та шведи, отож незабаром завітаємо і туди. А вже найефективніше обладнання придбаємо для себе. Але варто враховувати й те, що котли котлами, а вже нині необхідно думати і про забезпечення їх торфом, щепкою. Їх виробництво не повинно бути дорогівартісним, а мати високий коефіцієнт корисної дії, лише тоді можна буде заощаджувати. Якщо нині підприємство «Рівнеторф» нас запевняє, що готове забезпечити нас будь-якою необхідною кількістю торфу, то надалі ми все будемо зважувати, і, якщо в цьому буде потреба, самі візьмемося за його виробництво. Те ж саме і з щепкою. Нині на ринку присутнє високотехнологічне обладнання, яке дасть можливість виробляти цей вид палива власноруч. Звичайно, відмовлятися від котлів, що працюють на газі, ми не збираємося, адже для виробництва вони мають свої переваги. Але якщо використання альтернативних видів палива може

здешевити собівартість тканини в чотири рази, то вже найближчим часом ми будемо встановлювати у себе на виробництві такі котли.

У вирішенні всякого важливого питання – головне підхід. До поставленої мети можна йти по-різному. Можна максимально спростити собі життя, не особливо заглиблюючись у технологічні деталі. Так, зрештою, й роблять усі ті державні керманічі та виробничники, хто має сподівання на щедрі дотації від держави. А коли сподіваєшся тільки на себе, тоді рахуєш кожную копійчину. І знаєш її ціну. Не раз спілкуючись із Олегом Казимировичем, уже вкотре переконалася, що він — думаючий підприємець. Якщо береться за нову справу, то підходить до її вирішення по-господарськи, зважено вивчає усі «за» і «проти», й лише тоді береться за впровадження задуманого. Гадаю, що саме такий досвід, такий підхід до справи цінний і дуже корисний для багатьох виробничників нашої області.

Ольга ДЕМ'ЯНЧУК