

ВЯЛІКІЯ МАГЧЫМАСЦІ МАЛЕНЬКАЙ КАМПАНІ

Як магилёўскія вучоныя ўкладвалі інвестыцыі ў сябе і што з гэтага атрымалася

МАГІЛЁўСКАЯ інавацыйная фірма «ЭКОМП», якая спецыялізуецца на вытворчасці вырабаў тэхнічнага і медыцынскага прызначэння, была створана ў пачатку 90-х гадоў мінулага стагоддзя. А калі ўлічваць, што сваю дзейнасць заснавальнікі пачыналі яшчэ ў сярэдзіне 80-х, адзіным інвестарам на ўвесь вялікі Савецкі Саюз быў бюджэт. Найлепшыя выпускнікі Магілёўскага машынабудаўнічага інстытута (цяпер Беларуска-Расійскі ўніверсітэт) выбралі сваёй прафесіяй навуку і, па сутнасці, зараблялі грошы для сваёй альма-матар, бо складалі касцяк навукова-даследчай лабараторыі валаконна-аптычнай

Заказ для Хадаркоўскага

— Адна з першых структур, якая была фактычна створана Міхаілам Хадаркоўскім, «МЕНАТЭП» (міжгаліновыя навукова-тэхнічныя праграмы) прыцягвала маладых вучоных, канструктараў, каб з іх дапамогай вырашаць рэальныя патрэбы эканомікі, — расказвае **Аляксандр КАЦ, дырэктар ТАА «НВП ЭКОМП»**. — У Савецкім Саюзе таварны рынак быў пусты, дрэнна было і ў прамысловасці, і ў ахове здароўя. Тады мы і звярнулі ўвагу на галіну медыцынскага абсталявання. Да гэтага рабілі для авіяцыі спецыяльныя бараскопы — такія тоненькія «вочкі», з дапамогай якіх можна было заглянуць у самую вузкую адтуліну. Але, як выкарыстаць на практыцы свой вопыт у грамадзянскай сферы, мы не ведалі. Пакуль не падварнулася структура Хадаркоўскага. На той момант у медыцыне існавала патрэба ў лазерна-тэрапеўтычных устаноўках. Мы іх стварылі.

Калі разваліўся Саюз, паўстала праблема з дзяржрэгістрацыяй нашай медыцынскай тэхнікі. Без гэтага нельга было яе прадаць — ніхто не купіць. Першыя некалькі вырабаў атрымалася зарэгістраваць толькі ў 1993 годзе. Тады ж паехалі на першую выстаўку ў Маскву і ўсе свае прыборы прадалі. А заадно знайшлі новых заказчыкаў і партнёраў.

На патрэбу дня

— **Чым жыве сёння інавацыйная фірма? Хто ў яе інвестуе? Ці бярэ яна пазыкі?**

— Мы самадастатковыя. Ніякіх пазыковых сродкаў не бярём, жывём выключна

тэхнікі, якая існавала пры ўстанове. Маладыя вучоныя прапаноўвалі не проста ідэі, а канкрэтныя распрацоўкі, якія былі запатрабаваныя ў ваеннаабароннай прамысловасці Савецкага Саюза. Але аднойчы ў краіне была аб'яўлена канверсія, і фінансаванне такіх вольных навукова-даследчых лабараторый прыпынілася. Распрацоўшчыкі вымушаны былі выйсці ў адкрытае плаванне і паспрабаваць прадаць свой «інтэлект» як мага даражэй.

на сваё заробленае, — усміхаецца Аляксандр Кац. — Мы занялі сваю нішу і працуем выключна на заказы. Зараз, напрыклад, карыстаецца попытам надгляднае абсталяванне. Паколькі ва ўсім свеце існуе пагроза тэрору, шмат арганізацый, для якіх бяспека не пусты гук, набываюць гэтую прадукцыю. Робім простыя аптычныя даглядчыкі і больш прасунутыя — з электронікай і відэафіксацыяй. Дарэчы, пасля тэрэкта ў мінскім метро ў адным выданні пад фота чалавека з нашым надглядным абсталяваннем напісалі, што яно англійскае і вельмі дарагое. Я нават абуральны ліст выдаўцу накіраваў. Маўляў, крыўдзіце беларускага вытворцу. І яны далі абвяржэнне.

— **Ваша прадукцыя з'яўляецца імпартазамышчальнай?**

— У Беларусі ёсць закон аб дзяржаўных закупках, і трэба прытрымлівацца пэўных працэдур. Акрамя нашых вырабаў у краіне зарэгістраваны расійскія, кітайскія, нямецкія... Нашы вырабы не горшыя за нямецкія і японскія, але нельга дырэктывым шляхам прымусіць кагосьці браць толькі ў нас. Мы, напрыклад, пастаўляем нашы вырабы ў медыцынскія арганізацыі Беларусі. Але нам беларускага рынку вельмі мала. Той жа кальпаскоп намінальна павінен стаяць побач з кожным гінекалагічным крэслам. У 2003 годзе, напрыклад, па звестках Міністэрства аховы здароўя, патрэба ў іх была ў Беларусі прыблізна 440 штук. Гэта для нас усяго некалькі гадоў работы. А вось у Расіі маштабы большыя. Закупкі там таксама часткова цэнтралізаваныя, але нам пашчасціла знайсці добрых партнёраў.

— **З якімі праблемамі даводзіцца сутыкацца?**

— Складанасць у тым, што новыя медыцынскія вырабы нельга прапанаваць адразу ж, іх трэба спачатку зарэгістраваць. А працедура рэгістрацыі расцягваецца на год-паўтара — тэхнічныя, клінічныя выпрабаванні, вялікая колькасць дакументаў. Гэта працедура жорстка рэгламентуецца, яна складаная і дастаткова дарагая. Да таго ж раз у пяць гадоў рэгістрацыйнае пасведчанне трэба пацвярджаць. Апошняю рэгістрацыю мы праходзілі ў 2016 годзе. І калі ў 2011 годзе ўвесь цыкл выпрабаванняў каштаваў нам 300 долараў, то ў 2016-м ужо каля 1500 долараў у эквіваленце. За пяць гадоў можаш столькі прыбытку не зарабіць, колькі ўкладзеш у распрацоўку, у гэтым праблема.

Дзе браць інвестыцыі?

— **У Беларусі, здаецца, створаны ўсе ўмовы для інвестараў, але іх усё роўна не хапае. Як вы думаеце, чаму?** — цікаўлюся ў суразмоўніка.

— У свеце асноўны спосаб прыцягнення інвестыцый — акцыі. Любая кампанія, якая хоча развівацца, не мае грошай, прапануе свае акцыі. Калі ў нас у краіне стваралі акцыянерныя таварыствы, ідэя была менавіта прыцягнуць грошы. У нашым разуменні, што нехта прыедзе і дасць нам грошы. Але так не бывае. Тыя ж кітайцы проста так грошы не даюць. Гэта або звязаны крэдыт — вось вам грошы, а на іх вы купіце ў нас тое і тое. Або, калі трэба нешта пабудаваць, яны таксама выкарыстоўваюць усё сваё. Любы донар зацікаўлены ў тым, каб



Аляксандр КАЦ дэманструе надгляднае абсталяванне.

зарабіць. Рынак акцый — барометр. У Беларусі з гэтым складана, бо якое прамысловае прадпрыемства ні вазьмі — манаполія. У гэтым, магчыма, ёсць свой сэнс. Бо так беларуская маёмасць можа перайсці ў чужыя рукі.

Летаць на рахунках беларускіх грамадзян было 16 мільярдаў рублёў — вялікія інвестыцыі. Для банкаў гэта абаротныя сродкі, але вялікага прыросту эканомікі яны не даюць. У краіне створаны ўмовы для бізнесу, але не хапае стартавага капіталу. Каб тую ж кавярню адкрыць, трэба 300 тысяч долараў. А дзе іх узяць? Вы ж разумееце, стартапу акцыямі не выцягнуць, ён павінен скарыстацца пазыковымі сродкамі. Той жа крэдыт браць нявыгадна. Ужо ў наступным месяцы трэба пачынаць яго вяртаць. На наш маленькі рынак інвестары не спяшаюцца ісці. Ва ўсім свеце, дзе рыначная эканоміка не такая маладая, як у нас, грошы ўкладваюць у нешта даходнае.

— **А ці ёсць краіне карысць ад такіх маленькіх фірмаў, як ваша?**

— Маленькія фірмы добрыя тым, што ад заснавальнікаў патрабуюць мала выдаткаў, але прыносяць краіне вялікую карысць. У Беларусі ў 2016 годзе недзяржаўныя прадпрыемствы давалі ўклад у ВУП каля 30 %. У заходніх краінах працэнт наогул даходзіць да 60—65 %. Такімі фірмамі можна часткова вырашыць праблему недахопу інвестыцый. Яны не крэдытуюцца, не звяртаюцца да пазыковых сродкаў, але і не абцяжарваюць дзяржаву, плацяць падаткі і ствараюць рабочыя месцы. Маленькія фірмы закрываюць нішы, куды дзяржаве і буйным вытворцам ісці нявыгадна.

Нэлі ЗІГУЛЯ.

ІНВЕСТЫЦЫІ ДЛЯ ІНАВАЦЫЙ, або Грошы для Таптунка

Вытворцы дзіцячага харчавання асвойваюць новыя віды імпартазамышчальнай і канкурэнтаздольнай прадукцыі

Маларыцкі кансервавага-роднінасушыльны камбінат і задумваўся ў далёкія 50-я гады мінулага стагоддзя як прадпрыемства з інавацыйным відам вытворчасці. Тады ў самым паўднёвым горадзе Брэстчыны сталі выпускаць 1000 тон сушанай бульбы ў год. Заадно асвойвалі выпуск розных кансерваў і сокаў. І калі ў канцы 60-х гадоў маларычане выпусцілі пробную партыю маркоўнага соку, гэта быў першы падобны прадукт у краіне. Менавіта за маркоўны сок яго вытворцы былі ўзнагароджаныя пераходным чырвоным сцягам ЦК КПСС, што засведчыла сапраўдную працоўную і тэхналагічную перамогу.

Галоўны тэхнолаг цяперашняга ААТ Валянціна ГРЫГАРУК гаворыць, што атрымаць натуральны сок з морквы і цяпер даволі складаны працэс. Куды лягчэй выцсціць сок з яблыка, слівы, ягады. Але ж прадпрыемства трымае марку. Тым больш што абсалютную большасць прадукцыі камбіната цяпер складае дзіцячае



Работніца Галіна ЧЭРНИК.

харчаванне. Больш за 130 відаў сокаў, нектараў, пюрэ пад гандлёвай маркай «Таптунк» становяцца пазнавальнымі не толькі ў нашай краіне, але і за яе межамі. Зафіксавана ўжо некалькі выпадкаў падробак. Яно і не дзіва.

Маларыцкія дзіцячыя сокі і пюрэ ў 250-грамовых слічках памятаюць мамы, якія ў 80—90-х гадах гадавалі дзяцей. З той пары вытворцы карыснай прадукцыі правялі некалькі этапаў мадэрнізацыі. Першыя маштабныя ін-

вестыцыі былі ўкладзеныя ў рэканструкцыю ў 2005 годзе. Тады сушыльны цэх перавялі поўнацю на новыя рэйкі. Сушаная бульба перастала быць актуальнай на рынку. А яе аграмадны цэх перапрафілявалі пад кансервы для дзіцячага харчавання. Паставілі найноўшае для таго часу абсталяванне, укаранілі перадавыя тэхналогіі.

— З той пары імкнёмся ісці ў нагу з часам, — расказвае **дырэктар прадпрыемства Юрый ВІТРУК**. —

Апошняе прадугледжвае ўкладанне інвестыцый і стварэнне інавацыйных вытворчасцяў. Тры гады таму камбінат асвоіў выпуск дзіцячага харчавання ў сучаснай гнуткай упакоўцы з камбінаваных матэрыялаў. Гэтыя пакецікі з сімпатычным мядзведзікам на ўпакоўцы зручна браць у паездку альбо на вуліцу. На італьянскае абсталяванне для названай лініі затрачаны немалыя грошы. Канцэрн «Белдзяржхарчпрам» інвеставаў 23 працэнты сродкаў, 28 працэнтаў — Брэсцкі аблвыканкам, астатнія 49 працэнтаў склалі крэдыты.

Фінансавыя ўліванні сябе апраўдваюць. Да інавацыйнай маларыцкай смакаты, якая вырабляецца без кансервантаў, фарбавальнікаў, араматызатараў і нават без цукру, цікавасць працягваюць не толькі беларускія спажыўцы. Прадукцыя ідзе на экспарт у Расію, пробныя партыі адпраўленыя сёлета ў Казахстан, Кітай, Украіну.

Словам, цяпер мы маем прадпрыемства ў райцэнтры, якое паспяхова функцыянуе і развіваецца дзякуючы найперш

інвестыцыям, укладзеным у мадэрнізацыю. Для Маларыты кансервавага-роднінасушыльны камбінат — горадаўтваральнае прадпрыемства, якое сёлета за 10 месяцаў зарабіла на экспарце тры з паловай мільёны долараў. Гэта таксама 200 работнікаў невялікага райцэнтры, якія, напрыклад, у кастрычніку мелі 946 рублёў сярэдняй зарплаты і поўны сацыяльны пакет.

На камбінаце карпатліва працуюць над пашырэннем рынку збыту. Маркетологі прадпрымаюць новыя крокі па прасоўванні інавацыйнай прадукцыі. Так, напрыклад, да гнуткіх пакецікаў прыдумалі рознакаляровыя наклейкі па адпаведнасці складу пюрэ. Да яблычных пюрэ ідуць зялёныя наклейкі, да персікавых — аранжавыя, бананавых — жоўтыя, малінавых — чырвоныя. З гэтых наклек можна складоваць цацачныя кампазіцыі на кшталт лега. І дзецям гэта падабаецца.

Святлана ЯСКЕВІЧ,
Маларыцкі раён.