

# «НЕ РАБІЦЕ ТАГО, ЧАГО НЕ ЖАДАЛІ Б САБЕ...»

(Заканчэнне. Пачатак на 1-й стар.)

Але цалкам пераарыентоўвацца на іншыя рынкі з Расіі і краін СНД мы не збіраемся. Калі вызваліш адну нішу, яе адразу ж зойме нехта іншы.

— Сёння «Магатэкс» лічыцца адным з паспяхоўных прадпрыемстваў у краіне, але так было не заўсёды. Вы прыйшлі сюды асэнсавана або пад уплывам абставін?

— Я прыйшоў сюды ў 1984 годзе па размеркаванні пасля Магілёўскага машынабудаўнічага інстытута, а генеральным дырэктарам стаў у 2002 годзе. Калі глядзеў савецкія фільмы пра тое, як майстар на заводзе вырастае да дырэктара, мне здавалася, што гэта не пра мяне. І бачыце, як памыліўся. Але ў маім выпадку працэс паскорыў развал Саюза. У 1988 годзе прадпрыемства выпускала амаль 10 мільёнаў метраў тканіны за месяц, а ў 92-м — мільён дзвесце. Не стала дзяржзаказаў — і аб'ёмы імгненна ўпалі. Трэба было як мага хутчэй шукаць свае нішы. Пачалі стварацца маркетынг, камерцыйныя службы. Я працаваў намеснікам начальніка аддзела па маркетынгу і адчуваў сябе на сваім месцы. Аб прадукцыі ведаў усё, мне вельмі падабалася, калі мог кагосьці пераканаць.

У тых яшчэ новых для нас камерцыйных умовах мне вельмі дапамагло захапленне... спортам і музыкай. Спорт, якім я займаўся 8 гадоў, дазваляе развіваць характар і дасягаць мэты. Музыка — наогул маё другое «я», разам з сябрамі па інстытуце стаяў каля вытокаў магілёўскага дыскатэчнага руху. Дарэчы, мы пэўны час выступалі ў папулярных кавярнях горада, а на прадпрыемстве пасля інстытута я не толькі працаваў майстрам, але і вёў дыскатэкі. У мяне быў добра падвешаны язык, я не баяўся сцэны, людзей, зносін. Мне падабалася ўнікаць у тонкасці маёй справы, адчуваць сябе прафесіяналам. Памятаю, як да нас прыехалі прадстаўнікі адной кампаніі і сталі распавядаць пра тэхнічныя тканіны. І вельмі здзівіліся, калі я ім выдаў яшчэ больш інфармацыі.

## У НАС ПЫТАЛІСЯ:

### «ЯК, ВЫ ЯШЧЭ ІСНУЯЦЕ?»

Калі Віктару Маціевічу прапанавалі ўзначаліць прадпрыемства, ён працаваў ужо намеснікам дырэктара па камерцыі.

— Становішча «Магатэкса» было складаным, — успамінае ён гэты цяжкі перыяд. — Ледзь-ледзь хапала на заробак, астатняе незразумела як закрывалася. Трэба было нешта мяняць. На пасаду генеральнага дырэктара прапаноўваліся некалькі кандыдатур, але ў выніку спыніліся на маёй. Калі праходзіў узгадненне ў аблвыканкаме, вытрымаў сапраўдны экзамен на адпаведнасць. Першыя месяцы работы былі самымі напружанымі, трэба было



стварыць каманду, вызначыцца, што рабіць, для каго і куды. Першыя паўтара года раней 10 вечара праца для мяне не заканчвалася. Вельмі складаны быў перыяд, калі пачаў паступаць танны тэкстыль з Кітая. Некаторыя нашы партнёры нават здзіўляліся, што мы ўсё яшчэ існавалі. Нам прапаноўвалі знізіць кошт, каб перабіць кітайскую экспансію. Але я прытрымліваўся таго, што трэба рабіць акцэнт не на кошце, а на новых відах тканіны і аздабленняў. Як паказаў час, рашэнне не было памылковым. Нядаўна былі на выставе НАТА ў Празе «Салдат будучыні» і ўплўніліся, што можам рабіць не горш за астатніх. Сёння мы ідзем нага ў нагу з сусветнымі тэндэнцыямі.

— Як атрымліваецца заставацца на плаву ў складаных эканамічных абставінах?

— Каб не адстаць, трэба мець сучасныя тэхналогіі, абсталяванне. А яшчэ адсочваць, куды рухаецца рынак, што яму патрэбна. Зрабілі антыбактэрыяльную апрацоўку і хуценька яе прапанавалі, распрацавалі мембранную тканіну — і адразу ж паказалі спажыўцу. Нельга расцягваць гэты працэс на гады. Канкурэнцыя вельмі сур'ёзная. Цяпер наладжваем кантакты з Чылі, шыем для іх 12 касцюмаў, спадзяёмся на пэўны вынік.

Трэба ўвесь час рухацца наперад, спрабаваць нейкія новыя формы. Вось, напрыклад, мы невыпадкова падтрымліваем такі фэст, як «Бард-рыбалка». Гэтае мерапрыемства прыцягвае людзей. І вельмі важна, каб назва прадпрыемства асацыявалася з прыродай, з

калектыўным духам, з прыстойнасцю. Часам выпадковыя рэчы могуць адыграць вялікую ролю. Адночы, калі працаваў у забеспячэнні, я безвынікова спрабаваў дамовіцца з адным маскоўскім прадпрыемствам. Калі дзяўчына на другім канцы проваду мне зноў прапанавала патэлефанаваць пасля выхадных, я са злосці кінуў ёй: «Добрага вам уік-энда». І раптам чую пытанне: «А вы што, вывучаеце англійскую?» Слова за слова — і праз некалькі хвілін мы размаўлялі ўжо як сапраўдныя сябры. Скончылася тым, што справа вырашылася ў той жа дзень.

## ПРА ДЗЯРЖДУМУ І АДКАЗНАСЦІ ЗА УЧЫНКІ

— Вы любіце цытаваць вядомых людзей. Гэта добрая памяць ці вам падабаецца пуская пыл у вочы?

— Калі адчуваю, што гэтыя думкі супадаюць з маімі, цытую. Усё атрымліваецца само сабой, пад уздзеяннем нейкіх абставін. Зусім не для таго, каб камусьці паказацца вельмі разумным. Памятаю выпадак, калі мы з партнёрам з Сербіі размаўлялі, і мне пасля кожнай яго гісторыі ўзгадваўся нейкі анекдот. Нам было па-сапраўднаму весела.

— А было такое, што вам прапаноўвалі кінуць усё і добра ўладкавацца за мяжой?

— У Расіі разы чатыры. Але, магчыма, яшчэ не знайшлося чагосьці па-сапраўднаму цікавага для мяне (усміхаецца). А калі сур'ёзна, мне падабаецца тое, чым я займаюся. Мы ўвесь час нешта ствараем, рухаемся наперад. Дарэчы, «Магатэкс» я аддаў 30 гадоў свайго жыцця.

Працаваць кіраўніком складана, але тут ёсць свае перавагі. Нягледзячы на ўсе праб-

## ДАВЕДКА

**«Магатэкс» атрымаў вядомасць за мяжой дзякуючы тканінам спецыяльнага прызначэння для МНС, газапрамысловай, нафтавай, атамна-энергетычнай і іншых галін. Найноўшыя тэхналогіі дазволілі надаць ім сапраўды ўнікальныя ўласцівасці: вытрымліваць да «мінус» 40 градусаў, абараняць ад кіслаты і шчолачы. Не дзіва, што падчас нядаўняга міжнароднага інвестфоруму, які прайшоў у Магілёве, прадстаўнікі краін Еўрасаюза мэтанакіравана ехалі на «Магатэкс».**

лемы, гэта магчымасць рабіць тое, што ты лічыш патрэбным, адчуваць сябе гаспадаром у добрым сэнсе гэтага слова. Памятаю, на выставе ў Расійскай Дзярждуме ў мяне спытаўся кіраўнік адной фракцыі: «Гэта праўда, што прэзідэнт падпісвае вам камандзіроўку?» Пытанне прагучала на поўным сур'ёзе. Я задаў яму сустрэчнае: «А вы ведаеце, колькі прыкладна дырэктараў у Беларусі?» Чалавек не разумеў, што дзяржава не да такой ступені ўмешваецца ў справы. Так, яна дыктуе нейкія рамкі, але, калі працаваць, а не адседжвацца, праблем не ўзнікне.

Калі дзяўчына на другім канцы проваду мне зноў прапанавала патэлефанаваць пасля выхадных, я са злосці кінуў ёй: «Добрага вам уік-энда». І раптам чую пытанне: «А вы што, вывучаеце англійскую?»

— А як вы сабе ўяўляеце сумеснае прадпрыемства? На якіх умовах пагадзіліся б на такі крок?

— Калі кажуць: дайце нам прадукцыю, а мы праз некалькі месяцаў нешта вам вернем, гэта не справа. Калі жадаеце супрацоўнічаць, павінны рызыкаваць сваімі грашыма з намі нароўні. Але яшчэ хапае такіх, якія імкнуцца зарабляць на халяву. Адночы ў Германіі нам прапанавалі адкрыць офіс і прасілі на гэта 10 тысяч долараў. Калі я пацікавіўся, якая ад гэтага карысць прадпрыемству, нам паабяцалі шукаць спажыўцоў... па інтэрнэце. Але гэта можна рабіць і з Магілёва.

— Чаму ў роўных эканамічных умовах не ва ўсіх атрымліваецца працаваць аднолькава паспяхова?

— Калі б кожны на сваім працоўным месцы працаваў, як для сябе, мы б квітнелі. Трэба даражыць тым, што табе даверылі. Калі я стаў кіраўніком, быў цяжкі перыяд. Мне казалі, што тэкстылю ў Беларусі не быць, трэба хутчэй прадаваць завод і займацца нечым іншым. Але я жыў у гэтым горадзе, ведаю гэтае прадпрыемства і людзей, што на ім працуюць, і сумленне не дазваляе мне рабіць сваю справу дрэнна. У першую чаргу я працую для сябе. І іншым тлумачу: «Калі вы прыходзіце на работу, вы для сябе стараецеся. Гэта трэба вам, а не майстру, начальніку ці дырэктару». А яшчэ павінна быць адчуванне адказнасці за людзей і рашэнні, якія прымаюцца. Вы ж не станеце набываць для сябе тую ж пральную машыну, якая не працуе. Але сёння хапае прыкладаў, калі на прадпрыемстве купілі абсталяванне — і не запустілі. Як жа так? Яго ж нехта выбіраў. Нельга так ставіцца да таго, што нам асабіста не належыць. Гэта ўсё роўна што ўкрасці грошы ў настаўніцы, салдата ці дзіцяці з інтэрната.

Нэллі ЗІГУЛЯ. Фота аўтара.

## ■ Форум

### Генасамблея МЭК налета адбудзецца ў Мінску

Афіцыйна пацвердзіў рашэнне прыняць 79-ю Генеральную асамблею Міжнароднай электратэхнічнай камісіі (МЭК) у Мінску ў 2015 годзе старшыня Дзяржстандарта, кіраўнік Нацыянальнага камітэта МЭК Беларусі Віктар НАЗАРАНКА. Гэта адбылося падчас правядзення кіруючага савета МЭК на 78-й Генеральнай асамблеі, якая днямі праходзіла ў Токіа.

Дэлегацыя нашай краіны прымала ўдзел у працы глабальнага форуму, які сабраў каля 2500 прадстаўнікоў вядучых сусветных вытворцаў і тэхнічных экспертаў у галіне электратэхнікі, электронных і сумежных тэхналогій больш чым з 150 краін свету. Таксама ў беларускую дэлегацыю ўвайшлі тэхнічныя эксперты, прадстаўнікі Мінгарвыканкама і кіраўніцтва гасцінчнага комплексу «Вікторыя» (КУП «Бізнес-цэнтр «Сталіца»). Усебаковую падтрымку аказала пасольства Беларусі ў Японіі.

Беларускім бокам ужо праведзены перамовы і рабочыя сустрэчы з нацыянальнымі камітэтамі МЭК Японіі, Германіі, Польшчы, Чэхіі, Расіі, Казахстана, а таксама з еўрапейскімі арганізацыямі па стандартызацыі — CEN і CENELEC. Айчынным органам па сертыфікацыі «БЕЛЛІС», які выконвае функцыі сакратарыята Нацыянальнага камітэта МЭК Беларусі, падпісана пагадненне аб супрацоўніцтве з вядучай японскай арганізацыяй па ацэнцы адпаведнасці (JQA).

На 78-й Генеральнай асамблеі МЭК у Токіа адбыліся пасяджэнні кіраўніцтва Савета МЭК, саветаў па стандартызацыі і ацэнцы адпаведнасці, форуму прэзідэнтаў і сакратароў нацыянальных камітэтаў краін-удзельніц МЭК, форум маладых спецыялістаў, а таксама пасяджэнні 53 тэхнічных камітэтаў і падкамітэтаў камісіі. Дэлегатам дадзена ўнікальная магчымасць удзелу ў прыняцці рашэнняў, якія вызначаюць далейшае развіццё стандартызацыі ў розных галінах навукі і тэхнікі, а таксама зніжэння тэхнічных бар'ераў у сусветным гандлі.

Сяргей КУРКАЧ

## ИЗВЕЩЕНИЕ О ПРОВЕДЕНИИ АУКЦИОНА

### РУП «БЕЛСПЕЦКОНТРАКТ»

23 декабря 2014 года проводит 22-ой открытый аукцион по продаже имущества республиканской собственности

Номера лотов	Наименование техники	Местонахождение объекта	Начальная цена продажи (бел. руб.)	Сумма задатка (бел. руб.)
392	Гусеничный тягач АТС-59Г ш. 114316545 дв.7АГ0814Е 1987 г. 4 кат. 162 км	г. Старые Дороги, в/ч 48668	70 000 000	7 000 000
393	АТМЗ-5-4320 (автотопливомаслозаправщик) с/о 42 на УрАЛ-4320 ш. 15317 дв. б/н 1981 г. 4 кат. 58637 км	н.п. Подсвилье, в/ч 52188/2Ф	45 000 000	4 500 000
394	Автоцистерна АЦ-5,5-4320М с/о 7118 на УрАЛ-4320М ш. 119701 дв. 414683 1989 г. 4 кат. 33317 км	н.п. Михановичи, в/ч 52188	55 000 000	5 500 000
395	АТМЗ-5-4320 (автотопливомаслозаправщик) с/о 1304 на УрАЛ-4320 ш. 025937 дв. 618062 1984 г. 4 кат. 25719 км	н.п. Михановичи, в/ч 52188	45 000 000	4 500 000
396	Гусеничное шасси МТ-ЛБ ш. 498312012 дв.841928 1984 г. 4 кат. 7467 км	г. Минск, в/ч 63755	100 000 000	10 000 000
397	Гусеничное шасси МТ-ЛБ ш. 498310006 дв.830106 1983 г. 4 кат. 1933 км 7м/ч	г. Минск, в/ч 63755	100 000 000	10 000 000
398	Гусеничное шасси МТ-ЛБ ш. 498401002 дв.846159 1984 г. 4 кат. 9308 км	г. Минск, в/ч 63755	100 000 000	10 000 000
399	Гусеничное шасси МТ-ЛБ ш. 498401006 дв.846157 1984 г. 4 кат. 10493 км	г. Минск, в/ч 63755	100 000 000	10 000 000
400	Гусеничное шасси МТ-ЛБу ш. 107907013 дв. б/н 1979 г. 4 кат. 1947 км	г. Минск, в/ч 63755	320 000 000	32 000 000
401	Гусеничное шасси МТ-ЛБу ш. 108406045 дв.868741 1984 г. 4 кат. 1600 км	г. Минск, в/ч 63755	320 000 000	32 000 000
402	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108103009 дв.441402 1981 г. 4 кат. 8914 км	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
403	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 107907004 дв.036605 1979 г. 4 кат. 7037 км	г. Минск, в/ч 63755	300 000 000	30 000 000
404	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108611019 дв.023260 1986 г. 4 кат. 365 км	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
405	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108501040 дв.8803153 1985 г. 4 кат. 300 км	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
406	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108002003 дв.2214 1980 г. 4 кат. 1489 км 21м/ч	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
407	Гусеничное шасси МТ-ЛБуш. 108701041 дв. 026735 1987 г. 4 кат. 448 км	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
408	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 107904010 дв.778613 1979 г. 4 кат. 1420 км 343,8 м/ч	г. Минск, в/ч 63755	330 000 000	33 000 000
409	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108003027 дв.88753 1980 г. 4 кат. 3315 км	г. Минск, в/ч 63755	320 000 000	32 000 000
410	Гусеничное шасси МТ-Лбу ш. 108003018 дв.784595 1980 г. 4 кат. 3603 км	г. Минск, в/ч 63755	320 000 000	32 000 000

Аукцион состоится по адресу: г. Минск, ул. Казинца, д. 2, 6-й этаж 23 декабря 2014 г. в 11.00.

К участию в аукционе допускаются юридические лица, индивидуальные предприниматели и физические лица, оплатившие задаток и подавшие заявление на участие в аукционе, учредительские и другие необходимые документы до 17.00 18 декабря 2014 года.

Победитель аукциона обязан:

1. Заключить договор купли-продажи не позднее 3-х дней с момента проведения аукциона.
2. Произвести оплату стоимости движимого имущества республиканской собственности

платежом в течение 5-ти банковских дней для резидентов Республики Беларусь и 10-ти банковских дней для нерезидентов Республики Беларусь со дня подписания договора купли-продажи.

Задаток, обеспечение штрафа и денежные средства победителя лота перечисляются на расчетный счет РУП «Белспецконтракт»: 3012244970018 в ОАО «Белинвестбанк», г. Минск, пр. Машерова, 29, код 153001739, УНП 101099370, БИК 153001369. Без НДС.

Справки по тел.: (017) 398 07 81, факс (017) 398 07 81.

Наш адрес в интернете: www.bsk.by, mail@bsk.by.