

# Фактор успеха

В числе основных приоритетов в развитии белорусской экономики в ближайшие годы на пятом Всебелорусском народном собрании названы инвестиции и экспорт. Отрадно сознавать, что уже сегодня в стране есть предприятия и даже целые регионы, которые успешно справляются с этими задачами. Так, Могилевская область за пять месяцев 2016 года выполнила годовой (!) план диверсификации экспорта. Более того, на предприятиях местного подчинения прекратилась тенденция сокращения поставок товаров на внешний рынок. При этом сальдо внешней торговли, как и в 2015 году, остается положительным. Год от года растет приток в экономику области иностранных инвестиций. Чтобы узнать, как удалось труженикам Могилевщины добиться таких поразительных результатов, корреспондент журнала «Беларуская думка» отправился в регион.

**З**а январь – май 2016 года экспорт товаров и услуг предприятий Могилевской области составил 321,7 млн долларов, что на 0,1 % выше аналогичного периода 2015 года, импорт товаров и услуг сократился до 93,3 %. При этом сальдо внешней торговли сложилось положительное в размере 108,3 млн долларов. А ведь еще в 2011 году все было с точностью до наоборот: отрицательное сальдо по области составляло 107,5 млн долларов. Модернизация действующих предприятий, создание новых высокотехнологичных производств, ориентированных на внешний рынок, диверсификация экспорта – все это позволило могилевчанам преодолеть негативную тенденцию. По итогам 2015 года область вышла на положительное сальдо в 538,5 млн долларов. Экспорт товаров в 99 стран мира осуществляли 712 предприятий. За пять лет в целом Могилевщина реализовала за пределы страны товаров на сумму 11 млрд долларов.

Несмотря на более чем позитивные итоги пятилетия, уже в нынешнем году предприятиям Могилевской области удалось добавить к своему традиционному экспортному списку новые рынки. Выпущенная в регионе продукция впервые начала поставляться в 13 стран – в Бангладеш, Боливию, Гватемалу, Йемен, Колумбию, Мозамбик, Саудовскую Аравию, Таиланд, Тунис, Танзанию, Фиджи, Эфиопию, на Кубу. Наряду с этим дополнительно начали осуществляться поставки в Афганистан, Ирак, Малайзию, Великобританию, Турцию. Всего же в январе – мае 2016 года предприятия Могилевщины продавали свою продукцию в

78 стран мира. Причем экспорт в некоторые из них возрос многократно. Так, поставки в Австрию увеличились в 3,5 раза, в Замбию – в 2,5, в Индию – в 5,5, в Израиль – в 6, в Испанию и Канаду – в 3, в Объединенные Арабские Эмираты – в 4,5 раза.

Безусловно, позитивным является и существенный рост по ряду экспортных позиций. Увеличился экспорт древесно-стружечных плит как в количественном, так и в стоимостном выражении (плюс 19,9 млн долларов). Аналогичная картина и с другой продукцией, например, мясом крупного рогатого скота – 7,4 тыс. т и 9,1 млн долларов соответственно.

## Зачем приезжали послы?

Еще в начале 2016 года постановлением Совета Министров Республики Беларусь всем областям страны было доведено задание по наращиванию объемов экспорта товаров на новые перспективные рынки. Так вот, Могилевщине удалось выполнить его всего за 5 месяцев! Как сообщил, выступая в июле текущего года на семинаре по вопросам экспортной деятельности председатель Могилевского облисполкома Владимир Доманевский, с января по май областью экспортировано продукции на 1,853 млн долларов при задании на год 1,8 млн долларов.

Излишне упоминать, что подобный результат не получается случайно. Как шли к нему в Могилевской области?

– Выходу на новые рынки, диверсификации экспорта мы уделяем особое вни-



▲ Участники семинара по вопросам экспортной деятельности с участием белорусских дипломатических миссий на ОАО «Моготекс», 2016 год

мание, – рассказывает Виктор Красовский, заместитель председателя комитета экономики – начальник управления предпринимательства и внешнеэкономической деятельности комитета экономики Могилевского облисполкома. – Российский рынок, конечно, прекрасная ниша, но если туда отправляется 90 % экспорта, как было ранее, это чревато рисками для нашей экономики. Когда Россию трясет, то нам приходится еще хуже. Мы это почувствовали на молочке, на мясоперерабатывающих предприятиях, на крупнейших наших объединениях. Правильно говорят: нельзя складывать яйца в одну корзину. Поэтому проводим целенаправленную политику обучения кадров и, в первую очередь, маркетинговых служб предприятий. Приглашаем руководителей Министерства иностранных дел Беларуси, «Белэксимгаранта», наших послов в зарубежных странах. В прошедшем июле у нас в городе прошел семинар-совещание с белорусскими послами за рубежом. Их приехало 60. На семинар пригласили маркетинговые службы и руководителей предприятий, заместителей гор- и райисполкомов по экономике. Разговор был очень открытый. Обсуждали, как нам увеличить экспорт и выйти на новые рынки. Белорусские послы во Франции, Литве, Японии и в других странах рассказывали, какая там продукция востребована, как лучше выходить на эти рынки. И не только говорили. Посол во Франции П.П. Латушко прямо на семинаре передал нам заказ на поставку трех тысяч кубометров пиломатериалов. Сказал, что подобная продукция очень вос-

требована во Франции. Практическая часть мероприятия проходила на «Моготексе». Послам здесь очень понравилось. Они с удовольствием фотографировались на фоне продукции, предназначенной для отправки в страны, где они представляют Беларусь, обменивались визитками с директором, обещали содействие по дальнейшему продвижению продукции.

В Европе предприятия, подобные «Моготексу», уже давно закрылись, не выдержав конкуренции, а производство было перенесено в Китай. «Моготекс» же работает – и успешно. В январе – мае его экспорт вырос в половину к аналогичному периоду прошлого года. И это далеко не единственное предприятие в области, стабильно прирастающее в экспорте. Так же эффективно работают и завод газетной бумаги в Шклове, и ОАО «Ольса», выпускающее складную мебель, и Бобруйский кожевенный комбинат, и ряд других.

Однако мало в совершенстве знать конъюнктуру зарубежных рынков и свободно ориентироваться в предпочтениях покупателей. Надо еще произвести качественный товар, не уступающий по своим характеристикам продукции именитых брендов, и предложить его по конкурентоспособной цене. Для этого необходимо располагать инновационным производством, использующим передовые технологии. В ряде случаев такой подход невозможно осуществить без привлечения иностранных инвесторов.

– Год от года приток прямых иностранных инвестиций в область растет, – рассказывает Евгений Якимов, начальник управления инвестиционной и инновационной деятельности комитета экономики Могилевского облисполкома. – С начала действия Декрета Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 года № 10 «О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» нами заключено 247 договоров с инвесторами на сумму 1,76 млрд денонмированных рублей. С начала 2016 года инвестиционных договоров насчитывается уже 11, в то время как за весь 2015 год было 10. По объему заявленных инвестиций получается опять-таки больше, чем в предыдущем году, на 12 млн денонмированных рублей. Назову только несколько проектов. Продолжает модернизацию ОАО «Могилевлифтмаш». В Шкловском районе ООО «Юнимилк Ин-

вест» (бренд «Данон») открывает новое производство продуктов питания, а компания «Зерново» собирается выпускать экструдированную сою. Это белковая добавка в корм животным. Технология инновационная, поэтому компания получила средства из инновационного фонда облисполкома на закупку части оборудования. В Быхове строится большой тепличный комплекс. Предыстория проекта такова. Компания «АрхСтройКомплекс» уже реализует там инвестиционный договор по возведению энергетической установки на щепе. Но возникли вопросы у экологов и департамента по энергоэффективности, связанные с утилизацией избытка тепла. В итоге было принято решение рядом с энергоустановкой на соседнем участке создать тепличный комплекс. Ведь в подобных производствах 30–40 % затрат приходится на энергию, а тут – избыточное тепло. Еще один инвестиционный договор заключен с предприятием «Технолит». Оно выпускает поршневые кольца, теперь будет расширять производство. Есть наработки по созданию в Климовичском районе крупного предприятия по производству газосиликатных блоков и смесей на основе цемента марки М-1000. Поскольку у нас в области есть два крупных завода, которые производят 6 млн т цемента в год, направление это перспективное. Мы предлагаем организовать и производство конструкций из нестандартного железобетона с использованием цемента М-1000. Это особо прочный материал, который применяется при строительстве оборонных объектов, космодромов, в атомной энергетике. Потребность в таких изделиях есть. Чем они хороши? Монолитные готовые конструкции быстро монтируются. Используя их, можно получить здания с большей площадью из-за меньшего числа перегородок.

Логично задаться вопросом: из каких стран приходят в Могилевскую область инвестиции? Конечно, как ближайшая соседка, традиционно присутствует Россия. Так, «Омск Карбон групп» строит в Могилеве предприятие по производству технического углерода. Подобного в Беларуси нет, а потребность в его продукции имеется. Только ОАО «Белшина» использует в производстве 60 тыс. тонн технического углерода в год. Инвестор из Австрии возвел в Могилеве предприятие «Кронспан ОСБ», которое производит материалы для мебель-

ной и строительной отрасли, теперь строит «Кронохем» – завод по выпуску карбамидоформальдегидных и фенолформальдегидных смол. Капитал из Литвы выбрал сферой своего приложения деревообработку. Компания из Ирландии строит в Черикове солнечную электростанцию мощностью 109 МВт. Есть ряд строительных проектов. Так, ООО «Шафаг 88» (с привлечением капитала из Азербайджана) занято возведением многофункционального центра на пересечении проспекта Мира и улицы Гришина в Могилеве. Также в Могилеве турецкая компания «Босфор-Строй» возводит жилой дом № 33 в микрорайоне «Спутник»...

Разумеется, появление новых и реконструкция уже имеющихся предприятий благоприятно сказывается на занятости населения. За период действия Декрета № 10 в результате осуществления инвестиционных проектов в Могилевской области создано 5566 новых рабочих мест. В стадии реализации находятся еще 63 инвестпроекта, призванные обеспечить к 2021 году 2382 новых рабочих места. К слову, 533 из них уже созданы. Например, ООО «Евроторг», открыв гипермаркет в Могилеве, обеспечило работой 300 человек. Около 200 рабочих мест создал резидент СЭЗ «Могилев» ИООО «Кронспан ОСБ», хотя по проекту было 125. Еще один резидент СЭЗ ИООО «Омск Карбон Могилев» дал работу более 80 специалистам, а всего на предприятии после ввода его в строй будут трудиться 448 человек. И этот список можно продолжать долго.

▼ В цеху завода «Технолит»





▲ Торжественное открытие важнейшего объекта инженерно-транспортной инфраструктуры участка № 4 администрации СЭЗ «Могилев» – железнодорожной станции Обменный парк

## Инвесторы выбирают СЭЗ

Существенный поток прямых иностранных инвестиций в области направляется в свободную экономическую зону «Могилев». Хотя СЭЗ насчитывает всего 40 резидентов, часть из которых еще занята строительством предприятий, вклад ее в экспортный потенциал Могилевщины высок. И, что особенно важно, он постоянно растет. Если в 2010 году на долю СЭЗ «Могилев» пришлось 17,4 % товаров, экспортируемых из области, то в 2015 году показатель достиг уже 45,9 %.

– Мы находимся в постоянной динамике, – комментирует этот замечательный результат Андрей Ярцев, глава администрации свободной экономической зоны «Могилев». – Даже в трудном для белорусской экономики 2015 году рост экспорта товаров по юридическим лицам без ведомственной подчиненности СЭЗ «Могилев» составил 111,8 %. Он будет и в этом году, и в следующем. Мы это видим, и мы над этим работаем.

СЭЗ «Могилев» имеет свои особенности. Первая – это исторически сложившаяся производственная направленность, характерная для экономики области в целом. Здесь развивается машиностроение, химия, деревообработка. Вторая особенность – кадровый потенциал. Например, инженеров, технологов и других специалистов готовят в Могилеве – соответствующие вузы имеются. Третья – логистика. Могилевщина – восточный регион страны, граничащий с Российской Федерацией. Отсюда выход на огромный рынок ЕАЭС гораздо ближе, чем, скажем, от Бреста. Четвертая составляющая – инфраструктура. Это внешние

инженерно-транспортные коммуникации, необходимые для работы предприятий.

– За последние пять лет мы вложили немало финансовых ресурсов в развитие инфраструктуры на участке № 4 СЭЗ, – рассказывает Андрей Ярцев. – Было потрачено 275 млрд неденоминированных рублей из средств республиканского бюджета. Это явилось одним из катализаторов интереса к СЭЗ инвесторов и позволило привлечь такие компании, как «Кроноспан», VMG Industry и Mebelain. Строится «Омск Карбон Могилев». По сути, мы создали промышленный узел на пустом месте.

Подготовка участка № 4 СЭЗ (загородная территория, примыкающая к предприятию «Могилевхимволокно») позволила сформировать пакет инвестиционных проектов на сумму около 400 млн евро. Резиденты, использующие инженерно-транспортную инфраструктуру СЭЗ «Могилев», уже создали более 2 тыс. рабочих мест. А каждый вложенный в развитие инженерно-транспортной сети государственный рубль принес 20 рублей инвестиций. Но это только один аспект. Второй заключается в том, что вся созданная за государственный счет инфраструктура была передана в собственность опять-таки государству и теперь приносит ему существенный доход. Ведь инвесторы платят за использование железной и автомобильной дорог, за электро- и водоснабжение, за тепло и другие услуги.

Иностранные предприятия, работающие на участке № 4, – самые современные. Инвестор, кроме денег, принес сюда новые методы управления, новые технологии и новое оборудование. Вдобавок, эти предприятия «подтянули» к себе местных смежников. Кто-то перевозит их продукцию, кто-то делает картон для ее упаковки, кто-то – ленту для обвязки, кто-то – клей. Таким образом, в составе экспортного товара выносятся за пределы страны и наш внутренний продукт. Показательный пример. Завод VMG Industry потребляет в месяц 30 тыс. кубометров леса-кругляка. Две трети его, так называемая технологическая древесина (из нее делают плиты ДСП), пригодная в лучшем случае на дрова – да и то с оговорками. Ранее существенная часть этого сырья просто сжигалась в печах, а то – и на вырубках. Теперь она идет в дело и приносит лесхозам значительный доход.

Вообще, появление в СЭЗ «Могилев» деревообрабатывающих предприятий буквально возродило к жизни лесное хозяйство области.

Почему из шести имеющихся в Беларуси СЭЗ серьезные инвесторы выбирают «Могилев»? Об этом – ниже.

### Костюмы для бундесвера...

Продукция одного из резидентов СЭЗ «Могилев» ОАО «Моготекс» хорошо известна в нашей стране. Прежде всего женщинам. На «Моготексе» делают очень красивые скатерти и портьерную ткань. Но этот так называемый «домашний текстиль» в ассортименте предприятия составляет всего 20–25%. Остальное – ткани и одежда из них для армии и силовых структур, а также для рабочих различных специальностей. Требования к таким изделиям очень серьезные. В зависимости от конкретного назначения ткань, скажем, должна предохранять не только от общепроизводственных загрязнений, но и иметь кислотоотталкивающие, грязеотталкивающие или кровеоотталкивающие свойства. В случае необходимости она должна защитить рабочего от огня. И при этом одежда должна быть комфортной и... красивой. Например, недавно сотрудники белорусской милиции получили новую форму. Она вызвала многочисленные комментарии в Интернете и в целом людям понравилась. Форму сшил «Моготекс». Из собственной ткани, которая, согласно требованию заказчика, не выгорает и не мнется. Зато должна иметь высокую воздухопроницаемость и способность выдерживать большое количество стирок, быть комфортной в ношении.

«Моготекс» одевает не только милицию. Сшитую руками работников предприятия форму носят сотрудники всех силовых ведомств Беларуси. В ней шеголяют также российские и казахстанские военные. Еще более популярна рабочая одежда из Могилева. Ее носят нефтяники Роснефти, газовики Газпрома, а также специалисты добывающих отраслей в Украине, странах Средней Азии и Закавказья. Про белорусов и говорить нечего.

В целом от 60 до 80% выпускаемой «Моготексом» продукции отправляется на экспорт. И не только в постсоветские страны. Недавно предприятие получило заказ бун-

десвера на пошив для немецких военных 100 тыс. спортивных костюмов – из своей ткани, естественно. Как вышли на немецкий рынок? Обычно – выиграли тендер. Собираются участвовать в подобных и впредь. Рынок Германии перспективный.

Успех «Моготекса» особенно впечатляет на фоне переживающей не лучшие времена белорусской легкой промышленности. Почему же, в отличие от многих, могилевскому производителю удается не просто удержаться на плаву в трудные времена, но и работать с высокой эффективностью?

– Мы крупное производство, – говорит Виталий Дединец, коммерческий директор ОАО «Моготекс». – В месяц объем выпуска тканей в среднем составляет 3 млн погонных метров. Очевидно, что Беларуси столько не нужно. Поэтому большую часть продукции экспортируем. Если раньше мы были сугубо текстильной фабрикой и делали только ткани, то сейчас предприятие текстильно-швейное. Таково требование времени. Потребитель желает покупать готовые изделия, а не полуфабрикаты. Поэтому увеличиваем швейные мощности, работаем с партнерами. У нас есть собственные лаборатории, которые разрабатывают готовые изделия. Мы можем выполнить заказ быстро, начиная от ткани и заканчивая готовым изделием. Основные рынки сбыта – страны СНГ, прежде всего Российская Федерация. На нее приходится более половины продаж. Сегодня по ряду объективных причин стоит задача изменения привычного вектора реализации нашей продукции. Из специфики текстильного рынка следует, что для нас наиболее крупным потенциальным потребителем являются страны ЕС и другие европейские государства, не входящие в этот союз. Но пытаемся поставлять продукцию и в более отдаленные регионы, например Японию и Чили...

Диверсификация экспорта предполагает не только изменение вектора продаж, но и ассортимента продукции. На «Моготексе» это прекрасно понимают. Но даже качественную продукцию нужно еще уметь продать. На «Моготексе» этому всегда уделялось большое внимание. Служба продаж, по мнению Виталия Дединца, одно из самых эффективных подразделений на предприятии. Она имеет давнюю историю. Еще в 1990-х годах «Моготекс» создал сеть

объектов собственной товаропроводящей сети в России, Казахстане, Прибалтике и в Сербии. Развитие региональных продаж позволило устоять в трудные годы, сохранив производство и коллектив.

Сегодня на «Моготексе» трудится более 3000 человек. Средняя зарплата колеблется в пределах от 500 до 600 деноминированных рублей. В системе продаж работает 30 сотрудников. На предприятии разработана обстоятельная и гибкая система их материального поощрения в зависимости от результатов труда. Рядовой сотрудник при успешной работе может получить 1000 рублей в месяц, руководитель, естественно, больше.

### ...и мебель для США

Если «Моготекс» ведет историю своего основания с 1973 года, то завод VMG Industry на участке № 4 СЭЗ выпустил первую продукцию 40 лет спустя – в 2013 году.

– Сотрудничать с СЭЗ мы начали в 2010 году, – вспоминает Николаюс Ивановас, директор завода VMG Industry. – Проект, экспертиза, участок... В 2011 году мы начали строительство, а в 2013 открыли все три производства. Пока мы работаем только три года, но по объему производимой продукции уже превосшли на 20–30 % проектную мощность.

На этом предприятии работает 1400 человек. Только трое из них иностранцы – из Литвы, остальные – моголевчане. Средний заработок здесь 750 деноминированных рублей. На предприятии изготавливают древесно-стружечные плиты, которые режут на части и оклеивают пленкой «под дерево». Технология называется «каширование». Она широко применяется в мебельном производстве, но здесь она уникальная. Пленкой словно оборачивают плиту, включая ее торцы. Получается красиво, да и служит такое изделие дольше. Из получившихся деталей делают корпусную мебель, которую поставляют потребителям по всей планете – от Скандинавии до Австралии. Понятно, строго учитывая при этом предпочтения покупателей. Например, в США и странах Скандинавии покупателям нравится белая мебель, в Англии – под дуб, в России – темно-коричневая.

Николаюс Ивановас признается, что предприятие изначально создавалось с ори-

ентацией на восточный вектор – в первую очередь на Россию. В начале деятельности поставки в эту страну составляли 70 % всего объема выпускаемой продукции. Но затем ситуация стала меняться. Из-за трудностей в экономике России платежеспособный спрос в этой стране упал. Российский партнер, который планировал развернуть сеть мебельных магазинов, перенес сроки реализации проекта. На VMG Industry вовремя уловили тренд и начали работу по диверсификации рынка. Пришлось изменить дизайн мебели, докупить нужное оборудование. Это заняло год. Зато в 2016-м на долю России пришлось только 15–20 % поставок, остальное стало расходиться по всему миру. Европа, Америка, Австралия, Эмираты, Япония... 97 % выпускаемой VMG Industry продукции идет на экспорт. Фактически – все 100. Оставшиеся 3 % – это плиты ДСП, которые VMG Industry поставляет буквально через забор соседнему предприятию Mebelain, которое производит из них мебель, которую, в свою очередь, поставляет за рубеж. Но поскольку сделка осуществляется в Могилеве, то выходит, что эти 3 % – не экспорт.

Почему VMG Industry выбрала СЭЗ «Могилев»? Николаюс Ивановас, кажется, и не собирается ничего скрывать.

– Нами были изучены варианты и в Гродно, и в Гомеле, и в Витебске, – рассказывает директор завода VMG Industry. – Но остановились мы на Могилеве. Во-первых, здесь очень хорошая команда администрации СЭЗ. Есть необходимая инфраструктура. Они ее сделали, и мы сэкономили на этом 30 % инвестиций. Бюрократических препон по сравнению с другими областями здесь гораздо меньше. Второе. В ту пору мы были сориентированы на восток, а Могилевщина – близкий регион к Москве и Санкт-Петербургу. Третий фактор – не такая большая концентрация лесопереработки. Технологическое сырье мы покупаем в радиусе 50 км, не дальше. Соответственно, транспортные расходы маленькие. А если взять, скажем, Брестскую или Гродненскую области, то там лесоперерабатывающих предприятий много, причем есть они по соседству – в Польше и в Литве. Раз высок спрос на сырье, значит, оно обходится дороже. Да и лесистость в этих областях меньше.

К слову, технология производства на VMG Industry предполагает стопроцентное

использование сырья – отходов здесь нет. Оборудование в цехах установлено самое современное. Например, линия по выпуску древесно-стружечных плит полностью автоматическая: людей тут не встретишь. Управление осуществляется дистанционно по компьютерным сетям. Дистанционно отслеживаются и другие технологические процессы. В цехах установлены большие мониторы, с помощью которых и работники могут видеть производственный процесс. Здесь внедрены новейшие управленческие технологии. В цехах висят плакаты, призывающие персонал избегать убытков. Есть «Доска идей», с помощью которой каждый работник может подать рационализаторское предложение. В случае его внедрения получит поощрение от руководства.

О персонале, к слову, на предприятии заботятся. Для работников предусмотрены бесплатные обеды. Кормят сытно и разнообразно. Помимо обычных блюд, в меню с десятков видов мороженого и фруктовые коктейли. Директор обедает вместе с работниками – одно это гарантирует высокое качество приготовления блюд. Желающие заниматься спортом или посещать бассейн не тратят на это деньги – предприятие платит. Социальный пакет на VMG Industry настолько богат, что с появлением здесь профсоюзной организации возникла проблема: все, что обычно рекомендуют внести в коллективный договор, у работников уже имелось. Подумав, в соглашение между профсоюзами и нанимателем добавили выплаты многодетным матерям к началу учебного года – для подготовки детей к школе, ввели поощрения для тех, кто отработает на производстве 5, 10 лет. Таких на VMG Industry пока нет – предприятие-то молодое, но почему бы не сделать задел на будущее?

Ежемесячно VMG Industry производит мебели на 3,5 млн евро. Каждый день за ней приезжают 40–50 фур. Понятно, что обеспечить такие объемы экспорта можно лишь при высочайшем качестве продукции. Здесь оно возведено в абсолют. ОТК предприятия подчиняется напрямую директору и никому более. Практически ежедневно в цеха приезжают с проверками представители заказчиков, контролирующих органов – и отнюдь не белорусских. Проверяют всё. Качество продукции, уровень вредных выделений из мебели, ведь при производстве ДСП используется клей, содержащий фор-



▲ На предприятии  
VMG Industry

мальдегид. У могилевчан этот показатель, к слову, втрое ниже допустимого. Контролируют и радиоактивное излучение. Ведь мир не забыл, что Могилевщина пострадала от аварии на Чернобыльской АЭС: радиоактивные осадки выпали на леса. Поэтому на VMG Industry введен особый контроль, и загрязненная древесина даже не доедет до цеха – сработают установленные на территории и в воротах датчики. Как результат, уровень радиоактивного излучения могилевской мебели в 2,5 раза ниже допустимого. Контроль за деятельностью предприятия ведется и по другим параметрам. Проверяющие из Европы интересуются даже тем, не используется ли на предприятии детский труд. Звучит абсурдно, но если в ЕС желают в чем-то убедиться, то VMG Industry открыто для всех контролеров – приходите, смотрите, делайте выводы...

Подобные высокотехнологичные экспортоориентированные предприятия, работающие на местных, к тому же возобновляемых, источниках сырья – это будущее белорусской экономики. Они создаются по всей стране, не только в Могилевской области. Только у могилевчан это получается лучше – и с экспортом, и с инвестициями. Никаких великих секретов в том нет.

– Что нужно делать в сегодняшней ситуации, хорошо известно, – отметил коммерческий директор ОАО «Моготекс» Виталий Дединец. – Президент говорил об этом не раз, в том числе и на пятом Всебелорусском собрании.

В Могилеве – делают.

Анатолий ДРОЗДОВ ▮