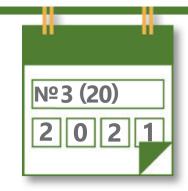


Корпоративная газета ООО «Минский городской технопарк» Основана в июле 2014 года. Выпускается четыре раза в год





#### StartUP

Энергия новых идей

ARLEKS

### КТО ТЫ, РЕЗИДЕНТ?

Работать на результат

c 3



#### **ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ**

Идея должна стать бизнесом

c. 4

#### ТЕХНОЛОГИИ БЕЗ ГРАНИЦ

# Приоритет – инновационное развитие

С 28 по 30 сентября 2021 года Минский городской технопарк принял участие в 24-й Международной выставке технологий и инноваций в промышленности «ТехИнноПром». Это одно из самых значимых отраслевых выставочных мероприятий, во время которого экспонируются современные новинки промышленной продукции и новые технологии, укрепляются международные связи, обсуждаются вопросы производственной безопасности.

На стенде Минского городского технопарка были представлены: ООО «Аргентум Груп» с линейкой уникальных антибактериальных средств на основе ионов серебра, ООО «Манрости» с инновационным таблетированным кофе SORSO, разработка белорусских электрических самокатов для систем шеринга от ООО «EEC-Texнo» и но-

вый резидент – компания ООО «Арлекс» – производитель стеллажного и кассового оборудования.

Во время открытия выставки и Белорусского промышленного форума, который традиционно проходит в рамках «ТехИнноПром», заместитель министра промышленности Республики Беларусь Дмитрий

Во время торжественного открытия 24-й Международной выставки технологий и инноваций

Во время торжественного открытия 24-й Международной выставки технологий и инноваций в промышленности «ТехИнноПром»

Иванович Харитончик подчеркнул: «Актуальность данного мероприятия очень высока, мы видим, что условия, в которых приходится работать нашим предприятиям, с каждым разом усложняются,

перед нами возникают новые вызовы, и очень важно уделять внимание возможностям кооперации, сотрудничества, поиску новых партнеров для продвижения отечественных разработок на новых рынках».

Щербаков Сергей Сергеевич, заместитель председателя Государственного комитета по науке и технологиям, сообщил о нововведениях и особенностях Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы, принятой накануне выставки. «Для нашей страны приоритет - инновационное развитие. С 2006 года в Беларуси реализуются государственные программы инновационного развития, 15 сентября этого года была принята 4-я по счету программа. Ее ключевой особенностью является системная переориентация инновационного развития страны с трансферта зарубежных технологий на внедрение отечественных разработок. Среди мер, принятых для создания благоприятных условий реализации

инновационных проектов, следует выделить внедрение механизма инвестиционного вычета по налогу на прибыль в размере до 150% от объема капитальных затрат по проекту. Это серьезное подспорье. Также участие в госпрограмме инновационного развития приравнено к инвестдоговору. Технологическое оборудование, ввозимое для реализации проектов программы, будет освобождено от ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость без заключения инвестиционного договора. Кроме того, в мае нынешнего года было принято Постановление Совета Министров РБ №268, определившее порядок отнесения расходов на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ в состав затрат по производству и реализации новых товаров и услуг. Мы надеемся, что все эти меры дадут новый толчок развитию отечественной научно-технической и инновационной сферы», - отметил зампредседателя ГКНТ.



Экспозиция Минского городского технопарка на 24-й Международной выставке технологий и инноваций в промышленности «ТехИнноПром»

#### **StartUP**

## Энергия новых идей

Энергетика и экология, энергосбережение и электроника, технологии для нефтехимической отрасли, светотехника, атомная энергия, водные и воздушные технологии — тематика стартапов конкурса Belarus ENERGY Award 2021, который проходил во второй раз (первый состоялся в 2019-м) в рамках Белорусского энергетического и экологического форума. В финале конкурса соревновались разработки и стартапы в номинациях «Лучший инновационный проект» и «Лучший молодежный проект».

В этом году финалистов определили накануне Международной специализированной выставки «Энергетика. Экология. Энергосбережение. Электро» (ЕпегдуЕхро). Так авторы проектов получили возможность на безвозмездной основе стать экспонентами специального тематического стенда — показать свои разработки посетителям и участникам форума.

В финале конкурса, который состоялся 15 октября, команды стартапов презентовали свои идеи экспертам. Три минуты на представление, еще три для ответов на уточняющие вопросы. За шесть минут члены экспертной комиссии оценивали проект согласно ряду критериев, в том числе актуальности, новизны, оригинальности, и выставляли баллы (от 0 до 5) в специальном листе. На основе суммы баллов и определялись победители – тройка лучших проектов в каждой номинации.

«Лучшим инновационным проектом» стала актуальная разработка в контексте борьбы с Covid-19 «SILVERSIL – зеленая дезинфекция» – серия средств органической дезинфекции и защиты от вирусных инфекций,

бактерий и грибков с длительным периодом действия.

Второе место у «Системы мониторинга концентрации метана (CH4)». По словам главного конструктора, наконструкторского чальника отдела ОАО «Минский НИИ радиоматериалов» Алексея Моспанова, производство таких систем позволит повысить безопасность эксплуатации машин. А именно, контролировать концентрацию метана в критических точках транспортных средств на газомоторном топливе - моторном отсеке, в местах установки газовых баллонов, у редукторов газовых баллонов. Потребителями такого продукта могут стать ОАО «MA3», ПАО «KA-MA3» и другие предприятия.

Третье место досталось проекту Waste Management System. Это единая система управления отходами, направленная на уменьшение количества захораниваемых вторресурсов и оптимизацию логистики вывоза отходов. В рамках реализации проекта предполагается создать онлайн-площадку для обмена опытом, актуальными решениями и технологиями в области обращения с отходами.



Директор ООО «МГТ» Владимир Давидович (слева) и директор ЗАО «Техника и коммуникации» Григорий Бондарев (в центре) вручают призы победителям конкурса

Победителями в номинации «Лучший молодежный проект» признаны авторы проектов: ZNOVA (1 место), «Подушка для инвалидной коляски с подогревом INwarm» (2 место) и «Система мониторинга параметров здоровья человека» (3 место)

Проект **ZNOVA** уже становился в 2020 году победителем конкурса экологических проектов Belarus Green Awards, а также призером Республиканского конкурса инновационных проектов в номинации «Лучший инновационный проект». Его суть – в создании бумаги из тростника с целью минимизации использования полиэтилена и пластика. Проект реализуется в рамках бизнескампании на базе гимназии №1 г. п. Зельва под руководством учителя химии Натальи Гром. Изготовлением бумаги (от сбора материала до создания вторичной продукции) занимаются школьники. Они изготавливают экоупаковку, открытки, фотоальбомы, стаканчики для рассады. Участники проекта полагают, что в будущем эта уникальная, эко-



Проект «Автономный робот для игры в бильярд RobotSnooker» получил специальный приз – сертификат на регистрацию в качестве резидента технопарка «ИнКата»

логическая, биоразлагаемая бумага может стать брендом поселка, а то и всей страны.

У проектов «Подушка для инвалидной коляски с подогревом INwarm» и «Система мониторинга параметров здоровья человека» один автор – Юлия Стефняк, учащаяся 4-го курса филиала БГУИР «Минский радиотехнический колледж».

Первый проект решает проблему переохлаждения зимой маломобильных людей на инвалидных колясках. Особенность подушки – в специальном элементе нагрева из углеродных нитей. Для измерения температуры используется специальный датчик. Подушка нагревается с 20 до 35 градусов за 5–6 минут, максимальный нагрев составляет 65 градусов. Питается устройство от аккумуляторной батареи и заряда достаточно на 2–3 часа непрерывной работы в зависимости от погодных условий.

Второй проект Юлии Стефняк представляет собой прототип

устройства беспроводной системы, предназначенной для наблюдения за сердечным ритмом, сатурацией и пульсом. Все данные параметров здоровья приходят в установленное на телефон мобильное приложение, а также в облачный брокер для обеспечения связи доктора и пациента, получения консультации без необходимости вне экстренной ситуации посещать медучреждение, что является актуальным в период пандемии.

Победителей конкурса поздравили его организаторы – директор ООО «Минский городской технопарк» Владимир Давидович и директор ЗАО «Техника и коммуникации» Григорий Бондарев. В завершении Владимир Давидович отметил активное участие представителей Белорусского государственного технологического университета, в финале было представлено семь проектов университета, и пригласил студентов в технопарк пройти обучение по подготовке презентации проекта для потенциальных инвесторов.



Команда проекта ZNOVA во время защиты проекта

### КТО ТЫ, РЕЗИДЕНТ?

## Работать на результат

«Льготы, которые предоставляет резидентство в Минском городском технопарке, позволяют высвободить дополнительные ресурсы на развитие», — считает директор ООО «Арлекс» Дмитрий Зубок. Крупнейший отечественный производитель стеллажного оборудования в Республике Беларусь стал резидентом новой площадки технопарка по Партизанскому проспекту, 8 летом нынешнего года.



Дмитрий Зубок, директор ООО «Арлекс»

Компания на рынке без малого тридцать лет, порядка 20 из них специализируется на производстве торгового и складского оборудования, востребованного в Беларуси и за рубежом. «Около 80% составляет экспорт, в основном в Российскую Федерацию. Крупные торговые сети «Монетка», «Перекресток», «Ашан», а также «Светофор» и «Детский мир» выбирают оборудование от «Арлекс». Среди белорусских клиентов - в основном строительный сегмент. Это торговая сеть «Мастак», есть

поставки в строительные гипермаркеты «ОМА». Устанавливали стеллажные системы для онлайн-гипермаркета 21vek.by и логистического центра «Табакинвест». Наше преимущество в том, что мы осуществляем комплексную поставку оборудования и полное сопровождение проекта: от разработки дизайна до монтажа и сервисного обслуживания. Мы постоянно находимся в непосредственной близости с клиентом, что дает нам возможность получать обратную связь на каждом этапе сотрудничества, понимать запросы рынка и работать на результат», – отмечает директор ООО «Арлекс» Дмитрий Зубок.

«Арлекс» - отечественный про-

изводитель в своем сегменте. Собственное производство полного цикла, качество продукции, проверенное временем, и постоянная клиентская база позволяют расширять ассортиментный ряд. Среди недавних разработок – кассовые боксы для магазинов любого формата, в том числе кассы самообслуживания для людей с инвалидностью. «К слову, за 2021 год прирост продаж по кассовым боксам составил 70% к прошлому году – ниша находит свое применение, подчеркивает Дмитрий Зубок. А учитывая социальные задачи по построению инклюзивной среды, в ближайшем будущем будут востребованы и кассы самообслуживания для людей с инвалидностью. На мой взгляд, каждый современный торговый объект должен быть оборудован хотя бы одной такой кассой, чтобы обеспечить равные условия для всех граждан».

На сегодняшний день производственные площади компании составляют 9 тыс. кв. м. Учитывая сезонность, в самые пиковые месяцы на предприятии трудится до 150 человек, на постоянной основе — 120 работников. В основном сборщики, сварщики и операторы ЧПУ. Сезонность рынка связана с планами ритейла по открытию новых торговых объектов, как правило, это июльноябрь, причем основной пик приходится на октябрь-декабрь.



Кассовые боксы

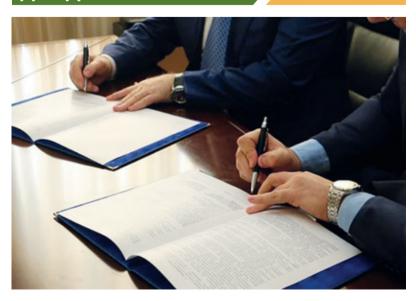
Большие перспективы компания связывает с обретенным статусом резидента Минского городского технопарка. В первую очередь это позволит расширить площади еще на 3 тыс. кв. м, а следовательно, увеличить и объемы производства. «Рынок есть, наш продукт востребован, осталось только наращивать мощности, укрепляя свои лидерские позиции», пояснил Дмитрий Зубок. - А специальный правовой режим – освобождение от налога на прибыль, ввозных таможенных пошлин и НДС на новое технологичное оборудование на пять лет – даст возможность высвободить дополнительные ресурсы на развитие. Ведь финансирование может быть как привлеченным, так и сэкономленным». Дмитрий Зубок в сфере производства торгового оборудования уже 12-й год, восемь из них проработал в России, изучив все тонкости рынка. Директором ООО «Арлекс» является около двух лет, подхватив руководство после скоропостижного ухода основателя и директора компании

Александра Казимировича Цвирко.

На будущее у компании «Арлекс» серьезные планы. На очереди реализация инновационного проекта по производству мезонинных систем, в Беларуси их пока никто не производит. Это многоярусные конструкции, как для офисных помещений, так и складов для максимального использования объема и высоты помещения. Еще одно направление - автоматизированные передвижные склады, предназначенные для повышения эффективного использования полезной площади складского пространства.

Помимо расширения ассортимента продукции есть задачи по расширению географии экспорта в Европейские страны. «Мы продаем торговое оборудование в Европу, но пока не в том количестве, как хотелось бы. Рынок в регионе большой, но на Западе более требовательный клиент. И нам нужно удовлетворить потребности, которые этот рынок нам предъявляет», – резюмировал Дмитрий Зубок.

#### ДАЙДЖЕСТ СОБЫТИЙ



## Общий интерес

Минский городской технопарк и Центр притяжения Igrow OAO «Белагропромбанк» на протяжении нескольких лет совместно организуют обучающие мероприятия и конкурсы стартапов. Эффективное партнерство вылилось в подписание соглашения о сотрудничестве, которое, по мнению сторон, позволит консолидировать возможности поддержки и развития отечественного инновационного предпринимательства.

Подписание документа состоялось 31 августа 2021 года. Со стороны ООО «МГТ» его подписал директор технопарка Владимир Давидович, со стороны ОАО «Белагропромбанк» — начальник управления развития экосистемы Дмитрий Примак.

Предметом соглашения является содействие развитию предпринимательских инициатив по информационноцифровому продвижению деятельности сторон и удовлетворению широкого спектра потребностей субъектов

малого и среднего предпринимательства, резидентов субъектов инновационной инфраструктуры и субъектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

## ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ

## Идея должна стать бизнесом

Как подготовить бизнес-план, составить финансовую модель и техникоэкономическое обоснование проекта? Какие вопросы охраны интеллектуальной собственности нужно учитывать? Как создать успешную презентацию проекта и подготовиться к выступлению? И, наконец, где стартапу искать деньги? Круг вопросов, на которые можно было найти ответы в рамках цикла семинаров «Бизнес-старт!», организованного Минским городским технопарком и Белинфондом в рамках проведения 12-го Республиканского конкурса инновационных проектов.

Цикл семинаров «Бизнесстарт!» был направлен на подготовку участников Республиканского конкурса инновационных проектов к финальному этапу, кроме того он давал возможность начинающим предпринимателям повысить свою финансовую грамотность. Обучаться могли все желающие, в любом удобном формате — очном или онлайн. О чем говорили эксперты — In Park подготовил краткий «конспект» выступлений экспертов.

Александр Кондрашонок, заместитель директора Агентства стратегического и экономического развития, работает с инновационными проектами, претендующими на привлечение инвестиций. На основе собственного опыта он поделился, с какими проблемами сталкиваются предприниматели при бизнес-планировании.

Если буквально, бизнес-план — это наглядный план действий компании-инициатора проекта по реализации бизнес-идеи с отражением ключевых этапов. Формально он представляет собой аналитический документ со всеми преимуществами и недостатками создаваемого проекта, включая четкий финансовый план, в котором отражены основные показатели проекта в динамике, а также риски проекта и меры по их минимизации.

По словам эксперта, авторы проектов зачастую не уделяют внимание риск-менеджменту, в свою очередь важно понимать: какие негативные моменты могут возникнуть на различных стадиях реализации, и заблаговременно сформулировать, как с ними бороться. Еще один проблемный вопрос – финансовые показатели проекта. Их не всегда возможно определить для инновационного проекта из-за факторов неопределенности. Тем не менее, к проекту нужно относиться как к бизнесу: понимать, как компания будет зарабатывать, какие виды выручки возможны.

Бизнес-план должен состоять из двух частей – описательной

части (детальная информация о проекте) и финансовой модели проекта (все финансовые показатели проекта). Как подчеркнул Александр Кондрашонок, цель бизнес-плана, чтобы любая инновационная идея стала бизнесом.

Финансовая модель проекта необходима для оценки рынка и перспектив продукта на нем, видения текущего горизонта планирования, стоимости жизни проекта, и, в конечном итоге, для анализа экономики стартапа посредством стандартизированного набора метрик. Об этом говорила Мария Лемеза, руководитель SMAR Outsourcing Solutions.

Общая структура финансовой модели включает: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, бюджет по производству и материалам, бюджет на оплату труда персонала, расходы на приобретение основных средств и нематериальных активов, операционные расходы. Кстати, составление финансовой модели помогает понять способность предпринимателя и всей команды к стратегическому мышлению.

Если подготовка бизнес-плана и финансовой модели – это базовые этапы любого бизнеса. То для участия в конкурсах инновационных проектов или для представления идеи инвестору может понадобиться технико-экономическое обоснование. На этом вопросе подробно остановилась **Юлия Месоедова**, инвестиционный аналитик RBF Ventures.

Технико-экономическое обоснование – краткий «концентрированный» документ, включающий ключевую информацию о проекте в следующей логической последовательности: продукт (решение, клиенты, описание технологии, интеллектуальная собственность), рынок (целевой рынок, объем, доля, динамика, драйверы и тенденции), конкуренты и конкурентное преимущество, бизнес-модель (описание, каналы продвижения, юнит-эко-

номика, финансовые показатели) и стратегия (этапы развития проекта, сроки, планируемые метрики, риски, инвестиции).

В своем выступлении эксперт подчеркнула, что на ранней стадии развития проекта важным конкурентным преимуществом является его команда, которая обладает уникальными компетенциями и готовностью приложить максимум усилий для развития проекта.

О том, как выбрать оптимальную форму правовой охраны результатов интеллектуальной собственности рассказал **Дмитрий Андриевский**, начальник отдела регистрации и содействия коммерциализации объектов промышленной собственности Национального центра интеллектуальной собственности.

Почему это важно? Как правило, каждый современный бизнес начинается с возникновения прав на объекты интеллектуальной собственности. К ним относятся: результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, работ или услуг (фирменные наименования, товарные знаки и т.д.). Интеллектуальная собственность позволяет выгодно использовать различные нематериальные активы – технологические преимущества, репутацию и имидж бренда, привлекательное внешнее оформление и творческий подход. Это позиции, по которым конкурирует все больше компаний и которые позволяют людям зарабатывать на жизнь. В рейтинге S&P 500, ведущем индексе рыночной капитализации, нематериальные активы составляют до 90% стоимости компаний.

Как отметил Дмитрий Андриевский, существует два основных способа правовой охраны: засекречивание (ноу-хау) и патентование. При выборе необходимо учитывать множество факторов, от способа использования интеллектуальной собственности до особенностей процедуры оформления прав. Так, при ноу-хау срок охраны неограничен, защита наступает немедленно, и при этом нет необходимости раскрывать информацию кому бы то ни было. В процессе патентования срок охраны составляет не более 20 лет, вся информация раскрывается и становится общедоступной, начало защиты более затянуто, так как срок регистрации не менее 1 года.

В свою очередь патентная информация является уникальным источником сведений на самых ранних этапах создания инновационных решений для определения технического уровня и новизны разработки. Патентно-информационный поиск позволяет определить уровень техники - совокупность технических сведений, имеющих отношение к данному решению; найти прототипы и конкурентов; оценить перспективы и целесообразность регистрации; найти решения, которые могут быть использованы в производстве.

Республиканский депозитарий национальных и зарубежных патентных документов располагается в РНТБ. О ресурсах библиотеки, а это описания изобретений к заявкам и патентам 45 стран и 4 международных организаций – более 55 млн экземпляров, в рамках семинара подробно рассказала заведующая отделом патентных документов Наталия Сафронова. РНТБ предоставляет удаленный доступ к национальным и зарубежным патентным документам, а также свободный доступ в читальном зале к коммерческим базам данных патентных документов – «Изобретения стран мира», Orbit Intelligence, Global Patent Index и другим. «Патентная информация является лучшим источником, чтобы убедиться, не изобретаете ли вы велосипед», – подчеркнула эксперт.

Владимир Давидович, директор Минского городского технопарка, рассказал о возможностях технопарка как площадки для реализации инновационных проектов. А также остановился на ключевых вопросах стратегии построения бизнеса: как понять и распознать партнера по бизнесу, как определить, на какой стадии развития находится инновационная компания, для чего необходимо проектное управление и как определить готовность технологии.

Где искать финансы на проект и как их получить? – на самые злободневные вопросы отвечал Александр Верес, директор ООО «Бизнес проектирование». Источником финансирования могут быть собственные средства и привлеченные. К привлеченным относятся кредиты банков (в том числе ЕБРР, Всемирный банк), международные финансовые структуры (International Finance Corporation), гранты, государственная поддержка инноваций и предпринимательства, корпоративные облигации, венчурное финансирование, лизинг, бизнес-ангелы, инвестиционные компании и фонды, частный капитал либо инвестор. Наиболее приемлемая доля собственного участия, по мнению Александра Вереса, должна составлять не менее 25-30% от требуемого размера финансирования.

Первым и жизненно важным этапом реализации любого инвестиционного и инновационного проекта является маркетинговое исследование рынка, результаты которого позволят принять решение о целесообразности запуска проекта, производства конкретного вида продукции или увеличения объемов его выпуска. Результаты исследования становятся исходными данными для разработки бизнес-плана или технико-экономического обоснования.

