

М



Інфармацыйны бюлетэнь
Беларускай гандлёва-прамысловай палаты
Newsletter
of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry

еркурый

№ 1 2024



ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ В ВЫБОРЕ:

новая система преимуществ
БелТПП

Содержание

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



- 2** Беларусь – Узбекистан: взаимный интерес и движение по нарастающей
 - 10** В2В: Беларусь 2 Башкортостан. Форум новых контактов и идей
- ### КРУПНЫМ ПЛАНОМ
- 16** Объединяя успешных, достигаем большего: новая система преимуществ членства в БелТПП
- ### В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА
- 24** Вместе – выгоднее. Евразийская промышленная кооперация
 - 30** Двигатель торговли как объект спора. Рекламные услуги в международном обороте
 - 34** Защита персональных данных в компании. Локальные документы

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

- 38** Обзор изменений внешнеэкономического законодательства

ДЕЛОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- 44** Академиков экспорта стало больше

БЕЛТПП В РЕГИОНАХ

- 48** Умножая бизнес-потенциал «голубой жемчужины» страны

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

- 59** ГрандБизнес Эксперт: 30 лет роста
- 64** Социальная сеть для перевозчиков и грузовладельцев

- 70** Инновационный рециклинг

ВАШ БИЗНЕС-ПАРТНЕР

- 72** Экваториальная Гвинея

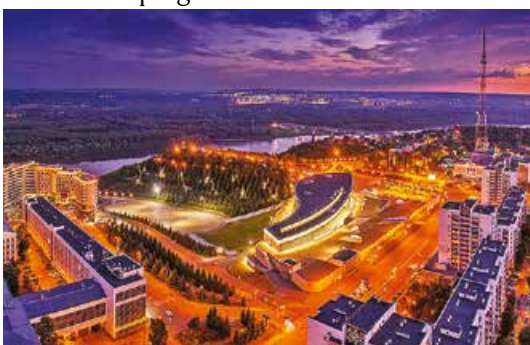


- 78** Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

Contents

INTERNATIONAL COOPERATION

- 2** Belarus – Uzbekistan: mutual interest and incremental progress



- 10** B2B: Belarus 2 Bashkortostan. Forum of new contacts and ideas

CLOSE-UP

- 16** We unite success to reach greater heights



BELCCI IN REGIONS

- 48** Expanding the business potential of "The Blue Pearl" of the country

BELCCI MEMBERS

- 59** GrandBusiness Expert: 30 years of growth
- 64** A social network for carriers and cargo owners

YOUR BUSINESS PARTNER

- 72** Equatorial Guinea



Беларусь – Узбекистан:
взаимный интерес и движение
по нарастающей

Belarus – Uzbekistan:
mutual interest and incremental
progress



Для Беларуси Республика Узбекистан является важным партнером в Центральной Азии. Страны всегда связывали по-настоящему дружеские отношения, взаимное уважение, открытый диалог и взаимовыгодное сотрудничество.

Фундаментом белорусско-узбекских отношений являются прочные торгово-экономические связи, которые обусловлены взаимодополняемостью экономик двух государств. Беларуси есть что предложить узбекским партнерам, в том числе

продукцию машиностроения, производственные товары, услуги, новейшие научно-технические разработки. В свою очередь, в нашей стране хорошо знают, ценят традиционные позиции узбекского экспорта: текстильную продукцию, фрукты, овощи. Белорусские заводы заинтересованы в закупке металлопроката, частей, надстроек для техники, которая производится в Узбекистане.

Дальнейшее развитие экономических отношений и конструктивное их наполнение видится в переходе на более глубокие формы развития хозяй-

ственных связей, такие как взаимное инвестирование и создание совместных производств и предприятий.

На данный момент в Узбекистане стороны успешно реализуют проекты по сборке специальной техники, выпуску сельскохозяйственных машин для обработки почвы и хлопка. В прошлом году дан старт первому белорусско-узбекскому предприятию по производству сухих молочных смесей, которые реализуют изготовленную на основе отечественного сырья продукцию как производителям, так и переработчикам не только



For Belarus, the Republic of Uzbekistan is an important partner in Central Asia. The two countries have always maintained partnership based on mutual trust, open dialogue and mutually beneficial cooperation.

Belarus-Uzbekistan bilateral relations are founded on close trade and economic ties, ensured by the fact that the economies of the two states are synergetic and mutually supporting. Belarus has a lot to offer its Uzbek partners, including machine-building products, manufacturing goods, services and the latest scientific and technical developments. In turn, Belarus is well aware of and appreciates the traditional positions of Uzbek

exports, such as textile products, fruits and vegetables. Besides, Belarusian factories are interested in purchasing rolled metal products, parts, superstructures for machinery from Uzbekistan.

Further development of economic ties and their constructive character is seen in the transition to deeper forms of economic relations, such as mutual investment and the creation of joint ventures.

At the moment, the parties are successfully implementing a project to assemble special machinery and produce agricultural machines for soil and cotton cultivation in Uzbekistan. Last year, the first Belarusian-Uzbek

enterprise for the production of dry dairy mixtures was launched, which sells products to both manufacturers and processors not only in Uzbekistan, but also in neighboring countries. There is a joint venture in Karshi city founded by the Belarusian footwear manufacturer Marko; and joint projects are being implemented to produce medicines.

At the same time, as representatives of the authorities and businesses of both countries note, the present level of cooperation is just the beginning. There are prospects for organizing production of BELARUS tractors, diesel generators and compressor units in Uzbekistan. These and other projects are on the agenda of the Joint Intergovernmental



в Узбекистане, но и поставляя ее в соседние страны. Также в городе Карши функционирует созданное с белорусским производителем «Марко» совместное предприятие UzShoes по выпуску обуви, реализуются совместные проекты по производству лекарственных средств.

В то же время, как отмечают представители власти и бизнеса двух

стран, настоящий уровень сотрудничества и кооперации – это только начало пути. Имеются перспективы по организации производства в Узбекистане тракторов «Беларус», дизель-генераторов и компрессорных установок. Эти и другие проекты – на повестке Совместной межправительственной комиссии по сотрудничеству между Республикой Узбекистан и Республикой Беларусь.

Юбилейное, десятое заседание Межправкомиссии состоялось в Самарканде в конце прошлого года. Место было выбрано не случайно: Самарканд в древности был частью Шелкового пути, важной караванной дороги, которая связывала многие страны Востока, а современный город по-своему продолжает эту традицию – быть деловым и торговым центром.

Commission on Cooperation between the Republic of Uzbekistan and the Republic of Belarus.

The tenth anniversary meeting of the Intergovernmental Commission was held in Samarkand at the end of last year. The place was not chosen by chance: in ancient times, Samarkand was a part of the Silk Road, an important caravan road that connected many countries of the East, and the modern city in its own way continues the tradition of being a business and trade center.

The meeting focused on topical issues of bilateral cooperation in the field of joint production establishment, transport interconnectivity, agriculture, interregional partnerships, healthcare, as well as cultural and humanitarian cooperation.

The sides also addressed the ways to increase mutual trade. In this context, they agreed to develop a roadmap for 2024-2025 and an agreement on the application of an electronic system of certification of origin of goods.

Within the framework of the Intergovernmental Commission meeting, the Uzbekistan-Belarus business forum was organized by the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan and the Belarusian Chamber of Commerce and Industry on December 5.

On the Belarusian side, the forum was attended by more than 60 representatives, including heads of ministries and concerns, representatives of more than 40 enterprises from the fields of industrial production, mechanical engineering, light and food

industries, woodworking, pharmaceuticals, veterinary medicine and wholesale trade. On the Uzbek side, more than 250 representatives of government agencies and business circles were participating in the event.

The forum was opened by welcoming speeches by the Chairman of the Chamber of Commerce and Industry of the Republic of Uzbekistan Davron Vakhobov, Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Mikhael Miatlikov, Deputy Khokim of the Samarkand Region Oybek Khamraev, First Deputy Chairman of the Minsk City Executive Committee Nadezhda Lazarevich.

The speakers emphasized the great interest of Belarusian business and the business of Uzbekistan in mutual

В фокусе внимания участников заседания находились актуальные вопросы двустороннего взаимодействия в области промышленной кооперации, транспорта и логистики, сельского хозяйства, межрегионального партнерства, здравоохранения, а также культурно-гуманитарного сотрудничества.

Речь шла и об увеличении объемов взаимного товарооборота. В данном контексте согласовали планы по разработке дорожной карты на 2024–2025 годы и проекта соглашения о применении электронной системы сертификации происхождения товаров.

В рамках заседания Межправительственной комиссии в Самарканде 5 декабря состоялся Узбекско-Белорусский бизнес-форум, организованный Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан и Белорусской торгово-промышленной палатой.

В форуме приняли участие более 60 представителей от белорусской стороны, в том числе руководители министерств и концернов, представители более 40 предприятий из сфер промышленного производства, машиностроения, легкой и пищевой



промышленности, деревообработки, фармацевтики, ветеринарии, оптовой торговли. С узбекской стороны в мероприятии участвовали более 250 представителей государственных органов и бизнес-кругов.

Форум открыли приветственные выступления председателя ТПП Республики Узбекистан Даврона Вахабова, председателя БелТПП Михаила Мят-

ликова, заместителя хокима Самаркандской области Ойбека Хамраева, первого заместителя председателя Мингорисполкома Надежды Лазаревич.

Спикеры подчеркнули большой интерес белорусского бизнеса и бизнеса Узбекистана к взаимному сотрудничеству – и не только с точки зрения торговли, но и выхода на со-

cooperation – not only in trade, but also in joint cooperation projects, as well as the readiness of the Chambers of Commerce and Industry to organize platforms in both countries for personal meetings of business circles and search for partners.

Assessing the interest of business, Mikhael Miatlikov noted that it is not limited to bilateral interaction. It is attractive to enter the markets of third countries through Uzbekistan, where the products of Belarusian woodworking, mechanical engineering and light industry are widely represented. Moreover, the supply of both finished products and intermediate goods, raw materials may be organized – including through the opening of a wholesale logistics center of Uzbekistan in Belarus.

As the head of the CCI of Uzbekistan noted, there are 186 enterprises in the country with the participation of Belarusian capital, but there are all the prerequisites for this number to increase. "We are interested in increasing the number of joint ventures. Today, more than 250 representatives from all regions of Uzbekistan have come to the forum, and this indicates the interest of the business community in developing cooperation with Belarus," Davron Vakhabov said.

The forum continued with addresses by the First Deputy Minister of Industry of the Republic of Belarus Aleksandr Ogorodnikov, heads of the Uzbek associations "Uzeltteksanoat" and "Uztekstilprom", senior representatives of banks and organizations of the two countries,

who presented promising projects for the development of bilateral trade, economic and investment cooperation in the fields of instrument engineering, textile industry, livestock farming and veterinary medicine, mechanisms for supplying Belarusian agricultural machinery to Uzbekistan in the form of a comprehensive technological solution using various financial instruments, as well as the features of mutual settlements between business entities of the Republic of Belarus and the Republic of Uzbekistan.

The participants summed up the results of the Uzbekistan-Belarus business forum in the presence of distinguished guests – the Prime Minister of the Republic of Uzbekistan Abdulla Aripov and the Prime Minister of the Republic of Belarus Roman Golovchenko.

вместные кооперационные проекты, а также готовность ТПП организовывать площадки в обеих странах для личных встреч деловых кругов, поиска партнеров.

Оценивая интерес бизнеса, Михаил Мятликов отметил, что он не только в двустороннем взаимодействии. Привлекает выход на рынки третьих стран через Узбекистан, где широко представлена продукция белорусской деревообработки, машиностроения, легкой промышленности. Причем речь о поставках как готовой продукции, так и промежуточной группы товаров, сырья – в том числе посредством открытия оптового логистического центра Узбекистана в Беларуси.

Как отметил руководитель ТПП Узбекистана Даврон Вахабов, в стране работают 186 предприятий с участием белорусского капитала, однако есть все предпосылки для увеличения этой цифры. «Мы заинтересованы в увеличении количества совместных предприятий. Сегодня на форум приехали представители из всех регионов Узбекистана, и это говорит о заинтересованности делового сообщества в развитии сотрудничества с Беларусью», – сказал он.

Форум продолжили выступления первого заместителя Министра промышленности Республики Беларусь Александра Огородникова, руководителей узбекских ассоциаций «Узэлтехсаноат» и «Узтекстильпром», представителей руководства банков и организаций двух стран, которые представили перспективные проекты развития двустороннего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества в сферах приборостроения, текстильной промышленности, животноводства и ветеринарии, механизмы поставки в Узбекистан белорусской сельхозтехники в виде комплексного технологического решения с использованием различных финансовых инструментов, а также особенности осуществления взаиморасчетов между субъектами хозяйствования.

Итоги Узбекско-Белорусского бизнес-форума его участники подвели в присутствии высоких гостей – Премьер-министра Республики Узбекистан Абдуллы Арипова и Премьер-министра Республики Беларусь Романа Головченко.

«Узбекистан для нас является одним из основных торговых партнеров в Центральной Азии и СНГ», – отметил Роман Головченко, подчеркнув,

что диалог Беларуси и Узбекистана – блестящий пример того, как могут развиваться отношения между государствами.

Он акцентировал внимание, что за последние три года товарооборот между странами увеличился почти вдвое, достигнув более полумиллиарда долларов. «Ключевая роль в развитии двустороннего торгово-экономического сотрудничества отводится бизнес-сообществу. Способность бизнеса быстро реагировать на изменения рыночных условий и потребительского спроса, демонстрировать высокую маневренность позволяет обеспечить дополнительные темпы роста экономики, увеличение объемов производства товаров и услуг», – заметил Роман Головченко.

Он также высказал мнение, что проведение бизнес-форумов – это хорошая возможность показать друг другу что-то новое, пообщаться, ведь «ничто не может заменить личных встреч и личного общения».

И действительно, представители делового сообщества двух стран еще до начала форума провели насыщенные B2B-переговоры и обсудили конкретные наработки и проекты пар-

"Uzbekistan is one of Belarus' main trading partners in Central Asia and the CIS region (third biggest

trading partner in the CIS)," Roman Golovchenko noted. He emphasized that the dialogue between Belarus and

Uzbekistan is a paragon of bilateral relations.



According to him, over the past three years, bilateral trade has almost doubled to hit more than half a billion dollars. "A key role in the development of bilateral trade and economic cooperation belongs to the business community. The ability of business to respond quickly to changes in market conditions and consumer demand, to demonstrate high maneuverability allows ensuring additional rates of economic growth, increasing in the production of goods and services," Roman Golovchenko noted.

He also expressed the opinion that business forums provide good opportunities to show each other something new, to communicate, because "nothing can replace face-



тнерства. А торгово-промышленные палаты, резюмируя итоги форума, договорились организовывать еще больше площадок в обеих странах для встреч бизнесменов.

Реализация этой договоренности не заставила себя долго ждать. В первом месяце нового, 2024 года Минск принимал большую делегацию бизнес-кругов Узбекистана – представителей более 100 организаций, отраслевых ведомств и предприятий, работающих по таким направлениям,

как деревообрабатывающее и мебельное производство, легкая, химическая, пищевая промышленность, сельское хозяйство, строительство и инженерия, оптовая и розничная торговля и другие.

В целях расширения двусторонних деловых связей, установления и углубления контактов между представителями белорусских и узбекских предприятий и организаций 23 января БелТПП и ТПП Узбекистана организовали в минском

«Президент-Отеле» масштабную двустороннюю бизнес-встречу.

С белорусской стороны интерес к мероприятию проявили более 170 представителей предприятий различных сфер.

Открывая встречу, председатель БелТПП Михаил Мятликов и заместитель председателя ТПП Узбекистана Жамшед Ураков отметили, что сотрудничество двух стран развивается, экспорт и импорт растут фак-

to-face meetings and personal communication".

And indeed, even before the forum started, representatives of the business community of the two countries had had the opportunity to hold B2B negotiations and discuss specific ideas and projects for further mutually beneficial partnership. And Chambers of Commerce and Industry, summarizing the results of the forum, agreed to organize more platforms in both countries for business meetings.

The realization of this agreement was not long in coming. In the first month of the new year, 2024, Minsk welcomed a large delegation of Uzbekistan's business circles – representatives of more than 100 organizations, industry departments and enterprises working in such areas as woodworking and

furniture production, light, chemical, food industry, agriculture, construction and engineering, wholesale and retail trade, and others.

In order to expand bilateral business ties, establish and deepen contacts between representatives of Belarusian and Uzbek enterprises and organizations, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan organized a large-scale bilateral business meeting in Minsk's President Hotel on January 23.

On the Belarusian side, more than 170 representatives of enterprises from various spheres expressed interest in the event.

As they were opening the business meeting, Mikhael Miatlikov and

Jamshed Urakov, Deputy Chairman of the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan, noted that cooperation between the two countries is developing, exports and imports are growing virtually simultaneously. Further expansion of industrial cooperation in machine-building, pharmaceuticals, agriculture, chemistry, electric engineering and other areas, as well as continuation of cooperation in IT are of great importance.

According to Jamshed Urakov, the countries are cooperating in narrow areas, while it is possible to further expand ties, as there is a good basis for this. "To increase the overall trade turnover, it is necessary to cooperate more – to exchange information, to create platforms for business negotiations. All this helps to



тически одновременно. Дальнейшее расширение промышленной кооперации в машиностроении, фармацевтике, сельском хозяйстве, химии, электротехнике и других областях, а также продолжение сотрудничества в области IT приобретают большое значение.

По словам зампреда-седателя ТПП Узбекистана Жамшеда Уракова, сейчас страны сотрудничают по узким направлениям, при этом можно еще больше расширять связи, так как для этого есть хорошая основа. «Чтобы нарастить общий товарооборот, необходимо больше сотрудничать – обмениваться информацией, создавать площадки для переговоров бизнеса. Все это помогает укреплять связи между нашими странами», – отметил он.

Глава узбекской делегации добавил, что Беларусь – интересное бизнес-направление для его страны. Интересен белорусский опыт в деревообработке, производстве мебельной продукции и других направлениях. «Хотим создавать совместные предприятия в Узбекистане, поскольку у нас большой рынок для вашей страны», – подчеркнул Жамшед Ураков.

После приветствий от организаторов мероприятия бизнес-встречу продолжили презентации участников. В частности, эксперты концернов «Беллепром» и «Беллесбумпром», а также Белорусской универсальной товарной биржи представили вниманию гостей из Узбекистана потенциал белорусских организаций в сферах легкой промышленности, деревообработки, возможности использования биржевого механизма предприятиями двух стран во взаимной торговле.

По традиции, завершили бизнес-встречу деловые переговоры. Кроме того, знакомство с Беларусью и ее потенциалом гости из Узбекистана продолжили непосредственно на предприятиях в разных регионах страны, где могли лично оценить уровень производства и качество продукции.

Председатель БелТПП выразил уверенность, что двусторонние встречи и знакомство представителей бизнеса двух стран во время посещения белорусских предприятий позволит выйти на совместные проекты. «Промышленная кооперация Беларуси и Узбекистана даст новый толчок двустороннему развитию. Сегодняшние переговоры, возможно, поспособ-

strengthen ties between our countries," he noted.

The head of the Uzbek delegation added that Belarus is an interesting business direction for his country. Belarusian experience in woodworking, furniture production and other areas is of interest. "We want to set up joint ventures in Uzbekistan, as we have a big market for your country," Jamshed Urakov emphasized.

After greetings from the event organizers, the business meeting continued with the participants' presentations. In particular, representatives of Bellegprom and Bellesbumprom concerns, as well as of the Belarusian Universal Commodity Exchange dwelled on the potential of Belarusian organizations in the fields of light industry, woodworking, and

the possibility of using the exchange mechanism by enterprises of the two countries in mutual trade.

Traditionally, the business meeting was concluded with business negotiations. Besides, guests from Uzbekistan





ствуют созданию совместных проектов, в частности, в молочной отрасли, а также открытию заводов на территории Узбекистана. А у наших узбекских партнеров есть желание открыть в Беларуси свой большой торговый дом, где будут продаваться их высококачественные товары. Это – один из вопросов для обсуждения в ходе визита», – резюмировал Михаил Мятликов.

Торговый дом Торгово-промышленной палаты Узбекистана, анонсиро-

ванный руководителем БелТПП, был зарегистрирован в рамках визита узбекской делегации. В ближайшее время он будет готов представить белорусским посетителям продукцию легкой и пищевой промышленности от узбекских производителей.

Таким образом, мероприятия, проводимые торгово-промышленными палатами Беларуси и Узбекистана, демонстрируют большой интерес бизнеса двух стран к сотрудничеству.

И в очередной раз этот интерес был проявлен в ходе третьего заседания Узбекско-Белорусского делового совета, которое состоялось в Ташкенте 6 февраля в рамках еще одного значимого двустороннего мероприятия – второго Форума регионов Беларуси и Узбекистана.

Повестка дня заседания включала обсуждение актуальных вопросов сотрудничества бизнеса Беларуси и Узбекистана, аналитические обзоры и презентации экспертов двух стран. Участники – более 80 представителей организаций и компаний двух стран – провели обмен мнениями по перспективным направлениям расширения взаимодействия в области сельского хозяйства, мясомолочного производства, защиты окружающей среды и разработки технологий в данной сфере, целлюлозно-бумажной промышленности, возможностям инвестиционного партнерства.

Заметная активизация контактов деловых кругов Беларуси и Узбекистана, безусловно, будет способствовать покорению новых горизонтов товарооборота – в частности, достижению миллиарда долларов во взаимной торговле, о чем неоднократно заявляли стороны, в том числе на самом высоком государственном уровне.

continued their acquaintance with Belarus and its potential directly at some enterprises around the country, where they could personally assess the level of production and quality of products.

The BelCCI Chairman expressed confidence that bilateral meetings and acquaintance of business representatives of the two countries during the visit to Belarusian enterprises would allow them to come up with joint projects. "Industrial cooperation between Belarus and Uzbekistan will give a new impetus to bilateral development. Talks will probably contribute to the creation of joint ventures, as well as the opening of our plants in Uzbekistan. And our Uzbek partners have a desire to open a large trading house in Belarus to sell their high-quality products. It

is one of the issues to be discussed during the visit," Mikhael Miatlikov summarized.

The Trading House of the Chamber of Commerce and Industry of Uzbekistan, announced by the BelCCI Chairman, has already been registered in Minsk. It will be ready to present light and food industry products from Uzbek manufacturers to Belarusian visitors in the near future.

Thus, the events held by the Chambers of Commerce and Industry of Belarus and Uzbekistan demonstrate the great interest of the two countries' businesses in cooperation.

Once again, this interest was revealed at the Uzbek-Belarusian Business Council meeting in Tashkent on February 6. The participants –

more than 80 representatives of organizations and companies from the two countries – exchanged views on promising areas for expanding cooperation in the fields of agriculture, meat and dairy production, environmental protection and development of technologies in this area, and the pulp and paper industry. Besides, presentations of the opportunities for investment partnership of Belarusian and Uzbek enterprises were delivered.

A noticeable intensification of the Belarus-Uzbekistan business contacts, undoubtedly, will contribute to conquering new horizons of trade turnover – in particular, reaching one billion dollars in mutual trade, which has been repeatedly stated by the sides, including at the highest state level.

B2B:
Беларусь 2 Башкортостан.
Форум новых контактов
и идей

B2B:
Belarus 2 Bashkortostan.
Forum of new contacts
and ideas



Республика Башкортостан – один из ведущих регионов России с высоким уровнем развития. Республика входит в десятку субъектов федерации, которые формируют более половины ВВП России. Сегодня это крупнейший центр нефтедобычи и переработки. Башкортостан также имеет высокий уровень развития агропромышленного комплекса, большой вклад в экономику региона вносят предприятия обрабатывающей промышленности. Инвестиционную привлекательность республики формируют в том числе 11 индустриальных парков и девять промышленных технопарков.

За последние несколько лет сотрудничество Беларуси с российским регионом активно развивалось. Только за 2023 год состоялось свыше 15 визитов делегаций Башкортостана в Беларусь на различных уровнях и 25 визитов белорусских представителей в Башкортостан. Подписано более 60 документов: соглашений, меморандумов, договоров, планов мероприятий. И эти договоренности остаются не только на бумаге. В Башкортостане реализуются масштабные проекты холдинга «Амкодор», активно идет развитие сотрудничества Минского автомобильного завода и Уфимского трамвайно-троллейбусного завода,

идут активные поставки винтовых пружин для МТЗ, ММЗ, Гомсельмаша. Канаты и тросы сегодня получает Могилевлифтмаш. Усиливается прочность не только промышленной кооперации, но и открывается фирменная торговля.

Символично, что неофициальные аббревиатуры обеих республик звучат одинаково – РБ. Это также демонстрирует, что у Беларуси и Башкортостана много общего, а значит, есть потенциал для углубления партнерства.

Большой бизнес-диалог по линии Беларусь – Башкортостан прошел



The Republic of Bashkortostan is one of the leading and well-developed regions of Russia. The Republic is one of the ten federal subjects that form more than half of Russia's GDP. Today it is a large center of oil production and refining. Bashkortostan also has a highly-developed agro-industrial complex; manufacturing enterprises make a large contribution to the regional economy. The investment attractiveness of the Republic is formed, among other

things, by 11 industrial parks and nine industrial technology parks.

Over the past few years, cooperation of Belarus and the Russian region has been actively developing. In 2023 alone, there were over 15 visits of Bashkortostan delegations to Belarus at various levels and 25 visits of Belarusian representatives to Bashkortostan. More than 60 documents, agreements, memorandums, treaties and action plans were signed.

And these agreements do not remain on paper. In Bashkortostan, large-scale projects of the Amkodor holding are being implemented, cooperation between the Minsk Automobile Plant and the Ufa Tram and Trolleybus Plant is actively developing, and there are active supplies of coil springs for MTW, MMZ, Gomselmash. Mogilevliftmash receives ropes and cables. Not only is the industrial cooperation being strengthened, branded trade is developing, too.



в Минске 9 февраля. Дворец Республики стал площадкой для проведения масштабного бизнес-форума «Беларусь – Башкортостан» с участием представителей более 400 отечественных и российских компаний, которые обсудили перспективы сотрудничества и двусторонние проекты. Значимое деловое событие открыли Премьер-министр Республики Беларусь Роман Головченко и Глава Республики Башкортостан Радий Хабиров, который находился в Минске с официальным визитом в сопровождении представительной бизнес-делегации.

Модератором форума выступил председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов. В своем приветственном выступлении он отметил, что сотрудничество Беларуси и Башкортостана многогранно и масштабно, а за последние несколько лет оно еще набрало мощные обороты. В частности, насыщенным по мероприятиям был 2023 год, в котором Уфа принимала у себя Форум регионов Беларуси и России, и его программа включала также мероприятия по линии торгово-промышленных палат. Кроме того, большая белорусская делегация

приняла активное участие в международной неделе бизнеса в столице Башкортостана. «Несомненно, встречи деловых кругов – это залог новых проектов в промкооперации, нашем инвестиционном сотрудничестве, чему можно привести много примеров», – отметил Михаил Мятликов.

Председатель БелТПП также подчеркнул значительный интерес ко встрече с башкирским бизнесом со стороны белорусских компаний: «Сегодня в зале присутствуют представители более 350 белорусских предприятий всех направлений деятельности: энергетики, сельского хозяйства, промышленности, строительной отрасли, сферы услуг и других. Интерес, проявленный к форуму, даже превысил наши ожидания, а это значит, что сотрудничество будет еще более активно развиваться».

Приветствуя участников, Премьер-министр Республики Беларусь Роман Головченко отметил, что бизнес-форум проводится в интересах развития экономики Башкортостана и Беларуси, и тот факт, что мероприятие принимает Дворец Республики – одно из главных сооружений белорусской столицы, говорит о важности сотрудничества с Башкортостаном и активной позиции бизнеса.

It is symbolic that the unofficial abbreviations of both republics are the same – RB. This also demonstrates that Belarus and Bashkortostan have much in common, which means there is potential for deepening partnership.

A large-scale business dialogue between Belarus and Bashkortostan took place in Minsk on February 9. The Palace of the Republic became a platform for holding the "Belarus – Bashkortostan" business forum with the participation of more than 400 domestic and Russian companies' representatives, who discussed prospects for cooperation and bilateral projects. A significant business event was opened by the Prime Minister of the Republic of Belarus Roman Golovchenko and the Head of the Republic of Bashkortostan Rادیy Khabirov. The latter was in Minsk on

an official visit, accompanied by a representative business delegation.

The forum was moderated by the Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Mikhael Miatlikov. In his welcoming speech, he noted that cooperation between Belarus and Bashkortostan is multifaceted and large-scale, and over the past few years it has gained powerful momentum. In particular, the year 2023 was eventful. Ufa hosted the Forum of Regions of Belarus and Russia, and its program included some events organized by the Chambers of Commerce and Industry. In addition, a large Belarusian delegation took an active part in the International Business Week in the capital of Bashkortostan. "Undoubtedly, meetings of business circles are the key to new projects in industrial cooperation, our investment

cooperation, of which many examples can be cited," Mikhael Miatlikov noted.

The Chairman of the BelCCI also emphasized the significant interest in the meeting with Bashkir business on the part of Belarusian companies: "Today, there are representatives of more than 350 Belarusian enterprises here in all areas of activity: energy, agriculture, industry, construction, service sector, and others. The interest shown in the forum exceeds our expectations, which means that cooperation will develop even more actively."

Welcoming the participants, the Prime Minister of the Republic of Belarus Roman Golovchenko said that the forum was designed to give a boost to the economies of Bashkortostan and Belarus. In his words, the fact



Глава Правительства подчеркнул, что Беларусь и Башкортостан значительно продвинулись в укреплении межрегионального и внешнеэкономического сотрудничества и продолжают наращивать его. Между сторонами нет сложностей в реализации двусторонних проектов.

Говоря о двустороннем товарообороте, он отметил следующее: «Цель поставлена – нужно выйти на товарооборот в миллиард долларов. И

каждые полгода – год необходимо генерировать новые совместные проекты. Это сейчас самое важное. Мы будем расширять традиционный торговый обмен, но самое главное – это выйти на новые вехи в промышленной кооперации. Для нашей страны это приоритетное направление».

Роман Головченко также акцентировал, что важная роль в развитии двусторонних отношений принадлежит именно бизнесу. «От вашей активно-

сти генерировать новые нестандартные идеи, смелые решения во многом зависит и успех нашего сотрудничества. Все, что вы делаете, в конечном итоге работает на большую общую цель – укрепление технологического суверенитета, продовольственной безопасности наших стран», – подчеркнул Роман Головченко.

В свою очередь глава Республики Башкортостан Радий Хабиров обратил внимание на то, что продолжает-



that the Palace of the Republic – one of the signature facilities of Belarusian capital – hosted a business forum, speaks of the importance of cooperation with Bashkortostan and an active business position.

The Head of Government emphasized that Belarus and Bashkortostan have made significant progress in strengthening interregional and foreign economic cooperation and continue to increase it. The parties experience no difficulties in implementing bilateral projects.

Speaking about bilateral trade turnover, he noted the following: "The goal is set. We need to reach one billion dollars in mutual trade. We need to generate new joint projects every six months or a year. We will expand the traditional trade exchange. The most



ся большая работа по развитию сотрудничества с Беларусью. «Для нас это главный партнер. И мы сейчас перешли в плоскость глубокой интеграции наших предприятий и взаимных инвестиций. Чтобы поддерживать высокий темп развития сотрудничества, нам необходимо регулярно встречаться, продумывать, обсуждать новые проекты», – отметил он.

По словам Радия Хабирова, отношения его региона с Беларусью носят очень ответственный характер: «То, о чем мы договариваемся с белорусской стороной, сразу закладывается в дорожную карту. Есть ответственные, определенные сроки, и это все очень строго контролируется со стороны Правительства Беларуси и с нашей стороны. В данной карте порядка 100 пунктов. Из них уже 40 процентов выполнено, и мы будем двигаться дальше».

Председатель концерна «Белнефтехим» Андрей Рыбаков рассказал об успешном опыте сотрудничества белорусских предприятий с коллегами из Башкортостана в области химической и нефтехимической промышленности, о перспективах и проектах по расширению деловых связей в этой сфере. Премьер-министр Правительства Республики Башкор-

important thing for us is to reach new milestones in industrial cooperation. This is a priority for our country."

Roman Golovchenko also emphasized that business plays an important role in the development of bilateral relations. "The success of our cooperation largely depends on your activity to generate new out-of-the-box ideas and bold solutions. Everything you do ultimately work towards a greater common goal – strengthening the technological sovereignty and food security of our countries," the Prime Minister emphasized.

In turn, the head of the Republic of Bashkortostan Rادی Khabirov drew attention to the fact that efforts are still being made to develop cooperation with Belarus. "This is our main partner. And we have now moved to the level

of deep integration of our enterprises and mutual investments. In order to maintain a high pace of cooperation development, we need to meet regularly, think through, and discuss new projects," he noted.

According to Rادی Khabirov, his region's relations with Belarus have a very responsible nature: "What we agree on with the Belarusian side is immediately included in the roadmap. There are about 100 points on the roadmap, and about 40 percent of them have already been completed, but we are moving on."

The Chairman of the Belneftekhim concern Andrei Rybakov spoke on the successful experience of cooperation between Belarusian enterprises and their colleagues from Bashkortostan in the chemical and petrochemical

industries, about prospects and projects to expand business ties in this area. The Prime Minister of the Government of the Republic of Bashkortostan Andrei Nazarov presented the region's opportunities for investment and industrial cooperation.

The business forum opening ceremony ended with the solemn presentation of the awards from the Council of Ministers of the Republic of Belarus and the Head of the Republic of Bashkortostan for personal contribution to strengthening bilateral cooperation.

The business forum continued with presentations by experts from government agencies and business support institutions on the prospects for implementing joint projects in the energy sector, including the use of renewable sources, tools for



тостан Андрей Назаров представил возможности региона для инвестиционного сотрудничества и промышленной кооперации.

Церемония открытия бизнес-форума завершилась торжественным вручением наград Совета Министров Республики Беларусь и Главы Республики Башкортостан за личный вклад в укрепление двустороннего сотрудничества. В числе обладателей высоких наград – председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов, удостоен-

ный Почетной грамоты Республики Башкортостан за большой личный вклад в развитие и укрепление международных и внешнеэкономических связей.

Продолжили бизнес-форум выступления экспертов от государственных органов и институтов поддержки предпринимательства о перспективах реализации совместных проектов в сфере энергетики, в том числе использования возобновляемых источников, инструментах поддержки и продвижения двусторонних кон-

тактов бизнеса, построении диалога с компетентными органами власти, об использовании биржевых механизмов в двусторонней торговле.

После пленарной части представители бизнеса Беларуси и Башкортостана получили возможность провести личные встречи и насыщенные B2B-переговоры.

Таким образом, бизнес-форум стал еще одной эффективной площадкой для деловых связей предпринимателей Беларуси и Башкортостана. Это отмечено в том числе на самом высоком уровне – словами Премьер-министра Республики Беларусь.

«Данный бизнес-форум – это прекрасная площадка, чтобы установить новые и укрепить уже сложившиеся деловые связи, договориться о реализации новых совместных проектов, заключить необходимые контракты. Уверен, что большинство из вас прибыли уже с какими-то готовыми и оформившимися наработками и идеями. Могу заверить, что со стороны Правительства Беларуси, наших органов власти будет оказана всемерная поддержка любым здравым инициативам, которые направлены на укрепление нашего взаимодействия», – подчеркнул Роман Головченко.

supporting and promoting bilateral business contacts, building a dialogue with the competent authorities, and the use of exchange mechanisms in bilateral trade.

After the plenary part, business representatives from Belarus and Bashkortostan had the opportunity to hold personal meetings and intense B2B negotiations.

Thus, the business forum has become another effective platform for the development of business relations between entrepreneurs of Belarus and Bashkortostan. This was noted, among other things, at the highest level – by the Prime Minister of the Republic of Belarus.



"This business forum is an excellent platform to establish new business ties and strengthen the existing ones, agree on new joint projects and conclude the necessary contracts. I am sure that most of you have already arrived with some ideas and suggestions. I can assure you that the Belarusian Government and our authorities will provide all possible support for any sensible initiatives aimed at strengthening our cooperation," Roman Golovchenko stressed.




Объединяя успешных,
достигаем большего:
новая система преимуществ
членства в БелТПП

We unite success
to reach greater heights

В новом году Белорусская торгово-промышленная палата внедрила новые подходы к предоставлению преимуществ предприятиям – членам БелТПП. Акцент сделан на оказание услуг, действительно востребованных бизнесом в современных условиях, а также на возможность для компаний самостоятельно выбирать объем получаемых преференций согласно «пакетному» принципу: стандартный или расширенный. Благодаря таким решениям предприятия могут сразу четко понимать все плюсы, получаемые вместе со статусом «член БелТПП», и выбрать те возможности, которые на данном этапе для них особенно актуальны. О новой системе преимуществ членства в БелТПП рассказал **начальник департамента правового обеспечения и цифровых технологий Виталий Вабищевич**.

This year the Belarusian Chamber of Commerce and Industry has introduced new approach to providing membership benefits. The emphasis is on providing services that are truly in demand by businesses under current conditions, as well as on the opportunity for companies to independently choose the scope of benefits received according to a "package" principle: standard or extended. Thanks to these solutions, companies can clearly understand all the advantages they receive along with the "BelCCI member" status and choose the opportunities that are particularly relevant. **Vitaly Vabischevich, Head of the BelCCI Department of Legal Support and Digital Technologies**, told about the new membership benefits system at the BelCCI.

 [В содержание](#)
[To contents](#)

Крупнейшее бизнес-сообщество

Белорусская торгово-промышленная палата сегодня – это крупнейшее деловое сообщество страны, которое объединяет более 2600 субъектов хозяйствования, представляющих весь спектр белорусского бизнеса: от индивидуальных предпринимателей до крупных предприятий и холдингов разных сфер деятельности.

Пути и причины, приводящие бизнес в БелТПП, разнообразны.

Для многих Палата – это помощник на пути повышения деловой активности, советник в сложных вопросах ведения предпринимательской и, прежде всего, внешнеэкономической деятельности.

Для других – это востребованные услуги, которых в БелТПП более 100 видов. Членам Палаты доступна скидка на ряд услуг, а некоторые возможности предоставляются вообще бесплатно, в счет уплаты членского взноса, который, к слову, невелик и играет больше «клубную», объединяющую и дисциплинирующую роль.

Для ряда предприятий статус члена БелТПП – это подтверждение надежности, значимости, принадлежности к признанному на международном уровне сообществу.

The largest business community

The Belarusian Chamber of Commerce and Industry today is the largest business community in the country, uniting over 2600 economic entities representing the full spectrum of Belarusian businesses: from individual entrepreneurs to large enterprises and holdings in various fields of activity.

The reasons and paths leading businesses to the BelCCI are diverse.

First of all, the Chamber is a helpful assistant in enhancing business activity, an advisor on complex issues related to entrepreneurship, and primarily to foreign economic activities.

Secondly, the BelCCI offers over 100 types of in-demand services. Members of the Chamber receive discounts on certain services, and some opportunities are provided free of charge as part of the membership fee, which, by the way, is relatively small and its role is mostly to unite and develop the sense of belonging.

За последние два года членами Белорусской торгово-промышленной палаты стали 429 субъектов хозяйствования. И каждый десятый из них вступил в ряды Палаты в первый год своей деятельности. В основном членская база БелТПП растет за счет малых предприятий – они составляют почти 90 процентов новых членов Палаты.

При этом в работе по привлечению предприятий БелТПП не ставит своей основной целью нарастить членскую базу любыми путями, а стремится объединять тех, кому это действительно нужно. Как и во всех направлениях своей деятельности, Палата ориентируется на практические запросы предприятий и предпринимателей.



For many companies, being a member of the BelCCI is a confirmation of reliability, significance, and belonging to a globally recognized community.

Over the past two years, 429 economic entities have become members of the BelCCI. Every tenth of them joined the Chamber during their first year of operation. The membership base is mainly growing due to small businesses, which make up almost 90 percent of new members.

Moreover, in its efforts to attract enterprises, the BelCCI does not aim solely to increase its membership base by any means but strives to unite those who truly need it. As in all aspects of its activities, the Chamber is guided by the practical needs of companies and entrepreneurs.

Актуальность, выгода, индивидуальный подход

До недавнего времени всем членам Белорусской торгово-промышленной палаты был доступен одинаковый перечень преимуществ вне зависимости от размера бизнеса, уплачиваемого взноса и имеющихся потребностей. Таким образом, возможности, получаемые вместе со статусом «Член БелТПП», не были четко структурированы и, можно сказать, «обезличены», основаны на стандартных услугах, оказываемых торгово-промышленными палатами.

В то же время постоянный диалог с предприятиями-членами показал, что в современных условиях бизнесу важна адресная поддержка по наиболее проблемным аспектам предпринимательской деятельности.

Понимая это, с 1 января БелТПП внедрила новые подходы по предоставлению преимуществ членства. Теперь членам Палаты на выбор предлагаются два пакета – «Стандарт» и «Премиум» – в зависимости от их возможностей, желаний и потребностей. Анализ опыта торгово-промышленных палат других стран показал, что такой «пакетный» принцип, предлагающий несколько «наборов» преимуществ членства, различающихся объемом включенных бонусов и размером взносов, активнее используют палаты регионов с высоким уровнем экономического развития, которые стремятся обеспечить индивидуальный подход к своим предприятиям.

Relevance, benefits, individual approach

Thus far all members of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry had access to the same list of benefits regardless of the size of their business, the membership fee paid, and their specific needs. As a result, the membership opportunities were not clearly structured and could be considered somewhat impersonal, based on standard services provided by chambers of commerce and industry.

However, ongoing dialogue with member enterprises revealed that in modern business conditions targeted support on the most problematic aspects of entrepreneurial activities is crucial.

With this in mind, as of January 1st, the BelCCI has introduced the new approach to providing membership benefits. Now members have the choice between the two packages – "Standard" and "Premium" – depending on their capacity, preferences and needs. International chamber experience has shown that the "package" approach, offering several sets of membership benefits with varying levels of bonuses



Пакет «Стандарт» предполагает базовый перечень преимуществ, пакет «Премиум» – расширенный, и размер взноса для такого пакета в два раза превышает стандартный. Каждый член БелТПП может самостоятельно выбрать объем получаемых преференций членства, уплатив соответствующий выбранному пакету взнос.

Новые пакеты преимуществ включают в себя выгодные условия получе-

ния действительно актуальных в настоящее время услуг. Это и деловое образование, и информационные услуги, и PR-поддержка, и деловые контакты...

Но в первую очередь это правовая поддержка, которая особенно важна в современных бизнес-реалиях.

Санкционная внешнеэкономическая политика как отдельных компаний,

так и целых стран диктует предпринимательскому сообществу новые правила. Сегодня исполнимость обязательств напрямую зависит от качества правовой работы предприятий. Проверка контрагента, поиск альтернативных путей поставки и способов исполнения обязательств, не подверженных санкционным ограничениям, подготовка договора с учетом особенностей сделки – отсутствие всего этого способно привести к заклю-

and fee sizes, is more actively used by chambers in the regions with high levels of economic development, that aim to provide individualized support to their members.

The "Standard" package includes a basic set of benefits, while the

"Premium" package offers an expanded set, with the fee for this package being twice the standard amount. Each BelCCI member can independently choose the extent of membership benefits they receive by paying the corresponding fee for their chosen package.

These new benefit packages include favorable conditions for accessing the truly relevant services, including business education, information services, PR support, business contacts, and most importantly, legal support which is particularly crucial in modern business realities.



External economic sanctions imposed on individual companies and entire countries predetermine new rules for the entrepreneurial community. Today, the fulfillment of obligations directly depends on the quality of the companies' legal activities. Contractor due diligence, search for alternative delivery routes and ways to fulfill obligations that are not subject to sanctions restrictions, preparation of the contract taking into account the transaction peculiarities – the avoidance of any of these operations is likely to lead to the conclusion of unenforceable contracts, the build-up

чению заведомо неисполнимых договоров, образованию дебиторской задолженности, разрыву логистических и кооперационных цепочек.

Палата помогает членам БелТПП и проводит экспертизу проектов внешнеэкономических договоров, готовит предложения по отдельным их условиям, что позволяет избежать случайностей и незапланированных ситуаций в дальнейшем.

И, естественно, членам БелТПП предоставляется скидка на такие услуги: 10 процентов – для пакета «Стандарт» и 50 процентов – для пакета «Премиум». Одна такая скидка по одному вопросу вполне может окупить годовой членский взнос среднего предприятия.

Также недавно БелТПП внедрила новую услугу – санкционный комплаенс, что фактически является информированием белорусских субъектов хозяйствования о действующих мерах ограничительного характера и возможных рисках их применения при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Стоит отметить, что сегодня отсутствует какой-либо централизованный ресурс, позволяющий ознакомиться с порядком применения санкционных мер в рамках конкретного обязательства, а официальное толкование и разъяснение применения зарубежных актов, которыми были введены указанные меры, осуществляется компетентными органами соответствующих государств.

В рамках санкционного комплаенса специалистами БелТПП проводится анализ рисков работы заявителя с резидентами конкретных стран, изучается возможность импорта, транзита или экспорта, осуществляется проверка участников сделки на наличие действующих персональных санкционных ограничений, а также предоставляются рекомендации по снижению негативных последствий введения таких ограничений и запретов.

Оказываются и ставшие уже традиционными услуги по проверке зарубежных контрагентов, свидетельствованию обстоятельств непреодолимой силы, подтверждению

подлинности документов, используемых в международном экономическом обороте.

На все эти услуги скидка для обладателей пакета «Стандарт» составляет 10 процентов и 50 процентов – для пакета «Премиум». Отметим, что скидка на получение одного заключения о наличии обстоятельств непреодолимой силы превышает размер годового членского взноса даже для субъекта крупного предпринимательства.

Выгодные финансовые условия предоставляются членам БелТПП и по участию в бизнес-курсе «Академия экспорта», направленном на прикладное обучение руководителей и специалистов белорусских предприятий, задействованных в работе по развитию экспорта, с учетом актуальных изменений конъюнктуры глобального рынка, новых условий на экспортном направлении.

Кроме того, членство в Палате открывает доступ к широкой сети партнерских организаций БелТПП в мире, предоставляет возможность

of debts receivable, and the breakdown of logistics and cooperation chains.

The Chamber assists its members by conducting expert reviews of foreign trade contracts, preparing proposals on specific contract terms

to avoid uncertainties and unplanned situations.

Moreover, BelCCI members receive a discount on such services: 10 percent for the "Standard" package and 50 percent for the "Premium"

package. A one-time discount on such an issue can easily cover the annual membership fee for an average-sized enterprise.

Recently the BelCCI has also introduced a new service – sanctions compliance, i.e. effectively informing Belarusian economic entities about current restrictive measures and potential risks when conducting foreign economic activities.

It is worth noting that there is currently no centralized info-platform on the application of sanction measures within a specific obligation. Official interpretations and explanations of the application of foreign acts that introduced these measures are carried out by the relevant authorities of the respective states.

As part of sanctions compliance BelCCI experts analyze the risks of





расширения имеющихся контактов и установления новых.

Пакеты преимуществ включают возможность участия в таких значимых для бизнеса событиях БелТПП, как ежегодная встреча с руководителями заграничных учреждений Республики Беларусь, переговоры с представителями иностранных дипломатических миссий, аккредитованных в нашей стране, мероприятия с участием руководства

органов государственного управления и другие. Пакет преимуществ «Премиум» предполагает приоритетное участие в этих мероприятиях.

При этом Палата может быть не только контактной площадкой, но и местом проведения встреч. Члены БелТПП на льготных условиях или бесплатно могут использовать инфраструктуру Палаты – а это оснащенные современной техникой

помещения в Минске и в областных центрах – для проведения своих деловых мероприятий.

Заинтересованный член Палаты может быть включен в каталог «Белорусские экспортеры», который размещен на сайте БелТПП. К слову, согласно ежегодной статистике, сайт Палаты посещают более трех миллионов пользователей более чем из 100 стран мира.

working with residents of specific countries, study the possibility of import, transit, or export. The parties to the transaction are checked for the existence of applicable personal sanctions restrictions, and recommendations are provided on how to mitigate the negative consequences of such restrictions and prohibitions.

Our traditional set of services still features contractor check, force majeure certification, and confirming the authenticity of documents used in international economic transactions.

For all these services a 10 percent discount is provided within the "Standard" package and 50 percent – to holders of the "Premium" package. It is worth noting that the discount for obtaining a single conclusion on the existence of force majeure circumstances exceeds the annual

membership fee even for a large enterprise.

Discount is also provided to the BelCCI members wishing to join the "Export Academy" business course aimed at practical training for managers and specialists of Belarusian enterprises involved in export development activities, taking into account current changes in the global market environment and new export conditions.

Additionally, Chamber membership provides access to a wide network of BelCCI partner organizations worldwide, offering the opportunity to expand the existing and establish new contacts.

Benefit packages include the opportunity to participate in significant business events organized by the BelCCI, such as the annual meeting with the heads of diplomatic missions

of the Republic of Belarus abroad, negotiations with the representatives of foreign diplomatic missions accredited to our country, events with the participation of government officials, and more. The "Premium" package implies priority participation in these events.

Furthermore, the Chamber can serve not only as a networking platform but also as a venue for meetings. BelCCI members can rent the well-equipped Chamber premises in Minsk and regional centers for their own business events on preferential terms or free of charge.

Chamber members can be included in the "Belarusian Exporters" catalogue, which is available on the BelCCI website. By the way, the BelCCI website is annually visited by over three million users from more than 100 countries worldwide.

Знак качества

Членство в БелТПП не только полезно и выгодно. Звание члена торгово-промышленной палаты ценится во всем мире как показатель благонадежности и стабильности бизнеса. С учетом этого вместе с новой системой членства впервые создан графический знак «Член БелТПП», который предприятия смогут использовать в своих корпоративных деловых коммуникациях, рекламных материалах для указания принадлежности к числу членов БелТПП, повышения статуса и имиджа, обозначения своего участия в программах и мероприятиях Палаты.

В дополнение к этому член БелТПП может получить еще и статус добросовестного партнера. Палата ведет соответствующий реестр – доступный онлайн на двух языках перечень субъектов хозяйствования, официальная информация о которых свидетельствует об их добросовестности как партнеров для предпринимательской деятельности в Республике Беларусь и за рубежом. Включение в реестр – это возможность, доступ-

ная исключительно членам БелТПП, причем плата за включение в реестр не взимается, что также фактически покрывает размер годового членского взноса, в том числе для крупного предпринимательства.

Еще одно подтверждение надежности и статуса члена БелТПП, серьезный аргумент в пользу белорусского партнера – это рекомендация в адрес зарубежных партнерских организаций по всему миру. Члены БелТПП, выбравшие пакет преимуществ «Премиум», могут получить до пяти рекомендательных писем в течение одного года, заявив таким образом о себе на рынках пяти стран.

Все эти возможности, а также многие другие включены в предлагаемые пакеты преимуществ членства в БелТПП. При этом Белорусская



торгово-промышленная палата всегда готова рассмотреть предложения по расширению данных перечней возможностей.

Кроме того, активно ведется разработка личного кабинета члена БелТПП на сайте cci.by, задача которого – упростить взаимодействие и цифровизировать оказание услуг.

Мы рады видеть всех представителей бизнеса
в числе членов БелТПП.

Quality mark

BelCCI membership is not only beneficial and advantageous. The Chamber member title is valued worldwide as an indicator of business reliability and stability. Taking this into account, along with the new membership system, a "BelCCI member" design mark has been introduced. It can be used in corporate communications, promotion materials to indicate the companies' membership in the BelCCI, enhance their status and public image, and outline their participation in Chamber programs and events.

In addition, a BelCCI member can also obtain the status of a reliable partner. The Chamber maintains a corresponding registry available online in two languages. It features a list of economic entities whose official

information attests to their integrity as partners for entrepreneurial activities in the Republic of Belarus and abroad. Inclusion in the registry is a possibility exclusively available to BelCCI members, and there is no fee for inclusion. Such an opportunity effectively covers the annual membership fee even for large enterprises.

Another confirmation of reliability and status for a BelCCI member, a significant argument in favor for partners, is a recommendation to foreign partner organizations worldwide. The BelCCI members that choose the "Premium" package can

receive up to five recommendation letters within one year, thus making themselves known in the markets of five countries.

All these opportunities, as well as many others, are included in the BelCCI membership benefit packages. Moreover, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry is always ready to consider proposals to expand the list.

Furthermore, active development is underway for the personal member account on the cci.by website, aiming to simplify interaction and digitize service provision.

We are pleased to welcome all business representatives
among the members of the BelCCI.

ВЫБЕРИ СВОЙ СТАТУС

Пакет «Стандарт»

БАЗОВЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ
ЧЛЕНСТВА В БЕЛТПП

СКИДКА 3–50%

Пакет «Премиум»

РАСШИРЕННЫЕ ПРЕФЕРЕНЦИИ
ПРИОРИТЕТНОЕ УЧАСТИЕ

СКИДКА 3–100%

Выгодные условия получения услуг:	СТАНДАРТ	ПРЕМИУМ
экспертиза и подготовка внешнеэкономического контракта	скидка 10%	скидка 50%
проверка надежности контрагента	скидка 10%	скидка 50%
участие в бизнес-курсе «Академия экспорта»	скидка 10%	скидка 50%
санкционный комплаенс	скидка 10%	скидка 50%
подтверждение подлинности документов, используемых в международном экономическом обороте	скидка 10%	скидка 50%
свидетельствование обстоятельств непреодолимой силы	скидка 10%	скидка 50%
предоставление в аренду помещений для проведения деловых мероприятий	скидка* 50%	скидка* 100%
оформление и выдача карнетов АТА	скидка 5%	скидка 10%
оформление и выдача сертификатов свободной продажи	скидка 5%	скидка 10%
услуги в области защиты объектов интеллектуальной собственности	скидка 5%	скидка 10%
размещение рекламы в каталоге «Белорусские экспортеры»	скидка 30%	скидка 50–90%
размещение рекламы в бюллетене «Меркурий»	скидка* 50%	скидка 50%
таможенное декларирование	скидка 3%	скидка 3%
поиск партнеров и маркетинговая поддержка	скидка 5%	скидка 25%
получение информации о наличии (отсутствии) в Беларуси производства товаров (работ, услуг)	скидка 10%	скидка 50%
размещение рекламного баннера на сайте БелТПП	1 месяц	3 месяца

* Имеются ограничения, смотрите сайт www.cci.by

КАК СТАТЬ ЧЛЕНОМ БЕЛТПП?



Торгово-промышленная палата
Российской Федерации



Вместе – выгоднее. Евразийская промышленная кооперация

Вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Дмитрий Курочкин – о механизмах финансовой поддержки кооперационных проектов в рамках ЕАЭС

Дмитрий Николаевич, расскажите, пожалуйста, об истории инициативы льготного финансирования кооперационных проектов.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации на постоянной основе ведет системную работу по поддержке промышленных кооперационных проектов в рамках Евразийского экономического союза. Особенный импульс к развитию эта работа получила в 2018 году с подписанием специального Соглашения между ТПП РФ и Министерством промышленности и торговли Российской Федерации об оперативном сотрудничестве и подготовке аналитики по вопросам ЕАЭС для обеспечения «подпитки» к переговорам.

В рамках взаимодействия с Минпромторгом России с 2018 года мы провели большую аналитическую работу, связанную с развитием кооперационных проектов предприятий ЕАЭС, и пришли к удивившему нас выводу. Несмотря на накопленную с 2014 года солидную законодательную базу в рамках ЕАЭС, наличие множества деклараций и документов ЕЭК о развитии кооперации, какие-либо реальные практические меры

льготного финансирования кооперационных проектов отсутствовали как на уровне отдельных стран ЕАЭС, так и на уровне бюджета Союза в целом, не существовало ни одной меры финансирования, в которой отбор проходил бы с учетом кооперационных связей потенциальных участников. Если мы действительно хотим развивать кооперационные связи и промышленное сотрудничество с партнерами в ЕАЭС, то этой тематикой нужно активно заниматься, в том числе посредством применения эффективных мер финансирования.

Исходя из этой логики, ТПП России вместе с палатами стран – членов ЕАЭС выступила в 2020 году с инициативой, направленной в Правительство Российской Федерации и Евразийскую экономическую комиссию, о необходимости внедрения на уровне Союза совместных мер финансовой поддержки промкооперации. В итоге ЕЭК инициировала работу по данному направлению, результатом которой стали конкретные решения.

Новый инструмент льготного финансирования кооперационных промышленных проектов в ЕАЭС, который заработает с апреля

2024 года, – это первый и пока единственный инструмент финансовой поддержки такого рода проектов. Администратором меры поддержки является Евразийская экономическая комиссия. Решения об одобрении проекта и принятии его для дальнейшего финансирования будут приниматься специально создаваемой в ЕЭК Экспертной группой на первом этапе рассмотрения и Советом ЕЭК на уровне вице-премьеров наших стран на итоговом этапе. Как можно видеть, уровень рассмотрения проектов очень высокий, задействованы все страны Союза, необходимо будет выстроить эффективную коммуникацию на уровне ЕАЭС в целом, доказать, что проект действительно важен и нужен с точки зрения целей Союза, обеспечения технологического суверенитета наших экономик, развития экспортного потенциала.

Но и сама мера, безусловно, заслуживает внимания промышленников: механизм дает возможность за счет средств бюджета ЕАЭС субсидировать процентную ставку по кредитам на развитие совместных проектов в размере 100 процентов ставки Национального банка страны ЕАЭС, в валюте которой берется кредит. При





этом максимально допустимая маржа банков – участников программы зафиксирована – 6,5 процента. Таким образом, итоговая эффективная ставка для предприятия не может быть выше этого показателя. Важно подчеркнуть, что данный показатель нужно обязательно снижать, чтобы добиться максимально интересных для предприятий условий входа в проект, конкурентоспособных в сравнении с национальными программами субсидирования и не требующих кооперационной составляющей. Мы обязательно будем добиваться такого снижения ставки, в том числе планируем обсуждать этот вопрос с институтами развития стран Союза, вошедшими в перечень финансирующих организаций.

Сегодня мы обсуждаем с коллегами из деловых объединений стран ЕАЭС вопросы поиска и подготовки кооперационных проектов для нового механизма льготной финансовой поддержки, их сопровождения и реализации, оценки соответствия потенциальных проектов критериям отбора. Продолжает обсуждаться и формат работы Проектного офиса по поддержке кооперации в ЕАЭС, сформированного на базе Консультативного совета торгово-промышленных палат ЕАЭС в 2023 году.

Кстати, о роли и задачах этой структуры. Проектный офис ТПП стран ЕАЭС создан нами для содействия

предприятиям по всем вопросам, связанным с развитием промышленных кооперационных связей в Союзе, наша цель – аккумулировать интересы бизнеса по направлению и добиваться того, чтобы мнение и предложения бизнеса стран ЕАЭС были услышаны в своих органах власти и в ЕЭК. Работа с трехсторонними проектами лишь первый из вопросов, относящихся к направлениям нашей деятельности, но весьма значимый с учетом принятых мер поддержки.

От того, насколько активно бизнес включится в реализацию новой программы, на мой взгляд, будет зависеть и результат рассмотрения дальнейших вопросов по мерам поддержки. Как говорится, критикуя – предлагай. Поэтому важно, чтобы комментарии не сводились к общим фразам, а были связаны с задачами продвижения конкретных проектов, чтобы регуляторам сразу была понятна перспектива и возможные экономические результаты, которые можно будет получить, проявив к проекту необходимое внимание и внедрив нужные предприятиям регуляторные меры.

Сформировано ли понятие кооперационного промышленного проекта, поддержку которому сегодня будут активно искать предприятия ЕАЭС?

Вы подняли действительно очень важный вопрос: а что, собственно,

считать кооперационным проектом, какие критерии использовать? Вокруг этого вопроса на первом этапе переговорного процесса в ЕЭК развернулась очень жаркая дискуссия. На сегодня нет единого определения, применимого ко всем сферам регулирования в ЕАЭС, но если говорить именно о новом механизме льготного финансирования промышленных кооперационных проектов, то такие базовые критерии утверждены. Это участие в проекте предприятий не менее трех стран Союза в одной из следующих форм: поставки материалов и (или) комплектующих, технологического оборудования, в том числе запасных частей, или программного обеспечения (включая предоставление права пользования технологическим решением на весь период реализации проекта), имущественный взнос, оказание инженеринговых и строительных услуг.

Приоритет финансовой поддержки прежде всего крупные предприятия? Или малый бизнес тоже?

Новый механизм не предусматривает каких-либо ограничений, касающихся размера предприятий: это могут быть любые компании, выполняющие установленные механизмом критерии кооперационности. Мы понимаем, что у крупных предприятий, безусловно, больше шансов в реализации таких проектов, но все-таки будем стремиться к тому, чтобы и малые компании нашли свое достойное место в данном механизме поддержки.

Какой сегодня объективный срок реализации инвестиционных проектов с поддержкой?

Положением о финансировании проектов установлен пятилетний срок для реализации проектов с поддержкой. Вместе с тем это условие отнюдь не является запретом на реализацию более длительных инвестиционных проектов. Этот срок фиксирует лишь период льготного финансирования, и, естественно, результаты должны быть достигнуты и продемонстрированы именно в рамках этого срока. На данный момент принято решение, что срок не может превышать пяти лет, поскольку сам механизм запущен в пилотном режиме и програм-

ма имеет пятилетний срок с возможным продлением и корректировкой условий поддержки в зависимости от развития ситуации и потребностей бизнеса.

Какие перспективные кооперационные проекты предприятий ЕАЭС уже решили воспользоваться этой поддержкой?

В настоящее время прием заявок в ЕЭК по новой программе еще не открыт, так как завершаются ратификационные процедуры в парламентах стран ЕАЭС. Надеемся, что такие процедуры в странах Союза в ближайшее время завершатся – насколько нам известно, в Беларуси они уже завершены.

Совместно с заинтересованными предприятиями мы уже начали активную подготовку проектных предложений. Сейчас на рассмотрении Проектного офиса находится десять проектов по таким направлениям, как фармацевтика, машиностроение, текстильная промышленность, производство компонентов и комплектующих для космической техники. Список постоянно дорабатывается. Вместе с тем представленные предложения относятся к разным форматам, часть проектов уже являются многосторонними, часть еще нуждаются в поиске дополнительных партнеров в странах ЕАЭС. Содействие в решении таких вопросов мы также будем оказывать, используя нашу площадку и связи в деловом сообществе, налаженный диалог с государственными органами стран Союза.

Такая помощь может быть весьма актуальной, ведь большинство кооперационных проектов в ЕАЭС реализуются сегодня на двусторонней основе.

О каких еще мерах поддержки, востребованных предприятиями, может идти речь?

В этой связи могу отметить, что мы получаем множество откликов от предприятий. Они касаются самых разных сфер: от вопросов доступа на рынок и протекционистских мер внешнеторгового регулирования до мер поддержки спроса на евразийскую продукцию, союзных мер



поддержки экспорта. Сегодня такие общие экспортные инструменты отсутствуют, есть только национальные меры поддержки экспорта, но они никак не учитывают кооперационную составляющую.

В настоящее время мы сосредоточены на подготовке совместных с предприятиями проектных предложений для новой программы субсидирования ЕЭК, но далее планируем перейти к более детальной проработке всех поднятых ими вопросов по развитию промышленной кооперации.

Есть ли инфраструктурные проекты стран ЕАЭС, направленные на стимулирование спроса на продукцию на внутрисоюзном рынке?

Соответствующие инициативы по мерам поддержки спроса на евразийскую продукцию нами уже подготовлены и представлены в Правительство Российской Федерации и ЕЭК. Часть наших предложений касается поддержки спроса на евразийскую продукцию через закупки товаров и оборудования для реализации инфраструктурных проектов стран ЕАЭС. Мы уже начали взаимодействие с ЕЭК по этому направлению.

Какие меры поддержки способны дать реальный рост межрегиональных (межгосударственных) проектов предприятий?

Думаю, что новый механизм поддержки ЕЭК обладает в этой связи серьезным потенциалом, но, разумеется, только в том случае, если удастся добиться низкого (нерыночного, близкого к грантовому) уровня ставок для предприятий. Также считаю, что очень серьезный потенциал для

многократного роста межрегиональных (межгосударственных) проектов предприятий заложен в использовании выпускаемой кооперационной продукции для нужд инфраструктурных проектов, проектов с государственным участием и всех проектов, для реализации которых привлекаются средства государств – членов ЕАЭС. Более активное задействование продукции Союза в таких проектах создаст серьезную опору для инвесторов, не требуя даже дополнительных источников финансирования. С учетом имеющегося потенциала таких мер очень важно добиться их фактического использования.

Какие Вы видите приоритетные инвестиционные проекты Союзного государства?

В настоящее время мы, как активные участники работы с трехсторонними проектами стран ЕАЭС, видим острую необходимость в налаживании более тесных связей с коллегами, которые занимаются проектами в рамках Союзного государства, ведь развитие этих проектов как раз и может вырасти в новые трехсторонние кооперационные цепочки, так что здесь есть серьезный потенциал для совместной работы. В качестве примера можно привести историю с «Союзным станком» (налажено производство в Республике Беларусь). Думаю, было бы очень важно развивать эту тему, чтобы участники трехсторонних кооперационных проектов в ЕАЭС активнее закупали такие станки, поддерживая спрос на новую совместную продукцию, наращивая тем самым свою кооперационную составляющую в рамках ЕАЭС. Будем работать вместе для продвижения таких подходов.



«БелТПП нацелена на адресную практическую помощь предприятиям»

Александр Федорович,
советник департамента правового
обеспечения и цифровых технологий
БелТПП

Принятие нового механизма льготного финансирования кооперационных проектов – значимый этап евразийской интеграции, призванный обеспечить приоритетную поддержку совместным инициативам.

Новый механизм финансирования будет работать за счет средств бюджета ЕАЭС. Сумма поддержки на один проект – не более 350 млн российских рублей в год.

При оценке кооперационных проектов будет приниматься во внимание результат, которого должен достичь этот проект. Среди них – создание совместных промышленных производств, увеличение мощностей, технологическое перевооружение или модернизация производства, создание рабочих мест, формирование добавленной стоимости, наращивание экспорта продукции в третьи страны, увеличение объемов взаимной торговли и инвестиций в Союзе.

При этом продукция, производимая в рамках проекта, должна считаться происходящей из ЕАЭС или соответствовать правилам определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей госзакупок.

Алгоритм рассмотрения проектов состоит в том, что бизнес готовит и предоставляет в финансовую организацию обоснование проекта. В ЕЭК учрежден перечень финансовых организаций, которые вправе работать по этому механизму. От Беларуси в него включены 11 банков и два института развития. После этого идет целый процесс согласования и рассмотрения проекта для одобрения в ЕЭК.

Белорусская торгово-промышленная палата выражает безусловную под-

держку процессу промкооперации и готовность помочь в реализации нового механизма финансирования проектов, осуществляет конструктивное взаимодействие в рамках данной работы с торгово-промышленными палатами государств – участников ЕАЭС.

Созданный на базе Консультативного совета палат государств – членов ЕАЭС Проектный офис по поддержке кооперации в ЕАЭС призван в первую очередь содействовать практической помощи субъектам хозяйствования в реализации совместных проектов. Образование данного органа – знак плодотворного сотрудничества по линии ТПП Союза, свидетельствует о совместном желании помочь промышленникам в реализации поставленных задач.

Офис представляет собой рабочую группу, основными функциями которой являются консультирование по вопросам реализации механизма финансирования промышленной кооперации в ЕАЭС, поиск партнеров для реализации проектов, особенно для проектов, в которых уже есть участники из двух стран ЕАЭС, оказание содействия во взаимодействии с финансовыми институтами.

В рамках работы Проектного офиса БелТПП нацелена на адресную практическую помощь предприятиям. Проведена обширная работа по информированию белорусских компаний о новых возможностях льготного кредитования, выявлению заинтересованности в новом механизме льготного кредитования в ЕАЭС.

Обратная связь от белорусских предприятий показывает определенную сдержанность в проявлении инициативы ввиду новизны указанного спо-

соба получения кредитных денежных средств, наличия альтернативных внутригосударственных механизмов, а также отсутствия кооперационных проектов с участниками из не менее трех государств – участников ЕАЭС.

Вместе с тем ряд предприятий выразили заинтересованность в работе в рамках данного механизма и обратились с просьбой в поиске партнеров. Сейчас торгово-промышленными палатами стран – членов Союза ведется детальная проработка предложенных проектов и анализ для выявления и определения путей возможной поддержки, направлений потенциального сотрудничества и необходимости получения дополнительной информации для принятия соответствующих управленческих решений.

Кроме того, на первый квартал 2024 года запланировано проведение выездного заседания Проектного офиса в Республике Беларусь.

БелТПП подготовлена программа мероприятий, к участию в которых будут приглашены члены Проектного офиса, представители Евразийской экономической комиссии, профильных министерств Республики Беларусь, финансовых институтов, а также белорусского бизнеса, который заинтересован в реализации конкретных кооперационных проектов.

Уверены, что указанный ряд мероприятий позволит оказать практическую помощь белорусскому бизнесу: узнать о новом механизме льготного финансирования, найти партнеров по кооперации. Организуемые БелТПП мероприятия призваны вложить свою лепту в решение поставленных лидерами стран ЕАЭС задач по развитию промышленной кооперации.



БЕСПЛАТНАЯ БЕЛВЭБ-КАССА

В ПРОЗРАЧНОМ ПАКЕТЕ УСЛУГ



☎ 7209
belveb.by

ОАО «Банк БелВЭБ». УНП 100010078



Ян Функ,
председатель МАС при БелТПП,
доктор юридических наук,
профессор



Инна Перерва,
начальник
информационно-
консультационного центра
МАС при БелТПП,
кандидат юридических
наук

Двигатель торговли как объект спора. Рекламные услуги в международном обороте



Успешное продвижение товаров в современном мире с его высокой конкуренцией практически невозможно без рекламы – не только в рамках одной страны, но и в международном масштабе, где рекламные услуги составляют определенную часть сопровождения продвижения иностранных товаров.

Иностранный производитель, который планирует выход на белорусский рынок со своим товаром, пользуется услугами белорусских организаций, осуществляющих рекламу, для маркетингового продвижения этого товара.

Если говорить о правовой основе такой деятельности, то рекламопроизводитель (рекламораспространитель) осуществляет возмездное оказание услуг в пользу рекламодателя. Регламентирует данные отношения глава 39 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Согласно пункту 1 статьи 733 Гражданского кодекса, по договору возмездного оказания услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Следует отметить, что если иностранный заказчик заказывает услугу белорусскому рекламопроизводителю (рекламораспространителю) и рекламная кампания должна быть осуществлена на территории Беларуси, то оказываемые услуги должны соответствовать требованиям к рекламе, предъявляемым законодательством, — прежде всего Законом Республики Беларусь от 10 мая 2007 г. «О рекламе», согласно которому, в частности:

- в рекламе допускается использование наряду с белорусским и (или) русским языками иностранного языка при условии идентичности по содержанию и техническому оформлению текста на иностранном языке тексту на белорусском и (или) русском языках;
- реклама, содержащая информацию о реализации товара,

связанная с осуществлением рекламодателем предпринимательской деятельности, должна содержать наименование рекламодателя, его учетный номер плательщика, а если рекламодателем является гражданин, осуществляющий деятельность в качестве индивидуального предпринимателя, — также его фамилию и инициалы.

Если рекламодателем является иностранная организация, в том числе не являющаяся юридическим лицом, иностранный гражданин либо лицо без гражданства, при отсутствии у них учетного номера плательщика в рекламе вместо такого номера указывается название страны и населенного пункта, на территории которых имеется место нахождения или постоянного проживания рекламодателя. Данные требования не распространяются на рекламу, размещаемую (распространяемую) на телевидении и радио, средстве наружной рекламы, транспортном средстве, посредством сотовой подвижной электросвязи операторами электросвязи, а также на рекламу, размещаемую (распространяемую) в сети Интернет и содержащую ссылку на сайт;

- реклама, содержащая информацию о виде деятельности организации или гражданина, подлежащем лицензированию, допускается только при наличии у этой организации или этого гражданина соответствующего специального разрешения (лицензии) на осуществление данного вида деятельности;
- реклама не должна:
 - поощрять, пропагандировать культ насилия и жестокости или побуждать к насилию, жестокости, опасным действиям, способным нанести вред здоровью граждан, имуществу государства, организаций или граждан либо угрожающим их безопасности, и иным действиям, нарушающим законодательство;
 - содержать обещание или гарантию будущей эффективности

(доходности) рекламируемого вида деятельности; использование в рекламе сведений об эффективности (доходности) рекламируемого вида деятельности за предшествующий период допускается при наличии у рекламодателя данных бухгалтерской (финансовой) отчетности, достоверность которой подтверждена аудиторской организацией (аудитором, осуществляющим деятельность в качестве индивидуального предпринимателя).

Учитывая, что при оказании рекламных услуг речь идет о возмездном договоре, рекламопроизводитель (рекламораспространитель) получает встречное предоставление (удовлетворение) за оказанные им рекламные услуги.

Зачастую рекламопроизводитель (рекламораспространитель), в том числе и белорусский, при отсутствии прочной экономической связи с рекламодателем требует 100-процентную предварительную оплату своих услуг (до момента начала рекламной кампании). Но в современной сложной экономической ситуации от этого условия исполнитель рекламных услуг может отступить и провести рекламную кампанию, не получив предоплаты.

Последнее, конечно же, может являться основанием для возникновения спора в случае недобросовестного рекламодателя. Иными словами, риск рекламопроизводителя (рекламораспространителя), связанный с несоблюдением им самим условий совершенного договора, может быть не оправдан.

Вместе с тем такой рекламопроизводитель (рекламораспространитель), безусловно, вправе потребовать оплаты своих услуг, если у него имеются объективные доказательства их оказания. Это особенно важно применительно к услуге, оказываемой на так называемых «электронных площадках», которая может быть «мгновенной», а потому сохраняется мало объективных данных об ее оказании.

Соответственно, при рассмотрении спора в судебном (арбитражном) порядке перед рекламопроизводи-



телем (рекламораспространителем), который выступает в качестве истца, стоит задача доказать факт оказания им рекламных услуг надлежащим образом в соответствии с условиями договора.

В качестве примера приведем разрешенный Международным арбитражным судом при БелТПП спор, возникший между исполнителем – обществом с ограниченной ответственностью А (Республика Беларусь) – Истцом по делу, и заказчиком – обществом с ограниченной ответственностью В (Российская Федерация) – Ответчиком, из заключенного сторонами 10 декабря 2021 г. договора (далее – Договор).

Стороны согласились об избрании права Республики Беларусь в качестве применимого к Договору.

Заслушав пояснения представителя Истца, исследовав имеющиеся в деле письменные доказательства, состав суда установил следующее.

В соответствии с пунктом 1.1 Договора Истец принял на себя обязательство по заданию Ответчика оказать рекламные услуги по организации и проведению рекламной кампании. Ответчик, в свою очередь, должен был оплатить услуги Истца в объеме и сроки, установленные Договором и приложениями к нему.

Согласно пункту 1.2 Договора стороны согласовали:

- перечень конкретных рекламных поверхностей (рекламная поверхность (сторона) – это сторона рекламного носителя, предназна-

ченная для размещения рекламных материалов);

- периоды размещения каждого рекламного материала (рекламные материалы – плакаты, элементы рекламы, отступающие от (выступающие за рамки) основной рекламной поверхности, с рекламным изображением (экстендеры);
- место расположения DSS (наружное электронное табло (электронный экран);
- даты начала и завершения демонстрации видеоролика;
- размер оплаты услуг Истца;
- а также иные вопросы, касающиеся размещения рекламы Ответчика.

Согласно договоренности сторон, приложения к Договору, являющиеся неотъемлемой его частью, подлежали ежемесячному подписанию сторонами, как и протоколы согласования стоимости услуг.

Согласно пункту 5.1 Договора сумма денежных обязательств сторон по Договору (общая стоимость услуг) определялась совокупной стоимостью всех приложений к Договору и ориентировочно составила 116 000 российских рублей.

Из пункта 5.2 Договора следовало, что ежемесячная стоимость размещения рекламы Ответчика включала следующие виды затрат Истца (если в приложении к Договору не указано иное):

- рекламные материалы для одной рекламной поверхности;
- работы по размещению и демонтажу одного рекламного материала на одной рекламной поверхности;
- услуги по демонстрации видеоролика на DSS (исходя из мест расположения DSS, сроков демонстрации видеоролика и иных условий демонстрации, оговоренных в приложении);
- поддержание размещенного на одной рекламной поверхности рекламного материала в надлежащем состоянии в соответствии с адресной программой и сроками, оговоренными сторонами в приложении;
- техническое обслуживание рекламного носителя и/или DSS;
- электроэнергия и обеспечение электроснабжения рекламного носителя и/или DSS (в том числе подсветка рекламной поверхности в ночное время);
- уплата всех налогов и сборов, включая все государственные и местные налоги, другие платежи, взимаемые в течение срока действия Договора относительно распространения рекламы и размещения рекламных материалов;
- другие затраты, связанные с оказанием услуг по наружной рекламе в соответствии с заданием Ответчика.

Пункт 5.5 Договора предусматривал, что денежные средства за оказываемые Истцом услуги перечисляются Ответчиком на расчетный счет Истца. Обязательства Ответчика по оплате считаются выполненными в момент поступления полной стоимости рекламной кампании, согласованной сторонами в соответствующем приложении.

Пункт 5.6 Договора предполагал перечисление Ответчиком стоимости услуг на условиях 100-процентной предварительной оплаты до начала рекламной кампании на основании соответствующего приложения.

В соответствии с пунктом 5.8 Договора датой совершения платежа стороны договорились считать дату поступления денежных средств на расчетный счет Истца.

Из приложения от 10 декабря 2021 г. № 1 к Договору следовало, что стороны договорились о проведении в Минске рекламной кампании стоимостью 56 579,74 российского рубля.

В пункте 1 акта оказанных услуг от 31 января 2022 г. № 1 к Договору указано, что «в соответствии с Приложением № 1 к договору на оказание рекламных услуг от 10 декабря 2021 г. Исполнитель оказал Заказчику рекламные услуги по организации и проведению рекламной кампании, а именно: услуги по размещению (распространению) на трех рекламных плоскостях, принадлежащих Исполнителю, рекламы Заказчика в период с 1 по 31 января 2022 г. в соответствии с согласованной в Приложении № 1 адресной программой на сумму 56 579,74 российского рубля».

В приложении от 13 декабря 2021 г. № 2 к Договору стороны согласовали проведение в Минске еще одной рекламной кампании стоимостью 54 690,7 российского рубля. И эти услуги, согласно акту оказанных услуг от 28 февраля 2022 г. № 2, были оказаны Исполнителем.

Оказание Истцом Ответчику услуг в период с 1 января по 28 февраля 2022 г. подтверждалось также представленными Истцом в соответствии с условиями Договора фотоотчетами размещения рекламы.

Таким образом, общая сумма оказанных Истцом Ответчику по Договору услуг составила 111 270,44 российского рубля.

Платежным ордером от 12 марта 2022 г. Ответчик перечислил на расчетный счет Истца денежные средства в сумме 61 079,8 российского рубля. Оставшаяся же сумма в размере 50 190,64 (111 270,44 – 61 079,8) российского рубля стала основным долгом Ответчика по Договору на дату вынесения решения.

Пунктом 1 статьи 735 Гражданского кодекса Республики Беларусь установлено обязательство заказчика по договору возмездного оказания услуг оплатить оказанные ему услуги в сроки и в порядке, указанные в законодательстве или договоре.

На основании вышеизложенного состав суда пришел к выводу о том, что требование Истца о взыскании с Ответчика основного долга по Договору в вышеназванной сумме является обоснованным и подлежит удовлетворению.

Разрешая заявленное Истцом требование о взыскании предусмотренной Договором пени в сумме 130 903,32 российского рубля, состав суда руководствовался статьями 311 и 312 Гражданского кодекса Республики Беларусь.

Согласно статье 311 неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

В силу статьи 312 соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность соглашения о неустойке.

Пункт 7.8 Договора содержал положение о том, что в случае просрочки оплаты услуг Ответчик уплачивает Истцу пеню в размере 0,5 процента от неперечисленной в срок суммы за каждый день просрочки.

Ответчик должен был осуществить платеж в размере 56 579,74 российского рубля до 1 января 2022 г. (дата начала рекламной кампании согласно приложению от 10 декабря 2021 г. № 1 к Договору и акту оказанных услуг от 31 января 2022 г. № 1).

Неустойка за просрочку оплаты услуг за период с 1 января по 12 марта 2022 г. (дата совершения Ответчиком

платежа на сумму 61 079,8 российского рубля) протяженностью 71 день составила 20 085,81 (56 579,74 x 0,5% x 71) российского рубля.

Второй платеж – за осуществление рекламной кампании в феврале в размере 54 690,70 российского рубля подлежал перечислению до 1 февраля 2022 г. (согласно приложению от 13 декабря 2021 г. № 2 к Договору и акту оказанных услуг от 28 февраля 2022 г. № 2). Неустойка в данном случае за 40 дней составила 10 938,14 (54 690,70 x 0,5% x 40) российского рубля.

Кроме того, неустойка за просрочку оплаты основного долга в сумме 50 190,64 российского рубля за период с 13 марта 2022 г. по 14 апреля 2023 г. (дата, указанная в исковом заявлении Истца и расчете пени) протяженностью 398 дней составила 99 879,37 (50 190,64 x 0,5% x 398) российского рубля.

Таким образом, общая сумма пени составила 130 903,32 российского рубля.

Проанализировав существо отношений сторон по Договору, состав суда пришел к выводу об обоснованности применения положений статьи 314 Гражданского кодекса Республики Беларусь, частью первой которой предусмотрено, что, если неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе ее уменьшить.

Поскольку, по мнению состава суда, установленный Договором размер неустойки явно несоразмерен последствиям нарушения обязательства Ответчиком, было принято решение об ее уменьшении до суммы основного долга.

На основании вышеизложенного состав суда пришел к выводу о том, что обоснованным и подлежащим удовлетворению является требование Истца о взыскании с Ответчика неустойки в сумме 50 190,64 российского рубля, отказав в удовлетворении требования о взыскании остальной суммы, равной 80 712,68 (130 903,32 – 50 190,64) российского рубля.



Полина Сачава,
юрист, руководитель практики «Налоговое
право» GRATA International, Belarus
(ООО «ГРАТА Интернэшнл БиУай»)

Защита персональных данных в компании. Локальные документы



Работа с персональными данными в компании осуществляется ежедневно. Тысячи единиц данных обрабатываются в процессе текущей деятельности.

Трудно поверить?

Видеонаблюдение в офисе, получение данных физических лиц для организации бонусных программ, выпуск карт лояльности, сбор данных о посещении корпоративного сайта для маркетологов, передача данных работников бухгалтерским фирмам на аутсорсе – все это обработка персональных данных.

Уже полтора года белорусский бизнес действует в рамках Закона Республики Беларусь от 7 мая 2021 г. № 99-З «О защите персональных данных» (далее – Закон).

В 2023 году Национальный центр защиты персональных данных (далее – НЦЗПД) провел около 200 контрольных мероприятий. По результатам проверки 18 компаний были привлечены к административной ответственности, а в двух случаях было принято решение о приостановке обработки персональных данных.

Что ожидает бизнес в 2024 году?

В 2024 году усилится административная ответственность – увеличится размер штрафа.

Количество контрольных мероприятий НЦЗПД возрастет. Нет приоритета у сферы экономики. Нет критериев «величины» компании. Под зоркий взгляд регулятора попадут не только представители среднего и крупного бизнеса.

Требования Закона универсальны. Поэтому уже сегодня надо ответить на несколько вопросов:

А) Есть ли у вас все необходимые документы для работы с персональными данными?

Б) Все ли локальные правовые акты, регулирующие обработку персональных данных, соответствуют действующему законодательству?

Напомним, по состоянию на январь 2024 г. максимальная сумма штрафа для юридического лица составляет 50 базовых величин.

Этап 1. Внутренний аудит

Во избежание привлечения юридического лица к административной ответственности компаниям необходимо провести аудит локальных правовых актов, регулирующих обработку персональных данных, и привести их в соответствие с Законом.

Документ, с которого начинается работа с персональными данными, – это реестр обработки персональных данных (далее – реестр).

Примерная форма реестра представлена на сайте НЦЗПД.

В реестр рекомендуется включить следующие графы:

1. Цель обработки (например, заключение, исполнение, изменение и расторжение договоров поставки, аренды; предоставление добровольного медицинского страхования).

Рекомендация: при формулировании целей необходимо избегать общих формулировок, например: для соблюдения законодательства, устава Общества, для осуществления предпринимательской деятельности, для совершенствования деятельности организации.

2. Лицо (подразделение), ответственное за обработку (например, отдел кадров, бухгалтерия или конкретное лицо и его должность).

3. Категория лиц, чьи персональные данные обрабатываются (например, работники, члены их семей).

4. Категория персональных данных (например, фамилия, имя, отчество, дата рождения, номер паспорта).

5. Правовая основа обработки (конкретный абзац ст. 6 с указанием пункта нормативного правового акта, на основании которого осуществляется обработка, или согласие субъекта персональных данных).

6. Источник получения персональных данных (например, заявление предоставлено субъектом персональных данных в виде документа, адресованного оператору; направлено на адрес электронной почты).

7. Вид обработки (автоматизированная или неавтоматизированная) и наименование информационной системы, в которой хранятся персональные данные (например, «1С: Бухгалтерия 7»).

8. Наименование и адрес уполномоченных лиц, перечень осуществляемых ими действий (например, организации, оказывающие кадровые или бухгалтерские услуги).

9. Категория получателей персональных данных (например, организации, осуществляющие повышение квалификации).



10. Срок и место хранения персональных данных (указывается в соответствии с постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 24 мая 2012 г. № 140 «О перечне типовых документов Национального архивного фонда Республики Беларусь», при отсутствии срока – в иной, установленный по решению нанимателя. Следует избегать формулировок типа «до отзыва согласия»).

После создания реестра важно поддерживать его в актуальном состоянии: при изменении любой графы вносить соответствующие правки. Это можно сделать путем подготовки новой редакции реестра, сохраняя старую редакцию в распечатанном виде.

Второй важный документ – это политика оператора в отношении обработки персональных данных, которая разрабатывается на основании реестра. Здесь также следует обратить внимание на некоторые моменты.

1. Политика – один или несколько документов в зависимости от сферы регулирования (например, трудовые отношения, обработка персональных данных на сайте, в мобильном приложении, работа с файлами cookies и другое), который может быть составлен в том числе в виде таблицы из реестра с дополнением общими положениями (например, реквизиты оператора, термины, сфера деятельности политики), правами субъектов персональных данных с указанием порядка их реализации, реквизитами для направления заявления (следует избегать требований к почтовой корреспонденции, например: направление 1-м классом, заказным с уведомлением и других), транс-

граничной передачей (при ее наличии) с указанием субъектов и страны местонахождения, основания для такой передачи. Разработка политики в виде отдельных документов упростит ее восприятие и исключит представление чрезмерной информации.

Рекомендация: в политике рекомендуем указать, относятся ли страны при трансграничной передаче к территориям, на которых обеспечивается надлежащий уровень защиты прав субъектов персональных данных, то есть сторонами Конвенции Совета Европы о защите физических лиц при автоматизированной обработке персональных данных, принятой в Страсбурге 28 января 1981 г., а также членами ЕАЭС (РФ, Казахстан, Армения, Кыргызская Республика).

2. Политика должна быть написана простым и доступным языком, понятным человеку без специального образования. В ней следует избегать ненужного цитирования законодательства, излишней информации, которая не относится к компании (например, термин «генетические персональные данные» при отсутствии их обработки в организации); общих формулировок (например, «персональные данные передаются третьим лицам»).

3. Политика должна быть доступна всем лицам, чьи персональные данные обрабатываются. Например, располагаться на сайте не ниже второго уровня, на информационных стендах в компании (при отсутствии сайта). При расположении политики на сайте часть про трудовые отношения рекомендуем исключить.

Этап 2. Разработка новых локальных актов

Рекомендуем дополнительно разработать следующие документы.

1. Положение о порядке доступа к персональным данным, в том числе обрабатываемым в информационном ресурсе (системе). Его можно сделать в виде таблицы, на основании которой системный администратор будет предоставлять доступы к тем или иным информационным ресурсам.

В документе необходимо отразить, кому предоставляется доступ, категорию персональных данных, а также то, каким образом предоставляется, изменяется или прекращается доступ, на основании каких организационно-распорядительных документов руководства.

В приложении можно отразить перечень работников, имеющих доступ к персональным данным, с указанием категории персональных данных; цели их обработки; лиц, которые их обрабатывают; категорию пользователя (администратор или пользователь), права доступа в информационном ресурсе (например, добавление, удаление, изменение).

На основании данного документа можно будет установить, к каким информационным ресурсам (системам) каждый работник имеет доступ и как он регулируется в компании. Например, бухгалтерия имеет доступ к 1С:Бухгалтерия 8, а кадровая служба – к 1С:Бухгалтерия 7. Следовательно, предоставление доступа бухгалтерии к 7-й и 8-й версиям – это нарушение требований законодательства. Документ поможет понять, у каких структурных подразделений или отдельных работников есть излишние доступы, которые не нужны им в соответствии с должностными обязанностями. Если же доступы необходимы, то нужно внести изменения в должностные инструкции работников.

2. Перечень информационных ресурсов (систем), содержащих персональные данные, собственником (владельцем) которых он является, а также категорий персональных данных, подлежащих включению в данные ресурсы (системы). В нем следует отразить такие

ресурсы, как, например, корпоративная электронная почта, программное обеспечение для ведения бухгалтерского или кадрового учета, системы видеонаблюдения, системы электронного документооборота и иное.

3. Согласие субъектов персональных данных (работников и иных физических лиц). При получении согласия следует помнить, что в отношении каждой цели субъект вправе выразить свое согласие или несогласие, запрещено заранее проставлять «галочки» в графах согласия. Кроме того, запрещено блокировать субъекту право отказаться от обработки персональных данных. В согласии рекомендуем избегать общих формулировок (например, «третьи лица»), чрезмерного представления информации, профессиональной лексики. Факт получения согласия при наличии спора – это предмет доказывания компании.

Важно помнить, что при получении согласия необходимо представить субъекту информацию, перечень которой установлен в законодательстве (п. 5 ст. 5 Закона), в том виде, в каком получается согласие, в виде отдельного документа или всплывающего окна, так как представление полного текста политики не обеспечивает соблюдение принципа информированного выражения воли.

4. Положение о порядке осуществления внутреннего контроля за обработкой персональных данных. Данный документ – это инструкция для структурного подразделения или лица, ответственного за осуществление внутреннего контроля за обработкой персональных данных. В нем отражаются цели осуществления контроля, формы контроля (проверка и мониторинг) и план их проведения, порядок проведения контроля, сроки и формы оформления результатов.

Иные документы, которые необходимо пересмотреть, – это договоры с уполномоченными лицами (например, на бухгалтерские услуги, кадровый учет, IT-услуги, электронный документооборот) с учетом обязательных требований законодательства, должностные инструкции, трудовые договоры, правила внутреннего трудового распорядка.

Выводы

1

Работа с персональными данными в компании должна проводиться на регулярной основе, отражая все изменения, которые происходят в компании: начиная с изменения поставщиков услуг и заканчивая внесением изменений в должностные инструкции работников.

2

Есть базовый минимум локальных правовых актов, регулирующих обработку персональных данных, который должен быть у всех субъектов хозяйствования. Дополнительные политики, положения, реестры разрабатываются с учетом сложности бизнес-процессов, массива обрабатываемых компанией данных и необходимости урегулировать тот или иной вид обработки.

3

Отсутствие компании в плане проверок НЦЗПД не гарантирует непроведение проверки в отношении компании в текущем календарном году. Например, в 2023 году в план проверок было включено 13 компаний, а контрольных мероприятий было около 200. Поэтому иметь актуальные локальные правовые акты – текущая задача каждой организации.



Обзор изменений внешнеэкономического законодательства

Декабрь 2023 г. – февраль 2024 г.

Упрощенные банковские процедуры

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 1 декабря 2023 г. № 418 «Об изменении постановления Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 марта 2001 г. № 67»

Постановлением предусматривается возможность упрощенной процеду-

ры открытия аккредитивов и выдачи гарантий при условии, что предельный размер обязательств банка не превысит 25 000 базовых величин.

Особенности этой процедуры банки будут определять самостоятельно.

Постановление вступило в силу с 1 января 2024 г.



Финансовая поддержка промкооперации

Распоряжение Совета ЕЭК от 12 декабря 2023 г. № 47 «О перечне финансовых организаций, участвующих в механизме финансового содействия при реализации государствами – членами ЕАЭС совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности»

Определено ЕЭК при рассмотрении и одобрении заявок на участие в механизме финансового содействия при реализации государствами – членами ЕАЭС совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности руководствоваться перечнем финансовых организаций, участвующих в механизме финансового содействия, по перечню согласно приложению.

Распоряжение вступает в силу с даты его опубликования на официальном сайте ЕАЭС, но не ранее

даты вступления в силу Протокола о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. в части оказания финансового содействия при

реализации государствами – членами ЕАЭС совместных кооперационных проектов в отраслях промышленности, подписанного 25 мая 2023 г.



Тарифные квоты на отдельные товары

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 декабря 2023 г. № 891 «О тарифных квотах на ввоз свинины и мяса птицы в 2024 году»

Министерству сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь поручено:

- определить на 2024 год по областям объемы тарифных квот на ввоз на территорию Республики Беларусь свинины и мяса птицы посредством издания локального правового акта и до 15 декабря 2023 г. довести их до сведения облисполкомов;

- до 5 января 2024 г. на основании предложений облисполкомов посредством издания локального правового акта распределить 100 процентов объемов тарифных квот между зарегистрированными юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, заявившими до 20 декабря 2023 г. облисполкомам о потребности в использовании объемов тарифных квот для выпуска продукции собственного производства, полученной в результате переработки (обработки) свинины и (или) мяса птицы на территории Республики Беларусь.

Постановление вступило в силу после его официального опубликования.



Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 декабря 2023 г. № 904 «О тарифных квотах на ввоз в 2024 году отдельных видов товаров»

Министерству антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь поручено:

- осуществлять до 30 ноября 2024 г. распределение между участниками внешнеторговой деятельности 100 процентов объемов тарифных квот на ввоз

в 2024 году отдельных видов товаров, происходящих из Республики Сербия, ввозимых на территорию Республики Беларусь и помещаемых под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления;

- информировать участников внешнеторговой деятельности об итогах распределения тарифных квот путем размещения сообщения на официальном сайте Министерства антимонопольного регулирования и торгов-

ли Республики Беларусь в сети Интернет.

Государственному таможенному комитету Республики Беларусь поручено обеспечивать выпуск товаров в рамках распределенных объемов тарифных квот в соответствии с таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления на основании лицензий, выдаваемых согласно постановлению.

Постановление вступило в силу с 1 января 2024 г.

Лицензирование ввоза товаров

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 декабря 2023 г. № 905 «О лицензировании импорта отдельных видов товаров из древесины»

Установлено, что по разовым лицензиям, выдаваемым Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь по согласованию с Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности в порядке, аналогичном установленному Правилами выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров, предусмотренными приложением к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран

(приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.), осуществляется ввоз товаров согласно приложению (плиты древесностружечные и плиты с ориентированной стружкой (OSB), плиты древесноволокнистые, бумага и картон многослойные со всеми белеными слоями):

- в Республику Беларусь из государств – членов Евразийского экономического союза;
- из-за пределов таможенной территории ЕАЭС в Республику Беларусь из государств, не являющихся государствами – членами ЕАЭС, при их помещении под таможенные процедуры выпуска для внутреннего потребления (за

исключением помещения под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в целях завершения действия таможенной процедуры свободной таможенной зоны) и свободной таможенной зоны.

Постановление вступает в силу в следующем порядке:

- пункты 4 и 6 – со дня принятия постановления;
- иные положения – после официального опубликования постановления.

Постановление действует в течение шести месяцев после его официального опубликования.

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 декабря 2023 г. № 931 «О лицензировании вывоза отдельных видов товаров»

Установлено, что по разовым лицензиям, выдаваемым Министерством антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь по согласованию с областными (Минским городским) исполнительными комитетами в порядке, аналогичном установленному Правилами выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров, предусмотренными приложением к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран

(приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.), осуществляется вывоз:

- за пределы Республики Беларусь в государства – члены Евразийского экономического союза (ЕАЭС) товаров согласно приложению (лук репчатый прочий, яблоки) вне зависимости от их происхождения;
- за пределы таможенной территории ЕАЭС в Республике Беларусь в государства, не являющиеся государствами – членами ЕАЭС, товаров при помещении их под таможенные процедуры экспорта,

временного вывоза, переработки вне таможенной территории и реэкспорта.

Постановление вступает в силу в следующем порядке:

- пункты 1–9 – через три дня после официального опубликования данного постановления;
- иные положения постановления – после его официального опубликования.

Постановление действует в течение трех месяцев после его официального опубликования.

Импорт алкогольных напитков

Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 20 декабря 2023 г. № 74 «Об установлении перечня алкогольных напитков на 2024 год»

Установлен перечень алкоголь-

ных напитков, на осуществление импорта которых не распространяется исключительное право государства, на 2024 год согласно приложению.

Постановление вступило в силу с 1 января 2024 г.



Ратификация документов

Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2023 г. № 323-З «О ратификации Протокола о внесении изменения в Протокол об условиях и переходных положениях по применению Кыргызской Республикой Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., отдельных международных договоров, входящих в право Евразийского экономического союза, и актов органов Евразийского эконо-

мического союза в связи с присоединением Кыргызской Республики к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., подписанный 8 мая 2015 г.»

Ратифицирован Протокол о внесении изменения в Протокол об условиях и переходных положениях по применению Кыргызской Республикой Договора о Евразийском эконо-

мическом союзе от 29 мая 2014 г., отдельных международных договоров, входящих в право Евразийского экономического союза, и актов органов Евразийского экономического союза в связи с присоединением Кыргызской Республики к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., подписанный 8 мая 2015 г., подписанный в Москве 25 мая 2023 г.

Закон Республики Беларусь от 28 декабря 2023 г. № 325-З «О ратификации Соглашения о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций»

Ратифицировано Соглашение о свободной торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций, подписанное в Сочи 8 июня 2023 г.

Совету Министров Республики Беларусь поручено принять меры, необходимые для реализации положений Соглашения.

Закон Республики Беларусь от 4 января 2024 г. № 339-З «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о взаимном признании банковских гарантий при осуществлении государ-

ственных (муниципальных) закупок»

Ратифицировано Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации о взаимном признании банковских гарантий при осуществ-

лении государственных (муниципальных) закупок, подписанное в Москве 28 сентября 2023 г.

Национальный банк Республики Беларусь определен уполномоченным органом Республики Беларусь, на который возложена реализация Соглашения.

Временное регулирование цен

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2023 г. № 985 «О временном регулировании цен»

Установлены:

- предельные максимальные надбавки импортеров и предельные максимальные оптовые надбавки к отпускной цене производителя (импортера):
 - на предназначенные для реализации субъектам, осуществляющим деятельность в области агропромышленного производства, транспортные средства, машины и оборудование, запасные части, узлы и агрегаты для транспортных средств, машин и оборудования;
 - средства защиты растений;
 - кормовые добавки (за исключением кормовых добавок для кошек, собак, декоративных грызунов, декоративных птиц и других непродуктивных животных);

- ветеринарные препараты для сельскохозяйственных животных;
- семена сельскохозяйственных растений (за исключением семян, предназначенных для розничной торговли (в потребительской упаковке), семян цветочных и декоративных растений (семена, саженцы, плоды, части сложных плодов, соплодия, луковицы, клубни), лука-севка);
- шрот (жмых) подсолнечный, соевый, рапсовый, предназначенный для реализации на кормовые цели или производства комбикормов субъектам, осуществляющим деятельность в области агропромышленного производства;
- предельный максимальный норматив рентабельности, используемый для определения суммы прибыли, подлежащей включению в отпускные цены производителей на товары, производимые и реализуемые на территории Республики Беларусь, в размере 20 процентов (если иной размер не установлен

Президентом Республики Беларусь или Советом Министров Республики Беларусь).

Постановлением регулирование цен вводится на товары, производимые (ввозимые) и (или) реализуемые юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на внутренний рынок Республики Беларусь.

Контрактные цены на импортируемые товары, указанные в постановлении, должны быть обоснованы.

Обоснование контрактной цены должно основываться на результатах изучения конъюнктуры рынка (с указанием критериев выбора товара), коммерческих и (или) финансовых условиях поставки товаров.

Обоснование контрактной цены является неотъемлемой частью экономических расчетов, подтверждающих уровень отпускных цен на товары.

Постановление вступило в силу после его официального опубликования и действует до 31 декабря 2024 г.

Ставки таможенных пошлин

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2023 г. № 990 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин»

Установлены по 31 декабря 2024 г. ставки вывозных таможенных пошлин на лесоматериалы и продук-

цию деревообработки, вывозимые с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории Евразийского экономического союза, согласно приложению.

Постановление вступило в силу с 1 января 2024 г.



Указ Президента Республики Беларусь от 12 января 2024 г. № 16 «О временном установлении ставок ввозных таможенных пошлин»

Установлены по 30 июня 2024 г. включительно ставки ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов товаров (шампуни, средства для волос: прочие, средства для чистки зубов).

Указ вступает в силу через 30 дней после его официального опубликования.



Пограничные пункты

Указ Президента Республики Беларусь от 3 января 2024 г. № 4 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь»

Внести изменения в указы Президента Республики Беларусь, в частности корректировки:

- в перечень пунктов пропуска через Государственную границу Республики Беларусь;
- виды контроля (кроме пограничного и таможенного), которые могут осуществляться в пунктах

пропуска через Государственную границу Беларуси;

- перечень республиканских пунктов таможенного оформления.

Указ вступил в силу после его официального опубликования.

Закон об инвестициях

Указ Президента Республики Беларусь от 3 января 2024 г. № 4 «Об изменении указов Президента Республики Беларусь»

Закон Республики Беларусь от 8 января 2024 г. № 350-3 «Об изменении Закона Республики Беларусь «Об инвестициях»

Изложен в новой редакции Закон Республики Беларусь от 12 июля 2013 г. № 53-3 «Об инвестициях».

В обновленный Закон об инвестициях включены нормы о реализации в Республике Беларусь инвестиционных проектов по приоритетным

видам деятельности (будут определяться Советом Министров Республики Беларусь) как в рамках инвестиционных договоров, так и в качестве преференциальных инвестиционных проектов. Также предусмотрены основы поддержки инвесторов в виде бюджетных трансфертов.

Предусматриваются дополнительные стимулирующие условия для инвесторов, реализующих инвестиционные проекты по инвестдоговорам, в виде расширенного пакета льгот и преференций, и направленных на снижение рисков для добросовестных инвесторов и бизнеса гарантий.

Закон вступает в силу в следующем порядке:

- Статьи 1–4 (за исключением части первой пункта 10 статьи 1 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» в редакции Закона) – через шесть месяцев после официального опубликования Закона;
- часть первая пункта 10 статьи 1 Закона Республики Беларусь «Об инвестициях» в редакции Закона – с 23 июля 2024 г.;
- иные положения – после официального опубликования Закона.

Автоматизация исполнения денежных обязательств

Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 11 января 2024 г. № 13/1 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 28 июня 2019 г. № 432/11»

Внесены изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 28 июня 2019 г. № 432/11 «Об автоматизированной информационной системе исполнения денежных обязательств».

Постановление вступает в силу в следующем порядке:

- абзацы шестьдесят пятый, шестьдесят шестой, сто тридцать седьмой – сто сорок первый подпункта 1.2 пункта 1, настоящий

пункт – после его официального опубликования;

- иные положения постановления – через девять месяцев после его официального опубликования.

Справочно.

В рамках цифровой трансформации страны с 1 января 2020 г. в Республике Беларусь функционирует автоматизированная система ис-

полнения денежных обязательств (АИС ИДО).

АИС ИДО аккумулирует информацию о неисполненных денежных обязательствах плательщиков, а также об имеющихся у них средствах на счетах в банках, об электронных деньгах в электронных кошельках. АИС ИДО обеспечивает исполнение денежных обязательств плательщика, в том числе перед бюджетом, в автоматизированном режиме.



Вывоз нефтепродуктов

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 января 2024 г. № 73 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932»

Изложено в новой редакции приложение к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин в отношении

нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти».

Постановление вступило в силу с 1 февраля 2024 г.

Оценка транспорта

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 января 2024 г. № 75 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 8 июля 2022 г. № 452»

Внесены изменения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 8 июля 2022 г. № 452 «Об утверждении Положения о временных требованиях и порядке проведения оценки соответствия

отдельных колесных транспортных средств».

Постановление вступает в силу в следующем порядке:

- абзацы первый – четвертый пункта 1 – со дня принятия постановления;
- иные положения постановления – после его официального опубликования.



Таможенные операции с транспортом

Постановление Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 2 февраля 2024 г. № 7 «Об изменении постановления Государственного таможенного комитета Республики Беларусь от 26 апреля 2012 г. № 11»

Обновлена форма отчета о совершении таможенных операций в отношении транспортных средств, зарегистрированных в государствах – членах Европейского союза и размещенных в специально установленных местах для совершения грузовых операций и (или) перецепки.

Постановление вступило в силу через десять дней после его официального опубликования.



Деятельность Правительства

Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 15 февраля 2024 г. № 105 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2020 г. № 758»

Внесены изменения в Программу деятельности Правительства Республики Беларусь на период до 2025 года, утвержденную постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2020 г. № 758,

в том числе программа дополнена главой 13 «Обеспечение технологического суверенитета».

Постановление вступило в силу после его официального опубликования.

Подготовил главный юрисконсульт департамента правового обеспечения и цифровых технологий БелТПП Сергей Рак



Елена Хорошевская,
директор Центра делового
образования БелТПП

Академиков экспорта стало больше

С 26 ОКТЯБРЯ ПО 1 ДЕКАБРЯ 2023 Г. БЕЛУРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА СОВМЕСТНО С ЦЕНТРОМ ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ШЕСТОЙ РАЗ УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАЛА БИЗНЕС-КУРС «АКАДЕМИЯ ЭКСПОРТА». СЛУШАТЕЛИ ПРОХОДИЛИ ОБУЧЕНИЕ ПО УСОВЕРШЕНСТВОВАННОЙ АКТУАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ «ЭКСПОРТ В НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ».



В современных условиях перед белорусскими предприятиями остро стоят вопросы расширения поставок своей продукции на новые рынки, в том числе в страны дальней дуги, переориентации поставок и построения новых логистических маршрутов, усиления позиций на уже ставших традиционными экспортных направлениях. И в этой работе важными являются квалификация сотрудников, работающих над продвижением экспорта, приобретение ими новых знаний, обмен опытом с другими участниками рынка.

Постоянную помощь отечественным предприятиям по обучению руководителей и специалистов оказывает учебно-консультационное унитарное предприятие Белорусской торгово-промышленной палаты «Центр делового образования», которое с 26 октября по 1 декабря 2023 г. вот уже в шестой раз успешно реализовало бизнес-курс «Академия экспорта».

Особенностью этого курса является его интерактивность. Участники обсуждают реальные ситуации и делятся своими идеями с коллегами. Курс также предоставляет возможность для обмена опытом с успешными предпринимателями, известными бизнес-тренерами, ведущими экспертами, экономическими консультантами.

В 2023 году, принимая во внимание важность задачи по обучению и повышению квалификации руководителей и специалистов отечественных предприятий, связанных с продвижением экспортных поставок на новые рынки, была разработана новая программа бизнес-курса «Экспорт в новой реальности» из 12 модулей, которая охватывала ключевые темы и навыки для развития экспортной деятельности и продвижения продукции на зарубежные рынки.

Поскольку за прошедшие с момента запуска курса годы он не терял своей актуальности и востребованности, в прошлом году было принято решение усилить курс, но в то же время сделать его платным для слушателей. Безусловно, предприятия – члены БелТПП получили наиболее выгодные условия – скидку в 50 процентов. Более того, предприятиям, включенным в

Реестр добросовестных партнеров, предлагались еще более привлекательные условия – скидка в размере 70 процентов от стоимости одного модуля.

Принять участие в бизнес-курсе «Академия экспорта» могли все желающие, без каких-либо ограничений по масштабу бизнеса, представительству. Кроме этого, можно было записаться как на один модуль, так и на все двенадцать тем сразу.

Программа «Экспорт в новой реальности» целиком и полностью была ориентирована на экспорт. Все тематические модули были переработаны и изменены – так, чтобы содержание каждого из них соответствовало современным тенденциям и давало действительно актуальные дополнительные знания по всем вопросам экспортной деятельности.

Бизнес-курс 2023 года включал в себя такие модули, как «Маркетинг как часть экспортного проекта», «Ошибки в отделе продаж», «Ключевые факторы успеха», «Публичные выступления как инструмент лидера», «Переговоры, коммуникация и продажи с помощью типологии DISC», «Правовые аспекты экспорта», «Финансовая грамотность», «Таможенное регулирование экспорта», «Налоги в экспортной деятельности», «Транспортная логистика», «Деловой этикет и протокол», «Евразийский экономический союз».

Слушатели рассмотрели способы минимизации рисков с помощью банковских документарных операций, типичные ошибки при совершении и исполнении внешнеэкономических договоров с участием белорусского субъекта хозяйствования, такие механизмы, как чистое и случайное посредничество в международном внешнеэкономическом договоре, а также влияние санкционных ограничений на выбор применимого права при заключении внешнеэкономических сделок.

Кроме того, в ходе обучения были рассмотрены этапы развития рынка и роль маркетинга на каждом из них, изучались сбытовая воронка и управление ею, принципы разработки маркетинговой стратегии и клиентоцен-





тричной модели бизнеса. Слушатели разобрали ошибки и заблуждения, которые допускают собственники и топ-менеджмент при управлении отделом продаж, а также узнали, как отличить прорывные ключевые факторы успеха от рядового функционала и от уникального торгового предложения, изучили важные нюансы при определении таких факторов.

Полезным и интересным для слушателей оказался модуль, который рассматривал продажи, коммуникацию и переговоры с помощью типологии DISC. Отдельно изучались вопросы налогового регулирования и управления финансовыми ресурсами, транспортное и таможенное сопровождение зарубежных поставок с учетом изменения условий рынка.

Модуль «Евразийский экономический союз» был подготовлен в тесном взаимодействии с Евразийской экономической комиссией. Его главной задачей было максимально широкое информирование белорусских экспортеров об особенностях работы на пространстве ЕАЭС, о меха-

низмах реализации общей торговой политики государств-участников, о выгоде от реализации соглашений о свободной торговле между ЕАЭС и третьими странами. Рассмотрены меры защиты внутреннего рынка, особенности маркировки товаров, направления сотрудничества бизнеса Союза в промышленности и агропромышленном секторе, инструменты антимонопольного регулирования. Спикеры-эксперты детально представили институты ЕАЭС и порядок их работы, основные направления евразийской интеграции и возможности прикладного взаимодействия бизнеса с ЕЭК и Судом Евразийского экономического союза.

По окончании каждого модуля слушателям были вручены сертификат об обучении и сертификат Белорусской торгово-промышленной палаты. Эти документы могут стать значимым дополнением к резюме при поиске работы и новых карьерных вершин в области экспорта и торговли.

С каждым годом бизнес-курс «Академия экспорта» привлекает все

больше и больше участников, интересующихся международным бизнесом. Это свидетельство того, что программа бизнес-курса соответствует потребностям современного рынка, успешно адаптируется под мировые тенденции и изменения конъюнктуры рынка и помогает участникам достичь новых высот в экспортных операциях.

В будущем «Академия экспорта» будет развиваться, будет меняться и расширяться и тематика модулей. Мы в Центре делового образования планируем приглашать для преподавания все больше спикеров, в том числе из других стран, в частности – коллег-экспертов из России.

Опыт бизнес-курса «Академия экспорта» показал, что он является идеальным выбором для тех компаний, которые заинтересованы в расширении своего бизнеса на международном уровне и хотят получить быстрый, качественный, практический результат. Присоединяйтесь и станьте экспертом в области экспорта уже сегодня!

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

руководителей и специалистов предприятий



- актуальные программы
- оптимальное соотношение теории и практики
- высококвалифицированные преподаватели
- живое обучение в формате активного общения
- свидетельство о повышении квалификации государственного образца



Унитарное предприятие «ЦЕНТР ДЕЛОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ», УНП 190346196



Умножая бизнес-потенциал «голубой жемчужины» страны

Генеральный директор Витебского отделения БелТПП Наталья Воробьева –
об экономическом потенциале северного региона Беларуси
и поддержке его предприятий

Expanding the business potential of "The Blue Pearl" of the country

Natalya Vorobyova, General Director of the Vitebsk Branch of the BelCCI,
talks about the economic potential of the northern region of Belarus
and promotion of its businesses



Наталья Александровна, со 2 по 26 февраля на площадке ВДНХ в Москве проходили Дни Витебской области. Подскажите, как был представлен потенциал Вашего региона для жителей и гостей российской столицы?

Экспозиция Витебской области фокусировалась на четырех направлениях, включая историческое наследие, культуру, экономику и туризм.

Посетители могли ознакомиться с туристическим потенциалом региона для отдыха, увидеть презентации промышленных и гастрономических достижений с возможностью дегустации витебских продуктов. Программа включала тематические дни районов области, мастер-классы народных художественных ремесел, включая выступления лучших творческих коллективов, – все, чтобы дать возможность гостям и жителям

Москвы оценить уникальные черты и достопримечательности Витебской области, пробудить в них интерес и желание посетить наш регион в будущем. Надеюсь, так и случится, ожидания высокие.

Кроме того, важной частью мероприятия была деловая программа. День Витебской области на Международной выставке-форуме «Россия» прошел 16 февраля с участием



Natalya Alexandrovna, from February 2 to 26, the Vitebsk Region Days were held at the VDNKh in Moscow. Could you tell us how the potential of your region was presented to the residents and guests of the Russian capital?

The exposition of the Vitebsk region was focused on four areas, including historical heritage, culture, economy and tourism. Visitors could get acquainted with the region's tourist opportunities, see presentations of industrial and gastronomic achievements and taste the Vitebsk products. There were thematic days of the region's districts, master classes of folk arts and crafts, including

performances by the best creative groups. The ultimate goal of the two-week extensive programme was to give the guests and residents of Moscow an opportunity to appreciate the unique features and attractions of the Vitebsk region, to arouse their interest and desire to visit our region in the future. I hope this will happen, expectations are high.

In addition, a landmark of the event was its business program. The Day of the Vitebsk Region at the International Exhibition-Forum "Russia" was held on February 16 with the participation of the State Secretary of the Union State Dmitry Mezentsev, Chairman of the Vitebsk Regional Executive Committee

Alexander Subbotin and guests from about 20 Russian regions – our sister cities and partners. The high level of participants and their interest have once again emphasized the importance of our economic cooperation.

On that day, presentations and negotiations were held, and several inter-regional cooperation agreements were signed.

In general, an average of three thousand guests visited the Belarusian pavilion at VDNKh with the Vitebsk exposition daily. The expo was an opportunity for them to get to know our history and culture, our present-day life and potential.



Государственного секретаря Союзного государства Дмитрия Мезенцева, председателя Витебского областного исполнительного комитета Александра Субботина и гостей из российских регионов – почти 20 субъектов Российской Федерации – наших побратимов и партнеров, что подчеркнуло важность экономического сотрудничества между нами.

В этот день состоялись презентации и переговоры, было подписано сразу несколько соглашений о межрегиональном сотрудничестве.

В целом белорусский павильон на ВДНХ с экспозицией Витебской области ежедневно посещали порядка трех тысяч гостей. Благодаря выставке каждый посетитель мог изучить культуру и историю региона, узнать о современной жизни и наших возможностях.

В чем в целом Вы видите особенности Витебского региона для ведения бизнеса? На чем специализируются его предприятия? Каковы преимущества и, может, некоторые недостатки делового климата области?

Как преимущество и объективный фактор для развития бизнеса в Витебской области всегда отмечают ее географическое положение. Протяженная граница с Российской Федерацией, наличие перспективных транспортно-логистических узлов вместе с транспортными коммуникациями формируют экономический каркас Витебщины, позволяя активно развивать межрегиональное и трансграничное сотрудничество.

Ключевая роль в экономике Витебской области принадлежит промыш-



Витебщина – колыбель белорусской государственности. Именно здесь в IX веке появилось первое государственное образование на белорусских землях – Полоцкое княжество

The Vitebsk region is the cradle of Belarusian statehood. It was here that the first state formation on the Belarusian lands – the Polotsk Principality – appeared in the 9th century

What do you see as the peculiarities of the Vitebsk region for doing business? What do its enterprises specialise in? What are the advantages and, maybe, some disadvantages of the business climate of the region?

Geographical location of the Vitebsk region is always referred as an advantage and objective factor for business development. The long border with the Russian Federation, the presence of promising transport and logistics hubs together with transport communications form the economic framework of the Vitebsk region, allowing to actively develop interregional and cross-border cooperation.

The key role in the Vitebsk region's economy belongs to industry, which embraces more than 1300 enterprises,

ленности – более чем 1300 предприятиям, на которых трудится порядка 95 тысяч человек, или более 20 процентов общей численности занятого населения области. Основные промышленные узлы – Витебский, Новополоцко-Полоцкий, Оршанский – расположены именно на важнейших транспортных магистралях (транс-европейские коридоры № 2, 9; железная дорога Москва – Рига – Калининград и др.). Промышленный комплекс области производит свыше 27 процентов ВРП. Выпускаемая продукция составляет 12,5 процента промышленного производства республики.

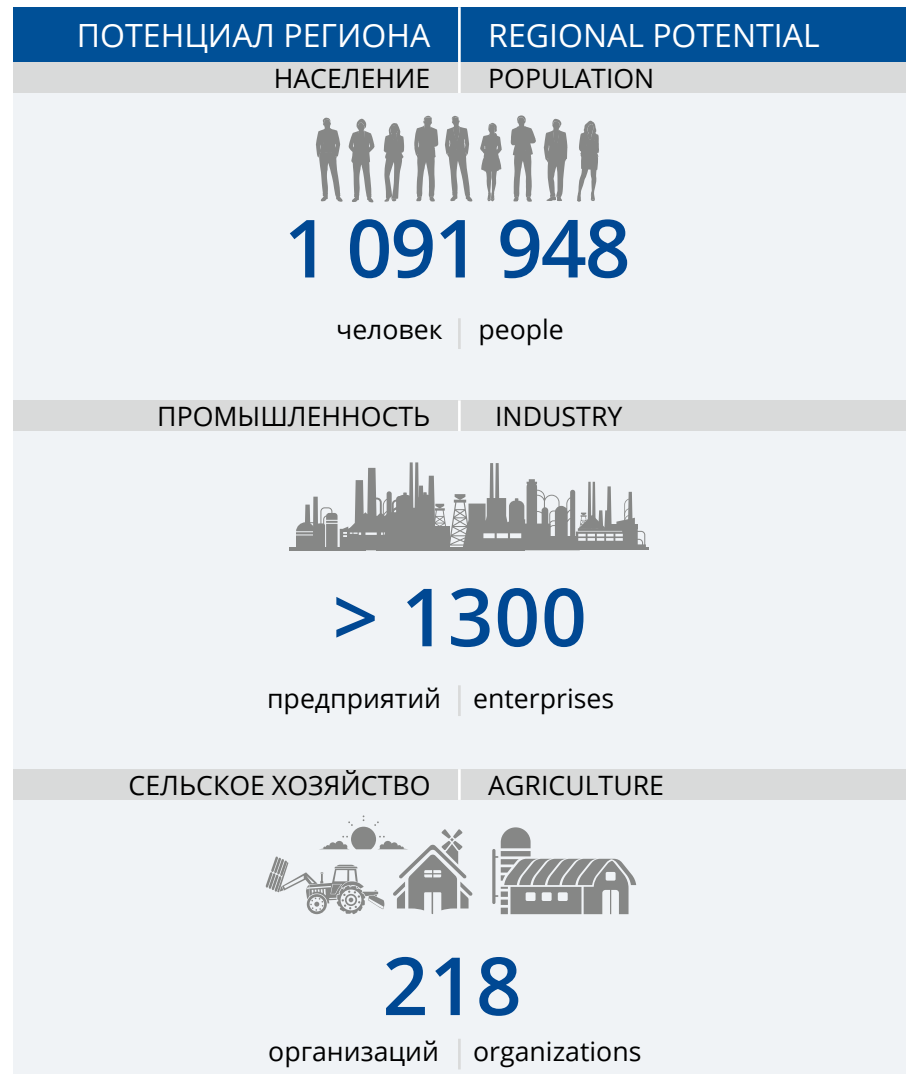
Формирует промышленный потенциал региона в основном обрабатывающая промышленность, в которой важными отраслями являются нефтепереработка, химическое производство, станкостроение, пищевая и легкая промышленность.

Преимущества делового климата Витебской области формируются главным образом за счет функционирования особых преференциальных зон для бизнеса. Их в регионе две: свободная экономическая зона «Витебск» (создана в 1999 году) и особая экономическая зона «Бремино Орша» (с 2019 года), и надо от-

employing about 95 thousand people or more than 20 percent of the total employed population of the region. The main industrial hubs, such as Vitebsk, Novopolotsk-Polotsk, Orsha, are located on the most important transport routes (Trans-European corridors No. 2, 9; the railway Moscow – Riga – Kaliningrad, etc.). The industrial complex of the region produces over 27 percent of the GRP. The output makes up 12.5 percent of the industrial production of the republic.

The region's industrial potential is mainly formed by manufacturing industry, with its important branches being oil refining, chemical production, machine-tool engineering, food and light industry.

The advantages of the business climate of the Vitebsk region are formed



mainly due to the functioning of special preferential zones for business. There are two of them in the region: Free Economic Zone "Vitebsk" (established in 1999) and Special Economic Zone "Bremino Orsha" (has been functioning since 2019), and it should be noted that even in the current difficult conditions these are effective tools for the development of business activity of the region. The main concentration of business projects is formed there. For example, FEZ "Vitebsk" has 17 sectors, including the regional centre, in the Vitebsk, Orsha, Polotsk, Postavy, Miory and Dokshitsy districts. Over the last five years, new transformer substations and power transmission lines, railway tracks, a motor road, main water supply networks have been built and put into operation in the sectors, and more than 40 million roubles have been invested.

As far as the current problems of the business climate are concerned, I would mention the shortage of qualified labour force, which is characteristic of both the region and of the present time in general. The main branches of the Vitebsk region economy are secured by 96.4 percent. However, there is still labour shortage, mainly in the industrial sector.

Availability of human resources, availability of educational institutions specialising in the training of experts in various industries is a particularly important parameter for doing business. As far as the region understands it, its enterprises are constantly engaged in the process of interaction with higher and secondary education institutions to train personnel in the required specialties, but it is important to continue to further readjust this



Из-за обилия озер и рек Витебщину называют «белорусской Швейцарией», «голубой жемчужиной» страны. Она славится уникальной живописной природой, обширными лесными массивами, хорошо сохранившимися естественными болотными угодьями

Due to the abundance of lakes and rivers the Vitebsk region is called "Belarusian Switzerland", "blue pearl" of the country. It is famous for its unique picturesque nature, vast forests, well-preserved natural wetlands

метить, что и в нынешних непростых условиях это эффективные инструменты развития деловой активности регионов. Основная концентрация бизнес-проектов формируется именно там. Так, у СЭЗ «Витебск», включая областной центр, 17 секторов в Витебском, Оршанском, Полоцком, Поставском, Миорском и Докшицком районах. За последние пять лет в секторах были построены и введены в эксплуатацию новые трансформаторные подстанции и линии электропередачи, железнодорожные пути, автомобильная дорога, магистральные сети водоснабжения, вложено более 40 миллионов рублей.

Среди современных проблем делового климата – не только для области, а в целом для данного времени – хотелось бы отметить нехватку квалифицированной рабочей силы. На Витебщине обеспеченность основных отраслей народного хозяйства составляет 96,4 процента. Однако нехватка трудовых ресурсов тоже имеется, основной заявитель – промышленная отрасль.

Для ведения бизнеса доступность в кадровых ресурсах, наличие образовательных учреждений, специализирующихся на подготовке специалистов в различных

process in order to effectively develop the economy.

What kind of assistance does the Vitebsk Branch of the BelCCI provide to businesses in the region? What services, as you see, are unique in the Chamber system? What do you see most demanded by the Vitebsk enterprises?

In June 2023, the Vitebsk Branch of the Belarusian Chamber of Industry celebrated its 60th anniversary. As it has always been before, we develop all the traditional directions, such as assessment, diverse expertise, certification, support of foreign economic activity. In other directions we are guided by the interests, needs and demands of the Chamber members, because the natural processes of the development of

technologies, world markets, vectors of international cooperation require businesses to form new activity areas, and this process is highly dynamic. At the same time, the importance and opportunities of the Chamber are growing, our membership base is expanding, we have new partners, and existing ties are being strengthened and developed.

Over the last three years, we had a kind of a unique experience in the Branch's services development. In 2021, we launched the 24/7-format expert examination of quantity and quality of timber at the two largest woodworking enterprises of the Vitebsk region. The introduction of this service was objectively dictated by the desire of the region's enterprises to solve the acute problem of control over the quality and quantity of the timber supplied, to

avoid disputable and large-scale claim work.

It is rather difficult to single out one direction as the most demanded: the specificity of services, demand for them are connected with different periods of economic development, export potential of the region, the implementation of state support measures for business in the form of preferences, favourable regimes. In such periods, particularly demanded are services of expert examination preceding the certification of the product origin, confirmation of own production of products, works, services, certification of industrial products for the companies to be included into the Register of Industrial Products of the Republic of Belarus and participate in leasing programs, public procurement with preferential



Витебская земля славится именами, составляющими гордость славянской и мировой культуры (просветительница Евфросинья Полоцкая, гуманист Франциск Скорина, художники Язеп Дроздович, Марк Шагал, Михаил Савицкий, писатели и поэты Петрусь Бровка, Василий Быков, Владимир Короткевич, физик Жорес Алферов и другие)

The Vitebsk land is famous for the names that are the pride of Slavic and world culture (Euphrosyne of Polotsk, an enlightener, Francysk Skaryna, a humanist, artists Yazep Drozdovich, Marc Chagall, Mikhail Savitsky, writers and poets Pjatruss Broŭka, Vasil Bykaŭ, Vladimir Korotkevich, a physicist Jores Alferov, and others)

отраслях, – особенно важный параметр. Это понимают в регионе, поэтому на постоянной основе ведется взаимодействие предприятий с высшими и средними учреждениями образования по подготовке кадров по необходимым специальностям, но этот процесс важно и дальше продолжать перенастраивать с целью эффективного развития экономики.

Какую помощь бизнесу региона оказывает Витебское отделение БелТПП? Какие услуги, возможно, уникальны в системе Палаты? Что больше всего видите востребованным среди витебских предприятий?

В июне 2023 г. Витебскому отделению Белорусской промышленной

палаты исполнилось 60 лет. Как и ранее, мы развиваем все традиционные направления: оценку, разноплановую экспертизу, сертификацию, поддержку внешнеэкономической деятельности, – в этих сферах очень плотно работаем с бизнесом. По другим направлениям отталкиваемся от интересов, потребностей и запросов членов Палаты, поскольку на фоне естественных процессов развития технологий, мировых рынков, векторов международного сотрудничества у бизнеса также формируются новые сферы и направления деятельности, процесс очень динамичный. Одновременно растут значимость и возможности отделения, растет членская база, у нас появляются новые партнеры, укре-

пляются и развиваются имеющиеся связи.

За последние три года в своем роде уникальным опытом в сфере развития услуг отделения является большой старт в 2021 году услуги экспертизы количества и качества лесоматериалов на двух крупнейших деревообрабатывающих предприятиях Витебской области именно в режиме 24/7. Запуск услуги объективно был продиктован запросом предприятий области в сфере решения острого проблемного вопроса контроля за качественными и количественными параметрами поставляемых на предприятия лесоматериалов, снятия спорной и масштабной претензионной работы.



На территории Витебской области находятся два объекта, которые внесены в предварительный список ЮНЕСКО: Спасо-Преображенская церковь в городе Полоцке и костел Иоанна Крестителя в деревне Камаи Поставского района



The Vitebsk region has two objects included in the UNESCO provisional list: Holy Transfiguration Church in Polotsk and the Catholic Church of Saint John the Baptist in the village of Kamai, Postavsky district

amendment, to be exempt from recycling fee. Taking into account the export orientation of the majority of enterprises, their implementation of modern investment projects, the translation of documents of different topics and level of complexity is often required: from translation of technical documentation for equipment to interpretation support of its adjustment and start-up with the participation of suppliers' technical service representatives. Both organizations and individuals actively apply for the services of the assessment of civil rights objects.

In turn, we work particularly closely with the Chamber members, building our interaction on the following principle: should you contact us with any problematic issue, you will always receive help and advice

Как наиболее востребованное выделить одно из направлений достаточно сложно: специфика услуг, запрос на них связаны с разными периодами развития экономики, экспортного потенциала региона, реализацией мер государственной поддержки бизнеса в виде преференций, льготных режимов. В такие периоды особенно востребована услуга экспертизы, предшествующая услуге сертификации происхождения продукции, подтверждения продукции, работ, услуг собственного производства, промышленной продукции с целью включения предприятий в Реестр промышленной продукции Республики Беларусь для участия их в лизинговых программах, государственных закупках с преференциальной поправкой, освобождения от утилизационного сбора. Учитывая экспортную ориентированность большинства предприятий, реализацию ими современных инвестиционных проектов, особенно часто появляется запрос на перевод документов разной тематики, уровня сложности: от технической документации оборудования до сопровождения устного перевода его настройки и запуска с участием представителей технических служб поставщиков оборудования. Услугами оценки объектов гражданских прав активно пользуют-

ся как организации, так и физические лица.

В свою очередь, с членами Палаты мы работаем особенно тесно, строя работу на следующем принципе: обращаясь к нам с любым проблемным вопросом, вы всегда получите помощь-консультацию на предмет того, как двигаться дальше в его решении.

Каковы планы отделения на 2024 год? Ожидается ли реализация новых проектов и инициатив по поддержке предпринимателей?

В текущем году планируем развивать направления прямого взаимодействия белорусского бизнеса с иностранными партнерами путем организации бизнес-миссий, сделаем акцент на расширении делового сотрудничества белорусских производителей с бизнесом Африканского континента, Юго-Восточной Азии для всестороннего обмена опытом, установления новых контактов и обсуждения перспектив сотрудничества. Так, в мае ожидаем прием делегации деловых кругов Республики Зимбабве, в первом полугодии планируем визит в Китай. Кроме того, у нас в планах активизировать работу по организации образовательных

деловых услуг. В современном мире важно оставаться в курсе происходящих изменений, поэтому надеемся, что эта услуга станет также востребованной.

В прошлом году Витебщина принимала у себя юбилейный День торгового советника, в этом году запланированы еще два масштабных мероприятия для демонстрации потенциала области: Международный экономический форум в Орше и, конечно, Форум регионов Беларуси и России. Что можно уже сегодня сказать об этих мероприятиях? Как идет подготовка, чем планируется удивлять участников и гостей?

Международный экономический форум в Орше уже стал традиционным ежегодным деловым мероприятием, которое пользуется признанием и куда с интересом приезжают давние партнеры, побратимы региона и его друзья. Само название сопутствующей ему республиканской универсальной выставки-ярмарки говорит само за себя – «Оршанские традиции». Данные мероприятия – пример успешной многолетней совместной работы Витебского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты и Оршанского райисполкома.



Знаменитый международный фестиваль искусств «Славянский базар в Витебске» – культурный бренд Витебщины и всей Беларуси

The famous Slavianski Bazaar International Arts Festival in Vitebsk is a cultural brand of the Vitebsk region and the whole of Belarus

on how to move forward in its solution.

What are the plans of the Branch for 2024? Are there new projects and initiatives to support entrepreneurs to be implemented?

This year, we plan to develop direct interaction between Belarusian businesses and foreign partners by organizing business missions; we will focus on expanding business cooperation of Belarusian manufacturers with partners from the African continent and South-East Asia for comprehensive exchange of experience, the establishment of new contacts and discussion of cooperation prospects. Thus, in May we expect to receive a business delegation from the Republic of Zimbabwe, and a visit to China is scheduled for the first



Кроме того, важным ежегодным региональным мероприятием является Международный экономический форум «Инновации. Инвестиции. Перспективы», который проводится в Витебске с целью демонстрации потенциала и привлекательности региона, поиска новых перспектив роста, развития и партнерства. Организаторами выступают Витебский областной исполнительный комитет, Витебский городской исполнительный комитет совместно с Витебским отделением БелТПП и нашими кол-

легами из свободной экономической зоны и Центра маркетинга.

XI Форум регионов Беларуси и России – сверхмасштабное для Витебского региона событие и знаковое для города Витебска, так как будет проходить в его 1050-летие. Уже определена тематика Форума – «Роль межрегионального сотрудничества в построении инновационной экономики Союзного государства», ведется подготовительная работа по формированию программы его ме-

роприятий и мест их проведения в Витебске, Полоцке и Новополоцке.

Цель Форума – подведение годовых итогов взаимодействия с регионами Российской Федерации, постановка новых целей и задач, определение новых векторов развития сотрудничества на следующий год. Уверена, что и в этом году Форум будет актуальным и сильным центром притяжения, эффективной деловой площадкой для укрепления и развития межрегиональных связей и сотрудничества, для встречи бизнеса, новых договоренностей, заключения контрактов, внося ощутимый вклад в развитие потенциала Союзного государства, дипломатию регионального побратимства.

Выставка «Славянский калейдоскоп» – одна из визитных карточек региона, как и культурный «Славянский базар», к которому она приурочена. В прошлом году Витебским отделением БелТПП был инициирован ранний сбор заявок на участие в этом событии. Насколько активно им воспользовались представители бизнеса региона? Может, планируются еще какие-либо новшества в проведении мероприятия?

С гордостью могу отметить, что Международная универсальная

half of the year. In addition, we plan to intensify our work on organizing business training programs. In today's world, it is important to stay up to date with changes, so we hope that this service will also be demanded.

Last year, the Vitebsk region hosted the anniversary Commercial Counselor Day. Two more large-scale events are supposed to demonstrate the region's potential this year: the International Economic Forum in Orsha and, of course, the Forum of Regions of Belarus and Russia. What can you say about these events today? How is the preparation going, what is planned to surprise the participants and guests?

The International Economic Forum in Orsha has already become a traditional annual business event, which is

recognized by many long-standing partners, region's sister-cities and friends, who come there every year with high interest. The name of the national universal exhibition-fair that accompanies the forum – "Orsha Traditions" – speaks for itself. These events make a successful example of the many years of joint work of the Vitebsk Branch of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Orsha District Executive Committee.

The International Economic Forum "Innovations. Investments. Prospects" is another important annual regional event, which is held in Vitebsk to demonstrate the potential and attractiveness of the region, to find new prospects for growth, develop partnerships. The organisers are the Vitebsk Regional Executive Committee,

the Vitebsk City Executive Committee together with the Vitebsk Branch of the BelCCI and our colleagues from the Free Economic Zone and the Marketing Centre.

The 11th Forum of Regions of Belarus and Russia is seen as a major large-scale event for the Vitebsk region and a landmark event for the city of Vitebsk, as it will be held on its 1050th anniversary. The theme of the Forum – "The Role of Interregional Cooperation in Building an Innovative Economy of the Union State" – has already been determined, and preparatory work is underway to form a program of events and organize convenient venues for them in Vitebsk, Polotsk and Novopolotsk.

The purpose of the Forum is to sum up the annual results of cooperation with the regions of the Russian Federation,



ярмарка «Славянский калейдоскоп» – мероприятие, которое по-настоящему знают и ждут. В этом году ярмарке исполнится 25 лет. Она имеет свою историю развития, и то, как выглядит сейчас одна из самых крупных ярмарочных открытых экспозиций, – это результат общего труда вместе с нашими участниками, которые доверяют качеству наших услуг, стараются развиваться вместе с нами.

Только в январе мы уже получили более 50 предварительных заявок от потенциальных экспонентов, яр-

марочные мероприятия планируем проводить с 9 по 15 июля. В прошлом году по результатам проведенного опроса посетителей четыре лучших экспонента ярмарки отмечены дипломами и получили приглашение на участие в экспозиции в 2024 году без предварительного конкурсного отбора, который мы обязательно проводим среди заявившихся к участию. Такое преимущество для самых закупающихся участников Витебского отделения БелТПП планирует сделать доброй традицией. Каждый год мы стараемся удивлять гостей и жителей фестивального Витебска.

Юбилейный для «Славянского калейдоскопа» год не станет исключением: будет сделан упор на оформление экспозиции, новые фотозоны, интересные мероприятия для посетителей ярмарки.

Готовимся с волнением и большим ожиданием, как всегда хочется стать центром притяжения многочисленных посетителей, подарить разнообразные положительные эмоции и запомниться, для нас, организаторов и участников, открытие ярмарки – это всегда большое радостное событие и новые встречи.

to set new goals and objectives, to define new vectors of cooperation development for the next year. I am confident that this year's Forum will also be a relevant and strong centre of attraction, an effective business platform for strengthening and developing interregional ties and cooperation, for business meetings, new agreements and contracts, making a tangible contribution to the development of the Union State's potential and the diplomacy of regional twinning.

The "Slavianski Kaleidoskop" fair is one of the region's landmarks, together with the Slavianski Bazaar it is timed to. Last year, the Vitebsk Branch of the BelCCI initiated an early collection of applications for participation in this event. How actively have the region's businesses used it? Are there any

other innovations planned for this year's event?

I can proudly say that the International Universal Fair "Slavianski Kaleidoskop" is a really renowned and expected event. This year will mark the fair's 25th anniversary. It has its own history of development, and the way one of the largest open fair expositions looks now is the result of the common efforts of the Branch and our participants who trust the quality of our services and strive to evolve together with us.

In January only, we have already received more than 50 preliminary applications from potential exhibitors, and the fair events are scheduled from July 9 to 15. Last year, we conducted a survey of visitors, and four best exhibitors were awarded diplomas and received invitations to participate

in the exposition in 2024 without preliminary competitive selection, which is the necessary procedure for those who apply for participation. The Vitebsk Branch of the BelCCI plans to make such an advantage for the most memorable participants a good tradition. Every year we try to surprise the guests and residents of the festival Vitebsk. The jubilee year for the "Slavianski Kaleidoskop" will not be an exception: we will focus on the exposition design, new photo zones, interesting events for the fair visitors.

We are preparing with excitement and great anticipation; as always, we want to become the centre of attraction for numerous visitors, to give a variety of positive emotions and to be remembered. For us, the fair opening is always a great joyful event which brings new acquaintances.



УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ
«ВИТЕБСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ
ПАЛАТЫ»

ЭКСПЕРТИЗА

КОЛИЧЕСТВА И КАЧЕСТВА,
ПРЕДОТГРУЗОЧНАЯ ИНСПЕКЦИЯ
ТОВАРА



г. Витебск, ул. Космонавтов, 4
210001, Республика Беларусь
+375 212 67 83 52
+375 29 606 43 86
expert@cci-vitebsk.by
г. Орша: +375 29 397 55 51
г. Полоцк: +375 29 170 20 22
г. Глубокое: +375 44 550 24 25

УНП 300080591



Валентина Силина
Директор ООО «ГрандБизнес Эксперт»

ООО «ГрандБизнес Эксперт» – глобальный опыт, надежные ресурсы

«Более 30 лет мы оказываем профессиональные услуги в сфере аудита, МСФО, аутсорсинга, бухгалтерского и налогового консалтинга, направленные на снижение бизнес-рисков и повышение эффективности бизнеса наших клиентов.»

Помогая нашим клиентам расти, мы движемся к общей цели – повышению конкурентоспособности бизнеса Беларуси и благосостояния наших людей».

Аудит | Консалтинг | Налоги и ТЦО | Аутсорсинг

**ООО «ГрандБизнес Эксперт»
+375 29 107 66 02
+375 17 308 70 81 (82)
e-mail: info@gbe.by
www.gbexpert.by
УНП 100024856**

ГрандБизнес Эксперт: 30 лет роста

Общество с ограниченной ответственностью «ГрандБизнес Эксперт» работает на рынке аудиторских услуг Беларуси с 1993 года, в том числе более десяти лет оказывало услуги в составе международной сети «Грант Торнтон Интернешнл», занимает второе место в рейтинге аудиторских организаций Беларуси по итогам работы за 2022 год (рейтинг журнала «Главный Бухгалтер»).

Сегодня ООО «ГрандБизнес Эксперт» – это команда более чем из 90 специалистов, в числе которых аудиторы, налоговые эксперты, специалисты в области МСФО, в сфере трансфертного ценообразования. Компания работает с крупнейшими организациями, а география оказания аудиторских услуг охватывает практически всю Беларусь и все сферы бизнеса.



GrandBusiness Expert: 30 years of growth

GrandBusiness Expert Limited Liability Company has been working in the audit services market of Belarus since 1993, including provision of its services for more than ten years as a part of the international network Grant Thornton International, and is ranked second in the rating of audit organizations in Belarus based on the Company's performance in 2022 (rating of the magazine "Chief Accountant").

Today, GrandBusiness Expert LLC is a team of more than 90 specialists, including auditors, tax experts, IFRS and transfer pricing specialists. The Company works with the largest organizations, and the geography of audit services covers practically the whole of Belarus and all business spheres.

АУДИТ И АУДИТОРСКИЕ УСЛУГИ



Елена Сантерская,
руководитель отдела аудита
ООО «ГрандБизнес Эксперт»

Elena Santerская,
Head of Audit Department
of GrandBusiness Expert LLC

При оказании аудиторских услуг для нас крайне важны профессиональная этика, независимость и понимание бизнеса клиента. За период работы мы накопили глобальный отраслевой опыт. Сейчас мы работаем практически во всех сферах бизнеса. Среди наших клиентов – организации ритейла, логистики, оптовой торговли, нефтехимии, строительства, легкой и тяжелой промышленности, пищевой отрасли, ИТ, лизинговые, страховые компании. У нас большая команда, и благодаря специализации и формированию разнопрофильных команд, состоящих из различных экспертов, мы можем охватить клиентов различных направлений бизнеса.

Наша задача состоит в том, чтобы при оказании аудиторских услуг, опираясь на наш опыт, оценить бизнес клиента всесторонним взглядом, дать качественные рекомендации, а также содействовать внутренним отделам клиента в выполнении своих задач в бухгалтерском и налоговом учете, а иногда и в оптимизации текущих процессов.

Мы всесторонне изучаем бизнес наших клиентов, учитывая особенности сферы деятельности, и стараемся минимизировать потенциальные риски в области бухгалтерского учета и налогообложения и, как следствие, повысить эффективность бизнеса.

AUDIT AND AUDIT SERVICES

«Аудит и аудиторские услуги позволяют оценить систему бухгалтерского (финансового) учета компании, выявить ошибки и неточности, дать клиенту объективную оценку достоверности отчетности и практические рекомендации по ее улучшению. Аудиторское заключение повышает доверие пользователей и потенциальных инвесторов к отчетности организации»

"Audit and audit services allow evaluating the accounting (financial) system of the company, identifying errors and inaccuracies, providing the customer with the objective assessment of the reliability of reporting and practical recommendations for its improvement. An auditor's opinion increases the confidence of users and potential investors in the company's reporting"

When providing audit services, professional ethics, independence and understanding of the customer's business are extremely important to us. Over the period of our work, we have accumulated global industry experience. Now we work in almost all business spheres. Our customers include retail, logistics, wholesale, petrochemical, construction, light and heavy industry, food industry, IT, leasing, and insurance companies. We have a large team, and thanks to specialization and the formation of multi-disciplinary teams consisting of various experts, we are able to cover customers from different business areas.

Our task is to use our experience in providing audit services to assess the customer's business with a comprehensive view, to provide high-quality recommendations and to assist the customer's internal departments in fulfilling their tasks in accounting and tax accounting, and sometimes in optimizing current processes.

We study our customers' business comprehensively, considering the specifics of the area of activity and try to minimize potential risks in the sphere of accounting and taxation and, as a result, improve business efficiency.

ACCOUNTING AND TAX CONSULTING

«Консалтинговые услуги компании направлены на решение вопросов клиентов в области бухгалтерского учета и налогообложения, а также на получение уверенности клиентом в правильности соблюдения норм действующего законодательства»

"The Company's consulting services are aimed at solving customers' issues in the sphere of accounting and taxation, as well as at gaining the customer's confidence in the correct compliance with the norms of current legislation"

Our legislation is subject to frequent changes that require time and effort to track and study. At the same time, some companies face difficulties in accounting and taxation issues. In such situations, professional assistance of expert consultants is essential.

Companies often have questions about foreign economic activity, the development of accounting policies considering the specifics of the company's activities, pricing, the need to develop pricing provisions and discount provisions, and assessing the current pricing procedure for compliance with legal requirements.

Highly qualified specialists of our Company provide comprehensive verbal and written consultations on accounting and taxation, based on knowledge of current changes and additions to legislative acts, as well as on the assessment of tax consequences of individual transactions.

КОНСАЛТИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Владимир Сузанский,
директор ООО «ГрандБизнес
Консалтинг»

Vladimir Suzansky,
Director of GrandBusiness
Consulting LLC



Нашему законодательству присущи частые изменения, отслеживание и изучение которых требует времени и усилий. При этом некоторые компании сталкиваются с трудностями в вопросах бухгалтерского учета и налогообложения. В таких ситуациях крайне важна профессиональная помощь экспертов-консультантов.

Часто у компаний возникают вопросы по внешнеэкономической деятельности, разработке учетной политики с учетом специфики деятельности организации, ценообразования, необходимости разработки положений о ценообразовании и положений о скидках, оценке действующего порядка формирования цен на предмет соответствия требованиям законодательства.

Высококвалифицированные специалисты нашей компании предоставляют исчерпывающие устные и письменные консультации по бухгалтерскому учету и налогообложению, основанные на знании актуальных изменений и дополнений законодательных актов, а также по оценке налоговых последствий при совершении отдельных сделок.



В содержание
To contents

НАЛОГИ И ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Андрей Печкуров,
руководитель налоговой
практики ООО «ГрандБизнес
Эксперт»

Andrey Pechkurov,
Head of Tax Practice of
GrandBusiness Expert LLC



Анализ системы налогового учета, проверка соблюдения налоговых обязательств, своевременная подготовка документации или экономического обоснования по контролируемым сделкам помогают организации минимизировать возможные налоговые риски.

Команда ООО «ГрандБизнес Эксперт» обладает обширной экспертизой, налоговой практикой и опытом реализации крупных проектов. Мы оказываем услуги по вопросам оценки налоговых рисков, налоговому планированию, налоговому аудиту, а также поддержку по вопросам трансфертного ценообразования, подготовке необходимой документации / экономического обоснования применяемых цен.

TAXES AND TRANSFER PRICING

«Важной частью соблюдения налогового законодательства является выполнение налоговых обязательств, а также надлежащий контроль за ценообразованием»

"An important part of tax compliance is fulfilment of tax obligations, as well as proper control over pricing"

Analysis of the company's tax accounting system, verification of compliance with tax obligations, timely preparation of documentation or economic justification for controlled transactions help the organization to minimize possible tax risks.

The team of GrandBusiness Expert LLC has extensive expertise, tax practice and experience in implementing large projects. We provide services on tax risk assessment, tax planning, tax audit, as well as support on transfer pricing issues, preparation of necessary documentation / economic justification of applied prices.

ACCOUNTING OUTSOURCING

«Аутсорсинг – это современная стратегия управления, которая представляет собой передачу различных функций и служб аутсорсинговой компании с целью эффективной организации и оптимизации собственных бизнес-процессов»

"Outsourcing is a modern management strategy, which represents the transfer of various functions and services to an outsourcing company in order to effectively organize and optimize business processes"

One of the activities of GrandBusiness Expert LLC is accounting outsourcing. While earlier some companies considered this type of service as a way to optimize current costs for accounting services, now customers are turning to outsourcing in order to achieve competitive advantages and reduce financial risks.

By outsourcing the accounting function, companies receive a number of advantages, including optimization of business processes and identification of vulnerabilities, reduction of tax risks, absence of the risk of unexpected departure or dismissal of an accountant, guarantee of reporting quality and correct calculation of taxes and other mandatory payments.

In addition, customer service processes are strictly regulated, which ensures quality and continuity of accounting, well-functioning internal control in all sectors, reduces the risk of errors and additional charges, and activities in the sphere of providing professional services are insured.

Accounting outsourcing allows business owners to concentrate on developing the company and solving current issues.

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Юлия Латышева,
руководитель отдела
аутсорсинга
ООО «ГрандБизнес Эксперт»

Yulia Latysheva,
Head of Outsourcing
Department of GrandBusiness
Expert LLC



Одним из направлений деятельности ООО «ГрандБизнес Эксперт» является аутсорсинг бухгалтерского учета. Если раньше этот тип услуг рассматривался некоторыми компаниями как способ оптимизации текущих расходов на бухгалтерскую службу, то сейчас к аутсорсингу обращаются клиенты с целью достижения конкурентных преимуществ и снижения финансовых рисков.

Передавая функцию бухгалтерского учета на аутсорсинг, компании получают ряд преимуществ, в числе которых оптимизация бизнес-процессов и выявление уязвимых мест, снижение налоговых рисков, отсутствие риска неожиданного ухода или увольнения бухгалтера, гарантия качества отчетности и правильности расчета налогов и других обязательных выплат.

Кроме того, процессы обслуживания клиентов строго регламентированы, что обеспечивает качество и непрерывность учета, отлаженный внутренний контроль на всех участках, снижает риск ошибок и доначислений, а деятельность в области оказания профессиональных услуг застрахована.

Передача бухгалтерского учета на аутсорсинг позволяет владельцам бизнеса сконцентрировать внимание на развитии компании и решении текущих задач.



Социальная сеть для перевозчиков и грузовладельцев

Нужно доставить груз, но нет машины для перевозки? Или есть машина, но сложности с ее загрузкой? Решить эти вопросы позволяет сайт www.m3.in (M3), причем бесплатно не только для заказчиков, но и для перевозчиков. Кроме того, на сайте можно поделиться опытом работы с компаниями, а также посредством других отзывов убедиться в надежности потенциального партнера, узнать его сильные и слабые стороны. О развитии проекта M3 рассказал его создатель, **учредитель ЗАО «Клик Решение»**, созданного для продвижения сайта, **Анатолий Павловский**.

A social network for carriers and cargo owners

Do you need cargo delivery, but don't have a truck? Or do you have a truck but experience difficulties with its loading? The website www.m3.in (M3) has been designed to solve these issues, and it is free of charge for both customers and carriers. In addition, the site offers an opportunity to share experience of working with companies, as well as to make sure of the reliability of a potential partner, find out his strengths and weak sides from other reviews. **Anatoly Pavlovsky**, the site creator and **founder of Click Solution, Inc.**, the company that promotes the site, talks about the M3 project development.



Анатолий Анатольевич, расскажите, какие возможности предоставляет сайт МЗ для пользователей? В чем он может им помочь?

Для грузовладельцев и перевозчиков мы предлагаем площадку с объявлениями грузов и транспорта. Сервис помогает связывать заказчиков перевозок и исполнителей, оптимизирует их работу.

Также есть рубрика отзывов, которая служит для получения более полной информации о субъектах хозяйствования. Компании используют МЗ для подтверждения своего рейтинга, обмениваясь на сайте отзывами с теми, с кем сотрудничают.

А что все же в приоритете: поиск грузов и транспорта или отзывы о компаниях?

Я бы сказал, что МЗ – это в равной степени и то, и другое. Обе рубрики имеют свою аудиторию, и каждая из них для нас одинаково важна. Отзывы могут касаться практически любой компании. С другой стороны, поиск машины для перевозки грузов может интересовать как организации, так и частных лиц.

Проект МЗ не стоит на месте, развивается. Какие изменения, на Ваш взгляд, являются значимыми как для самого проекта, так и для пользователей сайта?

Мы находимся в постоянном контакте со многими белорусскими перевозчиками и учитываем их мнение о нашем продукте, стремимся удовлетворить пожелания, увеличить возможности площадки. В частности, одним из пожеланий к нам было то, чтобы сервис стал международным – ориентированным не только на Беларусь, но и за рубежом – в первую очередь на соседние страны.

Первое, что предстояло сделать в связи с выходом на международный рынок, – это новые домен и логотип. Поскольку сайт МЗ уже был знаком многим белорусским партнерам, необходимо было сохранить узнаваемость логотипа, при этом приведа



Anatoly Anatolyevich, what opportunities does M3 provide for users? How can it help them?

For cargo owners and carriers, we offer a platform with cargo and transport offers. The service helps connect transportation customers and contractors and optimizes their work.

There is also a reviews section, which serves to obtain more comprehensive information about business entities. Companies use M3 to confirm their ratings by exchanging reviews on the site with those they collaborate with.

What's a priority: searching for cargo and transport or company reviews?

I would say that on M3 we prioritize both equally. Both sections have their audience, and each of them is equally important to us. Reviews can concern almost any company. On the other hand, searching for a truck for transporting goods may be of interest to both organizations and individuals.

The M3 project doesn't stand still, it is developing. What changes, in your opinion, are significant both for the project and for the site users?

Being in constant contact with many Belarusian carriers, we value their opinion about our product, we strive to satisfy their wishes and increase the possibilities of the site. In

particular, one of the wishes was that the service become international – focused not only on Belarus, but also on foreign countries, primarily our neighbours.

The first thing that had to be done in connection with entering the international market was a new domain and a new logo. Since the M3 website had already been familiar to many Belarusian partners, it was necessary to maintain the logo recognition, while bringing it into line with international standards. As for the domain, we considered different options, including m3.co and m3.net. As a result, we've chosen the option that seemed more suitable for us, m3.ink.



его в соответствие мировым стандартам. Что касается домена – рассматривали разные варианты, в том числе m3.co и m3.net. В итоге выбрали вариант более подходящий, по нашему мнению, – m3.ink.

Главная страница www.m3.ink требует ввести приглашение. Что это и для чего сделано?

Приглашение – это набор символов, например «bel». Это очень похоже на обычный промокод для получения скидок. Чтобы мы могли понимать, от кого из партнеров пользователь пришел на сайт, у каждого партнера есть свой вариант приглашения, которое пользователь вводит на

www.m3.ink. Например, приглашение «bel» можно ввести двумя способами: либо открыть страницу www.m3.ink и в поле для приглашения набрать «bel», либо просто зайти на страницу www.m3.ink/bel, в названии которой уже присутствует приглашение. Чтобы логотип сайта помогал для входа в МЗ, решено указывать приглашение как дополнительный элемент на нем. На главной странице, когда приглашение еще не введено, вместе с логотипом размещается поле ввода. После входа по приглашению перенаправляем пользователя на домен в зоне by.

Вы используете несколько доменов?

The main page www.m3.ink requires entering an invitation. What is it and what is it made for?

An invitation is a string consisting of characters, for example "bel". This is very similar to a regular promo code associated with a discount. So that we can understand which partner the user came to the site from, as each partner has its own version of the invitation to be entered by users on www.m3.ink. For example, the invitation "bel" can be entered in two ways: either by opening the www.m3.ink page and typing "bel" in the invitation field, or simply going to the page www.m3.ink/bel, the name of which already contains an invitation.

To make the logo of the site help to enter M3, it was decided to indicate the invitation as an additional element on it. On the main page, when the invitation hasn't yet been entered, an input field is placed along with the logo. After logging in by invitation, we redirect the user to a domain with the .by extension.

Do you use multiple domains?

The domain www.m3.ink has been created for the entrance. The rest of the functionality is located on the domain with the .by extension and its aliases, where each partner has a referral link in the form of a folder containing the rest of the site. The main page of the

Домен www.m3.ink создан для входа. Остальной функционал находится на домене в зоне by и его алиасах, где у каждого партнера есть реферальная ссылка в виде папки, внутри которой находится остальной сайт. Главная страница домена в зоне by ведет на реферальную папку общего партнера, чтобы все правильно индексировалось поисковиками. Как уже сказал, отдельный домен www.m3.ink с обязательным вводом приглашения дает нам понимание, откуда приходят пользователи по офлайн-рекламе.

Функционал размещения грузов и транспорта имеет какие-либо особенности?

Я бы ответил так: функционал привычный для пользователей подобных сайтов. При разработке сервиса поиска грузов и транспорта мы изучили возможности многих площадок и сделали свой продукт максимально понятным и простым для тех, кто хотя бы раз пользовался площадками поиска транспорта и грузов.

Насколько востребован такого рода сервис, ведь можно работать со знакомыми перевозчиками?

Сайт МЗ помогает грузовладельцам быстро уведомлять о своих грузах перевозчиков, в том числе и тех, с кем уже работали. Преимущество единой площадки со многими перевозчиками состоит в том, чтобы не

domain with the .by extension leads to the referral folder of the common partner, so that everything is indexed correctly by search engines. As I have already said, a separate domain www.m3.ink with a mandatory invitation gives us an understanding of where offline advertising users come from.

Does the functionality of adding cargo and transport have any special features?

I would say that the functionality is familiar to the users of such sites. When developing a cargo and transport search service, we studied the capabilities of many sites and made our

только узнать про предложения уже знакомых компаний, но и «познакомиться» и начать работу с новыми перевозчиками, чьи предложения представляются привлекательными. Таким образом, сервис предоставляет возможность перевозчикам заявить о себе и имеющихся предложениях доставки, а компаниям – не только поддерживать контакт со знакомыми перевозчиками, но и находить новых.

Вы упомянули про партнеров-пользователей. Хотелось бы узнать, какие они получают преимущества.

Функционал МЗ сделан с поддержкой маркетинговой стратегии. Она учитывает разные события, например: через кого из партнеров зарегистрировался и восстановил активность пользователь, объявления кого из партнеров он просматривал перед самой регистрацией. Это дает нам возможность определять показатели для рейтинга: например, как много активных пользователей у партнера. В зависимости от рейтинга партнера-пользователя предоставляем ему определенные преимущества.

В планах – получение партнерами приоритета в просмотре объявлений. Собираемся партнерам-пользователям с хорошим рейтингом дать возможность приобретать акции и становиться полноправным участником с долей от проекта

СЕРГЕЙ ГОСТИК,
начальник транспортного отдела ОДО «Фирма АВС»

«Наряду с другими подобными площадками используем и сайт МЗ. Нет нареканий по добавлению отзывов, успешно размещали отзыв о перевозчике. В части недочетов эргономичности можно отметить отсутствие возможности извлечения из корзины заявок посредством нажатия одной кнопки вверху списка (необходимо долго «прокручивать» страницу вниз до нужной заявки), но это лишь пожелание компании, как развиваться дальше. Импонирует минимализм в размещении груза. Скорость добавления заявки оцениваю на «хорошо», если необходимо быстро разместить свой груз для поиска перевозчика».

Вы рассказали о планах. А что партнер-пользователь МЗ может получить на сегодняшний день?

Уже сейчас предоставляем партнерам доступ к дополнительному функционалу. Например, приоритет его объявлений с грузами и просмотр положительных отзывов без ответов.

Получается, что просмотр положительных отзывов без ответов ограничен? Почему?

Отзывы доработали с той целью, чтобы они имели характер взаимного обмена рекомендациями. Проведенный ранее анализ показал, что зачастую многие не помнят те компании, которые оставили положительные

АЛЕКСАНДР ПРОТАС,
экспедитор ООО «Глубокский мебельный центр»

«Узнали о МЗ после оповещения по электронной почте от Минского отделения БелТПП про участника Премиум-клуба «В2В» с сервисом для поиска транспорта. Начали пользоваться не так давно – и пока замечаний нет. Значительных различий по функционалу в сравнении с другими известными нам сайтами по размещению грузов не увидели – все отлажено и понятно. Будем дальше пробовать новый для нас сайт в работе по поиску перевозчиков».

product as clear and simple as possible for those who have used transport and cargo search platforms at least once.

How much is this type of service in demand, since cargo owners can work with familiar carriers?

The M3 website helps cargo owners quickly notify carriers, including those they have already worked with, about their cargoes. The advantage of a single platform with many carriers is that it's possible not only to learn about the offers of the companies that are already familiar, but also to get to know and start working with new carriers in case their offers seem attractive. Thus,

the service provides the carriers with an opportunity to advertise themselves and available delivery offers; and for companies it offers an option to not only work with the carriers they know, but to find new carriers as well.

You've mentioned user partners. What benefits do they get?

M3 functionality is designed to support a marketing strategy. It takes into account various events, for example, through which partner the user has registered and resumed activity, and the ads of which partner he had viewed before registering. This gives us the opportunity to determine rating

indicators: for example, how many active users a partner has. Depending on the rating of the user partner, we provide him with certain benefits.

It is planned that partners will receive priority in viewing ads. We are going to give top-rated user partners the opportunity to purchase shares and become full participants with a share in the project.

These are plans that you're talking about. But what can an M3 user partner get today?

We are already providing our partners with access to additional functionality.

ПОРЯДОК ПРОВЕРКИ ПЕРЕВОЗЧИКА С M3.INK



отзывы. Получается, что и доверия к таким отзывам мало, если сам получатель не понимает, от кого они. По нашему мнению, отзывы – как рекомендации: если получил, то знаешь, от кого. Кроме того, рейтинг зависит и от того, как представители компании сами дают отзывы. Больше отзывов – лучше рейтинг.

Чтобы поднять рейтинг на МЗ, можно просто дать самому отзывы?

Именно так. Компании оставляют отзывы на своих контрагентов и получают в ответ положительные. Их рейтинг будет расти, ведь мы принимаем отзывы за список тех, кто может рекомендовать компанию. В то

же время мы следим за тем, чтобы высокий рейтинг не создавался обманно: попытки оставить фейковый положительный отзыв приводят к его удалению.

Насколько велико доверие пользователей к отзывам?

По нашим сведениям, доверие больше к отрицательным отзывам. Бывает, что приходится разбираться с негативными отзывами, иногда нас благодарят за то, что участие МЗ помогает в разрешении ситуации. Если отзыв связан с задержкой оплаты, после закрытия долга мы не оставляем его в состоянии отрицательного, а переводим в статус «урегулирован». Да, это

создает дополнительную работу по администрированию, но зато всем понятно, что оплата полностью произведена и заказчик платежеспособен.

Бывает, что сайты сами осуществляют проверки того, насколько перевозчик и заказчик добросовестные. Как с этим обстоят дела у МЗ?

Как раз для такой проверки и служат отзывы. Мы предлагаем использовать определенный порядок проверки перевозчика, которому доверяется ценный груз. С учетом имеющихся отзывов на МЗ можно позвонить тем, кто дал отзыв, и проверить контакты перевозчика, чтобы не отдать груз мошенникам.

For example, prioritizing their cargo offers and viewing positive reviews without replies.

It turns out that viewing positive reviews without replies is limited, isn't it? Why?

The reviews were finalized so that they had the character of mutual exchange of recommendations. Previous analysis has showed that many people often do not remember those companies that left positive reviews. This means there is little trust in such reviews if recipients themselves do not understand who they come from. In our opinion, reviews are like recommendations: should you receive

them, you know from whom. Besides, rating depends on how company representatives give feedback. The more reviews they leave, the better their rating is.

Does it mean that giving feedback is a simple way for a company to raise its rating on M3?

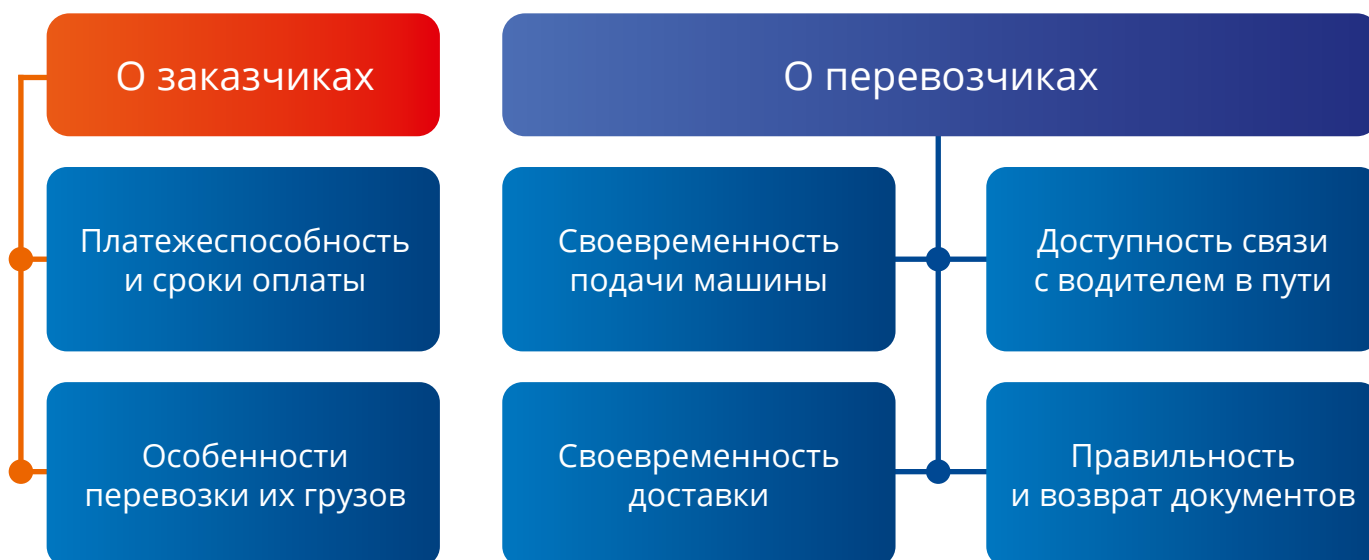
Exactly. Companies leave reviews for their counterparties and receive positive replies. Their rating will grow, because we take reviews as a list of those who can recommend the company. At the same time, we make sure that a high rating is not created fraudulently: attempts to leave a fake positive review will result in its removal.

Do users trust the reviews?

According to our information, negative reviews are more trusted. Sometimes we have to deal with negative reviews, sometimes users thank us for the fact that M3's involvement has helped to resolve the situation. If the review is due to a delay in payment, once the debt is closed we don't leave it in negative status, but transfer it to the "settled" one. Sure, this creates additional administrative work, but everyone understands that the payment has been made in full and the customer is solvent.

Some sites themselves carry out checks of the carriers' and customers'

ОТЗЫВЫ В M3.INK ДАЮТ ИНФОРМАЦИЮ



Что касается проверок другими площадками, будут ли они возмещать ущерб за утрату груза «проверенным» перевозчиком? Вряд ли. Реальность такова, что есть определенные риски, которые необходимо минимизировать. Если груз ценный, надо четко понимать, кому его отдаешь. Поэтому рейтинг и отзывы – это очень важные моменты в грузоперевозках. Безусловно, стоимость перевозки также имеет значение, но важность этого критерия все же идет после сохранности груза и своевременности его доставки перевозчиком. Отзывы могут прояснить целый ряд вопросов о компании еще

до начала работы с нею. Например, своевременность подачи автомобиля на погрузку.

Почему M3 бесплатный для перевозчиков, в отличие от большого числа платных площадок?

Решение сделать сайт бесплатным принято с целью не ограничивать количество пользователей сервиса и его востребованность. Пока не будем рассказывать наперед, как собираемся монетизировать сервис. Сейчас ищем варианты, как можно оптимизировать расходы на размещение серверного оборудования,

занимаемся другими техническими вопросами, чтобы сервис M3 остался бесплатным для перевозчиков. И отмечу однозначно, что они смогут использовать M3 для поиска груза и в дальнейшем.

Каковы планы по развитию проекта M3 на ближайший год?

Будем дорабатывать функционал. Постараемся сделать M3 более удобным для наших пользователей, число которых, по данным Яндекс Метрики, увеличилось за прошлый год с 30 до 50+ тысяч в месяц.

good faith. How's that been going on M3?

Reviews serve such a check. We propose to use a certain procedure for checking the carrier, who is entrusted with valuable cargo. As soon as reviews are available on M3, it is possible to call a review author and check carrier's contacts so as not to give the cargo to scammers.

As for the inspections carried by other sites, will the sites' owners pay compensation in case a "verified" carrier loses the cargo? It's unlikely. The reality is that there are certain risks that need to be minimized. If the cargo is valuable, the owner needs to clearly understand

who it is given to. Therefore, ratings and reviews are very important points in cargo transportation. Of course, the cost of transportation also matters, but this criterion is less important than the safety of the cargo and the timeliness of its delivery. Reviews can clarify a number of questions about a company even before one start working with it. For example, if a truck is delivered for loading on time.

Why is M3 free for carriers, unlike many paid platforms?

The decision to make the site free of charge was made in order to limit the number of users of the service and its relevance. For now, we would not

reveal the plans on how we are going to monetize the service. We are looking for the options to optimize the costs of hosting server equipment, and are working on other technical issues so that the M3 service remains free for carriers. And I will definitely point out that it will remain so in the future.

What are your plans for the development of the M3 project for the year?

We will improve the functionality. We will try to make M3 more convenient for our users, the number of which, according to Yandex Metrics, has increased over the past year from 30 to 50+ thousand per month.

Инновационный рециклинг

ПРЕДСТАВЛЯЕМ УСПЕШНЫЙ КЕЙС, РЕАЛИЗОВАННЫЙ МОЛОДОЙ И АМБИЦИОЗНОЙ БЕЛОРУССКОЙ КОМПАНИЕЙ «ТЕХНО-ДЖЭТ ГРУПП»

Сегодня технологии позволяют создавать новые продукты, улучшать качество и эффективность производства, обеспечивать безопасность и комфорт. Человечеству удастся успешно решать проблемы продовольственной безопасности, максимально автоматизировать процессы на пути от идеи до готовых продуктов. Именно технологии помогают увеличивать объемы переработки, но, соответственно, растут и объемы отходов. Успешные технологии в умелых руках готовы сделать их ценным ресурсом.

Молодая белорусская компания ООО «Техно-Джэт Групп» выпустила на рынок новый продукт – установку «Дробилка вертикальная ДК 40». Оборудование сразу получило применение: технологи одного из мясокомбинатов Беларуси решили использовать его для переработки костей животных, полученных после обвалки мяса (говяжьих и свиных туш).

Предприятиям, в том числе фермерским хозяйствам, производящим обвалку мясных туш, дробилка позволяет измельчать оставшуюся кость в мясную массу и получать дополнительный продукт, который в дальнейшем может использоваться в качестве корма для животных, а также в производстве комбикормов, желатина, клея, мыла, косметики и других востребованных на рынке продуктов. И что немаловажно: дробилка способствует решению экологических проблем, ведь у предприятия отпадает необходимость привычной утилизации животных отходов, которые могут быть источником заражения и загрязнения окружающей среды. Дополнительный плюс – экономия средств за утилизацию костных отходов, сокращение потребления горюче-смазочных материалов при вывозе отходов на специализированные полигоны, а также экономия людских ресурсов, задействованных в процедуре утилизации.

В настоящее время оборудование успешно работает на Калинковичском мясокомбинате.



Генеральный директор ООО «Техно-Джэт Групп» Дмитрий Лесовой и заместитель председателя БелТПП Денис Мелешкин

Дополнительное применение агрегат получил в переработке древесины. Он измельчает твердую древесную структуру (например, ствольные поленья, старые поддоны т.п.) в однородную массу (щепу). В зависимости от качества и структуры древесины полученная после дробления щепка может использоваться для копчения мясной или рыбной продукции, а также как древесно-подстилочный материал, применяемый в птицеводстве, на кроличьих фермах, как подсыпной материал для цветных насаждений и в других подобных целях.

Впрочем, производство дробильного оборудования – не единственное направление деятельности ООО «Техно-Джэт Групп». Компания является первым поставщиком на территорию Беларуси оборудования ведущих мировых брендов: Bosch Rexroth, Parker, AVENTICS, HYDAC, EATON VICKERS и других производителей компонентов и комплектующих силовой гидравлики, пневматики и электроники, а также поставляет промышленное оборудование и станки, лесопильные и дробильные комплексы на производства в Беларуси и за ее пределами. Предприятие стремится к развитию деловых партнерских связей, в том числе используя инструменты Бе-

лорусской торгово-промышленной палаты.

Генеральный директор ООО «Техно-Джэт Групп» Дмитрий Лесовой убежден, что членство в Палате стало важным фактором развития внешнеэкономической деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия: «Сотрудничество с БелТПП позволяет на постоянной основе получать актуальную и достоверную информацию о рынках и партнерах, находить новые возможности для сотрудничества, участвовать в переговорах, повышать имидж и репутацию, защищать свои права и интересы».

Кроме того, ООО «Техно-Джэт Групп» получило в БелТПП сертификат происхождения товара на свою вертикальную дробилку ДК 40. Также оборудование имеет Декларацию Евразийского экономического союза о соответствии требованиям к безопасности машин и оборудования. Документы позволяют компании получать преференции при поставках за рубеж, а также дают определенные права при проведении процедур государственных закупок и закупок за счет собственных средств на территории Беларуси и государств – членов ЕАЭС.



ООО «Техно-Джэт Групп»
УНП193339154 220070
220005, Республика Беларусь, г. Минск,
ул. Ваупшасова, 10, пом. 131
+375 44 555 94 90, +375 33 347 76 93
www.td-group.by, info@td-group.by

ДРОБИЛКА ВЕРТИКАЛЬНАЯ ДК-40



Дробилка вертикальная ДК-40,
производимая предприятием ООО «Техно-Джэт Групп»,
предназначена для измельчения твердых материалов –
отходов переработки мяса (кость 1-й категории,
полученная от обвалки говяжьих и свиных туш,
дополнительный вариант: глубокая заморозка
(ноги куриные, говяжьи, свиные) –
с целью получения животного корма

Основные
технические характеристики:

производительность – 120-150 кг/час;
мощность – 30 кВт;
габариты (д/ш/в) – 950×700×1703 мм;
масса – 450 кг.



Ваш бизнес-партнер:
Экваториальная Гвинея

Your business partner:
Equatorial Guinea



Экономическое положение

Республика Экваториальная Гвинея – государство, расположенное в центральной части Африки, на западном побережье материка. Страна состоит из континентальной части и островов в Гвинейском заливе. До 1968 года страна являлась колонией Испании, затем получила независимость. В 1980-х годах в результате геологоразведки в недрах были обнаружены запасы нефти и газа, вследствие чего экономика страны претерпела кардинальные изменения. Открытие месторождений привело к стремительному развитию добывающей и нефтеперерабатывающей отраслей. Ранее она носила аграрно-сырьевой, плантационный характер, а теперь свыше 90 процентов доходов госбюджета формируют доходы от нефтегазодобывающего сектора.

Экваториальная Гвинея богата ресурсами. Помимо нефти и газа в стране обнаружены запасы таких

природных ископаемых, как титан, железная руда, уран, марганец. Кроме того, Экваториальная Гвинея лидирует по запасам бокситов, имеет залежи нефти, газа, золота, алмазов. На данный момент эти отрасли развиты не в полной мере, но тенденция к их развитию сохраняется.

Также важную роль в экономике Экваториальной Гвинеи играют сельское хозяйство и рыболовство. Некоторые сельскохозяйственные культуры используются в стране, а другая часть отправляется на экспорт. Так, например, экспортируются кофе и какао, а также фрукты.

В последнее время правительство Экваториальной Гвинеи выражает стремление к диверсификации экономики. Эта политика включает в себя усиление сельского хозяйства, развитие инфраструктуры и повышение инвестиций в другие сектора.

Вдобавок Экваториальная Гвинея ставит перед собой задачу развития социальной сферы – улучшения качества жизни населения и создания благоприятных условий для развития бизнеса и инвестиций.

В настоящее время в Экваториальной Гвинеи реализуется проект по строительству новой столицы, которая призвана заменить в этом статусе Малабо. Город расположен на востоке континентальной части страны и раньше назывался Ойяла, но в 2020 году был переименован в Сьюдад-де-ла-Пас. Инициатива переноса столицы принадлежит Президенту Экваториальной Гвинеи. Предполагается, что новая столица будет сочетать новые веяния в архитектуре и традиционные культурные элементы, продвигать идентичность города. Ожидается, что в городском хозяйстве большая роль будет отведена возобновляемым источникам энергии.



Economic situation

The Republic of Equatorial Guinea is located in central Africa, on the west coast of the continent. The country consists of the mainland and islands in the Gulf of Guinea. The country was a colony of Spain, and detached from the metropolis in 1968. In the 1980s, as a result of geological exploration, significant reserves of oil and gas were discovered in the subsoil, which ensured rapid development of the country's economy and its transformation from agriculture and farming to mining and oil refining, which now form more than 90 percent of the state budget revenues.

Equatorial Guinea is rich in resources. Besides oil and gas, the country has reserves of titanium, iron ore, uranium and manganese. Moreover, Equatorial

Guinea is a leader in bauxite reserves and has deposits of gold and diamonds. At the moment, these industries are not fully developed, but the trend towards their development continues.

At the same time, agriculture and fishing remain significant parts of the economy of Equatorial Guinea. Some crops are used in the country, while others are exported, such as coffee and cocoa, as well as bananas and coconuts.

Recently, the Government of Equatorial Guinea has expressed a desire to diversify the economy. These policies include strengthening agriculture, developing infrastructure and increasing investment in other sectors. In addition, Equatorial Guinea sets the task of developing the social sphere –

improving the quality of life of the population and creating favorable conditions for business development and investment.

Currently, a project is being implemented in Equatorial Guinea to build a new capital, which is intended to replace Malabo in this status. The city is located in the east of the mainland and was formerly called Oyala, but was renamed Ciudad de la Paz in 2020. The initiative to move the capital belongs to the country's President. It is assumed that the new capital will combine new trends in architecture and traditional cultural elements, promoting the identity of the city. It is expected that renewable energy sources will play a greater role in urban development.



Международное сотрудничество

В сфере внешней политики Экваториальная Гвинея исходит из принципов нейтралитета, межафриканской солидарности и невмешательства во внутренние дела других государств. В подходе к основным международным проблемам ориентируется на позиции Африканского союза и Экономического и валютного сообщества стран Центральной Африки. Отдельная роль отводится сотрудничеству со странами Африки и Латинской Америки.

Основными внешнеэкономическими партнерами Экваториальной Гвинеи являются Китай, Индия, Испания, США.

Кроме того, страна активно участвует в региональных и международных дипломатических процессах: является членом Организации Объединенных Наций, Африканского союза, Экономического сообщества стран Центральной Африки и других организаций, что позволяет принимать участие в различных проектах

по развитию, безопасности и дипломатии.

Также международное сотрудничество Экваториальной Гвинеи проявляется через культурные и образовательные инициативы. Страна сотрудничает с различными университетами и научными центрами, осуществляя обмен студентами и учеными. Вдобавок Экваториальная Гвинея принимает активное участие в международных культурных мероприятиях и фестивалях.



International cooperation

In the field of foreign policy, Equatorial Guinea proceeds from the principles of neutrality, inter-African solidarity and non-interference in the internal affairs of other states. In its approach to major international problems, it is guided by the positions of the African Union and the Economic and Monetary Community of Central Africa. A special role is given to cooperation with the countries of Africa and Latin America.

The main foreign economic partners of Equatorial Guinea are China, India, Spain and the USA.

In addition, the country actively participates in regional and international diplomatic efforts: it is a member of the United Nations, the African Union, the Economic Community of Central African States and other organizations, which allows it to participate in various

development, security and diplomacy projects.

Equatorial Guinea's international cooperation is also manifested through cultural and educational initiatives. The country cooperates with various universities and research centers, carrying out the exchange of students and scientists. In addition, Equatorial Guinea actively participates in international cultural events and festivals.

Двусторонние экономические отношения

Экваториальная Гвинея в качестве основной ставит перед собой цель достижения экономической независимости, укрепляя взаимоотношения и связи с Беларусью, особенно на основе промышленного сотрудничества.

В июне 2023 г. проходил визит Министра иностранных дел Республики Беларусь Сергея Алейника в Республику Экваториальная Гвинея, в ходе которого стороны подтвердили взаимную заинтересованность в развитии межгосударственных контактов. Основное внимание было уделено взаимодействию в экономической сфере, включая сельское хозяйство, промышленную кооперацию, производство продуктов питания, здравоохранение и другие направления. По итогам переговоров было подписано совместное заявление о договоренностях, в том числе по развитию политического диалога, а также сотрудничества в сферах торговли, экономики и инвестиций, продовольственной безопасности, здравоохранения, медицины, образования, науки и техники, нефтехимического сектора, безопасности и в прочих отраслях. Стороны наметили практические шаги по расши-

рению договорно-правовой базы двусторонних отношений.

В сентябре 2023 г. Президент Республики Экваториальная Гвинея Теодоро Обианг Нгема Мбасого прибыл с официальным визитом в Республику Беларусь. Центральной частью визита стали переговоры с главой белорусского государства Александром Лукашенко. По итогам официальной встречи и переговоров в узком и расширенном составах был подписан

пакет двусторонних документов, направленных на развитие отношений по широкому спектру – от экономики до гуманитарной сферы.

Также делегация Экваториальной Гвинеи в рамках официального визита в Беларусь посетила совместную выставку продукции предприятий Министерства промышленности Беларуси, которая была организована на площадке Минского тракторного завода. На выставке была представ-



Bilateral economic relations

Equatorial Guinea's main goal is to achieve economic independence, including by strengthening relationships and ties with Belarus, especially through industrial cooperation.

In June 2023, the Minister of Foreign Affairs of the Republic of Belarus Sergei Aleynik paid a visit to the Republic of Equatorial Guinea, during which the parties confirmed their mutual interest in developing interstate contacts. Close attention was paid to interaction in the economic sphere, including agriculture, industrial cooperation, food production, healthcare, and other areas. The negotiations resulted in a joint statement of agreements signed, including on the development of

political dialogue, as well as cooperation in the areas of trade, economy and investment, food security, healthcare, medicine, education, science and technology, the petrochemical sector, security, and other sectors. The parties outlined practical steps to expand the contractual and legal framework of bilateral relations.

In September 2023, the President of the Republic of Equatorial Guinea, Teodoro Obiang Nguema Mbasogo, arrived on an official visit to the Republic of Belarus. The central part of the visit was negotiations with the Belarusian President, Aleksandr Lukashenko. As a result of the official meeting and narrow and extended format negotiations, a package of

bilateral documents was signed aimed at developing relations across a wide spectrum – from economy to the humanitarian sphere.

Also, the delegation of Equatorial Guinea, as part of an official visit to Belarus, visited a joint exhibition of products from enterprises of the Ministry of Industry of Belarus, which was organized at the Minsk Tractor Works. The exhibition featured products from MTW, MAZ, Gomselmash, Lidselmash, MMZ, AMKODOR, BELAZ, and other industrial flagships. The guests highly praised the Belarusian equipment.

In December 2023, the President of the Republic of Belarus paid a return



лена продукция МТЗ, МАЗа, «Гомсельмаша», «Лидсельмаша», ММЗ, «АМКОДОРа», БЕЛАЗа и других промышленных флагманов. Гости высоко оценили белорусскую технику и выразили свою заинтересованность в ее поставках.

В декабре 2023 г. завершился официальный визит Президента Беларуси Александра Лукашенко в Экваториальную Гвинею, в ходе которого главами государств был подписан пакет документов, направленных на развитие сотрудничества в различных сферах. В столичном городе Малабо, который расположен на островной части страны, состоялись офици-

альные переговоры с Президентом Теодоро Обиангом Нгемой Мбасого. Их главным итогом является подписание дорожной карты по развитию двустороннего сотрудничества. Документ носит комплексный характер, он охватывает 15 ключевых направлений взаимодействия, включая кооперационные проекты, поставки белорусской техники и организацию ее обслуживания, сельскохозяйственную сферу, здравоохранение, фармацевтику и реализацию медицинского оборудования, лесное хозяйство. Дорожная карта рассчитана на 2024–2026 годы.

Своеобразная дорожная карта есть и по линии межпалатского сотрудни-

чества. Председатель БелТПП Михаил Мятликов принял участие в визите в Малабо белорусской делегации, который предшествовал визиту на высшем уровне. В ходе итогового заседания по результатам этого визита 15 ноября было подписано соглашение о сотрудничестве между БелТПП и бизнес-ассоциациями Экваториальной Гвинеи – Торговой палатой континентального региона и Торговой палатой островного региона.

Соглашение определяет взаимодействие организаций по содействию белорусским и экваториальным бизнес-кругам в развитии деловых связей и расширении взаимовыгодного сотрудничества. БелТПП и торговые палаты Экваториальной Гвинеи договорились оказывать друг другу содействие в организации бизнес-миссий, деловых контактов предпринимателей, проведении выставок, ярмарок, конференций, семинаров и других мероприятий в целях ознакомления деловых кругов с экономикой и экспортными возможностями Республики Беларусь и Республики Экваториальная Гвинея, осуществлять обмен коммерческими предложениями по торгово-экономическому взаимодействию, списками потенциальных партнеров, информацией о конгрессно-выставочных мероприятиях в двух странах, сотрудничать в других направлениях в пределах своих компетенций.

official visit to Equatorial Guinea. The heads of state signed a package of documents aimed at developing cooperation in various fields. In the capital city of Malabo, which is located on the island part of the country, official negotiations were held with President Teodoro Obiang Nguema Mbasogo. Their main result was the signing of a roadmap for the development of bilateral cooperation. The document covers 15 key areas of interaction, including cooperation projects, supplies and maintenance of Belarusian equipment, agriculture, healthcare, pharmaceuticals sector and the sale of medical equipment, forestry. The road map has been designed for 2024–2026.

There is also a kind of a roadmap for inter-chamber cooperation. Chairman of the BelCCI Mikhael Miatlikov took part in the visit of the Belarusian delegation to Malabo, which preceded the highest-level visit. During the final meeting following the results of this visit on November 15, a cooperation agreement was signed between the BelCCI and business associations of Equatorial Guinea – the Official Chamber of Commerce of the Continental Region and the Chamber of Commerce of the Island Region.

The agreements determine the interaction of organizations to assist the business circles of Belarus and Equatorial Guinea in the development

of business ties and the expansion of mutually beneficial cooperation. The BelCCI and the Chambers of Commerce of Equatorial Guinea agreed to assist each other in organizing business missions, business contacts of entrepreneurs, in holding exhibitions, fairs, conferences, seminars and other events in order to familiarize the business community with the economy and export opportunities of the Republic of Belarus and the Republic of Equatorial Guinea, to exchange commercial proposals, lists of potential partners, information about congress and exhibition events in the two countries, and to cooperate in other areas within their competencies.

Перспективные направления сотрудничества Беларуси и Экваториальной Гвинеи

Сотрудничество между Республикой Беларусь и Экваториальной Гвинеей представляет большой потенциал для обеих стран. Разнообразие областей взаимодействия охватывает образование, здравоохранение, сельское хозяйство, науку и технологии.

Беларусь и Экваториальная Гвинея могут сотрудничать в области образования, особенно в обмене студентами, преподавательским составом и разработке совместных образовательных программ. Достигнуты договоренности о повышении квалификации профессорско-преподавательского состава и о посещении белорусских университетов делегацией Экваториальной Гвинеи с целью выработки конкретных предложений по межвузовскому сотрудничеству. Это может способствовать обмену знаниями и укреплению академических связей между двумя странами.

Кроме того, имеется потенциал для сотрудничества в области сельского хозяйства и пищевой промышленности. Белорусские технологии и опыт в сельскохозяйственном производстве могут быть полезны для развития сельского хозяйства в Экваториальной Гвинее. Так, весьма перспективными направлениями являются строительство зерносушильных комплексов хранения и сушки зерна, поставки различной автомобильной техники, дорожно-строительной техники, белорусских карьерных самосвалов, дизель-генераторных и компрессорных станций, промышленных дизельных двигателей.

В области медицины и здравоохранения сотрудничество может быть направлено на обмен медицинскими знаниями, обучение медицинского персонала и развитие соответствующей инфраструктуры. Это может способствовать улучшению качества здравоохранения в Экваториальной

Гвинее. К тому же активно затрагиваются вопросы подготовки специалистов для обслуживания медтехники в учреждениях здравоохранения страны и предлагаются к обсуждению возможные проекты, которые будут соответствовать интересам двух стран.

Вдобавок совместные научные и технические исследования, обмен опытом в области инноваций и технологий позволят развить научную базу и технологический прогресс в обеих странах.

Таким образом, Экваториальная Гвинея представляет интерес для Беларуси как с точки зрения развития торговых отношений, так и с позиции совместных проектов. Особую актуальность имеющийся потенциал двустороннего взаимодействия приобретает в современном контексте поиска новых рынков и диверсификации экономики.

Promising areas of cooperation between Belarus and Equatorial Guinea

Cooperation between the Republic of Belarus and the Republic of Equatorial Guinea represents great potential for both countries. The areas of interaction include education, healthcare, agriculture, science and technology.

Belarus and Equatorial Guinea can cooperate in the field of education, especially in the exchange of students, teaching staff and the development of joint educational programs. Agreements were reached on advanced training of teaching staff and on visiting Belarusian universities by a delegation from Equatorial Guinea in order to develop specific proposals for inter-university cooperation. This can promote knowledge exchange and strengthen academic ties between the two countries.

In addition, there is potential for cooperation in the field of agriculture and the food industry. Belarusian technologies and experience in agricultural production can be useful for the development of agriculture in Equatorial Guinea. Thus, the construction of grain drying complexes for storing and drying grain, the supply of various automotive equipment, road construction equipment, Belarusian mining dump trucks, diesel generator and compressor stations, and industrial diesel engines are very promising areas.

In the field of medicine and healthcare, cooperation can be aimed at the exchange of medical knowledge, training of medical personnel and the development of appropriate infrastructure. This could help improve the quality of healthcare in Equatorial

Guinea. In addition, the issues of training specialists to service medical equipment in the country's healthcare institutions are actively discussed, and possible projects to meet the interests of the two countries have been proposed for discussion.

Moreover, joint scientific and technical research, exchange of experience in the field of innovation and technology will develop the scientific base and technological progress in both countries.

Thus, Equatorial Guinea is of interest to Belarus both from the point of view of developing trade relations and implementing joint projects. The existing potential for bilateral interaction is of particular relevance in the modern context of searching for new markets and diversifying the economy.

Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

Машиностроение и металлообработка

ООО «АМКОДОР-ЛЕСМАШ» –
управляющая компания холдинга»
223141, Минская обл., г. Логойск,
ул. Минская, 2
Тел.: +375 1774 234-89
logojsk@amkodor.by
amkodor-lesmash.by
*Производство современных машин
для лесопромышленного комплекса.*

ООО «Спринтбелавто Тех»
220045, г. Минск, ул. Яна Чечота, 6,
к.4
sprintbelavtotex@mail.ru
*Производство автобусов малой и
средней вместимости, легковых ав-
томобилей, автомобилей для пере-
возки пассажиров и грузов, специ-
альных автомобилей, автомобилей
для перевозки скоропортящихся
грузов.*

ООО «Элиот Авто»
222160, Минская обл.,
Смолевичский р-н, г. Жодино,
ул. Брестская, 2а
Тел.: +375 1775 531-40
eliotavto@mail.ru
eliot-avto.by, элиот-авто.бел
*Производство специальных авто-
мобилей (вахтовый автомобиль,
аварийная мастерская, изотер-
мический автомобиль, автолавка,
промтоварный, автомобиль для
перевозки грузов различного назна-
чения, автомобиль-автовоз, эва-
куатор). Производство прицепов
специальных (спасательный пост,
кабельный транспортер, изотер-
мический прицеп, прицеп-автовоз,
лафет, прицеп-цистерна, прицепы
для перевозки грузов различного на-
значения, для выездной торговли,
для приготовления и реализации
пищевой продукции). Производство
торговых павильонов из сэндвич-па-
anelей площадью до 100 кв.м.*

ООО «ГрейнКлуб»
222518, Минская обл., г. Борисов,
ул. Чапаева, 82
Тел.: +375 1777 533-23
Grain.Club@yandex.by
*Производство и реализация зерно-
очистительно-сушильных комплек-
сов, линий подготовки и доработки
семян, машин предварительной,*

*вторичной очистки зерна и семян,
конвейеров скребковых, скребковых
шнековых, ленточных, норий (элева-
торов ковшовых).*

ООО «АМКОДОР-МАШ» –
управляющая компания холдинга»
220013, г. Минск, ул. П.Бровки, 8,
здание блока цехов № 2 с АБК,
к. 300
Тел.: +375 17 308-3234
amkodor-mash@amkodor.by
*Производство и реализация техни-
ки, используемой в дорожно-стро-
ительной, сельскохозяйственной,
коммунальной и лесной отраслях.*

ООО «НПП Орион-ВК»
222210, Минская обл.,
Смолевичский р-н,
инд. парк «Великий камень»,
Пекинский пр-т, 18
Тел.: +375 44 793-0006
orion.vk@mail.ru
hortairsystem.com
*Производство оборудования для
систем вентиляции и кондициони-
рования воздуха. Изготовление из-
делий из листового металла.*

Приборостроение

ООО «ЮНИСТЕП»
220033, г. Минск,
пр-т Партизанский, 6а, к. 1004
Тел.: +375 17 307-2277
unistep.by@gmail.com
evon.by
*Проектирование и производство
станций зарядки для электромо-
билей, контроллеров для станций
зарядки электромобилей, нестан-
дартного промышленного оборудо-
вания. Ремонт гидравлического и
пневматического оборудования ав-
томобилей, оптовая торговля ком-
плекующими изделиями для произ-
водства электрозарядных станций.*

Государственное предприятие
**«Учебно-научно-производственный
центр «Технолаб»**
230005, г. Гродно,
ул. Гаспадарчая, 21а
Тел.: +375 152 556-250
vasil@grsu.by
*3D-моделирование, прототипиро-
вание и изготовление персонализи-
рованных продуктов. Разработка,
изготовление учебного оборудова-*

*ния, приборов и оборудования науч-
ного и промышленного применения
по техническому заданию заказчи-
ка.*

ООО «Сибocom-М»
220113, г. Минск,
ул. Лукьяновича, 10, офис 601
Тел.: +375 17 328-4729
mail@sibocom.com
sibocom.com
*Разработка, производство, постав-
ка, сервисное обслуживание передо-
вых и востребованных устройств:
от преобразователей частоты
и низковольтных комплектных
устройств до роботизированных
комплексов. Для лифтовой отрасли
ЕАЭС под торговой маркой Sibocom
производятся преобразователи ча-
стоты серии L, низковольтные ком-
плектные устройства типа ШЭК
(шкаф электропривода коммутаци-
онный) и ШМЛ (шкаф модернизации
лифта), тормозные резисторы се-
рии BR, источники бесперебойного
питания серии RPS, станции управ-
ления лифтами со встроенными
преобразователями частоты. Про-
изводство робототехнических ком-
плексов (сварочные, упаковочные и
другие).*

ООО «Эйситехникс»
220067, г. Минск, ул. Сырокомли, 12,
пом. 10н, к. 2
Тел.: +375 17 318-8324
info@act.by
info@actech.by
*Производство, продажа и гаран-
тийное обслуживание ПЭВМ, сер-
веров и систем хранения данных.
Поставка лицензионного програм-
много обеспечения.*

Строительство и ремонт

ООО «ЭВК-ТЕХНИКА»
220026, г. Минск, пер. Бехтерева, 8,
к. 301; а/я 35
Тел.: +375 17 361-6790
evktehnika2014@mail.ru
*Проектирование и строительство
в области водоснабжения (буре-
ние скважин, водозаборы, станции
обезжелезивания, водопроводные
сети), водоотведения (канализаци-
онные сети, очистные сооружения
производственных, хозяйственно-
бытовых, сточных вод).*

ООО «ИнвестБилдингГрупп»
220004, г. Минск, ул. Обойная, 4,
корп. 1, пом. 5н
Тел.: +375 17 275-0723
ibg@tut.by
www.ibg.by
*Строительно-монтажные работы
любой сложности «под ключ». Про-
изводство металлоконструкций.*

ООО «Архитектстройпроект»
223054, Минская обл., Минский р-н,
аг. Острошицкий Городок,
ул. Ленина, д. 1, корп. 3, к. 3-1-1
Тел.: +375 +37 544 722-8888
privatehouse@mail.ru
privatehouse.io
*Услуги в области архитектурного
проектирования, строительства,
дизайна интерьеров, проведение ре-
конструкции, отделочных работ.*

ООО «Экосервиспроект»
220076, г. Минск,
ул. Петра Мстиславца, 20, пом. 236
Тел.: +375 17 238-1141
ecoservisproekt@mail.ru
ecoservisproekt.com
*Услуги в сфере прикладной экологи-
и: разработка предпроектной
(предынвестиционной) докумен-
тации; выполнение функций ген-
проектировщика; разработка про-
ектно-сметной документации и
авторское сопровождение проек-
тной продукции при строительстве
объектов; разработка, производ-
ство и поставка технологическо-
го оборудования систем очистки
коммунальных и промышленных
сточных вод; профессиональный
монтаж, пусконаладочные ра-
боты, гарантийное и сервисное
обслуживание.*

ООО «Новые фасадные технологии»
222338, Минская обл.,
Молодечненский р-н, д. Носилово,
ул. Школьная, 30, корп. 1, пом. 1
Тел.: +375 29 575-2992
novafatech@mail.ru
bynft.by
*Выпуск гибкой декоративной
облицовочной панели из натураль-
ной крошки горных пород мелко-
го помола и акрилового состава в
качестве связующего, предназна-
ченной для облицовки, обновления
или ремонта дома, а также для
внутренней отделки стен. Обли-
цовочная панель НФТ позволяет
изменить внешний вид давно по-
строенных зданий, не «наращивая»
при этом фундамент, в том числе
если у строения не хватает несущей*

*щей способности фундамента для
использования кирпича.*

**Частное предприятие
«ПлиточкаБай»**
223027, Минская обл., Минский р-н,
д. Юхновка, пер. Окольный, 1/3
Тел.: +375 29 333-1121
plitochka.by@gmail.com
plitochka.by
*Производство тротуарной плитки,
вибропресс и вибролитье по техно-
логии Colormix, изготовление забор-
ных блоков Colormix и крышек для
них. Производство промышленного
оборудования, оборудования для
изготовления плитки тротуарной
и заборных блоков. Производство
шкафов управления.*

ООО «Альфапелинг»
220114, г. Минск,
пр-т Независимости, 169, к. 512с
Тел.: +375 17 218-1212
a291817799@gmail.com
*Производство металлических две-
рей, оконных блоков, рам. Произ-
водство деревянных дверей, шпона,
оконного бруса, мебельного щита.*

Химическая промышленность

ООО «Микропрепараты»
220012, г. Минск,
пр-т Независимости, 95, корп. 1,
офис 618
Тел.: +375 33 381-4525
micropreparaty@gmail.com
micropreparaty.by
*Производство микропрепаратов
для решения экологических проблем
с водой, почвой и воздухом. Создание
биологических препаратов широкого
спектра (для людей, животных,
птиц, растений, от насекомых).*

ООО «ЭлияХим»
220012, г. Минск,
ул. Чернышевского, 8, к. 23
Тел.: +375 29 603-9406
eliahim@bk.ru
*Производство хелатирующих
микроудобрений торговой марки
«ЭлияХим».*

ООО «Молдлаб»
220043, г. Минск, ул. Суворова, 12а,
к. 4
Тел.: +375 44 544-2445
info@moldlab.by
moldlab.by
*Производство микроперфорирован-
ных форм для прессования твердых
сыров и блок-форм для мягких сыров.*

Деревообработка

**Частное предприятие «Абсолют
Техно»**
222521, Минская обл.,
Борисовский р-н, д. Углы,
ул. Октябрьская, 11
abtechno@mail.ru
Производство пиломатериалов.

ООО «МДФ Техно Фасад»
222127, Минская обл.,
Борисовский р-н, с/с Неманицкий,
д. 9а
(район аг. Неманица)
Тел.: +375 29 612-0980
v.burachonak@mdftechno.by
mdftechno.by
*Производство широкого ассорти-
мента заготовок и деталей щито-
вых мебельных на основе древес-
новолокнистых плит (мебельные
фасады).*

**Иностранное унитарное
предприятие «Стэнлес»**
225710, Брестская обл., г. Пинск,
ул. Козубовского, 3
Тел.: +375 165 651-316
info@stanles.by
www.stanles.by
*Производство и продажа ме-
бельной продукции из массива
дуба (при закупке лесоматери-
алов отдается предпочтение
FSC®-сертифицированным постав-
щикам).*

Пищевая промышленность и сельское хозяйство

ООО «ПромитасТрейд»
223039, Минская обл., Минский р-н,
с/с Хатезинский, д.Таборы,
МПЦ № 32098 литер Ф 1-2/К, к.102
Тел.: +375 44 572-3412
promitas_sbit@mail.ru
promitas.by
*Полный цикл производства мясной
продукции с углубленной перера-
боткой.*

ОАО «ТК «Берестье»
224026, Брестская обл., Брестский
р-н, д. Тельмы-1, ул. Зеленая, 1/1
Тел.: +375 162 406-230
berestka@tut.by
berestie.by
*Выращивание прочих овощей, бахче-
вых, корнеплодных культур.*

Услуги

ООО «Недва Групп»
220053, г. Минск, а/я 95

Тел.: +375 44 730-5577
office@medhub.by
medhub.by

Ассистанс-компания в сфере медицинского туризма. Организация диагностики и лечения иностранных граждан на базе медицинских учреждений Республики Беларусь в области хирургии, пластической хирургии, офтальмологии, травматологии и ортопедии, кардиохирургии. Оказание содействия в организации экспорта образовательных медицинских услуг и проведения клинических испытаний.

ООО «МГТ»

220070, г. Минск, ул. Солтыса, 187
Тел.: +375 17 322-0302
post@mgtp.by
www.mgtp.by

Систематическая поддержка предприятий в реализации инновационных проектов путем предоставления льгот и преференций, предусмотренных законодательством, создания благоприятных условий для ведения бизнеса в высокотехнологической сфере, оказания поддержки начинающим инновационным компаниям.

ООО «БТС Глобал»

220037, г. Минск,
ул. Смоленская, 52а, к. 2
Тел.: +375 17 232-6307
BTS_GL@protonmail.com

Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и прочее консультирование по вопросам управления.

ГО «Брестместпром»

224030, г. Брест, ул. Воровского, 19
Тел.: +375 162 259-752
brestmestprom@mail.ru
brestmestprom.by

Производство промышленной продукции и связанные услуги. Организация работы участников объединения; выполнение функций по управлению участниками объединения, а также хозяйственными обществами, в которых объединение осуществляет владельческий надзор; защита прав участников объединения и представление их общих интересов в государственных и иных организациях; обеспечение правильного применения законодательства; внешнеэкономическая деятельность.

ООО «Навитеч»

220002, г. Минск,

пр-т Машерова, 19, офис 801
Тел.: +375 29 152-1125
info@navitech.by
navitech.by

Оказание услуг в области GPS-мониторинга транспорта. Разработано и внедрено собственное программное обеспечение для GPS-мониторинга транспорта «Аврора», а также оборудование под торговой маркой NaviTrek. Аппаратно-программный комплекс «Аврора – НавиТрек» зарегистрирован в реестре средств измерения и является официальным инструментом для учета и списания топлива. Разработан и вводится в эксплуатацию блок «Логистика», являющийся инструментом для построения оптимальных маршрутов доставки товаров/услуг с учетом объемно-весовых характеристик товара и его распределения в собственный или наемный транспорт предприятия.

ИП Самулев М.Ю.

212017, г. Могилев
Тел.: +375 29 320-8422
sam.mihail@tut.by
Техническое обслуживание средств офисной техники.

Транспорт и логистика

ООО «БелЛотанит»

231300, Гродненская обл., г. Лида,
ул. Фабричная, 12
Тел.: +375 154 546-001
info@bellotanit.com
www.bellotanit.com

Полный комплекс транспортно-логистических услуг по доставке всех видов грузов (опасные, рефрижераторные, комплектные, сборные, негабаритные) автомобильным, железнодорожным, морским и воздушным транспортом. Услуги по складированию, таможенному оформлению, страхованию.

Финансы

СООО «РАЙФФАЙЗЕН-ЛИЗИНГ»

220002, г. Минск, ул. В.Хоружей, 31а,
к. 1 (3-й этаж)
Тел.: +375 17 289-9394
info@rl.by
rl.by

Универсальная лизинговая компания, предоставляющая юридическим и физическим лицам финансовый сервис европейского уровня, оказывая услуги в области финансового, оперативного и возвратного

лизинга. Одна из крупнейших лизинговых компаний Беларуси, входит в австрийскую банковскую группу Raiffeisen Group.

Торговля

ООО «Альфа-Икс Прайм»

220021, г. Минск, ул. Котовского, 9,
к. 32

Тел.: +375 17 396-0705
alfa-x-prime@yandex.ru

Оптовые поставки овощей и фруктов.

ООО «Пушанский ФОРМАТ»

225057, Брестская обл.,
Каменецкий р-н, с/с Ряснянский,
д. 5/3

Тел.: +375 1631 976-78
format.by@mail.ru

Оптовая торговля сельскохозяйственной продукцией. Оказание услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом.

ООО «Индаст юнион»

223015, Минская обл., Минский р-н,
с/с Папернянский, д. 45, корп. 1,
пом. 207 (район д. Дубовляны)

Тел.: +375 17 513-3302
info@indust.by
indust.by

Оптовые поставки металлопроката, металлообрабатывающего инструмента и оборудования. Комплексные решения для промышленных предприятий: от организации поставок проката до всесторонней технологической поддержки на каждом этапе сотрудничества.

ООО «КинЛи»

220125, г. Минск, ул. Городецкая, 44,
пом. 155а

Тел.: +375 17 242-3898
kinli.ceo@gmail.com

Представительство корпоративной группы, основанной в 2000 году в КНР. Группа владеет тремя заводами по обработке цветных металлов в Китае, а также внешне-торговой компанией, компанией по импорту цветных металлов.

ОДО «Андива»

231200, Гродненская обл., Островецкий р-н, п. Гудогай, ул. Привокзальная, 19

Тел.: +375 44 512-1232
belandiva@gmail.com

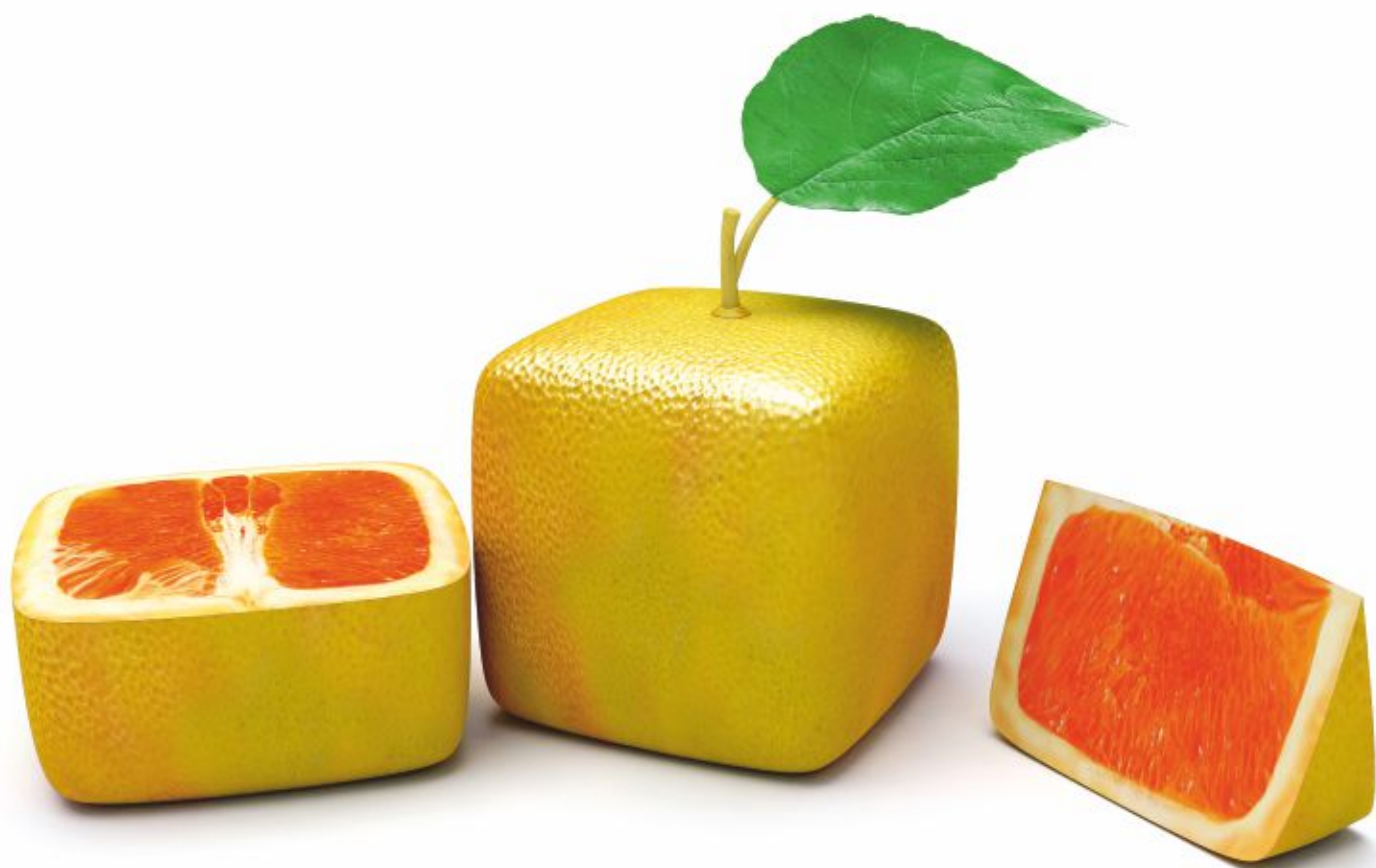
Оптовая торговля.

Вы **ИЗОБРЕЛИ** что-то новое?

Мы обеспечим

ОХРАНУ И ЗАЩИТУ

интеллектуальной собственности



Белорусская
торгово-промышленная
палата

Полная информация по ссылке:

