



БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

БЮЛЛЕТЕНЬ

деловой и коммерческой информации

№ 42 ■ 2021



Олег ГОРЕЦКИЙ:

**«НАША РАБОТА –
ВАШ УВЕРЕННЫЙ РИТМ ЖИЗНИ!»**

ОАО «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ» – разработка и изготовление изделий для кардиохирургии



БЕЛТАМОЖСЕРВИС

Всегда вовремя!

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР

- ✓ **ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫЕ УСЛУГИ**
- ✓ **СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ**
- ✓ **УСЛУГИ ТАМОЖЕННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ**
- ✓ **СКЛАДСКИЕ УСЛУГИ**
- ✓ **МАРКИРОВКА ТОВАРОВ (АКЦИЗНЫЕ МАРКИ, КОНТРОЛЬНЫЕ ИДЕНТИФИКАЦИОННЫЕ ЗНАКИ, КОНТРЭТИКЕТКИ)**
- ✓ **ПРОЕКТНАЯ ЛОГИСТИКА**
- ✓ **СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ**
- ✓ **БРОНИРОВАНИЕ МЕСТА В ОЧЕРЕДИ НА ГРАНИЦЕ В АВТОДОРОЖНЫХ ПУНКТАХ ПРОПУСКА**
- ✓ **ОФОРМЛЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПАСПОРТОВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**
- ✓ **ТОРГОВО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**
- ✓ **ЭКСПОРТ ТОВАРОВ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ**
- ✓ **УСЛУГИ БИРЖЕВОГО БРОКЕРА**
- ✓ **ПОМОЩЬ В ПОЛУЧЕНИИ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ - СЕРТИФИКАТОВ/СВИДЕТЕЛЬСТВ**
- ✓ **СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ (ГОСТИНИЦЫ, СЕТЬ КАФЕ И МАГАЗИНОВ)**
- ✓ **ИМПОРТ АЛКОГОЛЯ**
- ✓ **TAX FREE**

DECLARANT.BY

 **+375 33 911 11 97**



УНП 101561144



№ 42 ■ 2021

**Бюллетень деловой
и коммерческой информации**

Учредитель:

Унитарное предприятие по оказанию услуг
«Минское отделение Белорусской торгово-
промышленной палаты»
УНП 100144204
Свидетельство о регистрации
периодического издания № 923
от 24.12.2009 Министерства
информации Республики Беларусь

Ответственные за выпуск:

С.В. НАБЕШКО, генеральный директор
унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», главный редактор;
И.В. ИВАНОВА, заместитель генерального
директора по внешнеэкономическим
связям унитарного предприятия
«Минское отделение БелТПП»,
заместитель главного редактора;
О.В. НУДНОВА, заместитель генерального
директора по экспертизе и сертификации
унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», заместитель
главного редактора;
В.В. ЖУК, начальник информационно-
маркетингового сектора унитарного
предприятия «Минское отделение БелТПП»,
член редколлегии;
Н.Н. НОВИКОВА, начальник юридического
сектора унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», член редколлегии;
Т.А. МАЛЬКО, специалист по рекламно-
издательской деятельности первой
категории юридического сектора унитарного
предприятия «Минское отделение БелТПП»,
дизайн и верстка

Адрес редакции:

ул. Я. Коласа, 65, каб. 3
220113, г. Минск, тел.: + 375 17 351 04 73
Подготовлено к печати унитарным
предприятием «Минское отделение БелТПП»

**Издание распространяется бесплатно
среди членов Белорусской торгово-
промышленной палаты и иных
заинтересованных лиц в Республике
Беларусь и за рубежом**

В НОМЕРЕ

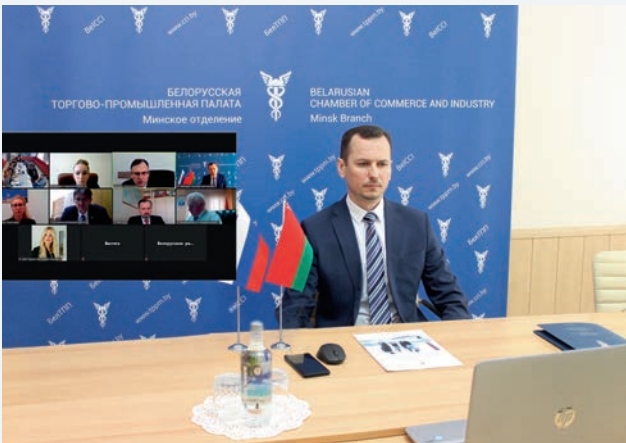
- 2 **ФОТОХРОНИКА**
- 4 **СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН БЕЛТПП 2023**
- 5 **ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ**
- ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**
- 6 Беларусь – Россия: успешное партнерство
- 10 Сфера гостеприимства в кризисных условиях.
Москва и Минск: обмен опытом
- 13 Сотрудничество с Московской областью
- 14 Беларусь и Алтай: охрана окружающей среды
и перспективы экотуризма
- 16 Беларусь – Ингушетия: возможности
для сотрудничества
- 18 Беларусь – Забайкалье: расстояние не преграда
для сотрудничества
- 19 Татарстан – важный торговый партнер Беларуси
- 20 Сертификат происхождения товара – доступ на рынки
ЕАЭС
- 22 Беларусь – Пакистан: возможности двустороннего
сотрудничества
- 24 Презентация – эффективный инструмент
продвижения
- 25 Как создать успешный имидж бренда?
- 26 «БЕЛАГРО-2021»: прием делегаций в рамках
международной выставки
- ГОСТЬ НОМЕРА**
- 28 ОАО «Завод «Электронмаш»:
Наша работа – ваш уверенный ритм жизни!
- НАШИ УСЛУГИ**
- 34 Новые правила для участия отдельных товаров
в государственных (муниципальных) закупках на
территории государства – члена ЕАЭС
- 38 В помощь бизнесу: информационно-маркетинговые
услуги как эффективный инструмент успешного
взаимодействия и роста
- 46 Белорусская ассоциация страховщиков – нам 20 лет.
Объединение усилий всех для решения проблем
каждого
- 50 To Be or Not to Be корпоративным курсам по изучению
иностраннных языков
- 54 Особенности оценки бизнеса в рамках
антикризисного управления
- 60 **КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**
- 62 Представляем новых членов Белорусской торгово-
промышленной палаты по Минску и Минской области
- 66 **УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО**



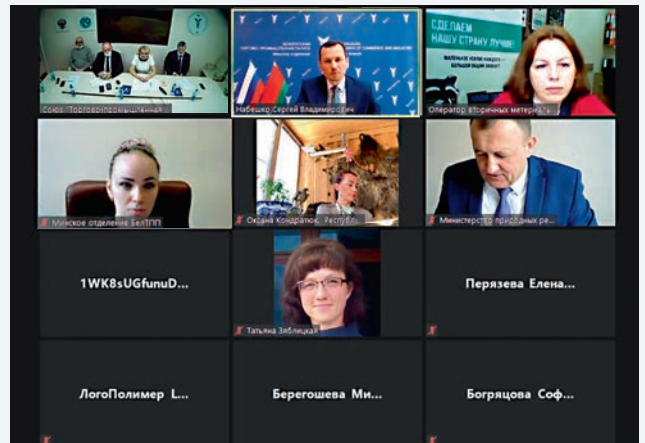
Отчетное собрание Минского отделения БелТПП с участием председателя БелТПП Владимира Улаховича 25 февраля



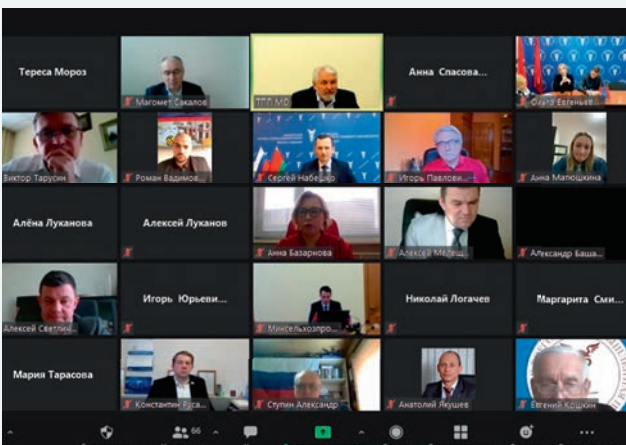
Встреча с руководителем Чешской ТПП по странам СНГ Франтишком Масопустом 2 марта



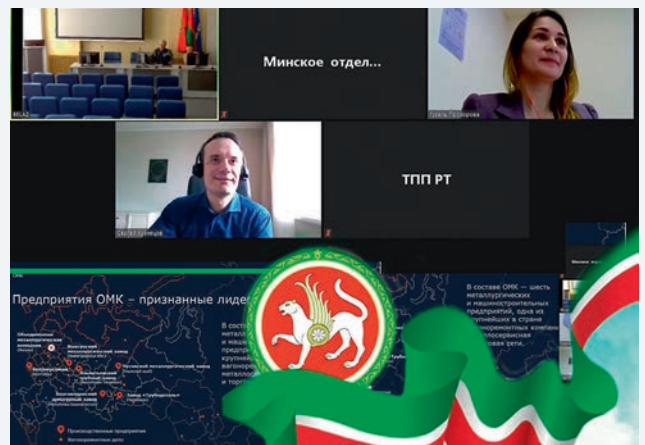
Круглый стол «Беларусь – Забайкалье. Расстояние не преграда для сотрудничества» 18 марта



Круглый стол «Беларусь – Алтай. Охрана окружающей среды и природных ресурсов, туризм» 19 марта



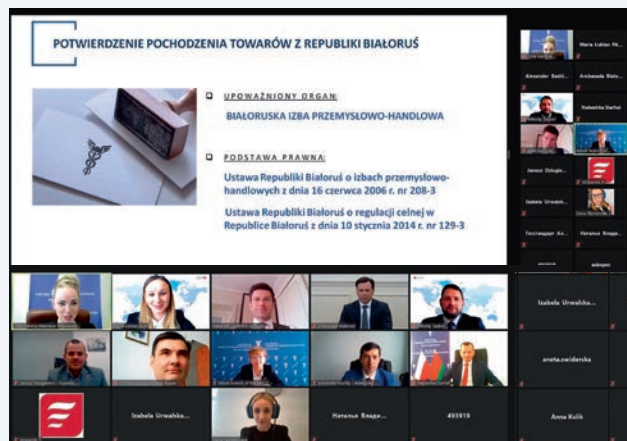
Круглый стол «Взаимодействие предприятий и организаций пищевого сектора Московской и Минской областей» 23 марта



Деловые переговоры между представителями бизнеса Беларуси и Татарстана 1-2 апреля



Визит делегации деловых кругов Пакистана в Минск
4–10 апреля



Вебинар «Доступ на рынки евразийского экономического союза – сертификат происхождения товара»
26 апреля



Презентация компании «Armacell Energy» (Люксембург)
26–30 апреля



Презентация французской компании по разработке имиджевого дизайна «Supercastor»
7 мая



Митинг-реквием на Военном кладбище в Минске по случаю 76-й годовщины со дня победы в Великой Отечественной войне
7 мая



Визит бизнес-делегации Краснодарского края в Минск
31 мая – 3 июня



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПЛАН БЕЛТПП 2023

В 2017 году Совет Белорусской торгово-промышленной палаты впервые утвердил уникальный документ – стратегический план БелТПП 2020.

Работая над его созданием, мы определили своей целью придать новый импульс нашей работе, не просто идти в ногу со временем, но и несколько опередить его, поставив перед собой амбициозные задачи по усилению роли Палаты в поддержке национального экспорта и значительному расширению спектра возможностей отечественных предприятий и организаций, которые они могут получить от членства в БелТПП.

Результаты работы по реализации стратегического плана 2020 были одобрены Съездом БелТПП, который поручил утвердить очередной такой документ на период до 2023 года.

Четыре приоритета, определенных данным планом, – это магистральные направления развития и главные ожидания от БелТПП наших членов. Мы благодарим всех вас за участие в работе над этим документом и сделаем все, чтобы выполнить поставленные задачи, тем самым усилить наш вклад в процветание Беларуси.

Приоритеты развития БелТПП



ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКСПОРТА

Наша ключевая миссия



ГОЛОС БИЗНЕСА

«Повестка дня» в сфере внешнеэкономической деятельности



СДЕЛАНО В БЕЛАРУСИ

Масштабная поддержка национального бренда



ЦИФРОВАЯ ПАЛАТА

Онлайн 24/7 в любой точке мира

Более подробно с приоритетами развития Белорусской торгово-промышленной палаты можно ознакомиться на сайте WWW.MINSK.CCI.BY



ПОЗДРАВЛЯЕМ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



*Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты заслужило высшую оценку своей деятельности и стало **ПОБЕДИТЕЛЕМ** ежегодного конкурса Белорусской торгово-промышленной палаты среди областных предприятий системы.*

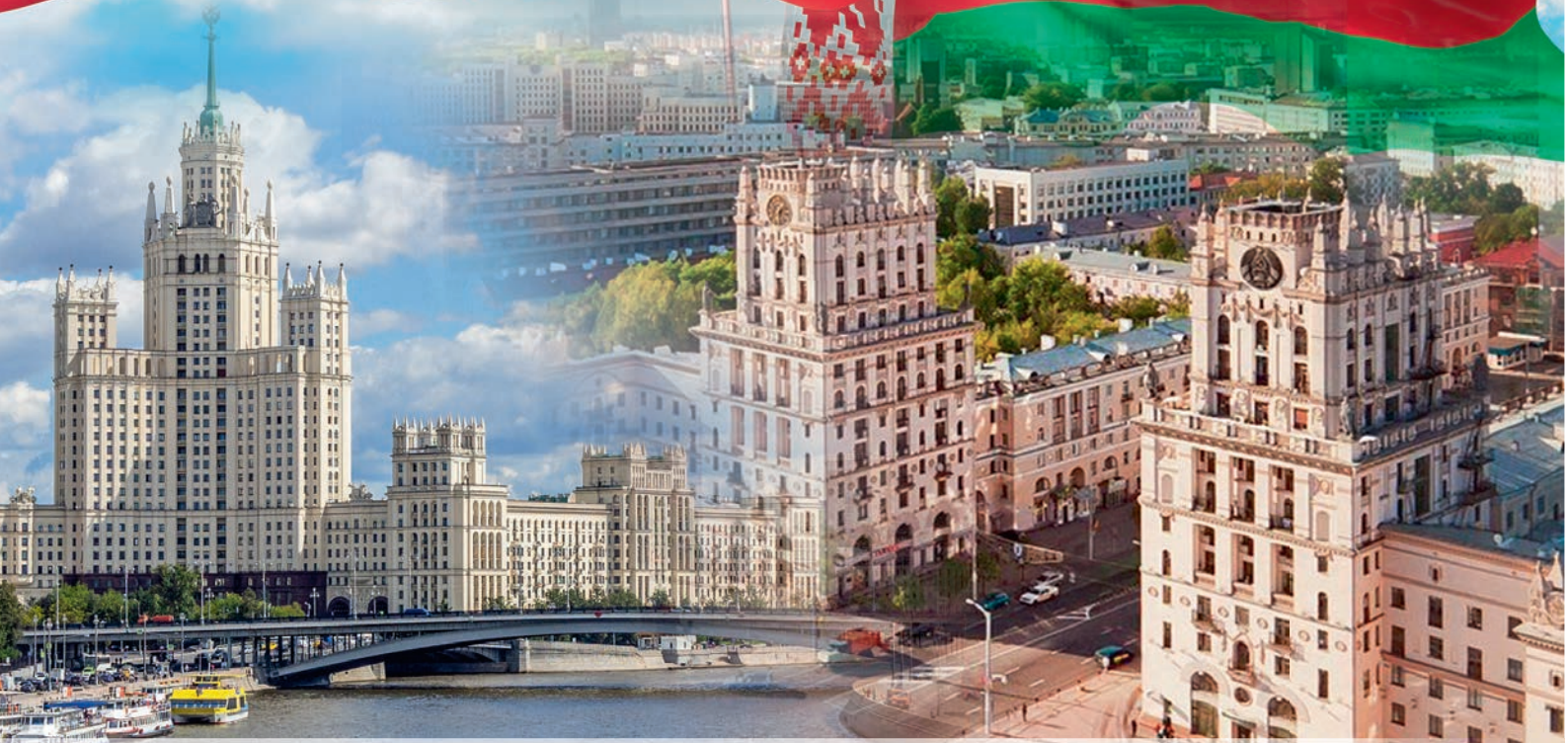
Генеральный директор Сергей НАБЕШКО, поздравляя коллектив, отметил: «Время бросает вызовы и ставит новые задачи. Держать руку на пульсе деловой активности региона, защищать интересы производства, услуг и иных сфер деятельности, информировать о позитивных практиках успешных предпринимателей – эти задачи по-прежнему в центре внимания нашей команды. Перед предприятием стоят большие задачи – необходимо постоянно совершенствовать процессы оказания услуг, обеспечивать качественное обслуживание заказчиков.

Профессионализм, активность, трудолюбие наших работников помогают из года в год подтверждать позиции лидера. Уверен, что события этого года выявят новые яркие таланты.

Белорусская торгово-промышленная палата подвела итоги ежегодного конкурса на звание «Лучшего эксперта», «Лучшего оценщика» среди работников унитарных предприятий БелТПП, оказывающих услуги в области экспертизы, сертификации и оценки за 2020 год.

Победителем в номинации «Лучший эксперт» признана ведущий эксперт отдела экспертиз и сертификации № 3 Минского отделения БелТПП **Оксана АНГУР**.





БЕЛАРУСЬ – РОССИЯ:

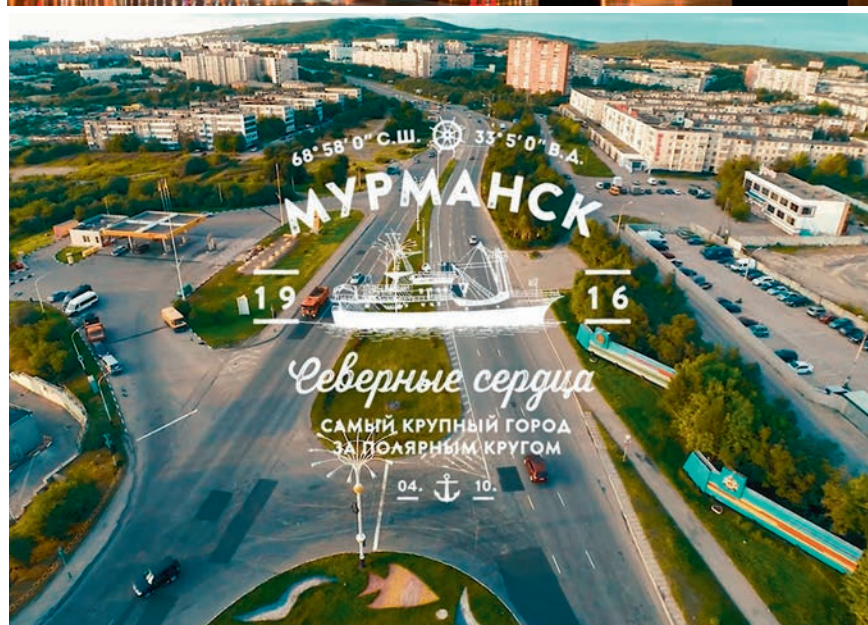
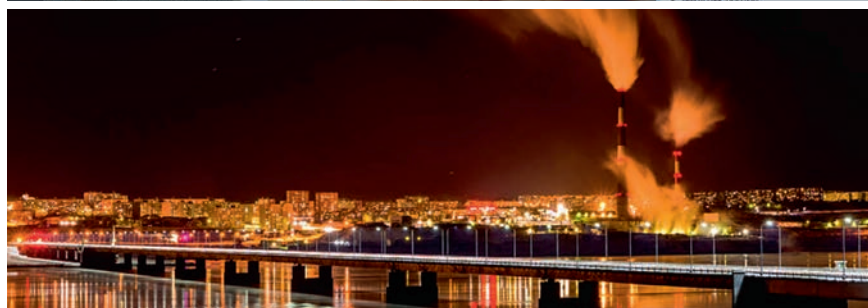
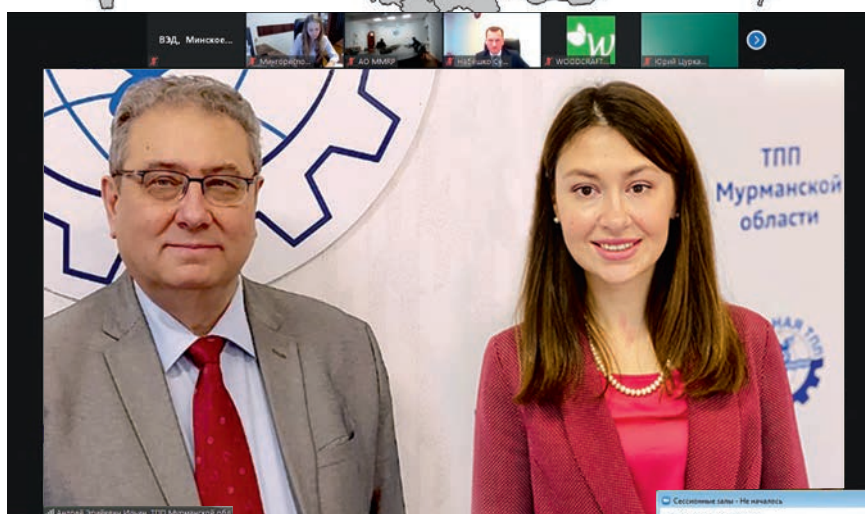
УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Россия традиционно является основным торговым партнером Беларуси и крупнейшим экспортным рынком для белорусских товаров. По итогам 2020 года взаимный товарооборот двух стран составил 29,5 млрд долларов, импорт из России – 16,4 млрд долларов. На долю России приходится 47,9% объема внешней торговли Беларуси. Партнерство двух стран выстраивается на принципах безусловного сохранения государственного суверенитета и территориальной целостности, ответственного выполнения сторонами своих международных обязательств.

Белорусско-российским отношениям отводится существенная роль в интеграционных связях как в рамках СНГ, так и мирового сообщества в целом. Торгово-промышленные палаты вносят свой посильный вклад в развитие интеграционных связей между двумя странами. Так, Минское отделение БелТПП организовало в этом году ряд перспективных встреч и переговоров между представителями деловых кругов Беларуси и России.

Например, 26 января состоялись двусторонние переговоры, которые были организованы совместно с Союзом «Торгово-промышленная палата Мурманской области». В открытии этой онлайн-встречи приняли участие генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко, и.о. президента Союза «Торгово-промышленная палата Мурманской области» Андрей Ильин, заместитель начальника управления внешнеэкономической деятельности комитета экономики Мингорисполкома Светлана Довнар. Они отметили высокий рост товарооборота за последние годы между Беларусью и Мурманской областью, подтвердили свою готовность содействовать инициативам представителей бизнеса двух регионов, используя инструменты и возможности торгово-промышленных палат.

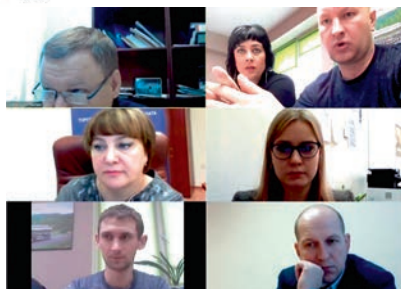
Белорусскую сторону представили такие предприятия, как ОАО «Завод ПАК», ООО «Арм-ПроектСервис», ООО «Навитеч», ИООО «Беловежские деликатесы», ОАО «Быховский консервно-овощесушильный комбинат», ЧТУП «Полесские пряности», которые заинтересованы в продвижении своей продукции на российский рынок. От Мурманской области в мероприятии приняли участие РПК «Белокаменка», ООО «Кольский край», ООО «Беломорский рыбак» (производители рыбы, креветок, замороженных ягод).



Нижегородская область

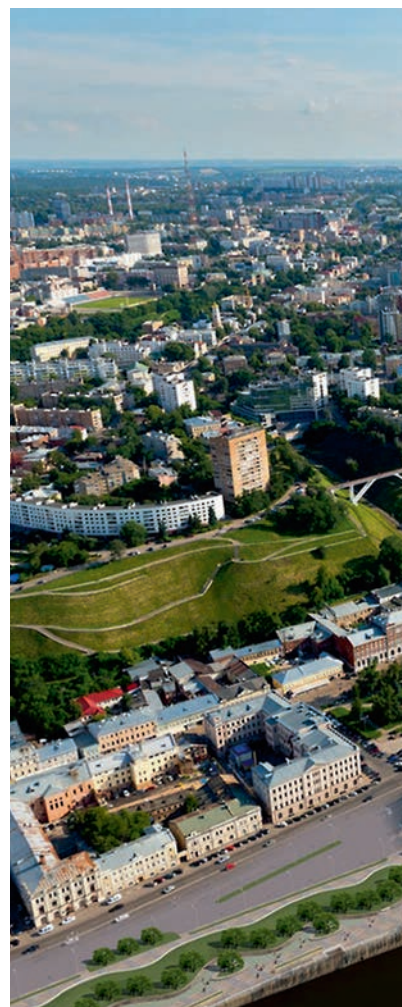


Чтобы продолжить укрепление межрегионального сотрудничества между Беларусью и Нижегородской областью России, 2 и 4 февраля Минское отделение БелТПП совместно с Нижегородской областной торгово-промышленной палатой провели деловые онлайн-встречи между представителями бизнеса.



Целевые встречи с предпринимателями Нижегородской области и представителями Министерства сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области для белорусских предприятий – членов БелТПП (УКХ «Лидсельмаш» и ОАО «Строймир») состоялись 2 февраля. А 4 февраля продолжились переговоры между нижегородскими и белорусскими предпринимателями. С белорусской стороны в них приняли участие представители открытых акционерных обществ «Лакокраска» и «Гродно Азот».

Отечественные предприятия представили свою продукцию потенциальным партнерам и обсудили ее поставки на рынок Нижегородской области.

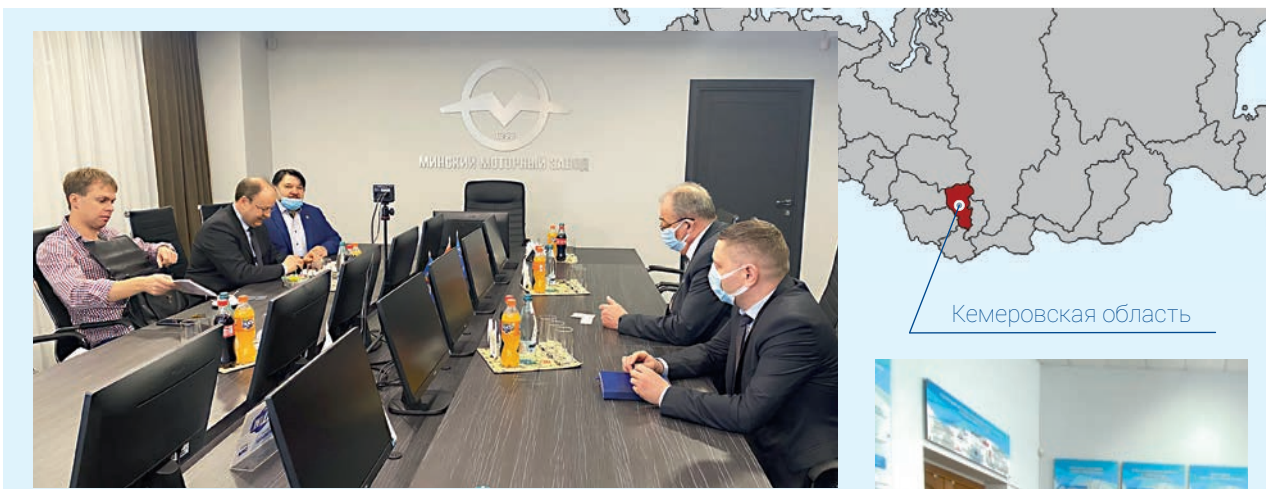


Самарская область



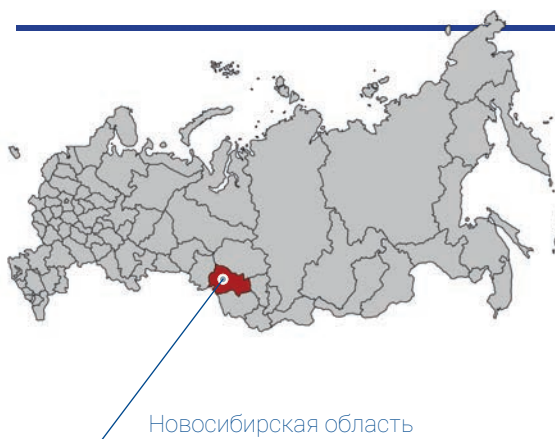
12 февраля состоялась рабочая встреча генерального директора Минского отделения БелТПП Сергея Набешко с президентом Союза «Торгово-промышленная палата Самарской области» Валерием Фомичевым. Во встрече также принял участие руководитель отделения Посольства Беларуси в Уфе Артур Карпович.

Стороны рассмотрели перспективы торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Самарской области, наметили пути дальнейшего межпалатовского взаимодействия, а также определили сферы взаимных интересов для бизнеса двух регионов, в том числе возможности использования механизмов электронной торговли через ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». Также участники встречи обсудили возможность участия в основных выставочных мероприятиях двух регионов.



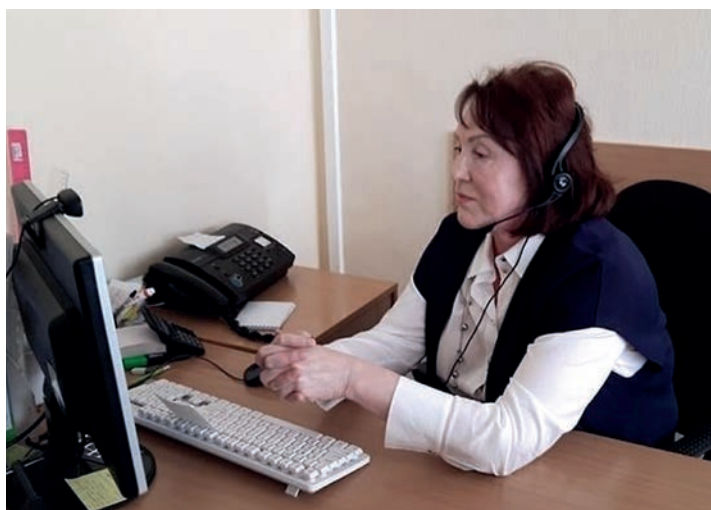
В период с 8 по 11 февраля Минским отделением БелТПП организован визит делегации Кемеровской области для ознакомления с производством и номенклатурой продукции белорусских заводов. В ее состав вошли представители ОАО «Кемеровский опытный ремонтно-механический завод» и ассоциации СРО «Спецавтопром».

Делегация посетила ОАО «МТЗ», ОАО «УКХ «ММЗ», ОАО «МЗКТ» и ГНУ «Объединенный институт машиностроения НАН Беларуси». В ходе переговоров с представителями заводов стороны договорились о сотрудничестве по производству комплектующих для выпуска специальной коммунальной техники ОАО «КОРМЗ».



11 марта состоялась бизнес-встреча «Беларусь – Новосибирск». В этом мероприятии приняли участие заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты Ирина Иванова, вице-президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты Татьяна Бернадская, руководитель отделения Посольства Беларуси в России в Новосибирске Андрей Гасюк, а также представители белорусских и российских компаний.

Стороны отметили заинтересованность в развитии отношений по таким направлениям, как легкая промышленность, оборудование для очистки воды, газоаналитическое оборудование, тепловые насосы и другие.





СФЕРА ГОСТЕПРИИМСТВА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

МОСКВА И МИНСК: ОБМЕН ОПЫТОМ

Индустрия гостеприимства больше всего пострадала от негативных последствий пандемии. Всю весну прошлого года номера гостиниц пустовали, а отельеры и турфирмы подсчитывали убытки. Большинство границ до сих пор закрыты, а в некоторых странах локдаун то отменяют, то объявляют снова. И уже становится понятно, что понадобятся месяцы, если не годы, на то, чтобы восстановить прежний уровень доходов в данной отрасли. Но, несмотря на эти трудности, туристический и гостиничный бизнес запускают новые сервисы и готовят гостей к будущему отдыху с помощью онлайн-активностей через социальные сети и подкасты.

В связи с этим Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты и Московская торгово-промышленная палата организовали и провели 29 апреля тематический круглый стол, чтобы обсудить, в каком направлении будет двигаться туризм, как в этот сложный период отдельные компании и турфирмы находят выход, каковы их планы на буду-

щее, а также обменяться опытом и представить новые маршруты.

В мероприятии приняли участие и выступили приглашенные спикеры и эксперты – представители министерств, комитетов, союзов туристической индустрии, федераций и ассоциаций рестораторов и отельеров, руководители гостиниц и турагентств Беларуси и России.

«Сфера гостеприимства пронизывает все направления бизнеса и фактически является основой всех деловых коммуникаций», – подчеркнул в своем приветственном слове генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко. Он напомнил, что в Минске и Москве недавно прошли крупные международные выставки, посвященные отдыху и туризму, и их участники буквально «напитаны» информацией, которой важно поделиться. «Я убежден, что сегодня в конструктивном ключе мы обсудим меры поддержки этой важной отрасли, – сказал Сергей Набешко. – От нашего опыта и взаимодействия зависят очень важные составляющие».



«Благодарю всех, кто решил поделиться опытом в крайне важной для нас сфере гостеприимства. Социально-экономический кризис, вызванный пандемией, сказывается на каждом человеке и бизнесе. Сфера гостеприимства пострадала из-за него одна из первых. Надеюсь, что сегодня будет проведен конструктивный обмен мнениями, уверен, что Московская ТПП и Минское отделение БелТПП сделают все для того, чтобы наши туристические бизнесы достигли своих докризисных показателей», – отметил вице-президент Московской ТПП Сурен Варданян.



Почетный президент Российского союза туриндустрии Сергей Шпилько в свою очередь отметил, что для России туристические отношения с Беларусью имеют стратегическое значение. Он подчеркнул, что нынешний пандемический кризис – самый тяжелый за всю историю международного туризма, однако внутренний туризм, особенно его природоориентированные направления, на этом фоне относительно выиграли. Многие открыли для себя преимущества санаторно-курортного лечения, которым всегда славилась Беларусь. Спикер рассказал о подлинном героизме российских санаторно-курортных врачей, столкнувшихся с коронавирусом и спасших при этом всех своих пациентов. Он также познакомил слушателей с санаторными программами реабилитации после Covid-19, получившими сегодня широкое распространение.

Председатель правления республиканского Союза туристической индустрии Филипп Гулый рассказал о восстановлении внутреннего и внешнего туризма в Беларуси и отметил, что у граждан обеих стран, пересекающих российско-белорусскую границу на автомобиле (а таких большинство), часто возникают проблемы, и этот вопрос требует решения. Он обратил внимание со-

бравшихся на необходимость логистического развития между Россией и Беларусью, синхронизации работы российских и белорусских организаций, отвечающих за пограничную безопасность и здравоохранение, совместного осуществления межрегиональных инфраструктурных проектов развития трасс Р119, Р125 и Е95. Еще одной проблемой, по его словам, является то, что Беларусь в России приравнена к иностранному направлению, и цены на отдых в белорусских санаториях для россиян зачастую оказываются завышенными из-за большого числа посредников и необходимости уплаты туроператорами финансовых гарантий на белорусские туры, как на зарубежные. Из-за этого цена пребывания в белорусском санатории для российского гражданина порой оказывается сопоставимой с отдыхом во Франции или Турции. Докладчик призвал рассмотреть и этот вопрос.

По мнению заместителя председателя комитета по туризму и гостиничному бизнесу Московской ТПП Инны Пеховой, городские отели пострадали сильнее курортов (22% малых отелей в российской столице в этом году не открылись вовсе), и, по самым оптимистичным прогнозам, восстановления этой сферы придется ждать два-три

года. По данным международного рейтинга, по загрузке отелей в мире сейчас лидируют Баку, Москва, Стамбул, Санкт-Петербург и Тель-Авив. Спикер рассказала, какие модели использовали московские отели, чтобы выжить в разгар коронакризиса, и какие инструменты применяют сейчас.

Еще один спикер – заместитель директора Департамента по туризму Министерства спорта и туризма Беларуси Николай Носов – рассказал о потерях в области туризма в 2020 году и государственной поддержке бизнеса. Он детально остановился на плане первоочередных мер поддержки внутреннего и въездного туризма, разработке проекта нового закона Республики Беларусь «О туризме», выстраивании управленческой вертикали в сфере туризма в регионах, направлениях совершенствования этой сферы.

Директор ГУ «Информационно-туристический центр «Минск» главного управления спорта и туризма Мингорисполкома Алексей Русакевич в свою очередь представил слушателям круглого стола туристический потенциал Минска, рассказал, как в белорусской столице формируются туристические продукты и насколько привлекателен медицинский туризм. Также он

проинформировал об ущербе, нанесенном туристической сфере коронакризисом. В частности, в 2020 году количество туристов в Минске сократилось на 77%.

Член экспертного совета Федерации рестораторов и отельеров России Ирина Овсянникова рассказала о стратегии выживания в коронакризис на примере отеля «Park Inn by Radisson Izmailovo», которым она управляет. По ее мнению, в пандемию для постояльцев особо важен персонализированный сервис.

Заместитель генерального директора по развитию ОАО «МиноТЕЛЬ» Татьяна Потапова со своей стороны представила разные сценарии выживания минских отелей, отметив, в частности, грустную тенденцию нездорового демпинга на этом рынке. Спикер отметила, что многие отели значительно расширили пакет туристических и прочих услуг, и тенденция эта набирает обороты.

Председатель комитета Московской ТПП по здравоохранению и медицинской индустрии Олег Рукодайнский рассказал о развитии въездного медицинского туризма в Российской Федерации и собственном опыте работы в этой сфере. Сейчас, по его словам, въездной медицинский туризм потихоньку набирает обороты, хотя есть визовые сложности, но улучшается клиентоориентированность клиник. Растет и внутренний медицинский туризм, в частности, москвичи едут в Рязань и другие города для получения там стоматологических и косметологических процедур. Эксперт также отметил, что в России разработано много программ постковидной реабилитации.

Заместитель начальника управления предпринимательской деятельности, ценообразования и государственного имущества Министерства здравоохранения Беларуси Екатерина Шпак тоже рассказала об организации лечения COVID-19 в стране. По ее словам, популярными направлениями медицинского туризма сейчас являются трансплантология органов и тканей, кардиология и онкология. В 2020 году медицинскую помощь в республике получили более 128 тыс. иностранных граждан.

А, по словам начальника отделения информации и связи ОАО «Медицинская инициатива» Александра Труса, сейчас акцент делается на высокотехнологичную медицинскую помощь. Точкой роста в последнее время стала лабораторная диагностика. *«Внешнем году наметился тренд на кластеризацию медицинских организаций. Санаторно-курортное лечение и медицинский туризм должны идти рука об руку. Система здравоохранения Беларуси внимательно изучает зарубежный опыт в этой области, в том числе и российский»*, – отметил он.

Заместитель директора по туристической деятельности РУП «Центр-курорт» Алексей Стрельченко сообщил, что белорусские санатории оказались единственным сегментом туристической отрасли, который с приходом COVID-19 сразу переориентировался на внутренний рынок. Так, по итогам кризисного 2020 года их загрузка составила 70%, тогда как по гостиницам этот показатель снизился до 15–20%. Он также рассказал об инновационных внутренних туристических продуктах, например, для семейного отдыха.

Заместитель генерального директора Медикал&СПА Резорт «Альфа Радон» Лариса Янченко тоже рассказала об особенностях антикризисного управления санаторием и поиске новых возможностей для его развития. По ее словам, возраст отдыхающих в санатории заметно снизился – для них разрабатываются уходовые и релакс-программы, создаются возможности удаленной работы и общения с психологом. Спикер рассказала о внедрении нового продукта – сертификата с открытой датой со скидкой до 25%, который пользуется спросом. По ее словам, в санатории началась работа над созданием франшизы.

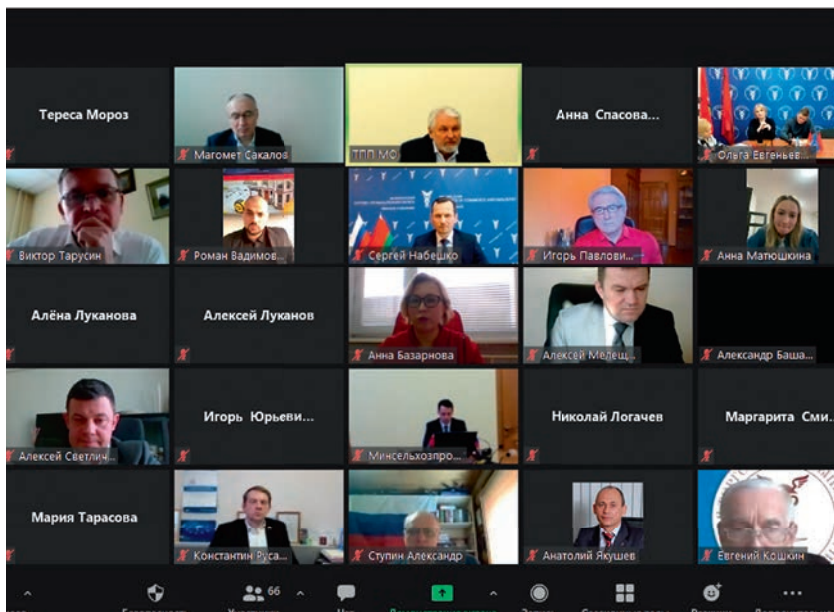
Начальник управления сервисных услуг и обслуживания государственного учреждения «Санаторий «Юность»» Управления делами Президента Республики Беларусь Денис Бежок также поделился опытом работы в коронакризис, рассказал об обеспечении безопасности гостей, большинство из которых именно россияне, и о нынешних методах их привлечения (бонусные процедуры и т.д.).



СОТРУДНИЧЕСТВО С МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

В Красногорске на семнадцатом заседании совместной рабочей группы по развитию и координации Беларуси и Московской области был подписан план мероприятий по реализации соглашения между правительствами двух регионов о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве на 2020–2022 годы.

Согласно этому документу сторонам необходимо активно содействовать развитию сотрудничества в области взаимных поставок сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, обмениваться опытом и взаимодействовать в сферах животноводства и растениеводства.



23 марта этого года состоялся онлайн круглый стол «Взаимодействие предприятий и организаций пищевого сектора Московской области и Минской области». Цель этого мероприятия – не только выстроить эффективное сотрудничество белорусских предприятий с бизнесом Московской области, но и укрепить партнерские отношения между Минским отделением БелТПП и ТПП Московской области. Кстати, эти два отделения торгово-промышленных палат связывают давние дружеские отношения.

В нем приняли участие генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко, президент торгово-промышленной палаты Московской области Игорь Куимов, заместитель начальника главного управления Министерства сельского хозяйства и продовольствия Беларуси Ксения Мелешко, заместитель Министра сельско-

го хозяйства и продовольствия Московской области Кирилл Григорьев, начальник управления координации поставок товаров на внутренний рынок и внешнеторговой деятельности концерна «Белгоспищепром» Игорь Грүцо и руководители белорусских и российских предприятий.

Стороны детально обсудили перспективы и возможности совместной работы компаний пищевого сектора Минской и Московской областей в современных условиях. Также участники пришли к выводу, что целесообразно провести подобные мероприятия и для представителей других направлений и секторов экономики. В частности, руководство Палат запланировали организовать тематическую встречу для предприятий строительной отрасли с участием белорусских производителей строительных материалов.

СПРАВОЧНО

В 2020 году товарооборот Беларуси с Московской областью достиг 6156,7 млн долларов, но, по сравнению с 2019 годом, сократился на 0,2%. Основу белорусского экспорта составили поставки сыров и творога, сливочного масла, лекарственных средств, расфасованных для розничной продажи, телевизоров, мониторов и проекторов, готовой или консервированной рыбы, молока и сливок сгущенных и сухих, а также мяса и пищевых субпродуктов из домашней птицы. В Беларусь из Московской области импортируются отходы и лом черных металлов, прокат плоский, плакированный из нелегированной стали, шины, телевизоры, мониторы и проекторы, части и принадлежности для автомобилей и тракторов и многое другое.



БЕЛАРУСЬ И АЛТАЙ: РЕШЕНИЯ И ЦЕЛИ:

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОТУРИЗМА

Алтай – это Западная Сибирь. Местность этой республики преимущественно горная, поэтому неофициально ее называют Горным Алтаем. Именно здесь расположена самая высокая точка Сибири – гора Белуха высотой 4509 метров.

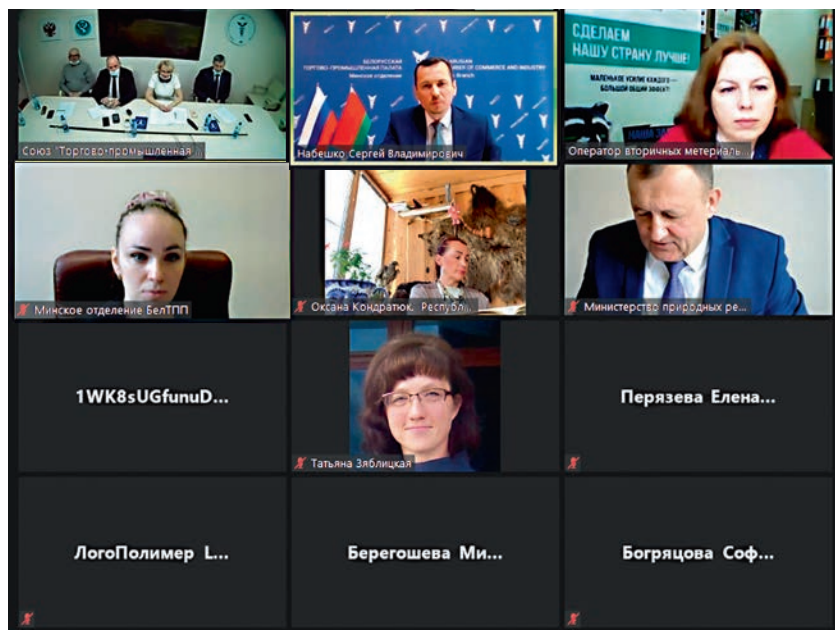
Туризм в Алтайском крае является одной из основных отраслей экономики региона, а также важным источником дохода. На территории республики находится большое число примечательных природных объектов, таких как Телецкое озеро, каскад Каракольских озер, где вода в каждом из семи озер отличается по цвету и химическому составу, цепочка Шавлинских озер, гора Белуха, дом-музей Н.К. Рериха, водопад на реке Чульча, село Чемал и десятки других мест. Именно поэтому вопросам экологического туризма, охраны окружающей среды и рационального использования природных ресурсов в этом регионе уделяется особое внимание, собственно, как и в Беларуси.

В связи с этим в марте текущего года по инициативе Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты состоялся тематический круглый стол между представителями бизнеса и государственных органов Беларуси и Алтая, ведь экологические вопросы

являются важнейшими не только национальными, но межгосударственными задачами, особенно в нынешних условиях.

Модераторами онлайн-мероприятия выступили руководители торгово-промышленных палат двух

регионов. Также в нем приняли участие белорусские и российские эксперты, представители государственных структур, курирующие вопросы экологии, руководители общественных организаций, фондов и компаний.





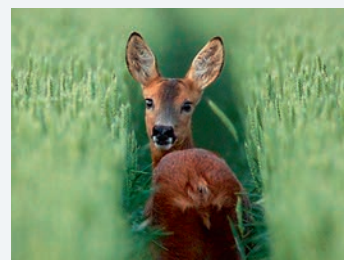
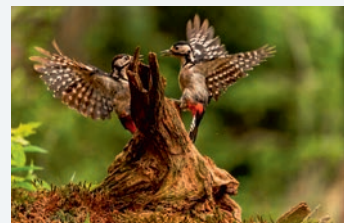
Представители российской стороны рассказали, с какими проблемами они сталкиваются при развитии туристского кластера и экологического туризма в своей республике, поделились опытом поддержки представителей малого и среднего предпринимательства и информацией о потенциале государственно-частного партнерства в развитии экологического туризма. Они также рассказали о приоритетах развития образовательного и культурно-познавательного туризма на Алтае.

Тематикой выступлений белорусских экспертов стали развитие экотуризма на особо охраняемых природных территориях, а также вопросы, связанные со сбором и переработкой бытового мусора и промышленных отходов, прошедших сортировку.

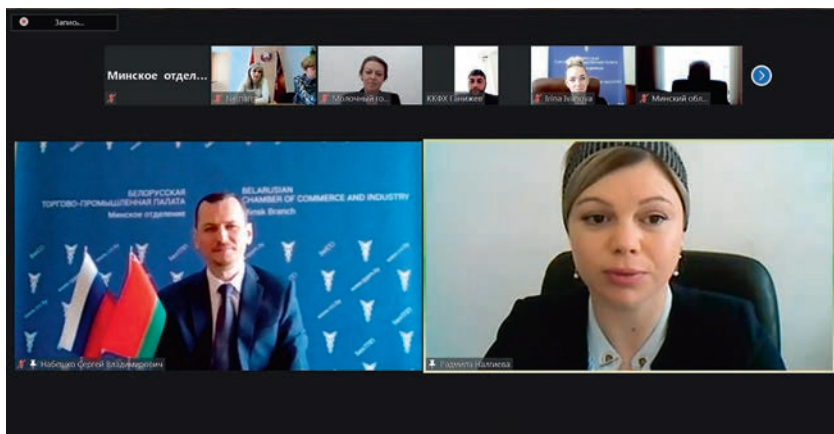
В своих выступлениях спикеры обращали особое внимание на то, что сегодня экологический туризм превращается в одну из наиболее успешно и быстро развивающихся отраслей туристской индустрии. Так, по примерным оценкам, в различных регионах мира экологический туризм, связанный с посещением мест дикой природы, в среднем составляет 20–60% от общих объемов международного туризма, а это очень хороший показатель. Но при этом есть и определенные нюансы. Например, на Алтае, по словам председателя Союза «Торгово-промышленная палата Республики Алтай» Татьяны Логиновой, проблемы связаны с утилизацией мусора и недостаточным соблюдением санитарных норм после туристического сезона, вандализмом, когда на скалах в сакральных местах и на вершинах перевалов наносят различные надписи.

К тому же в последние годы экологические проблемы стали причиной нарушения природного баланса, а это имеет отрицательные последствия и для человека. Туристы кратковременное удовлетворение своих потребностей в отдыхе ставят выше, чем заботу о длительном и бережном использовании природы. А ведь экотуризм должен не только дарить впечатления об отдыхе в красивейших местах, но и воспитывать в человеке любовь и чувство ответственности по отношению к окружающей среде, туристы должны узнавать больше об экологических проблемах и принимать посильное участие в их решении.

К слову, в Беларуси удалось сохранить уникальную для полноценной и разнообразной жизни людей окружающую природную среду. В мировом рейтинге по индексу экологической эффективности Беларусь занимает 49-ю позицию из 180 стран. В нашей республике не такая тяжелая экологическая ситуация, как в других странах мира, поскольку экономика страны развивается равномерно и не имеет слишком негативного влияния на окружающую среду. Однако некоторые проблемы с состоянием биосферы в стране все же есть: это и загрязнение воздуха выхлопными газами, загрязнение гидросферы, радиоактивное загрязнение. Чтобы природа нашей страны сохранилась, необходимо внедрять экологически безопасные технологии, бережно и ответственно относиться к окружающей нас природе, а экотуризм в Беларуси, в первую очередь, должен стать путешествием в природу, при котором не наносится вред экологической и культурной среде посещаемой местности, а, наоборот, оказывается содействие их сохранению и развитию.



В итоге, благодаря круглому столу, российские и белорусские специалисты смогли не только обменяться важнейшим опытом взаимодействия бизнеса и власти в плане переработки отходов и развития экологического туризма, но и сформулировать важные рекомендации и конкретные предложения для представителей госорганов двух регионов по решению многих важных проблемных вопросов.



БЕЛАРУСЬ – ИНГУШЕТИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Сотрудничество между Беларусью и Ингушетией имеет серьезный потенциал, который необходимо эффективно использовать для укрепления взаимовыгодных торгово-экономических отношений. К такому выводу пришли участники круглого стола «Беларусь – Ингушетия: возможности для сотрудничества», который прошел 24 февраля.

В мероприятии приняли участие генеральный директор Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты Сергей Набешко, президент Союза «Торгово-промышленная палата Республики Ингушетия» Радмила Налгиева, заместитель председателя комитета экономики Минского облисполкома Александр Рулькевич,

руководитель отделения Посольства Беларуси в Ростове-на-Дону Денис Тимохин, а также представители белорусских и российских компаний.

Руководитель Минского отделения БелТПП Сергей Набешко, выступая перед участниками круглого стола, отметил необходимость развития отношений между Беларусью

и Ингушетией. «Такого рода встреча между представителями бизнеса двух республик проходит впервые, и мы надеемся на продолжение долгосрочного сотрудничества, которое имеет серьезный потенциал», – подчеркнул он.

Стороны обсудили перспективные направления для развития сотрудничества, а также возможный обмен делегациями деловых кругов. Руководители белорусских и российских компаний представили возможности своих предприятий, производимую продукцию и услуги, а также обменялись контактами для продолжения переговоров.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

САМЫЙ МАЛЕНЬКИЙ РЕГИОН РОССИИ

Площадь Ингушетии – 3 123 квадратных километра. То есть она в 987 раз меньше Якутии – самого большого региона России.

СТОЛИЦА РЕСПУБЛИКИ – ГОРОД МАГАС

Самый молодой и самый маленький среди других административных центров нашей родины. Причем создавался сразу именно в таком качестве – как главный город региона.

ЗЯТЮ И ТЕЩЕ В ЭТОЙ ГОРНОЙ РЕСПУБЛИКЕ ВИДЕТЬСЯ НЕЛЬЗЯ

Очень мудрый обычай. И он на самом деле соблюдается по сей день. Объясняется все просто. Во-первых, мужчина главный, во-вторых, перечить старшим нельзя. И если бы муж, глава семьи, вступил

в конфликт с тещей или тестем, случилось бы противоречие – муж подчинился бы старшим и соответственно поставил под сомнение свою главенствующую роль. И особенно позорно такое от женщины – тещи. Отсюда и запрет – во избежание проблем.

В ИНГУШКОМ ЯЗЫКЕ ОТСУТСТВУЕТ СЛОВО «ЛЮБЛЮ»

Если молодой человек хочет признаться в своих чувствах девушке, он говорит «ты мне нужна».

РЕСПУБЛИКА – САМАЯ НАСТОЯЩАЯ СТРАНА РОДОВЫХ БАШЕН

Да, они есть по всему Северному Кавказу, но так много только тут. Надо было прям считать во время поездки – их десятки. И ведь сохранились далеко не все.

АКАДЕМИЯ ЭКСПОРТА

уникальный образовательный проект БелТПП

КАК РАЗРАБОТАТЬ ЭКСПОРТНУЮ СТРАТЕГИЮ

КАК ВЫБРАТЬ РЫНОК ДЛЯ ЭКСПОРТА

КАК ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ ПРОДАЖАМИ

КАК ЭФФЕКТИВНО УЧАСТВОВАТЬ В ВЫСТАВКАХ

КАК ПОДГОТОВИТЬ И ПРОВЕСТИ УСПЕШНУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

КАК ЗАЩИТИТЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

КАК ЭФФЕКТИВНО ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАРУБЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ

КАК ДОСТАВИТЬ ТОВАР НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК

КАК ПРАВИЛЬНО СОСТАВИТЬ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ

КАК ГРАМОТНО ОСУЩЕСТВИТЬ РАСЧЕТЫ ПРИ ЭКСПОРТНОЙ ПОСТАВКЕ

КАК ПОДГОТОВИТЬ ПРОДУКЦИЮ НА ЭКСПОРТ

ДЛЯ ЧЛЕНОВ БЕЛТПП – НА БЕЗВОЗМЕЗДНОЙ ОСНОВЕ

БИЗНЕС-КУРС В АКАДЕМИИ ЭКСПОРТА

курс из 11 модулей, охватывающий полный цикл экспортной деятельности

ОТРАСЛЕВЫЕ КОНФЕРЕНЦИИ

прикладные знания об особенностях и возможностях расширения географии экспорта



СТРАНОВЫЕ СЕМИНАРЫ

возможности, условия и особенности выхода на зарубежные рынки и работы на них

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ

содействие предприятиям в организации работы по продвижению товаров и услуг на экспорт

Подробнее о проекте «Академия экспорта» можно узнать на сайте www.edubiz.by

+375 29 118 08 70; +375 17 284 59 88

education@cci.by

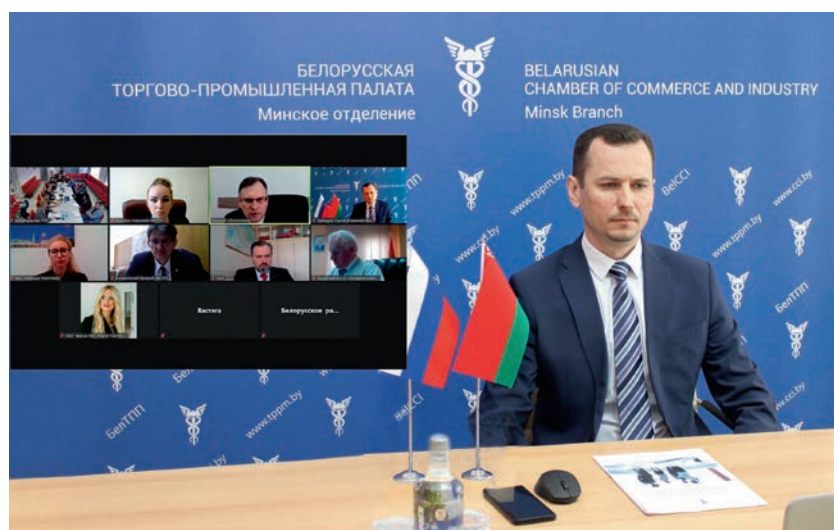


БЕЛАРУСЬ – ЗАБАЙКАЛЬЕ: РАССТОЯНИЕ НЕ ПРЕГРАДА ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Огромное расстояние, которое разделяет Беларусь и Забайкальский край, не способно скрыть взаимный интерес и желание сотрудничать. Об этом говорит не только открытие белорусских торговых точек в этом регионе или поставки техники БЕЛАЗ, но и неподдельный интерес к круглому столу «Беларусь – Забайкалье: расстояние не преграда для сотрудничества», который прошел 18 марта.

В мероприятии приняли участие генеральный директор Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты Сергей Набешко, председатель комитета экономики Минского областного исполнительного комитета Денис Курленко, исполнительный директор Союза «Забайкальская торгово-промышленная палата» Сергей Болтян, и.о. заместителя председателя правительства Забайкальского края – Министр планирования и развития Забайкальского края Илья Акишин, представители министерств сельского хозяйства и продовольствия двух республик, а также топ-менеджеры белорусских и российских компаний.

Участники круглого стола рассмотрели перспективные направле-

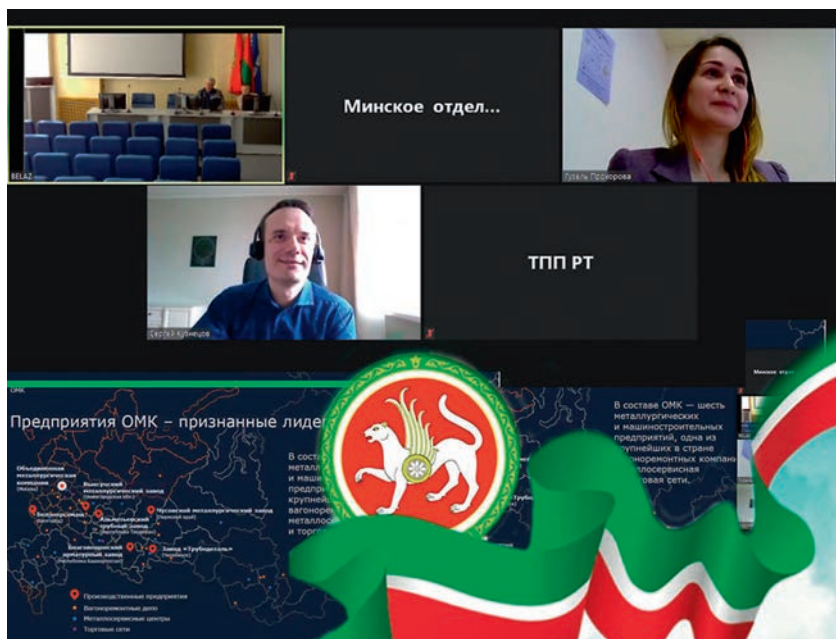


ния торгово-экономического сотрудничества, возможности повышения эффективности взаимодействия деловых кругов в сфере сельского хозяйства и машиностроения. Например, уже сегодня белорусский сельхозпроизводитель планирует реализовывать на территории Забайкалья проект по выращиванию рапса, пшеницы и льна. Вложения в него достигнут 1 млрд рублей, а реализация этого проекта позволит создать более 100 новых рабочих мест.

Забайкальские участники мероприятия заинтересованы в белорусском опыте по выращиванию рапса, льна, пшеницы и других культур, а также в закупке консервной и молочной продукции, сыров и овощей из Беларуси. Заместитель начальника

главного управления внешнеэкономической деятельности – начальник управления международного сотрудничества Министерства сельского хозяйства и продовольствия Беларуси Валерий Богдановский в свою очередь подтвердил готовность белорусских предприятий оказать содействие в проектировании молочно-товарных, животноводческих комплексов, а также перерабатывающих предприятий.

Представители органов власти и бизнес-кругов двух регионов обменялись контактами, обсудили перспективы будущей кооперации, а также возможность посещения руководством Забайкальского края 31-й Международной специализированной выставки «БЕЛАГРО».



ТАТАРСТАН – ВАЖНЫЙ ТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР БЕЛАРУСИ

Несмотря на внешние обстоятельства и трудности, связанные с пандемией, торгово-промышленные палаты смогли перестроиться и теперь успешно осваивают новые формы совместной работы в онлайн-формате, о чем свидетельствует ряд проведенных мероприятий.

1 и 2 апреля Минское отделение БелТПП совместно с ТПП Республики Татарстан провели онлайн бизнес-встречи между предприятиями двух регионов. Среди участников были представители предприятий пищевой промышленности, сельского хозяйства, строительства. Также были компании, занимающиеся производством лекарственных препаратов для животных и оборудованием

для очистки и утилизации твердых бытовых отходов.

Мероприятие было разделено на две секции. Представители предприятий из Татарстана выступили с презентациями и провели переговоры с белорусскими компаниями 1 апреля. А 2 апреля участники из Беларуси представили свои возможности и провели ряд перспективных переговоров с потенциальными партнерами из Татарстана.

Благодаря этим бизнес-встречам представители деловых кругов Беларуси и Татарстана обменялись важными для обеих сторон контактами и нашли нужные точки соприкосновения для дальнейшей совместной работы.



Беларусь и Татарстан связывает долгая история деловых встреч и экономических отношений. Закономерно то, что уже не первый год Республика Татарстан занимает одно из ведущих мест из регионов Приволжского федерального округа по торговле с нашей страной. По итогам 2020 года внешнеторговый оборот между республиками составил 870,4 млн долларов, а за два месяца этого года товарооборот составил 174,8 млн долларов и по сравнению с январем – февралем 2020 года увеличился на 81,3%. Белорусский экспорт в Татарстан за этот период вырос на 23,3% и достиг показателя в 54,1 млн долларов.



СЕРТИФИКАТ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРА – ДОСТУП НА РЫНКИ ЕАЭС

Есть несколько документов, способных подтвердить, что товар произведен в Беларуси. Один из них – сертификат о происхождении товара. Как правило, такой документ используют при экспорте, когда от происхождения товара зависит применение мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений, мер защиты внутреннего рынка.

В Беларуси уполномоченным органом по выдаче таких сертификатов является Белорусская торгово-промышленная палата. Услуги по сертификации оказываются структурными подразделениями БелТПП в 6 областных и 30 районных городах.

Однако для получения этого документа есть ряд нюансов. И чтобы привлечь инвесторов для последующего выхода на рынок стран ЕАЭС, Минское отделение БелТПП совместно с Минским офисом Польского агентства инвестиций и торговли и при содействии Посольства Беларуси в Польше провели 26 апреля вебинар «Доступ на рынки Евразийского экономического союза – сертификат происхождения товара».

В мероприятии приняли участие генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко, заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Ирина Иванова, заместитель генерального директора по экспертизе и сертификации Ольга Нуднова, руководитель Минского офиса Польского агентства инвестиций и торговли Миколай Таубер, советник-посланник Посольства Беларуси в Польше Александр Чесновский, начальник управления оценки соответствия и лицензирования Государственного комитета по стандартизации Беларуси Александр Бурак, начальник управления внешнеэкономической деятельности ОАО «Белорус-

PAIH webinar

Dostęp do rynków Eurazjatyckiej Unii Gospodarczej

Certyfikat pochodzenia towarów



Główny partner wydarzenia:

Miński Oddział Białoruskiej Izby Przemysłowo-Handlowej



ская универсальная товарная биржа» Александр Башлий, партнер АБ «Брагинец и Партнеры» Владимир Ангельский, а также представители более 100 белорусских и польских компаний.

Руководство Минского отделения БелТПП в своем выступлении широко осветило тему особенностей и признания товаров, производимых белорусскими компаниями с использованием иностранных материалов, происходящими из Беларуси, либо продукцией собственного производства. Также эксперты рассказали о выходе на рынок стран ЕАЭС и получении преференций, предусмотренных белорусским законодательством.

Начальник управления оценки соответствия и лицензирования Госстандарта Александр Бурак проинформировал участников мероприятия о доступе продукции на рынок государств – членов Евразийского экономического союза и Беларуси, а также детально осветил вопросы, касающиеся технического регулирования и регулирования требований к продукции в ЕАЭС и Беларуси. Он рассказал о едином перечне продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в ЕАЭС, технических регламентах Евразийского экономического союза и каким образом регулируется допуск продукции на белорусский рынок.

«Создание бизнеса в Беларуси позволяет пользоваться преимуще-

ствами, которые дает Евразийский экономический союз. То есть нашу страну можно рассматривать как точку входа на рынок ЕАЭС», – отметил кандидат юридических наук, адвокат Владимир Ангельский, обращаясь к участникам вебинара. В своем выступлении он детально остановился на юридических аспектах, преимуществах и применении единых мер таможенно-тарифного регулирования, создании единого механизма применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в отношении импорта товаров из третьих стран, а также на межгосударственных договоренностях ЕАЭС, которые еще больше укрепляют степень интегрированности между странами в отдельных сферах экономики.

Также участники мероприятия рассмотрели возможности инвестирования в Беларусь, озвучили целый ряд преференциальных режимов для инвесторов и перспективы по выходу на рынок ЕАЭС.

«Бизнес находится вне политики, и белорусско-польские отношения строятся на добрососедстве», – именно к такому единогласному выводу пришли все участники вебинара, как с белорусской, так и с польской стороны. Это говорит об искренней заинтересованности и желании налаживать прочные и взаимовыгодные деловые связи.



**БЕЛГИПРО
ТОПГАЗ**

Сила интеллекта!

НИИ Белгипротопгаз — единый центр, который решает весь комплекс вопросов, связанных с проектированием систем газораспределения и торфоразработок в Беларуси.

Благодаря продуманной стратегии развития, высокому качеству выполняемых работ и профессионализму коллектива институт востребован при реализации многих значимых проектов в сфере энергоснабжения в Республике Беларусь и за рубежом.

НАШИ УСЛУГИ:



РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
систем и объектов газоснабжения



РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
на строительство котельных



ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕТЕЙ
и систем теплоснабжения



РАЗРАБОТКА СХЕМ
газоснабжения городов, районов и областей



ПРОЕКТИРОВАНИЕ СИСТЕМ
отопления, вентиляции и кондиционирования



РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
на строительство площадей для добычи торфа



КОМПЛЕКСНОЕ ВЫПОЛНЕНИЕ
инженерно-геодезических и инженерно-геологических изысканий



РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНО-СМЕТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
на рекультивацию выработанных площадей



ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТЕЛЕМЕХАНИЗАЦИИ
пожарно-охранной сигнализации, автоматизации и КИП



РАЗРАБОТКА ПРЕДПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ
и технико-экономических обоснований



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМОВ
добытого торфа с помощью беспилотного летательного комплекса



РАЗРАБОТКА ОБОСНОВАНИЙ
границ горных отводов



РАЗРАБОТКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ
и технических условий на торфяную продукцию



НИОКР
Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы



РАЗВЕДКА
Торфяных месторождений



ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕТЕЙ
электроснабжения



ОЦЕНКА ТЕХНИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
лабораторий торфяной промышленности



ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕТЕЙ
и систем водоснабжения и канализации

УНП 100122818



220036, г. Минск, пер. Домашевский, 11А

+375 17 289 43 01

+375 17 289 43 43

belgiprotopgaz@bgtg.by

Мы в соцсетях



WWW.BGTG.BY

БЕЛАРУСЬ – ПАКИСТАН:

ВОЗМОЖНОСТИ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В последние годы торгово-экономические отношения Беларуси и Пакистана динамично развиваются. Наша страна рассматривает Пакистан как перспективного партнера и заинтересована не только в развитии торговли, но и в более активном инвестиционном сотрудничестве, промышленной кооперации, создании совместных производств. Среди приоритетных направлений, представляющих взаимный интерес, – промышленность, сельское хозяйство, фармацевтика, образование, а также информационные технологии и логистика.

Отношения между странами строятся на основе доверия и взаимного учета интересов. Развиваются двусторонние политические связи, укрепляются экономические контакты, в том числе и на уровне деловых кругов. Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты, в свою очередь, совместно с партнерскими организациями в Пакистане активно содействует развитию взаимовыгодных связей между белорусскими и пакистанскими предприятиями, поиску новых и укреплению сложившихся контактов, продвижению экспорта белорусских товаров и услуг.

Так, 4–10 апреля Минское отделение БелТПП организовало

прием делегации деловых кругов Исламской Республики Пакистан. Возглавил ее Почетный консул в Лахоре (провинция Пенджаб) Валид Муштак.

В ходе визита руководители пакистанских компаний встретились с председателем Белорусской торгово-промышленной палаты Владимиром Улаховичем, заместителем Министра иностранных дел Николаем Борисевичем и заместителем Министра промышленности Дмитрием Харитончиком. Также они посетили некоторые белорусские вузы и ведущие промышленные предприятия Минска и Бреста, где провели ряд деловых переговоров.

Помимо этого, между Беларусью и Пакистаном существует и межпарламентское измерение сотрудничества, создан Белорусско-Пакистанский деловой Совет, четвертое заседание которого состоялось 12 апреля этого года в формате видеоконференции.

В ходе встреч и заседания делового Совета были рассмотрены различные направления взаимодействия для продвижения сотрудничества деловых кругов Беларуси и Пакистана в таких сферах, как машиностроение, образование, пищевая промышленность, фармацевтика, туризм и индустрия гостеприимства. Стороны также обсудили возможность создания сборочного производства белорусских тракторов в Пакистане. Кроме того, участники мероприятий рассмотрели возможности сотрудничества в сфере образования и науки, обсудили вопросы обучения пакистанских граждан по программам первой ступени высшего образования (бакалавриата) на английском языке в высших учебных заведениях Беларуси, в том числе платно в дистанционной форме.





БЕЛУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА



Что мы предлагаем

Торги реальным товаром
с гарантированной оплатой и поставкой
Свободное ценообразование
на основе спроса и предложения
Миллионы заявок на покупку и продажу ежедневно
Тысячи продавцов и покупателей со всего мира
Электронный документооборот полного цикла



Что получают наши клиенты

Упрощенный выход на новые рынки сбыта
Возможность дешевле купить сырье
и дороже продать готовую продукцию
Бесплатное обучение, программное обеспечение
и электронная цифровая подпись
Оперативная аналитика по биржевому
и внебиржевому рынку товаров
Сокращение затрат на маркетинг и продвижение



Наши преимущества

Широчайшая номенклатура товаров и услуг
Торги через Интернет
Проверка контрагентов
Сопровождение сделок
Контроль качества товара
Расчеты через счета биржи
(бесплатный аккредитив)
Собственная арбитражная комиссия

Как стать клиентом

Свяжитесь с нами любым
удобным способом

Республика Беларусь, 220099, г. Минск, ул. Казинца, д. 2, к. 200

+375 (17) 309-32-32, (33) 309-32-31, (29) 309-32-32
uc@ecp.by
www.butb.by



Будь с нами – торгуй со всем миром

УНП 190542056

ПРЕЗЕНТАЦИЯ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ

Как известно, грамотно проведенная презентация компании может существенно поспособствовать продвижению производимой продукции или оказываемых услуг, как на внутреннем, так и внешних рынках сбыта. А еще это выгодный и эффективный инструмент для поиска новых партнеров и налаживания контактов.

Минское отделение БелТПП на постоянной основе помогает белорусским предпринимателям, которые желают развивать свой бизнес и находятся в поиске надежных партнеров.

armacell

Так, 27 апреля Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты организовало презентацию компании «**Armacell Energy**» для ведущих предприятий Беларуси из энергетической, нефтехимической и других отраслей.

Компания «Armacell Energy» – это трансконтинентальная компания, располагающая 27 заводами в 17 странах мира со штаб-квартирой в Люксембурге. «Armacell Energy» – ведущий производитель изоляционных материалов для нефтегазовой отрасли, энергетики и промышленности. Предприятие разрабатывает инновационные и безопасные материалы для тепловой, звуковой и механической изоляции, в частности: материалы, повышающие энергоэффективность технического оборудования, высокопроизводительные пеноматериалы для технических целей и упрощенных вариантов применения, продукцию из полностью переработанного ПЭТ и ультрасовременные аэрогели.

SARAYA

Презентация польской компании «**Saraya**» для ведущих белорусских предприятий косметической индустрии и торговых сетей состоялась 12 мая в Минском отделении БелТПП.

Компания «Saraya» – крупнейший производитель косметики под собственной торговой маркой. Основной ассортимент предприятия: питательная и восстановительная

косметика, профессиональные средства для ухода за волосами. Имеется собственная научно-исследовательская лаборатория, где создаются инновационные рецепты и косметика высочайшего качества для ведущих косметических и фармацевтических брендов.

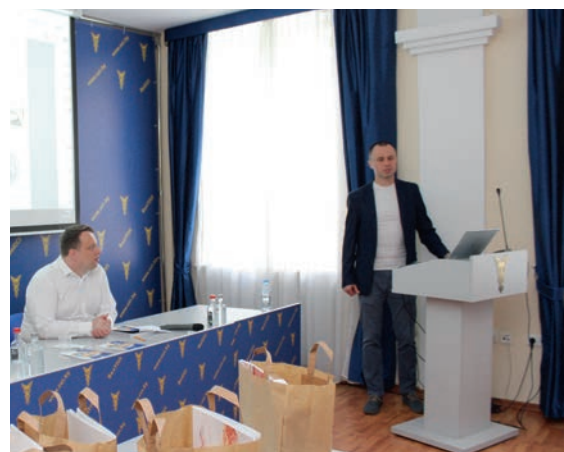
В рамках презентации представитель компании «Saraya» провел переговоры о сотрудничестве с руководством различных белорусских компаний.

АЛМАЗНЫЙ НТЦ

Также на базе Минского отделения БелТПП 13 мая была проведена презентация российской компании **ООО «Алмазный научно-технологический центр»**.

Основная деятельность этого центра – научные исследования и высокотехнологичные разработки в области естественных и технических наук; разработка приборов для определения идентификации алмазов и бриллиантов, предназначенных для защиты рынка природных алмазов/бриллиантов от подделок и фальсификаций.

В мероприятии и деловых переговорах с российской компанией приняли участие представители белорусских предприятий, работающих в области геммологической экспертизы и лабораторных исследований алмазов, производства и торговли ювелирными изделиями. Они заинтересовались перспективными разработками российской компании и готовы продолжить сотрудничество с ООО «Алмазный НТЦ».



Презентация еще одной польской компании «**LaQ**» состоялась 14 мая. Это мероприятие было организовано для представителей торговых сетей Беларуси.

Компания «LaQ» – это польский бренд косметики на основе натуральных ингредиентов. Основная продукция: жидкое мыло и гели для душа, шампуни, масла, пилинги, крема и прочая продукция для ванны и душа.





В наше время большое значение придается соответствию произведенной продукции требованиям покупателя. Поэтому грамотно разработанный имидж товара или услуги является достаточно важным конкурентным преимуществом.

КАК СОЗДАТЬ УСПЕШНЫЙ ИМИДЖ БРЕНДА?

Имидж торговой марки – это существующее восприятие бренда компании потребителями рынка. Оно выражается в конкретных образах, ассоциациях, которые могут быть связаны с функциональными характеристиками товара, а могут передавать только эмоции и носить абстрактный характер. Имидж бренда является отражением характера компании и передается через название, внешний вид, слоган, свойства торговой марки, а также через то, как она общается с потребителями и как поддерживает ключевые ценности общества.

Французская компания «Supercastor», имея многолетний успешный опыт работы в сфере создания имиджевых брендов европейских компаний различного ценового сегмента, таких как L'Oréal, La Roche Posay, Yves Saint Laurent и многих других, поделилась опытом с представителями

бизнес-кругов Беларуси. В частности, ее специалисты представили новые тенденции в мировой имиджевой рекламе, помогли участникам презентации умело расставить «акценты», которыми можно запомниться у потенциальных потребителей, и увидеть возможные промахи, тем самым сгладить неудачи.

«Пусть имиджевая реклама не продает продукт прямо сейчас, но она повысит узнаваемость бренда и лояльность возможных покупателей, приведет новых клиентов – если не сейчас, то в будущем. Ведь цвета, шрифты и послы начинают постепенно ассоциироваться с продуктом», – подчеркнули эксперты.

Кстати, в Беларуси имеется сильный производственный и научный потенциал, созданы крупные производственные мощности во всех отраслях промышленности, существуют достаточно известные

бренды таких предприятий, как Беларуськалий, БМЗ, МАЗ, БелАЗ, МТЗ, Милавица, Алютех и других. Поэтому такая презентация, прежде всего, нацелена на поддержание и развитие узнаваемости белорусских брендов (новых и имеющих), что является важной составной предпосылкой повышения конкурентоспособности и наращивания экспорта, поиску новых ниш для сбыта, получению новых заказов посредством грамотно разработанного имиджа товара.

Участие в презентации и деловых переговорах с французской компанией «Supercastor» приняли более 20 руководителей и специалистов предприятий – производителей косметики и парфюмерии, ликеро-водочной и безалкогольной продукции, продуктов питания, представители сферы услуг и других белорусских компаний.

L'ORÉAL

YVES SAINT LAURENT

LA ROCHE-POSAY



Крупнейший в Беларуси сельскохозяйственный форум «БЕЛАГРО-2021» ежегодно собирает вместе белорусских аграриев, работников пищевой и перерабатывающей промышленности, а также зарубежных коллег и партнеров.

В этот раз выставки «Белагро», «Белферма» и «Белпродукт» впервые проводились в выставочном центре Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий Камень» и прошли с особым успехом.

О росте популярности говорит такой факт: если в прошлом году было 360 участников из 13 стран, то теперь 410 из 16. Среди них Беларусь, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Иордания, Китай, Литва, Нидерланды, Польша, Россия (Воронежская, Кировская, Ростовская области), Сербия, Франция, Чехия, Швеция и Эстония. Выставку посетили 20 официальных делегаций. Приехало большое количество представителей бизнес-сообщества из различных государств, заключено много контрактов. На форуме побывали более 32 тыс. человек.

ПРОГРАММА ВЫСТАВКИ «БЕЛАГРО-2021» ВКЛЮЧАЛА В СЕБЯ ТАКИЕ ТЕМАТИЧЕСКИЕ БЛОКИ, КАК:

- техника, технологии и оборудование для сельскохозяйственного производства, фермерских и тепличных хозяйств;
- продукция сельскохозяйственного производства;
- агрохимия, средства защиты растений и почв;
- зоотехния;
- корма и кормовые добавки;
- ветеринарные препараты и медикаменты;
- строительные конструкции, энергетическое оборудование, программное обеспечение;
- семена, растения, технологическое оборудование для переработки зерновых;
- специальная литература;
- холодильное оборудование и технологии;
- упаковочное и фасовочное оборудование, материалы, тара, этикетки для сельскохозяйственных нужд;
- пчеловодство;
- запчасти и комплектующие;
- техника, технологии и оборудование для животноводства и птицеводства.

Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты также внесло вклад в организацию презентации достижений агропромышленного комплекса Беларуси. В начале июня отделение приняло две делегации из Пакистана и Краснодарского края России, одним из важных пунктов их деловой программы было именно посещение выставки «БЕЛАГРО-2021».

Зарубежные гости, посещая данный форум, проявили особый интерес к стендам таких выставок, как «Белпродукт», «Белферма», «Пищевая индустрия» и «Продмаш. Холод. Упаковка».

На экспозиции выставки «Белферма» представители бизнес-делегаций ознакомились с последними достижениями в области животноводства и производства специализированного оборудования для содержания и ухода за животными. Широчайший выбор белорусских продуктов был презентован на многочисленных павильонах «Белагро»: сыры, молоко, колбасы, мороженое, сладости, хлебобулочные изделия и многое другое.

Члены делегаций Пакистана и Краснодарского края посетили и провели переговоры на стендах белорусских предприятий ОАО «Бабушкина крынка», УП «Агрокомбинат «Ждановичи», ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат», ОАО «Слущкий сыродельный комбинат», ОАО «Глубокский молочноконсервный комбинат», ОАО «Поставский молочный завод», ОАО «Рыбхоз «Волма», ОАО «Ляховичский консервный завод» и др.

Помимо «вкусной продукции» зарубежные специалисты не смогли обойти стороной новинки техники от ОАО «Минский тракторный завод», холдингов «Гомсельмаш» и «Бобруйскагромаш», которые они сумели оценить по достоинству и ознакомиться с их преимуществами.

Деловое посещение этой выставки позволило нашим гостям из России и Пакистана найти новых выгодных партнеров, узнать современные тенденции в развитии аграрной отрасли, обменяться опытом, увидеть достойно представленную белорусскую продукцию и ее последние новинки.



Предлагаем услуги контрактного производства:

- осуществляем поставки PCB плат, комплектующих элементов;
- поверхностный монтаж по SMD-технологии;
- выводной монтаж DIP компонентов.

Производство оснащено линиями поверхностного монтажа с установщиками Hanwha SM481 plus и SM482 plus и автоматической оптической инспекцией Jutze:

- максимальная общая производительность 165 000 компонентов/час;
- точность установки чип-компонентов ± 40 мкм, микросхем QFP – ± 30 мкм;
- максимальный размер печатной платы 400x340мм;

Компания ООО «МИРТЕК-инжиниринг» производит самые современные электронные приборы

- электрической энергии,
- приборы учета воды,
- приборы учета газа.

- толщина печатной платы 0,38-4,5 мм;
- размер устанавливаемых компонентов от 0201 (1x0,5 мм) до 42x42x15 мм

Пайка Dip компонентов осуществляется с применением автоматических паяльных роботов «QUICK 9494F». Контроль процесса и качества пайки осуществляется компьютерной автоматической оптической инспекцией.

Принимаем данные к изготовлению печатных плат в форматах:

PCAD2000-2006; GERBER, CAM 350, Altium Designer.

Мы стремимся обеспечить выпуск высоконадежного, передового оборудования, применяемого для учета энергоресурсов, построение высокотехнологичных систем сбора, учета и хранения данных на базе наших приборов и комплекса АСКУЭ. Наши системы ориентированы главным образом на беспроводные технологии.

Сотрудничество с нашей компанией означает для Вашего предприятия обеспечение высочайшего качества, оптимальных сроков изготовления, гибкую систему оплаты. Готовы обсудить варианты сотрудничества наиболее приемлемые для Вас.



ЧТОБЫ СЕРДЦЕ НЕ БОЛЕЛО

На протяжении более четверти века ОАО «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ» является единственным отечественным разработчиком и изготовителем изделий для кардиохирургии: клапанов сердца искусственных механических (КСИ), протезов-корректоров клапана сердца (ПККС) и поставляет эти изделия в кардиохирургические центры Беларуси, Казахстана, Украины. По своим характеристикам данные изделия не уступают, а по некоторым параметрам превосходят зарубежные аналоги.

В сердце есть два основных клапана – аортальный и митральный. Именно эти два клапана подвержены риску износа и повреждений. Механические клапаны имитируют работу человеческих клапанов.

Начало было положено в 1990-х годах с проектирования и разработки одностворчатого механического клапана «Планик». Корпус протеза выполнялся из титанового корпуса, имел два шарнира с ограничительными щитками для закрепления запирающего элемента и четыре небольших ограничителя хода диска. По внутренней поверхности корпуса имелся паз, в который ложится диск при закрытии клапана. Запирающий элемент выполнен из изотропного

ОАО «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ»:

«НАША РАБОТА – ВАШ УВЕРЕННЫЙ РИТМ ЖИЗНИ!»

Открытое акционерное общество «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ» создано 9 июля 1991 года. В качестве дочерней компании это предприятие входит в состав участников научно-производственного холдинга точного машиностроения «Планар», основной вид деятельности которого – научные исследования и разработки в области технических наук.



пиролитического углерода (углеситалла) в виде выпукло-вогнутого диска. Общая конфигурация протеза, отсутствие выступающих в просвет протеза элементов позволили повысить его пропускную способность, уменьшить турбулентность потока, снизить градиент давления и объем обратной утечки. Пришивная манжета клапана изготавливалась из полиэфирной ткани и позволяла проворачивание корпуса протеза внутри ее. На нее нанесены контрастные метки для удобства ориентации клапана в ходе имплантации.

С 1991 по 2002 год было проведено порядка 2 тыс. операций по имплантации одностворчатого клапана. Этот клапан был разработан совместно с Национальным медицинским исследовательским центром сердечно-сосудистой хирургии им. А.Н. Бакулева.

В начале 1990-х годов на предприятии стали работать над созданием двустворчатой конструкции механического клапана. Корпус и створки протеза выполняются из изотропного пиролитического углерода (углеситалла), мелкозернистая структура которого позволила получать запорные элементы с полированной поверхностью высокого класса чистоты. Конструкция шарниров крепления створок в корпусе выполнена открытой с развитой поверхностью. Пришивная манжета снабжена бандажным устройством, что повышает надежность конструкции клапана. Для выбора оптимальной ориентации клапана в процессе имплантации его корпус имеет возможность проворота в пришивной манжете.

С 1991 по 2021 год были спроектированы, разработаны и внедрены в медицинскую практику такие модели отечественных КСИ для кардиохирургии, как «Планикс-Д», «Планикс-Т», «Планикс-Э», «Планикс-М» и протез-корректоры клапана сердца «Планкор», «Планкор-А». КСИ «Планикс-Э» и «Планикс-М» позволяют охватить весь антропометрический ряд при протезировании на клапанном аппарате сердца человека, включая детскую и возрастную хирургию.



За период с 1991 по 2002 год было проведено порядка 2000 операций по имплантации одностворчатого клапана.

Производство изделий кардиохирургии находится в постоянном развитии для реализации основной цели – возвращения всех пациентов к максимально полноценному образу жизни.

Сегодня проводятся мероприятия по созданию новых изделий: механический клапан «Планикс-И» и биологический клапан «Планикс-Б».

НАУЧНЫЙ ПОДХОД – ЗАЛОГ УСПЕХА

Беларусь в лице ОАО «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ» в числе немногих стран мира обладает уникальной национальной технологией производства КСИ и ПККС. Это благотворно влияет на общий уровень здравоохранения в республике, уменьшает уровень сердечнососудистых заболеваний и инвалидности среди населения.

Предприятие тесно сотрудничает со специалистами РНПЦ «Кардиология», в частности с лауреатом Госпремии академиком Юрием Островским, заведующим отделением операционной кардиохирургии Республиканского клинического медицинского центра Управления делами Президента Александром Шкетом и другими ведущими специалистами в области кардиохирургии, а также с украинским Национальным институтом сердечно-сосудистой хирургии имени Н.М. Амосова и Институтом сердца.

На предприятии работают высококвалифицированные специалисты, обладающие теоретическими и практическими знаниями. Среди них доктора и кандидаты медицинских наук, принимающие участие в проектировании и разработке новых изделий медицинского назначения для кардиохирургии.





Механические клапаны сердца предназначены для замены пораженных естественных клапанов сердца человека. Они обеспечивают бесперебойную работу сердца в условиях переменного давления и длительного воздействия крови. Клапаны сердца сегодня позволяют пациентам жить нормальной жизнью, срок их службы – более 20 лет.

Непосредственное участие в создании искусственных клапанов принял известный кардиохирург, академик Юрий Островский. В 1996 году он защитил докторскую диссертацию на тему «Разработка и клиническое применение протезов клапанов «Планикс» в хирургии приобретенных пороков сердца». В этом же году за разработку, организацию серийного производства и внедрение в медицинскую практику клапанов «Планикс» авторский коллектив был награжден Государственной премией Республики Беларусь. В 1998 году на Международной выставке East-WestEuroIntellect в Будапеште клапаны «Планикс» отмечены золотой медалью.

В 2017 году система менеджмента качества проектирования, разработки и производства изделий кардиохирургии была сертифицирована на соответствие требованиям международного стандарта ENISO 13485:2016 с участием представителей Итальянского центра испытаний и сертификации – IMQ ITALIAN INSTITUTE OF QUALITY MARK s.p.a. Это позволило предприятию получить регистрационные удостоверения на изделия медицинского назначения на территории Казахстана и Украины, а также осуществить первые поставки КСИ на эти рынки.

В 2017 году предприятие прошло аккредитацию в Государственном ко-

митете по науке и технологиям и Национальной академии наук Беларуси в качестве научной организации.

«ЗАПЧАСТЬ» ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СЕРДЦА

Механические клапаны сердца предназначены для замены пораженных естественных клапанов сердца человека. Они обеспечивают бесперебойную работу сердца в условиях переменного давления и длительного воздействия крови. Из-за таких «жестких» условий необходимо использовать определенные материалы, которые обеспечат должный уровень износостойкости и при этом не будут вредить организму. Мировая практика показала, что оптимальным вариантом будут титановый корпус и створки из пиролитического углерода. Механические клапаны сердца сегодня позволяют пациентам жить нормальной жизнью, срок их службы достигает более 20 лет.

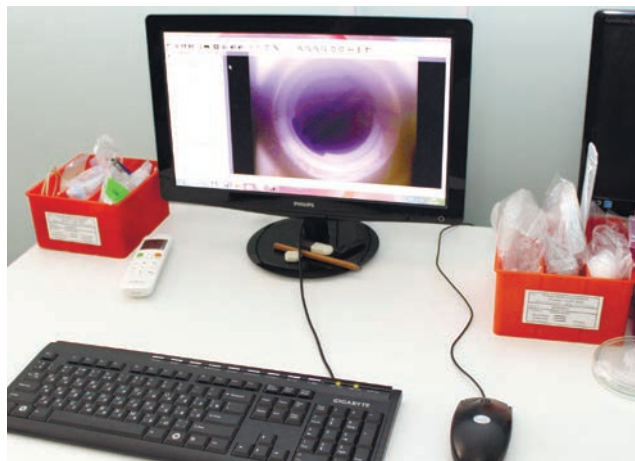
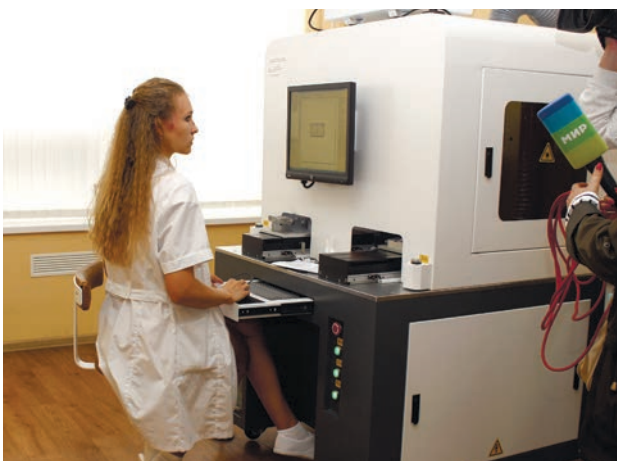
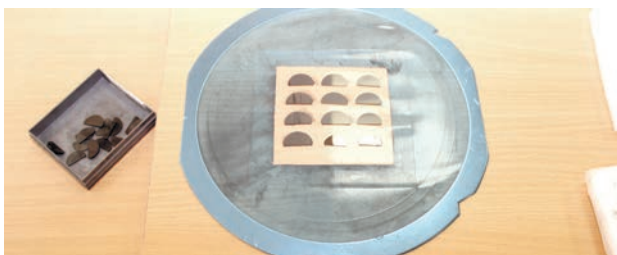
На данный момент в ОАО «ЗАВОД «ЭЛЕКТРОНМАШ» серийно производятся две модели механических клапанов сердца – «Планикс-Э» и «Планикс-М». Они состоят из кольцевого корпуса, запирающих элементов в виде двух створок и пришивной манжеты. Основное отличие этих двух моделей – это высота шарнира – главного элемента клапанов. Это, на первый взгляд,

небольшое изменение позволяет улучшить работу и без того отличного клапана. Врачи хорошо отзываются об обоих изделиях и добавляют, что они в равной степени удачные, так как отлично работают в разных позициях.

За четверть века в Беларуси выполнено более 10 тыс. имплантаций искусственных клапанов. Конструкторы в тандеме с кардиохирургами постоянно совершенствуют эти оригинальные устройства, позволяющие спасти людям жизни.

КАК РОЖДАЮТСЯ ИСКУССТВЕННЫЕ КЛАПАНЫ СЕРДЦА

Технология изготовления клапанов включает порядка десяти этапов, каждый отработан до мелочей. Начинается все в цехах, где на специальном оборудовании вырезаются заготовки пиролитического углерода (для створок) и титана (для корпуса). Затем производится их тщательная шлифовка. Вначале на шлифовально-полировочных установках, потом за дело берутся работники слесарного участка. Под лупами с 6-кратным увеличением мастера внимательно обрабатывают каждый миллиметр деталей. Это кропотливый ручной труд: для того, чтобы отполировать корпус одного клапана, иногда уходит около 4 часов.



Основная цель – снизить шероховатость, которая могла бы стать причиной тромбообразования.

Отполированные детали поступают на участок сборки, где створки размещают в корпусе.

Следующий этап – испытания на искусственном сердце. Для этого на заводе есть два сложных автоматизированных стенда, имитирующих работу сердца человека. Испытание одного клапана занимает примерно полчаса. Чтобы убедиться в отсутствии заклинивания створок, выполняется около 600 циклов. Второй режим – проверка пропускной способности и обратного перетока. Эти параметры вносятся в паспорт изделия.

После тестирования клапан попадает на обшивку, где устанавливается бандажное кольцо с манжетой.

Каждому клапану присваивается индивидуальный заводской номер, с помощью лазерной установки он наносится на титановый корпус. Но в готовом изделии номер скрыт под манжетой, поэтому дублируется на фторопластовой бирке. Когда хирург установит клапан пациенту, бирка хранится в истории болезни.

В чистой зоне готовые изделия проходят обработку спиртосодержащими растворами, герметично упаковываются и отправляются на стерилизацию гамма-лучами на гамма-установке в ГНУ «ОИЭЯИ-Сосны» НАН Беларуси.

Поставляются клапаны в герметичной стерильной двухбарьерной упаковке на специальных держателях-ротаторах, что обеспечивает удобство при имплантации.

ОТ СЕРДЦА К СЕРДЦУ

Сегодня на предприятии занимаются разработкой нового вида эндопротеза клапана сердца биологического бескаркасного аортального. Он предназначен для замены пораженных естественных аортальных клапанов сердца, состоит из трех створок, трех ушек, соединенных полиэфирной нитью. Бескаркасные биологические клапаны сердца изготавливаются из лоскутов ксеноперикарда (ксеноперикард – это перикард крупного рогатого скота, т.е. оболочка, окружающая сердце, которая в процессе изготовления подвергается стадийной обработке, фиксируется и стерилизуется), представляющего собой биологическое полотно. Такое полотно по множествам характеристик превышает известные



синтетические и биологические материалы. Полотно обладает высокой прочностью, биосовместимостью, атромбогенностью, нулевой порозностью, резистентностью к инфекции и кальцификации, естественной эластичностью, хорошими имплантационными качествами.

На данный момент разработаны эскизный проект конструкции биопротеза и его элементов из ксеноперикарда, конструкторская и технологическая документация, а также изготовлены стенд испытаний гидродинамических характеристик биологического клапана сердца и стенд ускоренных испытаний, конструкторская и технологическая документация на экспериментальные образцы и экспериментальная партия, которая успешно прошла санитарно-гигиенические и технологические испытания, а сейчас проходит стадию доклинических испытаний на животных.

Анализ информации, касающейся проведения операций на клапанном аппарате человека, ведущей международной площадки для сетевого взаимодействия в области кардиоторакальной хирургии CTSNet показал, что в ближайшей перспективе невозможно создание единого эталона эндопротеза клапана сердца. Основные виды данного изделия – механические и биологические клапаны.



При первых экспортных поставках в Казахстан в июле 2017 года предприятие столкнулось с необходимостью получения сертификата происхождения товара формы СТ-1. Специалисты Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты посетили предприятие, чтобы провести аудит для определения страны происхождения товара и его соответствия критериям происхождения. Это позволило специалистам нашего предприятия получить расширенную информацию о ведении торговых мероприятий.

С этого момента и началось наше тесное и плодотворное сотрудничество. Уже в декабре 2017 года мы стали действующими членами БелТПП. В сентябре 2018 года ввиду специфики медицинских изделий, которые разрабатывает и производит предприятие для оздоровления белорусской нации, чтобы проинформировать населения страны о применении искусственного клапана сердца, по инициативе сотрудников БелТПП был проведен пресс-тур для белорусских СМИ. Предприятие посетило три телекомпании: ТРК «Мир», СТБ и Молодеченское телевидение, а также информационные агентства БелаПАН, БелТА и Онлайнер, газета «Звезда», журнал «Дело», газета «Медицинский вестник», журнал «Здоровье+»; а так же два радиоканала: «Первый канал Белорусского радио» и радио «Беларусь».





ООО «МедЛен» выпускает инновационные, экологически чистые продукты под брендом «LINO». Используя в производстве натуральные, биоразлагаемые материалы - хлопковые и льняные волокна, мы:

- сохраняем в гигиенических изделиях уникальные свойства природных компонентов, которые благотворно влияют на здоровье человека;
- замещаем невозобновляемые природные ресурсы возобновляемыми с учётом динамики истощения мировых запасов;
- развиваем глубокую технологическую переработку местных возобновляемых и вторичных сырьевых ресурсов при производстве продукции;
- способствуем максимальному уменьшению объемов образования отходов, предотвращению их вредного воздействия на окружающую среду и здоровье человека.



BIO 100% cotton & linen



НОВИНКА



ООО «МедЛен»,
230001, Республика Беларусь,
г. Гродно, ул. Глинки, д. 3.

sales@medlen.by
www.medlen.by

+375 (152) 609530
+375 (33) 3483334
+375 (44) 7525333



ООО «Медватфарм»,
230005, Республика Беларусь,
г. Гродно, ул. Горького, д. 91

sales@medvatpharm.by
www.medvatpharm.by

+375 (152) 609530
+375 (44) 7609531



Изделия, содержащие в своем составе лён, обладают бактериостатическими свойствами и повышенной воздухопроницаемостью.

ООО «Медватфарм» — изготовитель ваты медицинской, глазной, хирургической, гигиенической, хлопковой и льняной, стерильной, нестерильной (ГОСТ 5556–81); ваты санитарно-гигиенической; ватных шариков, дисков, палочек; стоматологических валиков; бинтов медицинских; подгузников для детей.

Продукция производится из натуральных материалов – хлопкового и льняного волокна, строго в соответствии с техническими стандартами. Полный цикл изготовления продукции, современные технологии, система управления СТБ ISO 9001 – 2009, собственная аттестованная лаборатория, опыт работы более 15 лет – гарантируют высокое качество выпускаемой продукции.



100% ХЛОПОК



НОВЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ УЧАСТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПКАХ НА ТЕРРИТОРИИ ГОСУДАРСТВА – ЧЛЕНА ЕАЭС

Решением Совета Евразийской Экономической Комиссии от 23 ноября 2020 г. № 105 утверждены Правила определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей государственных (муниципальных) закупок (далее – Правила). Они регламентируют порядок определения страны происхождения отдельных видов товаров на территории государства – члена ЕАЭС для предоставления национального режима при участии поставщиков одного государства – члена ЕАЭС в государственных (муниципальных) закупках другого государства – члена ЕАЭС.

Перечень товаров, на которые распространяются Правила, указан в Приложении № 1 к Правилам и затрагивает ряд отраслей промышленности:

- станкостроение;
- энергетическое и специальное машиностроение;
- электротехническую и кабельную промышленность;
- химическую и нефтехимическую промышленность;
- легкую промышленность;
- тракторостроительную промышленность;
- мебельную и деревообрабатывающую промышленность.



*Ольга НУДНОВА,
заместитель генерального директора
по экспертизе и сертификации*

Следует обратить внимание, что Перечень постоянно обновляется и дополняется новыми видами продукции. Например, в настоящее время рассматривается включение в Перечень продукции автомобилестроения и спецмашиностроения.

Правилами предусмотрено создание евразийского реестра промышленных товаров государств – членов ЕАЭС, формирование и ведение которого будет осуществляться Евразийской экономической комиссией.

Совет Министров Республики Беларусь постановлением от 29 марта 2021 г. № 180 «Об определении уполномоченных органов» определил Белорусскую торгово-промышленную палату уполномоченной организацией Республики Беларусь на взаимодействие с Евразийской экономической комиссией по вопросам формирования и ведения евразийского реестра промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза в соответствии с Правилами определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей государственных (муниципальных) закупок; Государственный комитет по стандартизации – верифицирующим органом, осуществляющим последующую проверку (верификацию) содержащихся в актах экспертиз сведений.

В соответствии с постановлением БелТПП ее унитарные предприятия, их представительства и филиалы будут осуществлять проведение экспертизы выполнения при производстве товара Республики Беларусь условий, производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из Беларуси.

Порядок проведения экспертизы и взаимодействия с Евразийской экономической комиссией по вопросам формирования и ведения евразийского реестра промышленных товаров утвержден приказами БелТПП от 31.03.2021 и от 01.06.2021 № 36 (далее – Порядок). Он устанавливает требования к проведению экспертизы по выполнению при производстве товара Республики Беларусь условий, производственных и технологических операций, при выполнении которых товар считается происходящим из Республики Беларусь.

Для проведения экспертизы производителям товаров, включенных в Правила, необходимо обратиться с заявлением установленного образца и сформированным пакетом документов в соответствии с требованиями, установленными Порядком, в унитарное предприятие «Минское отделение БелТПП».

Обращаем внимание, что пакет документов представляет собой большое количество различных правоустанавливающих, документальных и справочных материалов, подтверждающих производственную деятельность предприятия. Для формирования пакета документов специалисты нашего предприятия готовы оказать консультационную помощь.

После проведения экспертизы оформляется акт экспертизы, который является документом о происхождении товара и действует в течение одного года с даты его выдачи.

На основании оформленного акта экспертизы специалистами нашего предприятия сведения вносятся в евразийский реестр промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза.

Реестр формируется в целях подтверждения соблюдения при производстве промышленного товара государства – члена ЕАЭС условий производства, а также учета сведений о таких товарах и их производителях.

С 12 июня для товаров государств – членов ЕАЭС, включенных в Правила определения страны происхождения отдельных видов товаров для целей государственных (муниципальных) закупок (далее – Правила) (решение Совета ЕЭК от 23.11.2020 № 105) и соответствующие приложения к постановлениям Совета Министров Республики Беларусь от 16.03.2016 № 206 и от 15.06.2019 № 395, документом, подтверждающим страну происхождения и право на преференциальную поправку, будет являться выписка из евразийского реестра промышленных товаров государств – членов Евразийского экономического союза, полученная в соответствии с пунктом 24 Правил.

Для белорусских товаров наряду с указанной выпиской для подтверждения страны происхождения товаров и права на применение преференциальной поправки будут применяться, как и ранее, сертификат о происхождении товара формы СТ-1 или сертификат продукции собственного производства.



СЕРТИФИКАТ ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ УПОЛНОМОЧЕНА ВЫДАВАТЬ
ТОЛЬКО БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

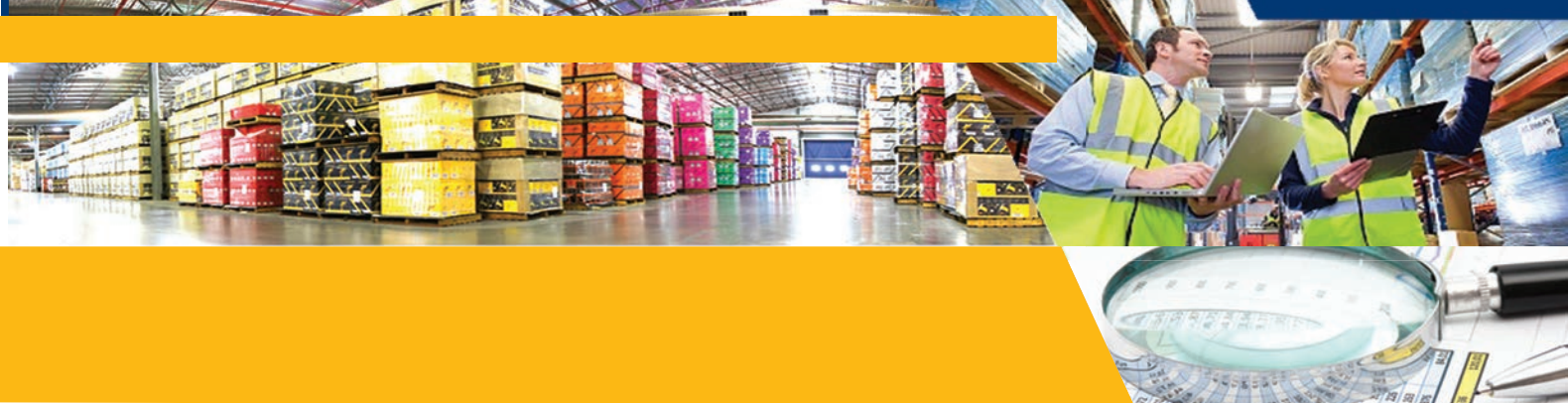
СЕРТИФИКАТ ПРОДУКЦИИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА – ЭТО НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ*:

- освобождение от налога на прибыль
- применение ставки НДС 0% и освобождение от акцизов при реализации подакцизных товаров в магазины беспошлинной торговли
- особый налоговый режим для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность на территории средних и малых городских поселений, сельской местности
- льготное налогообложение для резидентов СЭЗ, особый налоговый режим и условия хозяйствования для резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»
- упрощенная система налогообложения для субъектов Оршанского района

* в случаях, установленных законодательством Республики Беларусь



ЭКСПЕРТИЗА



- экспертиза количества, комплектности и качества товаров, в том числе при приемке или отгрузке товаров; товаров, возвращенных покупателем; биржевых товаров; отбор образцов, проб для лабораторных исследований
- экспертиза товаров по постановлениям судебно-следственных органов
- консультации по экспертизе

КОНТАКТЫ

WWW.MINSK.CCI.BY

ул. Я. Коласа, 65, г. Минск

тел.: +375 17 352 04 70; +375 17 326 65 42

+375 17 364 96 96; +375 17 342 56 61

Филиалы в Минской области:

Борисов – тел.: +375 177 78 50 00, +375 177 78 80 00

Дзержинск – тел.: +375 1716 76 828

Молодечно – тел.: +375 176 55 46 64, +375 176 55 46 65

Слуцк – тел.: +375 1795 56 229; +375 29 665 62 29

Солигорск – тел.: +375 1742 35 319

Представительство в г. Несвиже – тел.: +375 1770 51 341


Эксперт в г. Жодино – тел.: +375 1775 45 530

УНП 100144204



Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение

Успешный бизнес. Сильная страна



В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ: ИНФОРМАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВЫЕ УСЛУГИ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И РОСТА

Маркетинг – это не просто важная часть деятельности в бизнесе, это базис достижений. Маркетинг на любом предприятии играет важную роль, он интенсивно пересекается с ключевыми сферами и направлениями функционирования компании. Чтобы предприятие работало эффективно, необходимо учитывать все аспекты маркетинга: анализ конкурентов, рыночное позиционирование, исследование рынка и, наконец, донесение маркетинговых тезисов до потребителей. Что можно выделить среди множества существующих сегодня концепций маркетинга, чтобы сделать предприятие успешным, расскажет начальник информационно-маркетингового сектора Виталий Жук.

Изначально концепция управления маркетингом на рынках товаров и услуг была предложена еще в 1980-е годы шведскими учеными и названа маркетингом взаимодействия. Его основная идея состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не совокупное решение, а отношения с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи товаров, работ или услуг. Прогрессивность этой концепции подтверждается тем, что продукты все больше становятся стандартизированными, а услуги – унифицированными, это приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это индивидуализация отношений с ним, что возможно на основе развития долгосрочного взаимодействия партнеров. В этом контексте отношения становятся важнейшим ресурсом, которым владеет компания наряду с материальными, финансовыми, информационными, человеческими и другими ресурсами. Отношения как результат эффективного взаимодействия становятся продуктом, в котором интегрированы интеллектуальный и информационный ресурсы – главные факторы непрерывности рыночных отношений.

Маркетинг взаимодействия повышает значимость личности, персональных контактов в системе эффективных коммуникаций. Более того, он распределяет ответственность за принятие решений в области маркетинга на весь персонал предприятия, поскольку требует участия в маркетинговой



*Виталий ЖУК,
начальник информационно-
маркетингового сектора*

деятельности не только специалистов службы маркетинга, но и работников других предпринимательских единиц, включая менеджеров верхнего звена. Именно аппарат управления предприятием становится ответственным за формирование и развитие долговременных взаимовыгодных отношений в процессе взаимодействия организации с клиентами и покупателями.

– Какое место здесь занимает непосредственная коммуникация с заказчиками?

– Из концепции следует, что необходимо управлять моментами общения, то есть когда производитель услуг имеет возможность продемонстрировать потребителю качество своего обслуживания. Процесс производства и поставки услуг всегда должен планироваться и выполняться так, чтобы не происходило никаких неудачных моментов общения. Здесь решающую роль играют работники, взаимодействующие с потребителями. Они изучают сигналы (реакцию) рынка и имеют возможность незамедлительно и гибко приспосабливаться к запросам потребителя. Они должны быть в состоянии следовать пожеланиям клиента, анализировать их требования и находить выход из ситуаций, когда заказчик не удовлетворен качеством обслуживания.

Недостаток заинтересованности в хорошем обслуживании, недружелюбное отношение со стороны контактирующего персонала снижают качество сервиса и затрудняют функционирование всего предприятия. Неудовлетворенные потребители предъявляют претензии, это создает лишнюю работу и замедляет процесс оказания услуг. Поэтому неоспоримо важна ориентация сотрудников на отличное обслуживание и поведение с клиентами.



– Но плохая коммуникация с клиентами это не про Вас, не относится к Вашему предприятию?

– Совершенно верно. Мы оказываем услуги клиентам так, чтобы они захотели повторить сотрудничество с нашим предприятием. Это способствует укреплению взаимоотношений с заказчиком. Следовательно, мы постоянно учимся действовать, помня о существующих и потенциальных клиентах, учимся думать на языке маркетинга и смотреть на все глазами клиента.



– Все взаимосвязано, мелочей во взаимодействии не бывает?

– Конечно, в сферу внимания маркетинга взаимодействия должны попасть каждый фактор производства товара и услуги, каждый используемый ресурс, каждая стадия оказания услуги. Если не будет эффективного маркетинга взаимодействия, то обещания, данные рекламой (то есть традиционным маркетингом), не будут выполнены в процессе оказания услуг.

Следуя концепции маркетинга взаимодействия, предприятие стимулирует разнообразные причины: изменение в технологии, увеличивающаяся требовательность клиентов и усиливающаяся конкуренция, которая ориентирует предприятие на внесение изменений в структуру существующего предложения за счет превосходства в управлении взаимоотношениями.

И очевидно, что расширение и укрепление взаимоотношений с клиентами благодаря маркетингу взаимодействия может стать успешным и эффективным способом осуществления предпринимательской деятельности.



– Если перейти к традиционным маркетинговым исследованиям, это по-прежнему актуально и востребовано?

– В настоящее время маркетинговые исследования рынка являются неотъемлемым атрибутом эффективного продвижения любого товара или услуги. Маркетинговые исследования – это важный шаг на пути к росту бизнеса, и от того, насколько грамотно он сделан, во многом зависит будущее компании.

Наше планирование и проведение маркетинговых исследований проходит с учетом конкретной задачи и бюджета потенциального клиента.

– Не секрет, что конкуренция в данной сфере довольно высока. Что Вы предпринимаете, чтобы с ней справиться?

– Да, Вы правы, конкуренция высокая. Однако считаю, что благодаря имиджу БелТПП, имеющимся в наличии инструментам и каналам коммуникаций системы торгово-промышленных палат, квалифицированным специалистам мы способны конкурировать по данному направлению услуг.

Мы стараемся отличаться, выделяться среди конкурентов, быть востребованными и нужными нашим потенциальным заказчикам, искать и знать их запросы и требуемый конечный результат.

Нами был сформирован пакет услуг «Promotion of products, works, services», состоящий из 4 наборов услуг, включающих исследования сегментов рынка/товарных позиций, поиск потенциальных партнеров, организацию онлайн-переговоров, а также продвижение компаний, используя инструменты и каналы коммуникации Минского отделения БелТПП.

Также нами разработана собственная бизнес-справка о субъектах хозяйствования, предоставляемая заказчикам с возможностью выбора набора и перечня запрашиваемой информации.

Для продвижения товаров и услуг отечественных производителей Белорусская торгово-промышленная палата активно использует возможности международной сети партнерских организаций более чем в 100 странах, а также институт представителей БелТПП в 35 государствах, которые помогают в поиске потенциальных партнеров для белорусских производителей, заинтересованных в расширении экспортной географии.



Минское отделение БелТПП предлагает воспользоваться данными возможностями с помощью нашего набора услуг – «Export promotion», который включает в себя:

- поиск потенциальных иностранных партнеров, проявивших интерес и готовых вступить в предметные переговоры с компанией-экспортером;
- предоставление аналитического отчета по благонадежности зарубежной компании;
- организацию онлайн-переговоров между компанией (потенциальным зарубежным партнером) и белорусским предприятием.

– *Есть ли интерес среди белорусского бизнеса к данным услугам?*

– Такие проекты находятся в стадии продвижения, однако уже можно отметить заинтересованность среди предприятий, которые использовали наши наборы услуг в качестве помощника при поиске новых, надежных зарубежных партнеров, инструментария для анализа и принятия решений по различным направлениям деятельности своего бизнеса.

Мы прикладываем все усилия по продвижению данного направления, наращиванию клиентской базы, оказанию востребованных и качественных услуг в направлении информационно-маркетинговой деятельности, которое напрямую связано с поддержкой внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий, содействием расширению их контактов с зарубежными партнерами, помощью в закреплении их позиций на существующих рынках и выходе на новые.

Поэтому мы уделяем пристальное внимание постоянному совершенствованию этого направления деятельности, повышению квалификации сотрудников, анализируем имеющиеся в наличии и новые источники актуальной и востребованной информации.

В сложившейся высококонкурентной среде важно иметь оперативную обратную связь с нашими партнерами, клиентами, что позволяет нам учитывать и формировать все потребности и предпочтения наших заказчиков. В итоге это, несомненно, приносит положительный результат.



– *Какой результат Вашей работы Вы будете считать успешным?*

– Итог своей работы мы видим не только в успешно реализованных проектах, но и благоприятном имидже Минского отделения БелТПП среди имеющихся и потенциальных партнеров, заказчиков, наличии положительных отзывов в бизнес-среде.



PROMOTION

of products, works, services

Предлагаем рассмотреть и воспользоваться нашей новой услугой «Promotion of products, works, services», как возможностью поиска новых деловых партнеров, распространения информации о вашем предприятии, выпускаемой продукции, оказываемых услугах среди потенциальных партнеров на территории Республики Беларусь и за рубежом, увеличить узнаваемость вашего бренда, способствовать росту имиджа предприятия.

«PROMOTION ONLINE» срок действия 1 год

- размещение информации на сайте Минского отделения БелТПП в разделе «Информация для бизнеса» («Новости компаний», «Презентации», «Коммерческие предложения»)
- размещение информации на странице Минского отделения БелТПП в Facebook
- размещение информации в Бюллетене деловой и коммерческой информации (2 раза в год)
- рассылка коммерческого предложения для размещения на сайтах партнерских торгово-промышленных палат (не более 5 стран/регионов по согласованию)

«PROMOTION AND ANALYTICS»

срок действия 1 год

- набор услуг «Promotion online»
- анализ запрашиваемого рынка (страны/региона) для поиска партнеров
- поиск потенциальных партнеров (не менее 3–5 компаний в запрашиваемой стране/регионе)

«PROMOTION AND B2B»

срок действия 1 год

- набор услуг «Promotion and analytics»
- организация онлайн переговоров с потенциальными партнерами (не менее 3–5 компаний в запрашиваемой стране/регионе)

«B2B ONLINE AND ANALYTICS»

срок действия 1 год

- анализ запрашиваемого рынка/сегмента (страны/региона) для поиска партнеров
- поиск потенциальных партнеров (не менее 3–5 компаний в запрашиваемой стране/регионе)
- организация онлайн переговоров с потенциальными партнерами

СЕТЬ ПАРТНЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ БОЛЕЕ ЧЕМ В 100 СТРАНАХ

ИНСТИТУТ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ БЕЛТПП В 35 ГОСУДАРСТВАХ

EXPORT PROMOTION

Минское отделение БелТПП предлагает воспользоваться возможностями набора услуг – «Export promotion», который включает в себя:

ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЕРОВ

**ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОТЧЕТА
ПО БЛАГОНАДЕЖНОСТИ ЗАРУБЕЖНОЙ КОМПАНИИ**

ОРГАНИЗАЦИИ ОНЛАЙН-ПЕРЕГОВОРОВ

WWW.MINSK.CCI.BY

КОНТАКТЫ



+375 17 202 17 64
+375 29 303 82 14



marketing@tppm.by

УНП 100144204



Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение
Успешный бизнес. Сильная страна



Промагролизинг

ГРУППА БАНКА РАЗВИТИЯ

пр-т Победителей, 51/2
пом. 30, 220035
г. Минск

+375 17 334 34 35

+375 17 335 24 31



WWW.PAL.BY



ЛИЗИНГ
ПО ГОСУДАРСТВЕННЫМ
ПРОГРАММАМ

ЭКСПОРТНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ
ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГ
НА КОММЕРЧЕСКИХ
УСЛОВИЯХ

ЛИЗИНГ
ЧЕРЕЗ ДОЧЕРНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ



УНП 690034197

REFUNITS

COOL SYSTEM



ООО «РефЮнитс» – ведущий производитель комплексного холодильного оборудования в Республике Беларусь.

Проектирование разделов «Холодоснабжение» и «Автоматизация».

Производство холодильных агрегатов, чиллеров для систем кондиционирования и для использования в технологических процессах, компрессорно–конденсаторных блоков, сплит–систем, гидромодулей, шкафов управления.

Высокое качество разработки и производства!
Сертифицировано в соответствии с системой менеджмента качества ISO 9001:2015.

Холодильные агрегаты «РефЮнитс» – простое и надежное решение по созданию холода в любой точке планеты!

220075, г. Минск, пр. Партизанский, д. 168 А,
пом. 5, 2–й этаж, комн. 16
Тел./факс: 8 (017) 379 86 34
Тел.: 8 (017) 309 18 06, 309 18 20, 309 18 22
Моб. тел.: 8 (029) 659 87 07

E-mail: refunits@refunits.com

www.refunits.com



LIDA
ЛАКОКРАСКА

ОАО «Лакокраска» г. Лида — одно из ведущих предприятий Республики Беларусь в области производства лакокрасочной продукции для различных отраслей промышленности и сферы товаров строительного и потребительского назначения. Продукция предприятия экспортируется более чем в 30 стран мира и выпускается под торговыми марками «LIDA», «FRESCO», «MASSIVE» «GARAGE», «DeAroma».



Эмаль быстросохнущая «DeAroma» Для окраски металлических и деревянных изделий в быту.

Преимущества:

- ▶ Без резкого запаха
- ▶ Быстро высыхает
- ▶ Образует гладкую, однородную поверхность
- ▶ Небольшой расход
- ▶ Красивые и яркие цвета

www.lidalkm.by

- Водно-дисперсионные и органорастворимые грунтовки, краски и эмали
- Фталевый ангидрид
- Пентафталевае лаки
- Поливинилацетатная дисперсия
- Тосол
- Растворители

ОАО «Лакокраска» г. Лида
231300, РБ, г. Лида, ул. Игнатова, 71
тел: +375 154 53 85 50
+375 154 53 85 89
e-mail: support@lidalkm.by



**Белорусская
ассоциация
страховщиков**



*Ирина МЕРЗЛЯКОВА,
генеральный директор
Белорусской ассоциации
страховщиков*

БЕЛОРУССКАЯ АССОЦИАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ – НАМ 20 ЛЕТ

ОБЪЕДИНЕНИЕ УСИЛИЙ ВСЕХ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ КАЖДОГО

Глобальную роль рынка страховых услуг сложно переоценить. При его участии происходит перераспределение рисков в мировом масштабе, создаются условия для повышения уровня социальной защиты населения при существенном снижении финансовой нагрузки на государственный и местные бюджеты, создаются значимые инвестиционные ресурсы, как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. В более узком смысле страхование представляет собой коллективную ответственность за потери и финансовые неудачи каждого отдельного гражданина – будь то владелец дорогостоящего транспортного средства, обладатель недвижимости в зоне вероятного затопления или любитель экстремальных видов спорта. В этих и множестве других случаев обезопасить себя от вредоносных последствий либо свести их к минимуму позволяет страхование – важнейший институт современного гражданского общества.

Трудно найти более благодатную почву для налаживания эффективного частно-государственного партнерства, чем сфера страхования, ведь в ней финансовые интересы отдельных субъектов хозяйствования, рядовых граждан и органов государственного управления приходят к единому экономическому знаменателю.

Именно с прицелом на создание эффективного канала коммуникаций 20 лет назад страховщики объеди-

нились под знаменами Белорусской ассоциации страховщиков (БАС).

Итак, на белорусском страховом рынке была образована полноценная переговорная площадка, на которой коллегиальное мнение страхового сообщества и мнение членов Ассоциации консолидировалось и напрямую транслировалось в эшелоны государственной власти, а также доносилось до различных социальных групп и общественных структур.

Особенностью подобного профессионального объединения – негосударственной и не преследующей коммерческой выгоды организации – является то, что оно ориентировано, главным образом, на обслуживание интересов собственных членов. Все, что делает Ассоциация, делается в интересах профессии в широком смысле и в интересах представителей этой профессии – членов Ассоциации – в узком.

Отсюда и вытекает наша миссия, которая заключается в объединении участников страхового рынка, защите прав и интересов страховых организаций и помощи в оптимизации их работы. Это подразумевает определенный набор видов деятельности, а именно проведение конференций, семинаров, издание профессионального журнала, поддержка веб-сайта, развитие связей с аналогичными профессиональными объединениями в других странах, интеграция в мировое профессиональное сообщество.

Важнейшим направлением деятельности БАС, как уже упоминалось ранее, является налаживание тесного взаимодействия с государственными органами по вопросам развития и устойчивого функционирования страхового рынка. Это главный аспект нашей деятельности. Следует отметить большую заслугу руководства Министерства финансов, что за Ассоциацией закреплено определенное место в процессе экспертизы профильных законодательных инициатив. А это большой позитивный момент, который не был бы возможен без наших общих усилий в области анализа страховой статистики, а также мобилизации интеллектуальных ресурсов отрасли. Благодаря чему на базе Ассоциации регулярно проводятся всевозможные форматы заседаний, в результате которых рождается консолидированная позиция рынка по тем или иным вопросам, выдаются заключения и предложения по поступающим в Ассоциацию проектам нормативных правовых актов в области страхования, разрабатываются и направляются обращения в государственные органы по актуальным проблемам страховой деятельности.

Нам удалось выстроить конструктивные отношения с регулятором и его управленческой вертикалью. У БАС нет дефицита ни в получении информации, ни в возможности донести нашу точку зрения. Пусть она не всегда воспринимается, но нас слушают и слышат, а это очень дорогого стоит.

Кроме того, одной из главных достигнутых целей Белорусской ассоциации страховщиков является ведение активного диалога

на международной арене, а также со смежными сегментами бизнеса. Ассоциация взаимодействует в рамках заключенных соглашений о сотрудничестве с Всероссийским страховым союзом, Лигой страховых организаций Украины, Польской страховой палатой, Австрийским союзом страховщиков. Налажены тесные отношения с Ассоциацией белорусских банков, Ассоциацией лизингодателей, Белорусской автомобильной ассоциацией, Республиканской конфедерацией предпринимательства. С 2019 года БАС является официальным партнером Совета по развитию предпринимательства.

Обмен идеями и объединение результатов исследований с международными и местными партнерами являются мощным стимулом к развитию отрасли.

Другим важнейшим направлением деятельности является повышение финансовой грамотности населения по вопросам страховой защиты,

направленное на различные социальные группы граждан с учетом их возможностей и потребностей в финансовой сфере, что является необходимым условием качественной трансформации общества. Сюда входит целый пласт работы по проведению всевозможных образовательных мероприятий и тематических недель для различных целевых групп, в том числе с участием ведущих сотрудников страховых организаций и органов государственного управления; разработка методических материалов, выпуск специальных брошюр и бюллетеней, разработка и реализация рекламных стратегий и пиар-акций.

С 2002 года Белорусская ассоциация является учредителем журнала «Страхование в Беларуси», который пользуется огромной популярностью и среди читателей Беларуси, и за рубежом. С 2010 года для информирования о деятельности Ассоциации и ее членов действует сайт Белорусской ассоциации страховщиков.



Одной из главных достигнутых целей Белорусской ассоциации страховщиков является ведение активного диалога на международной арене, а также со смежными сегментами бизнеса.

Традиционно мы поддерживаем талантливую студенческую молодежь – будущий потенциал страхового бизнеса Беларуси. Одно из самых интересных и востребованных среди студентов образовательных мероприятий – День теней. В этот день студентам предоставляется уникальная возможность окунуться в атмосферу работы страховой организации, пообщаться с опытными сотрудниками, задать интересующие вопросы и стать активным участником производственного процесса.

На мой взгляд, без активного участия гражданского общества в развитии экономики ни одна из развитых стран не имеет инструментов повышения эффективности. Это подтверждено в работах Нобелевских лауреатов по экономике. Такова практика современной жизни. У нас в стране гражданское общество также прокладывает себе дорогу различного рода законодательными инициативами. Но пока это носит немного «витринный» характер – создаются различные общественные и экспертные советы и объединения, скорее, только обозначающие то, что с обществом посоветовались. На Западе в этом плане более глубокое проникновение. Создавая бренд БАС, мы декларируем, что подобные механизмы – это не просто демонстративная активность, а крайне необходимые для нашего рынка и, что важнее, работающие инструменты.

Вообще, устойчивость и эффективность подобных профессиональных объединений определяется далеко не деньгами, а инициативой их членов. Каждое такое объединение держится на добровольном труде многих людей.

На сегодняшний день Ассоциация объединяет 16 страховых организаций, в том числе Белорусскую национальную перестраховочную организацию, а также включает 6 страховых брокеров. Еще 15 лет назад мы гордились преобладающим объемом страховых взносов своих членов на рынке, сегодня говорим о 100-процентном охвате отрасли, что подтверждает высокую степень доверия к этому институту в деле защиты прав и отстаивании интересов страховщиков.

Именно люди – профессионалы и энтузиасты своего дела – помогают нам двигать индустрию вперед. Благодаря их поддержке и инициативе сегодня БАС выступает переговорной площадкой, на которой страховой рынок Беларуси имеет общий взгляд на будущий вектор развития. Членами Ассоциации был построен общий корпоративный фундамент,

дающий страховым компаниям возможности для совместной генерации идей и реализации инновационных проектов, что приносит реальную отдачу всем участникам рынка.

Впреддверии юбилея искренне желаю Белорусской ассоциации страховщиков дальнейшего укрепления позиций организации в системе действующих институтов как на национальном рынке, так и на международной арене.

Для нас же, ее сотрудников, Белорусская ассоциация страховщиков – одна, хоть и небольшая, но дружная семья, куда мы приходим каждый день, чтобы совместными усилиями внести свой вклад в развитие страховой отрасли нашей страны.

Ежедневно мы упорно трудимся и радуем за то, чтобы страховой рынок нашей страны динамично

развивался на принципах здоровой конкуренции страховщиков при одновременной защите прав и интересов страхователей, а со стороны государства при принятии нормативных правовых актов был единый подход ко всем страховым организациям, независимо от формы собственности.

20 лет – это, несомненно, знаковый рубеж в жизни объединения. Сегодня мы с уверенностью смотрим в будущее, нацеливаясь на грядущие годы плодотворной, созидательной деятельности, наполненной кропотливой и сплоченной работой коллектива, новаторскими инициативами и проектами, нацеленными на консолидацию экспертных мнений страхового сообщества, выстраивание эффективных отношений с органами власти и формирование прогрессивной законодательной и нормативной базы в финансовой сфере.



БЕЛГОССТРАХ – УНИКАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

МЫ ОКАЗЫВАЕМ СВОИМ КЛИЕНТАМ ПОМОЩЬ В ВЫБОРЕ СПОСОБА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПУТЕМ:

консультирования по широкому спектру вопросов страхования, оценки риска, выбора конкретного варианта страховой защиты;

оказания страховых услуг, оценки размеров причиненного ущерба и предоставления страховой защиты при наступлении страхового случая;

финансирования предупредительных мероприятий, направленных на снижение риска.

7557 по тарифам операторов

www.bgs.by

УНП 100122726. Белгосстрах

БИЗНЕС-СПРАВКА

О СУБЪЕКТЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ –

РЕЗИДЕНТЕ И НЕРЕЗИДЕНТЕ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

БИЗНЕС-СПРАВКА – ИНСТРУМЕНТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ БЫСТРО ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ ОБ УСЛОВИЯХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ НЕБОЛЬШИХ СДЕЛОК, БЕЗ ДЕТАЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ДАННЫХ ВАШЕГО КОНТРАГЕНТА.

- Бизнес-справка содержит актуальную информацию о юридическом лице или индивидуальном предпринимателе в удобном и структурированном виде.
- Содержимое бизнес-справки можно выбрать самостоятельно, отметив отдельные интересующие вас пункты и блоки, например, регистрационную информацию, задолженности, сведения о закупках и др.

WWW.MINSK.CCI.BY

КОНТАКТЫ



+375 17 202 17 64
+375 29 303 82 14



marketing@tpm.by



Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение
Успешный бизнес. Сильная страна

TO BE or NOT TO BE

КОРПОРАТИВНЫМ КУРСАМ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ



Бизнес строится на взаимоотношениях людей. Иными словами, люди – фундамент любого предприятия, и только грамотное управление этим ресурсом позволит компании добиться эффективных результатов.

Предложить персоналу очевидные выгоды – значит, увеличить мотивацию, производительность и лояльность. Заинтересованный, ориентированный на общий успех фирмы персонал помогает бизнесу двигаться вперед, но не все это понимают. Некоторые воспринимают вложения в персонал как расходы, а не инвестиции. Менеджмент прекрасно знает стоимость инвестиций в персонал предприятия, но недооценивает стоимость неинвестирования.

ВИДЫ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ

Для правильного проведения предварительной оценки работников, вычисления эффективности инвестиций в персонал, необходимо знать и сравнить разные способы таких инвестиций.

- **Инвестиции в обучение и развитие персонала.** Включают в себя общее и специальное обучение – формальное и неформальное, подготовку и переподготовку на рабочем месте.
- **Защита здоровья.** Расходы на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, создание комфортных условий для работы.
- **Организация досуга.** Различные культурные мероприятия, проводимые внутри компании, сплачивают коллектив и увеличивают заинтересованность работника в достижении предприятием значимых результатов.
- **Расходы на мобильность.** Ротация руководящего персонала из одного подразделения компании в другое для повышения производительности на «слабом» участке.

Обучение сотрудников иностранным языкам – это одна из разновидностей инвестиций в обучение и развитие персонала. В современном мире, с интенсивным развитием торгово-экономических и политических отношений между странами, все большее значение приобретает иностранный язык как жизненно важное средство установления отношений между предпринимателями, профессионалами и сотрудниками международных компаний. Благодаря высокому уровню общения определяется имидж и профессионализм деловых партнеров.

На протяжении двенадцати лет Минское отделение БелТПП оказывает услуги по корпоративному обучению иностранным языкам. За это время обучение прошли сотрудники многих компаний – от флагманов промышленности до малого бизнеса. На основные вопросы о корпоративном обучении



*Ирина ЖУКОВСКАЯ,
специалист по организации курсов
иностранных языков
Минского отделения БелТПП*

иностранным языком при Минском отделении БелТПП отвечает специалист по организации курсов иностранных языков отдела внешнеэкономической деятельности Ирина ЖУКОВСКАЯ.

КТО ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМИ НА КОРПОРАТИВНЫХ КУРСАХ ПО ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ?

Это действующие преподаватели успешных высших учебных заведений страны с лингвистическим направлением, таких как МГЛУ, БГУ, БГЭУ, БНТУ, а также другие практикующие эксперты в сфере языкового общения.

КАК РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ?

Когда речь идет о корпоративном обучении, то программы разрабатываются под нужды сотрудников. В зависимости от потребности компании сотрудники могут заниматься один на один с преподавателем или проходить обучение в группах, организованных на предприятии или на онлайн-площадках. При корпоративном обучении наши преподаватели (а они у нас лучшие из лучших) учитывают не только сферу деятельности организации, но и должность обучающихся сотрудников, специфику работы соответствующих отделов.

КАКОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК НУЖНО УЧИТЬ СЕГОДНЯ, ЧТОБЫ БЫТЬ КОНКУРЕНТНЫМ?

В народе весьма популярен анекдот, один из вариантов которого заканчивается фразой: «оптимисты учат китайский». В другом варианте то же самое делают пессимисты.

Анекдот недалек от истины: по прогнозам специалистов, через 30–40 лет китайский язык, несмотря на свою сложность, может стать международным.

С английским все понятно. Этот язык, конечно, перевешивает по количеству обучающихся, он является первым международным. Но китайский наступает на пятки, вот и приходится его изучать и школьникам, и студентам.

По прогнозам на ближайшие 10 лет, нужно учить английский, испанский, китайский и арабский.

Английский – легкий, логичный, понятный язык. Он является своеобразной классикой, прагматичные люди в наш все более энергичный век будут отдавать предпочтение в первую очередь ему.

Кроме того, в ближайшее время нас ожидает бум изучения испанского языка. Он будет обусловлен демографическим кризисом в Европе. Чем глубже этот кризис, тем более востребованы будут специалисты, знающие испанский язык. Ведь прирост населения Европы ожидается за счет китайской и латино-

американской сторон. К тому же у нас традиционно теплые отношения со странами Латинской Америки.

Уменьшение спроса на европейские языки видно невооруженным глазом. Групп, изучающих итальянский и немецкий языки на курсах, в этом году стало меньше. Зато интерес к китайскому языку растет как на дрожжах. Не нужно думать, что мода на китайский язык скоро пройдет. Это макроэкономический тренд, а не сиюминутная необходимость.

КАК НАНИМАТЕЛЬ МОЖЕТ БЫТЬ УВЕРЕН, ЧТО ВРЕМЯ СОТРУДНИКОВ ПОТРАЧЕНО НЕ Зря?

Руководству компании-заказчика предоставляется полная информация о прогрессе, посещаемости занятий сотрудниками, чтобы в дальнейшем иметь возможность оптимальным образом задействовать сотрудников соответственно полученным знаниям и навыкам. То есть, организовав корпоративное обучение, мы полностью берем на себя все организационные и координационные функции в отношении наших слушателей.

КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА КОРПОРАТИВНЫХ КУРСОВ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ?

Занятия в кругу коллег дают более быстрый результат, поскольку сокращают время на адаптацию в новой среде, стимулируют здоровую конкуренцию и дают определенные преимущества для дальнейшего карьерного роста.

А ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ КОМПАНИЯ НЕ ГОТОВА ОПЛАЧИВАТЬ, НО ЖЕЛАНИЕ УЧИТЬСЯ У СОТРУДНИКОВ ЕСТЬ?

Существует два варианта проведения корпоративного обучения с выездом педагога в офис вашей компании.

Вариант 1: компания оплачивает обучение иностранному языку (самый приятный вариант для сотрудников).

Вариант 2: компания не оплачивает обучение, но активные сотрудники сами выступают с инициативой организовать в своем офисе обучение иностранному языку, которое будет выгодно всем с точки зрения времени и финансов.

Кроме того, существует такая форма обучения, как онлайн-курсы.

ЗАВИСИТ ЛИ СТОИМОСТЬ ОТ КОЛИЧЕСТВА СЛУШАТЕЛЕЙ?

Стоимость корпоративного обучения фиксированная и не зависит от количества слушателей.



ПОЧЕМУ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ КУРСОВ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ НУЖНО ОТДАТЬ МИНСКОМУ ОТДЕЛЕНИЮ БЕЛТПП?

Среди конкурентных преимуществ Минского отделения БелТПП в области организации корпоративного обучения иностранным языкам можно выделить следующие:

- индивидуальный подход к обучающимся;
- адаптация к потребностям и сфере деятельности компании;
- высокий уровень подготовки педагогов;
- возможность выбора педагога;
- возможность выбора интенсивности занятий;
- постоянный мониторинг успеваемости (регулярные тестирования);
- конкурентная цена.

Комплексный подход к организации обучения и эффективное применение полученных навыков в рабочем процессе, высокая квалификация преподавателей, заинтересованность обучающихся в достижении результатов – залог успешного прохождения сотрудниками компаний пути от «новичка» до совершенного владения иностранным языком.

Об уровне образовательных услуг и качестве полученных слушателями знаний говорит тот факт, что Минское отделение БелТПП обучает даже переводчиков на предприятиях столичного региона страны.





БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
Минское отделение

*Новые горизонты
ваших возможностей!*

LET'S START

КУРСЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ



АНГЛИЙСКИЙ • НЕМЕЦКИЙ • ФРАНЦУЗСКИЙ • ИСПАНСКИЙ
• • • • ИТАЛЬЯНСКИЙ • КИТАЙСКИЙ • АРАБСКИЙ • • • • •

+375 17 289 55 85

+375 29 106 55 85

+375 29 335 49 09

WWW.TPRM-LANG.BY

**СЕРТИФИКАТ БЕЛТПП ОБ УРОВНЕ
ВЛАДЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКОМ
ПРИЗНАЕТСЯ ЗА РУБЕЖОМ**

ГИБКАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ



**КОРПОРАТИВНОЕ
ОБУЧЕНИЕ**

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время одной из характеристик современной мировой экономики является наличие большого количества предприятий, которые попадают в трудную финансовую ситуацию из-за различных факторов, негативно влияющих на ее развитие.

Антикризисное управление – это система взаимосвязанных между собой методов и способов управления предприятием, направленная на предупреждение и устранение неблагоприятных для ведения бизнеса явлений. Антикризисное управление отличается от традиционных форм, методов и технологий управления предприятием. Эти отличия объясняются его основной целью – обеспечение устойчивого положения предприятия на рынке в непростой экономической ситуации. В ходе антикризисного управления применяются подходы и методы, которые позволяют определить и устранить временные финансовые затруднения и решить текущие проблемы предприятия. основополагающий принцип такого управления – это своевременная и адекватная реакция на существенные изменения внешней среды на основе заранее разработанных программ. основной целью антикризисного управления является то, что даже в сложной ситуации, в которой оказалось предприятие, можно ввести в действие такие управленческие и финансовые механизмы, которые позволят преодолеть трудности с наименьшими потерями.

Для таких предприятий особенно актуально определение стоимости бизнеса для принятия решения о судьбе данных объектов. Следовательно, важным в современных ус-

ловиях становится оценка бизнеса в системе антикризисного управления, которая обусловлена рядом особенностей.

Оценка бизнеса выступает в качестве индикатора, который дает заинтересованным лицам объективную информацию о стоимости предприятия. Эта информация необходима для внесения корректировок в разрабатываемую программу вывода компании из кризиса, позволяет получить сведения о ее стоимости как в целом, так и отдельных активов.

Необходимость независимой оценки бизнеса для принятия оптимальных управленческих решений вызвана многими факторами:

- необходимостью получения исходных данных для разработки верной стратегии действий по восстановлению и проведению мероприятий по финансовому оздоровлению;
- независимая оценка является ключевым индикатором результативности осуществляемых антикризисных мероприятий;
- независимая оценка дает возможность проанализировать предполагаемые варианты восстановления состояния организации с учетом сумм инвестиционных вложений и условий финансирования. Различ-



*Александр КИСТЮК,
начальник отдела оценки*



*Ирина АБРАМОВА,
ведущий оценщик*

ные методики оценки рисков могут сделать выводы касательно наиболее эффективного способа последующего использования материальных и нематериальных активов;

- проведение независимой оценки дает возможность, верно рассчитать стоимость реализации активов предприятия в сокращенные сроки экспозиции и составить корректный график продажи имущества.

Согласно статье 130 Закона Республики Беларусь от 13 июля 2012 г. № 415-З «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» после введения в отношении должника процедуры санации управляющий вправе в соответствии с планом санации приступить к продаже предприятия должника как имущественного комплекса на торгах. При продаже предприятия отчуждается единый имущественный комплекс, включающий все виды имущества, которое предназначено для осуществления предпринимательской деятельности должника. В том числе отчуждаются здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, права требования, а также права на обозначения, индивидуализирующие должника, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания) и иные исключительные права, принадлежащие должнику. Исключением в данном случае являются права и обязанности, которые не могут быть переданы другим лицам, а также земельные участки в соответствии с законодательством об охране и использовании земель. При продаже предприятия платежные обязательства должника, обязательства, вытекающие из трудовых и связанных с ними отношений, а также требования физических лиц, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда их жизни или здоровью, не включаются в состав предприятия. Стоимость такого предприятия, определенная при проведении оценки, является его начальной ценой при выставлении на торги. Сумма, вырученная от продажи предприятия, включается в состав имущества должника.

Следует обратить внимание, что реализация предприятия без проведения торгов не происходит, а также на то, что торги, осуществленные с нарушением правил, указанных в статье 419 Гражданского кодекса Беларуси, могут быть признаны недействительными в судебном порядке по иску заинтересованного лица. Признание торгов недействительными влечет недействительность договора, заключенного с лицом, выигравшим торги.

Проведение оценки предприятия перед его продажей является обязательным условием. Решение о внутренней или независимой оценке принимается в зависимости от стадии антикризисного правления:

- в процедуре защитного периода – руководителем предприятия-должника после согласования с временным управляющим;
- в процедуре конкурсного производства (до созыва первого собрания с участием кредиторов) – антикризисным управляющим при предварительном согласовании с судом, в котором проходят разбирательства по этому делу;
- в процедуре конкурсного производства после созыва первого собрания с участием лиц, выдвинувших финансовые требования, – комитетом кредиторов.

При вынесении решения об осуществлении любого вида оценки собственности управляющий вместе с кредиторами действует, исходя из количества имущества, подлежащего оценке, наличия исходных документов, его состава и сложности. Это связано со стремлением оптимизировать результаты проводимых антикризисных мероприятий, а также затраты на их проведение. Как показывает практика, независимая оценка обычно проводится, когда речь идет о дорогостоящем, функционально сложном имуществе для продажи по процедуре банкротства. Если независимая оценка выполнена грамотно, управляющий получает объективные данные о его рыночной стоимости, после чего может принять верное решение в отношении активов, а значит – повышает оперативность проведения антикризисного управления в целом.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 5 февраля 2013 г. № 63 «О некоторых вопросах правового регулирования процедур экономической несостоятельности (банкротства)» предусмотрен упрощенный порядок регистрации предприятия как имущественного комплекса для банкротов. В данном случае государственная регистрация создания предприятия как имущественного комплекса, договора его купли-продажи, а также прав на это предприятие осуществляется одновременно.



Упрощенный порядок регистрации предусмотрен в следующих случаях:

- в процедуре ликвидационного производства;
- отсутствие на текущем (расчетном) счете должника в течение тридцати дней, предшествующих дате принятия собранием или комитетом кредиторов решения об одобрении порядка и сроков продажи такого имущества, денежных средств в сумме, необходимой для оформления документов, удостоверяющих его государственную регистрацию (указывается в заявлении, принцип добросовестности).

В наши дни проблема затягивания сроков ликвидации достаточно актуальна. Главной объективной причиной невозможности выполнить эту процедуру в срок можно считать неоптимальное построение взаимодействия тех, кто участвует в этом процессе (антикризисный управляющий, оценочная организация и кредиторы).

Мы предлагаем вам рассматривать Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты как возможного исполнителя работ, связанных с проведением независимой оценки бизнеса, в том числе в рамках антикризисного управления.

Специалисты нашего предприятия внесены в государственный реестр оценщиков Беларуси и аттестованы на выполнение работ по всем направлениям оценочной деятельности. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» унитарному предприятию «Минское отделение БелТПП» предоставлено право выполнять независимую оценку стоимости государственного имущества для совершения с ним сделок и (или) иных юридически значимых действий.

“

Мы предлагаем вам рассматривать Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты как возможного исполнителя работ, связанных с проведением независимой оценки бизнеса, в том числе в рамках антикризисного управления.

В настоящее время мы оказываем полный комплекс оценочных услуг, проводим экспертизу достоверности оценки. Статус Белорусской торгово-промышленной палаты как независимой (негосударственной) организации является большим преимуществом с точки зрения потенциальных инвесторов. Наши филиалы, расположенные в крупных городах Минской области (Борисов, Дзержинск, Молодечно, Несвиж, Слуцк, Солигорск, готовы оказать содействие в вопросах оценки стоимости.



ОЦЕНКА

всех видов имущества

- НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
- ОБОРУДОВАНИЕ, ИНВЕНТАРЬ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИНИИ, ТОВАРЫ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ
- НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ (ОЦЕНКА БИЗНЕСА, ЦЕННЫХ БУМАГ)
- ИМУЩЕСТВО, НАХОДЯЩЕЕСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

для юридических и физических лиц

- ЗАЛОГ (ИПОТЕКА)
- ПРОДАЖА
- ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ
- ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
- РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В СУДЕ
- ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ ИМУЩЕСТВА
- ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

ул. Я. Коласа, 65, г. Минск

тел.: +375 17 351 06 72, факс: +375 17 343 69 40

e-mail: autokist@tpm.by; torg@tpm.by

УНП 100144204

Филиалы в Минской области:

Борисов – тел.: +375 177 785 000; +375 177 788 000

Дзержинск – тел.: +375 1716 76 828

Молодечно – тел.: +375 176 554 664; +375 176 554 665

Слуцк – тел.: +375 1795 56 229; +375 29 665 62 29

Солигорск – тел.: +375 1742 35 319

Представительство в г. Несвиже – тел.: +375 1770 51 341

Эксперт в г. Жодино – тел.: +375 1775 45 530



На предприятии внедрена система менеджмента качества по оказанию услуг по независимой оценке стоимости и экспертизе достоверности оценки объектов гражданских прав в соответствии с СТБ ISO 9001-2015

WWW.MINSK.CCI.BY



Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение

Успешный бизнес. Сильная страна

КАРНЕТ АТА – МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПАСПОРТ ВАШЕГО ТОВАРА



БелТПП – национальная гарантирующая
и выдающая карнеты АТА ассоциация



профессиональное оборудование (оборудование прессы, радио и телевидения, кинематографическое оборудование, театральный реквизит, декорации и костюмы, музыкальные инструменты и концертное оборудование, оборудование для монтажа, испытаний, запуска, контроля, технического обслуживания или ремонта машин, установок, транспортного оборудования)



товары, предназначенные для демонстрации или использования на выставках, ярмарках, конференциях (выставочные образцы и музейные экспонаты, стенды, предметы живописи и антиквариата)



спортивный инвентарь и оборудование для участия в спортивных мероприятиях



живые животные, перевозимые спортивными обществами или спортсменами, гастролирующими цирковыми труппами или артистами



коммерческие образцы, а также товары, ввозимые для их испытаний, проверки, проведения опытов или показов



научное и учебное оборудование, ввезенное для образовательных, научных или культурных целей

КАК ОФОРМИТЬ КАРНЕТ АТА

МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ БЕЛТПП

+ 375 17 289 56 81

WWW.MINSK.CCI.BY

КАРНЕТ АТА

ЯВЛЯЕТСЯ

- международным таможенным документом, заменяющим таможенные декларации и позволяющим осуществлять упрощенное и ускоренное беспошлинное оформление временного вывоза/ввоза товаров

ПРЕИМУЩЕСТВА

- освобождает от необходимости оформления обычной таможенной декларации, подачи электронной декларации, указания кодов ТН ВЭД ЕАЭС
- снижает финансовые затраты при совершении таможенных операций, связанных с таможенным декларированием товаров
- обеспечивает ускоренное таможенное оформление
- предоставляет возможность неоднократного в течение одного года временного ввоза или вывоза товаров в одну или несколько стран
- позволяет оформлять несколько таможенных процедур: временный вывоз, временный ввоз, реимпорт, реэкспорт, транзит
- позволяет перемещать указанные в карнете АТА товары одной или несколькими партиями
- исключает необходимость предоставления таможенным органам страны ввоза финансовых гарантий уплаты таможенных платежей (гарантом выступает БелТПП)

СКИДКА ДЛЯ ЧЛЕНОВ БЕЛТПП

- на услугу по оформлению и выдаче карнета АТА

3 ШАГА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КАРНЕТА АТА

1 | НАПРАВИТЬ НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ В БЕЛТПП ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ

Перечень документов размещен на сайтах www.cci.by, www.tppm.by

2 | ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР

Стоимость услуги зависит от размера страхового вноса, количества планируемых выездов, величины списка вывозимых товаров, срочности оказания услуги, членства в БелТПП

3 | ПОЛУЧИТЬ КАРНЕТ АТА

Срок оформления карнета АТА – от 3 до 7 рабочих дней со дня оплаты



Белорусская торгово-промышленная палата

Минское отделение

Успешный бизнес. Сильная страна

КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ



МИНСКИЙ ФИЛИАЛ РУП «БЕЛТАМОЖСЕРВИС»

Щомыслицкий с/с, 17 км автодороги
Минск – Дзержинск
223049, Минский район
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 500 17 48
E-mail: marketing@mgw.by
logbts2@minsk.declarant.by.

На сегодняшний день в Минском филиале РУП «Белтаможсервис» создана многофункциональная логистическая сеть, включающая в себя два транспортно-логистических центра класса «А» с общей площадью складских помещений более 27 000 кв.м и возможностью обработки автомобильных и железнодорожных грузов.

Для клиентов доступен полный комплекс услуг по приемлемым ценам.



ООО «АРХИТЕКТУРНАЯ МАСТЕРСКАЯ МАМ»

ул. Богдановича, 118, офис 315
220040, г. Минск, Республика Беларусь
Тел.: +375 17 375 65 19
+375 44 517 77 88
E-mail: klient@privatehouse.by
www.privatehouse.io

ООО «Архитектурная Мастерская МАМ» входит в группу компаний PrivateHouse, которая с 2009 года специализируется на разработке и реализации архитектурных и дизайн-проектов жилых и коммерческих объектов, отделочных работах любой сложности, строительстве и реконструкции.

Наша цель – профессионально, качественно и в срок оказать полный комплекс услуг в одном месте: от проекта до реализации.



ОАО «МИНСКИЙ ЗАВОД ШЕСТЕРЕН»

ул. Долгобродская, 17
220037, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 236 98 88
E-mail: marketing@mgw.by
www.mgw.by

ОАО «Минский завод шестерен» производит и реализует оригинальные шестерни и валы, изготавливает шестерни и редукторы по конструкторской документации либо чертежам, стальные штампованные поковки, железнодорожные башмаки, режущий инструмент.

Одним из направлений деятельности ОАО «Минский завод шестерен» является производство почвообрабатывающей техники – плугов (оборотные, навесные, полунавесные, пропашные, для обработки каменистых почв), а также запасных частей к ним.



ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ «КАРТА ГОСТЯ»

ул. Цнянская, 14, 2-й этаж
220013, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 29 222 25 55
Факс: +375 17 395 50 72
Email: info@minskpass.by

Карта Гостя дает право однократного посещения (бесплатно или со скидкой) музеев и экскурсий, художественных галерей, включенных в программу, а также зоопарка, аквапарка, смотровой площадки Национальной библиотеки Беларуси.

При посещении объектов этого типа карта действует с момента активации при посещении первого объекта в течение 24, 48, 72, 120, 168, 240 часов или 12 месяцев, в зависимости от формата карты. Срок действия указан на карте. Также она представляет собой электронный проездной для оплаты поездок на городском транспорте (карты VIP и Люкс).



ООО «РАЛАДОС ПЛЮС»

пер. Липковский, 12, офис 214
220138, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 276 07 96
Факс: +375 17 276 07 94
Email: info@ralados.by

Транспортно-экспедиционная компания ООО «РАЛАДОС плюс» существует на рынке транспортных услуг уже более 20 лет и является членом Ассоциации международных экспедиторов и логистики «БАМЭ», Международной федерации экспедиторских ассоциаций FIATA, членом БелТПП.

Виды деятельности: доставка грузов железнодорожным, автомобильным, воздушным, морским транспортом по всему миру; таможенное оформление товаров в Беларуси, России и Европе; страхование всех видов грузов; складские (терминальные) услуги на территории Европы, Беларуси и РФ; программные решения для железнодорожной логистики и ВЭД под ключ.



ЗАО «ИНВОЛЮКС»

ул. Городская, 72
225001, Брест
Республика Беларусь
Тел.: +375 162 45 63 04
Факс: +375 162 45 64 11
E-mail: brest_office@involutex.com
www.involutex.com

Компания «Инволюкс» является одним из крупнейших производителей мебели для дома, офиса и гостиниц на территории СНГ. Производственное предприятие ЗАО «Инволюкс» располагается в Свободной экономической зоне «Брест», а торговое представительство работает в Минске, столице Республики Беларусь. «Инволюкс» предлагает десятки высококачественных коллекций мебели в разных ценовых сегментах, способные удовлетворить практически любого покупателя: от приверженца строгих линий и функциональности до ценителя прекрасных форм и яркого, неповторимого дизайна.



СООО «РЕФЮНИТС»

Партизанский проспект, 168а
пом. 5, комн. 16
220075, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 345 86 34
E-mail: refunits@refunits.com
www.refunits.com

Виды деятельности: производство промышленного холодильного оборудования, чиллеров для систем центрального кондиционирования и промышленного охлаждения, шкафов управления различным оборудованием. Разработка, монтаж и пусконаладка автоматизированной системы удаленной диспетчеризации оборудования объектов, позволяющие удаленно управлять и проводить мониторинг любых технологических систем.



ОАО «ПРОМАГРОЛИЗИНГ»

пр-т Победителей, 51, корп. 2, пом. 30
220035, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 334 34 35
Тел.: +375 17 335 24 31
Email: info@pal.by
www.pal.by

ОАО «Промагролизинг» работает на рынке лизинговых услуг Беларуси с 2001 года. За 17 лет компания зарекомендовала себя как надежный партнер при взаимодействии с лизингополучателями, поставщиками, банками и страховыми организациями.

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 19.11.2009 № 1505 ОАО «Промагролизинг» предоставлены полномочия на создание эффективного механизма международного финансового лизинга, продвижение продукции, произведенной в Республике Беларусь, на внешние рынки, а также привлечение иностранных инвестиций в экономику республики.

Основным акционером общества является ОАО «Банк развития Республики Беларусь».



ООО «ИНТЭП»

ул. Армейская, д. 62
211502, г. Новополоцк, Боровуха-1
Республика Беларусь
Тел./факс: +375 214 59 74 47
+375 214 59 77 45
E-mail: intep@tut.by
www.intep.by

ООО «ИНТЭП» специализируется на разработке и выпуске средств измерения: преобразователей и вторичных электронных приборов, предназначенных для измерения, контроля и регулирования температуры, давления.



АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Адрес в Минске:
ул. Дзержинского, д. 23, 1 этаж, оф. 433
220069, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 388 01 50
+375 29 399 91 90, +375 33 355 95 84

E-mail: sales@aser.by
www.aser.by

Международная консалтинговая компания, специализирующаяся на услугах финансового консалтинга и проведении маркетинговых исследований.



ООО «КАСТОМ-СЕРВИС»

Меньковский тракт, д. 8, оф. 330
г. Минск, таможенный терминал «ОЗЕРЦО-ЛОГИСТИК»
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 510 16 21
+375 44 5 99 29 98
E-mail: info@customs-service.by
www.customs-service.by

Полное сопровождение сделок (ЗРЛ-комплекс логистических услуг, от таможенной очистки, организации международной доставки грузов и складской логистики до сопровождения бухгалтерского учета и составления отчетности на предприятии).



ОАО «ЛАКОКРАСКА»

ул. Игнатова, 71
231300, г. Лида
Гродненская область
Республика Беларусь
Тел.: +375 154 52 14 06
Факс: +375 154 52 27 55
E-mail: support@lidalkm.by
lak@lidalkm.by
www.lidalkm.by

Виды деятельности: производство лакокрасочной продукции для разных отраслей народного хозяйства и экспорта за рубеж.



ОАО «ЛМЗ УНИВЕРСАЛ»

ул. Заводская, 4
223710, г. Солигорск
Минская область
Республика Беларусь
E-mail: info@lmzuniversal.com
www.lmzuniversal.com

Виды деятельности: ремонт и проектирование, а также изготовление оборудования для предприятий горной и обогащательной промышленности, в том числе нестандартного оборудования.



ООО «АСТРА-ЛАБС БЕЛ»

ул. Бирюзова, дом 4/5, пом. 146
220073, г. Минск
Республика Беларусь
Тел.: +375 17 373 00 80
+375 29 693 11 26
E-mail: info@alb.by
www.alb.by

Разработчик комплексов фото-, видеофиксации нарушений правил дорожного движения. Создаем инновации и технологии для интеллектуальных транспортных систем (ИТС). Продукты и технологии легко интегрируются в инфраструктуру ИТС и могут быть адаптированы под конкретные задачи заказчиков.

ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВЫХ ЧЛЕНОВ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ПО МИНСКУ И МИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ОАО «АМКОДОР-СЕМАШ» – управляющая компания холдинга

222720, Минская обл., г. Дзержинск,
ул. Фоминых, 19
Телефон: +375 1716 763 06
E-mail: semash@amkodor-dz.by
Сайт: amkodor-dz.by

Производство минипогрузчиков,
навесного и погрузочного оборудо-
вания, полуприцепов многофункцио-
нальных, кормосмесителей-раздатчи-
ков, разбрасывателей минеральных
удобрений.

Частное предприятие «Агентство Коллекция Открытий»

220053, г. Минск, ул. Орловская, 40а,
к. 11/14
Телефон: +375 17 239 2350
E-mail: client@ko.by
Сайт: www.ko.by

Поиск и подбор квалифицированного
персонала для компаний. Классиче-
ский рекрутинг. Хэдхантинг. Услуги
аутстаффинга.

ООО «Административный ресурс»

220005, г. Минск, ул. В.Хоружей, 3,
офис 407
Телефон: +375 17 289 5058
E-mail: ares@ares.by
Сайт: ares.by

Консалтинговые услуги, услуги по
подбору персонала, кадровое кон-
сультирование, исследования рынка
труда и заработных плат, оценка и
аттестация персонала. Корпоратив-
ное обучение. Кадровый аудит.

ЧТПУП «АВЭДРАЙВ»

223040, д. Лесковка, Минский район,
ул. Совхозная, 3
E-mail: dm.erkovich@mail.ru
Распиловка и строгание древесины.

ООО «Асмит Трейд»

220036, г. Минск, Бетонный проезд,
19а, каб. 306
E-mail: Asmittreid@mail.ru
Телефон: +375 29 150 77 71
Оптовая торговля продуктами
питания.

РУП «Белпочта»

220050, г. Минск, пр-т Независимости, 10
Телефон: +375 17 293 5910
E-mail: office@belpost.by
Сайт: belpost.by
Предоставление услуг по приему,
обработке и доставке почтовых
отправлений и грузов, торговля ТИС,
интернет-торговля.

Частное предприятие «БелСилос»

222201, Минская обл., г. Смолевичи,
ул. Грушевская, 25
Телефон: +375 1776 247 30
E-mail: belsilos@yandex.by
Производство металлоконструкций,
тентовых конструкций и модуль-
ных полнокомплектных зданий из
блок-контейнеров «европейского
типа»; комплексов хранения зерна
(силосов, транспортного
оборудования).

ООО «БИТАРЕЛ»

222357, г. Воложин, ул. Набережная,
14, Минская область,
Телефон: +375 17 397 9701
Сайт: www.bitarel.by
Разработка и производство битумных
материалов для ремонта покрытий
автомобильных дорог и аэродромов,
при прокладке дорог.

ООО «Булочная мануфактура»

223017, аг. Гатово, Новодворский с/с,
ул. Фрунзе, 4, каб. 10
E-mail: shpakov@fitas.by
Телефон: +375 29 775 2375

Производство, хранение и оптовая
торговля сухарными, бараночными,
хлебобулочными изделиями, муч-
ными кондитерскими изделиями,
продуктами для завтрака из зерновых
и зернобобовых культур и прочих
пищевых продуктов из зерна.

ООО «Бланк Лэйблс»

220075, г. Минск, ул. Промышленная,
21Б, пом. 101
E-mail: info10@flex-n-roll.ru
Сайт: www.blanklabels.by
Телефон: +375 173 096 262

Производство самоклеящихся этике-
ток, термоусадочных этикеток, про-
изводство ярлыков. Деятельность по
упаковке товаров: насадка и усадка
термоусадочной этикетки на plasti-
ковую тару.

ООО «Белсервис-продукт»

223141, г. Логойск, ул. Веселая, 1а,
ком. 15
E-mail: spiridonov710@mail.ru
Телефон: +375 29 691 25 57
Импорт средств индивидуальной
защиты: маски, перчатки.

ООО «ВетТорАгро»

220007, г. Минск, ул. Могилевская, 39а,
офис 219
Телефон: +375 17 276 0230
E-mail: vet-agro@tut.by
Сайт: vta.by
Оптовая продажа зерновых.

ООО «ВиВа Технолоджи»

222212, п. Усяж, Усяжский с/с, Смо-
левичский район, здание ОАО «ТБЗ
Усяж»
Телефон: +375 29 660 42 95
Производство средств для бассейнов.

ООО «Голден Сид»

220070, г. Минск, ул. Радиальная, 11б,
пом. 20а

Телефон: +375 29 663 0680
E-mail: goldensid@inbox.ru
Оптовая торговля зерном.

ООО «Глобалкастом-комерс»

220004, г. Минск, ул. Немига, 40, пом. 302
Телефон: +375 17 200 6826
E-mail: info@globalcustom.by
Сайт: globalcustom.by
ВЭД-аутсорсинг (закупка на «наш контракт», финансовые расчеты, разрешительная документация, логистика); услуги логистического оператора в области складской и таможенной логистики: обработка авиагрузов для e-commerce; полный комплекс транспортно-экспедиционных услуг в области мультимодальных перевозок: сопровождение услуг при проведении сертификации и государственной регистрации продукции; услуги по маркировке товаров; сопровождение экспорта мяса-птицы и другой продукции в Китай.

ООО «ГорЭлектроТехСервис»

г. Солигорск, площадка 1РУ, база ОДО «Крыница Кристальная»
Телефон: +375 174 231 988
Производство металлоконструкций по индивидуальным чертежам, низковольтного электротехнического оборудования, рукавов высокого давления.

ООО «Горнэлектроникс»

220088, г. Минск, ул. Захарова, 50В, ком. 1
E-mail: horn.electronics.sales@gmail.com
Телефон: +375 17 285 2700
Производство датчиков уровня топлива для транспортных средств и стационарных объектов.

ООО «Доктор Клаус»

223053, Минская обл., Минский р-н, д. Боровляны, ул. 40 лет Победы, д. 27/4, к. 616
Телефон: +375 1751 137 51, +375 1751 139 51
E-mail: info@doctorklaus.by
Сайт: doctorklaus.by
Разработка, производство полного цикла и реализация изделий медицинского назначения, средств бытовой химии.

ООО «ДМВУДГРУПП»

222521, Минская обл., Борисовский р-н, д. Углы, Московское шоссе, 1, пом. 3
Телефон: +375 177 933 702
E-mail: 3329688@mail.ru
Производство и продажа пиломатериалов, заготовка и услуги по заготовке древесины на корню.

ИЧТУП «ИСТ ТРЭЙД КОМПАНИ»

220035, г. Минск, ул. Тимирязева, 65Б, офис 1212
E-mail: easttcompany@gmail.com
Экспорт продукции по всему миру.

ООО «Компакт Хауз»

222731, Минская обл., Дзержинский р-н, д. Мигдаловичи, ул. Молодежная, 23
Телефон: +375 29 708 7516
E-mail: export@1dayhouse.by
Сайт: www.1dayhouse.by
Производство домокомплектов, модульных домов. Строительство каркасных домов.

Частное предприятие «Классик-транс»

220138, г. Минск, а/я 60

Телефон: +375 29 815 5151
E-mail: classic-trans@mail.ru
Электромонтаж слаботочных систем. Ремонт спортивной техники (аквабайки, квадроциклы). Розничная торговля продовольственными товарами. Реализация проекта «Организация производства пенополистирольной несъемной опалубки».

ООО «Капитал Диалог»

220123, г. Минск, ул. Тростенецкая, 5, оф. 215
E-mail: info@capital-dialog.by
Сайт: www.capital-dialog.by/
Телефон: +375 17 377 37 40
Услуги по консультированию по вопросам ликвидации и банкротства.

ООО «Котлоэнергосервис-плюс»

223053, Боровлянский с/с, 83, ком. 130, р-н д. Боровляны, Минский район
E-mail: kesplus@kes.by
Сайт: www.kes.by
Телефон: +375 17 336 7181
Ремонт и техническое обслуживание котельного, газового оборудования.



ООО «КФ-АВТО»

223043, Папернянский с/с, 50А, р-н д. Дубовляны (здание АХ-КПП) Минский район

Сайт: www.kf-auto.by

Разработка, проектирование и производство специальных транспортных средств (автомобили скорой помощи, передвижные лаборатории, авто для силовых структур), автобусов, грузо-пассажирских автомобилей на базе цельнометаллических фургонов.

Частное предприятие «Лайман»

220033, г. Минск, пр-т Партизанский, бд, офис 201в

Телефон: +375 17 298 1425

E-mail: laiman1@mail.ru

Сайт: laiman.by

Производство торговой мебели (магазины, аптеки), офисной мебели.

ООО «ЛВЛ Эволюшн»

222731, Станьковский с/с, 43, район д. Станьково, Дзержинский район

E-mail: sertification@vladoshke.com

Сайт: www.vladoshke.com

Телефон: +375 44 796 6808

Производство пищевой продукции для детского питания.

СООО «Мерлинтур»

220004, г. Минск, ул. Димитрова, 3, пом. 4н

Телефон: +375 17 234 0310

+375 17 234 0311

E-mail:

svetlana.nagornaya@merlintour.com

Сайт: www.flymerlin.by

Организация бизнес-поездок «под ключ», выездных мероприятий, интенсив и корпоративных туров.

ООО «МАКСФУД»

220000, г. Минск, Бетонный проезд, 19а, к. 306

Телефон: +375 29 317 7774

E-mail: maksfud@mail.ru

Торговля продуктами питания.

ООО «МЕГАНИКС»

220092, г. Минск, ул. Берута, 11а, к. 250

E-mail: sv672@mail.ru

Торговля продуктами питания.

ООО «Мебель-Элит»

Минская обл., Минский р-н, д. Боровляны, ул. Школьная, 16а

Телефон: +375 17 505 1466

E-mail: 6359969@mail.ru

Производство и продажа мягкой мебели.

ООО «МИРПРОИЗ»

223040, Минская обл., Минский р-н, с/с Боровлянский, д. Лесковка, ул. Совхозная, 10

Телефон: +375 17 364 3939

E-mail: info@mirproiz.com

Сайт: mirproiz.com

Производство контрактных изделий электроники. Полный комплекс услуг от подготовки к производству конструкторской документации заказчика до упаковки выпускаемого изделия. Поставка печатных плат всех видов, любой сложности – односторонние, двусторонние, многослойные, гибкие, гибко-жесткие, высокочастотные печатные платы. Поставка серийных и опытных образцов в любом количестве. Сборка и монтаж печатных плат-ручной и автоматический, поверхностный и выводной монтаж от единичных образцов до серийных изделий. Комплексный подход и много-ступенчатая система контроля качества на каждом этапе производственного цикла. Контрактное производство – консультация и сборка изделий по требованиям заказчика на всех этапах их производства, от анализа ВОМа, комплектования изделия, печатных плат до сборки и монтажа печатных узлов с последующим контролем качества изделий.

ООО «Мобильная платформа»

220036, г. Минск, ул. К. Либкнехта, 6б, пом. 71, офис 212

E-mail: hello@byyd.by

Телефон: +375 29 595 2587

Деятельность по созданию рекламы в мобильных приложениях.

ОДО «НК-ГАЛАР»

220033, г. Минск, пр-т Партизанский, 2, корп. 4, офис 309

Телефон: +375 17 316 4529

E-mail: nk-galar@mail.ru

Сайт: nk-galar.com

Производство снаряжения для спорта и туризма.

ПТЧУП «ОПАТОВ»

220141, г. Минск, ул. Ф. Скорины, 52, корп.1, пом.78

E-mail: info@opatov.ru

Телефон: +375 17 399 9968

Сайт: www.opatov.by

Реализация приборов оптических, аппаратов для сварки оптического волокна, трубки термоусаживаемой, волоконно-оптических компонентов, кроссового телекоммуникационного оборудования.

ООО «Партнер агрария»

220036, г. Минск, проезд Бетонный, 9, каб.17

Телефон: +375 17 359 1800

E-mail: marketing@partagro.by

Сайт: www.partagro.by

Производство и поставка запасных частей для сельскохозяйственной техники.

ООО «ПКП-Техно»

220037, г. Минск, ул. Авангардная, 48А, пом.1Н

E-mail: pkp-t@tut.by

Сайт: www.pkpt.by

Телефон: +375 17 370 01 93

Создание в области автоматизации технологических процессов. Производство металлоконструкций. Экспорт горького миндаля.

ООО «ПарадАвто»

222519, г. Борисов, ул. Днепровская, 58-36

E-mail: info@paradavto.by

Сайт: www.paradavto.by

Телефон: +375 17 317 03 410

Продажа и сервисное обслуживание автомобилей Ситроен, Опель, УАЗ, КАМАЗ, поставка запасных частей.

ООО «РовалэнтИнвестГрупп»

220007, г. Минск, ул. Левкова, 20

Телефон: +375 17 228 1680

E-mail: rig@rovalant.com

Сайт: www.rovalant.com

Производство оборудования для построения систем безопасности, обеспечивающего эффективную защиту зданий, материальных ценностей и людей от пожаров, краж, диверсий и техногенных катастроф.

ООО «Спецмеханика»

222310, Минская обл., г. Молодечно, ул. Великий Гостинец, 143Б-651

Телефон: +375 176 505 843

E-mail: mspecmeh@gmail.com

Сайт: www.specmeh.by

Производство металлоизделий и металлоконструкций.

СП «УНИБЕЛУС» ООО

220009, г. Минск, а/я 7
Телефон: +375 17 330 1505
E-mail: info@unibelus.com
Сайт: www.unibelus.by

Услуги системного интегратора инженерных систем. Разработка и внедрение комплексных решений. Поставка, монтаж, наладка и ввод в эксплуатацию электронных систем зданий и сооружений. Большой опыт в реализации объектов «под ключ» разного уровня сложности.

ООО «Учмбельпроф»

222322, г.п. Радошковичи, ул. М. Горького, 74, к.1
Молодечненский район
E-mail: ump2021@mail.ru
Телефон: +375 173 362 307
Производство школьной мебели, школьных досок.

Частное предприятие «Фреш Минт Технолоджи»

220125, г. Минск, ул. Городецкая, 22, офис 415

Телефон: +375 17 316 9781
E-mail: olga_landors@mail.ru
Производство парфюмерно-косметической продукции, товаров хозяйственно-бытового назначения.

ООО «ФормИталья»

220020, г. Минск, ул. Тимирязева, 121, корп. 4, пом. 146, к. 1а

Телефон: +375 33 697 6672
E-mail: formitaliaformitalia@gmail.ru
Сайт: www.formitalia.by
Предоставление образовательных языковых услуг.

ООО «Фэнстэр-ЛАКСС»

222315, аг. Лебедево, ул. Октябрьская, 18, Молодечненский район
Телефон: +375 176 720 162
Сайт: www.okna-mebel.by
Производство изделий из ПВХ,

стеклопакетов, изделий из алюминия, изделий из ДСП, мягкой мебели. Строительно-монтажные работы.

ООО «Химвей»

222370, г/п Ивенец Воложинский район, ул. 17 сентября. 72/8 Г
E-mail: info@himway.by
Сайт: www.himway.by/
Телефон: +375 17 360 8404

Производство профессиональных моющих и дезинфицирующих средств, ветеринарных препаратов для предприятий молочной, пищевой и перерабатывающей промышленности.

ООО «ЭкоСнаб Глобал Бел»

223018, д. Тарасово, ул. Олимпийская, 5А, ком. 3, Минский район
E-mail: spiridonov710@mail.ru
Телефон: +375 29 356 6689
Импорт товаров медицинского и немедицинского назначения: перчатки, маски.

МОГИЛЕВХИМВОЛОКНО
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Крупнейший производитель полиэфирной продукции:
 ПЭТ для производства литьевых изделий; ПЭТ пищевого назначения; полиэфирные композиционные материалы, полиэфирные термоэластопласты, волокно и жгут полиэфирные матированные, черные, высокоизвитые, полые, силиконизированные, волокно короткой резки; волокно типа "конжугейт", нити полиэфирные технические, полотна полиэфирные нетканые иглопробивные: ЛавсанГео, ЛавсанТех, ЛавсанФТ, фильтерные- геотекстильные, для кровельных материалов; лента обвязочная, преформа бутылки из ПЭТ, рукава пожарные напорные; пленки полиэтиленовые, полиолефиновые, полипропиленовые.

212035 г. Могилев-35, Республика Беларусь.
Тел.: +375 222 49-91-51, 49-99-05;
факс: +375 222 74-58-09, 74-40-03, 74-46-62.
E-mail: mogilev@khimvolokno.by

www.khimvolokno.by

УНП 100325912

История Белорусской торгово-промышленной палаты ведет отсчет с 23 декабря 1952 г., когда в Минске было открыто отделение Всесоюзной Торговой Палаты. В 1970 году было образовано Минское областное бюро товарных экспертиз Всесоюзной торговой палаты БССР. Многие предприятия уже начиная с этого периода и по сей день в рядах Палаты. Хотим отметить юбилейные даты взаимовыгодного сотрудничества, которое для многих компаний переросло в партнерские и дружеские отношения. Благодарим за доверие!



УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО

50 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- **ОАО «БЕЛАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ»**
- **ОАО «Борисовдрев»**
- **ОАО «НИИЭВМ»**

40 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- **ОАО «АГАТ – электромеханический завод»**
- **ОАО «АГАТ – системы управления» – управляющая компания холдинга «Геоинформационные системы управления»**
- **ОАО «БЗПИ»**
- **ОАО «БАТЭ» – управляющая компания холдинга «Автокомпоненты»**
- **Институт физики НАН Беларуси**
- **ОАО «Управляющая компания холдинга «Белорусские обои»**
- **ОАО «ЦНИИТУ»**

30 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- **УП «Анкор»**
- **ЗАО «Белагроинторг»**
- **ГВТУП «Белвнешпромсервис»**
- **ОАО «Дзержинская швейная фабрика «Элиз»**
- **ОАО «Дорстройиндустрия»**
- **УП «ФреБор»**

20 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- **ОАО «БЕЛАЗ-СЕРВИС»**
- **РУП «Белорусский нефтяной торговый дом»**
- **СЗАО «Белтелекабель»**
- **УП «Виток»**
- **ООО «Гольфстрим»**
- **ООО «Дорэлектромаш»**
- **ИП «Исакидис Гранитес»**
- **ООО «Комдор»**
- **ООО «Кампари»**
- **ОАО «Минский завод гражданской авиации № 407»**
- **ИП «Молодечненский трубопрокатный завод»**
- **ОДО «Посуда»**
- **ОАО «Пеленг»**
- **ИП «Принткорп»**
- **ОАО «Резинотехника»**
- **ОАО «СУМ-96»**
- **СП «Софтформ»**
- **СЗАО «ФИДМАШ»**
- **ЗАО «ФлексоФорс»**
- **УП «Химическое производство»**
- **УП «Шамри»**
- **СЗАО «Электромеханический завод»**
- **ИООО «Юнайтед Парсел Сервис (Би Уай)»**

10 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- ООО «АВД продакшен»
- ООО «Автомобильные конструкции»
- НТПК «Анализ Х»
- СООО «Аякс»
- ООО «БДК-Эир»
- ООО «БЕССЕР-БЕЛ»
- СООО «Белавтомасервис»
- НПООО «Белорэк»
- ИП Бобрик Д.П.
- ООО «Велес-Мит»
- ИООО «ДПД Бел»
- ООО «Драйв»
- ООО «Добрада»
- ООО «Завод Бульбашъ»
- ЗАО «Завод Флометр»
- ООО «Зурфлекс»
- ЗАО «ИнДелКо»
- ИООО «Информационный центр немецкой экономики»
- ОАО «ИНТЕГРАЛ»
- ООО «Издательский дом «ВиАлВи»
- РУП «Институт недвижимости и оценки»
- ООО «ИПМ – Консалт инвест»
- ООО ИЭмДжи Транс
- ЧУП «КАРДИАН»
- СП «Камако Плюс»
- УП «Канпласт»
- СООО «Кванд-СТ»
- НПЗАО «МАЛКУТ»
- ООО «Машиностроительный альянс»
- ООО «Мебельные конструкции»
- ООО «Мидивисана»
- УП «Минвуд»
- ООО «МИЗ Медбелрос»
- Государственное предприятие «Миноблтопливо»
- УП «Монтажстройкомплект-Профиль»
- ЗАО «МТБанк»
- ООО «М-Восток»
- СООО «Нобель Групп»
- ЗАО «Облрапсагросервис»
- ООО «Прет-а-Порте»
- ООО «Русавтопром»
- СООО «РУПТУР-ПРО»
- ООО «Руссюрвей»
- ООО «Рухсервомотор»
- ООО «Суперпак компани»
- ЗАО «Сильвер Технолоджи»
- ПЧУП «Сотех-М»
- ЗАО «Стройинвест» г. Березино
- ООО «Симатек Энерго»
- СООО «Сторек»
- ООО «Спецфильтр»
- ИП Скоробогатов С.Г.
- СООО «ТрайплФарм»
- ООО «Тигер»
- ООО «Точная механика»
- ООО «Френдли»
- УП «Шате-М плюс»
- ООО «ЭкоПромПанель»
- НП ООО «Эртекс»
- ООО «Эколес Плюс»

Статус члена БелТПП – это лучшая рекомендация в деловых кругах Беларуси и всего мира, верный признак надежности, добросовестности и стабильности предприятия. Преимущества членства в Палате насчитывают более 70 различных форматов оказания поддержки членам БелТПП – от предоставления скидок и оказания бесплатных услуг до реализации специальных проектов, предназначенных исключительно для членов Палаты.





ТРАНСПОРТИРОВКА
СЖИЖЕННОГО
УГЛЕВОДОРОДНОГО ГАЗА



СТРАНЫ СНГ И БАЛТИИ



ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ
ЦИСТЕРН В АРЕНДУ



УНП 300041350



+375 214 75 45 35

ТРАНСПОРТНО-
ЭКСПЕДИЦИОННЫЙ СЕКТОР

+375 21 475 45 84

+375 29 899 99 02



211440, Республика Беларусь,
г. Новополоцк, ул. Промышленная, 13



kozyr@sgtrans.by; info@sgtrans.by



WWW.SGTRANS.BY