

# М



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

# Меркурый

№ 1 2019



**Лариса Грибалева:  
«Качество наших  
праздников – это наша  
репутация»**

**Агентство *Gribaleva Event Management* – новый член БелТПП**





ВОЗМОЖНОСТЬ НАПРЯМУЮ ПРЕДЛАГАТЬ СВОИ ТОВАРЫ И УСЛУГИ ВСЕМ ЧЛЕНАМ БЕЛТПП – ЭТО БОЛЕЕ 2200 ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ МАЛОГО БИЗНЕСА ДО КРУПНЕЙШИХ ХОЛДИНГОВ СТРАНЫ



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПЛАТФОРМА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИЙ – ЧЛЕНОВ БЕЛТПП

ПРОГРАММА ПАРТНЕРСТВА  
ЧЛЕНОВ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-  
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

# B2B

## ПРЕМИУМ-КЛУБ

ОБМЕН СКИДКАМИ НА ТОВАРЫ  
И УСЛУГИ



СПОСОБ НАЙТИ НОВЫХ  
КЛИЕНТОВ И ПАРТНЕРОВ,  
СЭКОНОМИВ ВРЕМЯ И  
СРЕДСТВА НА РЕКЛАМУ



КОММУНИКАТИВНАЯ ПЛОЩАДКА  
ДЛЯ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ,  
УСТАНОВЛЕНИЯ ДЕЛОВЫХ  
КОНТАКТОВ



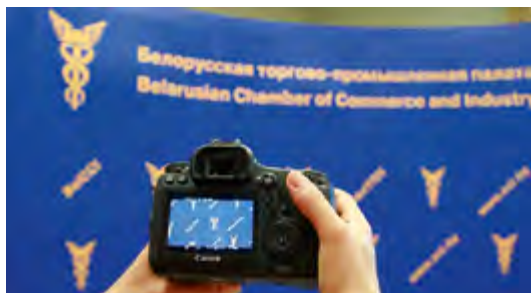
РЕГУЛЯРНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ПЕРЕЧНЯ  
СКИДОК И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЙ  
ПО НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМ  
ДЛЯ БИЗНЕСА НАПРАВЛЕНИЯМ

+375 17 290 72 46  
mytnik@cci.by  
www.cci.by

УЧАСТИЕ В ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЕ БЕСПЛАТНОЕ

# Содержание

## 3 БЕЛТПП. КРАТКО ЗА ПЕРИОД



## МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- 6 Выйти на высочайший стратегический уровень сотрудничества
- 10 Бизнес хочет работать в равных условиях
- 14 Беларусь и Вьетнам: новый этап делового взаимодействия
- 18 Балканский вектор

## ВАШ БИЗНЕС-ПАРТНЕР

- 21 Ваш бизнес-партнер: Нигерия
- 24 Авторитетное мнение

## РЕЙТИНГИ



- 27 Беларусь глазами экспертов. Позиции страны в международных рейтингах

## КРУПНЫМ ПЛАНОМ

- 31 Лариса Грибалева: «Качество наших праздников – это наша репутация»

# Contents

## 3 BELCCI. PERIOD IN BRIEF

## INTERNATIONAL COOPERATION



- 6 To reach the highest strategic level of cooperation
- 10 Business wants to function in equal conditions
- 14 Belarus and Vietnam: new stage of business interaction
- 18 Balkan vector

## YOUR BUSINESS PARTNER



- 21 Your business partner: Nigeria
- 24 Competent opinion

## RANKINGS

- 27 Belarus as experts see it. The country's positions in international ratings

## В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

**36** Бизнес с Ираном: соглашение о торговле и новый сертификат

**37** Сертификация продукции (работ, услуг) собственного производства: новый порядок

**38** Обзор нововведений внешнеэкономического законодательства

**42** Односторонний отказ от исполнения обязательств

## БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

**45** «Школа экспорта»: итоги и перспективы

## ВЫСТАВКИ

**50** Под брендом Made in Belarus. Где белорусская продукция будет представлена в 2019 году

## БЕЛТПП ЗА РУБЕЖОМ

**55** Сотрудничество с Испанией. Мнение представителя БелТПП

## ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА



**59** Предложи скидку – получи больше. Новый проект БелТПП «Премиум-клуб «B2B»

## ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. БИЗНЕС-ВИЗИТКА

**61** Презентационное видео – для развития экспортного потенциала предприятий

**64** Грузоперевозки Минск – Баку: новые возможности для белорусских экспортеров

**66** Круглогодичная здравница Беларуси

## НОВЫЕ ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

**69** Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

## CLOSE UP VIEW



**31** Larisa Gribaleva: "The quality of our events is our reputation"

## BUSINESS EDUCATION

**45** School of Export: results and prospects

## EXHIBITIONS

**50** Under Made in Belarus brand. Where Belarusian products will be presented in 2019

## BELCCI ABROAD

**55** Cooperation with Spain. Opinion of a BelCCI representative

## BELCCI MEMBERS. BUSINESS CARD



**64** Minsk – Baku cargo transportation: new opportunities for Belarusian exporters

**66** A year-round Belarusian health resort





Белорусско-Сирийская бизнес-встреча  
г. Минск, 4 декабря, 2018 г.  
Belarus-Syria business meeting  
Minsk, December 4, 2018



Национальная экспозиция Республики Беларусь на 16-й Вьетнамской международной выставке VIETNAM EXPO 2018  
г. Хошимин, 5–8 декабря 2018 г.  
National Exposition of the Republic of Belarus within the framework of the 16<sup>th</sup> VIETNAM EXPO international trade exhibition  
Ho Chi Minh, December 5–8, 2018



Первое заседание Вьетнамско-Белорусского Делового совета  
г. Хошимин, 6 декабря 2018 г.  
The first session of the Vietnam-Belarus Business Council  
Ho Chi Minh, December 6, 2018



Экспозиция белорусских производителей Belarus. The Taste of Nature в рамках международной выставки продуктов питания и напитков Food Africa  
г. Каир, 8–10 декабря 2018 г.  
Exposition of Belarusian manufacturers "Belarus. The Taste of Nature" within the international exhibition of food and beverages "Food Africa" Cairo, December 8–10, 2018



Белорусско-Суданский бизнес-форум  
г. Минск, 10 декабря 2018 г.  
Belarus-Sudan business forum  
Minsk, December 10, 2018



Семинар «Экспорт инновационной продукции: возможности и перспективы»  
г. Минск, 12 декабря 2018 г.  
Seminar "Export of Innovative Products: Opportunities and Prospects"  
Minsk, December 12, 2018





Круглый стол по вопросам сотрудничества с Социалистической Республикой Вьетнам  
г. Гродно, 14 декабря 2018 г.  
Round table on cooperation with the Socialist Republic of Vietnam  
Grodno, December 14, 2018



Вручение сертификатов представителям белорусских предприятий, прошедшим обучение в рамках бизнес-курса «Школа экспорта»  
г. Минск, 14 декабря 2018 г.  
The ceremony of presenting the certificates to the graduates of the business course "School of Export"  
Minsk, December 14, 2018



Церемония подписания соглашения о создании Российско-Белорусского и Белорусско-Российского деловых советов  
г. Москва, 19 декабря 2018 г.  
Signing of the agreement on the creation of Russian-Belarusian and Belarusian-Russian business councils  
Moscow, December 19, 2018



Встреча председателя БелТПП Владимира Улаховича с руководителями областных отделений, представительств и филиалов Белорусской торгово-промышленной палаты  
г. Минск, 27 декабря 2018 г.  
Meeting of the BelCCI Chairman Vladimir Ulakhovich with the heads of the BelCCI regional branches, representative and affiliated offices  
Minsk, December 27, 2018



Визит белорусской делегации деловых кругов в Мумбаи  
10–14 января 2019 г.  
Belarusian business delegation visit to Mumbai  
January 10–14, 2019



Экспозиция белорусских производителей на международной выставке IMM Cologne  
г. Кельн, 15–20 января 2019 г.  
Exposition of Belarusian manufacturers within the international fair IMM Cologne  
Cologne, January 15–20, 2019





Фото БелТА

Встреча Президента Республики Зимбабве Эммерсона Мнангавы с белорусским бизнесом  
г. Минск, 17 января 2019 г.  
Meeting of H.E. the President of Zimbabwe Emmerson Mnangagwa with the Belarusian businessmen  
Minsk, January 17, 2019



Первое заседание Белорусско-Российского делового совета  
г. Минск, 18 января 2019 г.  
The first meeting of the Belarusian-Russian business council  
Minsk, January 18, 2019



Презентация Национальной экспозиции Республики Беларусь в Нигерии для белорусских экспортеров в формате Road Show  
г. Минск, 24 января 2019 г.  
Road Show-format presentation of the National Exposition of the Republic of Belarus in Nigeria for the Belarusian exporters  
Minsk, January 24, 2019



Монголо-Белорусский бизнес-форум,  
г. Улан-Батор, 29 января 2019 г.  
Mongolia-Belarus business forum  
Ulaanbaatar, January 29, 2019



Бизнес-встреча с представителями деловых кругов Сербии  
г. Минск, 30 января 2019 г.  
Business meeting with the Serbian business community representatives  
Minsk, January 30, 2019



Фото БелТА

Встреча Управляющего делами Президента Республики Беларусь Виктора Шеймана с белорусскими деловыми кругами  
г. Минск, 8 февраля 2019 г.  
Meeting of Viktor Sheiman, Administrator of the Affairs of the President of the Republic of Belarus with Belarusian businessmen  
Minsk, February 8, 2019

# Выйти на высочайший стратегический уровень сотрудничества

## To reach the highest strategic level of cooperation

Республика Беларусь и Республика Зимбабве заинтересованы во всестороннем развитии сотрудничества. Такое мнение неоднократно высказывалось в ходе двусторонних встреч на высшем и высоком уровнях.

Для Беларуси Зимбабве – это перспективный рынок сбыта грузовой,

автобусной и карьерной техники, оборудования для горнодобывающей отрасли, тракторов и продуктов питания. В прошлом году были заключены многомиллионные контракты на поставку техники МАЗа, МТЗ и «Гомсельмаша» в африканскую республику, в скором времени она начнет поступать в страну. При этом белорусская сторона готова участвовать в развитии сельского хо-

зяйства, а также строительной и энергетической отрасли. Помимо увеличения поставок товаров, которые составляют основу белорусского экспорта в Зимбабве, – калийных удобрений, автотехники, печатной продукции – официальный Хараре хотел бы прибегнуть к услугам Минска в таком важном вопросе, как модернизация системы безопасности страны, а также в обла-



The Republic of Belarus and the Republic of Zimbabwe are interested in the comprehensive development of cooperation. This opinion has been expressed multiple times at bilateral meetings at the highest and high level.

For Belarus, Zimbabwe is a prospective market outlet for freight, bus and quarry machinery, mining equipment, tractors, and food products. Last year, multi-million contracts were signed for supply to the African country of MAZ, MTZ and Gomselmash equipment, which is going to be dispatched soon. Apart from that, the Belarusian side is ready to participate in the de-

velopment of agriculture, construction, and energy sector projects. Besides increasing the deliveries of goods that are the basis of the Belarusian export to Zimbabwe (potash fertilizers, automobile machinery, printing products), Harare on the official level would like to use the support of Minsk in such a vital issue as the modernization of the security system of the country as well as in the areas of agriculture and mining industry.

These issues and more were discussed in detail during the Belarusian visit of H.E. the President of the Republic of Zimbabwe Emmerson Mnangagwa that took place

from the 16<sup>th</sup> to the 18<sup>th</sup> of January, 2019. The leaders of the two countries conducted private and extended-format negotiations and signed a number of agreements. While communicating with his colleague, Alexander Lukashenko called the country "an important partner in the South African region". He also expressed the intention to bring the relations between Belarus and Zimbabwe "to the highest strategic level of cooperation". Among the issues discussed were the construction in Zimbabwe of dairy complexes, vegetable processing plants, participation of Belarusian companies in building hydropower facilities, the turnkey construction of a solar power plant,



сти сельского хозяйства, добывающей промышленности.

Эти и другие вопросы были подробно рассмотрены в ходе визита в Республику Беларусь Президента Республики Зимбабве Эммерсона Мнангагвы, который состоялся 16–18 января 2019 г. Главы двух государств провели переговоры в узком и расширенном составах, а также подписали целый ряд соглашений. Александр Лукашенко, общаясь со своим коллегой, назвал эту страну «важным партнером в Южно-Африканском регионе». При этом обозначил намерение вывести отношения между Беларусью и Зимбабве «на высочайший стратегический уровень сотрудничества». Обсуждались вопросы строительства в Зимбабве молочно-товарных комплексов, заводов по переработке овощей, участия белорусских компаний в возведении гидроэнергетических объектов, строительстве под ключ электростанции на солнечных панелях,

геологоразведке и разработке месторождений полезных ископаемых.

Официальный визит Президента Зимбабве предусматривал содержательную деловую программу – на протяжении двух дней сопровождающие Эммерсона Мнангагву бизнесмены из Зимбабве посетили ряд белорусских предприятий, провели переговоры, наметили конкретные направления для сотрудничества. Одним из важнейших пунктов деловой программы стала встреча Президента Зимбабве с белорусским бизнесом, организованная Белорусской торгово-промышленной палатой 17 января.

В мероприятии приняли участие Управляющий делами Президента Республики Беларусь Виктор Шейман, Министр образования Игорь Карпенко, заместитель Министра промышленности Дмитрий Корчик, Председатель Постоянной комиссии Совета Республики

Национального собрания по международным делам и национальной безопасности Сергей Рахманов, Председатель Постоянной комиссии по международным делам Палаты представителей Национального собрания Валерий Воронецкий, председатель БелТПП Владимир Улахович, сопровождающие г-на Мнангагву руководители министерств, представители Администрации Президента Республики Зимбабве и бизнес-кругов этой страны.

С белорусской стороны интерес к встрече с лидером Зимбабве проявили представители более 50 предприятий, представляющих такие сферы экономики, как автомобилестроение, информационные технологии, легкая, пищевая и химическая промышленность, а также производство сельхозтехники и электроники.

В ходе встречи Президент Зимбабве представил актуальную информа-

geological exploration, and exploitation of mineral deposits.

The official visit of the President of Zimbabwe included an eventful business program: over the two days the businessmen accompanying the President of Zimbabwe visited a number of Belarusian enterprises, conducted negotiations, defined specific areas of cooperation. One of the main highlights of the business program was the meeting of Emmerson Mnangagwa with the Belarusian businessmen, organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry on the 17<sup>th</sup> of January.

Among the participants of the event were Victor Sheiman, Administrator of the Affairs of the President of the Republic of Belarus, Minister of Education Igor Karpenko, Deputy Minister of Industry Dmitry Korchik, Chairman of the Standing Commis-

sion on International Affairs and National Security of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus Sergei Rakhmanov, Chairman of the Standing Commission on International Affairs of the National Assembly of the Republic of Belarus Chamber of Representatives Valery Voronetsky, BelCCI Chairman Vladimir Ulakhovich, as well as heads of ministries and representatives of the Presidential Administration of the Republic of Zimbabwe who accompanied Mr. Mnangagwa, representatives of the Zimbabwean business.

As far as the Belarusian party is concerned, representatives of over 50 enterprises showed interest in the meeting with the leader of Zimbabwe, engaged in such areas of economy as automobile manufacturing, IT, light, food, and chemical industry, the production of agricultural and electronic equipment.

Over the meeting, the President of Zimbabwe provided current data on the business climate in his country and on the opportunities for developing bilateral relations. According to him, Zimbabwe is open to investments. "We hope that in the near future Belarusian business will enter our market. Such cooperation will bring mutual benefits to both countries. We invite investors from Belarus to conduct business in our state and to use the strategic opportunities that exist in Zimbabwe", Emmerson Mnangagwa pointed out.

Victor Sheiman, Administrator of the Affairs of the President of the Republic of Belarus underlined that the economies of Belarus and Zimbabwe are complementary to each other, and the countries have opportunities for reaching a new level of economic cooperation. According to him, the Republic of Zimbabwe is interested in



цию о деловом климате в его стране и о возможностях развития двусторонних отношений. По его словам, Зимбабве открыта для инвестиций. «Мы надеемся, что в ближайшее время белорусский бизнес будет выходить на наш рынок. Такое сотрудничество станет взаимовыгодным для обеих стран. Мы приглашаем инвесторов из Беларуси вести свой бизнес в нашем государстве и воспользоваться стратегическими возможностями, которые существуют в Зимбабве», – отметил Эммерсон Мнангава.

Виктор Шейман, в свою очередь, отметил, что экономики Беларуси и Зимбабве взаимодополняемы, страны имеют возможности для выхода на новый уровень экономического сотрудничества. По его словам, Республика Зимбабве заинтересована в поставках белорусских карьерных самосвалов, тракторов, коммунальной техники. Имеют перспективу со-

вместные проекты в области развития транспортной инфраструктуры, железнодорожного строительства, проекты по созданию логистических центров и компании по автомобильным перевозкам.

Председатель Белорусской торгово-промышленной палаты выразил уверенность в том, что у сотрудничества Беларуси и Зимбабве большое будущее, которое во многом зависит от делового сообщества. Имея хороший задел в машиностроительном секторе, значительные перспективы в таких отраслях, как сельское хозяйство, логистика и транспорт, бизнесмены двух стран должны комплексно подходить к сотрудничеству. При этом Владимир Улахович заверил, что БелТПП совместно с Национальной торговой палатой Зимбабве будут обеспечивать всю необходимую поддержку бизнеса на благо развития экономик двух стран.

Встреча Президента Зимбабве и представителей деловых кругов этой страны с бизнес-сообществом Беларуси позволила расширить контакты и заключить новые соглашения о сотрудничестве и контракты на поставку продукции.

Учитывая значительный интерес, проявленный в ходе встречи со стороны белорусского делового сообщества, Управляющий делами Президента Республики Беларусь Виктор Шейман поручил БелТПП провести еще одно мероприятие по вопросам взаимодействия с этой африканской страной.

Встреча Виктора Шеймана с белорусскими деловыми кругами, заинтересованными в выходе на рынок Зимбабве, состоялась 8 февраля. На нее из всех регионов страны прибыли руководители и представители более 220 белорусских предприятий и организаций, представляющих весь спектр

acquiring Belarusian mining dump trucks, tractors, municipal vehicles. There are prospects in joint projects on the development of transport infrastructure, railroad construction, projects on creating logistics centers and motor transportation companies.

The Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry expressed confidence in the fact that the cooperation of Belarus and Zimbabwe has a great future which depends heavily on the business community. With good groundwork in machine manufacturing and significant prospects in such sectors as agriculture, logistics and transport, the businessmen of the two countries must approach to cooperation comprehensively. Apart from that, Vladimir Ulakhovich assured that the BelCCI and the National Chamber of Commerce of Zimbabwe are ready to provide all the necessary support for

businesses to the benefit of the development of both economies.

The meeting of the President of Zimbabwe and the business circles of his country with the business community of Belarus helped to broaden contacts and sign new cooperation agreements and contracts for deliveries of products.

Due to keen interest shown by Belarusian businessmen in the meeting, Viktor Sheiman delegated to the BelCCI organization of his meeting with the Belarusian business community on the development of cooperation with the Republic of Zimbabwe.

The meeting was arranged on the 8<sup>th</sup> of February. It gathered leaders of over 220 Belarusian enterprises and organizations from all regions of the country, representing the whole range of entrepreneurship,

from small business to large flagship enterprises, and dealing in various spheres. Besides, participating in the meeting were Chairman of the BelCCI Vladimir Ulakhovich, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Zimbabwe to the Russian Federation with concurrent accreditation to the Republic of Belarus Mike Nicholas Sango, Chairman of the Management Board of the Development Bank of the Republic of Belarus Andrei Zhishkevich, Eximgarant of Belarus Deputy General Director Igor Lyskovets, Chairman and Executive Director of Minsk Capital Union of Entrepreneurs and Employers Nikolai Ladutko.

The Administrator of the Affairs of the Belarusian President spoke on relevant and promising areas of trade and economic cooperation between Belarus and Zimbabwe, export financing mechanisms for Belarusian enterprises, opportuni-





предпринимательства – от малого бизнеса до крупных предприятий-флагманов – и осуществляющих деятельность в различных сферах. Во встрече также приняли участие Владимир Улахович, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Зимбабве в Российской Федерации и Республике Беларусь по совместительству Майк Николас Санго, председатель Правления ОАО «Банк развития Республики Беларусь» Андрей Жишкевич, заместитель генерального директора БРУПЭИС «Белэксимгарант» Игорь Лысковец, председатель, исполнительный директор Минского союза предпринимателей и работодателей Николай Ладутько.

Управляющий делами Президента Республики Беларусь представил информацию об актуальных и перспективных направлениях двусто-

ронного торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Зимбабве, возможностях выхода на рынки соседних с Зимбабве стран.

По завершении встречи представители белорусских деловых кругов смогли задать Управляющему делами Президента Республики Беларусь интересующие их вопросы. «Ко мне подошли представители бизнеса с конкретными предложениями. Они заинтересованы в совместной работе по тематике сельского хозяйства, связи, энергетики», – отметил Виктор Шейман.

Председатель БелТПП назвал встречу практическим импульсом для развития торгово-экономических отношений Беларуси и Зимбабве, достижения более высоких показателей торговли и рас-

ширения сфер взаимодействия. О том, что сотрудничество с этой африканской страной, которая Главой государства определена в качестве одного из стратегических партнеров Беларуси, имеет самые широкие перспективы развития, свидетельствует беспрецедентный интерес белорусских предпринимателей и то значительное количество договоренностей, которые обсуждались на встрече с Президентом Зимбабве.

Установление контактов между бизнесменами двух стран будет продолжено. Белорусская торгово-промышленная палата планирует в конце апреля организовать деловой визит в Хараре, в ходе которого подписать соглашение с Национальной торговой палатой Зимбабве. В следующем году в планах проработка и подготовка национальной экспозиции на выставке в Хараре.



Фото БелТА

ties for entering markets of the countries sharing borders with Zimbabwe, as well as other practical information for the promotion of Belarusian exports.

At the end of the meeting representatives of Belarusian business circles had the opportunity to ask questions that are urgent for them. "A number of businessmen approached me with specific suggestions. They are interested in joint activities in agriculture, communications, energy sector," Viktor Sheiman reported.

The BelCCI Chairman called the meeting another practical impulse for the development of commercial and economic relations between Belarus and Zimbabwe, for the achievement of higher level of trade and for expanding interaction areas. The fact that cooperation with the African country which is viewed by the Head of the State as one of the strategic partners of Belarus has significant prospects is witnessed by the unprecedented interest from the Belarusian business community and the great amount of agreements

signed during the meeting with the President of Zimbabwe.

The establishment of business contacts between the two countries will be continued. The Belarusian Chamber of Commerce and Industry is planning to organize a business visit to Harare at the end of April and sign over the visit an agreement with the Zimbabwe National Chamber of Commerce. The plans for the next year include the development and preparation of a national exposition in Harare.

# Бизнес хочет работать в равных условиях

## Business wants to function in equal conditions

Российская Федерация является главным торгово-экономическим партнером Беларуси – на нее приходится половина общего товарооборота республики со всеми странами мира. В свою очередь, Республика Беларусь входит в пятерку основных торговых партнеров России и занимает первое место среди стран СНГ по объему товарооборота. Союзное государство двух стран, которое функционирует более двадцати лет, является одним из наиболее успешных примеров интеграции на постсоветском пространстве.

В то же время в торгово-экономическом партнерстве двух государств сохраняется ряд ограничительных мер в отношении некоторых групп това-

ров, имеются расхождения в работе субъектов хозяйствования, есть ряд конкурирующих товаров, которые лоббируются на разных уровнях. Кроме того, не реализованы планы по унификации тарифов, ценообразования, налоговых систем, существуют другие барьеры во взаимной торговле.

Активизировать союзные отношения и способствовать устранению существующих барьеров призваны в том числе такие инструменты, как деловые советы.

Российско-Белорусский деловой совет был учрежден при Торгово-промышленной палате Российской Федерации еще в 2009 году, осенью

же прошлого года произошла его «перезагрузка».

В сентябре 2018 г. в ТПП РФ состоялось заседание делового совета, на котором его новым председателем был избран Дмитрий Мазепин – председатель совета директоров акционерного общества «Объединенная химическая компания «УРАЛХИМ», а также был обсужден ряд других организационных вопросов, обновлена членская база. Принято решение о формировании трех рабочих групп в рамках совета: по развитию малого и среднего бизнеса, машиностроению, сельскому хозяйству.

Об этих изменениях были проинформированы участники заседания Со-

The Russian Federation is the main trade partner of Belarus, accounting for half of Belarus' total commodity circulation with all countries of the world. In turn, the Republic of Belarus is among the five main commercial partners of Russia, and is the first among the CIS countries in terms of commodity circulation. The Union State of the two countries, which has been operating for over 20 years now, is one of the best examples of successful integration among the post-Soviet states.

At the same time, some restrictive measures remain within the commercial and economic partnership of the two countries in relation to some groups of goods,

there are contradictions in the activities of business entities, a number of competing goods exist that are lobbied at different levels. Apart from that, plans of the unification of tariffs, pricing and taxation systems have not been realised, there remain other barriers in mutual trade.

To promote partnership relations and stimulate elimination of barriers, there exist, among other things, such instruments as joint business councils.

The Russian-Belarusian business council was established back in 2009, attached to the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, but had a new start in autumn last year.

In September 2018, a session of the business council took place at the CCI of Russia, where Dmitry Mazepin, Chairman of the Board of Directors of Uralchem Company, was elected the council's chairman. Besides, the council discussed other organizational issues and renewed its member base. It was agreed to form within the council three task teams: in small and medium business development, in mechanical engineering, and in agriculture.

The participants of the Business Cooperation Council within the framework of the 5<sup>th</sup> Forum of Regions of Belarus and Russia in Mogilev were informed of these changes during the Russian-Belarusian business council presentation on the 12<sup>th</sup> of October, 2018. At that time,





вета делового сотрудничества в рамках V Форума регионов Беларуси и России в Могилеве, где 12 октября 2018 г. состоялась презентация Российско-Белорусского делового совета. Тогда же белорусская сторона инициировала предложение о создании Белорусско-Российского делового совета, которое было поддержано как в рамках Форума регионов, так и на заседании Группы высокого уровня Совета Министров Союзного государства в ноябре 2018 г.

Итоговый документ – соглашение о создании при торгово-промышленных

палатах двух стран деловых советов – обновленного Российско-Белорусского и нового Белорусско-Российского – был подписан в Москве 19 декабря. Подписи под документом поставили председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Владимир Улахович и президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Сергей Катырин.

Цели создания деловых советов – координация белорусско-российских торгово-экономических отношений, консультирование по вопросам дву-

стороннего сотрудничества, повышение эффективности деловых связей между бизнесом Республики Беларусь и Российской Федерации.

Среди основных задач советов – активизация двусторонних внешнеэкономических связей, углубление сотрудничества предприятий и организаций в области торговли и инвестиций, поощрение прямых контактов и обмена информацией между предпринимателями, преодоление барьеров на пути расширения двустороннего торгово-экономического сотрудничества по-



the Belarusian party initiated the proposition of creating a Belarusian-Russian business council. The idea was approved not only at the Forum of Regions, but also at the session of the High-Level Group of the Union State Council of Ministers in November 2018.

The final document – the agreement on the creation of business councils attached to the chambers of commerce and industry of the two countries – was signed in Moscow on the 19<sup>th</sup> of Decem-

ber by the Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Ulakhovich and the President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation Sergei Katyrin.

Among the aims of the creation of business councils are the coordination of trade and economic relations between Belarus and Russia, advice on issues of bilateral cooperation, improvement of the efficiency of business ties between the two countries.

The councils are tasked with promoting bilateral foreign economic contacts, stimulating cooperation of enterprises and organizations in trade and investments, encouraging direct contacts and information exchange between businessmen, overcoming barriers that prevent furthering the bilateral commercial and economic cooperation by means of stable dialogue with the relevant authorities of the two countries as well as developing guidelines for improvement of business conditions in Belarus and Russia, par-

средством поддержания стабильного диалога с компетентными органами обеих стран, разработка рекомендаций по улучшению условий для ведения бизнеса в Беларуси и России, участие в подготовке и реализации белорусско-российских соглашений и программ в области торгово-экономических связей, в выработке соответствующих нормативных правовых актов.

После торжественного подписания соглашения о создании национальных деловых советов в ТПП РФ состоялось первое совместное заседание вновь созданных структур. Участие в нем приняли специальный представитель Президента Российской Федерации по развитию торгово-экономического сотрудничества с Республикой Беларусь, Чрезвычайный и Полномочный Посол Российской Федерации в Республике Беларусь Михаил Бабич, советник-посланник Посольства Беларуси в России Владимир Степук,

руководители торгово-промышленных палат Беларуси и России, председатель Белорусско-Российского делового совета – генеральный директор белорусско-германского совместного предприятия «Санта Импэкс Брест» Александр Мошенский, глава Российско-Белорусского делового совета Дмитрий Мазепин, 27 белорусских бизнесменов и 44 представителя российских деловых кругов, которые вошли в состав советов.

Как подчеркнул Владимир Улахович, деловым советам в ближайшее время предстоит решить ряд проблемных вопросов, прежде всего – вопрос снятия ограничений и обеспечения равных условий ведения бизнеса. «Бизнес хочет работать в понятных, равных условиях, – отметил он. – Есть большие перспективы совместной кооперации, в том числе по импортозамещению, совместному продвижению продукции на рынки третьих стран».

Владимир Улахович выразил уверенность, что работа деловых советов будет деятельной. Он подчеркнул, что их создание – это инициатива самих деловых людей, а в состав советов входит элита белорусского и российского бизнеса.

По словам президента ТПП РФ Сергея Катрына, деятельность двух советов послужит дальнейшему развитию братских и тесных отношений между Россией и Беларусью, а также активизирует совместную работу предпринимателей Союзного государства, в том числе в создании конкурентоспособных продуктов, с которыми можно выходить на мировой рынок.

По итогам совместного заседания Белорусско-Российского и Российско-Белорусского деловых советов их председатели Александр Мошенский и Дмитрий Мазепин заключили мемо-

icipating in preparation and realization of Belarusian-Russian agreements and programs in trade and economic relations and of the corresponding laws and regulations.

After the agreement on the creation of the national business councils was signed, the first joint session of the two newly formed bodies was held in the CCI of Russia. Among the participants were Special Representative of the President of the Russian Federation in Developing Commercial and Economic Cooperation with the Republic of Belarus, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Russian Federation to the Republic of Belarus Mikhail Babich, Minister-Councillor of the Belarusian Embassy to Russia Vladimir Stepuk, heads of the chambers of commerce and industry of Belarus and

Russia, Chairman of the Belarusian-Russian business council – General Director of the Belarusian-German Joint Enterprise Santa Impax Brest Alexander Moshensky, President of the Russian-Belarusian business council Dmitry Mazepin, 27 Belarusian businessmen and 44 representatives of Russian business community who are members of the councils.

As was highlighted by Vladimir Ulakhovich, in the near future the business councils are to solve a number of problematic issues, the main of them being the issue of eliminating restrictions and creating equal conditions for business. "Business wants to function in clear, equal conditions," he pointed out. "There is a lot of potential in the area of joint cooperation, including import substitution, joint promo-

tion of products to the markets of other countries."

Vladimir Ulakhovich expressed his confidence in the dynamic activities of the business councils. He underlined that their creation is an initiative coming from businessmen, and the members of the councils are the elite of Belarusian and Russian business.

According to President of the CCI of Russia Sergei Katyrin, the activities of the two councils will further the development of close and brotherly relations between Russia and Belarus as well as activate the joint work of the Union State businessmen in creation of competitive goods for the world market among other things.

As a result of the joint session of the Belarusian-Russian and Russian-





рандум о сотрудничестве между двумя структурами.

Планируется, что ежегодно будет проходить два заседания Белорусско-Российского делового совета и два совместных с Российско-Белорусским деловым советом – в Беларуси и в России.

Первое заседание в Минске состоялось 18 января 2019 г. Оно носило организационный характер – были рассмотрены общие вопросы работы Белорусско-Российского делового

совета, взаимодействие с Российско-Белорусским деловым советом, государственными органами двух стран.

Александр Мошенский отметил, что эта структура станет площадкой, на которой будут обсуждаться вопросы, волнующие бизнес двух государств, в том числе касающиеся административных барьеров и совместного продвижения интересов в третьих странах. При этом он подчеркнул, что инициативы Белорусско-Российского делового совета будет рассматривать рабочая группа по выработке предложений о

дальнейшем развитии белорусско-российской интеграции, межсоюзных образованиях.

Таким образом, в каждой стране будет работать свой деловой совет из заинтересованных представителей бизнеса. Заседания совета будут носить сугубо практический характер, направленный на решение конкретных проблем в работе предприятий. В процессе заседаний на локальном уровне члены советов будут обсуждать насущные вопросы, а после решать их во время международного совместного заседания.



Belarusian business councils, their Chairmen, Alexander Moshensky and Dmitry Mazepin, signed a memorandum on cooperation between the two bodies.

There are plans to hold two sessions of the Belarusian-Russian business council and two joint sessions with the Russian-Belarusian business council both in Belarus and in Russia.

The first session was held in Minsk on January 18, 2019. The meeting partici-

pants discussed general activities of the Belarusian-Russian business council, its interaction with the state authorities of both countries and the Russian-Belarusian business council.

According to Alexander Moshensky, the business council will become a platform to discuss matters of concern to the business communities of the two states, including administrative barriers and joint promotion of business interests in third countries. Initiatives of the Belarusian-

Russian business council will be forwarded for scrutiny to the working group that was set up to draw up proposals on the further development of Belarusian-Russian integration.

Thus, both states now have own council consisting of the businessmen interested. The participants will discuss urgent issues of the bilateral cooperation at the local level and then search for the ways of solving them at the joint meetings of both councils.

# Беларусь и Вьетнам: новый этап делового взаимодействия

## Belarus and Vietnam: new stage of business interaction

«Крадущийся азиатский тигр» – а именно так зачастую называют Социалистическую Республику Вьетнам – в последние годы демонстрирует экономический рост практически по всем направлениям, наблюдается приток в страну крупных иностранных инвестиций. В совокупности со стабильным приростом населения и увеличением благосостояния это делает страну привлекательным рынком в долгосрочной перспективе, в том числе и для белорусских компаний.

Между Вьетнамом и Беларусью всегда было взаимопонимание как

в политической сфере, так и в области экономического взаимодействия. Две страны прорабатывают создание совместных предприятий в различных сферах, имеются возможности сотрудничества в наукоемких и высокотехнологичных областях. Сразу несколько передовых белорусских предприятий рассматривают возможность локализации сборки оборудования собственного производства в индустриальных парках Вьетнама. Кроме того, Беларусь может предложить сотрудничество в пищевой сфере и легкой промышленности – подтверждением этому является реализуемый проект по

созданию совместного предприятия по выпуску во Вьетнаме продукции из сухого молока, произведенного в Беларуси.

В прошлом году во Вьетнаме появилось совместное предприятие по сборке автомобилей. «МАЗ-Азия» намерен завоевывать рынок не только Вьетнама, но и граничащих с ним стран. Также Беларусь готова участвовать в совместных инфраструктурных, строительных проектах.

В целом, главами двух государств поставлена задача достичь товарообо-

Over the last years "The Asian Tiger on the Prowl" – and this is how the Socialist Republic of Vietnam is often named – has been demonstrating an economic growth in practically all areas, there has been an influx of large foreign investments to the country. Coupled with a stable increase in population and growing prosperity, it makes the country an attractive market in the long-term perspective, for Belarusian companies as well as others.

Vietnam and Belarus have always had mutual understanding both in politics and in economic sphere. The two countries are working on founding joint enterprises in various areas, there exist opportunities for cooperation in science-intensive and high-tech fields. Several leading Belarusian enterprises are considering the prospect of setting up the assembly

works of their equipment in Vietnamese industrial parks. Apart from that, Belarus can propose cooperation in food production and light industry – a confirmation of which is the ongoing project in creating a joint enterprise specializing in manufacturing products from Belarusian powdered milk in Vietnam.

Last year, a joint enterprise of automobile assembly was opened in Vietnam. MAZ-Asia intends to conquer not only the market of Vietnam, but also the markets of its neighboring countries. Moreover, Belarus is ready to participate in joint projects on infrastructure and construction.

In general, the leaders of the two countries have set the task of achieving the commodity turnover of \$500 million.

This involves looking for new areas and new ways of cooperation development.

The opportunity for business circles of the two countries not only to discuss cooperation prospects but also to demonstrate advanced achievements in various fields was organized within the work of the National Exposition of the Republic of Belarus at the VIETNAM EXPO 2018 international fair that took place from the 5<sup>th</sup> to the 8<sup>th</sup> of December 2018 in Ho Chi Minh City.

The Belarusian Chamber of Commerce and Industry acted as the organizer of the Belarusian exposition, among the co-organizers were the Ministry of Foreign Affairs, the Ministry of Health, the Ministry of Industry, the Ministry of Agriculture and Food, the National Academy of Sciences of Belarus, the State Committee on





рота в 500 миллионов долларов. Для этого важно искать новые сферы и новые пути развития сотрудничества.

Возможность для деловых кругов двух стран не только обсудить перспективы взаимодействия, но и продемонстрировать передовые достижения в различных сферах была предоставлена в рамках работы Национальной экспозиции Республики Беларусь на международной выставке VIETNAM EXPO 2018, которая проходила с 5 по 8 декабря 2018 г. в Хошимине.

Организатором белорусской экспозиции выступила Белорусская торгово-промышленная палата, со-

организаторами – Министерство иностранных дел, Министерство здравоохранения, Министерство промышленности, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, Национальная академия наук Беларуси, Государственный комитет по науке и технологиям, концерны «Белгоспищепром», «Белнефтехим», областные исполнительные комитеты, Минский горисполком, Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен. Выставочным оператором мероприятия стало унитарное предприятие «Белинтерэкспо» БелТПП.

VIETNAM EXPO является крупнейшей международной выставкой

Вьетнама, она проходит поочередно в Ханое и Хошимине. В 2018 году выставка проводилась в 16-й раз. Экспозиция развернулась в пяти павильонах и включила в себя стенды 750 компаний из 20 стран.

Беларусь участвовала во VIETNAM EXPO 2018 в статусе почетного гостя, поэтому белорусская экспозиция стала рекордсменом на выставке по масштабности стендов и объему выставочных площадей, в церемонии открытия национального павильона приняли участие высокопоставленные официальные лица двух стран, а деловая программа выставки включила в себя значимые меро-



Science and Technology, Belgospischeprom and Belneftekhim concern groups, regional executive committees, Minsk City Executive Committee, the National Center for Marketing and Price Study. The role of the exhibition operator of the event was undertaken by Belinterexpo unitary enterprise of the BelCCI.

VIETNAM EXPO is the biggest international fair of Vietnam, its venue alternates between Hanoi and Ho Chi Minh City. In 2018, the fair took place for the

16<sup>th</sup> time. The exposition spread over five pavilions and included booths of 750 companies from 20 countries.

Belarus participated in VIETNAM EXPO 2018 as an honorary guest, that is why the Belarusian exposition became the fair's champion in the scale of the booths and the size of exhibition areas. High-ranking officials of the two countries took part in the opening ceremony of the national pavilion, and the business program included significant events, such

as the first session of Vietnam-Belarus Business Council and Vietnam-Belarus Agricultural Forum.

The Belarusian exposition presented the goods and services of over 60 enterprises in the spheres of machine manufacturing, chemical and petrochemical industries, agriculture, food production, pharmaceuticals, science and technology.

The leading enterprises of the Ministry of Industry, Belneftekhim concern par-

приятия – первое заседание Вьетнамско-Белорусского Делового совета и Вьетнамско-Белорусский сельскохозяйственный форум.

Белорусская экспозиция представила продукцию и услуги более 60 предприятий машиностроения, химической и нефтехимической промышленности, сельского хозяйства, производства продуктов питания, фармацевтики, науки и технологий.

В выставке участвовали предприятия-флагманы Министерства промышленности, концерна «Белнефтехим». Концерн «Белгоспищепром» продемонстрировал широкий спектр кондитерских изделий и напитков производства подведомственных предприятий. Более 120 научно-технических и инновационных разработок

были представлены на коллективном стенде Государственного комитета по науке и технологиям, образцы высокотехнологичной продукции продемонстрировали подведомственные институты и научно-практические центры Национальной академии наук Беларуси.

Также в экспозиции были представлены разработки Министерства образования и подведомственных ему университетов – в частности, IT-решения для промышленности, новые технологические и конструкционные материалы, ресурсо- и энергосберегающие технологии и многое другое.

Широкий ассортимент лекарственных средств, витаминных комплексов, биологически активных добавок

к пище представили подведомственные предприятия Министерства здравоохранения Беларуси.

Традиционную красную ленту в ходе церемонии открытия Национальной экспозиции вместе перерезали члены белорусской делегации – заместитель Министра иностранных дел Андрей Дапкюнас, заместитель Министра сельского хозяйства и продовольствия Игорь Брыло, Чрезвычайный и Полномочный Посол Беларуси во Вьетнаме Владимир Гошин, заместитель председателя БелТПП Андрей Шаханович – и вьетнамские коллеги: представители руководства Министерства промышленности и торговли Вьетнама, Министерства науки и технологий, а также вице-президент Торгово-промышленной палаты Вьетнама – генеральный директор Хоши-

participated in the fair. Belgospisheprom concern presented a wide range of confectioneries and drinks produced by its subordinate enterprises. Over 120 scientific, technical and innovative projects were presented at the shared booth of the State Committee on Science and Technology, where its subordinate institutes and research and practical centers of the National Academy of Sciences of Belarus demonstrated samples of high-tech products.

Apart from that, the exposition hosted projects of the Ministry of Education and its subordinate universities, including IT solutions for industry, new technological and construction materials, resource and energy-conserving technologies, and many more.

A wide range of pharmaceuticals, vitamin complexes and nutritional supplements were presented by the subordinate enterprises of the Ministry of Health of the Republic of Belarus.

At the National Exposition opening ceremony the traditional red ribbon was cut by the members of the Belarusian delegation – Deputy Foreign Minister Andrei Dapkiunas, Deputy Minister of Agriculture and Food Igor Brylo, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Belarus to Vietnam Vladimir Goshin, Deputy Chairman of the BelCCI Andrey Shakhanovich – as well as their Vietnamese colleagues: representatives of the administration of the Ministry of Industry and Trade and of the Ministry of Science and Technologies, joined by the Vice-President of Vietnam Chamber of Commerce and Industry – Director General of VCCI Branch in Ho Chi Minh City Mr. Vo Tan Thanh.

During the joined tour of the Belarusian exposition the Vietnamese guests paid attention to the demonstrated Minsk motor-cycles, the BELAZ interactive booth, the Belarus tractor exhibited right at one of the booths. The guests stayed for a while at the scientific projects and tech-

nologies booth and then got acquainted with the extensive exposition by Belarusian food and drinks manufacturers.

On the 6<sup>th</sup> of December, the first session of Vietnam-Belarus Business Council took place within the framework of the exposition. The event was organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry together with Vietnam Chamber of Commerce and Industry with the support of the Belarusian Embassy in Vietnam.

Representatives of 30 Belarusian and 40 Vietnamese companies took part in the session. Within the meeting they discussed the prospective directions for the development of Belarus-Vietnam trade and economic cooperation and problematic issues of doing business.

There were made the presentations of the Belarusian companies participating in the fair, and representatives of the business communities of the two countries





минского отделения Вьетнамской ТПП Во Тан Тхань.

В ходе совместного осмотра белорусской экспозиции вьетнамские гости обратили внимание на представленные мотоциклы «Минск», интерактивный стенд БЕЛАЗа, выставленный прямо на стенде трактор «Беларус». Гости задержались у стенда научных разработок и технологий, а затем ознакомились с внушительной экспозицией белорусских производителей продуктов питания и напитков.

6 декабря состоялось первое заседание Вьетнамско-Белорусского Делового совета. Мероприятие провела Белорусская торгово-промышленная палата совместно с Торгово-промышленной палатой

Вьетнама при поддержке Посольства Беларуси.

В заседании приняли участие представители 30 белорусских и 40 вьетнамских предприятий. В ходе заседания они рассмотрели перспективные направления развития белорусско-вьетнамского торгово-экономического взаимодействия, проблемные вопросы ведения бизнеса.

Состоялись презентации белорусских компаний и организаций, принимающих участие в выставке. Представители деловых кругов двух стран провели переговоры о развитии сотрудничества в различных сферах.

Национальная экспозиция и организация в ее рамках деловой программы способствовали обновлению портфе-

ля контрактов между белорусскими и вьетнамскими бизнесменами. На каждом стенде выставки велись переговоры с партнерами, по итогам которых подписаны меморандумы о намерениях, соглашения о научно-техническом сотрудничестве, а также миллионные контракты на поставку продукции. По итогам заседания Делового совета подписаны контракты на поставку 200 единиц техники ОАО «МАЗ» во Вьетнам.

За значительный вклад в проведение выставки, организацию на высоком уровне Национальной экспозиции Республики Беларусь и деловых мероприятий с участием представителей белорусского и вьетнамского бизнеса в рамках VIETNAM EXPO 2018 Белорусская торгово-промышленная палата награждена почетным дипломом оргкомитета выставки.



conducted negotiations on the development of cooperation in various spheres.

The National Exposition and the business program helped to renew the set of contracts between Belarusian and Vietnamese businessmen. Every booth hosted partner negotiations that resulted in signing of memoranda of intent, agree-

ments on scientific and technological cooperation as well as contracts totaling millions of dollars. As a result of the Business Council session contracts were signed to supply to Vietnam 200 MAZ equipment units.

The organizing committee of the fair awarded the Belarusian Cham-

ber of Commerce and Industry with an honorary diploma for the invaluable contribution to the 16<sup>th</sup> Vietnam International Trade Fair VIETNAM EXPO 2018 and for the high level of arrangement of the National Exposition of the Republic of Belarus and the business events to coincide with the exposition.

## Балканский вектор

**Б**елорусско-сербские торгово-экономические отношения из года в год набирают обороты. За прошлый, 2018 год, взаимная торговля выросла вдвое. Страны готовы к более тесной кооперации и организации совместных производств. Сферы наибольшего интереса – промышленность, сельское хозяйство, фармацевтика, стройматериалы, телекоммуникации, приборостроение, химическая и пищевая промышленность, IT-сектор, туризм.

Пример удачных инвестиций Сербии на белорусском рынке – проекты строительства кварталов «Минск-Мир» и «Маяк Минска». В то же время сербские инвестиции в Беларуси – это не только строительство. Актуальны

проекты в пищевой промышленности, сельском хозяйстве, ветеринарии, приборостроении. Сейчас в Сербии успешно собирают спецтехнику на основе белорусских «МАЗов» и выпускают пассажирские автобусы, которые продаются по всей Европе. Закупают и тяжелую технику. Так, в минувшем году Сербия приобрела 14 «БЕЛАЗов».

Барьеры в отношениях между странами снял договор о свободной торговле. Кроме того, три года назад на высшем уровне подписана дорожная карта, которая включает увеличение товарооборота до 500 млн долларов (в настоящее время – на уровне 160 млн), а также продвижение совместной продукции в страны Европы

## Balkan vector

и в государства Евразийского экономического союза.

Бизнес мобилен и готов отвечать на запросы официальных Минска и Белграда. Традиционно, когда встречаются руководители отраслевых министерств и ведомств стран-партнеров, переговоры ведет и бизнес. Ведь именно деловые контакты – это основа торгово-экономических связей.

В рамках проведения очередного заседания Белорусско-Сербской межправительственной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству с портфелем конкретных проектов в Минск прибыла представительная делегация деловых кругов Сербии. Это топ-менеджеры крупнейших предприятий,

**Y**ear to year, Belarus-Serbia trade and economic relations have been gathering momentum. In 2018, the mutual trade doubled. The countries are keen for a tighter cooperation and organization of joint production facilities. The areas enjoying the biggest interest are industry, agriculture, pharmaceuticals, construction materials, telecommunications, instrument engineering, chemical and food industries, IT-sector, tourism.

Examples of successful Serbian investments into the Belarusian market are the construction projects of Minsk Mir and Mayak Minska street blocks. However, Serbian investments into Belarus do not only have to do with construction. Promising projects exist in food industry, agriculture, veterinary, instrument engineering. These days, Serbia assem-

bles specialized equipment on the basis of Belarusian MAZ chassis successfully and manufactures passenger buses sold all over Europe. Heavy vehicles are also purchased. For instance, last year Serbia procured 14 BELAZ vehicles.

The barriers in the relations between the two countries have been eliminated by the free trade contract. Apart from that, three years ago a road map was signed at the highest level, which includes commodity turnover increase up to \$500 million (at present it is at a level of \$160 million) as well as promotion of joint products to European countries and the countries of the Eurasian Economic Union.

Business is mobile and ready to respond to queries from official Minsk and Belgrade. Traditionally, when heads of

sector ministries and departments of the partner states meet, businessmen conduct negotiations as well, since it is business contacts that are the basis of commercial and economic ties.

Within the framework of the new session of the Intergovernmental Belarusian-Serbian Commission on Trade and Economic Cooperation, a representative delegation of Serbian business circles arrived to Minsk bringing a portfolio of specified projects. The delegation included top-managers of the biggest enterprises, interested in the cooperation development with the Belarusian side.

A platform for the dialogue between Belarusian and Serbian businessmen was organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry. The business meeting of representatives of Belarusian





заинтересованных в развитии сотрудничества с белорусской стороной.

Площадку для диалога белорусских и сербских бизнесменов организовала Белорусская торгово-промышленная палата. В рамках бизнес-встречи представителей белорусских предприятий с деловыми кругами Сербии, которая состоялась 30 января, обсуждались контракты как в традиционных, так и в новых сферах, которые уже в скором времени могут принести

миллионы долларов в общую копилку товарооборота.

Во встрече приняли участие Министр антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь Владимир Колтович, Государственный секретарь Министерства экономики Республики Сербия Драган Стеванович, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Республике Сербия Валерий Брылев, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики

Сербия в Республике Беларусь Велько Ковачевич, председатель БелТПП Владимир Улахович, Почетный консул Беларуси в Сербии, вице-президент компании DANA HOLDINGS Драгомир Карич, представители министерств и бизнес-ассоциаций Сербии. Показательно, что встреча собрала представителей около ста компаний из двух стран, работающих в самых разных отраслях.

В ходе бизнес-встречи были рассмотрены актуальные вопросы белорусско-



enterprises and Serbian business community took place on the 30<sup>th</sup> of January, where contracts were discussed both in traditional and new spheres that can bring millions of dollars to the common commodity turnover statistics in the near future.

Among the participants of the meeting were Minister of Antimonopoly Regulation and Trade of Belarus Vladimir Kolto- vich, State Secretary of the Ministry of Economy of Serbia Dragan Stevanovic, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Belarus to Serbia Valery Brylev, Ambassador Extraordinary and Pleni- potentiary of Serbia to Belarus Veljko Kovacevic, BelCCI Chairman Vladimir Ul-

akhovich, Honorary Consul of Belarus to Serbia and Vice President of the DANA HOLDINGS Company Dragomir Caric, representatives of Serbian ministries and business associations. It is significant that the meeting attracted representa- tives of around 100 companies of the two countries doing business in various sectors.

Over the business meeting, current issues of the Belarus-Serbia trade and economic cooperation were discussed. The main message on the agenda was the neces- sity to increase the mutual commodity turnover. As Valery Brylev pointed out, with the current dynamics of the rela- tions development, it would be possible to

achieve the figures put down in the road map and specified by the leaders of the two countries over two or three years. The corresponding conditions and the mutual interest of business needed for it exist.

Vladimir Ulakhovich highlighted that the business meeting was an oppor- tunity to discuss perspective common areas of interest. It concerns not only traditional directions that exist through MAZ and MTZ, but also in the agricul- tural area, for example. "I also believe that today we are not using the oppor- tunities of our country as the entrance platform to the EAEU to the full. We can feel it in dealing with Serbian partners," he stated.

сербского торгово-экономического взаимодействия. На повестке дня красной нитью проходила необходимость повышения взаимного товарооборота. Как отметил Валерий Брылев, достичь цифры, заданной дорожной картой двустороннего сотрудничества и обозначенной руководством двух стран, при сохранении существующей динамики развития отношений можно будет в течение двух-трех лет. Для этого созданы соответствующие условия, взаимный интерес бизнеса.

Владимир Улахович подчеркнул, что бизнес-встреча – это возможность обсудить перспективные точки соприкосновения. Речь идет не только о традиционных направлениях, которые уже есть по линии МАЗа и МТЗ, но и, например, по аграрной тематике. «Также

я думаю, что мы сегодня недостаточно используем возможности нашей страны как входной площадки на рынок ЕАЭС. Мы это чувствуем при взаимодействии с сербскими партнерами», – отметил он.

Большой потенциал для двустороннего сотрудничества видит и сербская сторона. Так, Драгомир Карич акцентировал внимание на том, что в Сербии сегодня есть конкретные компании, рассчитывающие на развитие сотрудничества с белорусским бизнесом. Например, есть возможности кооперации в области фармацевтики, производства комбайнов и других машин, необходимых для обработки урожая. Кроме того, среди сербских делегатов – компании легкой промышленности, производители мебели. Гостей заинтересовало и сотрудничество в сфере электроники.

Представители бизнеса Беларуси и Сербии обсудили развитие сотрудничества и возможности реализации совместных проектов в сферах строительства и производства стройматериалов, мебели, телекоммуникаций, автомобилестроения, коммунального хозяйства, металлургии, литейного производства, приборостроения, химической, пищевой промышленности и других. Обсуждалось несколько проектов, которые планируется реализовать уже в этом году. Самый крупный – совместное предприятие по выпуску лекарственных препаратов в ветеринарии. И как было заявлено, если все соглашения и контракты будут выполнены, уже в ближайшие несколько лет это должно привести к значительному росту товарооборота.



The Serbian party sees large potential for the development of bilateral cooperation as well. So, Dragomir Caric attracted attention to the fact that Serbia today has certain companies that are counting on cooperation with Belarusian business. For example, there are cooperation opportunities in pharmaceuticals, production of harvesters and other machines necessary for harvest processing. Apart from that, the Serbian delegation

included representatives of light industry and furniture companies. The guests got interested in cooperation in the area of electronic engineering as well.

Representatives of Belarusian and Serbian business discussed cooperation development and possibilities of joint projects implementation in the areas of construction and production of construction materials, furniture,

telecommunications, automobile manufacturing, utility services, metallurgy, foundry and instrument engineering, chemical, food industries, and others. Some projects were discussed that are to be realized this year already. The biggest of them is a joint enterprise to produce veterinary drugs. It has been claimed that if all agreements and contracts are upheld, it should lead to significant increase in the commodity turnover in the nearest future.



# Ваш бизнес-партнер: Нигерия

## Your business partner: Nigeria

### Экономическое положение

Федеративная Республика Нигерия – развивающаяся аграрная страна с развитой нефтедобывающей промышленностью. Это первая экономика на Африканском континенте, а также крупнейшее по численности населения и одно из богатейших по природным ресурсам африканских государств.

Экономика Нигерии в 2018 году продолжила постепенное восстановление после затяжной рецессии 2017 года. ВВП Нигерии в I квартале 2018 г. увеличился на 1,95 процента относительно аналогичного периода

2017 года, в III квартале – на 1,81 процента. Зафиксировано снижение уровня инфляции.

Положительная динамика развития экономики явилась результатом осуществления правительством Нигерии более взвешенной денежно-кредитной политики, увеличения объемов добычи нефти, поддержки малого и среднего бизнеса (объявления налоговой амнистии).

Основные секторы экономики страны поделены следующим образом: 29 процентов ВВП сформировал промышленный сектор, 24 процента –

сельское хозяйство, около 50 процентов – сфера услуг.

Основная отрасль промышленности – нефтедобывающая, она обеспечивает 90 процентов экспортных доходов и 80 процентов доходной части бюджета. Нигерия занимает шестое место в мире по объемам экспорта нефти. В стране также имеются запасы золота, серебра, алмазов, бокситов, марганца, железа, олова, колумбита.

Обрабатывающая промышленность представлена предприятиями тяжелой и легкой промышленности. Работают заводы по сборке транспортных



### Economic situation

The Federal Republic of Nigeria is a developing agricultural country with a developed oil mining industry. It is the biggest economy on the African continent, as well as the biggest African country in terms of population and one of the richest in natural resources.

In 2018, the Nigerian economy continued the gradual recovery after the prolonged recession of 2017. In the 1<sup>st</sup> quarter of the year, the Nigerian GDP increased by 1.95 percent in comparison with the same period of 2017, and in the 3<sup>rd</sup> quarter – by 1.81 percent. A reduction of the inflation level has been registered.

The positive dynamics of the economic development is the result of the government of the country carrying out a more balanced monetary policy, the increase of oil mining, support for small and medium business (the announcement of tax amnesty).

The main sectors of the economy of the country are distributed in the following way: industry forms 29 percent of the GDP, agriculture accounts for 24 percent, about 50 percent belong to the service sphere.

The main industry sector is oil mining which provides 90 percent of the export revenue and 80 percent of the revenue part of the budget. Nigeria occupies the 6<sup>th</sup> place in the world in terms of oil ex-

port. The country also possesses large resources of gold, silver, diamonds, bauxite, manganese, iron ore, tin, columbite.

The manufacturing industry is represented by heavy and light industry enterprises. There are plants operating in the area of vehicle assembly from imported parts. Among large industrial enterprises there are also metallurgy complexes, pulp and paper factories, a large nitrogen fertilizers plant, and others. The light industry is represented by T-shirts manufacture. There are plastics production and food processing enterprises.

Agriculture accounts for a quarter of the GDP, with 60 percent of the population of

средств из импортных деталей, в числе крупных промышленных предприятий также металлургические комбинаты, целлюлозно-бумажные фабрики, завод по производству азотных удобрений, пластмасс и по переработке продуктов. Легкая промышленность представлена предприятиями по производству футболок.

На долю сельского хозяйства приходится четверть ВВП, при этом в аграрном секторе занято около 60 процентов населения страны. В структуре доли ВВП, формируемой сельским хозяйством Нигерии, ведущая роль принадлежит растениеводству. Нигерия является крупнейшим в Африке производителем ямс, а также занимает первое место в мире по производству кассавы. В последнее время эта страна вышла на 4-е место в мире по выращиванию какао (с тенден-

цией к дальнейшему росту). Благодаря содействию правительства сильно расширилось производство кукурузы и риса. Имеются каучуковые плантации.

Основной объем сельскохозяйственной продукции производится в мелких семейных хозяйствах: средняя площадь угодий не превышает 5 га. В сельском хозяйстве преобладает ручной труд, используется животная тяговая сила.

Половина ВВП приходится на сферу услуг. Высокие темпы развития демонстрируют связь и телекоммуникации, ресторанный и гостиничный бизнес, банковские и транспортные услуги.

Нигерия стала третьей страной Африканского континента (после ЮАР и Алжира), имеющей собственный кос-

мический спутник, запущенный для участия в международной системе мониторинга Земли.

Руководство Нигерии рассчитывает построить первый атомный энергоблок к 2025 году, а к 2030 году завершить строительство первой АЭС в составе четырех блоков.

### Преимущества сотрудничества с Нигерией

Население Нигерии, по неофициальным данным, составляет порядка 200 млн человек, поэтому страна представляет собой огромный рынок сбыта. Положительная динамика роста городского населения (около 80 млн человек), его омоложение, а также развивающийся средний класс стимулируют спрос на товары и услуги на внутреннем рынке.



the country involved in it. In the share of the Nigerian GDP formed by agriculture, crop (arable) farming has the leading role. Nigeria is the largest African manufacturer of yam and occupies the first place in the world in the production of cassava. Recently, the country has reached the 4<sup>th</sup> position in the world in the cultivation of cocoa (having a tendency for further growth). Due to the governmental support, the production of maize and rice has also significantly increased. There are rubber plantations.

The bulk of the agricultural output is produced by small family farms: their average area doesn't exceed 5 hectares. Manual labor prevails, draught animals are used.

The service sector accounts for a half of the GDP. Such services as communications and data transmission, restaurant and hotel business, banking and transportation are demonstrating high rates of growth.

Nigeria has become the third African country (after South Africa and Algeria) that has its own space satellite, launched to participate in the international program of Earth monitoring.

By 2025, the government of Nigeria is planning to build the first nuclear power plant unit and to finish the whole power plant consisting of four units by the year 2030.

### Advantages of cooperation with Nigeria

According to unofficial data, the population of Nigeria is approximately 200 million people, and represents a huge market outlet. The positive dynamics of the urban population growth (around 80 million people), its rejuvenation as well as a developing middle class stimulate the demand for goods and services in the internal market.

A lack of domestic production and of mechanization in agriculture coupled with a rapid plummeting of oil prices has caused an acute demand for foreign technologies, goods, experience, and knowledge. Apart from that, Nigeria has a traditional shortage of jobs. The unem-



Недостаток собственных производств, отсутствие механизации в сельском хозяйстве на фоне резкого падения цен на нефть сформировали острую потребность в иностранных технологиях, товарах, опыте и знаниях. Кроме того, Нигерия традиционно испытывает нехватку рабочих мест. Безработица в стране составляет порядка 15 процентов.

В сложившихся условиях правительство Нигерии инициировало процесс диверсификации экономики с целью снижения ее зависимости от цен на нефть. Руководством страны заявлен курс на развитие иных (кроме нефтедобычи) сфер экономики, в первую очередь – сельского хозяйства, обеспечивающего рабочие места. Поощряется активный переход фермеров к современному оборудованию и техническому переоснащению хозяйств. И Республика

Беларусь, входящая в десятку мировых производителей сельскохозяйственной техники и имеющая богатую историю становления и развития сельского хозяйства, представляет для нигерийской стороны особый интерес.

В целом, по мнению Посольства Беларуси в Нигерии, ситуацию в нигерийской экономике можно и необходимо использовать в целях вхождения белорусских товаров и услуг на рынок этой страны.

#### Двустороннее торгово-экономическое сотрудничество

В настоящее время доля Республики Беларусь в товарном импорте Нигерии незначительна, причем объемы поставок подвержены резким колебаниям. Основные товарные позиции белорусского экспорта в Нигерию в по-

следние годы – химическая продукция (калийные и азотные удобрения, нефтепродукты и другие), печатные книги и брошюры, машины и техника. Также достигнуты определенные успехи в экспорте сложнотехнической продукции.

Наращиванию белорусского экспорта способствовало открытие в 2014 году Белорусского торгового дома в Международном выставочном комплексе в Лагосе, а также постоянное участие собственных представительств ОАО «МАЗ» и ОАО «МТЗ» в проводимых на территории страны международных выставках.

Беларусь и Нигерия активно работают над подписанием порядка 13 соглашений по торгово-экономическим вопросам, в военно-технической сфере, в области образования, правовой помощи.



ployment in the country amounts to approximately 15 percent.

Given the situation, the government of Nigeria has initiated the process of economy diversification aiming to reduce the country's dependency on oil prices. The authorities have announced a course for the development of other (different from oil mining) areas of the economy, first of all, agriculture, that provides work places. Farmers are encouraged to carry out an active shift towards modern machinery and technical equipment of the farms. And the Republic of Belarus, which is among the top 10 world manufacturers of agricultural equipment and has a rich history of the formation and develop-

ment of agriculture, is of special interest to the Nigerian side.

All in all, according to the opinion of the Belarusian Embassy to Nigeria, the situation of the Nigerian economy can and should be used in order to introduce Belarusian goods and services to the market of this country.

#### Bilateral trade and economic cooperation

At the moment, the share of the Republic of Belarus in Nigeria's imports is insignificant, and the amounts of deliveries are subject to rapid fluctuations. Over the last years, the main Belarusian exports to Nigeria have been chemical products (potash and nitrogen fertilizers, oil products,

and others), printed books and brochures, machines and equipment. A certain level of success has been achieved in the export of advanced technology products.

The increase of the Belarusian export was stimulated by the opening in 2014 of the Belarusian trading house in Lagos Trade Fair Complex as well as the consistent participation of MAZ OJSC and MTZ OJSC representation in international trade fairs organized in the country.

Belarus and Nigeria are conducting active work on signing around 13 agreements on commercial and economic issues, in the military-technical sphere, in education, legal assistance.



# Авторитетное мнение

## Competent opinion

*Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Федеративной Республике Нигерия Вячеслава Бриля*

**В**ячеслав Станиславович, как Вы оцениваете динамику развития сотрудничества между предприятиями двух стран? Насколько нигерийцам знакома белорусская продукция?

Последние два года показывают положительную динамику двусторонних экономических отношений.

В 2017 году экспорт товаров в Нигерию составил 22 млн долларов. В основе экспорта – нефтепродукты, калийные удобрения, сельхозтехника, печатная продукция и другие, менее значимые, позиции. Импорт

сложился на уровне 5 млн долларов (каучук, хлопковое волокно, свинец).

Экспорт услуг составил 3,5 млн долларов. В основе – образовательные услуги.

По итогам января – декабря 2018 г. экспорт белорусских товаров в Нигерию сложился на уровне 31 млн долларов (темп – 141,3 процента). Импорт составил 7,8 млн долларов (темп – 155,4 процента).

Однако на более длинном отрезке времени мы понимаем, что объем то-

*Interview by the Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Belarus to the Federal Republic of Nigeria Vyacheslav Bril*

**V**yacheslav Stanislavovich, what is your assessment of the dynamics of the cooperation between the enterprises of the two countries? How well do Nigerian people know Belarusian products?

The last two years have shown a positive dynamics in the bilateral economic relations.

In 2017, the export of goods to Nigeria reached \$22 million. The basis of the exports consists of oil products, potash fertilizers, agricultural equipment, printed goods, and other less significant items. The import made of \$5 million (rubber, cotton fiber, lead).

The export of serves equaled \$3.5 million, educational services being the main part.

According to the results of the period from January to December 2018, the export of Belarusian products achieved the level of \$31 million (the rate being 146.5 percent). Import accounted for \$7.8 million (the rate being 155.4 percent).

However, we understand that in the long term the volume of commodity turnover is unstable and leaves much to be desired.

Apart from a few items, Belarusian products are little known to Nigerian people. The task of the Embassy is to

**Вячеслав Бриль,  
Чрезвычайный и Полномочный Посол  
Республики Беларусь в Федеративной  
Республике Нигерия**



**Vyacheslav Bril,  
Ambassador Extraordinary and  
Plenipotentiary of the Republic  
of Belarus to the Federal Republic  
of Nigeria**





варооборота нестабилен и оставляет желать лучшего.

За исключением некоторых позиций, белорусская продукция слабо знакома нигерийцам. Задача Посольства сделать ее более узнаваемой, в том числе через развитие региональных контактов со штатами Нигерии напрямую. Полагаем, что эта и другие меры позволят нам «попасть на радары» нигерийского бизнес-сообщества, расширить номенклатуру и тем самым увеличить товарооборот между странами.

**Каковы, на Ваш взгляд, перспективы у белорусско-нигерийских отношений? Что мешает их развитию?**

Перспективы у наших отношений позитивные. Есть определенные наработки в части поставок большегрузной и сельхозтехники, металлопродукции, сельхозпродукции, трансфера технологий и создания совместных проектов в области машиностроения, сельского хозяйства, образования. Необходимо только понимать, что с Африкой работать «наскоком» либо «по остаточному принципу» не получится.

Расширению экономического присутствия Республики Беларусь в странах Африки препятствует, в первую очередь, отсутствие серьезного опыта успешного маркетинга в регионах. Белорусские экспортеры зачастую проигрывают в глобальной конкуренции на внешних

рынках, не считая некоторых традиционных областей (калийные удобрения, нефтехимия), где у Беларуси имеются конкретные преимущества и достижения.

Качество работы маркетинговых служб оставляет желать лучшего и порой недотягивает до базового уровня, не говоря уже об инновациях и современных подходах в данной сфере. Необходимы стратегии, среднесрочные и долгосрочные планы и постоянное внимание к данному региону.

Достижение значимых результатов возможно путем смены тактики «распространения каталогов» на комплексный агрессивный маркетинг, подразумевающий практическую демонстрацию возможностей белорусских товаров, позиционирование экономического и иного эффекта от их использования.

make the production more recognizable, through the development of regional contacts with Nigerian states directly among other things. We believe that such measures will allow us to "get under the spotlight" of the Ni-

gerian business community, expand the nomenclature and in so doing increase the commodity turnover between the countries.

**In your opinion, what prospects do Belarusian-Nigerian relations have? What are the barriers to their development?**

Our relations have positive prospects. There is some background laid in the area of deliveries of heavy duty and agricultural equipment, metal products, agricultural products, technology transfer, and creation of joint projects in machine building, agriculture, and education. But it is essential to realize that we can't work with Africa "on the spur of the moment" or by "a leftover principle".

The increase of economic presence of the Republic of Belarus in African countries is impeded first of all by a lack of successful marketing experience in the region. Belarusian exporters often lose out to global competitors at external markets, apart from some traditional areas (potash fertilizers, petroleum chemistry) where Belarus has certain advantages and achievements.

The quality of marketing agencies' work leaves much to be desired and sometimes does not reach the basic level, to say nothing of innovations and modern approaches in the sphere. We need strategies, medium and long term plans and a constant attention to the region.

Achievement of significant results is possible through a replacement of the catalogue distribution tactic by compre-



В содержание  
To contents

**Что необходимо учитывать белорусским компаниям, планирующим сотрудничество с компаниями Нигерии? С какими локальными особенностями придется столкнуться?**

Для успешной работы в Африке в целом и в Нигерии в частности необходимо учитывать пять критичных факторов успеха.

**Создание предприятия может быть рискованным.** Но не более чем на быстрорастущих рынках в других регионах. Работая над стратегией, придется сделать выбор: сконцентрироваться на возможностях с последующим определением рисков или первоначально определить все риски и уже под них искать возможности. Успешными становятся первые.

hensive aggressive marketing, including a practical demonstration of the Belarusian goods potential and the presentation of the economic and other benefit from using them.

**What must be taken into account by Belarusian companies that plan to cooperate with Nigerian companies? What local peculiarities will they be faced with?**

For successful work in Africa, and in Nigeria in particular, it is necessary to take into account five critical success factors.

**Founding an enterprise can be risky.** But no more so than in rapidly growing markets in other regions. Working with this strategy, one has to make a choice: to concentrate on opportunities with subsequent identification of risks or identify all the risks from the beginning and look for opportunities based on them. Success is achieved by those who choose the first option.

**Терпение и упорство дают результат.** Для Африки терпение – лучшее качество. Как нигде в другой части света, в Африке существует прямая корреляция между точным и аккуратным планированием (гибким в то же время) и отдачей на выходе.

**Необходимо искать площадки и хабы.** Отличительная черта Африки – разнообразие. Успех может напрямую зависеть от места расположения (город, штат, регион) и доступа на более общие и емкие рынки.

**Связи имеют значение.** Налаживание правильных и прочных связей – как на уровне правительства, так и на уровне региональных элит – позволяет достигать поставленных целей.

**Patience and perseverance lead to results.** Patience is the best quality for Africa. More than any other part of the world, Africa has a direct correlation between exact and careful planning (flexible at the same time) and pay-off at the end.

**It is necessary to look for platforms and hubs.** One of African distinctive features is its diversity. Success can depend directly on location (city, state, region) and access to larger markets.

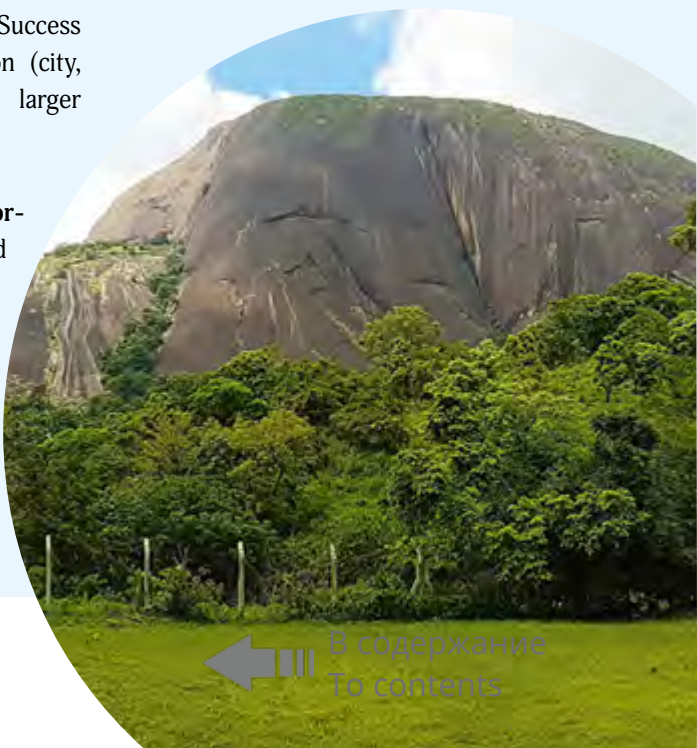
**Connections are important.** Establishing correct and stable connections – both at the level of the government and regional elites – helps to reach the identified goals.

**Plans do not accomplish themselves.** Steady success in Africa will be promoted

**П л а - ны сами не реализуются.**

Устойчивому успеху в Африке будет способствовать поиск, обучение (воспитание) и сохранение талантливого и преданного местного персонала. Для Нигерии с огромной безработицей среди молодежи первостепенное значение имеет создание производств с трудоустройством местных жителей, и, как следствие, сокращение их вовлеченности в криминальные и террористические организации.

by research, educating (training) and retaining talented and devoted local personnel. For Nigeria, that has huge unemployment among young people, it is crucially important to create production facilities to employ the locals and consequently reduce their involvement in criminal and terrorist organizations.





# Беларусь глазами экспертов. Позиции страны в международных рейтингах

## Belarus as experts see it. The country's positions in international ratings



### Возвращаем утраченные позиции

В конце 2018 г. специалисты Группы Всемирного банка традиционно провели анализ условий ведения бизнеса в 190 странах мира. В 16-м выпуске издания Doing Business – 2019 («Ведение бизнеса – 2019») Беларусь заняла 37-е место. Годом ранее наша страна была на 38-й позиции.

В исследовании Doing Business дается комплексная оценка норм, способствующих расширению и ограничению предпринимательской деятельности. Исследование использует количественные показатели, оценивающие уровень благоприятности правовых норм для бизнеса и защиты прав собственности, а также позволяет сопоставить данные для 190 стран по мере их изменения. При этом анализируются правовые нормы, применя-

емые в отношении частных компаний по 11 областям их жизненного цикла. Из них 10 включены в совокупный результат.

По оценке экспертов Всемирного банка, в 2018 году Беларусь улучшила свои позиции по 6 из 10 показателей.

Наибольшее преимущество у Беларуси – в сфере регистрации собственности. По этому показателю страна сохраняет 5-е место. Ведение международной торговли помещено авторами рейтинга на 25-е место, что на пять позиций лучше, чем в прошлом году. По простоте открытия нового бизнеса Беларусь поднялась на одну позицию и находится на 29-м месте в мире. На пять позиций Беларусь поднялась по условиям подключения к

### Regaining the lost ground

At the end of 2018, specialists of the World Bank Group prepared the traditional analysis of the conditions for doing business in 190 countries worldwide. The 16<sup>th</sup> edition of Doing Business report, Doing Business – 2019, put Belarus on the 37<sup>th</sup> place. Last year our country occupied the 38<sup>th</sup> position.

Doing Business research presents a complex appraisal of regulations that promote or impede business activities. The research uses quantitative data characterising how favourable legal regulations are for doing business and protection of property rights, and allows to compare the information of 190 countries in the dynamics. For this purpose, legal regulations concerning 11 spheres of private companies' life cycle are analysed. 10 of them

get included into the final result.

According to the World Bank's experts, in 2018 Belarus improved its positions in 6 out of 10 indicator sets.

Belarus' biggest advantage is found in the sphere of Registering Property. According to this indicator set, the country has retained the 5<sup>th</sup> place. In terms of Trading Across Borders the rating's authors put Belarus on the 25<sup>th</sup> place, which is five positions better than last year. As far as the indicator of Starting a Business is concerned, our country is ranked 29<sup>th</sup> in the world, one position higher comparing to last year. In regards the indicator set of Getting Electricity, Belarus has moved five positions up, to the 20<sup>th</sup> place. In Getting Credit, the country has also moved five

системе электроснабжения и занимает 20-е место. Еще на пять пунктов улучшилось место страны и по такому параметру, как получение кредитов. Теперь это 85-е место в мире.

Беларусь находится на 29-м месте по обеспечению исполнения контрактов, на 46-м – по простоте получения разрешений на строительство, на 51-м – по уровню защиты прав миноритарных инвесторов. Условия разрешения неплатежеспособности в Беларуси заняли 72-е место, что на четыре позиции хуже, чем в прошлогоднем рейтинге.

Достаточно низко эксперты оценили ситуацию в Беларуси по показателю «Налогообложение» – страна занимает лишь 99-ю позицию.

В десятку лучших в рейтинге вошли Новая Зеландия, Сингапур, Дания, Гонконг, Корея, Грузия, Норвегия, США, Великобритания, Македония. Неплохие позиции занимают страны Балтии: Литва – 14-е место, Эстония – 16-е, Латвия – 19-е. Россия заняла 31-е место, Казахстан – 28-е, Армения – 41-е, Украина – 71-е, Кыргызстан – 70-е. Замыкают рейтинг Венесуэла, Эритрея и Сомали.

positions up and now occupies the 85<sup>th</sup> place in the world.

In terms of Enforcing Contracts Belarus is ranked 29<sup>th</sup>; 46<sup>th</sup> in Dealing with Construction Permits, and 51<sup>st</sup> in Protecting Minority Investors. Resolving Insolvency in Belarus has been ranked 72<sup>nd</sup> in the world, four positions below last year's result. Paying Taxes was given a rather low rating by the experts, putting the country on the 99<sup>th</sup> place.

The rating's top 10 are New Zealand, Singapore, Denmark, Hong Kong, Korea, Georgia, Norway, the USA, Great Britain, and Macedonia. The positions of Baltic countries are also quite good: Lithuania is ranked the world's 14<sup>th</sup>, Estonia – the 16<sup>th</sup>, Latvia – the 19<sup>th</sup>. Russia is on the 31<sup>st</sup> place, Kazakhstan – the 28<sup>th</sup>, Armenia – the 41<sup>st</sup>, Ukraine – the 71<sup>st</sup>, and Kyrgyzstan is the 70<sup>th</sup>. At the bottom of the rating are such countries as Venezuela, Eritrea, and Somalia.



## В десятке самых безопасных

Беларусь вошла в топ-10 стран с наименьшим уровнем преступности и высоким уровнем безопасности по версии популярного сервиса Numbeo, который представляет собой базу данных пользователей из разных стран и городов.

Индекс преступности и безопасности основан на опросах пользователей сайта и является оценкой общего уровня преступности в стране. В рейтинге оценивается положение в 125 странах.

Индекс безопасности в Беларуси составляет 77,74

балла из 100 возможных. Страна заняла 10-е место в рейтинге.

В топ-10 также вошли Катар – 84,30 балла, Сингапур – 83,42, Тайвань (Китай) – 82,76, Австрия – 80,75, ОАЭ – 79,34.

Из стран-соседей Польша занимает 30-ю строчку, Латвия – 40-ю, Литва – 50-ю. Россия с индексом 53,95 находится на 67-м месте, Украина (48,73) – на 85-м. Замыкает рейтинг Венесуэла (индекс 14,72).

## Among the top 10 safest ones

Belarus was ranked among the top 10 countries in terms of lowest crime and highest safety levels, according to Numbeo, a popular service that compiles a database from users living in various countries and cities.

Crime and Safety Index is based on the opinion poll conducted by the site and presents an assessment of the overall crime level of a country. The rating is comprised out of 125 countries.

Belarus' safety index totalled 77.74 points out of 100. The

country was ranked the 10<sup>th</sup> in the rating.

Among other top 10 countries are Qatar (84.30 points), Singapore (83.42), Taiwan (China, 82.76), Austria (80.75), and the UAE (79.34).

As far as Belarus' neighbours are concerned, Poland was ranked the 30<sup>th</sup>, Latvia – the 40<sup>th</sup>, Lithuania – the 50<sup>th</sup>. Russia, having 53.95 points, occupies the 67<sup>th</sup> position, Ukraine (48.73) is in the 85<sup>th</sup> place. The bottom position was taken by Venezuela (14.72 points).



## В числе лучших направлений для путешествий

Беларусь попала в десятку лучших стран для путешествий в 2019 году по версии международного издательства Lonely Planet.

В списке Best in Travel – 2019 Беларусь заняла восьмое место. Составители рейтинга отметили, что Беларусь привлекает туристов 30-дневным безвизовым режимом, обилием кафе и арт-площадок.

В Минске туристы смогут насладиться прогулками по Старому городу, увидеть потрясающую ра-

тушу и посетить модные коктейльные бары. Также издательство отметило, что Минск в 2019 году станет «центром глобальных событий и саммитов», имея в виду II Европейские игры.

В топ-10 стран для путешествий в 2019 году также вошли Германия, Зимбабве, Панама, Кыргызстан, Иордания, Индонезия, африканское государство Сан-Томе и Принсипи и государство в Центральной Америке Белиз. Возглавила рейтинг Шри-Ланка.

## Among the best travel destinations

Belarus was ranked among the top 10 best 2019 travel destinations according to the international publisher Lonely Planet.

Belarus was put 8<sup>th</sup> on the Best in Travel – 2019 list. The compilers of the rating noted that Belarus attracts visitors by the 30-day visa-free entry and the many cafes and art platforms.

In Minsk, tourists can enjoy walking in the Old Town, see

the magnificent City Hall, and visit fashionable cocktail bars. The publisher also pointed out that in 2019 Minsk will become a centre of global events and summits, meaning the 2<sup>nd</sup> European Games.

Among the top 10 best destinations for 2019 are also Germany, Zimbabwe, Panama, Kyrgyzstan, Jordan, Indonesia, São Tomé and Príncipe in Africa, and Belize in Central America. The rating is topped by Sri Lanka.

## ТурСтат

### Минск – столица чистоты и добрососедства

Столица Беларуси возглавила рейтинг лучших городов СНГ для новогодних и зимних путешествий российских туристов в декабре 2018-го и январе 2019 года.

Рейтинг традиционно составил

аналитическое агентство «ТурСтат». В нем Минск занял первую строчку, оставив на 2-м и 3-м местах Баку и Астану. В первую десятку вошли также Ереван, Алматы, Ташкент, Бишкек, Кишинев, Душанбе и Ашхабад.

### Minsk is a clean and friendly capital

The Belarusian capital topped the rating of the best CIS cities for New Year and winter holidays for Russian tourists in December 2018 and January 2019.

The rating was traditionally compiled by the Rus-

sian analytical agency TurStat. Minsk took the 1<sup>st</sup> position in it, followed by Baku and Astana. The top 10 includes also Yerevan, Almaty, Tashkent, Bishkek, Chisinau, Dushanbe, and Ashgabat.





# INDEPENDENT

Гостеприимной белорусскую столицу признали не только российские эксперты. Британская газета Independent назвала Минск в числе десяти европейских городов, которые стоит посетить в 2019 году.

Аргументируя свой выбор, газета отмечает, что именно Минск примет в июне нынешнего года Европейские игры. Другие причины взглянуть на белорусскую столицу, присматривая место для очередного путешествия, – 30-дневный безвиз и атмосфера Старо-

го города с его кофейнями и барами.

Independent обещает, что Минск удивит чистотой, безопасностью и дружелюбием. Хотя не стоит ожидать, что все здесь понимают английский, предупреждает газета.

Кроме Минска издание рекомендует Роттердам (Нидерланды), Ситжес (Испания), Арль (Франция), Сараево (Босния), Рим (Италия), парижский Диснейленд, Белград (Сербия), Венецию (Италия), Бристоль (Великобритания).

Not only Russian experts consider the Belarusian capital hospitable. The Independent, a British newspaper, ranked Minsk among the top 10 European cities to visit in 2019.

Explaining its choice, the newspaper has pointed out that Minsk will host the European Games in June this year. Other reasons to visit the Belarusian capital while on holidays include the 30-day visa-free entry and the Old Town's atmosphere with its coffee shops and bars.

The Independent promises that Minsk will surprise with its cleanliness, safety, and friendliness. However, tourists are warned that not everyone here can understand English.

Apart from Minsk, the newspaper also recommends Rotterdam (Netherlands), Sitges (Spain), Arles (France), Sarajevo (Bosnia), Rome (Italy), Disneyland Paris, Belgrade (Serbia), Venice (Italy), Bristol (United Kingdom).

## TheStreet.

По данным исследования, проведенного американским порталом финансовых новостей The Street на основе отзывов путешественников, оставленных на сайте интернет-бронирования отелей booking.com, Минск вошел в тройку самых чистых городов мира.

Всего в список The Street вошли 30 населенных пунктов. На 1-м месте в рейтинге оказался Сингапур, на 2-м – Токио, а на 3-м – Минск.

При этом в комментарии к рейтингу говорится, что Минск часто рекламируется как самый чистый город мира. «Трудолюбивые работники постоянно заботятся о многочисленных парках города и поддерживают на улицах города блестящую чистоту», – поясняет The Street.

В топ-10 рейтинга также попали Киото, Казань, Абу-Даби, Медина, Тайбэй, Стокгольм и Цюрих.

According to the data of the research carried out by The Street, an American financial news portal, on the basis of travellers' reviews at Booking.com, a hotel booking site, Minsk was ranked among the top 3 cleanliest cities of the world.

Altogether the Street's list includes 30 cities, the 1<sup>st</sup> place is occupied by Singapore, the 2<sup>nd</sup> – by Tokyo, and the 3<sup>rd</sup> – by Minsk.

The portal comments that Minsk is often advertised as the cleanliest place in the world, as "diligent workers take care of the city's many parks and regularly keep the streets sparkling clean."

Among the rating's top 10 are also Kyoto, Kazan, Abu Dhabi, Medina, Taipei, Stockholm, and Zurich.



Лариса Грибалева:  
«Качество наших праздников –  
это наша репутация»

Larisa Gribaleva:  
"The quality of our events  
is our reputation"



**Л**ариса Грибалева – белорусская певица, телеведущая, актриса. Помимо творческой деятельности она также успешно ведет бизнес – руководит агентством *Gribaleva Event Management (GEM)*, которое на протяжении 15 лет занимается организацией различного рода мероприятий – от индивидуальных до корпоративных, является неоднократным обладателем награды «Выбор года» в номинации «Лучшее праздничное агентство». О развитии event-индустрии в Беларуси, секретах успеха этого бизнеса Лариса Грибалева рассказала в интервью «Меркурию».

**Лариса, агентство Gribaleva Event Management – одно из первых event-агентств Беларуси. С чего начинался Ваш бизнес?**



**L**arisa Gribaleva is a Belarusian singer, TV presenter, actress. Apart from creative work, she is also the founder and director of a successful business – the *Gribaleva Event Management (GEM)* agency that over 15 years has been involved in organizing different events, from individual to corporate, and has received the *Vybor Goda (Choice of the Year)* award several times. Larisa Gribaleva talks about the development of the Belarusian event industry in an interview for the *Mercury*.

**Larisa, the Gribaleva Event Management agency is one of the first event agencies in Belarus. What did your business start from?**

Сама по себе организация праздников и других мероприятий – это новая сфера деятельности. Этим занимались многие, но мало кто профессионально. Когда мы выходили на рынок – в уже далеком 2004 году – подобных компаний в Беларуси было не больше трех.

Изначально мы назывались «Праздничное бюро Ларисы Грибалева». Но время всегда вносит свои коррективы. В обиход вошло модное зарубежное слово *event*. Да и само словосочетание «праздничное бюро», на мой взгляд, сегодня звучит несовременно и несерьезно. Мы же всегда делали акцент на крупном корпоративном клиенте. Агентство GEM позиционировало себя как организатора тимбилдинга, командообразующих мероприятий. В этой нише мы были первопроходцами.

The organization of holidays and other events in itself is not a new kind of business. Events have always been organized by a variety of people, but few of them did it professionally. When we were entering the market, back in 2004, there were no more than three such companies in Belarus.

Initially we were called "Larisa Gribaleva's Holiday Bureau". But time has its effect. The fashionable foreign word "event" came into common use. And the collocation "holiday bureau" itself, in my opinion, sounds in an outdated and childish way. But we have always focused at corporate clients. The GEM agency advertised itself as a teambuilding event organizer. We were pioneers in the niche.

**Starting a new business and especially, as you have said, being a pioneer in your**

**Начинать новый бизнес, а тем более быть, как Вы сказали, первопроходцем в своей сфере всегда нелегко. С какими трудностями столкнулось агентство GEM в начале своего пути?**

Самая большая проблема тогда и сейчас – нехватка грамотного персонала. Ведь главный секрет успешной event-компании – это опытные сотрудники. Люди, которые могут предотвратить, предугадать и вовремя среагировать на любой форс-мажор.

Мне присылают резюме, чтобы попасть на работу в GEM. «Я окончил музыкальную школу, хорошо пою. 10 лет проработал офисным сотрудником и хочу поменять свою жизнь». А ведь мы не ищем артистов! Мы ждем менеджеров по продажам, людей, которые умеют находить подход ко всем и каждому. Нам больше ну-

**sphere, is always hard. What difficulties did the GEM agency encounter at the beginning of its activities?**

The biggest problem then and now is a lack of qualified personnel, as the main secret of a successful event company is experienced employees. People that can prevent, foretell and react in time to any force majeure.

I get CVs from people wanting to get into GEM. "I graduated from a music school, I sing well. I have been an office worker for 10 years and want to change my life." But we're not looking for performers! We need sales managers, people that can find a way to approach anyone. We need a psychologist more than we need a musician. A job in the event industry means working 24/7. There's no time to wait for inspiration – you have to always be on your toes.





жен психолог, чем музыкант. Работа в event-индустрии – это работа 24 часа 7 дней в неделю. Здесь нет времени ждать вдохновения – ты должен быть всегда начеку.

Сегодня команду менеджеров я подбираю под каждый проект. Есть несколько человек, с которыми мы работаем из мероприятия в мероприятие. Хотя еще лет 10 назад у нас в штате

было до 15 сотрудников. С гордостью скажу, что агентство GEM выросло немало достойных праздничных организаторов, которые открыли свое дело и успешны в нем.

**Агентство GEM известно не только воплощением смелых идей клиентов, но и громкими авторскими проектами. Расскажите об этой деятельности компании.**

Gribaleva Event Management – это первое агентство в Беларуси, которое начало создавать свои проекты. Мы гордимся проектами «Золотое сердце», «Топ-50 красивых и успешных людей Минска», «СуперМама», «Успеть за 14 дней». В свое время о нашумевшей премии «Топ-50 красивых и успешных людей Минска» не говорил только ленивый. Ведущими мероприятия были Иван Ургант, Маша Малиновская.



These days, I select a managing team for every project. There are a few people we cooperate with on a constant basis. Although just 10 years ago we had no more than 15 employees. I'm proud to say that the GEM agency has created a number of worthy event organizers that have opened their own businesses and are successful.

**The GEM agency is famous not only for realizing the boldest clients' ideas, but also for high-profile original projects.**

**Could you tell us about these activities of the company?**

Gribaleva Event Management is the first agency in Belarus that started to create its own projects. We're proud of such initiatives as the Golden Heart, Top 50 Beautiful and Successful People of Minsk, SuperMama, Manage in 14 Days. In its time, everyone talked about the sensational Top 50 Beautiful and Successful People of Minsk award. The event's hosts were Ivan Urgan and Masha Malinovskaya. The award grew

into the Golden Heart charity project. I remember journalists waiting in line while we were choosing what publication will report on the event.

It is the fourth time we're organizing the SuperMama project for successful mothers with many children. Active preparation for the new season is being carried out.

**Is it true that it was the GEM agency specifically that was the first to speak of the "event culture" in the country?**

Из премии вырос благотворительный проект «Золотое сердце». Помню, журналисты записывались в очередь, и мы сами выбирали, какое издание будет освещать это мероприятие.

Уже в четвертый раз мы делаем проект «СуперМама» для успешных многодетных мам. Сейчас идет активная подготовка к новому сезону.

**Правда ли, что именно агентство GEM впервые заговорило о праздничной культуре в стране?**

Мы первыми в Беларуси организовали тренинги по проведению мероприятий для начинающих event-агентств, на которые пригласили известных во всем мире спикеров в области event-индустрии. За круглым столом представители индустрии мероприятий обсудили, как делать все профессионально и ввести празд-

ничную культуру в эту сферу. Только в здоровой конкуренции рождается по-настоящему хороший продукт, качественная услуга.

**В чем, как Вам кажется, преимущество Вашей компании перед молодыми event-агентствами?**

Конечно, это опыт. Почему я всегда говорю, что мы работаем с любым бюджетом? Да, мы не предлагаем оркестр по цене шоколадки. Но расскажем, где мы можем сэкономить, исходя из бюджета клиента, а где, наоборот, лучше не экономить. Мы знаем, как все грамотно рассчитать. Мы не стремимся заполнить позиции клоунами и собачками, которые никак не относятся к вашему event-событию. Мы идем на разные уловки, обращаемся с просьбой к подрядчикам, но никогда не жертвуем качеством. Ведь качество наших праздников – это наша репутация.

**Имя Ларисы Грибалевой играет на руку агентству? Либо, наоборот, отталкивает клиентов?**

Однозначного ответа на этот вопрос нет. Одни думают, что у нас космические цены. Другие считают, что это все несерьезно и непрофессионально. Мол, у каждого певца или певицы есть праздничное агентство как игрушка на время.

Вот почему я так люблю работать с постоянными клиентами, которые нас знают. Вообще, заходить к новому заказчику всегда сложно. Многие удивляются, когда я поднимаю рабочий телефон. Скажу больше, если я свободна, то приезжаю на первую встречу с клиентом. Это важно. Я всегда присутствую на мероприятиях, которые мы проводим. И даже могу работать за пультом – регулировать звук, свет, – чтобы все было идеально.

We were the first in Belarus to arrange training courses for young event agencies and to bring to Belarus world famous event industry speakers. We used the round-table format to agree to do everything professionally and to introduce the "event culture" into the sphere. Only positive competition helps a really good product and an effective service to be born.

**What advantage do you think your company has over young event agencies?**

Certainly, it is the experience. Why do I always say that we can work with any budget? Surely, we don't offer an orchestra for the price of a chocolate bar. But we can explain to the client where we can cut down on costs basing on the budget, and where it is better not to be thrifty. We know how to calculate everything correctly. We don't try to fill the space with clowns and dogs that are not related

to your event in any way. We use different tricks, ask our contractors for favors, but we never sacrifice the quality. As the quality of our events is our reputation.

**Does the name of Larisa Gribaleva work in the favor of the agency? Or does it push clients off, on the contrary?**

There is no definite answer to this question. Some people think our prices are exorbitant. Others are convinced that it's not serious or professional. Like every singer owns an event agency as a toy to play with for some time.

That's why I enjoy so much working with regular customers who know us. In general, it is always difficult to find approach to a new customer. A lot of people get surprised when I answer the office phone. Moreover, unless I'm busy, I come to the first meeting with the cli-

ent. It is important. I am always present at the events that we organize. I can even work behind the control panel with the sound and lighting – for everything to be ideal.

**Have there been cases when the clients' ideas went against the agency's concept, and you refused the contract?**

In general, we endeavour to find approach to each client. Nevertheless, sometimes it happens that we can't meet the customer's requirements. For instance, when it comes to violent or cruel jokes. Funny and witty – yes. But when we're asked to bring someone to the forest to scare them somewhat – we will definitely say "No". Or take sky diving for example. We cannot take responsibility for our clients' health and safety. Fortunately, there are companies in the country that organize sky jumping according to all regulations.



**Есть ли случаи, когда идеи клиентов идут вразрез с концепцией агентства и Вы отказываетесь от заказа?**

В целом, мы стараемся найти подход к каждому клиенту. Тем не менее случаются ситуации, когда мы не можем выполнить пожелания заказчика. Например, когда речь идет о жестоких розыгрышах. Смешно и колко – да. Но когда просят завести в лес, чтобы немного «припугнуть», – мы категорично говорим «нет». Или, например, прыжки с парашютом. Мы не можем взять на себя ответственность за здоровье и жизнь наших клиентов. Благо, в стране есть компании, которые организуют прыжок по всем правилам.

**Сложно ли сегодня угодить клиенту? Как event-агентству удержаться на плаву?**

Ни для кого не секрет, что любой бизнес проще открыть, чем удержать. И то, что мы в деле уже 15 лет, красноречивее любых слов.

Как угодить клиенту? В нашей сфере – знать праздничный рынок от и до! Например, человек в агентстве, который отвечает за площадки для мероприятий, должен до мелочей знать все кафе, рестораны, клубы страны. Ведь иногда заведение пишет, что вместимость зала 200 человек, а на самом деле мы понимаем, что туда реально сядет 150 гостей. Иначе не поставит

свет, музыку, про сцену можно вообще забыть.

В 2018 году наше агентство стало членом Белорусской торгово-промышленной палаты. Очень почетно быть частью такой большой команды. Мы гордимся тем, что несколько лет подряд являемся компанией, которая занимается организацией торжественной церемонии награждения победителей конкурса «Лучший экспортер года», проводимого БелТПП.

Мы всегда индивидуально подходим к каждому клиенту. Для нас очень важна обратная связь с заказчиком. Ведь ваш праздник – наша работа!

*Беседу вела Екатерина Асмыкович.*



**Is it difficult to please a customer today? How does an event agency stay afloat?**

It is common knowledge that any business is easier to open than to maintain. And the fact that we have been in the industry for 15 years already speaks better than words.

How to please a client? In our area, it means to know the event market perfectly. For example, the agency employee

responsible for event platforms needs to know in detail all cafes, restaurants, clubs of the country. Sometimes an establishment claims that the hall can accommodate 200 people, but in reality we understand that only 150 guests will fit there. Otherwise there'll be no place for lighting, music, certainly nowhere to put up the stage.

In 2018, our agency became member of the Belarus Chamber of Commerce and Industry. It is very honor-

able to be part of such a large team. We are proud of the fact that for years we have been organizers of the festive awarding ceremony of the Best Exporter of the Year contest held by the BelCCI.

We always have an individual approach to every client. Feedback from the customer is very important for us. Your celebration is our work!

*The interview was taken by Yekaterina Asmykovich.*





# Бизнес с Ираном: соглашение о торговле и новый сертификат

17 мая 2018 г. в Астане было подписано Временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами с одной стороны и Исламской Республикой Иран с другой стороны.

В связи с тем что у Ирана отсутствовала практика заключения полноформатных соглашений о свободной торговле, наиболее приемлемым оказался формат временного соглашения, ведущего к образованию зоны свободной торговли в понимании статьи XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле 1994 года.

Временное соглашение – это соглашение с ограниченным товарным охватом и ограниченным уровнем либерализации. Такой тип соглашения позволяет сторонам извлечь выгоду от либерализации сразу после вступления соглашения в силу.

В настоящее время в государствах – членах ЕАЭС проводятся внутренние процедуры, необходимые для вступления Временного соглашения в силу. Оно начнет действовать через 60 дней после получения последнего уведомления о завершении всех необходимых процедур в Иране и в ЕАЭС.

Срок действия Временного соглашения с Ираном – три года. Предполагается, что в течение данного периода стороны согласуют условия перехода к полноформатному режиму свободной торговли в понимании Всемирной торговой организации – с обнулением пошлин на большинство позиций товарной номенклатуры.



Временное соглашение в основном нацелено на укрепление позиций уже существующих экспортеров ЕАЭС.

Так, согласно информации, представленной Евразийской экономической комиссией, совокупный экспортный интерес государств – членов ЕАЭС состоит из 4905 товарных позиций на 10 знаках ТН ВЭД ЕАЭС (43,5 процента тарифных кодов от всей товарной номенклатуры).

ЕАЭС получил от Ирана уступки по достаточно широкой товарной номенклатуре. В части сельскохозяйственной продукции – это говядина, баранина, сливочное масло, минеральная вода, зерновые, табак. Что касается промышленной продукции, то выиграют экспортеры стали, косметики, лесоматериалов, тракторов, автобусов.

Следует отметить, что в Иране действует законодательное ограничение минимально допустимого таможенного тарифа – 4 процента. В этой связи вместо обнуления пошлин были согласованы тарифные скидки (снижения), уровень которых зафиксирован в приложении 1 к Временному соглашению.

Преференциальный тарифный режим будет предоставляться только в отношении происходящих товаров при условии их прямой поставки с терри-

тории экспортирующей стороны на территорию импортирующей стороны.

Для получения преференциального тарифного режима таможенному органу импортирующей стороны должен быть представлен сертификат о происхождении товара формы СТ-3 (приложение 3 к Временному соглашению), выдаваемый в соответствии с правилами определения происхождения, изложенными в главе 6 Временного соглашения.

В Республике Беларусь выдача и удостоверение сертификата будет осуществляться Белорусской торгово-промышленной палатой.

Сертификат о происхождении товара формы СТ-3 будет действителен в течение 12 месяцев с даты его выдачи и должен быть представлен таможенным органам импортирующей стороны в течение этого периода, но не позднее момента подачи импортной таможенной декларации.

Сертификат о происхождении товара формы СТ-3 будет выдаваться на одну партию товаров.

Представление сертификата для целей получения преференциального тарифного режима не требуется при импорте происходящих товаров, таможенная стоимость которых не превышает 200 евро или эквивалентную сумму в валюте импортирующей стороны.

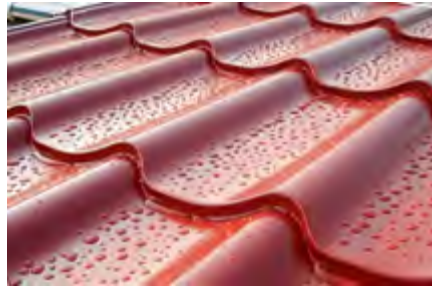
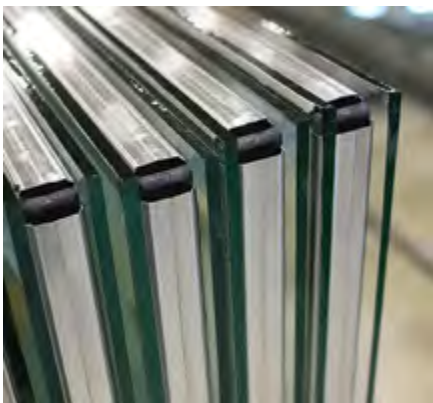
# Сертификация продукции (работ, услуг) собственного производства: НОВЫЙ ПОРЯДОК

31 января 2019 г. вступило в силу постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 января 2019 г. № 57 «О внесении изменений и дополнений в постановления Совета Министров Республики Беларусь», которым корректируются постановления Совмина от 17 декабря 2001 г. № 1817, от 30 ноября 2004 г. № 1517 и от 20 октября 2010 г. № 1520.

Утвержденные изменения и дополнения, разработанные на основании предложений заинтересованных республиканских органов государственного управления и Белорусской торгово-промышленной палаты, направлены на совершенствование порядка отнесения к продукции (работам, услугам) собственного производства и выдачи сертификатов, устранение правовых казусов национального законодательства и приведение к однозначному толкованию его норм.

Постановлением утверждена новая редакция Положения об отнесении продукции (работ, услуг) к продукции (работам, услугам) собственного производства, в котором:

- введены унифицированные понятия «производитель продукции», «производитель работ и услуг»,



а также термины «материалы», «производство», «продукция» и их определения;

- в целях однозначного толкования критериев достаточной переработки их формулировки дополнены примечаниями, уточняющими применение критериев в отношении материалов, используемых, потребляемых и (или) подвергаемых переработке при производстве продукции;
- актуализирован перечень операций, не соответствующих критерию достаточной переработки;
- в целях дополнительного стимулирования развития свободных экономических зон, специальных туристско-рекреационных парков, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», свободных складов, расширения кооперационных связей и обеспечения загрузки производственных мощностей предприятий введена дополнительная норма о возможности использования рези-



дентами работ и услуг производственного характера, выполняемых и оказываемых подрядчиками вне их территории;

- установлены условия отнесения к продукции собственного производства продукции, состоящей из группы элементов, ряда частей или представленной в виде наборов (комплектов), а также для отдельных видов продукции.

Постановлением определены условия, при соблюдении которых услугами собственного производства будет признаваться деятельность коммерческих микрофинансовых организаций и лизингодателей.

В целях совершенствования порядка выдачи сертификатов продукции (работ, услуг) собственного производства исключена норма об автоматическом признании сертификата недействительным в случае изменения указанных в сертификате наименования производителя и (или) его обособленных подразделений и их места нахождения, не влияющих на выполнение условий и критериев по отнесению к собственному производству.



# Обзор нововведений внешнеэкономического законодательства

## БЕЛАРУСЬ – ТУРЦИЯ. ПОощРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

**Закон Республики Беларусь от 8 ноября 2018 г. № 141-З «О ратификации Соглашения между Правительством Республики Беларусь и Правительством Турецкой Республики о взаимном содействии осуществлению и защите инвестиций»**

Соглашение направлено на стимулирование движения капитала и технологий, экономическое развитие Республики Беларусь и Турецкой Республики, поощрение инвестиционной деятельности Беларуси в Турции и Турции в Беларуси.

Соглашение совершено в Минске 14 февраля 2018 г.

## ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ



**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 ноября 2018 г. № 819 «О лицензировании экспорта отдельных видов лесоматериалов и внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156»**

Установлено, что экспорт из Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС отдельных видов лесоматериалов твердолиственных пород, классифицируемых кодами 4407 91 150 0, 4407 91 310 0, 4407 91 390 0, 4407 91 900 0, 4407 93 100 0, 4407 93 910 0, 4407 93 990 0, 4407 95 100 0, 4407 95 910 0, 4407 95 990 0, 4407 99 100 0, 4407 99 400 0, 4407 99 900 9, 4409 29 920 0 ТН ВЭД ЕАЭС, происходящих с территории Беларуси, при помещении под таможенную процедуру экспорта осуществляется по разовым лицензиям, выдаваемым Министерством антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ) по со-

гласованию с Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Данное требование не распространяется на экспорт из Беларуси лесоматериалов твердолиственных пород, вывозимых в Азербайджан, Грузию, Сербию и Туркменистан.

Постановление вступает в силу через 10 дней после его официального опубликования и действует в течение шести месяцев.

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 января 2019 г. № 34 «О лицензировании экспорта отдельных видов лесоматериалов и внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156»**

Установлено, что экспорт из Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС отдельных видов лесоматериалов, классифицируемых кодами 4403, 4404 ТН ВЭД ЕАЭС, происходящих с территории Республики Беларусь, при помещении под таможенную процедуру экспорта осуществляется по генеральным или разовым лицензиям, выдаваемым МАРТ по согласованию с Министерством лесного хозяйства Республики Беларусь.

Данное требование не распространяется на экспорт товаров в Сербию.

Постановление вступает в силу через 10 дней после его официального опубликования и действует в течение шести месяцев.

## ВРЕМЕННЫЙ ЗАПРЕТ НА ВЫВОЗ ШКУР КРС

**Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 ноября 2018 г. № 836 «О введении временного запрета на вывоз необработанных шкур крупного рогатого скота, лицензировании экспорта дубленых кож и внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156»**







С 24 ноября 2018 г. по 23 мая 2019 г. действует временный запрет на вывоз из Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС необработанных шкур крупного рогатого скота (код 4101 ТН ВЭД ЕАЭС) белорусского производства при их помещении под таможенные процедуры экспорта, временного вывоза, переработки вне таможенной территории и реэкспорта.

Экспорт из Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС дубленных кож (код 4104 ТН ВЭД ЕАЭС), происходящих с территории Беларуси, при помещении под таможенную процедуру экспорта осуществляется по разным лицензиям, выдаваемым МАРТ по согласованию с Белорусским государственным концерном по производству и реализации товаров легкой промышленности.

Временный запрет на вывоз необработанных шкур крупного рогатого скота и лицензирование экспорта дубленных кож не распространяются на экспорт товаров, вывозимых в государства – участники СНГ, Грузию, Вьетнам, Сербию.

Постановление вступает в силу через 10 дней после его официального опубликования и действует в течение шести месяцев.

### ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ДЕДОЛЛАРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

**Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 19 декабря 2018 г. № 612 «О некоторых вопросах проведения валютных операций»**

Постановлением предусмотрен ряд мер, направленных на дальнейшую либерализацию валютных отношений и дедолларизацию экономики Республики Беларусь.

Так, например, юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям будет предоставлено право проводить валютные операции, связанные с движением капитала, без разрешения Национального банка.

Одновременно для юридических лиц – резидентов вводится регистрационный порядок совершения валютных операций, связанных с движением капитала. Регистрация

таких сделок (внешнеэкономических договоров) будет проводиться в банке в порядке, аналогичном для регистрации сделки по внешнеэкономическим договорам до проведения платежей по внешнеэкономическому договору. Указанная регистрация не является ограничением, а будет носить учетный характер.

При этом для юридических лиц – резидентов и индивидуальных предпринимателей сохраняется требование получить разрешение Национального банка на открытие счета в иностранном банке.

В целях дедолларизации экономики Республики Беларусь постановлением отменяется ряд разрешенных случаев использования в расчетах иностранной валюты, а также исключается возможность выдачи Национальным банком разрешений на проведение расчетов в иностранной валюте на территории Республики Беларусь.

Для исполнения обязательств по ранее заключенным договорам постановлением предусматриваются переходные положения.

Постановление вступает в силу 1 марта 2019 г. за исключением переходных положений, вступающих в силу после официального опубликования постановления.

### УПРОЩЕНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ



**Указ Президента Республики Беларусь от 22 декабря 2018 г. № 490 «О таможенном регулировании»**

Указ принят в целях приведения в соответствие с Таможенным кодексом ЕАЭС законодательства Беларуси в сфере таможенного регулирования по вопросам, отнесенным Таможенным кодексом ЕАЭС к компетенции национального законодательства.

В частности, в целях стимулирования экспорта предприятиями малого и среднего бизнеса существенно расширена возможность упрощенного декларирования вывозимых товаров. Также с целью совершенствования условий для инвестирования в экономику страны разрешен выпуск в свободное обращение технологического оборудования, сы-

рья и материалов, ввозимых для реализации приоритетных инвестиционных проектов, без предоставления гарантий уплаты таможенных платежей с правом последующей подачи декларации.

### ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА РЕГЕНЕРИРУЕМЫХ БУМАГИ И КАРТОНА



Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 22 декабря 2018 г. № 932 «О лицензировании экспорта регенерируемых бумаги или картона (макулатуры и отходов) и внесении дополнения в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 февраля 2012 г. № 156»

Установлено, что экспорт из Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС регенерируемых бумаги или картона (макулатуры и отходов) (код 4707 ТН ВЭД), происходящих с территории Республики Беларусь, при помещении под таможенные процедуры экспорта, временного вывоза осуществляется по разовым лицензиям, выдаваемым МАРТ по согласованию с Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Данное требование не распространяется на экспорт из Беларуси макулатуры, вывозимой в Азербайджан, Грузию, Туркменистан и Сербию.

Постановление вступило в силу 3 января 2019 г. и действует в течение шести месяцев.

### ИМПОРТ НЕКОТОРЫХ АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ

Постановление Министерства антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь от 26 декабря 2018 г. № 88 «Об установлении перечня алкогольных напитков, на осуществление импорта которых не распространяется исключительное право государства, на 2019 год»

Постановлением утвержден перечень алкогольных напитков для свободного импорта в Республику Беларусь в

2019 году. В перечень вошли 22 наименования французского шампанского (2204 10 110 0 ТН ВЭД ЕАЭС), 52 наименования коньяков, в том числе изготовленных из коньячных спиртов, выдержанных более 10 лет (из 2208 20 ТН ВЭД ЕАЭС), 98 наименований виски (2208 30 ТН ВЭД ЕАЭС), 31 наименование рома (из 2208 40 ТН ВЭД ЕАЭС), 4 наименования джина (2208 50 110 0, 2208 50 190 0 ТН ВЭД ЕАЭС). Кроме того, в перечень вошли виноградные вина, для которых определена минимальная цена на складе производителя в размере не менее 10 евро за бутылку емкостью 0,75 л (из 2204 21 ТН ВЭД ЕАЭС).

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

### БАНКОВСКОЕ ПЛАТЕЖНОЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПО ВНЕШНЕТОРГОВОМУ ДОГОВОРУ

Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 26 декабря 2018 г. № 624 «О внесении изменений в постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 9 июля 2009 г. № 101»

Установлено, что при исполнении обязательств по внешнеторговому договору посредством банковского платежного обязательства банк вправе перечислить денежные средства путем исполнения обязательств по выпущенному им банковскому платежному обязательству по такому внешнеторговому договору. В этом случае датой проведения платежа по импорту считается дата списания денежных средств со счета банковского платежного обязательства.

Постановление вступает в силу после его официального опубликования.

### НОВЫЕ СТАВКИ ВЫВОЗНЫХ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА НЕФТЕПРОДУКТЫ



Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2018 г. № 960 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932»

В новой редакции излагается приложение к постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 1932 «Об установлении ставок вывозных таможенных пошлин в отношении нефти сырой и отдельных категорий товаров, выработанных из нефти, и признании утратившими силу некоторых постановлений Совета Министров Республики Беларусь», устанавливающее ставки вывозных таможенных пошлин на товары, вывозимые с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории ЕАЭС.

Постановление вступило в силу 1 января 2019 г.

### ТРЕБОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ УПАКОВАННОЙ ПИТЬЕВОЙ ВОДЫ



**Технический регламент Евразийского экономического союза «О безопасности упакованной питьевой воды, включая природную минеральную воду» (ТР ЕАЭС 044/2017)**

1 января 2019 г. вступил в силу ТР ЕАЭС 044/2017, который устанавливает обязательные для применения и исполнения на таможенной территории ЕАЭС требования безопасности упакованной питьевой воды (включая природную минеральную воду), выпускаемой в обращение на таможенной территории ЕАЭС и предназначенной для реализации потребителям, требования к процессам ее производства, хранения, перевозки, реализации и утилизации, а также требования к маркировке и упаковке питьевой воды для обеспечения ее свободного обращения на таможенной территории ЕАЭС.

### СОГЛАШЕНИЕ С КНР



**Закон Республики Беларусь от 8 января 2019 г. № 164-З «О ратификации Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами с одной стороны и Китайской Народной Республикой с другой стороны»**

Соглашением определено взаимодействие ЕАЭС и КНР по таким направлениям, как принятие мер торговой защиты и санитарно-фитосанитарных мер, устранение технических барьеров в торговле, таможенное сотрудничество, электронная коммерция, интеллектуальная собственность, отраслевое сотрудничество, государственные закупки, конкуренция и другие.

Соглашение совершено в Астане 17 мая 2018 г.

### РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА



**Указ Президента Республики Беларусь от 14 января 2019 г. № 16 «О развитии международного лизинга»**

В целях создания дополнительных условий для развития международного лизинга, ориентированного на продвижение в зарубежных странах товаров, произведенных в Республике Беларусь, нормы указа увеличивают с 90 до 180 календарных дней срок, в течение которого лизингодатель обязан обеспечить поступление лизинговых платежей по договору и возврат предмета лизинга в Республику Беларусь в случае прекращения (в том числе расторжения) договора международного лизинга.

Также указом заменен действовавший ранее принцип приостановления и возобновления сроков исполнения обязанностей по поступлению лизинговых платежей и возврату предмета лизинга на принцип прекращения и исчисления этих сроков заново, а также определен перечень оснований, позволяющих осуществить это.

Признан утратившим силу Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 465 «О некоторых вопросах лизинговой деятельности в Республике Беларусь».

Указ вступает в силу после его официального опубликования.

*Подготовила юрисконсульт БелТПП Ирина Пархомчик*



## Односторонний отказ от исполнения обязательств



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



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

**П**раво Республики Беларусь, как и правовые системы большинства государств мира, исходит из основного принципа договорного права: обязательства (договоры) должны исполняться. Так, статья 290 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК Беларуси) содержит норму о том, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями законодательства, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями.

Исходя из этого, по общему правилу односторонний отказ от исполнения договора (обязательства) не допускается. Право Республики Беларусь очень неохотно предоставляет возможность (правовые механизмы) для неисполнения одной из сторон договора взятых на себя обязательств.

Тем не менее праву Республики Беларусь присущ еще один важный принцип договорного права – свободы договора. Соединяя два указанных принципа и находя компромисс между ними, национальный белорусский законодатель все-таки допускает односторонний отказ от исполнения договора.

Например, согласно пункту 1 статьи 493 ГК Беларуси односторонний отказ от исполнения договора поставки полностью или частично допускается в случае существенного нарушения договора одной из сторон; статьей 736 ГК Беларуси предоставлено право одностороннего отказа от исполнения договора возмездного оказания услуг.

Указанный подход напрямую закреплен и в пункте 3 статьи 420 ГК Беларуси, в соответствии с которым в случае одностороннего отказа от исполнения договора (полностью или частично), когда такой отказ допускается законодательством или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или измененным.

Исходя из изложенных законодательных подходов, внешнеторговый договор с участием белорусских субъектов зачастую включает в себя положения о возможности стороны в одностороннем порядке отказаться от исполнения взятых на себя обязательств по договору. При этом ничто не препятствует второй стороне защищать свои права и имущественные интересы путем постановки под сомнение законности и обоснованности одностороннего отказа другой стороны от взятых на себя по договору обязательств. Последнее может быть реализовано, если первая сторона использует право на односторонний отказ от исполнения договора в той ситуации, когда: субъективное право в действительности еще не возникло (например, нет того условия, которое предусмотрено в договоре как основание для реализации права на односторонний отказ); отсутствуют все необходимые факторы для реализации соответствующего права; сторона нарушила порядок (установленный договором или законодательством) для реализации соответствующего права.

Правда, нельзя не отметить, что в белорусском законодательстве точно не определен соответствующий способ защиты гражданских прав для реализации указанных правомочий стороны.



В связи с этим судебная практика Республики Беларусь в данном вопросе, то есть в вопросе предмета возможного иска в суде, идет разными путями, в частности, предмет иска определяется как:

- незаконный односторонний отказ от договора (исполнения договора);
- неправомерный односторонний отказ от договора (исполнения договора);
- недействительный односторонний отказ от договора (исполнения договора).

По нашему мнению, из трех указанных выше вариантов наиболее точным и корректным является последний, так как односторонний отказ от исполнения договора по своей гражданско-правовой природе представляет собой гражданско-правовую сделку (в соответствии со статьей 154 ГК Беларуси сделки признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей; односторонний же отказ от исполнения договора полностью соответствует вышеизложенным правовым признакам).

При этом, правда, возникает вопрос, какое основание недействительности сделки применяется к одностороннему отказу от исполнения договора, если такой отказ определен не актом законодательства, а соглашением сторон.

В данном случае необходимо применить статью 169 ГК Беларуси, в соответствии с которой сделка, не соответствующая требованиям законодательства, ничтожна, если законодательный акт не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения.

При этом, конечно, напрямую условия одностороннего отказа от исполнения договора, предусмотренные в самом договоре, при их нарушении (несоблюдении) не являются теми требованиями законодательства, которые должны быть нарушены для применения статьи 169 ГК Беларуси.

Но в данном случае допустимо построить следующую логическую цепочку. Если право на односторонний отказ от исполнения договора в силу положений договора в своей основе имеет нормы законодательства – пункт 3 статьи 420 ГК Беларуси, то при несоблюдении условий одностороннего отказа нарушено не только соответствующее положение договора, но и законодательная норма. А в этом случае статья 169 ГК Беларуси может быть применена к указанным отношениям.

Однако отсутствие точного определения в законодательстве описываемого нами явления порождает проблемы при правоприменении, в связи с чем в настоящее время Правительством Республики Беларусь разра-

батывается проект Закона Республики Беларусь «Об изменении кодексов», в статье 1 которого среди прочих значится предложение дополнить статью 11 ГК Беларуси «Способы защиты прав» подпунктом 4-1, в котором будет предусмотрено в качестве способа защиты права «признание одностороннего отказа от договора (исполнения договора) недействительным».

Переноса изложенные обстоятельства на практику Международного арбитражного суда при БелТПП, приведем одно из дел, которое касается в том числе значительных инвестиционных проектов, реализуемых на территории Республики Беларусь, а предметом иска было признание недействительным одностороннего отказа от исполнения договора, заключенного 18 июля 2013 г. между акционерным обществом А (Чешская Республика) и акционерным обществом Б (Республика Беларусь) на строительство на территории Республики Беларусь животноводческого комплекса (далее – объекта).

По мнению истца, акционерного общества А, полученное им со стороны акционерного общества Б, являющегося ответчиком по данному делу, уведомление об одностороннем отказе от исполнения договора от 6 января 2018 г., является безосновательным и, как следствие, ничтожным.

Аргументируя свою позицию, основанную на статьях 169, 291 и 676 ГК

Беларуси, истец указывал, что условия для одностороннего отказа от исполнения договора:

- на основании статьи 676 ГК Беларуси не наступили, поскольку отсутствуют предшествующие одностороннему отказу заявления ответчика о том, что работы, выполненные на объекте, являются некачественными и требуют устранения недостатков;
- предусмотренные договором, – отсутствуют, так как увеличение срока окончания строительства объекта вызвано обстоятельствами, за которые отвечает ответчик, а основание по качеству работ, предъявляемое ответчиком для обоснования отказа от договора, является не объективным и документально не подтвержденным, ведь все работы, выполненные в рамках договора и предъявленные ответчику к приемке, как утверждает истец, были приняты ответчиком без замечаний.

Состав суда, изучив материалы дела, на основании пункта 3 статьи 676 ГК Беларуси и пункта 79 Правил заключения и исполнения договоров строительного подряда, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 1998 г. № 1450 (далее – Правила), пришел к выводу о том, что у ответчика имелись основания для одностороннего отказа от договора, исходя из следующего.

В соответствии с пунктом 3 статьи 676 ГК Беларуси в случае, если отступления в работе от условий договора подряда или иные недостатки результата работы в установленный заказчиком разумный срок не были устранены либо являются существенными и неустраняемыми, заказчик вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения причиненных убытков.

Согласно пункту 79 Правил договором могут быть предусмотрены случаи одностороннего отказа от его

исполнения заказчиком: если подрядчик своевременно не приступает к строительству объекта (выполнению строительных работ) в соответствии с графиком производства работ или выполняет строительные работы настолько медленно, что окончание их к сроку становится явно невозможным; если отступления от условий договора являются существенными и неустраняемыми; при наличии уважительных причин – с письменным обоснованием этих причин, сообщением о них подрядчику.

В соответствии с пунктом 22.9 договора ответчик был вправе в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора в случаях: задержки истцом начала строительства объекта в рамках второй очереди строительства более чем на 60 календарных дней по причинам, не зависящим от заказчика; систематического нарушения исполнителем сроков выполнения работ, влекущего увеличение срока окончания строительства объекта более чем на 60 календарных дней; несоблюдения истцом требований по качеству работ, если исправление некачественно выполненных работ влечет задержку строительства объекта более чем на 60 календарных дней.

Истец в соответствии с условиями договора взял на себя обязательство завершить строительство и сдать в эксплуатацию объект не позднее 30 декабря 2015 г., однако, несмотря на продление срока до 30 июня 2016 г., не исполнил его.

Истец также не исполнил взятые на себя обязательства передать ответчику прошедшую государственную экспертизу проектную документацию в срок до 31 октября 2014 г.

Состав суда констатировал, что при строительстве объекта истец допу-

стил отступления от условий договора. В частности:

- размеры построенных помещений не соответствуют требованиям технологического решения;
- количество строящихся станков существенно сокращено;
- не выполнены обязательства по поставке в полном объеме техники, указанной в приложении к договору;
- не выполнены обязательства по поставке и не оказаны сопутствующие поставке услуги.

При этом ненадлежащее исполнение истцом своих обязательств по договору, которое в соответствии с законодательством и условиями договора является основанием для одностороннего отказа от договора, подтверждается:

- преамбулой подписанного обеими сторонами дополнительного соглашения к договору от 25 февраля 2016 г.;
- докладной запиской инженера по технадзору за строительством от 29 августа 2016 г.;
- рекомендациями Государственного строительного надзора Республики Беларусь от 15 июля 2015 г., от 27 октября 2015 г., от 12 мая 2016 г.;
- предписаниями Государственного строительного надзора Республики Беларусь от 7 декабря 2015 г. и от 4 марта 2016 г.

Состав суда не принял во внимание утверждение истца о том, что не наступили условия для одностороннего отказа ответчиком от исполнения договора, поскольку истец не привел доводы и не представил доказательства, подтверждающие его позицию и опровергающие позицию ответчика.

На основании вышеизложенного состав суда решил отказать в удовлетворении иска акционерного общества А (Чешская Республика) к акционерному обществу Б (Республика Беларусь) о признании одностороннего отказа от исполнения договора недействительным.





# «Школа экспорта»: итоги и перспективы

## School of Export: results and prospects

*Интервью директора Центра делового образования БелТПП Галины Уласик*

Галина Уласик,  
директор Центра делового  
образования БелТПП



Galina Ulasik,  
Director of the Business Training  
Center of the BelCCI

**В** 2018 году Белорусская торгово-промышленная палата и Центр делового образования запустили масштабный проект – «Школа экспорта». Расскажите, как и почему возникла идея этого проекта? Какие цели ставились перед началом его реализации?

Предпосылок для создания Школы экспорта было достаточно.

Во-первых, в рамках стратегического плана развития до 2020 года БелТПП поставила себе задачу суще-

ственно расширить спектр направлений деятельности в сфере делового образования; во-вторых, проведенный в конце 2017 года традиционный опрос членов БелТПП показал, что почти 65 процентов респондентов нуждаются в обучении по вопросам внешнеэкономической деятельности. И в-третьих, SWOT-анализ, опубликованный в Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016–2020 годы, показывает, что отечественные предприятия не в полной мере готовы к расширению экспортной деятельности – существуют

*An interview by Director of the Business Training Center of the BelCCI Galina Ulasik*

**I**n 2018 the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Business Training Center launched a large-scale project – School of Export. Will you tell us, how and why the idea of the project appeared? What were the goals of the project prior to its launching?

There was enough background for launching School of Export.

First, within the 2020 Strategic Development Plan, the BelCCI set itself the task to significantly widen the range of activities in the sphere of business training; second, the traditional opinion poll conducted among the BelCCI members at the end of 2017 showed that almost

65 percent of the respondents needed training on foreign economic activities. And third, the SWOT-analysis published in the National Export Support and Development Program for 2016–2020 shows that national enterprises are not fully prepared for widening export activities: there are problems in marketing, relevant information exchange, management, production quality and personnel competencies; there is no positive trading image.

Thus, launching of the School of Export project was absolutely logical. The main aim of the project was to provide quality and systematic knowledge to export-oriented enterprises as well as to train directors and specialists involved in various stages of an export project.

проблемы с маркетингом, обменом релевантной информацией, управлением, качеством продукции, кадрами, отсутствует положительный торговый имидж. Таким образом, совершенно закономерным стал запуск проекта «Школа экспорта», основная цель которого – предоставление качественных и системных знаний экспортно ориентированным предприятиям, обучение руководителей и специалистов, задействованных на различных этапах экспортного проекта.

### Какова была учебная программа в 2018 году? Что учитывалось при ее составлении?

Формируя учебную программу, мы исходили из приоритетов развития и дорожной карты мероприятий по реализации Национальной программы развития и поддержки экспорта. Кроме того, каждый день взаимодействуя с предприятиями, мы получили представление о том, какие именно сложности возникают на

пути развития предпринимательской деятельности.

Проект «Школа экспорта» получился многоформатным. Он реализуется по четырем направлениям.

В рамках страновых бизнес-семинаров заинтересованные в экспорте предприятия получают информацию о возможностях, условиях и особенностях работы в разрезе конкретных групп стран (в 2018 году состоялись семинары по продвижению продукции в государства Африки, Центральной Америки, а также на рынки стран – членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии). Отраслевые тематические конференции и семинары позволяют систематизировать практические наработки по отдельным направлениям, базовые требования к разрешительной документации для вывоза товара из Беларуси и ввоза его на зарубежный рынок (проведены семинары по вопросам получения сертификатов кошерности и «Халяль», семинар

«Экспорт инновационной продукции»). А проводимые нами региональные ин- структивные семинары способствуют адресному информированию и стимулированию региональных возможностей и инициативы по расширению географии экспортных поставок с учетом локальных особенностей экономического развития. Так, в 2018 году мы отработали модель поддержки предприятий различных форм собственности на базе Оршанского региона.

Основой проекта стал одноименный бизнес-курс «Школа экспорта», который направлен на обучение и развитие компетенций специалистов различных уровней и профилей, задействованных в работе по продвижению товаров и услуг как на традиционные, так и на новые рынки.

Первый бизнес-курс «Школа экспорта» прошел 28 сентября – 23 ноября 2018 г. Он строился по модульному принципу: изучались особенности всех этапов экспортного

### What was the curriculum in 2018? What was taken into account during its compilation?

When compiling the curriculum, we proceeded from development priorities and the event roadmap in realization of the National Export Support and Development Program. Besides, while interacting with enterprises on a daily basis, we got an idea of what difficulties and barriers there are on the way towards development of business activities.

The School of Export project ended up being multifaceted. It is realized within the framework of four directions.

Within business seminars on country studies enterprises interested in export



receive information on opportunities, conditions and peculiarities of work in view of a certain group of countries (in 2018, there were seminars on promotion of goods to African and Central American states as well as to the ASEAN markets). Sector-related conferences

and seminars allow to systematize practical results in certain directions, basic requirements for permission documents for exporting goods from Belarus and introducing them to a foreign market (there were organized seminars on acquiring kosher and halal certificates as

проекта. Курс предполагал краткосрочное обучение: аудиторные занятия в рамках одного модуля длились один – два дня. При этом предприятиям предоставлялась возможность пройти либо все модули, либо только те из них, которые особенно необходимы.

Программа курса была разработана совместно с ведущими белорусскими экспертами в области внешней торговли, экономики, юриспруденции, маркетинга, а также профильными кафедрами ведущих университетов страны. Про-

грамма включала восемь модулей, каждый из которых был посвящен отдельному этапу реализации экспортного проекта: организации и совершенствованию маркетинговой деятельности, правовым, таможенным, логистическим аспектам обеспечения экспортного контракта, кросс-культурным особенностям в деловой коммуникации с зарубежными партнерами.

При подготовке первого модуля по теме «Жизненный цикл экспортного проекта» перед нами стояла непро-

стая задача – привлечь руководителей предприятий. И мы предложили им новые подходы в оценке экспортного потенциала предприятия, разработке экспортной стратегии, выборе географии и способов осуществления экспорта, также представили информацию о национальных институтах поддержки экспортеров (БелТПП, Банк развития Республики Беларусь, «Белэксимгарант»). Именно эти вводные данные нужны руководителю, чтобы понять, будет ли обучение полезно сотрудникам или нет. И результаты не заставили себя ждать. Содержание первого модуля руководители предприятий оценили высоко и не только пришли на следующие модули сами, но и направили своих специалистов.

**Сколько представителей предприятий прошли обучение? Из каких сфер? Каковы результаты проведения бизнес-курса?**

В первом наборе бизнес-курса приняли участие 93 руководителя,



well as the "Innovative Production Export" seminar). Moreover, the regional instruction seminars that we organize promote targeted information sharing and stimulate regional opportunities and initiative in widening the geography of export deliveries taking into account local peculiarities of economic development. In 2018, we practiced the support model for enterprises of various ownership forms on the basis of Orsha district.

The basis of the project was a like-named business training course School of Export which is aimed at training and skill development of specialists of various levels and profiles involved in goods and services promotion both to traditional and new markets.

The first business training course School of Export took place from the 28<sup>th</sup> of September to the 23<sup>rd</sup> of November, 2018. It was compiled on the principle of modules within which peculiarities of all stages of an export project were studied. The course presupposed short-term training: classroom activities within one module extended over one or two days. At the same time, enterprises had the opportunity to either take all modules or just those that they needed.

The curriculum of the course was developed in cooperation with leading Belarusian experts in foreign trade, economics, law, marketing as well as related chairs of leading universities of the country. It included eight modules, each of them being devoted to a specific stage of an export

project: Life Cycle of an Export Project, Organization and Improvement of Marketing Activities, Export Contract: Law Peculiarities of Deliveries, Customs Support of an Export Project, Logistic Stages of an Export Project, Management of Financial Resources, Taxation Aspects of Export Activities, Cross-Cultural Peculiarities of Business Communication with Foreign Partners. Business Etiquette.

During the preparation of the first module there was a difficult task for us – to involve leaders of enterprises. And we offered them some new approaches for defining an export strategy, assessing export prospects of an enterprise, choosing the geography and ways of carrying out export as well as provided information about the national export



представителя маркетинговых, внешнеэкономических, юридических служб 43 предприятий и организаций различных форм собственности – от флагманов белорусской промышленности до индивидуальных предпринимателей.

В числе слушателей были представители компаний сферы услуг (образовательные, полиграфические, логистические, информационные), а также предприятий, осуществляющих деятельность в сферах пищевой, легкой,

химической промышленности, металлообработки, производства медицинских препаратов и оборудования и других.

Если говорить о результатах, отдельные слушатели делились информацией о том, что уже в процессе обучения применяя полученные знания на практике, заключили выгодные внешнеэкономические контракты. Очевидно, что переговоры о сотрудничестве в данном случае велись намного раньше периода обучения, но переломный момент на-

ступил именно после обучения, когда слушатели вышли на новый уровень переговоров и предприняли самые действенные шаги в развитии отношений с партнерами.

14 декабря в Национальной библиотеке Беларуси состоялась торжественная церемония вручения сертификатов первого бизнес-курса «Школа экспорта». О значимости курса для развития компетенций специалистов отечественных компаний и развития экспортного потенциала в целом говорит тот факт, что в этой церемонии принял участие Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Михаил Мясникович.

Михаил Владимирович подчеркнул, что успешная реализация первого этапа инновационного образовательного проекта «Школа экспорта» – отличный подорок и бизнес-сообществу, и государству.

Работа «Школы экспорта», направленная на совершенствование



support institutes (the BelCCI, the Development Bank of the Republic of Belarus, Eximgarant of Belarus). These are the input data a director needs in order to understand whether the training would be beneficial for their employees. The results did not take long in appearing. The leaders of enterprises gave the content of the first module a high mark and not only attended the consequent modules but also sent their employees to take part in them.

**How many business representatives went through the training program? What sectors did they represent? What were the results of the business training course?**

The first enrolment of the business training course was attended by 93 direc-

tors, marketing, foreign economic and legal department representatives from 43 enterprises and organizations of various forms of property, from the flagships of Belarusian industry to individual entrepreneurs.

Among the attendees were representatives of service sector companies (educational, polygraphic, logistic, informational) as well as enterprises working in food, light, chemical industries, metal processing, pharmaceutical, equipment production, and others.

Speaking of results, some attendees told us that while being involved in the business course they signed profitable foreign economic contracts applying the acquired knowledge in practice. Obvi-

ously, negotiations on cooperation in this case had started before the training course, but the breaking point happened exactly after the training period, when the attendees reached a new level of negotiations and took the most effective steps in developing the cooperation.

On the 14<sup>th</sup> of December, the National Library of Belarus hosted a festive ceremony of awarding the attendees with the School of Export business training course certificates. The significance of the course for the development of national specialists' competencies and export potential of enterprises was demonstrated in general by the fact that Mikhail Myasnikovich, Chairman of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus took part in the ceremony.



внешнеэкономической деятельности предприятий, будет продолжена в 2019 году по всем направлениям: состоятся новые страновые семинары, тематические конференции, также запланирован ряд мероприятий в регионах.

Мы планируем организовать два набора бизнес-курса «Школа экспорта» – весной и осенью. Программа курса будет дополнена в части организации и совершенствования маркетинговой деятельности предприятия, инструментов

поддержки экспорта инновационной и высокотехнологичной продукции.

**Что Вы можете сказать в целом о проекте «Школа экспорта»?**

Проект явился своеобразным вызовом самим себе в том плане, что, реализуя его, мы шли на определенный риск.

Во-первых, этот проект для белорусской сферы бизнес-образования новаторский, и, безусловно, пионер-

ми быть сложно. Во-вторых, мы делали упор не только на новичков в экспорте, но и на тех, кто уже имеет опыт, но хочет систематизировать знания и навыки, найти ответы на предметные, а не абстрактные вопросы, а это – задача не из простых. Это потребовало с нашей стороны и глубокого анализа потребностей предприятий, и определенных маркетинговых исследований в данной области, и привлечения тех экспертов, мнению которых доверяют.

В целом около тысячи представителей предприятий приняли участие в работе нашей школы в 2018 году. И мы рассчитываем, что результаты обучения не заставят себя ждать и отразятся на экономике предприятий и страны: приведут к росту экспорта, диверсификации его структуры, расширению товарного и географического охвата.

Убеждена, что в 2019 году мероприятия проекта будут реализованы на тех же принципах, что и в минувшем году: актуальность, качество, доступность.



Mr. Myasnikovich pointed out that successful realization of the first stage of the educational project School of Export was an excellent gift both to the business community and to the state.

The activities of School of Export aimed at improving foreign economic work of enterprises will be continued in 2019 in all directions: new seminars on country studies, related conferences will take place, there is also a range of events in the regions planned.

We intend to organize two enrolments into the School of Export business training course: in spring and in autumn. The curriculum of the course will be updated in relation to organization and improvement of marketing activities of

enterprises, instruments for support of innovative and high tech production export.

**What can you say about the School of Export project in general?**

The project has become a kind of challenge for us, since we had to take certain risks while implementing it.

First, the project is innovatory for the Belarusian business training, and it is certainly hard to be path breakers. Second, we concentrated not only on export beginners but also on those who already have their own experience but want to systematize their knowledge and skills, find answers to practical and not abstract questions, and this isn't an easy

task. It required a lot from us: deep analysis of enterprises' needs, certain marketing research in the sphere, developing the curriculum and attracting trusted experts.

In general, about 1000 businessmen took part in the School's work in 2018. We hope that the results of the training will not take long in appearing and will be reflected in the economy of the companies and of the whole country: they will stimulate the export to grow, its structure to get more diversified, help to increase the goods and geography scope.

I'm convinced that in 2019 the events of the project will be realized on the same principles as during the previous year: relevancy, quality, availability.

# Под брендом Made in Belarus. Где белорусская продукция будет представлена в 2019 году

## Under Made in Belarus brand. Where Belarusian products will be presented in 2019

Интервью директора выставочного унитарного предприятия «Белинтерэкспо» БелТПП Евгения Введенского

Евгений Введенский,  
директор выставочного унитарного  
предприятия «Белинтерэкспо» БелТПП



Evgeniy Vvedenskiy,  
Director of Belinterexpo Exhibition  
Unitary Enterprise of the BelCCI

**П**режде чем перейти к планам на 2019 год, подведем итоги прошлого. Расскажите об участии белорусских производителей в зарубежных выставках и ярмарках в 2018 году. Какие экспозиции были наиболее успешными?

В 2018 году выставочное предприятие «Белинтерэкспо» БелТПП провело 24 выставочных мероприятия за рубежом. Прежде всего стоило бы упомянуть две выставки с участием Главы государства – в Таджикистане и Узбекистане. Впервые проведены белорусские экспозиции в таких странах, как

*An interview by Director of Belinterexpo Exhibition Unitary Enterprise of the BelCCI Evgeniy Vvedenskiy*

**B**efore talking about plans for 2019, let's summarize the results of the previous year. Will you tell us about the Belarusian enterprises' participation in foreign exhibitions and fairs in 2018? Which expositions were the most successful?

gions are the CIS countries (Azerbaijan, Moldova, Russia, Tajikistan, Uzbekistan), the EU countries (Romania, the Czech Republic) as well as Georgia and Ukraine.

In 2018, Belinterexpo Exhibition Enterprise of the BelCCI organized 24 exhibition events abroad. First of all, it's worthwhile to mention the two fairs with the participation of the Belarusian President: in Tajikistan and Uzbekistan. It was the first time we organized Belarusian expositions in such countries as Oman, Sudan, Romania. More than half of the events took place in the "far arc of partnership" countries (Vietnam, Egypt, Israel, China, the UAE, Syria, Turkey, and others). Among other re-

More than 300 enterprises took part in those expositions. And if one takes into account that some national enterprises participated in our fairs more than twice, the number of involvements exceeded 600. The total exhibition area of Belarusian expositions has more than doubled in comparison with 2017.

Food industry enterprises were the most active in terms of taking part in foreign fairs as well as Belgospisheprom Concern's subordinate enterprises. Among other active participants of our events were the enterprises of





MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS



Оман, Судан, Румыния. Более половины мероприятий прошли в странах дальней дуги (Вьетнам, Египет, Израиль, Китай, ОАЭ, Сирия, Турция и другие). Среди других регионов – страны СНГ (Азербайджан, Грузия, Молдова, Россия, Таджикистан, Узбекистан), Евросоюза (Румыния, Чехия), а также Грузия и Украина.

В проведенных экспозициях участвовали более 300 предприятий. А если учитывать, что ряд отечественных компаний принимали участие в наших выставках более двух раз, количество участий превысило 600. Общая выставочная площадь белорусских экспозиций по сравнению с 2017 годом увеличилась более чем вдвое.

Наибольшую активность проявили предприятия пищевой промышленности, а также подведомственные предприятия концерна «Белгоспищепром». Также активными участниками наших мероприятий были предприятия Министерства промышленности, концерна «Белнефтехим», ГКНТ (Министерства образования, Национальной академии наук Беларуси), Министерства здравоохранения, концерна «Беллегпром», Министерство спорта и туризма, ГВПК. В числе экспонентов были также концерн «Беллесбумпром», Министерство информации, Министерство архитектуры и строительства. В выставках принимали участие предприятия всех областей страны.

**Выставочный календарь на 2019 год включает значительное количество мероприятий по всему миру. Какие из них, на Ваш взгляд, являются**

the Ministry of Industry, Belneftekhim Concern, the State Committee of Science and Technology (the Ministry of Education, the National Academy of Sciences of Belarus), the Ministry of Health, Bellegprom Concern, the Sports and Tourism Ministry, the State Military Industrial Committee. Besides, the ranks of exhibitors included Bellesbumprom Concern, the Ministry of Information, the Ministry of Architecture and Construction. Enterprises from all regions of our country participated in the fairs.

**The exhibition calendar for 2019 includes a large amount of events around the world. Which ones among them are the most prospective for Belarusian companies, in your opinion?**

It's true that our calendar for 2019 is rather ambitious and includes more

than 40 foreign events. There are two large-scale exhibitions of Belarusian manufacturers in Almaty (Kazakhstan) and Tbilisi (Georgia), national expositions in Nigeria, Argentina and Indonesia, expositions of Belarusian enterprises in Great Britain, Sweden, Germany, Iraq, Mongolia, Syria, Serbia, Qatar, China, the UAE, and other coun-

tries. While developing the calendar, we proceeded, first of all, from foreign economic forecast analysis and research of the interests of Belarusian enterprises.

Companies from various sectors may be interested in different countries, but international business is permanently



MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS



В содержание  
To contents

## MADE IN BELARUS

**наиболее перспективными для отечественных компаний?**

Действительно, наш календарь на 2019 год достаточно амбициозен и включает в себя более 40 мероприятий за рубежом. Это две масштабные выставки белорусских производителей в Алматы (Казахстан) и Тбилиси (Грузия), национальные экспозиции в Нигерии, Аргентине и Индонезии, экспозиции белорусских производителей в Великобритании, Швеции, Германии, Ираке, Монголии, Сирии, Сербии, Катаре, Китае, ОАЭ и других странах. При разработке календаря мы исходили, в первую очередь, из анализа экономических прогнозов на рынках зарубежных государств и изучения интересов белорусских предприятий.

Для компаний различных отраслей интерес могут представлять разные страны, однако неизменным остается интерес международного бизнеса к

## MADE IN BELARUS

растущим рынкам Центральной и Южной Азии, а также к платежеспособным рынкам Ближнего Востока и Северной Африки. В долгосрочной перспективе несомненный интерес представляет Африканский континент. Впрочем, нельзя забывать и традиционных партнеров и соседние государства: Россию, Украину, Евросоюз. Все это мы постарались учесть и сделали наш календарь достаточно сбалансированным и разноплановым.

**Участие в каких выставках, запланированных в этом году, уже стало традицией для белорусских производителей, а какие, наоборот, являются новыми как для компаний, так и для «Белинтерэкспо»?**

В некоторых выставках мы принимаем участие традиционно, на протяжении уже ряда лет. Например, крупнейшая в мире ежегодная выставка продуктов питания Gulfood в Дубае,

## MADE IN BELARUS

выставки в Азербайджане и Грузии уже хорошо знакомы белорусским предприятиям. В третий раз планируем представить белорусские павильоны в Египте и Сирии. А вот в Ираке и Катаре мы еще не работали. Посмотрим, что у нас получится, насколько успешными эти выставки будут для белорусских участников.

**В календаре – национальные экспозиции в странах дальней дуги: в Аргентине, Нигерии, Индонезии, Китае. Если Китай уже можно смело назвать одним из ведущих партнеров нашей страны, то Аргентина, Нигерия и Индонезия – это те государства, присутствие на рынках которых предстоит расширять. Как Вы оцениваете перспективы увеличения присутствия на этих рынках белорусских товаров после проведения экспозиций? Предприятиям каких сфер следует особенно обратить внимание на эти экспозиции?**



attracted by the growing markets of Central and South Asia as well as the financially reliable markets of the Middle East and North Africa. The African continent is appealing in the long term. However, it's important not to forget our traditional partners and neighbor states: Russia, Ukraine, the EU. We tried to account for

all of this and make the calendar balanced and diversified.

**Participation in which fairs planned for this year has already become a tradition for Belarusian enterprises, and which ones will be new both for companies and for Belinterexpo?**

We have been taking part in some of the fairs traditionally, year after year. For example, the world's largest annual food products fair Gulfood in Dubai, the fairs in Azerbaijan and Georgia are already well-known to Belarusian enterprises. We're planning to present Belarusian pavilions in Egypt and Syria for the third time. However, we have never worked in Iraq and Qatar before. We will judge how it goes, how successful these fairs will be for participants from Belarus.

**The calendar includes national exhibitions in the far arc countries: in Argentina, Nigeria, Indonesia, China. While we can confidently call China one of the leading partners of our country, Argentina, Nigeria and Indonesia are the countries we still need to develop our presence in. How do you judge the prospects for widening the presence of Belarusian goods at the markets of these**





MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS



оборудования, химической продукции, продуктов питания и напитков, потребительских товаров, нашим научным, образовательным и туристическим организациям.

**Как Вы считаете, белорусским компаниям более целесообразно участвовать в специализированных выставках, которые собирают только представителей определенных сфер деятельности, или в многоотраслевых мероприятиях?**

В различных мероприятиях есть свои плюсы и минусы. Разумеется, в первую очередь на себя обращают внимание крупные выставки, которые собирают десятки тысяч посетителей. Судите сами: крупнейшая нефтегазовая выставка ADIPEC (Абу-Даби, ОАЭ) – 95 тыс. посетителей, выставка продуктов питания SIAL China (Шанхай, КНР) – более 100 тыс. посетителей, промышленная выставка MSV

Эти страны объединяет то, что они являются весьма крупными и даже крупнейшими игроками в своих регионах. Нигерия – это крупнейшая экономика Африки и самая густонаселенная страна континента. Индонезия – это гигант АСЕАН, по численности населения – самая большая мусульманская страна мира. Аргентина также является одной из ведущих экономик Латинской

Америки. А еще у этих стран общее то, что белорусский бизнес в них представлен в недостаточной мере, и эту недоработку и призваны исправить наши экспозиции.

В отношении отраслевой привлекательности отмечу, что в первую очередь эти экспозиции могут быть интересны производителям техники и

**countries after the expositions? Enterprises of which spheres should pay special attention to the expositions?**

One of the things these countries have in common is that they are all large or even the largest players in their regions. Nigeria is the biggest economy in Africa and the most densely populated country on the continent. Indonesia is the giant of ASEAN, the largest Muslim country in terms of the number of its citizens. Argentina is also one of the leading economies in Latin America. Another thing true about these countries is that Belarusian business does not have enough presence there, and this disadvantage is to be taken care of by our expositions.

In terms of attraction for various sectors I'd like to highlight that, first of all, the expositions can appeal to machinery

and equipment manufacturers, manufacturers of chemical products, food and drinks, consumer goods, our scientific, educational, and tourist organizations.

**In your opinion, is it more worthwhile for Belarusian companies to take part in specialized fairs visited only by representatives of certain spheres of business, or in multi-sector events?**

Different events have their pros and cons. Obviously, large fairs attract attention first of all, which gather dozens of thousands of visitors. Consider this: the biggest oil and gas fair ADIPEC (Abu Dhabi, the UAE) has 95 thousand visitors, food products fair SIAL China (Shanghai, China) has over 100 thousand visitors, the industrial fair MSV (Brno, the Czech Republic) has 80 thousand visitors. And they are not idle loiterers (the entry ticket for these

events is too expensive for ordinary people) – those are leaders of enterprises and professional buyers from dozens of countries of the world.

On the other hand, it is easy to get lost among such imposing attendees... So, national expositions are there to compensate for that risk, where together and under the national flag we have considerably bigger chances of attracting attention of the largest players.

Relatively small and regional fairs can also give good results, in particular, if you are interested in a certain region and a specified circle of clients. For example, Caspian Oil & Gas, Caspian Power, Caspian Agro, WorldFood Azerbaijan, and other fairs in Azerbaijan are traditionally visited by the President of this country accompanied by the political and business elite.

MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS

MADE IN BELARUS



В содержание  
To contents



## MADE IN BELARUS

(Брно, Чехия) – 80 тыс. посетителей. И это – не праздные гуляки (входной билет на эти мероприятия – слишком дорогостоящий для обывателя), это руководители предприятий и профессиональные закупщики из десятков стран мира.

С другой стороны, в такой внушительной компании можно и затеряться... Компенсировать этот риск как раз и призваны национальные экспозиции, где сообща и под государственным флагом мы приобретаем гораздо более внушительные шансы на то, чтобы обратить на себя внимание крупнейших игроков.

Сравнительно небольшие региональные или узкоспециализированные выставки также способны дать хорошие результаты – в частности, если вы заинтересованы в конкретном регионе или четко очерченном круге клиентов. Скажем, выставки Caspian Oil & Gas, Caspian Power, Caspian Agro,

## MADE IN BELARUS

WorldFood Azerbaijan и другие выставки в Баку традиционно посещает Президент Азербайджана, за которым следует политическая и бизнес-элита страны.

Пару слов скажу в защиту универсальных выставок. В ряде стран Латинской Америки, Азии, Африки в принципе существует одна-две крупные выставки, которые посещают руководители страны и влиятельные бизнесмены – Хартумская ярмарка в Судане, Дамасская ярмарка в Сирии, FIHAV на Кубе. В этом случае универсальная выставка предоставляет оптимальную возможность заявить о своем бренде на местном рынке, установить контакты, оценить бизнес-климат и предложения конкурентов. Для достижения успеха решающую роль играет выбор приоритетного расположения в международном павильоне (или в отраслевом секторе), посещение стенда официальными делегациями и освещение представителями СМИ. Особенно

## MADE IN BELARUS

важна предвыставочная подготовка – предварительный поиск потенциальных партнеров и приглашение их на свой стенд, мероприятия по рекламе и информированию региональной аудитории об участии, включая рассылки, объявления на сайте выставки, реклама в выставочном павильоне и т.д.

Миссия «Белинтерэкспо» – проложить путь к новым рынкам для белорусского бизнеса. За годы нашей работы мы вышли на хороший сбалансированный комплекс элементов выставочного мероприятия: это современные дизайнерские решения, ориентированное на аудиторию позиционирование национальной экспозиции, точечная маркетинговая работа и широкий комплекс услуг для белорусских предприятий. Эта формула позволяет нам добиваться успеха и делать мероприятия, приносящие реальную пользу нашей экономике. Будем продолжать эту работу.

I want to add a few words in favor of universal fairs. In a number of countries of Latin America, Asia, Africa there are just a couple of large fair that are visited by heads of the countries and influential businessmen: Khartoum fair in Sudan, Damascus fair in Syria, FIHAV in Cuba. In this case, a

universal fair is an optimal opportunity to present a company's brand at a local market, establish contacts, assess the business climate and competitors' offers. The keys to success in such cases are priority positioning in the international pavilion (or in an industry's sector), the booth being visited

by official delegations, and media attention. The preparation before the fair is especially important: looking for potential partners and inviting them to the booth, advertising activities and informing the international public about the company's participation, including sending off newsletters, posting advertisements on the fair's web-site, advertising at the exhibition pavilion, etc.



Belinterexpo's mission is to pave the way to new markets for the Belarusian businesses. Over the years of our work we have developed a balanced complex of elements of an exhibition event: modern design solutions, public-oriented positioning of the national exposition, selective marketing activities and a wide range of services for Belarusian enterprises. This formula helps us to achieve success and create events that really benefit our economy. We will continue this work.

## MADE IN BELARUS

## MADE IN BELARUS

## MADE IN BELARUS



# Сотрудничество с Испанией. Мнение представителя БелТПП

## Cooperation with Spain. Opinion of a BelCCI representative

*Интервью представителя БелТПП в Испании Олеси Слижевой*

**Какие задачи Вы ставили перед собой, когда начинали деятельность в статусе представителя БелТПП? Как удается их реализовать?**

Представителем БелТПП в Испании я стала в декабре 2017 года, ранее представительства данного института в этой стране не было, поэтому и решила начать с элементарного – познакомиться со своими коллегами и донести до них информацию о нашей торгово-промышленной палате.

Так что установление рабочих контактов и обсуждение перспективных направлений сотрудничества началось с самых первых дней работы. Посещение крупнейших выставок позволило более тесно познакомиться с ведущими предприятиями и их руководителями, основными секторами, представляющими интерес для развития белорусско-испанского сотрудничества.

Общий анализ информации о субъектах хозяйствования, состоянии рынка мною уже был предварительно проведен, ведь я живу и работаю в Ис-

**Олеся Слижева,  
представитель БелТПП в Испании**



**Alesia Slizhava,  
the BelCCI representative in Spain**

*An interview by the BelCCI representative in Spain Alesia Slizhava*

**What tasks did you set yourself when you were starting your work as the BelCCI representative? How are they being realized?**

I became the BelCCI representative in Spain in December 2017. Prior to that there had never been a BelCCI representative in that country, therefore, I decided to start with the basics: get to know my colleagues and inform them about the activities of the Chamber of Commerce and Industry.

So, the establishment of work contacts and the discussion of prospective areas of cooperation started from the first days in my new role. Visits to large scale fairs helped me to make closer contacts with the leading enterprises and their heads,

the key sectors that seem prospective for the development of Belarus-Spain cooperation.

I had carried out an overall analysis of the information on market conditions in advance, as I have been living and working in Spain for over 10 years now. It was obvious that the foremost task was to provide information on Belarusian business, to generate the Spanish business community interest.

**What events aimed at establishing contacts between Belarusian and Spanish business you participated in directly? What were their results?**

A business breakfast titled The Opportunities for Doing Business in Belarus took place in the biggest business center in



пании более 10 лет. Было очевидно, что первостепенная задача – заявить о нашем существовании, вызвать интерес у бизнеса.

**Какие мероприятия проводились с Вашим непосредственным участи-**

**ем в целях содействия установлению контактов между представителями белорусского и испанского бизнеса? Каковы их результаты?**

Совместно с Витебским отделением БелТПП и Посольством

Республики Беларусь в Испании, с которым сразу же удалось наладить эффективное сотрудничество, а также при поддержке ТПП Толедо и Федерации бизнесменов Толедо, давно проявлявших интерес к бизнесу Беларуси, удалось провести бизнес-завтрак

the system of the Spanish CCI in Toledo. We organized it together with the Vitebsk Branch of the BelCCI as well as the Embassy of the Republic of Belarus to Spain, that we immediately established an efficient collaborative relationship with, and also with the support of the CCI of Toledo and Toledo Federation of Entrepreneurs that had been showing interest in Belarusian business for a while. There was information provided on legal, economic and social conditions of conducting business in the Republic of Belarus.

From the Spanish side, over 30 representatives of enterprises took part in the event, working in such sectors as industrial equipment, agricultural products, engineering services, renewable sources of energy, and tourism. Recently, we have been discussing the possibility of forming a delegation that will visit Belarus

in 2019 under the auspices of the CCI of Toledo.

At the end of November 2018, a practical training course named International Standards of Financial Accountability took place, organized in cooperation with the Mogilev Branch of the BelCCI for chief accountants and economists of large Belarusian enterprises. Among the participants were representatives of Minsk Civil Aviation Plant, Mogilevliftmash OJSC, Zenit OJSC, Belkniga OJSC, Scientific and Research Center of Hygiene State Enterprise, Belarusian Universal Commodity Exchange, and other companies. The Belarusian participants conducted a number of meetings with representatives of the Institute of Accounting and Audit and the Institute of Credit Activities of Spain (both attached to the Ministry of Economy and Business of Spain), the BBVA bank – the

second Spanish financial organization and the 43<sup>rd</sup> one in the world, the Royal Mint, and other institutions as well as with law and accounting experts.

**What are the plans for this year?**

Taking into account the success of the events and the positive feedback from the participants, we have decided to repeat the program and, probably, expand and enhance its topics and geography.

From the 30<sup>th</sup> of January till the 2<sup>nd</sup> of February, in cooperation with the Minsk Branch of the BelCCI we organized a visit to Madrid for heads of organizational, legal and personnel departments. The aim was to study the activities of leading experts in the area of personnel politics in order to exchange practices and contemplate joint projects. Among





Кроме того, планируются визиты испанских деловых кругов на бизнес-форумы в Беларуси, которые будут проводиться в течение 2019 года, и аналогичные визиты белорусских делегаций в Испанию.

На мой взгляд, приоритетными направлениями белорусско-испанского торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества могут быть энергоэффективность и энергосбережение, инфраструктура и проекты государственно-частного партнерства, модернизация промышленного потенциала, информационные технологии, сельское хозяйство, деятельность муниципальных служб, транспорт и логистика. Интересно было бы привлечь корпорацию INDITEX и других испанских производителей к сотрудничеству с белорусскими предприятиями легкой промышленности в части организации пошива одежды. Нефтехимический сектор также активно развивается, использование сетей продаж белорусского концерна и испанских

компаний для взаимного продвижения продукции могло бы усилить позиции обеих сторон.

Стоит упомянуть и об общей языковой, исторической и культурной связи Испании со странами Латинской Америки. Это, естественно, и бизнес-связи, ведь крупнейшие испанские компании расположены именно там и занимают прочные позиции. Близость Африканского континента также немаловажна: в такие страны, как, например, Марокко, некоторые испанцы перенесли производство. Это взаимодействие и продуктивные контакты могли бы понадобиться и белорусским предприятиям, чтобы оптимальнее и с меньшими затратами диверсифицировать рынки сбыта. А Беларусь, в свою очередь, как ближайший сосед ЕС, член ЕАЭС, активный участник стратегической китайской программы «Один пояс – один путь» может предложить Испании быстрый выход на многие другие рынки, в том числе СНГ и дальнего зарубежья.

К сожалению, текущий уровень торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между странами все еще не отвечает потенциалу. Я оптимист по природе и верю, что лишь при таком настроении есть шансы достичь успеха. Основным препятствием – даже не назову это проблемой – является небольшое знание партнеров о нашей стране. С моей точки зрения, все это решаемо – будем больше заявлять о себе, проводить семинары, писать статьи о наших экономических возможностях и т.д., ведь новое всегда привлекает внимание.

Необходимо подтягивать наш бизнес и осуществлять деловые визиты, поставив перед собой конкретные цели и учитывая обоюдные интересы. Уверена, что мы находимся на этапе развития более активного сотрудничества с этой страной, а начало года – отличная пора для обсуждения новых проектов и их реализации.

be energy efficiency and conservation, infrastructure and projects of public-private partnership, modernization of the industrial potential, IT, agriculture, public utilities, transport and logistics.

It would be attractive to involve the INDITEX Corporation and other Spanish manufacturers in cooperating with Belarusian light industry enterprises in the area of clothes tailoring. Petrochemical sector is also developing actively, the use of sales networks of the Belarusian concern group and Spanish companies for mutual promotion of products could strengthen the positions of both sides.

It is worth mentioning the linguistic, historical and cultural ties of Spain with Latin American countries. Naturally, it also includes business ties, as that is

where the biggest Spanish companies are located and where they have firm positions. The proximity of the African continent is also important: some Spanish companies have moved their production facilities to such countries as Morocco, for instance. This interaction and productive contacts could be useful for Belarusian enterprises in order to diversify their market outlets in an optimal way with the smallest expenses. In its turn, Belarus, as the closest neighbor of the EU, a member of the EAEU and an active participant of the strategic Chinese program "One Belt One Road", could offer Spain a quick entry to multiple other markets including the CIS and beyond.

Unfortunately, the current level of commercial, economic and investment cooperation between the countries still

does not correspond the potential. I am an optimist by nature and believe that it is possible to achieve success only with such attitude. The main hindrance – I won't even call it a problem – is that our partners do not know much of our country. In my opinion, it can be resolved: we will assert ourselves more, carry out related presentations, seminars, write articles about our economic opportunities and so on, as something new always attracts attention.

It is essential to involve our companies and organize business visits, having set well-defined aims and taking into account mutual interests. I am sure that we are at the stage of developing more dynamic cooperation with this country, as the beginning of a year is a perfect time for discussing new projects and their implementation.



# Предложи скидку – получи больше. Новый проект БелТПП «Премиум-клуб «B2B»

Белорусская торгово-промышленная палата объединяет более 2200 предприятий и организаций Беларуси. С целью налаживания и расширения взаимовыгодных связей между ними в декабре 2018 г. стартовала масштабная программа партнерства членов БелТПП. Новый проект, получивший название «Премиум-клуб «B2B», направлен на продвижение товаров и услуг членов Палаты, а также на установление выгодных деловых контактов между ними и развитие сотрудничества посредством обмена скидками и специальными предложениями.



## Зарубежный опыт

Программы партнерства предприятий-членов успешно действуют в ряде региональных палат России – в Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Оренбурге, Ярославле, Томске, а также в ТПП Молдовы и Хозяйственной палате Словении. Основными участниками являются компании сферы услуг: консалтинг, юриспруденция, грузоперевозки, строительство, медицина, туризм, реклама, дизайн и многое другое. Они предлагают, как правило, скидки в размере 10–20 процентов, а также ряд бесплатных услуг в рамках оказания другой услуги.

По отзывам участников, членство в партнерском клубе позволяет наладить выгодное финансовое сотрудничество с другими компаниями, найти в их числе новых клиентов и партнеров, обменяться информацией и получить дополнительную рекламу.

## Как работает «Премиум-клуб «B2B»

«Премиум-клуб «B2B» представляет собой форму взаимовыгодного делового сотрудничества компаний – членов БелТПП посредством обмена скидками или специальными предложениями на товары и услуги. Участие в программе дает возможность напрямую предлагать свои товары и услуги членам бизнес-сообщества Белорусской торгово-промышленной палаты и получать взамен эксклюзивные предложения и скидки, предоставленные другими членами БелТПП.

Такой формат взаимодействия дает стимул для взаимного развития бизнеса членов БелТПП, позволяя им экономить время и деньги за счет надежных и выгодных предложений.



Уникальная для Беларуси площадка объединяет элементы сервиса B2B и программы привилегий по наиболее востребованным для бизнеса направлениям.

Всем членам БелТПП, заинтересованным в получении скидок, на сайте Палаты будет доступен регулярно обновляемый перечень специальных предложений. Список товаров и услуг со скидкой будет расширяться ежемесячно и в перспективе охватит такие сферы, как юриспруденция, бухгалтерское дело, транспорт и логистика, медицина и отдых, туристические услуги, деловое образование, услуги в области ВЭД, полиграфия, инжиниринг и многое другое.

БелТПП как координатор проекта приложит максимум усилий для продвижения «Премиум-клуба «B2B». Помимо размещения на сайте информация об участниках клуба и предоставляемых ими скидках будет регулярно публиковаться в бюллетене «Меркурий», а также распространяться в виде рекламных материалов в офисах БелТПП и на деловых мероприятиях.

Участники программы также могут размещать информацию о членстве в «Премиум-клубе «B2B» на собственном сайте и любых информационных ресурсах.

Преимущества участия в «Премиум-клубе «B2B»:

- дополнительный канал продвижения товаров и услуг членов БелТПП;
- коммуникативная площадка для обмена информацией, установления деловых контактов;
- бесплатное участие: возможность найти новых клиентов и партнеров, сэкономив при этом средства на рекламу.

### Как стать участником программы «Премиум-клуб «B2B»

Участие в партнерской программе бесплатное для новых и действующих членов Белорусской торгово-промышленной палаты. Размер и срок действия скидки на свои товары и услуги каждый участник «Премиум-клуба «B2B» определяет самостоятельно.

Для вступления в «Премиум-клуб «B2B» и размещения информации о товаре или услуге со скидкой необходимо заполнить заявление и отправить его по адресу: г. Минск, ул. Коммунистическая, 11, или на e-mail: [mytnik@cci.by](mailto:mytnik@cci.by).



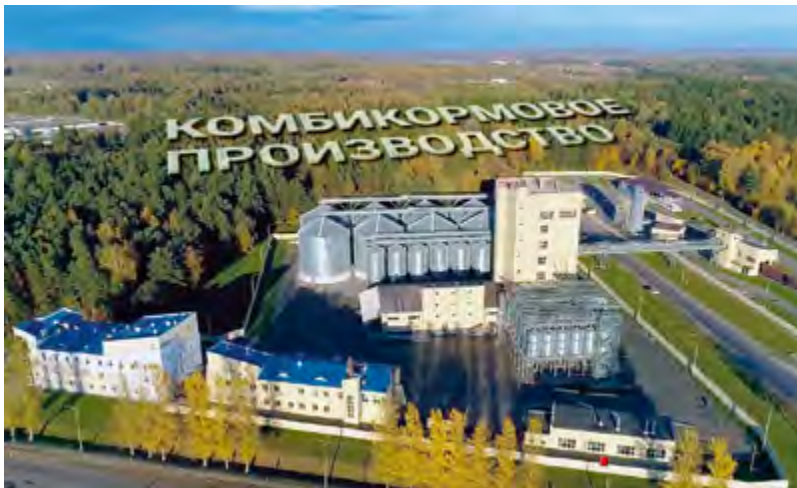
# Презентационное видео – для развития экспортного потенциала предприятий



*Анастасия Мазаева,  
индивидуальный предприниматель,  
менеджер проектов Студии Видеолаб*

**Н**аше время удивительно не только тем, что изменения происходят очень быстро, – главное, что на события в будущем можно влиять. Шаг, сделанный сегодня, обязательно приносит результат завтра. Я всегда говорю потенциальным клиентам: не откладывайте создание новых возможностей, давайте работать на будущее уже сегодня.

Студия Видеолаб оказывает полный комплекс услуг по производству презентационных видеороликов, основная цель которых – представление компании или анонс отдельных товаров, услуг. Такой ролик демонстрируется на сайте компании, на выставках, переговорах, семинарах, в ходе деловых визитов.



*Кадр аэросъемки из презентационного фильма ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика»*

*Ведущий специалист по маркетингу ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика»*  
**Алеся Иванова:** «На Китайской международной выставке в Шанхае мимо нашего стенда не проходил ни один посетитель: все обязательно досматривали до конца презентационный фильм. С хорошим видео легче не только работать на выставке в другой стране, но и вести продажи, переговоры о закупке сырья. Сразу виден уровень предприятия, это не нужно объяснять».

Реальность такова, что просто производить качественную продукцию – мало, нужно представлять миру информацию о ней. Хороший презентационный ролик или фильм планируется и реализуется так, чтобы ярко и с интересом для зрителя показать сильные факты о предприятии, продукте или услуге, чтобы видео помогало продавать, находить новых клиентов.



В содержание  
To contents

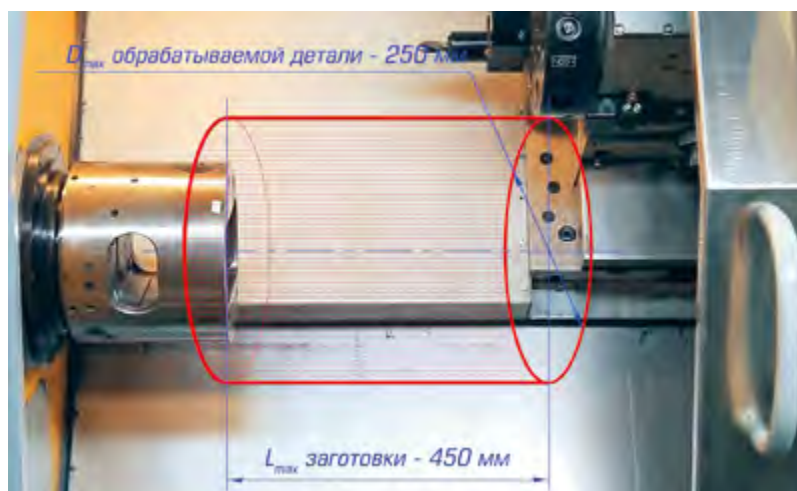
*Кадр из презентационного видеоролика УО «Белорусская государственная хореографическая гимназия-колледж»*



**Художественный руководитель УО «БГХГК», народная артистка Республiки Беларусь Инесса Душкевич:** «Презентационный видеоролик колледжа увидели в сети Интернет тысячи людей из Беларуси и других стран. Это отличный способ заочно рассказать об учебном заведении и возможность привлечь иностранных студентов».

Правильное презентационное видео – это ни в коем случае не демонстрация лозунгов, а такая объективная подача материала, чтобы зритель сам пришел к выводу, который компания хочет ему сообщить. Например, раскрывая производственные процессы предприятия, мы как бы приглашаем клиента на его территорию и даем возможность самостоятельно оценить производственные резервы, убедиться в достоверности сообщаемых бизнес-параметров.

*Кадр из ролика-обзора токарного пруткового станка ЧПУ ОАО «Минский завод автоматических линий имени П. М. Машерова»*



**Заместитель начальника отдела маркетинга «МЗАЛ им. П. М. Машерова» Андрей Рослов:** «Сейчас видео нужно, чтобы показывать, что продукция живая и своя. Слова и чертежи хороши для технических специалистов, а после их рекомендаций решение по закупке принимают менеджеры и финансисты, которым нужно «вживую» видеть продукцию и уровень культуры производства. Со Студией Видеолаб мы выполнили видеобзор одной позиции, проверили, как это работает, и планируем сотрудничество дальше».

Каждая компания и каждый бизнес по-своему уникальны: нужно понимать особенности предметной области заказчика, его конкурентные преимущества, правильно ставить цели для видео, с их учетом разрабатывать структуру и последовательность, знать нюансы промышленной съемки, грамотно совмещать музыку, видео, графику. Видеолаб всегда ищет уникальность и красоту в повседневных действиях заказчика, она обязательно переплетается в каждом производственном ролике с деловым контекстом.





Кадр презентационного ролика  
ОАО «Гомельский завод станочных  
узлов»

**Ведущий специалист по рекламной коммуникации ОАО «Гомельский завод станочных узлов» Татьяна Козырева:** «Для представителей других стран важно сначала убедиться, что предприятие настоящее, продукция – его собственная. Роллик это не только демонстрирует, но и укрепляет имидж завода. Сейчас нас смотрят по всему СНГ и за рубежом. К примеру, с Дальнего Востока теперь не обязательно лететь, чтобы ознакомиться с цехами, – можно просто посмотреть ролик по активной ссылке или на нашем сайте. Роллик отлично передает то, что мы огромное предприятие-производитель».

Чтобы сделать грамотный презентационный видеоролик, нужна сильная команда специалистов. В Беларуси их достаточно. Например, сотрудники Студии Видеолаб – выпускники Белорусской государственной академии искусств, победители национального телевизионного конкурса «Телевершина». Они постоянно ведут обмен опытом с коллегами, остаются в курсе всех передовых тенденций и технологий в сфере производства видео. У меня инженерное образование, есть опыт работы на рекламных площадках. Кроме того, я окончила курсы факультета журналистики БГУ, получила диплом МВА и международный сертификат Professional Coach ICSU, посещала различные тренинги, чтобы максимально профессионально выполнять работу, ведь проект заказчика – всегда многогранный кейс, на который мы смотрим с разных сторон.



Работа над сценарным планом  
на одном из заводов

Отмечу еще один важный момент – не стоит откладывать этап создания презентационного видео компании в ожидании идеальных условий. Ждем погоды, ждем весны, ждем новой линии, нового контракта, – поводы ждать будут всегда. А в это время видео уже могло бы рассказывать о предприятии, помогать и давать результат. Ведь жизнь, в том числе и профессиональная, состоит из препятствий и возможностей. Сделать интересный видеопроjekt – это возможность новых сделок завтра на конкурентном рынке, где никто никого не ждет. А если впоследствии модернизируется производство, значит, и видео доработается. Информацию любой сложности можно перевести в яркие впечатления!



# Грузоперевозки Минск – Баку: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ для белорусских экспортеров

## Minsk – Baku cargo transportation: new opportunities for Belarusian exporters

**Р**еспубликанское транспортно-экспедиционное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр», являясь официальным экспедитором Белорусской железной дороги, входит в число ведущих экспедиторов страны.

БЕЛИНТЕРТРАНС предоставляет полный комплекс транспортно-экспедиционных услуг, в том числе услуги с предоставлением подвижного состава, услуги терминальной логистики, организацию мультимодальных перевозок, доставки скоропортящихся грузов, услуги таможенного оформления и страхования грузов.

С учетом наблюдающейся позитивной динамики белорусско-азербайджанских торгово-экономических



отношений создание благоприятных логистических условий для экспорта белорусской продукции железнодорожным транспортом в Азербайджан – одно из приоритетных направлений развития БЕЛИНТЕРТРАНСа. Особое внимание предприятие уделяет развитию поставок белорусской продукции в контейнерах. Актуальность данных перевозок подтверждается ростом их объемов более чем на 26 процентов

в 2018 году по сравнению с предыдущим годом.

В связи с востребованностью направления Минск – Баку для поставок товаров белорусских экспортеров БЕЛИНТЕРТРАНС внес корректировки в свою схему маршрутов. Теперь белорусские предприятия могут отправлять продукцию в Азербайджан новым контейнерным поездом, который будет

**R**epublican Forwarding Unitary Enterprise "BELINTERTRANS – Transport-Logistics Center" of the Belarusian Railway is the official forwarding company of the Belarusian Railway and of the the leading forwarding agents of the country.

BELINTERTRANS provides the whole range of forwarding services, including provision of rolling stock, terminal logistics services, organization of multimodal transportation, delivery of perishable goods, services

for freight customs processing and insurance.

Taking into account the existing positive dynamics in Belarus-Azerbaijan trade and economic relations, creation of favorable logistic conditions for railway export of Belarusian cargoes to Azerbaijan are one of the priorities of BELINTERTRANS development. The enterprise is paying special attention to the development of Belarusian products deliveries in containers. The relevance of this kind of transportation is proven by the growth

of its volume by over 26 percent in 2018 in comparison with the previous year.

In light of the demand for Minsk – Baku direction for cargo delivery by Belarusian exporters, BELINTERTRANS has made corrections in its route plan. Now Belarusian enterprises can ship cargoes to Azerbaijan via a new container train which will carry out regular trips.

The train Minsk – Baku is a joint project of the Belarusian, Russian and Azerbai-

осуществлять перевозки на регулярной основе.

Поезд Минск – Баку – это совместный проект Белорусской, Российских и Азербайджанской железных дорог. Данный проект позволит в кратчайшие сроки и по конкурентным тарифам доставлять грузы из Беларуси в Азербайджан, а в перспективе – в Иран и Турцию.

Сегодня основную долю перевозимых в Азербайджан грузов составляют лесные, строительные грузы, химикаты и нефтепродукты. Новый контейнерный поезд в Баку даст возможность значительно расширить номенклатуру экспортируемых нашей страной товаров, поскольку в его состав могут включаться различные типы контейнеров: рефрижераторные, универсальные и танк-контейнеры.

Грузы, отправленные из Минска в Баку новым поездом, будут доставлены заказчику через семь суток. При этом новый маршрут станет выгодной альтернативой перевозкам автотранспортом, ведь ориентировочная стоимость доставки грузов «от двери до двери» ниже стоимости автотранспортировки грузов по этому маршруту. БЕЛИНТЕРТРАНС также ожидает, что при наращивании объемов перевозок в данном направлении по железной дороге возможно снижение стоимости.

Кроме того, в качестве выгодного варианта консолидации грузов при экспорте (импорте) продукции БЕЛИНТЕРТРАНС предлагает грузовладельцам воспользоваться услугами собственного – одного из крупнейших в стране – контейнерного терминала

Колядичи. Таким образом, белорусские экспортеры в Азербайджан смогут получить полный комплекс услуг с доставкой грузов «от двери до двери» собственным автотранспортом предприятия.

[www.belint.by](http://www.belint.by)



jan Railways. The project will allow cargo transportation from Belarus to Azerbaijan in short order and at competitive tariffs, and to Iran and Turkey in the long term.

Today, the main share of cargoes transported to Azerbaijan consists of timber, construction materials, chemical and petroleum products. The new container train will provide the opportunity to considerably extend the nomenclature of cargoes exported by our country as it can be

compiled of various types of containers: refrigerating, universal and tank containers.

The cargo sent from Minsk to Baku via the new train will reach the ordering customer in seven days. At the same time, the new route will become an advantageous alternative to truck transportation, as the estimated cost of door-to-door transportation of cargo is lower than of truck transportation via this route. BELINTERTRANS also expects that with the growth of transportation volumes in this

direction it will be possible to reduce the price.

Apart from that, as a way of cost-efficient consolidation during export (import) of products, BELINTERTRANS offers to cargo owners use services of the enterprise's own Kolyadichi container terminal, one of the largest in the country. Thus, Belarusian exporters to Azerbaijan will be able to get the whole range of services with the door-to-door cargo delivery via the enterprise's own truck transport.

[www.belint.by](http://www.belint.by)



# Круглогодичная здравница Беларуси

## A year-round Belarusian health resort

**Б**еларусь – страна с богатым туристским потенциалом. Отечественной курортной отрасли есть что предложить своим и иностранным туристам. Благодаря мягкому климату, красивой природе, благоприятной экологии, высокому уровню организации санаторно-курортного лечения страна давно завоевала популярность как прекрасное место для отдыха и оздоровления.

Белорусские санатории известны не только среди граждан республики, но и далеко за ее пределами. Сюда приезжают, чтобы отдохнуть на природе и воспользоваться профессиональными

медицинскими услугами по доступным ценам.

Санаторий «Машиностроитель» – филиал флагмана белорусского машиностроения ОАО «Гомсельмаш» открыл двери для всех желающих гостей в 2015 году. Ранее воспользоваться его услугами могли только гомсельмашевцы. С тех пор гостевая книга здравницы стала заполняться отзывами отдыхающих из разных городов и стран – в санатории побывали гости из Дании, Канады, Молдовы, Таджикистана, Индии, Кипра и других государств.

Санаторий находится в экологически чистом лесу, состоящем из

многовековых дубов и сосен, на берегу старого русла реки Сож, в 8 км от второго по величине города страны – Гомеля с его чудесным парком и лебяжьим прудом, дворцом Румянцевых-Паскевичей, цирком, театрами, музеями, концертными залами, кафе, барами и ресторанами, ледовым дворцом и катками, кинотеатрами и клубами, – всей необходимой туристической инфраструктурой.

В первую очередь, санаторий привлекает гостей своей медицинской базой, которая постоянно совершенствуется. Ежегодно расширяется перечень оказываемых санаторием услуг, в том числе медицинских. Медицин-

**B**elarus is a country with extensive tourist potential. The national health resort sector has a lot to offer to local and foreign tourists. Due to the mild climate, the beautiful nature, the favorable ecology, and the high level of health resort treatment organization, the country has long earned popularity as a perfect place for rest and recuperation.

Belarusian health resorts are famous not only among the citizens of the country but also far abroad. People come here for nature trips and to use the professional medical services provided at reasonable prices.

Mashinostroitel Health Resort is a subsidiary of Gomselmash OJSC, the flagship of the Belarusian machine building. It opened its doors to all guests in 2015. Prior to that, only Gomselmash employees could use its services. Since then, the guest book of the health resort has start-



ed to be filled with reviews from customers from different cities and countries: guests from Denmark, Canada, Moldova, Tajikistan, India, Cyprus, and other countries have visited the resort.

The health resort is located in an ecologically clean mixed forest with ancient oaks

and pines, on the bench of the old bed of the river Sozh, at an 8 km distance from the city of Gomel (the second largest city in Belarus), where all the necessary tourist infrastructure is located: a wonderful park with a swan pond, the Palace of the Rumyantsevs and the Paskeviches, a circus, museums, concert halls, cafes, bars



ский профиль санатория включает лечение болезней органов дыхания, пищеварения, кровообращения, нервной системы, костно-мышечной и соединительной ткани, болезни эндокринной системы, нарушения питания и обмена веществ.

На высоком уровне оказываются услуги диагностики заболе-

ваний: консультации терапевта, педиатра, эндокринолога, невролога, кардиолога, гастроэнтеролога, диетолога, пульмонолога, функционального диагноста, рефлексотерапевта, стоматолога; неинвазивное исследование крови, электрокардиограмма, полисомнография, суточное мониторирование ЭКГ и АД, УЗИ органов и систем.

Отдыхающим предоставляются современные лечебно-реабилитационные и косметологические процедуры, в том числе ультразвуковая диагностика на аппарате высокоэкспертного класса, экстракорпоральная магнитостимуляция мышц тазового дна на аппарате «АВАНТРОН» для лечения заболеваний органов малого таза, общая магнитотерапия на аппарате «МАГНИТОТУРБОТРОН», ихтиомассаж рыбками гарра-руфа верхних и нижних конечностей, обертывание SPA-программ «Шоколад», «Имбирное» (идеальный силуэт), «Грязево-водорослевое» для тела в SPA-капсуле, озонотерапия, лазеротерапия с насадкой «лазерный душ».

К услугам отдыхающих – 1-местные 1-комнатные номера, 2-местные 1-комнатные номера, 2-местные 2-комнатные номера. Все номера оснащены удобной мебелью, санузлом, телевизором, холодильником,

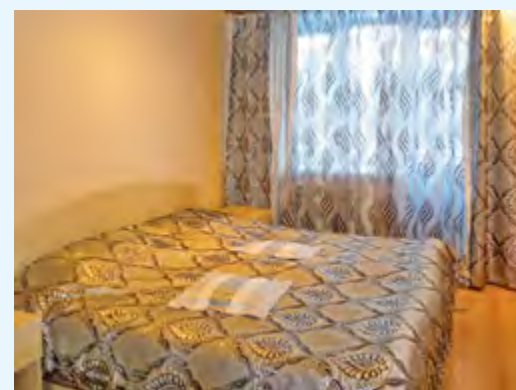
and restaurants, an ice palace and skating rinks, cinemas and clubs.

First of all, the health resort attracts guests by its medical base that is constantly being improved. The list of services provided by the resort, including medical services, is extended, every year. The medical profile of the resort includes respiratory, gastrointestinal diseases, diseases of circulation, nervous, musculoskeletal and connective tissue and endocrine systems, nutrition and metabolism disorders.

There are high-level diagnostic services provided: general practitioner, pediatrician, endocrinologist, neurologist, cardiologist, gastroenterologist, dietician, pulmonologist, functional diagnostician, reflexologist, dentist consultations; non-invasive blood sampling, electrocardiogram, polysomnography, daily monitoring of ECG and blood pressure, ultrasound of organs and systems.

Customers have access to modern treatment, rehabilitation and cosmetology procedures, including ultrasound diagnostics with the high expert class device, extracorporeal magnetic stimulation of the pelvic floor muscles with the AVANTRON device for treatment of pelvic organs diseases, general magnetic therapy on the MAGNITOTURBOTRON device, fish therapy with garra-rufa on the limbs, wrapping body SPA programs "Chocolate", "Ginger" (Ideal Profile), "Mud and Algal" in a SPA capsule, ozone therapy, laser therapy with a "laser shower" nozzle.

At the clients' disposal there are single one-room suits, double one-room suits, double two-room suits. All suits are equipped with comfortable furniture, bathroom facilities, a TV, a fridge and a tea kettle. Balanced meals five times a day are organized in accordance with custom-made menu diets with buffet ele-



ments. The menu includes Belarusian and European cuisine.

For active way of life and sports enthusiasts the resort offers swimming pool sessions, water aerobics training courses, access to the gym with the most modern equipment. Volleyball, basketball and badminton lovers can always use the sports playground.

Apart from that, the territory of the resort includes recreational, barbecue, fish-



чайником. Организовано пятиразовое сбалансированное питание согласно диетам по заказному меню с элементами шведского стола. Меню включает блюда белорусской и европейской кухни.

Для любителей активного образа жизни и спорта санаторий предлагает занятия в бассейне, возможности посещения курсов аквааэробики, тренажерного зала, который оснащен самым современным оборудованием. Любители волейбола, баскетбола и бадминтона всегда могут воспользоваться площадкой для занятия этими видами спорта.

Кроме того, на территории санатория оборудованы зоны отдыха, мангалов, рыбака, экотропа здоровья, летняя эстрада, работают кафе, магазины продовольственных и промышленных товаров, библиотека, киноконцертный зал, танцевальный зал, парикмахер-



ская, крытые переходы, прокат лыж, велосипедов и катамаранов.

В рамках культурной программы отдыха для гостей санатория организуются различные мероприятия с участием фольклорных коллективов, выставки-продажи сувениров белорусских ремесленников.

Санаторий проводит активную маркетинговую политику, цель которой – популяризация и про-

движение санаторно-курортных услуг среди новой целевой аудитории. И успешно – число отдыхающих, в том числе из-за рубежа, растет. По итогам 2018 года санаторию удалось увеличить доходы от экспорта услуг почти на 40 процентов в сравнении с предыдущим годом. Интерес к санаторию не случаен, ведь «Машиностроитель» – это настоящая жемчужина белорусского Полесья, где для каждого отдыхающего найдется то, что ему действительно по вкусу.

ing areas, an eco-path, summer theater, there are cafes, food and consumer goods shops, a library, a cinema and a concert hall, a dancing hall, a hair dresser's, covered walkways. Skis, bicycles and paddleboats are available for hire.

Within the cultural program, various events are organized for the guests with

the participation of folk groups, fairs of Belarusian hand-made souvenirs.

The health resort operates within the framework of an active marketing policy, the aim of which is popularization and promotion of health resort services with new target audience. The result of the work carried out is the growth in the

number of clients, including those coming from abroad. According to the results of the year 2018, the resort managed to increase its revenue from service exports by almost 40 percent in comparison with the previous year. And it is not by chance, since Mashinostroitel is a real gem of Belarusian Polesye where every customer will find something appealing to them.





# Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

## Машиностроение

### ОДО «Антонина-лайн»

Витебская обл., г. Новополоцк, ул. Олимпийская, 6, к. 3

Тел.: +375 214\582-335  
antoninalain.com

*Производство и ремонт технологического оборудования и деталей технологического оборудования; восстановление изношенных поверхностей, различные виды механической обработки для предприятий промышленности и сельского хозяйства.*

### ООО «Мехметаллсервис»

Гомельская обл., г. Мозырь, ул. Первомайская, 536

Тел.: +375 236\241-512  
mehmetalservice@gmail.com

*Услуги обработки металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения.*

### ООО «ТерраЦинк»

Минская обл., Минский р-н, п. Колодищи, ул. Молокович, 23

Тел.: +375 17\508-0272  
terrazn.by

*Производство и реализация систем молниезащиты и заземления.*

### ООО «КатДмит Инжиниринг»

Гродненская обл., Лидский р-н, д. Огородники, ул. Луговая, 17

Тел.: +375 154\610-234  
katdmiting@yandex.ru

*Изготовление металлических изделий, а также оказание услуг по ремонту и обработке металлических изделий с участием основных процессов машиностроения. Производство пресс-форм для литья изделий из резины и пластмасс и разработка конструкторской документации по ним.*

### ОАО «Завод «Легмаш»

Витебская обл., г. Орша, пер. Восточный, 17

Тел.: +375 216\513-973  
www.legmash.by

*Производство деталей, узлов, запасных частей и оборудования для металлургии, автомобилестроения, строительства, нефтегазовой отрасли и других отраслей по чертежам заказчика. Оказание услуг по литью стали и чугуна с использованием технологии литья по газифицированным моделям. Производство чугунной посуды и спортивного инвентаря.*

### ООО «Вентиляционные Технологии Плюс»

Гомельская обл., Добрушский р-н, г.п. Тереховка, пер. Советский, 14

Тел.: +375 232\732-444, 732-888

ventilator.by

*Производство промышленного вентиляционного оборудования.*

## Приборостроение

### ООО «Саига»

Гомельская обл., г. Добруш, ул. Фрунзе, 17

Тел.: +375 232\401-145

*Монтаж радиоэлектронных компонентов.*

### ООО «Пэтчворк»

г. Минск, ул. Шаранговича, 19, к. 7046

Тел.: +375 17\259-0534

info@patchwork.net.ru

*Производство современных решений для построения структурированных кабельных систем центров обработки данных и коммерческих организаций. Разработка и производство медных и волоконно-оптических продуктов и решений.*

### ООО «МеталлСтрой СпК»

г. Гомель, ул. Могилевская, 29

Тел.: +375 232\214-114

www.metallstroy.by

*Строительство (модернизация, реконструкция, капитальный и текущий ремонт). Производство металлоконструкций. Оказание услуг транспорта и спецтехники (автокраны, тягачи, экскаваторы, погрузчики, самосвалы).*

## Строительство и стройматериалы

### ООО «Гомельская Инжиниринговая Компания» – управляющая компания холдинга «Стройинжиниринг Групп»

г. Гомель, ул. Советская, 28

Тел.: +375 232\346-718

gomelconstruction.com

*Реализация строительных проектов – от проектирования до сдачи готового объекта под ключ.*

### ООО «Продом»

г. Брест, ул. Комсомольская, 236

Тел.: +375 162\209-228

www.prodostroy.by

*Производство металлических конструкций из черного и оцинкованного металла. Все виды строительных работ.*

### Частное предприятие «Термоуют»

Витебская обл., Чашникский р-н, г. Новолукомль, д/я 28

Тел.: +375 2133\401-17

vipol.by

*Производство и продажа засыпки теплоизоляционной керамзитовой для пола «Компэвит®».*

## Химическая промышленность

### ОАО «Инвет»

Витебская обл., Верхнедвинский р-н, п. Би-

госово, ул. Заводская, 1

Тел.: +375 2151\631-06

www.invet.by

*Производство изделий из полимерных материалов, изготовленных по технологии литья под давлением, экструзии, ротационного формования. Обработка металлов из сплавов.*

### СООО «Белполимергаз»

Гомельская обл., г. Ветка, ул. Октябрьская, 143

Тел.: +375 232\330-328

poligas.by

*Производство терморезисторных полиэтиленовых фитингов для систем газоснабжения, горячего и холодного водоснабжения и отопления.*

### ООО «НоваФилм»

г. Гомель, ул. Федюнинского, 19/24

Тел.: +375 232\682-893

novafilm.by

*Производство экструзионных полиэтилен-терефталатных пленок.*

### Частное предприятие «Потенциалплюс»

Витебская обл., г. Новополоцк, ул. Нефтепереработчиков, 10ж, к. 8

Тел.: +375 214\507-070

potentialplus@tut.by

*Разработка и производство тепло- и электроизоляционных изделий. Производство силиконовых изделий методом экструзии, шнуроплетельное производство полых и наполненных шнуров.*

### Унитарное предприятие «Оптипласт»

Минская обл., Дзержинский р-н, с/с Фанипольский, д. 17/1, к. 1-1

Тел.: +375 1716\920-77

www.optimarvc.by

*Производство пленки ПВХ термоусадочной.*

## Деревообрабатывающая промышленность

### Крестьянское (фермерское) хозяйство

«Головка В.В.»

г. Гомель, пр-т Речицкий, 131а

Тел.: +375 232\207-554

kfx-golovko@mail.ru

*Лесное хозяйство. Производство и реализация изделий из древесины. Переработка и заготовка леса и пиломатериала. Производство щепы топливной. Реализация продукции пчеловодства. Производство меда.*

### ИП Подольский Денис Петрович

Гомельская обл., Гомельский р-н, д. Климовка, ул. 1-я Совхозная, 139

Тел.: +375 29\608-8784

podolskii@tut.by

*Распиловка, строгание и пропитка древесины. Производство обрезных пиломатериалов хвойных пород.*



**ИП Ашейчик Олег Александрович**

Гомельская обл., Брагинский р-н, г.п. Комарин, ул. Гречушкина, 2-12  
Тел.: +375 29\302-4754  
ahslesprom@mail.ru  
*Производство пиломатериалов.*

**ООО «Элико Транс»**

Гомельская обл., Петриковский р-н, с/с Комаровичский, д. 10  
Тел.: +375 29\679-0903  
6790903@mail.ru  
*Продольная распиловка пиломатериала. Заготовка древесины.*

**ООО «Леспромпил»**

Гомельская обл., г.п. Лельчицы, ул. Советская, 96  
Тел.: +375 29\166-1299  
lesprompil@mail.ru  
*Деревообработка, лесозаготовки, организация перевозок грузов.*

**ООО «Полесьелесторг»**

Гомельская обл., г.п. Лельчицы, ул. Геологов, производственная база  
Тел.: +375 29\335-2106  
poleslestorg@mail.ru  
*Производство обрезных пиломатериалов хвойных пород.*

**ООО «Форестпромпил»**

Гомельская обл., г.п. Лельчицы, ул. Пролетарская, д. 12  
Тел.: +375 2356\501-03  
forestprompil@yandex.ru  
*Производство и реализация продольно распиленных пиломатериалов из хвойных пород.*

**ООО «Кардешлер вуд»**

Могилевская обл., Осиповичский р-н, аг. Липень, ул. Береговая, 16  
Тел.: +375 29\367-8531  
kardeslerwood@gmail.com  
*Деревообработка.*

**ИП Русый Максим Федорович**

Гомельская обл., Речицкий р-н, д. Милоград, ул. Молодежная, 6  
Тел.: +375 29\367-8531  
maximus.83@mail.ru  
*Переработка круглого лесоматериала методом распиловки в пиломатериал.*

**Частное предприятие «Палетэкс»**

Гродненская обл., г. Мосты, ул. Кольцевая, 7а, офис 2  
Тел.: +375 1515\647-22  
ashumik@yandex.ru  
*Производство пиломатериалов.*

**ИП Крутиков Михаил Александрович**

Гомельская обл., Рогачевский р-н, п. Пахарь, ул. Заводская, 20, к. 19  
Тел.: +375 17\345-7095  
mixakrutiov.17.18@yandex.ru  
*Производство пиломатериалов.*

**ООО «Давиан Трейд»**

Брестская обл., г. Пинск, ул. Калиновского, 226

Тел.: +375 44\700-2382

dva-trade@mail.ru

*Производство и продажа пиломатериалов. Продажа упаковочных материалов для сельского хозяйства (агрострейч-пленка, сетка для сенажа, пленка для силосных ям).*

**ООО «Добрушдрев»**

Гомельская обл., Добрушский р-н, п. Рассвет, ул. Вильямса, 12  
Тел.: +375 29\679-0903  
dobrushdrev@mail.ru  
*Производство доски из дуба.*

**Частное предприятие «Кайрослес»**

Гомельская обл., г. Речица, ул. Чапаева, 6  
Тел.: +375 29\335-2106  
kayrosles@mail.ru  
*Производство пиломатериалов хвойных пород.*

**ООО «ЛесТехКомплекс»**

Могилевская обл., Могилевский р-н, д. Салтановка  
Тел.: +375 222\403-030  
leskompleks@gmail.com  
*Заготовка и перевозка древесины.*

**Частное предприятие «СветлЭкспорт»**

Гомельская обл., г. Светлогорск, пер.1-й Хвойный, 5  
Тел.: +375 2342\277-23  
*Производство колотых дров.*

**Фермерское хозяйство**

**«Быховцев Владимир Иванович»**

Гомельская обл., г. Светлогорск, ул. Авиационная  
Тел.: +375 214\742-481  
svetllespromhoz@rambler.ru  
*Производство пиломатериалов, колотых дров.*

**ООО «Молград»**

Гомельская обл., г. Хойники, ул. Комарова, 2а  
Тел.: +375 29\653-5477  
komarova.2a@mail.ru  
*Производство и переработка лесоматериалов.*

**ООО «ГрандМанар»**

г. Брест, ул. Писателя Смирнова, 153/1  
Тел.: +375 162\554-242  
manarbrst@mail.ru  
*Производство мебели и деталей мебели.*

**ООО «Профкомплекс»**

г. Минск, ул. Тимирязева, 121, корп. 4, к. 206  
Тел.: +375 17\202-1569  
profkompleks.by  
*Производство лабораторной и медицинской мебели, мебели для чистых помещений, мебели для сидения, винтовых стульев. Производство оборудования и изделий из нержавеющей стали.*

**ОДО «Бумпром»**

г. Гомель, ул. Международная, 29, к. 1  
Тел.: +375 232\534-203  
www.bumprom.by  
*Производство виниловых обоев.*

*Легкая промышленность*

**ООО «ГиПБел»**

г. Витебск, а/я 26  
Тел.: +375 212\647-646  
gipbel@rambler.ru  
*Производство шнурков, шнуров, застежек-молний для обувной промышленности, тесьмы окантовочной.*

**Частное предприятие «Медарсан»**

г. Минск, ул. Радиальная, 36, к. 171  
Тел.: +375 17\296-5346  
medarsan-2016@mail.ru  
*Производство одноразовых санитарно-гигиенических изделий и комплектов для лечебно-профилактических учреждений.*

**ОАО «Слонимская камвольно-прядельная фабрика»**

Гродненская обл., г. Слоним, ул. Брестская, 42  
Тел.: +375 1562\250-24  
skpf.by  
*Производство чистошерстяной, полушерстяной и акриловой пряжи.*

**ООО «Приорстиль»**

г. Минск, а/я 62  
Тел.: +375 174\314-225  
priorstyle@tut.by  
*Разработка и изготовление женской одежды для сна и отдыха. Услуги по пошиву одежды из давальческого сырья.*

**ООО «ПОЛСПО-КлАСС»**

Витебская обл., г. Полоцк, ул. Строительная, 30/1, к. 1  
Тел.: +375 214\742-481  
psc@polspoclass.com  
*Производство средств индивидуальной защиты человека (мотошлемы, шлемы противоударные и баллистические, каски рабочие).*

*Пищевая промышленность*

**ООО «Випрезент»**

г. Минск, ул. Рафиева, 56  
Тел.: +375 17\360-2390  
vip-present.by  
*Производство премиального шоколада ручной работы, подарков. Органическая продукция.*

**ООО «МилоградФиш»**

Гомельская обл., г. Речица, Коммунальный проезд, 14  
Тел.: +375 2340\942-33  
mfkom14@mail.ru  
*Переработка и консервирование рыбы и морепродуктов.*

**ООО «Иван Купала-торг»**

г. Минск, ул. Передовая, 91  
Тел.: +375 17\345-7095  
www.ivan-kupala.by  
*Производство ликероводочных изделий (настойки горькие и сладкие, джин, ликеры, аперитивы, напитки десертные).*



*Сельское хозяйство***Фермерское хозяйство «Зеленый горизонт»**

г. Гродно, ул. Антонова, 30  
Тел.: +375 152\910-510  
zelmir.com

*Производство и реализация саженцев декоративных растений.*

**Крестьянское (фермерское) хозяйство «Диана»**

Могилевская обл., Шкловский р-н, д. Даньковичи, ул. Луговая, 23  
Тел.: +375 2239\723-48  
www.diana.fermer.by

*Производство картофеля и зерновых.*

**РУП «Гомельская областная сельскохозяйственная опытная станция» НАН Беларуси**

Гомельская обл., Рогачевский р-н, аг. Довск, ул. Рогачевская, 3а  
Тел.: +375 2339\774-62  
goshos-nan@yandex.by

*Научные исследования и разработки в области естественных наук, выращивание зерновых и бобовых культур, картофеля и овощей, семечковых и косточковых плодов. Производство продукции питомников.*

**Крестьянское (фермерское) хозяйство «ГОРИЗОНТ Мостовского района»**

Гродненская обл., г. Мосты, ул. Советская, 142  
Тел.: +375 1515\285-67  
horizontmosty@mail.ru

*Производство овощей (лук, морковь, капуста, свекла) и картофеля, полуфабрикатов из овощей и картофеля.*

**Крестьянское (фермерское) хозяйство «Вармас»**

Витебская обл., Витебский р-н, с/с Октябрьский, 20  
Тел.: +375 212\285-275  
kfh.varmas@mail.ru

*Производство картофеля и овощей (лук, морковь, свекла, капуста), зерновых культур.*

**Фермерское хозяйство «Алвимур»**

Минская обл., Червенский р-н, д. Рованичская Слобода  
Тел.: +375 29\756-3430  
fh\_alvimur@mail.ru

*Выращивание картофеля.*

*Услуги***ОДО «Центр оперативной печати»**

г. Гомель, пр-т Октября, 28  
Тел.: +375 232\400-325  
romario-70@inbox.ru

*Полиграфическая деятельность.*

**Гомельский областной клинический кожно-венерологический диспансер**

г. Гомель, ул. Медицинская, 10  
Тел.: +375 232\434-686

gomeikvd.by

*Оказание медицинских и косметологических услуг.*

**ИП Зайнакова Ирина Александровна**

г. Гомель, ул. Кожара, д. 2, к. 18  
irena@tut.by

*Образовательные услуги.*

**ООО «Брестское агентство аутсорсинга»**

г. Брест, ул. Ленина, 22, 3-й этаж  
Тел.: +375 162\531-640

www.braa.by

*Оказание услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета, МСФО, налоговые консультации.*

**ИП Исаченко Виталий Васильевич**

Минская обл., Минский р-н, аг. Лесной, ул. Н.Александрова, 6, кв. 77

Тел.: +375 29\598-6667

s\_travel@mail.ru

*Услуги в области тендерного консалтинга, оптовая торговля всеми видами товаров, посредством электронных и биржевых торгов.*

**ООО «ЕЦДДП»**

г. Минск, ул. Красная, 13, пом. 5в  
Тел.: +375 29\390-0088

www.ecdpgroup.com

*Бухгалтерские, юридические, консалтинговые (консультационные) и кадровые услуги. Помощь при регистрации юридического лица на территории Беларуси и выборе системы налогообложения для конкретного вида деятельности. Due Diligence, МСФО.*

**ИП Готин Сергей Валерьевич**

г. Минск, ул. Плеханова, 71, к. 67  
Тел.: +375 29\634-6230

www.gotin.org

*Услуги в области стратегического планирования, планирования развития (включая планирование выхода на новые рынки), внедрения проектного менеджмента и принципов управления, ориентированного на результат (ТМ IMACON). Разработка, управление и оценка международных проектов и программ.*

**ИП Чжан Ин**

г. Минск, ул. Мельникайте, 16, к. 168  
innazhang70@yahoo.com

*Услуги перевода, секретарские услуги.*

**Адвокатское бюро****«Хмылко, Ярмош и партнеры»**

г. Минск, ул. Коммунистическая, 11-1, офис 403  
Тел.: +375 17\396-3479

hyp.by

*Юридические услуги.*

**ИП Мазаева Анастасия Николаевна**

г. Минск, ул. Калиновского, 14, к. 61  
Тел.: +375 29\387-9557

videolab.by

*Производство презентационных видеоро-*

*ликов, корпоративных фильмов, имиджевых видеороликов, роликов для интернета, обучающих фильмов. Промышленная видеосъемка. Аэросъемка.*

**ООО «Лайт Вел Организейшн»**

г. Минск, ул. Кропоткина, 91, пом. 14  
Тел.: +375 17\334-1002

www.lwo.by

*Проектирование, разработка, поставка, внедрение, выполнение отдельных работ, составляющих процесс разработки программного обеспечения (программных средств), поддержка и сопровождение программного обеспечения (программных средств). Разработка, производство, монтаж, наладка, сервисное обслуживание, проведение испытаний программных средств обработки информации в защищенном исполнении, программных, программно-аппаратных средств защиты информации и контроля ее защищенности, средств криптографической защиты информации. Проектирование, создание систем защиты информации информационных систем, аттестация объектов информатизации.*

**ООО «СмартФинСофт»**

г. Минск, ул. Железнодорожная, 44, пом. 272/с

Тел.: +375 17\353-0005

smartfinsoft.by

*Разработка уникальных IT-продуктов в области FinTech и B2B. Предоставление информационных и консалтинговых услуг по внедрению своих продуктов.*

**Унитарное предприятие «Рим»**

г. Гродно, ул. Горького, 91а  
Тел.: +375 152\435-517

el-gusto.by

*Услуги в сфере торговли и общественного питания.*

**Администрация свободной экономической зоны «Гродноинвест»**

г. Гродно, ул. Горького, 91а  
Тел.: +375 152\430-175

www.grodnoinvest.by

*Управление свободной экономической зоной и специальным туристско-рекреационным парком «Августовский канал».*

*Транспортные услуги***ИП Карпечков Павел Павлович**

г. Гомель, пр-т Речицкий, 9, к. 22  
Тел.: +375 232\463-066

*Услуги бесконтактной мойки всех видов автотранспорта при помощи аппарата высокого давления. Обработка фрезой под покраску.*

**ООО «Все под ключ»**

г. Минск, а/я 496  
info@24vpk.ru

*Транспортно-экспедиционная деятельность.*



**Иностранное унитарное предприятие  
«ДиЭсВи Транспорт»**

г. Минск, ул. Липковская, 9/5, к. 33  
Тел.: +375 17\385-1522  
www.dsv.by

Комплекс транспортно-экспедиционных услуг по доставке грузов: автомобильные, железнодорожные, морские и авиационные грузоперевозки; проектные перевозки грузов «от двери до двери»; услуги таможенного представителя; дополнительное страхование грузов; консультирование по вопросам транспортной логистики.

**ООО «Монолитлогистик»**

г. Минск, а/я 497  
Тел.: +375 17\235-1151  
www.mltrans.by

Полный комплекс логистических, таможенных, транспортных, экспедиционных и складских услуг по перемещению товаров всеми видами транспорта. Предоставление услуг по поручительству, выдаче гарантий, сертификации, ЭПИ.

**ИООО «Логинтранс Бел»**

г. Минск, пр-т Машерова, 17/4, к. 5016  
logintransbel@gmail.com  
Предоставление доступа к базам данных.

**ООО «Илог Групп»**

г. Минск, ул. Тимирязева, 656, офис 714  
Факс: +375 17\319-6915  
elogworld.com  
Логистические услуги.

*Торговля*

**Частное предприятие «НАТА»**

г. Гомель, ул. Хатаевича, 38  
Тел.: +375 232\212-192  
www.nata-firm.by

Продажа и техническое обслуживание автомобилей УАЗ (Россия) и ЗОТУЕ (Беларусь). Продажа запасных частей, услуги автомойки. Услуги туристического агентства. Изготовление конструкций из пластиковых профилей. Услуги салона-парикмахерской, кафе.

**ОАО «Гомельоблагросервис»**

г. Гомель, ул. Троллейбусная, 4  
Тел.: +375 232\246-001  
gomel-agro.by

Материально-техническое обеспечение предприятий АПК сельскохозяйственной техникой, запасными частями, ремонтной продукцией, строительными материалами, спецодеждой, инструментом, хозяйственными товарами, горюче-смазочными материалами, средствами защиты растений, удобрениями. Поставка сельскохозяйственной техники сельхозорганизациям в лизинг.

**ООО «ЭКСТРАСЕРВИС»**

Минская обл., Минский р-н, д. Лесковка, ул. Новосельская, 31  
Тел.: +375 17\515-1100

www.extraservice.by

Поставки и монтаж технологического оборудования для молочно-товарных ферм и сельскохозяйственных комплексов. Внедрение инновационных технологий ведения сельского хозяйства.

**ООО «Торгово-строительная компания  
«СМЛ Фасад»**

г. Гомель, ул. Островского, 101  
smlfasad.by  
Поставки стекломagneвoгo листа.

**ООО «Полимер Крафт»**

г. Гомель, ул. Шилова, 7  
Тел.: +375 232\330-328  
poligas.by  
Экспорт полиэтиленовых фитингов и неразъемных соединений полиэтилен-сталь. Импорт электросварных и литых полиэтиленовых фитингов, компонентов промышленных полимерных систем.

**ООО «ЗемлякоФФ Кроп  
Протекшен Бел»**

г. Минск, ул. Тимирязева, 3  
Тел.: +375 17\364-3743  
www.zemlyakoff.ru  
Поставки препаратов для комплексной защиты от вредителей, болезней и сорняков сельскохозяйственных культур – пшеницы, сахарной свеклы, подсолнечника, кукурузы, сои.

**ООО «ВУДКРАФТ»**

г. Минск, ул. Тростенецкая, 3, офис 408  
Тел.: +375 17\299-0023  
woodcraft.by@gmail.com  
Экспорт пиломатериалов, щепы. Представительские услуги для иностранных фирм.

**ИП Кулицкий Евгений Анатольевич**

г. Гомель, пр-т Речицкий, 3, к. 50  
Тел.: +375 29\605-7792  
angar18@protonmail.com  
Оптовая торговля морепродуктами, рыбой и рыбными консервами.

**ИП Жучко Леонид Федорович**

г. Минск, проезд Слободской, 22, к. 128  
Тел.: +375 29\116-7497  
leon\_fedor@mail.ru  
Продажа плодоовощной продукции.

**ИП Струповец Алена Вячеславовна**

г. Минск, пр-т Газеты «Правда», 17, к. 191  
Тел.: +375 29\317-7774  
endru25@mail.ru  
Оптовая торговля мясом и мясными продуктами.

**ООО «Агро»**

Витебская обл., г. Орша, ул. Ленина, д. 230  
Тел.: +375 216\544-990  
ооо-агро.by  
Оптовая торговля продуктами питания. Грузоперевозки.

**Частное предприятие «Спец-плюс»**

Витебская обл., г. Орша, ул. 2-я Шкловская, 7а  
spscc-plus@mail.ru  
Розничная торговля специями.

**ООО «Транс-Уголь»**

г. Гомель, пр-т Октября, 28, к. 101  
Тел.: +375 232\319-917  
transugol804@gmail.com  
Оптовая торговля углем и лигнитом.

**Частное предприятие «Жасмин плюс»**

Минская обл., Минский р-н, аг. Михановичи, ул. Юбилейная, 19  
himalayansalt.by  
Торговля солью кристаллической гималайской, тростниковым сахаром, молевыми светильниками и блоками.

**ИП Долголаптева Олеся Константиновна**

Гомельская обл., г. Речица, шоссе Светлогорское, 25, к. 45  
dolgolapteva.82@mail.ru  
Продажа парфюмерно-косметической продукции. Организация дегустаций продукции.

**ООО «Компания ДА»**

Минская обл., Минский р-н, д. Большой Тростенец, ул. Молодежная, 1, а/я 14  
company-da.by  
Оптовая торговля непродовольственными товарами.

**ООО «ЭкспоГрад Групп»**

г. Минск, ул. Бельского, 6, офис 15  
expogradgroup@gmail.com  
Оптовая торговля.

**ИП Филатова Екатерина Николаевна**

г. Минск, ул. Слободская, 17, к. 258  
Тел.: +375 29\141-0784  
katerinafilatova73@mail.ru  
Розничная торговля на ярмарках.

*Энергетика и экология*

**ООО «Терра Систем Бел»**

г. Минск, пр-т Победителей 23/1, п. 818  
Тел.: +375 29\660-6817  
terra-sistem-bel.all.biz  
Производство и экспорт питательных субстратов на основе торфа.

**Унитарное предприятие**

**«БРИЗАНТ-Ресурсь»**

Витебская обл., г. Шарковщина, ул. Комсомольская, 6  
Тел.: +375 2154\418-64  
briz-sisteko@yandex.by  
Производство благородных субстратов для сельскохозяйственных целей.

**Унитарное предприятие**

**«СИСТЭКО-Двина»**

Витебская обл., г. Шарковщина, ул. Комсомольская, 6  
Тел.: +375 2154\418-64  
briz-sisteko@yandex.by  
Добыча торфа.

**SUDAN AgroFood**

сельское хозяйство, машиностроение, оборудование, удобрения, продукты питания и напитки

 Судан  
Хартум

 март  
4 – 6

**BATIMAT Russia**

дизайн, строительство и интерьерные решения

 Россия  
Москва

 март  
12 – 15

**MADE IN BELARUS**

выставка белорусских производителей

 Грузия  
Тбилиси

 март  
20 – 23

**AGROFOOD**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

сельское хозяйство, машиностроение, удобрения, продукты питания и напитки

 Нигерия  
Лагос

 март  
26 – 28

**UzMiningExpo/UzMetalMashExpo/  
UzTechTransExpo**

горнодобывающая промышленность, металлургия, спецтехника, технологии безопасности

 Узбекистан  
Ташкент

 март  
27 – 29

**HANNOVER MESSE**

промышленные технологии и инновации, автоматизация

 Германия  
Ганновер

 апрель  
1 – 5

**MADE IN BELARUS**

выставка белорусских производителей

 Казахстан  
Алматы

 апрель  
9 – 12

**INTERNATIONAL DAIRY EXPO/CHINA**

молочные продукты и технологии

 Китай  
Чэнду

 апрель  
25 – 27

**HOFEX**

продукты питания, напитки, оборудование, HORECA

 Китай  
Гонконг

 май  
7 – 10

**NOVI SAD INTERNATIONAL AGRICULTURAL  
FAIR**

сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, удобрения, продукты питания и напитки

 Сербия  
Нови-Сад

 май  
11 – 17

**SIAL China**

продукты питания и напитки

 Китай  
Шанхай

 май  
14 – 16

**CASPIAN AGRO/WORLD FOOD AZERBAIJAN/  
IPACK CASPIAN**

сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, удобрения, продукты питания и напитки

 Азербайджан  
Баку

 май  
15 – 17

**«ГАЗ. НЕФТЬ. ТЕХНОЛОГИИ»**

нефтегазовая промышленность, энергетика, электротехника, кабельно-проводниковая продукция, освещение, альтернативные источники энергии

 Россия  
Уфа

 май  
21 – 24

**CASPIAN OIL & GAS. CASPIAN POWER**

нефтегазовая промышленность, энергетика, электротехника, кабельно-проводниковая продукция, освещение, альтернативные источники энергии

 Азербайджан  
Баку

 май 29 –  
июнь 1

**AGROACTIVA**

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

сельское хозяйство, сельскохозяйственное машиностроение, удобрения, продукты питания и напитки

 Аргентина  
Армстронг

 июнь  
26 – 29

**FILDA**

многоотраслевая выставка

 Ангола  
Луанда

 июль  
9 – 13


№ 1 (82)


 Заснавальнік:  
Беларуская гандлёва-  
прамысловая палата

 Выдаецца  
з красавіка 1995 г.

**Рэдакцыйная калегія:**

 У.Я.Улаховіч, старшыня БелГПП,  
галоўны рэдактар;  
А.А.Шабаліна, начальнік упраўлення  
інфармацыйнага і арганізацыйнага  
забеспячэння БелГПП, адказная за выпуск;  
В.А.Аввакумава, начальнік інфармацыйна-  
выдавецкага аддзела БелГПП;  
М.А.Клемянцова, вядучы спецыяліст  
па выдавецкай дзейнасці БелГПП

**Карэктар:**

Г.Я.Пазюк

**Дызайн і камп'ютарная вёрстка:**

І.В.Бяляева

 Пасведчанне аб рэгістрацыі перыядычнага  
выдання Міністэрства інфармацыі  
Рэспублікі Беларусь № 1248 ад 08.02.2010

**Адрас рэдакцыі:**

 вул. Камуністычная, 11, 220029, г. Мінск  
Тэл.: (017) 290-72-49, факс: (017) 290-72-48  
<http://www.cci.by>

© Меркурий, 2019

 Падпісана да друку 22.02.2019  
Фармат 60x84 1/8. Папера матавая.  
Афсетны друк. Умоў. друк. арк. 8,37  
Тыраж 3000 экз. Зак. № 205  
Падрыхтавана да друку БелГПП

 Надрукавана ў рэспубліканскім унітарным  
прадпрыемстве «БудМедыяПраект».  
ЛП №02330/71 ад 23.01.2014

 Беларуская гандлёва-прамысловая  
палата, вул. Камуністычная, 11,  
220029, г. Мінск

Распаўсюджваецца бясплатна

ISSN 2073-5006


 ВЫСТАВОЧНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
"БЕЛИНТЕРЭКСПО"  
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

[www.belinterexpo.by](http://www.belinterexpo.by)  
e-mail: [mail@belinterexpo.by](mailto:mail@belinterexpo.by)

- Дизайн и строительство выставочных стендов
- Рекламно-информационная поддержка
- Деловые мероприятия
- Комплексная организация поездок





# MADE IN BELARUS

## ВЫСТАВКИ И ЭКСПОЗИЦИИ белорусских производителей за рубежом

Азербайджан · Ангола · Аргентина · Болгария · Великобритания  
Германия · Грузия · Египет · Индонезия · Ирак · Казахстан · Катар · Китай  
Куба · Монголия · Нигерия · ОАЭ · Польша · Россия  
Сербия · Сирия · Судан · Турция · Узбекистан · Швеция



Выставочное унитарное предприятие  
**БЕЛИНТЕРЭКСПО**  
Белорусской торгово-промышленной палаты