

М



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

еркурый

№ 2 2019



Юрий Лука: «Белорусская бумага востребована и конкурентоспособна»

ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» и РУП «Завод газетной бумаги» – лауреаты конкурса «Лучший экспортер года» в номинации «Целлюлозно-бумажная промышленность»

«БЕЛОРУССКИЕ ЭКСПОРТЕРЫ 2020»



БЕЛОРУССКИЕ ЭКСПОРТЕРЫ



BELARUSIAN EXPORTERS



2 языка:
русский и английский

удобный
навигатор-рубрикатор

электронная версия
на сайте БелТПП
www.cci.by

адресно-целевое
распространение

актуальные данные и
координаты предприятий

высококачественная
полноцветная полиграфия

Предлагаем
разместить рекламную
информацию о предприятии в каталоге
«Белорусские экспортеры 2020»
тел.: (017) 237 72 62

Содержание

- 2** Приветствие Премьер-министра Республики Беларусь Сергея Румаса участникам республиканского конкурса «Лучший экспортер 2018 года»

ЛУЧШИЙ ЭКСПОРТЕР 2018 ГОДА

- 3** Поздравляем лучших экспортеров
6 Победители
27 Дипломанты

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

- 31** Юрий Лука:
«Белорусская бумага востребована и конкурентоспособна»

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

- 36** Индонезийский рынок имеет много ниш для белорусских товаров
41 На японском рынке можно и нужно работать

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

- 47** Беларусь – Турция: взаимовыгодные связи крепнут

- 51** Традиции добрососедства и сотрудничества
В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

- 55** Экспорт ИТ-услуг. Разрешение спора в Международном арбитражном суде при БелТПП

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. В ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРАМ

- 57** Экспорт и импорт: важность торгового финансирования
60 Защитить свои интеллектуальные права – значит защитить свой бизнес

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА



- 63** Премиум-клуб «B2B»: уникальные предложения для членов БелТПП

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

- 67** Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

Contents

- 2** Address of the Prime Minister of the Republic of Belarus Sergei Roumas to the Participants of the "Best Exporter 2018" National Contest



BEST EXPORTER 2018

- 3** Congratulations to best exporters
6 Contest winners
27 Diploma holders

CLOSE UP VIEW

- 31** Yuri Luka:
"Belarusian paper is competitive and in demand"

COMPETENT OPINION

- 36** Indonesian market is open to a wide range of Belarusian products
41 We can and should work in the Japanese market



INTERNATIONAL COOPERATION

- 47** Belarus – Turkey: mutually beneficial ties grow stronger
51 Traditions of good neighbourliness and cooperation



Приветствие Премьер-министра Республики Беларусь Сергея Румаса участникам республиканского конкурса «Лучший экспортер 2018 года»

Address of the Prime Minister of the Republic of Belarus Sergei Roumas to the Participants of the "Best Exporter 2018" National Contest

От имени Правительства Республики Беларусь приветствую всех участников республиканского конкурса «Лучший экспортер 2018 года» и поздравляю его победителей.

Экспорт для Беларуси является одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития государства.

Проведение конкурса «Лучший экспортер года» стимулирует участников внешнеэкономической деятельности к дальнейшей реализации своих инициатив и направлений работы, способствует формированию позитивного делового имиджа Беларуси.

Результаты конкурса свидетельствуют о весомом вкладе в укрепление международного статуса и рост благосостояния страны ряда успешных и высокотехнологичных компаний.

Благодаря активной работе за рубежом, эффективной стратегии продвижения продукции, реализации смелых планов и идей победители конкурса доказали свою состоятельность и конкурентоспособность на мировой арене.

Среди лучших экспортеров представлены промышленные гиганты, надежно сохраняющие статус мировых флагманов в своей отрасли, и новые компании, успешно завоевывающие зарубежные рынки.

Уверен, что звание «Лучший экспортер 2018 года» придаст уверенность в собственных силах, станет стимулом для достижения еще более высоких результатов и реализации новых проектов.

Желаю всем участникам дальнейших свершений, процветания бизнеса и успехов в осуществлении намеченных планов.

Премьер-министр Республики Беларусь Сергей Румас

23 мая 2019 года

On behalf of the Government of the Republic of Belarus I would like to extend greetings to the participants of the "Best Exporter 2018" National Contest and congratulations to the winners.

Export is one of the key priorities of country's social and economic development.

"Best Exporter of the Year" contest is effective in encouraging foreign economic activity actors to continue implementation of their initiatives and focus areas, as well as promoting a positive business image of Belarus.

Contest results are indicative of a significant contribution from a number of successful high-tech companies to strengthening of our country's international status and welfare.

Due to active operation on foreign markets, effective product promotion strategy, implementation of ambitious plans and ideas, contest winners proved their consistency and international competitive capacity.

The list of best exporters features both industrial giants, continuously retaining their status of world flagships, as well as new companies that are successfully conquering foreign markets.

I am sure that the "Best Exporter 2018" title will help to develop self-confidence. It will also act as an incentive to achieve even better results and accomplish new projects.

I wish all the participants further achievements, business prosperity and continued success in reaching the goals set.

Sergei Roumas, Prime Minister of the Republic of Belarus

May 23, 2019



В содержание
To contents



Поздравляем лучших экспортеров

23 мая 2019 г. в ходе торжественной церемонии во Дворце Республики в Минске были награждены победители и дипломанты республиканского конкурса «Лучший экспортер 2018 года».

Конкурс проводится Белорусской торгово-промышленной палатой совместно с министерствами архитектуры и строительства, здравоохранения, иностранных дел, лесного хозяйства, промышленности, сельского хозяйства и продовольствия, транспорта и комму-

никаций, экономики, рядом других государственных органов, организаций и общественных объединений ежегодно на протяжении двенадцати лет.

В нынешнем году для участия в финальном этапе конкурса республиканскими и местными органами госуправления, бизнес-союзами было представлено 151 предприятие. В 2018 году они поставили свою продукцию в 140 стран. Это почти 15 млрд долларов вклада в экспортный портфель, или 35 про-

центов от всего экспорта страны. Новые рынки в 2018 году освоили 82 финалиста.

Победители и дипломанты определялись в 22 номинациях, которые представили все отрасли экономики страны – от машиностроения и металлургии до легкой промышленности и услуг. Около 40 процентов участников составили предприятия малого и среднего бизнеса. Номинация «Малое и среднее предприятие в сфере производства товаров» стала самой конкурентной.

Congratulations to best exporters

On May 23, the winners and diploma holders of the "Best Exporter 2018" National Contest were announced during the award ceremony in the Palace of the Republic, Minsk.

The Contest has been arranged for twelve years by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry in cooperation with the Ministries of Architecture and Construction, Health Care, Foreign Affairs, Forestry, Industry, Agriculture and Food, Transport and Communications, Economy, as well as other state bodies, organizations and business unions.

This year, 151 enterprises were short-listed for the final stage of the Contest by republican and local state bodies and business unions. In 2018, they exported their goods and services to 140 countries worldwide, having provided USD 15 billion worth contribution to the export portfolio, or 35 percent of the country's total exports. 82 finalists entered new markets in 2018.

There are 22 Contest categories, representing the whole range of economy branches – from mechanical engineer-

ing and metallurgy to light industry and service sector. Small and medium-sized enterprises formed about 40 percent of the Contest participants this year. The category "Small and Medium Enterprises in the Production of Goods" was the most competitive one.

At the beginning of the award ceremony Alexander Turchin, the First Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus, voiced the welcoming address of the Prime Minister Sergei Roumas to the participants of the "Best Exporter 2018" National Contest.



Открыл церемонию награждения Первый заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Александр Турчин. Он озвучил приветствие Премьер-министра Сергея Румаса участникам республиканского конкурса «Лучший экспортер 2018 года».

Награды победителям и дипломантам конкурса вручали председатель Государственного комитета по науке и технологиям Александр Шумилин, заместитель председателя Постоянной комиссии Палаты представителей Национального собрания по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике, заслуженный мастер спорта

Республики Беларусь Вадим Девятковский, заместитель Министра антимонопольного регулирования и торговли Иван Вежновец, заместитель председателя Государственного пограничного комитета Сергей Новиков, заместитель председателя концерна «Беллепром» Владислав Зайцев, член Постоянной комиссии Совета Республики Национального собрания по международным делам и национальной безопасности, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси, директор Минского научно-практического центра хирургии, трансплантологии и гематологии Олег Руммо, директор Департамента финансового мониторинга Комитета государственного контроля

Вячеслав Реут, директор Департамента внешнеэкономической деятельности Министерства иностранных дел Юрий Горелик, представители деловой, культурной и спортивной элиты страны.

«Это очень важно – отдавать должное тем, кто по-настоящему работает на экспорт, вносит свой вклад и обеспечивает таким образом устойчивое развитие нашей страны и благополучие граждан. Участники конкурса – наши самые передовые предприятия, получающие сегодня заслуженные награды», – отметил в ходе церемонии награждения председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Владимир Улахович.

The awards were handed to the winners and diploma holders by the Chairman of the State Committee on Science and Technology Alexander Shumilin, Deputy Chairman of the Standing Commission on Health, Physical Culture, Family and Youth Policy, Honored Master of Sports of the Republic of Belarus Vadim Devyatovsky, Deputy Minister of Antimonopoly Regulation and Trade Ivan Vezhnovets, Deputy Chairman of the State Border Committee Sergei Novikov, Deputy Chairman of Bellegprom

Concern Vladislav Zaitsev, member of the Standing Commission of the Council of the Republic of the National Assembly on International Affairs and National Security, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Belarus, Director of the Minsk Scientific and Practical Center of Surgery, Transplantation and Hematology Oleg Rummo, Head of the Financial Monitoring Department of the State Control Committee Vyacheslav Reut, Head of the Foreign Economic Activity Department of the Ministry of

Foreign Affairs Yury Gorelik, representatives of business, sport and cultural elite of the country.

"It is particularly important to give credit to those enterprises that are really export oriented, that make great contribution and therefore ensure the sustainable growth of the country's economy and the people's wellbeing," the Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Ulakhovich said during the ceremony.



Открытое акционерное общество «БЕЛАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАЗ- ХОЛДИНГ» –

победитель в номинации «Машиностроение и металлообработка»

Open Joint Stock Company "BELAZ" – Management Company of Holding "BELAZ-HOLDING" –

winner in the category "Mechanical Engineering and Metalworking"

БЕЛАЗ BELAZ



Экспортная продукция: карьерные самосвалы различной грузоподъемности, спецтехника.

География экспорта: Армения, Болгария, Босния и Герцеговина, Вьетнам, Грузия, Египет, Зимбабве, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Марокко, Молдова, Монголия, ОАЭ, Пакистан, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Сингапур, Узбекистан, Украина, Чили, Эстония, ЮАР. Новые рынки в 2018 году – Бангладеш, Филиппины.

Export portfolio: dump trucks of various capacity, special equipment.

Export geography: Armenia, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Chile, China, Egypt, Estonia, Georgia, India, Indonesia, Iran, Jordan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Mongolia, Morocco, Pakistan, Poland, Romania, Russia, Serbia, Singapore, South Africa, the UAE, Ukraine, Uzbekistan, Vietnam, Zimbabwe. New markets in 2018 – Bangladesh, the Philippines.



Предприятие представлено во всех классах грузоподъемности от 25 до 450 тонн

The enterprise is represented in all dump truck capacity classes ranging from 25 to 450 tons



Надежная техника работает в самых сложных климатических условиях в любой точке мира

The reliable machinery is efficient in the most severe climatic conditions in every corner of the world



Постоянное обновление модельного ряда техники, внедрение новых сверхточных технологий, роботизация техники

Continuous updating of the range of manufactured machinery, introduction of the latest extreme accuracy technologies and robotized production

2018

Самый успешный год для предприятия по продвижению продукции за рубеж за всю 70-летнюю историю

The most successful year for the enterprise in the promotion of the products abroad over the whole 70-year history



В 2018 году выпущен БЕЛАЗ-7547 – первый в мире карьерный самосвал с двигателем Stage 5, соответствующим европейским экологическим требованиям

In 2018, BELAZ-7547 was manufactured, the first dump truck in the world equipped with Stage 5 engine that meets the European environmental requirements



Открытое акционерное общество «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» (совместно с закрытым акционерным обществом «Белорусская нефтяная компания») –

победитель в номинации «Нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность (организации с годовым объемом экспорта свыше 25 млн долларов США)»

Joint Stock Company "Mozyr Oil Refinery" (together with Closed Joint Stock Company "Belarusian Oil Company") –

winner in the category "Oil Refining, Chemical Industry and Petroleum Chemistry (organizations with an annual export volume exceeding USD 25 mln)"



Экспортная продукция: бензины автомобильные, дизельное топливо, газойль вакуумный, прямогонный бензин, сжиженные газы, битум, мазут топочный, алкилат, метил-трет-бутиловый эфир, другая нефтехимическая продукция.

География экспорта: Венгрия, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Украина, Чехия, Эстония. Новые рынки в 2018 году – Германия, Мальта, Узбекистан.

Export portfolio: motor gasoline, diesel fuel, vacuum gasoil, straight-run gasoline, liquid gas, bitumen, burner fuel, alkylate, methyl tertiary butyl ether, other petroleum products.

Export geography: Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Moldova, Poland, Romania, Russia, Slovakia, Ukraine. New markets in 2018 – Germany, Malta, Uzbekistan.



Технологическое оснащение на уровне европейских нефтеперерабатывающих заводов

European level of technological equipment



Конкурентоспособная продукция высокого качества, соответствующая требованиям национальных и зарубежных стандартов

Competitive high-quality products that meet national and European standards requirements



Постоянное повышение эффективности производства, оптимизация затрат

Ongoing production efficiency improvement, cost saving



Экспорт около 70% выпускаемой продукции

About 70% of products are exported



В активной стадии реализации масштабный инвестиционный проект «Строительство комплекса гидрокрекинга тяжелых нефтяных остатков»

Ongoing large-scale investment project "Construction of Heavy Oil Residue Hydrocracking Complex"

Совместное закрытое акционерное общество «Респекта» –

победитель в номинации «Нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность (организации с годовым объемом экспорта до 25 млн долларов США)»

Joint Closed Joint Stock Company "Respecta" – winner in the category "Oil Refining, Chemical Industry and Petroleum Chemistry (organizations with an annual export volume not exceeding USD 25 mln)"

 **Respecta**

printing inks production



Экспортная продукция: краска для флексографской и глубокой печати, суперконцентраты, растворители.

География экспорта: Азербайджан, Казахстан, Россия. Новый рынок в 2018 году – Украина.

Export portfolio: printing inks for flexographic and gravure printing, masterbatches, solvents.

Export geography: Azerbaijan, Kazakhstan, Russia. New market in 2018 – Ukraine.



Ведущий производитель красок для флексографской и глубокой печати на территории СНГ с объемом продаж более 3400 тонн в год

A leading producer of printing inks for flexographic and gravure printing within the CIS with the sales volume of more than 3400 tons a year



Многоступенчатое импортозамещающее производство: от изготовления пигментных паст до готовых красок любого назначения

Multi-stage import substitution production: from masterbatches to ready-made printing inks for various purposes



Сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям стандарта ISO 9001:2015

The quality management system is ISO 9001:2015 certified



Новейшее специализированное оборудование, используется только качественное сырье и материалы мировых лидеров

Cutting-edge specialized equipment; only high-quality raw materials from world leaders are used for printing inks manufacture



Постоянные клиенты – сотни типографий; краску в производстве упаковки используют «Савушкин продукт», «Санта Бремор», «Бабушкина крынка», «Нестле», «Кока-кола» и другие компании

Regular clients are hundreds of printing offices; ink in packaging manufacture use Respecta's printing inks in their packaging manufacture



Открытое акционерное общество «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания» – победитель в номинации «Металлургия»

Open Joint Stock Company "Byelorussian Steel Works – Management Company of "Byelorussian Metallurgical Company" Holding" – winner in the category "Metallurgy"



Экспортная продукция: литая заготовка, металлопрокат, трубопрокат, металлокорд, стальная проволока.

География экспорта: Буркина-Фасо, Венгрия, Греция, Дания, Иордания, Испания, Колумбия, Нидерланды, Швейцария, Украина, Эстония. Новые рынки в 2018 году – Алжир, Гватемала, Ирак, Камерун, Коста-Рика, Лихтенштейн, Малайзия, Мали, Панама, Португалия, Судан, Чад, Эфиопия.

Export portfolio: cast section, rolled metal products, tube rolls, steel wire cord, steel wire line.

Export geography: Burkina Faso, Colombia, Denmark, Estonia, Greece, Hungary, Jordan, the Netherlands, Spain, Switzerland, Ukraine. New markets in 2018 – Algeria, Cameroon, Chad, Costa Rica, Ethiopia, Guatemala, Iraq, Liechtenstein, Malaysia, Mali, Panama, Portugal, Sudan.



Один из крупнейших производителей металлокордной продукции в Европе

One of the leading producers of metal cord in Europe



8 сертификатов соответствия СМК и более 60 сертификатов соответствия на производство различных видов продукции

8 certificates of Quality Management System conformity and more than 60 certificates for the manufacture of various types of products



Качеству продукции доверяют авторитетные компании Daimler, BMW, VW, Fiat, Halliburton, Schlumberger, Continental, Bridgestone, Michelin, Goodyear

Trusted for quality by such highly reputed companies as BMW, VW, FIAT, Halliburton, Schlumberger, Continental, Bridgestone, Michelin, Goodyear



Более четверти отгруженной в 2018 году продукции – инновационная. Освоено 18 видов продукции, в том числе 10 новых марок стали для автомобилестроения

More than a quarter of the products exported in 2018 are innovative. 18 product types were mastered, including 10 new steel grades for car manufacturing

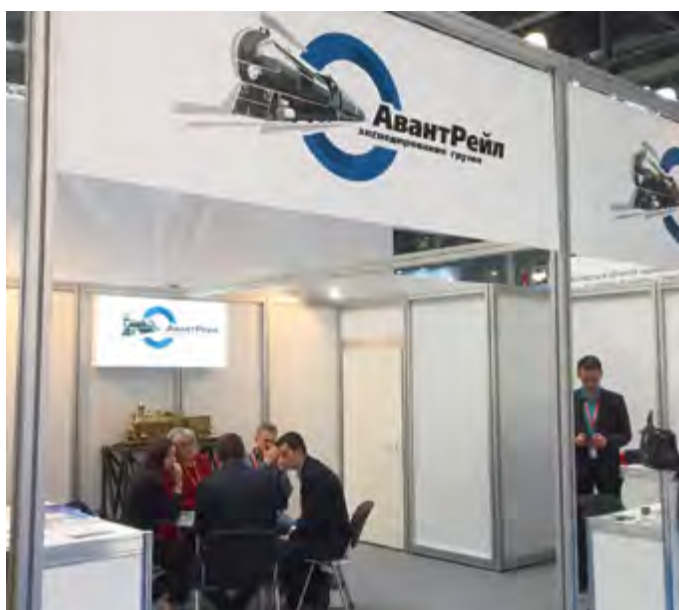


Первое экспортно ориентированное производственное предприятие страны, включенное в реестр уполномоченных экономических операторов ЕАЭС

The first export oriented manufacturing enterprise in the country that has been included in the EAEU Register of Authorized Economic Operators

Общество с ограниченной ответственностью «АвантРейл» – победитель в номинации «Транспорт и логистика»

Limited Liability Company "AvantRail" – winner in the category "Transport and Logistics"



Экспортные услуги: грузовые перевозки железнодорожным транспортом.

География экспорта: Австрия, Великобритания, Гонконг, Испания, Казахстан, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Россия, Украина. Новые рынки в 2018 году – Болгария, ОАЭ, Швейцария.

Export portfolio: freight transportation by rail.

Export geography: Austria, Hong Kong, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Russia, Spain, Ukraine, United Kingdom. New markets in 2018 – Bulgaria, Switzerland, the UAE.



Перевозка грузов железнодорожным транспортом по территории стран СНГ и Балтии

Railroad cargo transportation within the territory of CIS and Baltic states

TOP 3

Много лет – в тройке ведущих экспедиторов Беларуси по версии Ассоциации международных экспедиторов и логистики «БАМЭ»

For many years the enterprise has ranked among the top three leading forwarders in Belarus according to the Belarusian Association of International Forwarders "FIATA"



Грамотное планирование грузоперевозок, оптимальные схемы доставки грузов

Sound planning, optimal transport schemes



Оперативное решение вопросов, связанных с оказанием экспедиторских услуг

Quick solution of freight forwarding issues



Благоприятные условия для долгосрочного сотрудничества, профессиональный и надежный партнер

Favourable conditions for long-term partnership, the company has proved itself as a reliable professional partner



Общество с ограниченной ответственностью «Производственное объединение «Энергокомплект» – победитель в номинации «Электроника, приборостроение, электротехническая и оптико-механическая промышленность»

Limited Liability Company "Production Association "Energoкомплект" – winner in the category "Electronics, Instrumentation, Electrical Engineering and Optomechanical Industry"



Экспортная продукция: кабельно-проводниковая продукция.

География экспорта: Азербайджан, Армения, Венгрия, Германия, Грузия, Казахстан, Россия, Словакия, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Чехия, страны Прибалтики.

Export portfolio: cabling and wiring products.

Export geography: Armenia, Azerbaijan, Czech Republic, Georgia, Germany, Hungary, Kazakhstan, Russia, Slovakia, Turkey, Turkmenistan, Ukraine, Uzbekistan, Baltic states.



Крупнейшее предприятие Беларуси по производству кабельно-проводниковой продукции

The largest enterprise in Belarus in the sphere of cable and wire production



Полный производственный цикл; цеха оснащены современным оборудованием от ведущих производителей из Германии, России, Испании, Италии, Чехии, Финляндии, США

Production facilities are equipped with state-of-the-art manufacturing machinery from leading world producers from Germany, Russia, Spain, Italy, Czech Republic, Finland, the USA, which ensures complete production cycle



Продукция используется в сферах энергетики, нефтегазовой, строительной индустрии, горнодобывающей промышленности, транспорта

The products are used in energy engineering, oil and gas industry, construction, mining, transportation industry



Четкая и своевременная доставка продукции в любую точку мира

Accurate and well-timed delivery of products anywhere in the world



Сертификаты соответствия системы менеджмента качества требованиям стандартов СТБ ИСО 9001-2001 и РСТ ИСО 9001-2001, европейским стандартам

The quality management system is STB ISO 9001-2001 and RST ISO 9001-2001 certified, meets the requirements of European standards

Совместное общество с ограниченной ответственностью «Конте Спа» –

победитель в номинации «Легкая промышленность»

Joint Limited Liability Company "Conte Spa" – winner in the category "Light Industry"



Экспортная продукция: чулочно-носочные изделия, верхние трикотажные изделия, бельевые трикотажные изделия, корсетные изделия, трикотажные головные уборы.

География экспорта: Армения, Вьетнам, Грузия, Израиль, Иран, Литва, Канада, Молдова, Норвегия, Россия, США, Узбекистан, Украина, Франция. Новые рынки в 2018 году – Азербайджан, Казахстан, Польша, Туркменистан, Чехия.

Export portfolio: hosiery items, knitted outerwear, underwear, corsetry items, knitted headwear.

Export geography: Armenia, Canada, France, Georgia, Iran, Israel, Lithuania, Moldova, Norway, Russia, Ukraine, the USA, Uzbekistan, Vietnam. New markets in 2018 – Azerbaijan, Czech Republic, Kazakhstan, Poland, Turkmenistan.



Использование только высококачественных нитей от итальянских, немецких, австрийских производителей

The use of high-quality threads only from Italian, German, Austrian manufacturers



Более 2000 итальянских производственных станков, собственное фирменное торговое оборудование

More than 2000 Italian knitting machines, own brand trade equipment



Трехэтапный контроль качества – гарантия высокого качества продукции, подтвержденного международным стандартом ISO 9001

Three-stage quality control; the quality of the products is ISO 9001 certified



Мощная сеть дистрибуции позволяет осуществлять поставки более чем в 30 стран мира

Worldwide distribution network allows maintaining deliveries to more than 30 countries



100 000 000 продаж в год

100,000,000 units sold annually



Государственное лесохозяйственное учреждение «Оршанский лесхоз» – победитель в номинации «Лесное хозяйство и лесозаготовительная промышленность»

State Forestry Institution "Orsha Forestry" – winner in the category "Forestry and Logging Industry"



Экспортная продукция: пиломатериалы и пиленые заготовки, щепы топливные, опилки древесные.

География экспорта: Азербайджан, Германия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Узбекистан, Украина.

Export portfolio: sawn timber, fire wood chips, sawdust.

Export geography: Azerbaijan, Germany, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Ukraine, Uzbekistan.



Занимает уверенные позиции среди лесхозов страны

Maintains strong positions among the forestry enterprises of the country



Политика приверженности принципам международных стандартов лесопользования и лесопользования

Adherence to international forest and environmental standards



Через территорию лесхоза проходят 670 км железных дорог и более 850 км автомобильных путей районного, областного и международного сообщения

The forestry territory is crossed by 670 km of railroads and more than 850 km of road connections of district, regional and republican level



Постоянная модернизация, профессиональный подход к решению производственных вопросов

Modernization, precise economic calculation, competent and professional approach to production matters



Лесхоз поставляет более 500 вагонов лесоматериалов в месяц на экспорт

The forestry exports over 500 carriages of sawn timber a month



В содержание
To contents

Белорусско-германское совместное предприятие «Санта Бремор» общество с ограниченной ответственностью – победитель в номинации «Пищевая промышленность»

Belarusian-German Joint Venture "Santa Bremor" Limited Liability Company – winner in the category "Food Industry"



Экспортная продукция: пресервы из сельди, икра мойвы в соусе, спреды, икра, сурими, красная рыба, морепродукты, мороженое, прочие продукты.

География экспорта: Австралия, Азербайджан, Армения, Болгария, Германия, Греция, Грузия, Дания, Израиль, Иордания, Ирландия, Италия, Казахстан, Канада, Катар, Кипр, Китай, Кыргызстан, Латвия, Ливан, Литва, Молдова, Новая Зеландия, ОАЭ, Польша, Россия, Румыния, Сингапур, Словения, США, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Черногория, Эстония.

Export portfolio: canned herring products, capelin caviar in sauce, spread, caviar, surimi, salmon, seafood, ice cream, other products.

Export geography: Armenia, Australia, Azerbaijan, Bulgaria, Canada, China, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Georgia, Germany, Greece, Hungary, Israel, Italy, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lebanon, Lithuania, Moldova, Montenegro, New Zealand, Poland, Serbia, Russia, Romania, Singapore, Slovenia, Tajikistan, Turkmenistan, the UAE, Ukraine, the USA, Uzbekistan.



Лидер на рынке рыбы и морепродуктов в Беларуси и России, один из крупнейших производителей продуктов питания в Европе

The leader on fish and seafood market of Belarus and Russia, one of the largest food manufacturers in Europe

> 1100

Свыше 1100 наименований продукции в 13 категориях, более 20 торговых марок

More than 1100 products are available in 13 categories; over 20 trademarks



6 современных заводов, расположенных в Беларуси и России, эффективная система логистики и дистрибуции

6 modern factories located in Belarus and Russia, efficient logistics and distribution system



В 2018 году на экспорт поставлено более 61 тыс. тонн продукции

In 2018, more than 61 thousand tons of products were exported



Все производственные процессы имеют сертификаты качества и безопасности ISO 9001, HACCP, IFS, BRC

The production processes are certified for the compliance with ISO 9001, HACCP, IFS, BRC quality and safety standards



Открытое акционерное общество «Савушкин продукт» –

победитель в номинации «Молочная промышленность»

Joint Stock Company "Savushkin Product" – winner in the category "Dairy Industry"



Экспортная продукция: молоко, сыр, сметана, масло и спред, кисломолочные напитки, творог, десерты из молока, сокодержательные напитки, сухие молочные продукты.

География экспорта: Азербайджан, Армения, Болгария, Вьетнам, Германия, Гонконг, Грузия, Иордания, Казахстан, Китай, Молдова, Нидерланды, ОАЭ, Польша, Россия, Сингапур, Туркменистан, Украина, Филиппины, Эстония, Япония. Новые рынки в 2018 году – Гана, Дания, Латвия, Мьянма, США, Таджикистан, Турция, Узбекистан.

Export portfolio: milk, cheese, sour cream, butter and spread, fermented milk beverages, cottage cheese, curd, milk desserts, juice-containing beverages, powdered milk products.

Export geography: Armenia, Azerbaijan, Bulgaria, China, Estonia, Georgia, Germany, Hong Kong, Japan, Jordan, Kazakhstan, Moldova, the Netherlands, the Philippines, Poland, Russia, Singapore, Turkmenistan, the UAE, Ukraine, Vietnam. New markets in 2018 – Denmark, Ghana, Latvia, Myanmar, Tajikistan, Turkey, the USA, Uzbekistan.



Один из крупнейших производителей натуральной молочной продукции в Восточной Европе

One of the leading manufacturers of natural dairy products in Eastern Europe



9 производственных площадок с узкой специализацией, сертифицированных в соответствии с международными и национальными стандартами СТБ ISO 9001-2009, ISO 14001, OHSAS 18001 и FSSC 22000

9 specialized production sites certified to СТБ ISO 9001-2009, ISO 14001, OHSAS 18001 and FSSC 22000 international and national standards



Более 250 наименований продукции под брендами «Савушкин», «Брест-Литовск», TEOS, «Оптималь», «СуперКид», «Апети», «Ласковое лето», «На100ящий»

More than 250 product names branded "Savushkin", "Brest-Litovsk", "TEOS", "Optimal", "SuperKid", "Appeti", "Laskovoye Leto", "Na100yaschy"



Более 600 высших наград республиканских и международных конкурсов

More than 600 highest awards of national and international contests



Единственная молочная компания в Беларуси и странах СНГ, удостоенная Хрустальной премии Crystal Award – особой награды конкурса Superior Taste Award 2018 в Бельгии

The only company in Belarus and in the CIS to have been awarded with the Crystal Award, a special prize of Superior Taste Award 2018 contest in Belgium

Открытое акционерное общество «Пинский мясокомбинат» – победитель в номинации «Мясная промышленность»

Open Joint Stock Company "Pinsk Meat-Packing Plant" – winner in the category "Meat Industry"



◆ ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ ◆



Экспортная продукция: говядина, колбасные изделия, суб-продукты, говяжий жир.

География экспорта: Азербайджан, Вьетнам, Германия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Литва, Украина. Новые рынки в 2018 году – Армения, Узбекистан.

Export portfolio: beef, sausage products, by-products, beef fat.

Export geography: Azerbaijan, Georgia, Germany, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Lithuania, Russia, Ukraine, Vietnam. New markets in 2018 – Armenia, Uzbekistan.



TOP 10



Многолетняя история и традиции производства высококачественной мясной продукции

Входит в десятку крупнейших предприятий мясной отрасли Беларуси

Первый лауреат Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества среди предприятий мясной отрасли

Продукция «ПИКАНТ» – лауреат наград престижных республиканских и международных конкурсов, конкурсов народного и потребительского признания

В 2018 году за рубеж поставлено более 60% производимой продукции

Long history and traditions of high quality meat products manufacture

One of the top ten largest meat industry enterprises in Belarus

Was the first meat industry enterprise that was awarded with the Republic of Belarus Government Prize for the progress in the sphere of quality

"PICANT" products have won multiple awards at prestigious national and international competitions, consumer appraisal contests

In 2018, more than 60% of products were exported



Иностранное общество с ограниченной ответственностью «Кроноспан» – победитель в номинации «Деревообрабатывающее и мебельное производство»

Foreign Limited Liability Company "Kronospan" – winner in the category "Woodworking and Furniture Production"

kronospan



Экспортная продукция: плиты древесно-стружечные, плиты древесно-волоконные, напольные покрытия.

География экспорта: Азербайджан, Армения, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Германия, Грузия, Индия, Испания, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина.

Export portfolio: chipboards, fiberboards, floor covering.

Export geography: Armenia, Azerbaijan, Belgium, Bulgaria, China, Germany, Georgia, Hungary, India, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lithuania, Moldova, Poland, Romania, Russia, Serbia, Slovakia, Spain, Tajikistan, Turkmenistan, Ukraine, United Kingdom, Uzbekistan, Vietnam.



В Беларуси – с 2011 года; занимает лидирующие позиции среди деревообрабатывающих и мебельных производств страны

In Belarus since 2011; maintains leading positions among the woodworking and furniture manufacturing enterprises



Строительство логистического центра в 2018 году позволило наладить регулярные поставки продукции на европейский рынок и в Китай

The construction of a logistics center in 2018 has facilitated the setting up of regular product supplies to European countries and to China



Непрерывная работа над повышением качества продукции, внедрение в производство передовых инноваций

Ongoing work on product quality, introduction of advanced technologies to the production process



Высокая экологичность производства

Environmentally friendly production



Разработка новых материалов, их безопасность и исключительная надежность

Development of new materials, their safety and exceptional reliability

Закрытое акционерное общество «Атлант» – победитель в номинации «Производство бытовых товаров для населения»

Closed Joint Stock Company "Atlant" – winner in the category "Production of Household Appliances"



Экспортная продукция: холодильники, автоматические стиральные машины.

География экспорта: Азербайджан, Армения, Венгрия, Дания, Германия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Сербия, Словакия, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Франция, Чехия, Эстония.

Export portfolio: refrigerators, automatic washing machines.

Export geography: Armenia, Azerbaijan, Czech Republic, Denmark, Estonia, France, Georgia, Germany, Hungary, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Latvia, Lithuania, Moldova, Mongolia, Poland, Russia, Serbia, Slovakia, Tajikistan, Ukraine, Uzbekistan.



Один из ведущих производителей бытовой техники в СНГ

One of the leading manufacturers of household appliances in the CIS



Продукция соответствует современным тенденциям в развитии бытовой техники и дизайна

The products are consistent with the latest household appliances and design development trends



Многолетний опыт, развитие собственной технической базы

Long-term experience, own manufacturing base development



Высокий уровень организации производства, использование современных технологий на всех этапах

The highest level of production, the use of advanced technologies at all stages



Гран-при конкурса «Бренд года 2018» в номинации «Лучший digital-бренд: видео» за качественные видеобзоры бытовой техники

Gran Prix of the "Brand of the Year 2018" contest in the category "The Best Digital Brand: Video" for high-quality video overviews of household appliances



Совместное общество с ограниченной ответственностью «Лекфарм» –

победитель в номинации «Производство товаров, предназначенных для лечения и реабилитации»

Joint Limited Liability Company "Lekpharm" –

winner in the category "Manufacture of Treatment and Rehabilitation Products"



Экспортная продукция: лекарственные средства.

География экспорта: Афганистан, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Ирак, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина. Новые рынки в 2018 году – Азербайджан, Армения, Иордания, Китай, Узбекистан.

Export portfolio: pharmaceutical products.

Export geography: Afghanistan, Georgia, Iraq, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Russia, Tajikistan, Ukraine. New markets in 2018 – Armenia, Azerbaijan, China, Jordan, Uzbekistan.



154 наименования продукции собственного производства

154 own production medication names



Разработка, производство и реализация 181 наименования лекарственных средств

Development, production and distribution of 181 medication names



Сертифицированное оборудование, отвечающее требованиям международного стандарта GMP

Certified equipment meeting the requirements of GMP standard



Производственные мощности позволяют производить 1500 млн таблеток, 350 млн капсул, 60 млн ампул, 30 млн саше в год

The production capacity allows producing 1500 mln pills, 350 mln capsules, 60 mln ampoules, 30 mln sachets a year



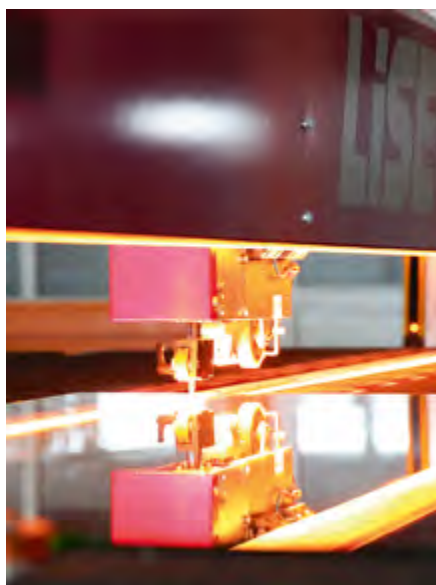
В плане разработки и регистрации на 2019 год – более 20 лекарственных средств, в т.ч. ранее не производимых на белорусских фармацевтических предприятиях

The development plan for 2019 includes more than 20 medications, including the ones that have not been produced by the Belarusian pharmaceutical enterprises

Открытое акционерное общество «Гомельстекло» –

победитель в номинации «Строительство и производство строительных материалов»

Open Joint Stock Company "Gomelglass" –
winner in the category "Construction and Building Materials Production"



Экспортная продукция: стекло листовое, стекло ламинированное, стекло с покрытием, стекло закаленное, стекло мебельное, стекло-полка.

География экспорта: Азербайджан, Болгария, Венгрия, Германия, Грузия, Италия, Латвия, Литва, Нидерланды, Польша, Казахстан, Молдова, Сербия, Россия, Румыния, Турция, Украина, Финляндия, Франция, Чехия, Эстония.

Export portfolio: glass plate, laminated glass, coated glass, hardened glass, furniture glass, shelf glass.

Export geography: Azerbaijan, Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Finland, France, Georgia, Germany, Hungary, Italy, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Moldova, the Netherlands, Poland, Romania, Russia, Serbia, Turkey, Ukraine.



Единственный в Беларуси
производитель листового
стекла

*The only glass plate
producer in Belarus*



Современное,
оснащенное
по последнему слову
техники предприятие с
высококвалифицирован-
ным персоналом

*A powerful, modern and
high-tech company with
highly qualified staff*



Мощность
производства –
до 40 млн м²
полированного стекла
в год

*The production capacity
allows producing
up to 40 mln sq.m of glass
plate a year*



Уникальная продукция,
сочетающая в себе
жесткость стекла и
упругость полимера

*Unique products, combining
the hardness of glass and
the elastic properties of
polymers*



Широкий ассортимент
изделий из
полированного стекла
толщиной от 3 до 10 мм,
размером
до 3210 x 6000 мм

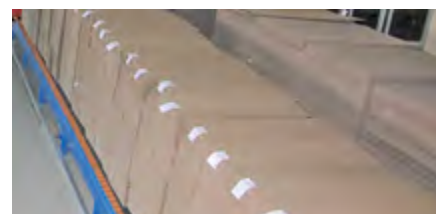
*A wide range of polished
glass products with width
ranging from 3 to 10 mm
and size
up to 3210 x 6000 mm*



Открытое акционерное общество «Бумажная фабрика «Спартак» –

победитель в номинации «Целлюлозно-бумажная промышленность»

Open Joint Stock Company "Paper-mill "Spartak" – winner in the category "Pulp and Paper Industry"



Экспортная продукция: бумага (бумага-основа санитарно-гигиеническая), тара картонно-транспортная (гофрокартон и гофроящик), картон (бумага для гофрирования).

География экспорта: Албания, Венгрия, Казахстан, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Россия, Сербия, Украина, Франция, Чехия, Эстония. Новые рынки в 2018 году – Германия, Греция, Словения, Хорватия.

Export portfolio: paper (paper base for sanitary hygienic production), corrugated cardboard and corrugated cardboard boxes, cardboard (paper for corrugating).

Export geography: Albania, Czech Republic, Estonia, France, Hungary, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Moldova, Poland, Russia, Serbia, Ukraine. New markets in 2018 – Croatia, Germany, Greece, Slovenia.

120

В 2018 году фабрика отпраздновала свое 120-летие

In 2018, the paper mill celebrated its 120th anniversary



Свыше 20 наименований продукции

More than 20 product items



Современное предприятие, использующее новейшие технологии и оборудование ведущих европейских производителей

A modern enterprise that uses the latest technologies and equipment from leading European producers



Рациональное использование природных ресурсов: возобновляемое, экологически безопасное сырье – макулатура и целлюлоза

Natural resource management: renewable, environmentally friendly raw materials – waste paper and pulp are used



Вся продукция является безопасной, что подтверждается наличием свидетельств о государственной регистрации и санитарно-гигиенических заключений

All products are safe, as evidenced by the certificates of state registration, safety and health certificates



В содержание
To contents

Учреждение образования «Белорусский государственный медицинский университет» –

победитель в номинации «Образование»

Educational Establishment "Belarusian State Medical University" – winner in the category "Education"



Экспортные услуги: образовательные услуги, медицинские услуги.

География экспорта: Азербайджан, Афганистан, Бразилия, Вьетнам, Гана, Германия, Грузия, Зимбабве, Израиль, Индия, Иордания, Ирак, Иран, Ирландия, Йемен, Казахстан, Камерун, Китай, Кыргызстан, Ливан, Ливия, Марокко, Молдова, Монголия, Намибия, Нигерия, Пакистан, Палестина, Польша, Португалия, Россия, Сербия, Сирия, США, Таджикистан, Узбекистан, Эквадор, Эстония. Новые рынки в 2018 году – Кот-д'Ивуар, Туркменистан, Турция, Украина, Шри-Ланка, Эфиопия.

Export portfolio: educational services, medical services.

Export geography: Afghanistan, Azerbaijan, Brazil, Cameroon, China, Ecuador, Estonia, Germany, Georgia, Ghana, India, Iran, Iraq, Ireland, Israel, Jordan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Lebanon, Libya, Moldova, Mongolia, Morocco, Namibia, Nigeria, Pakistan, Palestine, Poland, Portugal, Russia, Serbia, Syria, Tajikistan, the USA, Uzbekistan, Vietnam, Yemen, Zimbabwe. New markets in 2018 – Cote d'Ivoire, Ethiopia, Sri Lanka, Turkmenistan, Turkey, Ukraine.



Свыше 2000
иностранных студентов
из 55 стран мира

*More than 2000 foreign
students from 55 countries
worldwide*



Обучение иностранных
граждан по специаль-
ностям «лечебное дело»,
«стоматология», «фар-
мация» на русском и
английском языках

*Teaching of foreign
students in such disciplines
as "Medical care",
"Dentistry", "Pharmacy" in
Russian and English*



Университет включен
в базу Всемирной
директории
медицинских школ
Всемирной организации
здравоохранения

*The University is included
in the World Directory of
Medical Schools of the
World Health Organization*



116 партнерских дого-
воров о международном
сотрудничестве с учрежде-
ниями образования, науки
и здравоохранения из
30 стран мира

*116 partnership agree-
ments on international co-
operation with educational,
scientific and health care
establishments from 30
countries worldwide*



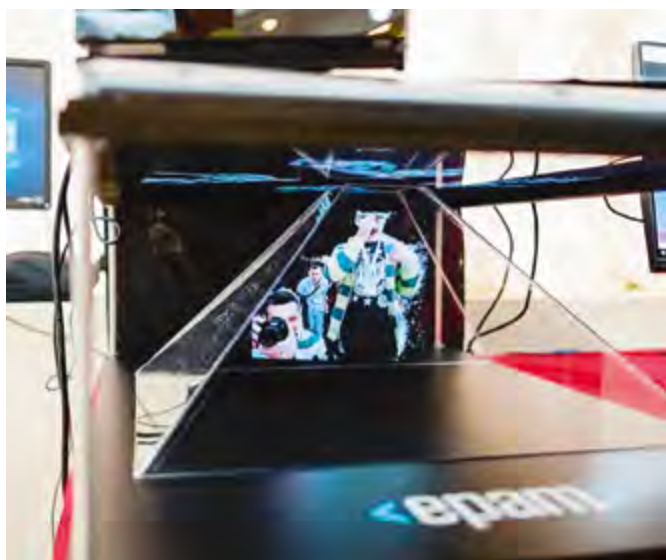
В течение шести лет
БГМУ занимает первое
место в рейтинге
результативности научных
организаций Министерства
здравоохранения Беларуси

*Over six years the BSMU
has been holding the first
place in the performance
rating among the scientific
organizations of the Health
Ministry of Belarus*



Иностранное общество с ограниченной ответственностью «ЭПАМ Системз» – победитель в номинации «Разработка информационных технологий»

Foreign Limited Liability Company "EPAM Systems" – winner in the category "IT Development"



Экспортные услуги: деятельность в области компьютерного программирования.

География экспорта: более 25 стран в Северной Америке, Европе, Азии и Австралии. Новые рынки в 2018 году – Бельгия, Гонконг, Италия, Канада, Сингапур, Чехия.

Export portfolio: computer programming.

Export geography: more than 25 countries in North America, Europe, Asia and Australia. New markets in 2018 – Belgium, Canada, Czech Republic, Hong Kong, Italy, Singapore.



Ведущий мировой поставщик услуг по разработке программного обеспечения и цифровых платформ, решений по цифровой трансформации бизнеса

A leading provider of software product and digital platform development services, business digitalization solutions



С 1993 года компания помогает своим клиентам и партнерам из списка Global 2000 проектировать, разрабатывать и внедрять программное обеспечение, которое меняет мир

Since 1993, the company helps its clients and partners from Global 2000 list to design, develop and implement the software that changes the world



Многолетний технологический опыт и компетенции в сфере консалтинга, дизайна и инновационных стратегий

Many-year experience and expertise in consulting, design and innovation strategy



В числе 25 самых быстрорастущих публичных технологических компаний по версии «Форбс»

On the list of 25 most fast-developing public technological companies, according to Forbes



Компания признана передовым партнером Google Cloud по итогам 2018 года

Has been recognized as the 2018 Google Cloud Breakthrough Partner of the Year

Открытое акционерное общество «Западэлектросетстрой» – победитель в номинации «Услуги»

Open Joint-Stock Company
"Zapadelektrosetstroy" –
winner in the category "Services"



Экспортные услуги: строительно-монтажные работы.

География экспорта: Китай, Польша, Россия.

Export portfolio: construction and assembly works.

Export geography: China, Poland, Russia.



Одна из крупнейших
специализированных
строительных компаний
Беларуси

*One of the largest
specialized construction
companies in Belarus*

50

Предприятие с
полувековой историей

*An enterprise with half-
century history*



За 50 лет предприятием по-
строено более 30 000 км ли-
ний электропередачи, 1100
подстанций напряжением
от 35 до 750 кВ, 1960 км
волоконно-оптических
линий связи, а также
108 км кабельных линий

*Over a 50-year period the
enterprise has built more
than 30,000 km of power
transmission lines, 1100
substations with voltage
from 35 to 750 kV,
1960 km of fibre-optic links,
as well as 108 km of cable
lines*



Весь комплекс
международных
сертификатов в
строительстве объектов
энергосистемы

*The whole range of
international certificates
in energy system objects
construction*



Победа в
профессиональном
конкурсе «Лучший
строительный продукт
года 2018» в номинации
«Лучший исполнитель
строительно-
монтажных работ»

*Winner of the professional
contest "Best Construction
Product 2018" in the
category "Best Performer of
Construction and Assembly
Works"*



Общество с ограниченной ответственностью «Терра Моторс» – победитель в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров»

Limited Liability Company "Terra Motors" – winner in the category "Small and Medium Enterprises in the Production of Goods"



Экспортная продукция: латунь литейная в чушках, бронза литейная в чушках, флюс легирующе-модифицирующий, сплав медно-алюминиевый, сплавы медно-цинковые.

География экспорта: Бельгия, Великобритания, Германия, Гонконг, Китай, Корея, Латвия, Литва, Россия, Сингапур, США.

Export portfolio: foundry brass ingots, foundry bronze ingots, alloying-modifying flux, aluminum-copper alloy, copper-zinc alloys.

Export geography: Belgium, China, Germany, Hong Kong, Korea, Latvia, Lithuania, Russia, Singapore, United Kingdom, the USA.



Один из ведущих мировых производителей медных сплавов с мощностью производства до 12 тыс. тонн в год

One of the world leading producers of copper alloys with the production capacity up to 12 thousand tons a year



Продукция широко применяется в металлургической, строительной, автомобильной и электротехнической отраслях

The products are widely used in metallurgy, construction, car engineering and electric engineering



Лучший резидент СЭЗ «Гомель-Ратон» по итогам 2017 и 2018 годов

The best resident of Gomel-Raton FEZ as of 2017 and 2018



Вся производимая продукция реализуется на экспорт

All the products manufactured are exported



Прямые поставки с завода и склада в Минске по всей территории СНГ

Direct supplies from the factory and own warehouse in Minsk throughout the CIS



В содержание
To contents

Совместное общество с ограниченной ответственностью «ТрансЭкспедиция» – победитель в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере оказания услуг»

Joint Limited Liability Company "TransExpedition" –

winner in the category "Small and Medium Enterprises in Service Sector"



Экспортные услуги: перевозки грузовые, включая аренду (фрахтование) транспортного средства с водителем (экипажем) и аренду (фрахтование) ж/д подвижного состава с обслуживающим персоналом.

География экспорта: Австрия, Великобритания, Кипр, Украина, Чехия.

Export portfolio: cargo transportation, including chartering of transport vehicles with a driver (crew) and chartering of railway rolling stock with the service personnel.

Export geography: Austria, Cyprus, Czech Republic, Ukraine, United Kingdom.



Большой опыт в сфере оказания услуг по экспедированию и перевозке сжиженных углеводородных газов автомобильным и железнодорожным транспортом

Extensive experience in the field of transportation and forwarding of liquefied petroleum gas by road and railway transport



Собственный автопарк и парк специализированных железнодорожных вагонов-цистерн (16 транспортных средств и 55 вагонов-цистерн)

Own fleet of rail tank cars and specialized tank trucks (16 vehicles and 55 tank cars)



Собственная железнодорожная ветка

Own railway line



Техническая возможность приема и слива сжиженного углеводородного газа из танк-контейнеров, поступающих железнодорожным транспортом, а также налива сжиженного углеводородного газа в танк-контейнеры

Technical possibility of liquefied petroleum gas reception and discharge into the tank containers arriving by railroad transport, as well as of bulk liquefied petroleum gas transportation



Работа с крупнейшими экспедиторами и операторами подвижного состава

Cooperation with the largest forwarders and rolling stock operators



Производственно-торговое унитарное предприятие «Гефест-техника» – поощрительный диплом в номинации «Производство бытовых товаров для населения»



Production and Trade Unitary Enterprise "Gefest-tekhnica" – diploma in the category "Production of Household Appliances"

Государственное опытное лесохозяйственное учреждение «Гомельский опытный лесхоз» – поощрительный диплом в номинации «Лесное хозяйство и лесозаготовительная промышленность»



State Experimental Forestry Institution "Gomelski Experimental Forestry" – diploma in the category "Forestry and Logging Industry"

Государственное лесохозяйственное учреждение «Березинский лесхоз» – поощрительный диплом в номинации «Лесное хозяйство и лесозаготовительная промышленность»



State Forestry Institution "Berezino Forestry" – diploma in the category "Forestry and Logging Industry"

Открытое акционерное общество «Слонимский картонно-бумажный завод «Альбертин» – поощрительный диплом в номинации «Целлюлозно-бумажная промышленность»



Open Joint Stock Company "Slonim Cardboard and Paper Plant "Albertin" – diploma in the category "Pulp and Paper Industry"

Республиканское производственное унитарное предприятие «Завод газетной бумаги» – поощрительный диплом в номинации «Целлюлозно-бумажная промышленность»



Republican Manufacturing Unitary Enterprise "Zavod Gazetnoy Bumagi" ("Newsprint Plant") – diploma in the category "Pulp and Paper Industry"

Иностранное общество с ограниченной ответственностью «СВУДС экспорт» – поощрительный диплом в номинации «Деревообрабатывающее и мебельное производство»



Foreign Limited Liability Company "SWOODS export" – diploma in the category "Woodworking and Furniture Production"

Иностранное общество с ограниченной ответственностью «ВМГ Индустри» – поощрительный диплом в номинации «Деревообрабатывающее и мебельное производство»



Foreign Limited Liability Company "VMG Industry" – diploma in the category "Woodworking and Furniture Production"

Совместное общество с ограниченной ответственностью «Гейм Стрим» – поощрительный диплом в номинации «Разработка информационных технологий»



Joint Limited Liability Company "Game Stream" – diploma in the category "IT Development"

Производственное унитарное предприятие «Светоприбор» общественного объединения «Белорусское товарищество инвалидов по зрению» – поощрительный диплом в номинации «Электроника, приборостроение, электротехническая и оптико-механическая промышленность»



Private Unitary Enterprise "Svetopribor" of the Public Association "Belarusian Association of the Visually Handicapped" – diploma in the category "Electronics, Instrumentation, Electrical Engineering and Optomechanical Industry"

Открытое акционерное общество «ЭНЭФ» – поощрительный диплом в номинации «Электроника, приборостроение, электротехническая и оптико-механическая промышленность»



Open Joint Stock Company "ENEF" – diploma in the category "Electronics, Instrumentation, Electrical Engineering and Optomechanical Industry"

Открытое акционерное общество «Речицкий метизный завод» – поощрительный диплом в номинации «Металлургия»



Open Joint Stock Company "Rechickij Metiznyj Zavod" – diploma in the category "Metallurgy"

Открытое акционерное общество «Могилевский металлургический завод» – поощрительный диплом в номинации «Металлургия»



Joint Stock Company "Mogilev Metallurgical Works" – diploma in the category "Metallurgy"

Открытое акционерное общество «Минский автомобильный завод» – управляющая компания холдинга «БЕЛАВТОМАЗ» – поощрительный диплом в номинации «Машиностроение и металлообработка»



Joint Stock Company "Minsk Automobile Plant" Managing Company of BELAUTOMAZ Holding – diploma in the category "Mechanical Engineering and Metalworking"

Общество с ограниченной ответственностью «Завод автомобильных прицепов и кузовов «МАЗ-КУПАВА» – поощрительный диплом в номинации «Машиностроение и металлообработка»



Limited Liability Company "Automobile Trailers and Bodies Plant "MAZ-Kupava" – diploma in the category "Mechanical Engineering and Metalworking"

Производственное республиканское унитарное предприятие «МИНСКИНТЕРКАПС» – поощрительный диплом в номинации «Производство товаров, предназначенных для лечения и реабилитации»



Republican Unitary Production Enterprise "MINSKINTERCAPS" – diploma in the category "Manufacture of Treatment and Rehabilitation Products"

Открытое акционерное общество «Борисовский завод медицинских препаратов» – поощрительный диплом в номинации «Производство товаров, предназначенных для лечения и реабилитации»



Open Joint Stock Company "Borisov Plant of Medical Preparations" – diploma in the category "Manufacture of Treatment and Rehabilitation Products"

Открытое акционерное общество «Витебские ковры» – поощрительный диплом в номинации «Легкая промышленность»



Open Joint Stock Company "Vitebsk Carpets" – diploma in the category "Light Industry"

Общество с ограниченной ответственностью «Несвижский завод детского питания» – поощрительный диплом в номинации «Молочная промышленность»



Limited Liability Company "Nesvizh Baby Food Factory" – diploma in the category "Dairy Industry"

Открытое акционерное общество «Гродненский мясокомбинат» – поощрительный диплом в номинации «Мясная промышленность»



Open Joint Stock Company "Grodno Meat-Packing Plant" – diploma in the category "Meat Industry"

Открытое акционерное общество «Слонимский мясокомбинат» – поощрительный диплом в номинации «Мясная промышленность»



Open Joint Stock Company "Slonim Meat-Packing Plant" – diploma in the category "Meat Industry"

Открытое акционерное общество «Рогозницкий крахмальный завод» – поощрительный диплом в номинации «Пищевая промышленность»



Open Joint Stock Company "Rogoznitskiy Starch Plant" – diploma in the category "Food Industry"

Закрытое акционерное общество «Облрапсагросервис» – поощрительный диплом в номинации «Сельское хозяйство»



Closed Joint Stock Company "Oblrapsagroservis" – diploma in the category "Agriculture"

Крестьянское (фермерское) хозяйство «Диана» – поощрительный диплом в номинации «Сельское хозяйство»



Peasant (Farm) Enterprise "Diana" – diploma in the category "Agriculture"

Республиканское унитарное производственное предприятие «Гранит» – поощрительный диплом в номинации «Строительство и производство строительных материалов»



Republican Unitary Production Enterprise "Granit" – diploma in the category "Construction and Building Materials Production"

Открытое акционерное общество «Белорусский цементный завод» – поощрительный диплом в номинации «Строительство и производство строительных материалов»



Open Joint Stock Company "Belarusian Cement Plant" – diploma in the category "Construction and Building Materials Production"

Открытое акционерное общество «Инвет» – поощрительный диплом в номинации «Нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность (организации с годовым объемом экспорта до 25 млн долларов США)»



Open Joint Stock Company "Invet" – diploma in the category "Oil Refining, Chemical Industry and Petroleum Chemistry (organizations with an annual export volume not exceeding USD 25 mln)"

Республиканское унитарное предприятие «Производственное объединение «Белоруснефть» (совместно с закрытым акционерным обществом «Белорусская нефтяная компания») – поощрительный диплом в номинации «Нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность (организации с годовым объемом экспорта свыше 25 млн долларов США)»



Republican Unitary Enterprise "Production Association "Belarusneft" (together with Closed Joint Stock Company "Belarusian Petroleum Company") – diploma in the category "Oil Refining, Chemical Industry and Petroleum Chemistry (organizations with an annual export volume exceeding USD 25 mln)"

Открытое акционерное общество «Беларуськалий» (совместно с открытым акционерным обществом «Белорусская калийная компания») – поощрительный диплом в номинации «Нефтеперерабатывающая, химическая и нефтехимическая промышленность (организации с годовым объемом экспорта свыше 25 млн долларов США)»



Joint Stock Company "Belaruskali" (together with Joint Stock Company "Balarusian Potash Company") – diploma in the category "Oil Refining, Chemical Industry and Petroleum Chemistry (organizations with an annual export volume exceeding USD 25 mln)"

Общество с ограниченной ответственностью «ИНТЕРТРАНСАВТО» – поощрительный диплом в номинации «Транспорт и логистика»



Limited Liability Company "Intertransavto" – diploma in the category "Transport and Logistics"

Республиканское транспортно-экспедиционное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги – поощрительный диплом в номинации «Транспорт и логистика»



State Transport and Forwarding Unitary Enterprise "BELINTERTRANS – Transport and Logistics Center" of the Belarusian Railway – diploma in the category "Transport and Logistics"

Учреждение образования «Витебский государственный университет имени П.М.Машерова» – поощрительный диплом в номинации «Образование»



Educational Establishment "Vitebsk State University named after P.M.Masherov" – diploma in the category "Education"

Общество с ограниченной ответственностью «ЗападТрансЭкспедиция» – поощрительный диплом в номинации «Услуги»



Limited Liability Company "WestTransExpedition" – diploma in the category "Services"

Совместное общество с ограниченной ответственностью «Манули Гидравликс Мануфактуринг Бел» – поощрительный диплом в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров»



Joint Limited Liability Company "Manuli Hydraulics Manufacturing Bel" – diploma in the category "Small and Medium Enterprises in the Production of Goods"

Иностранное частное унитарное производственно-торговое предприятие «АВИ» В.Житкаускаса – поощрительный диплом в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров»

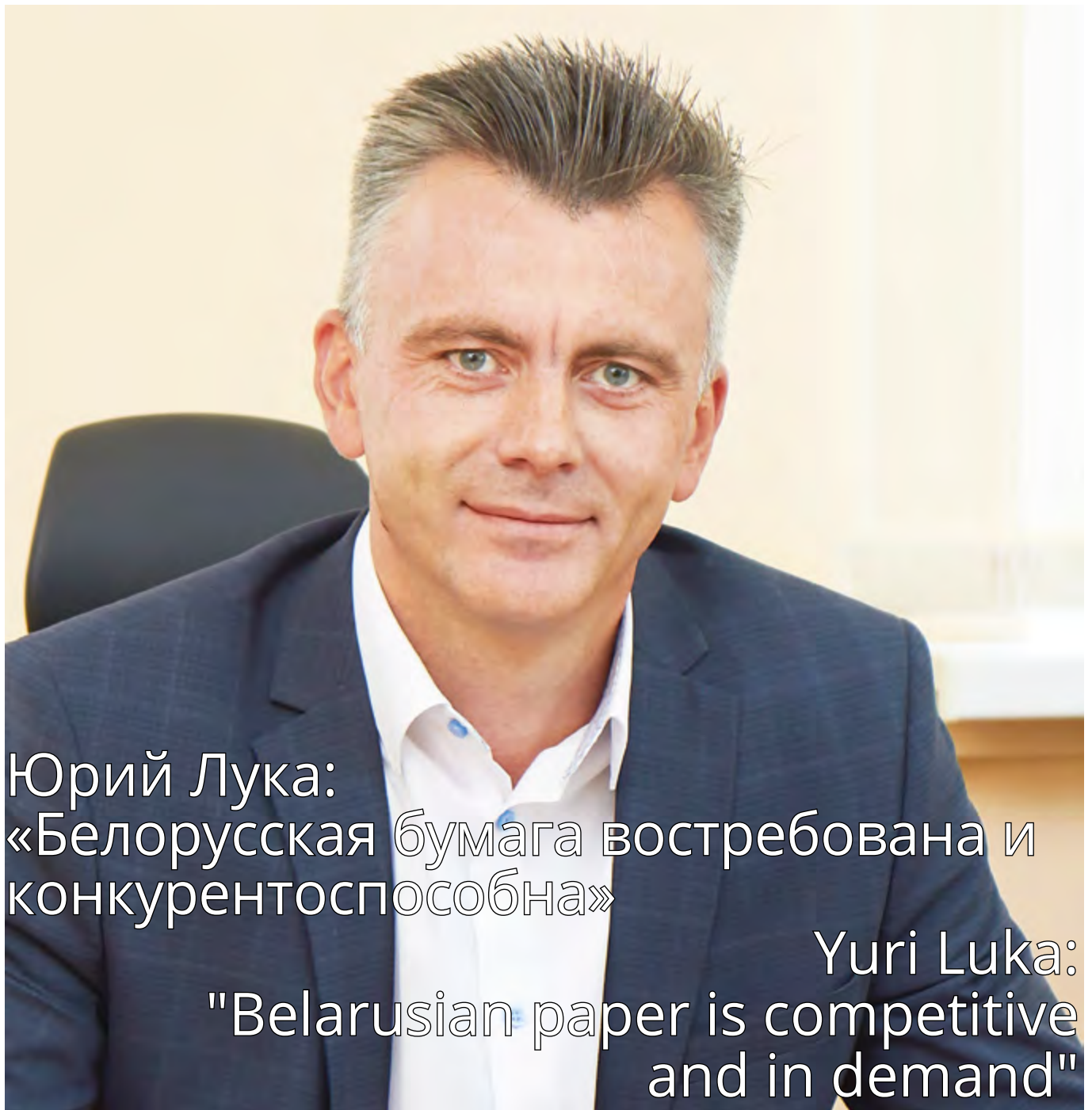


AVI Foreign Private Unitary Production and Trade Enterprise of V.Zhitkauskas – diploma in the category "Small and Medium Enterprises in the Production of Goods"

Общество с ограниченной ответственностью «Научно-технический центр «ДЭЛС» – поощрительный диплом в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере оказания услуг»



Limited Liability Company "Science and Technology Center "DELS" – diploma in the category "Small and Medium Enterprises in Service Sector"



Юрий Лука:
«Белорусская бумага востребована и конкурентоспособна»

Yuri Luka:
"Belarusian paper is competitive and in demand"

ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» второй год подряд становится победителем конкурса «Лучший экспортер года», демонстрируя значительный рост экспорта продукции и расширяя географию присутствия на зарубежных рын-

ках. А еще годом ранее пальма первенства принадлежала РУП «Завод газетной бумаги». Можно сказать, что оба предприятия не оставляют шансов белорусским компаниям-конкурентам в номинации «Целлюлозно-бумажная промышленность». О стра-

тегии экспортной деятельности, реализации новых проектов и повышении экологичности продукции рассказал директор РУП «Завод газетной бумаги» – управляющей организации ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» Юрий Лука.

For the second year in a row JSC "Paper-mill "Spartak" has become a winner of the "Best Exporter of the Year" National Contest, demonstrating a significant export increase and expanding the

geography of its operations. A year earlier, RUE "Newsprint plant" also became the Contest laureate. Both enterprises leave no chances to Belarusian competing companies in the "Pulp and Paper Industry" nomination.

Director of RUE "Newsprint Plant", Managing Director of JSC "Paper-mill "Spartak", Yuri Luka, gave a perspective of export activities, new projects implementation, and environmental performance improvement.

Юрий Генрихович, как руководитель предприятий – лучших экспортеров последних лет подскажите, за счет чего удается достигать значимых результатов за рубежом?

В 2018 году темп роста экспорта ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» к уровню прошлого года составил более 190 процентов при годовом доведенном задании 103 процента. Для РУП «Завод газетной бумаги» этот показатель составил почти 140 процентов. Это свидетельствует о том, что бумажная продукция, производимая на предприятиях, является конкурентоспособной и востребованной как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

За успехами предприятий стоят простые правила работы, которые наверняка хорошо известны большинству руководителей. Во-первых, это тщательное планирование и формирование стратегии развития предприятия, понятной каждому работнику, и четкое следование этой стратегии. Во-вторых, успех компании, укрепление ее экономической и имиджевой составляющей во многом достигается благодаря профессиональной, сплоченной

работе всего коллектива нацеленных на результат специалистов. Еще один обязательный компонент нашего «рецепта» – это достижение баланса трех показателей: снижение себестоимости продукции, контроль за ее качеством, высокая производительность труда. Грамотно выстроенная сбытовая политика обеспечивает точное и своевременное удовлетворение поступающих покупательских запросов. И, наконец, эффективному продвижению продукции за рубеж способствует умение анализировать потребности конкретных рынков и предвидеть формирующиеся запросы потребителей.

Бумажная фабрика «Спартак» – предприятие более чем с вековой историей и традициями. А когда и с какой продукции начиналась экспортная деятельность компании? Рынки каких стран были освоены первыми?

Экспортная деятельность предприятия началась еще в 90-е годы прошлого столетия. Тогда бумажная фабрика «Спартак» специализировалась на выпуске оберточной, обойной и крепированной бумаги, и именно эта продукция поставлялась за рубеж.

Основными рынками сбыта тогда были соседние государства – Россия и Украина. Эта тенденция сохранялась вплоть до модернизации, прошедшей в 2009–2011 годах. После обновления производства предприятие пришло к существующему ассортименту продукции, появились новые виды бумаги (бумага-основа санитарно-гигиеническая двухслойная, трехслойная), благодаря которым предприятие смогло освоить новые рынки, в первую очередь стран Европы.

В прошлом году география поставок продукции компании расширилась за счет четырех новых стран. Что оказывает ключевое влияние на выбор нового направления поставок, какие шаги принимаются для успешного вхождения на новый рынок?

Действительно, в прошлом году ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» начала поставки продукции в Хорватию, Германию, Грецию и Словению. Кроме того, по сравнению с 2017 годом обеспечен рост экспорта в Россию, Чехию, Польшу, Украину, Венгрию и Латвию.

Ключевое влияние на выбор нового направления поставок продукции не

As the head of enterprises awarded as best exporters of recent years, could you share with us, how can one achieve significant results doing business abroad?

In 2018, export growth rate of JSC "Paper-mill "Spartak" totaled more than 190 percent to the level of the preceding year, with the annual target of 103 percent. For RUE "Newsprint Plant" this figure was almost 140 percent. These results are indicating that our paper products are competitive and in demand both in the domestic and foreign markets.

The companies' success is based on a simple set of rules, which are probably well known to most senior managers. First of all, it is careful planning, transparent development strategy, and strict adherence to this strategy. Secondly, company success and strengthening of its economic performance and public standing could be, at large, achieved thanks to the professional, cohesive, and result-oriented teamwork. Another essential component

is to achieve the 3-pillar balance, comprised of cost reduction, quality control, and labor productivity. Competent sales policy ensures accurate and timely customer satisfaction. And finally, the ability to analyze markets needs and to forecast the emerging consumer demands adds to the effective promotion of products to foreign markets.

Spartak paper mill is an enterprise with more than a century-long history and traditions. What were the company's first export activities and destinations?

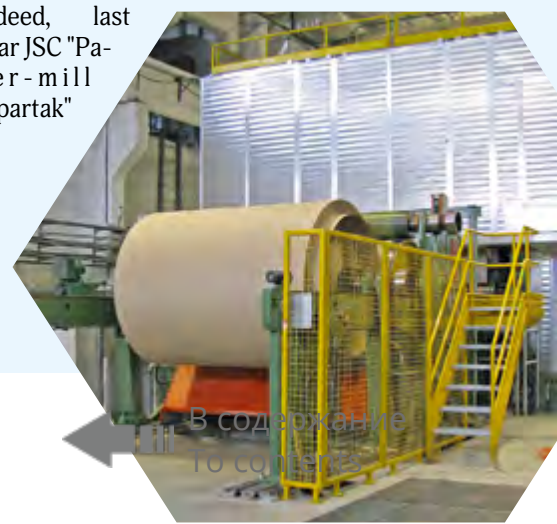
The company's export operations began in the 1990s. Back then, Spartak paper mill specialized in the production of wrapping, wall and crepe paper. And it was these products that were supplied abroad.

The main sales markets at that time were the neighboring countries, Russia and the Ukraine. After the renovation of production capacities in 2009–2011, the com-

pany switched to the existing product range, new paper types appeared (two- and three-layer paper base for sanitation and hygiene), and thus our company was able to develop new markets, primarily European.

Last year, the company's export geography expanded with four new countries. What is the key factor defining the choice of export destinations? What steps are taken to successfully enter a new market?

Indeed, last year JSC "Paper-mill "Spartak"



В содержание
to contents



только ОАО «Бумажная фабрика «Спартак», но и РУП «Завод газетной бумаги» оказывает снижение объемов экспорта по другим направлениям. Например, еще несколько лет назад более 60 процентов бумажной продукции мы поставляли в Россию. Но финансовые трудности в этой стране отразились и на нашем предприятии, объемы поставок нашей продукции заметно снизились. Чтобы исправить ситуацию, мы переориентировали свой экспорт. В настоящее время на рынок восточной соседки приходится около 38 процентов экспорта, остальные поставки диверсифицированы за счет стран СНГ и Европы.

Для всестороннего исследования интересующего нас рынка и успешного вхождения на него специалисты пред-

приятия ежегодно принимают участие в международных выставочных мероприятиях бумажной индустрии, в рабочих визитах делегаций, организуемых Министерством иностранных дел, БелТПП и загранучреждениями Республики Беларусь, тесно сотрудничают с посольствами Беларуси в различных странах для выработки совместных действий по развитию торгово-экономического сотрудничества.

Номенклатура поставляемых в различные страны товаров в целом сходна, либо существует дифференциация по странам и регионам?

Если говорить о бумажной фабрике «Спартак», то да, дифференциация существует.

Основу экспорта компании составляют бумага-основа санитарно-гигиенического назначения (61,3 процента) и бумага для гофрирования (32,7 процента). Бумага-основа поставляется в основном в страны Евросоюза, бумага для гофрирования – в Российскую Федерацию.

Около шести процентов от общего объема экспорта приходится на гоф-

ропродукцию (гофрокартон, гофроящики). На этом направлении основные рынки сбыта – Латвия, Молдова, Украина и Россия.

Что касается выпуска газетной бумаги на РУП «Завод газетной бумаги», в целом клиентская база сохраняется из года в год. А вот по новым видам продукции, таким как бумага офсетная и бумага упаковочная мешочная, освоение новых рынков только начинается.

Экспортная география ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» – это в основном страны СНГ и Европы. В то же время, как, например, сообщил в интервью нашему изданию Посол Беларуси в Японии, РУП «Завод газетной бумаги» реализует проекты в стране его пребывания. Планируется ли освоение бумажной фабрикой «Спартак» рынков дальней дуги? И расскажите, пожалуйста, об успехах Завода газетной бумаги на дальних рубежах?

Освоение ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» рынков дальней дуги в настоящее время не планируется, так как

launched product shipments to Croatia, Germany, Greece and Slovenia. In addition, compared to 2017, we achieved export growth to Russia, the Czech Republic, Poland, the Ukraine, Hungary, and Latvia.

The choice of a new product supply destination by JSC "Paper-mill "Spartak", as well as RUE "Newsprint Plant", is largely predetermined by export volumes decrease in other destinations. For example, a few years ago, we supplied over 60 percent of paper products to Russia. But following the financial difficulties in this country the volumes of deliveries of our products decreased noticeably. To settle the situation, we refocused our exports. Currently, our eastern neighbor's market accounts for about 38 percent of exports, the rest of the supplies are focusing on the CIS countries and Europe.

Company's experts annually take part in specialized international exhibitions,

as well as business visits under the auspices of the Ministry of Foreign Affairs, the BelCCI and diplomatic missions of the Republic of Belarus. We are working closely with Belarusian Embassies so that to develop joint action plans promoting trade and economic cooperation. As a result of a comprehensive study market entry success rate can be increased significantly.

Is there any variability in the range of goods shipped to different countries or regions?

If we are talking about JSC "Paper-mill "Spartak", then yes, there is differentiation.

The company's export foundation is formed by paper base for sanitation and hygiene (61.3 percent) and paper for corrugating (32.7 percent). The paper base is supplied mainly to the EU countries, the paper for corrugating is exported to the Russian Federation.

Corrugated products (corrugated cardboard, corrugated boxes) account for about six percent of total exports. The main destinations for these products are Latvia, Moldova, Ukraine, and Russia.

With regard to RUE "Newsprint Plant", the customer base, in general, remains unchanged. We are now starting to explore export markets for our new types of products, such as offset paper and paper bag packaging.

Export geography of JSC "Paper-mill "Spartak" is mainly focused on the CIS countries and Europe. At the same time, for example, according to the Ambassador of Belarus to Japan, RUE "Newsprint Plant" is implementing its projects in his country of accreditation. Is JSC "Paper-mill "Spartak" planning to consider entering far-arc markets? Could you tell us about the success story of RUE "Newsprint Plant" operating on long-distance markets?

продукция на данных рынках неконкурентоспособна ввиду значительных транспортно-логистических издержек.

Но с газетной бумагой дело обстоит по-другому. Осуществляются регулярные поставки газетной бумаги в Иран, Бангладеш, Пакистан, Шри-Ланку, Индию. В этих государствах действуют собственные субъекты товаропроводящей сети. В прошлом году начались поставки тонированной газетной бумаги на рынок Египта (для печати Корана). Офсетная бумага экспортируется на рынок Узбекистана, бумага мешочная – в Китай.

Филиал «Домостроение» РУП «Завод газетной бумаги», специализирующийся на выпуске деревянных домов, в том числе из клееного бруса, с 2017 года активно работает на рынке Франции. В этой стране застроено несколько населенных пунктов с использованием белорусских деревянных домов. Отрабатываются новые контракты – детский сад в одной из провинций Франции, а также очередная партия жилых домов.

В начале текущего года филиал «Домостроение» посетила делегация япон-

ских бизнесменов для ознакомления с технологией производства и качеством домов. По итогам визита определена комплектация зданий, необходимых японским заказчикам, начаты поставки быстровозводимых щитовых домов, в том числе для формирования резерва на случай стихийных бедствий.

Вернемся на белорусский рынок. Как и весь мир, наша страна стремится к экономии природных ресурсов и повышению экологичности выпускаемой продукции. Установка Главы государства – поэтапное снижение использования полиэтиленовой упаковки. Какие возможности открываются в этой связи для предприятий бумажной отрасли? Насколько экологичен процесс производства бумаги?

Работа «Спартак» напрямую связана с директивой Президента №7 «О совершенствовании и развитии жилищно-коммунального хозяйства страны», которая предлагает поэтапный отказ от полиэтиленовой упаковки и ее замену на экологически безопасную, в том числе из бумаги и стекла, а также сокращает объемы накопления коммунальных

отходов, регулирует их более глубокую переработку и вторичное использование.

На Заводе газетной бумаги освоено производство двух белых упаковочных материалов – бумаги упаковочной мешочной белой и картона белого «лайнер» (для верхнего слоя гофрокартона). Государственная политика по сокращению использования полиэтилена способствует росту емкости внутреннего рынка бумажной (картонной) упаковки, а значит, открывает дополнительные возможности по наращиванию их производства для белорусских потребителей. В целом производство всех видов бумаг, несмотря на большое потребление воды и энергоемкость, является достаточно экологичным при наличии собственных котельных, мест-



JSC "Paper-mill "Spartak" is currently not planning to develop far-arc markets, since the product price in these markets is uncompetitive due to significant transport and logistics costs.

However, this is not the case for newsprint. It is being regularly shipped to Iran, Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka, and India within our international distribution network. Last year, we launched deliveries of tinted newsprint to the Egyptian market (for printing the Koran). Offset paper is exported to Uzbekistan, bag paper is shipped to China.

"Domostroenie" branch of RUE "Newsprint Plant" specializing in the production of wooden houses, including houses made of glued beams, has been actively operating in the French market since 2017. Belarusian wooden houses have been used to build up several residential areas in France. New contracts are being worked out, including a kindergarten in one of the French provinces,

as well as another group of residential buildings.

At the beginning of this year, a delegation of Japanese businessmen visited "Domostroenie" branch to examine production technology and quality. As a result of the visit, the scope of supply for Japanese customers was determined and deliveries of pre-fabricated panel houses started, including but not limited to reserve components in case of natural disasters.

Let's return to the Belarusian market. Like everywhere else in the world, our country is committed to conserving natural resources and improving the environmental friendliness of its products. The instruction of the Head of State is to introduce a phased reduction in the use of plastic packaging. Is there a scope for the paper industry in this regard? Is the papermaking process eco-friendly?

"Spartak" activities directly correspond to the Presidential Directive No. 7 "On

Improvement and Development of Housing and Utilities Infrastructure", which stipulates a phased replacement of plastic packaging with environmentally friendly materials, including paper and glass, as well as reducing the amount of municipal waste, their deeper processing and recycling.

The Newsprint Plant has mastered the production of two white packaging materials, i.e. bleached bag packaging paper and white paperboard (for the top layer of corrugated cardboard). State policy to reduce the use of polyethylene is boosting the domestic paper (cardboard) packaging market capacity, and therefore generating additional production opportunities. In general, the production of all types of paper, despite the large consumption of water and energy intensity, is environmentally friendly, upon availability of in-house boiler facilities, a local power plant and wastewater treatment plants, as well as proper workplace management.

I would also like to point out that we use environmentally friendly (recycled) raw



ной электростанции и очистных сооружений и правильной организации труда на них.

Отмечу также, что при производстве нашей бумаги используется экологичное (макулатурное) сырье, а также целлюлоза, что говорит о рачительном отношении к ресурсам.

Если не секрет, каковы в целом планы по развитию на текущий год? Новые продукты, рынки, проекты...

Сейчас на бумажной фабрике «Спартак» осуществляется очередной этап модернизации – реализуется инвестиционный проект «Реконструкция размольно-подготовительного отдела и технологического потока бумагоделательной машины № 2», который предполагает техническое переоснащение и реконструкцию, расширение мощностей предприятия. Завершить данный проект планируем в декабре этого года.

Это не только экономичный, но и экологичный проект. После модернизации 2009–2011 годов фабрика увеличила производство в натуральном выраже-

нии бумаги и картона в 2,4 раза, картонной тары – в 3,1 раза, экспорт товаров, работ и услуг – в 4,5 раза, производительность труда – в 24 раза. С вводом нового оборудования планируется дополнительное увеличение объема переработки низкосортной макулатуры, поставляемой со всех регионов страны, в 3,5 раза – с 6,5 до 22,9 тыс. тонн в год. Ввод новой машины снизит нагрузку на городские очистные сооружения за счет уменьшения объемов сбрасываемых сточных вод, а также снизит забор свежей воды из Днепра для технических нужд производства на 50 процентов (с 60 до 30 тыс. м³ в месяц). При этом из отходов практически полностью удалится бумажное волокно, что позволит дополнительно извлечь более 1500 тонн волокна в год и предотвратить его захоронение, т.е. снизить экологическую нагрузку на регион. Затраты на электроэнергию также снизятся, как и себестоимость производства и реализации бумаги для гофрирования. Вырастет рентабельность продаж.

РУП «Завод газетной бумаги» продолжает реализовывать инвестиционный проект «Создание производства бу-

маги-основы для декоративных облицовочных материалов». Необходима замена части оборудования для выпуска бумаги-основы, соответствующей контрактным параметрам. Ведутся мероприятия по поиску поставщика оборудования и его наладки. В период доработки оборудования планируется выпускать альтернативные виды бумаг (офсет, упаковочная бумага), это позволит сохранить квалифицированных работников, а также снизить условно-постоянные издержки предприятия.

Завод газетной бумаги ориентируется на запросы рынка. И поскольку поступают заявки на производство тонированных видов газетной бумаги и офсета, планируем увеличить долю выпуска этой продукции.

На внешнем периметре продолжим сотрудничество с французскими партнерами по поставкам комплектов жилых домов – в 2019 году планируется поставить 14 комплектов. И, конечно, будем продолжать работу по увеличению экспортных поставок продукции – как на традиционных, так и на новых направлениях.

materials and pulp for the production of our paper, which is indicative of sustainable resource management.

If we may ask, what are your overall development plans for the current year? New products, markets, or projects...

These days at "Spartak" Paper-mill we are carrying out the next stage of modernization as part of the investment project "Modernization of Stock Preparation Department and Production Line of Paper-machine No. 2", which includes technical re-equipment, renovation, and

capacity expansion. We are planning to complete this project in December this year.

This project is both economically viable and eco-friendly. With the introduction of new equipment, it is planned to further increase the processing of low-grade waste paper supplied from all regions of the country by 3.5 times, from 6.5 to 22.9 thousand tons per year. The new machine will reduce the load on municipal wastewater treatment plants by reducing the volume of wastewater discharged, as well as reduce fresh water intake from the Dnieper for production needs by 50 percent (from 60 to 30 thousand m³ per month). At the same time, paper fiber will be almost completely removed from waste, which will make it possible to additionally extract more than 1500 tons of fiber per year and prevent its dumping, i.e. reduce the local environmental impact. The electricity cost will be also reduced, as well as the cost of production. Return on sales will grow.

RUPE "Newsprint Plant" continues to implement the investment project "Set-up of Production of Paper for Decorative Facing Materials". It is necessary to replace part of the equipment for the production of base paper in line with the contractual requirements. During the period of equipment modification, it is planned to produce alternative types of paper (offset, wrapping paper), allowing to retain staff qualification, as well as to reduce fixed costs.

Considering the market demands at the Newsprint Factory we are planning to increase the share of the production of toned types of newsprint and offset paper.

We will continue cooperation with our French partners in the supply of residential buildings. In 2019, 14 sets are scheduled to be delivered. And, of course, we will continue to promote exports to our long standing partners, as well as to examine new destinations.



В содержание
to contents

Индонезийский рынок имеет много ниш для белорусских товаров

Валерий Колесник,
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Беларусь в Республике
Индонезии, Чрезвычайный и
Полномочный Посол Республики
Беларусь в Малайзии, Республике
Сингапур, Республике Филиппины,
при Ассоциации государств Юго-
Восточной Азии по совместительству



Valery Kolesnik,
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of the Republic of
Belarus to the Republic of Indonesia
and the Association of Southeast Asian
Nations, non-resident Ambassador
Extraordinary and Plenipotentiary of
the Republic of Belarus to Malaysia, the
Republic of Singapore and the Republic
of the Philippines

Какие позиции составляют основу белорусского экспорта в Индонезию? За счет какой продукции можно диверсифицировать двусторонние торговые отношения?

По итогам 2018 года товарооборот Беларуси и Индонезии вырос до рекордного за 25 лет показателя 257,7 млн долларов с существенным доминированием белорусского экспорта (227,3 млн). Индонезия заняла 15-е место в мире среди стран – экспортных партнеров Беларуси.

Основу экспорта традиционно формируют поставки калийных удобрений. С учетом долговременной целенаправленной работы закреплена позиция Индонезии в качестве четвертого после Бразилии, Китая и Индии стратегического рынка в мире, обеспечивающе-

го стабильные валютные поступления в экономику нашей страны.

Индонезия – страна с богатыми природными ресурсами. Стратегической для Беларуси задачей является максимально эффективное участие в удовлетворении потребностей индонезийской горнодобывающей отрасли в карьерной технике «БЕЛАЗ» в условиях жесткой конкурентной борьбы с американским «Катерпиллером», японскими «Комацу» и «Хитачи». Благодаря поставке в 2018 году 24 самосвалов «БЕЛАЗ» Индонезия стала одним из главных экспортных направлений для завода среди стран дальнего зарубежья. На рынок выведена новая модель самосвала грузоподъемностью 130 тонн, имеющая хорошие перспективы и в других странах Юго-Восточной Азии. В 2018 году в Джакарте создана собственная

Indonesian market is open to a wide range of Belarusian products

What items presently form the basis of Belarusian exports to Indonesia? What products could diversify bilateral trade relations?

According to the results of 2018, the trade turnover between Belarus and Indonesia has increased to the 25-year record amount of USD 257.7 million, with significant prevalence of Belarusian exports (USD 227.3 million). Indonesia has been ranked 15th among Belarusian export destination countries.

Exports are traditionally shaped by potash fertilizers. Considering the long-term and focused efforts, Indonesia has consolidated the position of world's fourth strategic market (after Brazil, China and India) ensuring stable inflow of foreign currency into our country.

Indonesia is rich in natural resources. In this regard, a strategic task for Belarus is to ensure that the BELAZ machinery meets the needs of the Indonesian mining industry, given the tough competitive environment with American Caterpillar, Japanese Komatsu and Hitachi brands. Due to the implementation of supply contracts for 24 BELAZ dump trucks in 2018, Indonesia has become one of the main export destinations for BELAZ plant among distant-arc countries. A new model of a 130-ton dump truck has entered the market and is expected to show good results in other countries of Southeast Asia besides Indonesia. In 2018, a proprietary structure of the BELAZ OJSC distribution network was set up in Jakarta. This provides evidence that the strategy chosen to secure a foothold in the Indonesian market was correct.



структура товаропроводящей сети ОАО «БЕЛАЗ», что подтверждает правильность выбранной стратегии по закреплению на индонезийском рынке.

Ведем работу по продвижению белорусской сельхозтехники. Местному дилеру поставлены пилотные партии тракторов, в том числе адаптированная для рынка рисоводческая модификация трактора «Беларус-320Р». Трактор «Беларус-892.2» включен в электронный каталог госзакупок Индонезии, что позволяет участвовать в сельхозпроектах на бестендерной основе. На данном этапе требуется активная роль «МТЗ-Холдинга» в «раскрутке» бренда.

На рынке Индонезии востребованы белорусские шины, нефтепродукты, различные виды нефтехимической продукции (полиамиды, капролактан), оборудование, аппаратура и приборы. Налажены пилотные поставки высокотехнологичного рентген-оборудования «Адани», а также медицинской мебели, выпускаемой ИП «Мединдустрия Сервис». Интеллектуальные сканеры паспортов ООО «Регула» используются в аэропорту Джакарты.

We are actively promoting Belarusian agricultural machinery to the Indonesian market. In recent years, a pilot batch of tractors, including a modified version of Belarus-320R designated for rice cultivation, has been supplied to the local dealer. A Belarus-892.2 tractor has been added to the Indonesian electronic public procurement catalogue, which allows it to participate in agricultural projects without competitive bidding. At first stage, more active role of MTW-Holding in promoting the brand is required.

Belarusian tires, oil products, petrochemicals (polyamides, caprolactam), equipment, apparatus and devices are popular on the Indonesian market. Pilot deliveries of high-tech X-ray equipment produced by ADANI, as well as hospital furniture manufactured by Medindustria Service LLC have been concluded. Intelligent passport scanners by Regula LLC are being used at Jakarta airport.

JSC "Belkommunmash" electric buses are to become a promising export item for Indonesia. Currently, Indonesia is developing a state program to introduce electric public transport and to develop national

Перспективной экспортной позицией могут стать электробусы «Белкоммунмаш». В Индонезии занимаются разработкой госпрограммы внедрения электротранспорта и внутреннего законодательства, стимулирующего его использование. Намечена проработка сотрудничества с мэрией Джакарты, предложение по электробусам передано на рассмотрение в мэрию второго крупнейшего города страны – Сурабаи.

ОАО «Савушкин продукт» проводит работу по продвижению молочной продукции. В первом квартале 2019 г. предприятием отгружены пробные партии сухого молока и сухой молочной сыворотки для потребителей Индонезии. В условиях первоначального входа на высоконкурентный рынок ведется кропотливая работа по заключению долгосрочных контрактов.

Сегодня ставится задача наращивания экспорта белорусских услуг. Востребованы ли отечественные услуги в Индонезии и других странах АСЕАН?

Безусловно, точечное продвижение высокотехнологичных видов услуг –

legislation to encourage its use. Cooperation prospects are being studied with Jakarta city administration. Proposals for electric buses imports have also been submitted to the city administration of Indonesia's second largest city, Surabaya.

A leading Belarusian dairy market operator Savushkin Product JSC is working on milk products promotion in Indonesia. In the first quarter of 2019, the company has shipped trial batches of milk and whey powder to Indonesian consumers. Considering this was a first-time entry into a highly competitive market, a delicate negotiation process is underway to conclude long-term contracts.

Today's task is to increase Belarusian services export. Are Belarusian services in demand in Indonesia and other ASEAN countries?

The Embassy is focused on selective promotion of high-tech services. One of successful projects is the modernization of the SU-27 aircrafts belonging to the Indonesian Air Force. The modernization was performed at the 558 Aircraft Repair Plant in Baranovichi in 2016–2017. Work

в фокусе внимания Посольства. Среди успешно реализованных проектов – модернизация в 2016–2017 годах самолетов СУ-27 для нужд ВВС Индонезии на базе ОАО «558 Авиационный ремонтный завод» в Барановичах. Ведется работа над новыми проектами ремонта и модернизации самолетов и вертолетов не только с Индонезией, но и с Малайзией.

По итогам 2018 года обеспечен существенный рост экспорта услуг в Сингапур, который составил 15,5 млн долларов и возрос в 1,7 раза. Отрадно отметить, что львиная доля нашего экспорта – 9,7 млн долларов – обеспечена за счет оказания высокотехнологичных компьютерных услуг.

Системное развитие научно-технического сотрудничества также является важным направлением, которое призвано содействовать экспорту белорусских услуг в Индонезию. Странами утверждена программа по научно-техническому и инновационному сотрудничеству на 2019–2020 годы, которая ориентирована на продвижение и коммерци-



on new repair and modernization projects for planes and helicopters is underway not only with Indonesia, but also with Malaysia.

In 2018, a significant increase in exports of services to Singapore was achieved, amounting to USD 15.5 million and rising by 1.7 times. It is encouraging to note that the biggest share of our exports, i.e. USD 9.7 million, was high-tech computer services.

Comprehensive development of scientific and technical cooperation is also an important area to facilitate exports of Belarusian services to Indonesia. The Scientific, Technical and Innovative Cooperation Plan for 2019–2020 has

ализацию белорусско-индонезийских инновационных проектов.

В ходе встреч представителей бизнес-сообщества Беларуси с зарубежными деловыми кругами обсуждаются возможности перехода от прямой торговли к производственной кооперации. Насколько успешно такой вариант сотрудничества развивается с индонезийскими партнерами?

С учетом непростой мировой и региональной конъюнктуры в настоящее время следует очень внимательно подходить к организации совместных предприятий. Мы не сводим промышленную кооперацию с индонезийскими партнерами к проработке вопросов о создании сборочных производств нашей техники, а рассматриваем ее, скорее, как комплексный процесс сопряжения и трансфера технологий. И уже есть конкретные результаты с созданием сложных технологических цепочек.

Одним из успешно реализованных долгосрочных проектов промышленной кооперации можно назвать по-

ставку белорусского хлористого калия в Индонезию для его использования при производстве внутри страны комплексных удобрений и повышения эффективности АПК. Индонезийский каучук, получаемый с использованием наших удобрений, является одним из важнейших компонентов при производстве продукции ОАО «Белшина» и возвращается на родину в виде белорусских шин, широко востребованных в горнорудной отрасли Индонезии. Наконец, поставка в Индонезию «БЕЛАЗов» и налаживание их обслуживания с обучением индонезийских специалистов в Беларуси – еще один пример успешной совместной работы.

Беларусь в 2019 году открывает сборочное производство техники «МАЗ» во Вьетнаме, имеющем Соглашение о зоне свободной торговли с ЕАЭС. В Камбодже есть опыт сборки белорусских тракторов. Данные производства при достижении необходимого уровня локализации – а такая работа уже ведется – смогут свободно и беспешинно поставлять свою продукцию во все 10 стран – членов АСЕАН, в том числе в Индонезию.

В последние годы Индонезия проявляет высокий интерес к продукции белорусского оборонного комплекса, закупке высокотехнологичных систем и к созданию собственного производства. Мы со своей стороны открыты к диалогу, у отечественного ВПК есть перспективные и высококонкурентные разработки.

В прошлом году проведен ряд двусторонних деловых мероприятий, в том числе Белорусско-Индонезийский бизнес-форум, ЭкспоФест «Индонезия – Беларусь» и другие. Насколько такие мероприятия эффективны?

Мы благодарны БелТПП за организацию на высоком уровне перечисленных мероприятий, важность и эффективность которых невозможно переоценить. Презентация экономических, инвестиционных возможностей Беларуси и стран АСЕАН, открытая дискуссия представителей нашей страны и зарубежных партнеров, презентация белорусской и азиатской культур – это те «кирпичики», из которых складывается взаимопонимание и в дальнейшем реализуются совместные проекты. В современном мире прямые B2B-контакты зачастую



been approved, which is focused on the promotion and commercialization of Belarus-Indonesia innovative projects.

During their meetings with foreign partners, the Belarusian businessmen are negotiating possibilities of transition from direct trade to production cooperation. To what extent these cooperation opportunities could be considered promising with Indonesian partners?

Given the complicated global and regional market conditions, nowadays one should be very careful in making decisions on a joint venture set up. We do not limit industrial cooperation with Indonesian partners to the creation of assembly facilities for our equip-

ment, but rather consider it as an inclusive process of integration and technology transfer. Specific results have been already achieved in this area, including the establishment of complex technological chains.

One of the successful long-term industrial cooperation projects is the supply of Belarusian potassium chloride to Indonesia to be used in the production of complex fertilizers inside the country and the agro-industrial complex efficiency improvement. Indonesian rubber, produced with the use of our fertilizers, is one of the most important components in the manufacture of "Belshina" products which return home as Belarusian tires that are in high demand in Indonesia. Finally, the delivery of BELAZ trucks to Indonesia, setting-up maintenance activities and training of Indonesian specialists in Belarus are examples of successful liaison.

It should be noted that in 2019 Belarus will establish MAZ assembly plant in Vietnam, a country that had signed a free trade agreement with the EAEU. Assembly of Belarusian tractors has already been implemented in Cambodia. Provided the required localization level is achieved, the

production facilities would manage to supply their products to all 10 ASEAN member countries, including Indonesia, without paying customs duties. Work on this project is already underway.

In recent years Indonesia has shown considerable interest in the Belarusian defense industry, in purchasing high-tech systems and setting-up own production. At our end, we are open to dialogue. Belarusian defense sector offers advanced and highly competitive inventions.

Several bilateral business events were held last year, including the Belarus-Indonesia Business Forum, Indonesia-Belarus ExpoFest. What is your opinion on the effectiveness of such meetings?

We are grateful to the BelCCI for holding the mentioned events at a high level. The importance and effectiveness of these projects cannot be overestimated. Presentation of economic and investment opportunities of Belarus and ASEAN countries, open discussion between the representatives of our country and foreign partners, presentation of Belarusian and Asian cultures are the integral parts

не только дополняют, но и превосходят по значимости межгосударственные договоренности – особенно, к примеру, с Сингапуром.

Отмечу, что в декабре 2019 г. БелТПП совместно с заинтересованными органами госуправления планирует организацию в Джакарте Национальной экспозиции Республики Беларусь в рамках международной промышленной выставки-форума Manufacturing Indonesia. В прошлом году в мероприятии приняли участие более 1,5 тыс. компаний из 30 государств. С удовольствием ожидаем в Джакарте технологических лидеров Беларуси в сферах машиностроения, станкостроения, металлообработки, автоматизации производства и разработки программного обеспечения, производителей оснастки, автокомпонентов, сервисного оборудования, измерительных приборов и других.

Зачастую выход на далекие рынки сопровождается сомнениями со стороны белорусских предпринимателей: будет ли востребована продукция, с какими трудностями придется столкнуться, есть ли барьеры на уровне

законодательства... Расскажите, что ожидает белорусских производителей в Индонезии?

Емкий рынок 10 стран – членов АСЕАН с более чем 650 млн потребителей и совокупным ВВП более 2,5 трлн долларов, из которых 1 трлн приходится на Индонезию, представляет значительный интерес для экспортно ориентированных белорусских предприятий.

В то же время рынок Индонезии, как и других стран региона, характеризуется высочайшим уровнем конкуренции почти во всех его сегментах. Политика правительства предусматривает, что приоритетный допуск на рынок страны получают иностранные поставщики техники, оборудования, товаров и услуг при условии инвестирования, создания рабочих мест, локализации производства и передачи технологий. Эта политика в определенной степени расслабляет индонезийские компании, которые ожидают прихода на рынок зарубежных партнеров с готовыми бизнес-решениями, подкрепленными серьезными финансовыми ресурсами, сервисом, технологиями, современным менеджментом.

Универсальным рецептом для успешного продвижения товаров и услуг на рынке Индонезии является работа по общепринятым в мире правилам международного бизнеса с реальной оценкой собственных сил, возможностей и имеющихся ресурсов. В целом работать белорусским предприятиям на индонезийском рынке можно и нужно, что подтверждается десятилетней успешной деятельностью в регионе собственных субъектов товаропроводящей сети ведущих белорусских экспортеров, а также налаженными поставками их продукции.

Не стоит забывать, что АСЕАН имеет соглашения о свободной торговле с Китаем, Индией, Японией, Австралией, Кореей и Новой Зеландией. Поэтому, когда мы говорим о сотрудничестве с Индонезией как с одной из стран Ассоциации, мы должны помнить о возможностях, которые могут открыться на огромном рынке ее партнеров.

На некоторые сферы деятельности особенно влияют различия в религиозных взглядах. В частности, Индонезия – мусульманская страна, которая предъявляет особые требования к по-

that form mutual understanding leading to further joint projects. These days, the importance of direct B2B contacts often does not only complement, but also exceeds important state-to-state agreements, e.g. like with Singapore.

I'd like to mention that the BelCCI together with interested public authorities is planning to organize the National Exposition of the Republic of Belarus in Jakarta in December 2019 at the largest international industrial exhibition and forum Manufacturing Indonesia. Last year, more than 1500 companies from 30 countries took part in the event. We are expecting in Jakarta the leading Belarusian enterprises in the areas of mechanical engineering, machine-tool manufacture, metalworking, industrial automation and software development, manufacturers of tools, automotive components, service equipment, measuring instruments, and others.

Upon entering distant markets, the Belarusian entrepreneurs are likely to come up with the following questions: Will their products be in demand? What difficulties will they have to face? Are there any legal restrictions and barriers?

So, what Belarusian producers could expect in Indonesia?

A large market of 10 ASEAN member countries with more than 650 million consumers and aggregate GDP of over USD 2.5 trillion (Indonesia accounts for 1 trillion) is of considerable interest for export-oriented Belarusian companies.

At the same time, the Indonesian market, like in other ASEAN countries, is highly competitive in almost all its segments. According to the Indonesian government policy, foreign suppliers of machinery, equipment, goods and services get the priority access to the market providing that they ensure investment, job creation, production localization and technology transfer. To a certain extent, this policy cushions Indonesian companies, expecting foreign partners to enter the market with turnkey business solutions supported by substantial financial resources, services, technologies and leading-edge management.

An inclusive export promotion strategy in a highly competitive market of Indonesia entails a company's operation pursuant to international business practices and



adequate estimation of own strengths, capabilities and resources. In general, it is possible and advisable for Belarusian companies to work in the Indonesian market. This fact is supported by the ten-year successful regional operation of distribution networks of the leading Belarusian exporters, as well as well-established supplies of their products.

It should be noted that the ASEAN has free trade agreements with China, India, Japan, Australia, Korea and New Zealand. Therefore, when talking about cooperation with Indonesia as one of the member countries of this Association, we must remember the opportunities offered by the large market of its partners.



ставляемым продуктам питания. Каковы шансы белорусских поставщиков в данном сегменте рынка?

Безусловно, религиозный уклад создает особенности, которые следует учитывать. Очевидно, что налаживание эффективных поставок продовольственной продукции, в т.ч. из Беларуси, требует ее сертификации на соответствие мусульманским требованиям «Халяль», которые уже в текущем году могут стать обязательными.

Нишу для белорусских продуктов при наличии желания, квалифицированного менеджмента, конкурентоспособных цен и качества можно и нужно завоевывать. Так, по результатам проделанной в 2015–2018 годах работы Беларусь утверждена одной из 26 стран – поставщиков молочной продукции на рынок Индонезии. В перечень авторизованных компаний включены два завода ОАО «Савушкин продукт», а также ОАО «Бабушкина крынка» и ОАО «Верхнедвинский маслосырзавод». Как уже отмечалось, начаты пилотные поставки в Индонезию продукции «Савушкин продукт», работаем над расширением



Religious commitment may have impact on some business dimensions. Indonesia is a Muslim country that places special demands on the food products supplied. What are the chances of Belarusian food suppliers in this segment of the market?

It goes without saying that the religious context predetermines certain patterns that should be considered. It is obvious that effective food supply provision requires certification for compliance with Halal requirements. This year it may well become mandatory.

Provided there is ambition, qualified management, competitive prices and high product quality, a market niche for Belarusian food products could and

номенклатуры и объемов поставок продовольственной продукции.

Ведется работа по аккредитации производителей мясной продукции в Сингапуре. В этой стране уже налажены пилотные интернет-продажи отдельных видов пищевой и продовольственной продукции белорусских предприятий. Хотел бы отметить активную работу назначенного в 2018 году представителя БелТПП в Сингапуре, при содействии которого уже в начале 2019 г. на этот рынок отгружена пилотная партия белорусского сливочного масла.

Для обеспечения серьезных объемов поставок продовольствия в страны ЮВА представляется также эффективным продвижение белорусской продукции через головные офисы международных ТНК (в первую очередь «Нестле» и «Юнилевер»), имеющих производства и налаженную сбытовую сеть в регионе, а также через специализированные международные трейдинговые компании. Перспективными выглядят также прорабатываемые проекты организации производства молочной продукции из белорусского сырья во Вьетнаме и

should be exploited. Thus, according to the results of negotiations held in 2015–2018, Belarus had been approved as one of the 26 countries eligible to supply dairy products to the Indonesian market. The list of authorized companies includes two plants of "Savushkin Product" JSC, as well as "Babushkina Krynka" OJSC and Verkhnedvinsk Creamery and Cheese Plant. As previously noted, "Savushkin Product" has launched pilot shipments to Indonesia. And we are working to expand the range and volume of food supplies.

The accreditation of Belarusian meat producers to Singapore is being negotiated. Pilot online sales of some types of food products have been completed. I would also like to acknowledge the active work of the BelCCI representative in Singapore appointed in 2018. At the beginning of 2019 a pilot batch of Belarusian butter was shipped to this market with his assistance.

To provide for substantial volumes of long-term food supplies to Southeast Asian countries, it also seems sensible to promote Belarusian products through the head offices of international TNCs (primarily Nestlé and Unilever), which

КНР, реализация которых может обеспечить продажу продукции с высокой добавленной стоимостью в 10 странах АСЕАН на беспошлинной основе.

Подводя итог нашей беседе, еще раз хотел бы подчеркнуть, что объемный, динамично растущий, высококонкурентный индонезийский рынок имеет много ниш для белорусских товаров. Этот рынок сложен для вхождения, но в долгосрочном плане для наших компаний, которые профессионально формируют и будут реализовывать стратегии закрепления на нем, выгоды будут очевидны. Это подтверждает не только опыт ведущих белорусских предприятий, но и достижения многочисленных европейских компаний, которым удалось обосноваться на рынке, несмотря на его географическую удаленность.



have manufacturing facilities and a well-established sales network in the region, as well as through specialized international trading companies. Projects for setting-up dairy products manufacture from Belarusian raw materials in Vietnam and China also look promising to secure a foothold in the markets of Southeast Asia. Implementation of such projects can ensure duty-free sale of products with high added value in 10 ASEAN countries.

Summing up our conversation, I would like to point out once again that the receptive, dynamically growing and highly competitive Indonesian market offers a number of niches for Belarusian goods. This market is difficult to enter, but the Belarusian companies professionally shaping and implementing sustainable market presence strategies will enjoy the obvious benefits over the long run. This is confirmed not only by success stories of the leading Belarusian enterprises, but also by the achievements of numerous European companies operating in the market despite its geographical remoteness.

На японском рынке можно и нужно работать

Руслан Есин,
Чрезвычайный и Полномочный
Посол Республики Беларусь в Японии,
Чрезвычайный и Полномочный Посол
Республики Беларусь в Австралии и
Новой Зеландии по совместительству,
доктор политических наук



Ruslan Esin,
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of the Republic
of Belarus to Japan, non-resident
Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of the Republic of
Belarus to Australia and New Zealand,
Ph.D. in political science

Как одна из наиболее развитых мировых экономик Япония представляется перспективной страной для отечественных компаний. Подскажите, как складывается белорусско-японское торгово-экономическое взаимодействие? Каковы показатели экспорта белорусской продукции в эту страну в 2018 году, и каковы тенденции этого года?

Белорусские дипломаты совместно с коллегами из Белорусской торгово-промышленной палаты и других организаций в рамках работы по диверсификации экспорта уделяют значительное внимание вопросам продвижения товаров и услуг белорусских предприятий на зарубежные рынки, в том числе и в Японию. Для Посольства эта задача, безусловно, является приоритетной, поэтому на протяжении последних лет заграничное учреждение инициировало проведение ряда двусто-

ронних мероприятий экономической направленности в Беларуси и Японии. В частности, состоявшиеся первый Белорусско-Японский экономический форум (май 2018 г., г. Токио, Осака) и Белорусско-Японский бизнес-диалог (октябрь 2018 г., г. Минск) позволили бизнесменам двух стран по-новому взглянуть на имеющиеся возможности и определить перспективные направления двустороннего взаимодействия.

Также важным итогом работы является преодоление стереотипа о закрытости рынка Японии, языковых и культурных барьерах, географической и логистической недоступности Страны восходящего солнца. Анализ присутствия зарубежных компаний на рынке Японии свидетельствует о возможностях успешной работы с японскими партнерами и реализации совместных проектов.

We can and should work in the Japanese market

Being one of the most developed economies in the world, Japan appears to be a promising country for the domestic companies. How is Belarus-Japan trade and economic cooperation developing? What are the figures of the Belarusian exports to this country for 2018, and what are the main trends for the running year?

In their activities on export diversification, both Belarusian diplomats and their colleagues from the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and other organizations pay considerable attention to the promotion of Belarusian goods and services to foreign markets, and the Japanese market is one of them. This task is clearly a priority to the Embassy; therefore, recently our diplomatic mission has initiated a number of bilateral economic events in Belarus and Japan. In particular, the first Belarus-Japan Economic Forum

(May 2018, Tokyo, Osaka) and Belarus-Japan Business Dialogue (October 2018, Minsk) provided both countries businessmen with the opportunity to take a fresh look at the existing cooperation prospects and to identify the most promising areas for further bilateral interaction.

One more important result of our work was the overcoming of a stereotyped view of the Japanese market being a closed one, and of the language and cultural barriers existing, the geographical and logistic inaccessibility of the Land of a Rising Sun. The analysis of the foreign companies doing business in Japan reflects that successful cooperation with Japanese partners and joint projects implementation are possible.

As of 2018, the Belarusian exports to Japan made USD 17 mln; the growth rate, without potash fertilizers, exceeded

По итогам 2018 года экспорт белорусских товаров в Японию составил 17 млн долларов США, при этом без учета калийных удобрений темп роста превысил 150 процентов от уровня 2017 года. Позитивная динамика сохранилась и в первом квартале 2019 года. Помимо таких традиционных для белорусского экспорта в Японию товаров, как калийные удобрения, стекловолокно, продукция металлообработки наблюдается рост поставок пиломатериалов, льняных тканей и молочной продукции, чему способствовало достижение в мае 2017 г. договоренности с японской стороной о включении Республики Беларусь в список стран, которые могут экспортировать сырое молоко и молочные продукты, не подвергавшиеся тепловой обработке, на японский рынок.

Следует отметить целенаправленную работу концерна «Беллесбумпром» и его подведомственных предприятий по наращиванию поставок пиломатериалов, мебели и других изделий из дерева на японский рынок, а также отдельно выделить деятельность филиала «До-

мостроение» РУП «Завод газетной бумаги» в Шклове, который находится в высокой степени готовности к началу поставок.

Концерн «Беллепром» совместно с Оршанским льнокомбинатом, ОАО «Дзержинская швейная фабрика «ЭЛИЗ», ОАО «Элема», Минским камвольным комбинатом, СООО «Конте Спа» имеет хорошие перспективы для дальнейшей реализации своей продукции в Японии и расширения ассортимента поставок. Положительным примером является деятельность Оршанского льнокомбината в Японии. Так, по итогам первого квартала 2019 года предприятию удалось увеличить более чем в пять раз поставки продукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Способствовало достижению такого результата успешное участие предприятия в международной специализированной выставке Hotel & Restaurant Show в Токио в феврале этого года и проведенная на ней презентация белорусских льняных тканей и изделий из них.

Ежегодно в Японии увеличивается потребление молока и молочной продукции. Расширяется рынок шоколада, сыров, сливочного масла, йогуртов, глазированных сырков, творога, а также алкогольной продукции. С учетом высокого качества продукции, ее экологичности и богатых традиций производства белорусские производители продуктов питания имеют высокие шансы для закрепления на этом конкурентном поле.

Так, в декабре 2018 г. в Токио состоялась презентация продукции ОАО «Минск Кристалл», по итогам которой предприятием установлены прямые контакты с потенциальными японскими партнерами и начата работа по сертификации продукции на этом рынке. В марте 2019 г. в Тибе белорусские производители продуктов питания ОАО «Минский завод игристых вин» и ОАО «Савушкин продукт» результативно использовали формат 44-й международной продовольственной выставки FOODEX JAPAN 2019 для продвижения своей продукции в Азиатском регионе.

150 percent to the level of 2017. The positive dynamics remained in the first quarter of 2019. In addition to such traditional Belarusian exports to Japan as potash fertilizers, glass fiber, metalworking products, there is an increase in the supply of sawn timber, linen fabrics, and dairy products. The progress was facilitated by the agreement reached in May 2017 on adding the Republic of Belarus to the list of the countries that can export raw milk and dairy products to Japan.

It is worth mentioning the targeted efforts of Bellesbumprom concern and its subordinate enterprises on enhancing the supplies of sawn timber, furniture and other wooden items to the Japanese market, and in particular, highlighting the activities of Domostroenie branch of Newsprint Plant RUE in Shklov, which is ready to begin delivering prefabricated panel houses.

There are good prospects for Bellegprom concern together with Orsha Linen Mill, JSC "Dzerzhinsk Sewing Fac-



tory "ELIZ", OJSC "Elema", Minsk Textile Factory, JLLC "Conte Spa" to further increase their product supplies to Japan and to expand the export portfolio. A positive example is the work of Orsha Linen Mill in Japan. Thus, according to the results of the first quarter of 2019, the enterprise managed to ensure the five-fold increase in its products supplies compared to the same period of the previous year. Such a result was facilitated by the successful participation of the company in Hotel & Restaurant Show international specialized

expo in Tokyo in February this year and the presentation of Belarusian linen fabrics and products made within the exhibition.

The Japanese market needs in milk and dairy products are increasing year to year. The market of chocolate, cheese, butter, yoghurt, glazed cheese curds, cottage cheese as well as alcohol products is also expanding. Given the high quality of the products, their environmental friendliness and rich production traditions, the Belarusian food producers have strong



В текущем году Посольством совместно с заинтересованными организациями продолжен формат «Белорусско-Японского бизнес-диалога», ключевыми мероприятиями которого стали семинар «Инвестиционный потенциал Республики Беларусь и площадка «Великий камень» в Токио и форум «Беларусь – Фукуока». Продолжается обсуждение вопроса организации осенью 2019 г. в Минске очередного Белорусско-Японского экономического форума.

Можете ли Вы рассказать, какие совместные бизнес-проекты реа-

лизованы или находятся в стадии реализации?

Белорусские предприятия имеют хорошие примеры успешного сотрудничества с ведущими японскими корпорациями. Оборудование, узлы, агрегаты и технологии из Японии использовались при запуске производственного процесса на БЕЛАЗе, «Белшине», Мозырском и Новополоцком нефтеперерабатывающих заводах, ОАО «Гродно Азот», ОАО «Полоцк-Стекловолокно» и выпуске продукции холдинга «Горизонт». Также полоцкое предприятие эффек-

тивно применило финансовые средства Японского банка международного сотрудничества для модернизации производственного цикла. Данная практика продолжается и сегодня, о чем наглядно свидетельствуют показатели импорта высокотехнологичного промышленного оборудования из Японии.

На протяжении ряда последних лет проводятся переговоры ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК» с японской компанией, заинтересованной в совместном производстве труб нефтегазового сортамента и нарезки прецизионных трубных резьб. Японские производители промышленной робототехники, автомобильной и сельскохозяйственной техники и запасных частей к ним, высококачественного пластика, шин также проявляют интерес к сотрудничеству с белорусскими партнерами.

Безусловно, для белорусской стороны интерес представляют двусторонние высокотехнологичные инновационные проекты. Совсем недавно японские компании предложили содействовать



chances to gain a firm foothold in this competitive field.

Thus, in December 2018, Tokyo hosted a presentation of Minsk Kristall OJSC products, followed by the company's establishing direct contacts with potential Japanese partners and launching the process of the products certification for this particular market. The Minsk Sparkling Wines factory and Savushkin Product JSC have made effective use of the possibilities offered by the participation in the 44th international food expo FOODEX JAPAN 2019 in Chiba in March 2019 for further promotion of their products in Asia.

This year, the Embassy together with the organizations interested has continued the format of "The Belarus-Japan Business Dialogue", with the key events within this format having been a seminar "Investment potential of the Republic of Belarus and the Green Stone Park platform" in Tokyo and the "Belarus – Fukuoka" forum. The organization of the next

Belarus-Japan Economic Forum to be held in Minsk this autumn is worked out as well.

Could you please tell us about the joint business projects that have been implemented or are underway?

There are some good examples of the Belarusian companies' cooperation with the leading Japanese corporations. The Japanese equipment, assembly units, machinery units and technologies have been used in the production process of such Belarusian flagships as BELAZ, Belshina, Mozyr and Novopolotsk refineries, Grodno Azot OJSC, Polotsk-Steklovlokn OJSC and Horizont Holding. Besides, a Polotsk enterprise has made effective use of the Japan Bank for International Cooperation funds for its production cycle modernization. The practice is still underway, which is evidenced by the Japanese hi-tech industrial equipment import figures.

Over the past several years OJSC "BSW – Management Company of "BMC" Hold-

ing" has been negotiating with a Japanese company interested in joint production of oil and gas pipes and precision pipe threading. The Japanese manufacturers of industrial robotics, automotive and agricultural equipment and spare parts to them, high-quality plastics, tires show interest in cooperation with Belarusian partners, too.

Certainly, bilateral hi-tech innovation projects are of great interest for the Belarusian side. Recently, Japanese companies have offered assistance in the introduction of spark plasma sintering technology at Belarusian industrial enterprises as well as in the field of high-speed trains production and their infrastructure development. R&D activities in the field of space investigation, nano- and biotechnologies can be new promising projects in bilateral relations.

What unique Japanese products do you think Belarusian consumers would be interested to see in our stores, and how could we surprise our Japanese friends?

во внедрении технологии искрового плазменного спекания на белорусских промышленных предприятиях, а также в сфере производства скоростных поездов и инфраструктуры для них. Новыми перспективными проектами в двусторонних отношениях могут стать разработки в сфере космических исследований, нано- и биотехнологий.

Какие уникальные товары, по Вашему мнению, было бы интересно белорусскому потребителю увидеть на наших прилавках, и чем мы могли бы удивить японских друзей?

Белорусскому потребителю хорошо известны такие товары из Японии, как автомобили, строительная и бытовая техника, часы, медицинское оборудование, фото-, аудио- и видеоаппаратура. Спортивный инвентарь, оборудование и одежда, произведенные в Японии, также пользуются спросом среди наших профессионалов и любителей спорта.

Японский чай, сушеные водоросли, морепродукты, традиционные

A Belarusian consumer is well familiar with such Japanese products as cars, construction and household machinery, watches, medical equipment, photo, audio and video equipment. Sports inventories, equipment, clothes manufactured in Japan are also popular with our professional and amateur sportsmen.

Japan actively exports its tea, dried sewed, seafood, traditional sauces and dressings, rice, sake, shampoos and skin care products, baby hygiene products. Such goods can be found in Belarusian stores, in spite of being few.

The Japanese people are aware of Belarus. The only in Asia Pacific Region restaurant of Belarusian cuisine "Minsk" is located in Tokyo and is popular with the Japanese people and foreign tourists.

The Belarusian chocolate with high cacao content, zephyr, marmalade, waffles, and other traditional confectioneries are quite popular with the Japanese friends, though they are still not presented in retail chains. I suppose that Belarusian dairy products

соусы и приправы, рис, саке, шампунь и изделия по уходу за кожей, детские гигиенические средства активно поставляются на экспорт. В отечественной торговой сети также присутствуют японские товары, хотя их не так и много.

В Японии достаточно хорошо знают Беларусь. Единственный в Азиатско-Тихоокеанском регионе ресторан белорусской кухни «Минск» расположен в Токио и пользуется большой популярностью среди японцев и зарубежных туристов.

Белорусский шоколад с большим содержанием какао, зефир, мармелад, вафли и другие традиционные сладости весьма популярны среди японских друзей Беларуси, вместе с тем пока отсутствуют на полках японских магазинов. Большие шансы на успех имеет молочная продукция белорусских производителей. Текстильные и швейные изделия из льна и шерсти также популярны среди японских женщин, особенно изделия, выполненные с элементами ручной отделки и вышивки.

have great chances to be a success in Japan. As well as the textiles and flax linen clothes, which are famous among the Japanese women, especially the articles with embroidery and hand-finished elements. Such products can be found in the Japanese shops. The Belarusian furniture is gaining popularity as well, and the Embassy is studying the opening of a mini-expo of Molodechnomebel CJSC in Tokyo.

As the experience of Armenia, Moldova, Georgia, Russia, Lithuania, Poland, Hungary, and other states has shown, the set up of own wholesale trade com-

Такую продукцию уже можно приобрести в японских магазинах. Набирает популярность и мебель из Беларуси, заграничным обсуждается вопрос создания мини-экспозиции предприятия ЗАО «Молодечномобель» в Токио.

Как свидетельствует опыт сотрудничества Армении, Молдовы, Грузии, России, Литвы, Польши, Венгрии и других государств с японским бизнесом, наиболее рациональным и оправданным является создание собственных оптовых торговых компаний на территории Японии с привлечением местных кадров. Благодаря такой стратегии на японских прилавках активно представлена продукция из указанных стран. Представляется целесообразным белорусским заинтересованным организациям просчитать экономическую выгоду от создания такой торговой компании в Японии.

Япония славится во всем мире своим уровнем развития технологий. В Беларуси в последнее время также наблюдается рост

panies in Japan that employ local workforce seems to be rational and justifiable. Due to such a strategy the states mentioned have managed to ensure that their products are well represented in the Japanese retail shops. It would be useful for the Belarusian interested parties to calculate the economic benefit of setting up such a trade company in Japan.

Japan is famous worldwide for its level of technological advancements. Belarus is also showing growth in innovative activities, high-tech production and development of information technologies.



инновационной деятельности и производства высокотехнологической продукции, развития информационных технологий. На Ваш взгляд, насколько перспективно сотрудничество белорусских и японских компаний в этой сфере?

Да, вы совершенно правы: Япония является мировым технологическим лидером и занимает третье место по количеству выданных патентов после Китая и США. Для белорусских предприятий могут представлять интерес японские разработки в сфере производства промышленных роботов и станков, электронных музыкальных инструментов, светозвуковой аппаратуры, кабин нового поколения для грузовой техники, оптических панелей и систем 360-градусного обзора для грузовиков и автобусов, а также чипов видеоанализа для повышения безопасности движения автотранспорта.

Возрастающий авторитет белорусского ИТ-сектора и фармацевтической индустрии привлекает все большее

внимание японского бизнеса. Так, японская корпорация NEC активно взаимодействует с Парком высоких технологий, витебское предприятие «Нативита» обсуждает возможность налаживания взаимодействия с рядом ведущих японских фармацевтических компаний.

Весьма результативной была также работа делегации Парка высоких технологий, посетившей Токио в конце прошлого года. Перспективными направлениями сотрудничества могут стать проекты в сфере кибербезопасности, криптовалют и разработки программных продуктов.

Длительное время успешно осуществляется сотрудничество белорусского СООО «Гейм Стрим», известного под брендом Wargaming, с японскими партнерами. Важным направлением социальной деятельности этой компании является ежегодное приглашение детей из японских префектур, пострадавших от стихийных и техногенных катастроф, на оздоровление в Беларусь. Надеюсь, что и

в последующие годы эта миссия будет продолжена.

Что в целом может способствовать росту известности Беларуси и ее компаний в Японии?

Только ежедневная кропотливая и нацеленная на конкретный результат работа белорусских предприятий во взаимодействии с Посольством, почетными консулами в Аките и Окаяме, белорусско-японскими бизнес-ассоциациями и другими заинтересованными позволит решить одну из приоритетных задач на японском направлении – рост экспорта продукции белорусских предприятий и, соответственно, известности отечественных брендов и в целом нашей страны в регионе.

Проведение в Беларуси и Японии двусторонних экономических мероприятий позволяет белорусским предприятиям-экспортерам налаживать прямые рабочие контакты с японскими партнерами и выходить на заключение контрактов.

What is the prospect of cooperation between Belarusian and Japanese companies in these areas?

Yes, you are right: Japan is the world technology leader and ranks third in the number of granted patents after China and the United States. As for Belarusian enterprises, I believe the Japanese developments in the following areas may be of interest: production of industrial robots and machines, electronic musical instruments, light and sound equipment, new generation truck cabs, optical panels and 360-degree view systems for trucks and buses and video analysis chips for traffic safety.

The growing prestige of Belarusian IT sector and the pharmaceutical industry is attracting ever increasing attention from Japanese businesses. For example, the Japanese corporation NEC is interacting with the High-Tech Park, and the Vitebsk enterprise "Nativita" is discussing the possibility of establishing cooperation with several leading Japanese pharmaceutical companies.

The work of the delegation from the High-Tech Park, which visited Tokyo at the end of last year, was very productive. Projects in the field of cyber security, cryptocurrency and software development can become the promising areas of cooperation.

The cooperation of Belarusian LLC "Game Stream", known under the "Wargaming" brand, with Japanese partners has been carried out for a long time with success. An important area of social activities of this company is the annual invitation of children from Japanese prefectures affected by natural and man-made disasters to in Belarus for medical care. I hope that in the following years this mission will continue.

What activities can generally contribute to the growth of fame of Belarus and its companies in Japan?

Painstaking and result-oriented daily work of Belarusian enterprises in cooperation with the Embassy, honorary consuls in Akita and Okayama, Belarusian-Japanese business associations and other interested parties will help solve

one of the priority objectives in the Japanese direction – the growth of exports of Belarusian enterprises and, accordingly, the growth of popularity of Belarusian domestic brands in Japan and in the region.

Holding bilateral economic events in Belarus and Japan allows Belarusian export enterprises to establish direct contacts with Japanese partners and move to working out contracts.

After the negotiations are concluded, the realization of joint Belarusian-Japanese project to produce oil and gas pipes will begin in Belarus. Also, the first Japanese company will begin operating in the Great Stone Industrial Park. Expansion of bilateral inter-regional cooperation is certainly an important driver in the development of economic and humanitarian contacts between our countries.

What difficulties can Belarusian exporters expect when dealing with Japanese partners? What are the distinctive features of business etiquette and doing business worth knowing beforehand?



После завершения переговоров начнется реализация в Беларуси совместного белорусско-японского проекта по выпуску труб нефтегазового сортамента. Также ожидается приход в индустриальный парк «Великий камень» первой японской компании. Расширение двустороннего межрегионального взаимодействия, безусловно, является важным драйвером в развитии экономических и гуманитарных контактов между нашими странами.

Какие трудности могут ожидать белорусских экспортеров при работе с японскими партнерами? Какие особенности делового этикета и ведения бизнеса стоит знать?

Работа в Японии требует максимальной концентрации, собранности и оперативности при продвижении как национальных интересов, так и интересов белорусских экспортеров. Наряду с существованием языкового барьера и особенностями японской культуры возникают сложности с арендой помещений и жилья, так как практически весь деловой мир стремится за-

крепиться на премиальном японском рынке и, соответственно, спрос в разы превышает предложение.

Переговорный процесс с японскими партнерами существенно отличается от привычного нам делового общения. Главная особенность – тщательная подготовка к переговорам и всесторонний анализ партнера. В Японии отсутствует практика заключения меморандумов, договоров, соглашений лишь для самого факта их заключения, так как подписание любого документа связано с финансовыми затратами на его реализацию. Именно по этой причине в Японии редко применяется практика заключения двусторонних межрегиональных документов. Вместе с тем, заключив договор (соглашение, меморандум), японская сторона будет и сама досконально следовать ему, и требовать такой же исполнительности от своих партнеров.

Деловой стиль одежды, наличие визитных карточек и материалов встречи являются устоявшейся нормой для любого гражданина Японии. Отсут-

ствие хотя бы одного из этих базовых элементов негативно влияет на результаты переговоров. Важным элементом является направление благодарственных писем по итогам встреч, которые также используются для обозначения достигнутых договоренностей и путей их реализации. Хорошим тоном является приглашение собеседника на совместный обед или ужин, где в неформальной обстановке можно продолжить обсуждение рабочих вопросов. Практика обмена сувенирами также присутствует, однако требует предварительного согласования.

В целом можно с уверенностью отметить, что на японском рынке можно и нужно работать, не стоит опасаться сложностей, которые могут возникнуть при вхождении на рынок, а также удаленности Японии от Беларуси. Как показывает практика, ряд белорусских предприятий-экспортеров на протяжении длительного периода весьма эффективно взаимодействуют с японскими партнерами и наращивают объемы поставок своей продукции в эту дружественную Беларуси страну.

Promotion of both national interests and the interests of Belarusian exporters in Japan requires maximum concentration and operational efficiency. Along with the language barrier and the peculiarities of Japanese culture, there can be difficulties with renting premises and housing, since almost the entire business world seeks to gain a foothold in the premium Japanese market. Therefore, the demand is several times greater than the supply.

The negotiation process with Japanese partners is significantly different from the business communication we know. The main feature is a thorough preparation for negotiations and a comprehensive analysis of the respective partner. In Japan, there is no practice of signing memorandums, contracts, agreements only for the very fact of their conclusion, since the signing of any document is associated with financial costs for its implementation. It is for this reason that the practice of concluding bilateral inter-regional documents is rarely used in Japan. At the same time, having concluded an agreement (memorandum), the Japanese side will follow it thoroughly, and

will demand the same performance from its partners.

Business style clothing, business cards and meeting materials are the established norm for any Japanese citizen. The absence of at least one of these basic elements will negatively impact the results of negotiations. An important element is sending out letters of thanks on the results of the meeting. These letters will also be used to indicate the agreements reached and the ways of their implementation. It is a good idea to invite the partner to a joint lunch or dinner, where you can continue to discuss work in an infor-

mal setting. The practice of souvenir exchange is present but requires approval beforehand.

In general, it is safe to say that Belarusian companies can and should work in the Japanese market despite the distance between our countries and potential difficulties that may arise when entering the market. As practice shows, several Belarusian exporting enterprises have been effectively interacting with Japanese partners over a long time and are increasing the volume of supplies of their products to this friendly country.



Беларусь – Турция: взаимовыгодные связи крепнут

Торгово-экономические отношения Республики Беларусь и Турецкой Республики развиваются динамично. Яркое свидетельство тому – десятки реализуемых совместных проектов, рост взаимных инвестиций и товарооборота, который за последнее десятилетие с 276 миллионов долларов увеличился до почти миллиарда.

Мощный импульс к такому росту взаимной торговли был дан в 2016 году, когда в ходе визита в нашу страну Пре-

зидента Турецкой Республики Реджепа Тайипа Эрдогана в Минске прошел беспрецедентный по масштабу Белорусско-Турецкий бизнес-форум с участием глав государств. Тогда около 500 белорусских и турецких бизнесменов обсудили проекты в сферах промышленности и металлургии, инвестиций, торговли, образования, туризма и многих других областях, представляющих взаимный интерес. Двусторонние встречи представителей белорусских и турецких предприятий и организаций внесли весомый вклад в

повышение товарооборота, положили начало совместным предприятиям.

Следуя успешному примеру этого мероприятия, а также продолжая традицию сопровождения переговоров на высшем уровне встречами представителей деловых кругов, в рамках официального визита в Турцию Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко Белорусская торгово-промышленная палата организовала визит в Анкару представительной делегации белорусского бизнеса.



Belarus – Turkey: mutually beneficial ties grow stronger

Trade and economic relations of the Republic of Belarus and the Republic of Turkey are developing dynamically. Vivid evidence of that are dozens of joint projects being implemented, the growth of mutual investments and trade turnover that has increased from USD 276 million up to almost a billion over the last decade.

A strong impetus to such growth in mutual trade was given in 2016. During the visit of Recep Tayyip Erdogan,

President of the Republic of Turkey, to our country, an unprecedented Belarusian-Turkish business forum with the participation of the heads of the states was held in Minsk. Then almost 500 Belarusian and Turkish businessmen discussed projects in the fields of industry and metallurgy, investment, trade, education, tourism, and in many other areas of mutual interest. Bilateral meetings of the Belarusian and Turkish enterprises and organizations representatives made a major contribution to

the increase in commodity circulation, marked the beginning of joint ventures.

Following the successful example of this event, as well as continuing the tradition of accompanying the negotiations at the highest level by business meetings, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry organized a visit of a large delegation of Belarusian business to Ankara during the official visit to Turkey of the President of the Republic of Belarus Aleksandr Lukashenko.

В ходе визита делегация во главе с председателем БелТПП Владимиром Улаховичем посетила I промышленную зону Промышленной палаты Анкары, ознакомилась с организацией работы этой зоны, условиями ведения хозяйственной деятельности и льготами, предоставляемыми резидентам. Во время посещения состоялась встреча членов белорусской делегации с руководством I промышленной зоны, а также презентации преференциальных зон Беларуси.

Главным деловым мероприятием визита стал Турецко-Белорусский бизнес-форум, организованный БелТПП совместно с Комитетом по внешнеэкономическим связям Турции (DEİK). В то время как главы государств вели

конструктивный диалог по основным темам международной повестки дня и двустороннего сотрудничества, бизнесмены получили возможность встретиться и обсудить конкретные проекты дальнейшего взаимодействия.

Участие в работе форума приняли Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Игорь Ляшенко, Министр образования Республики Беларусь Игорь Карпенко, Министр промышленности Павел Утюпин, Министр транспорта и коммуникаций Алексей Авраменко, Министр юстиции Олег Слижевский, председатель Белорусского государственного концерна по нефти и химии Андрей Рыбаков, председатель Президиума Национальной академии наук Беларуси Владимир

Гусаков, Министр сельского и лесного хозяйства Турецкой Республики Бекир Пакдемирли, сопредседатели Белорусско-Турецкого делового совета Дмитрий Дичковский и Али Рыза Арслан, представители более 40 белорусских и 100 турецких компаний.

В своем приветственном слове председатель БелТПП выразил уверенность в том, что Турецко-Белорусский форум позволит расширить спектр поставляемой в Турцию белорусской продукции, увеличить взаимный товарооборот, сделать серьезный шаг к «выравниванию паритета» и достижению положительного сальдо для Беларуси. «Основной экспортный портфель сегодня составляют товары нефтехимической отрасли, металлургии, машиностроения. На форуме есть возможность диверсифицировать сферы взаимодействия: здесь присутствуют также компании, представляющие новые перспективные сферы двустороннего сотрудничества, в числе которых фармацевтика, банковская сфера, логистика и мебельная промышленность», – отметил председатель БелТПП.



During the visit the delegation led by Vladimir Ulakhovich, the Chairman of the BelCCI, visited the Ankara Chamber of Industry 1st Organized Industrial Zone, got informed on the Zone organization and activities, the doing business conditions and the preferences offered to the residents. Besides, the delegation members had a meeting with the 1st Organized Industrial Zone leadership, and delivered presentations of the preferential regimes and areas of Belarus.

The Turkish-Belarusian business forum, organized by the BelCCI together with the Foreign Economic Relations Board of Turkey (DEİK) became the main business

event of this visit. While the heads of the states were engaged in constructive dialogue on the main topics of the international agenda and bilateral cooperation, businessmen had an opportunity to meet and discuss specific projects for further cooperation.

The forum was attended by Igor Lyashenko, Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus, Igor Karpenko, Minister of Education of the Republic of Belarus, Pavel Utiupin, Minister of Industry, Alexei Avramenko, Minister of Transport and Communications, Oleg Slizhevsky, Minister of Justice, Andrei Rybakov, Chairman of the Belarusian State Concern for Oil and Chemistry, Vladimir Gu-

sakov, Chairman of the Presidium of the National Academy of Sciences of Belarus, Bekir Pakdemirli, Minister of Agriculture and Forestry of the Republic of Turkey, Dmitry Dichkovsky and Ali Ryza Arslan, co-chairmen of the Belarus-Turkey Business Council, and representatives of more than 40 Belarusian and 100 Turkish companies.

As he addresses the forum, the Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Ulakhovich noted that the forum was supposed to expand the lineup of products exported to Turkey, to facilitate growth in mutual trade turnover. "Today, our export portfolio consists mainly of the products of petroleum chemistry, metallurgy, mechanical engineering. Participating in the forum are the companies that represent the spheres that are new and promising for bilateral relations development, including pharmacy, banking sphere, logistics and furniture production," the BelCCI Chairman said.

Участники форума обсудили актуальные вопросы белорусско-турецких экономических отношений, возможности реализации совместных проектов, развития инвестиционной деятельности, вопросы использования электронных торговых площадок в двусторонней торговле. Стороны определили приоритетные направления в области торговли и инвестиций, провели переговоры о дальнейшем расширении контактов в сферах технологий, инноваций, образования.

Форум стал практической иллюстрацией реалистичности обозначенных президентами двух стран ориентиров, среди которых – рост товарооборота до 1,5 млрд долларов. Участниками форума было заключено контрактов на общую сумму 325 млн долларов.

Крупный контракт более чем на 200 млн долларов заключил «Нафтан». Предприятие в течение шести лет будет поставлять в Турцию нитрилакриловую кислоту, которая используется для производства искусственных волокон. В свою очередь ОАО «Гродно Азот» подписало с турецкой компани-

ей контракт на поставку полиамидной нити. ОАО «Амкодор» по условиям заключенного контракта поставит 30 единиц снегоуборочной техники. В дальнейших планах «Амкодора» – организовать сборочное производство такой техники в Турции.

ОАО «Могилевхимволокно» заключило с двумя турецкими компаниями меморандумы о намерениях. Белорусское предприятие планирует осуществить поставки полиэфирного волокна на рынок Турции в объеме до 20 тысяч тонн до конца 2021 года на сумму около 64 млн долларов. ОАО «Полоцк-Стекловолокно» закупит у турецкого ООО «Этипродуктс» техническую борную кислоту. Также генеральный директор ОАО «БМЗ –

управляющая компания холдинга «БМК» подписал с турецкими компаниями рамочные соглашения о поставках металлопродукции на сумму свыше 14 млн долларов. Соглашения о сотрудничестве подписали «МТЗ-Холдинг» и ПО «Гянджинский автомобильный завод», Белорусская торгово-промышленная палата и Торговая палата Анкары.

Участники форума сошлись во мнении, что промышленная кооперация – это как раз то, что может способствовать росту взаимной торговли. Сейчас в турецком городе Кырыккале идет строительство сборочного производства белорусских тракторов. Открыть его намечено нынешним летом. Там планируется собирать две тысячи трак-



The forum participants discussed current issues of Belarus-Turkey economic relations, opportunities for mutual projects implementation, investment activity development, the issues related to the use of e-commerce platforms in bilateral trade. Parties discussed priority directions in the fields of commerce and investment, held negotiations regarding future contacts' expansion in the spheres of technology, innovations, education.

The forum has become almost practical demonstration of the reality of the objectives which were defined by the Presidents, among these objectives – turnover increase to USD 1.5 billion. The forum participants have concluded USD 325 million worth of contracts.

The Belarusian oil refinery "Naftan" concluded a six-year contract worth of €200 million during the Belarusian-Turkish business forum in Ankara. The Belarusian company will deliver acrylonitrile for artificial fiber production in Turkey. Grodno

Azot OJSC concluded with a Turkish company a contract to deliver polyamide thread to the total tune. Amkodor OJSC signed a contract to deliver 30 snow cleaning vehicles to Turkey.

Amkodor's future plans are to organize such equipment assembling plant in Turkey.

OJSC "Mogilevkhimvolokno" signed memorandums of intentions with two Turkish companies. The Belarusian company plans to deliver up to 20,000 tons of polyester fiber to the Turkish market to the total amount of about USD 64.5 million through the end of 2021. Polotsk-Steklovolokno OJSC will purchase industrial boric acid from Turkey's Etiprodukts. General Director

of OJSC "BSW – management company of "BMC" Holding" signed the framework agreements with the Turkish companies on steel products supply worth more than USD 14 million. Strategic agreements on cooperation were also signed by MTW Holding and Ganja Auto Plant, the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Chamber of Commerce of Ankara.

The forum participants agreed that industry cooperation can certainly foster the growth of mutual trade. Now, the construction of the Belarusian tractors assembly production continues in Kirikkale. The assembly's opening is planned for this summer. Two thousands of tractors are planned to be accembled. Local production

торов. Местное производство позволяет обеспечить доступ белорусской техники на рынок Европейского союза по турецкому сертификату ATR, а также на рынки 21 страны мира, с которыми у Турции заключены соглашения о свободной торговле и имеются отработанные транспортные маршруты доставки продукции. На данной площадке также планируется проработать с турецкими партнерами реализацию проекта по зерно- и кормоуборочным комбайнам. Также турецкий «Зираат Банк» ведет переговоры о покупке акций белорусского ОАО «Банк Дабрабыт»: появление в Беларуси банка с турецким капиталом позволило бы перейти на национальные валюты в двусторонней торговле.

Таким образом, белорусско-турецкое взаимодействие поднимается на более высокий уровень и объемно, и качественно. Официальный визит Главы государства и бизнес-форум положили начало новому этапу взаимоотношений во всех сферах. И поскольку амбициозная цель – миллиард товарооборота – была взята, нет сомнений, что и очередной серьезный ориентир достигим.

allows providing access for Belarusian machinery to the European Union market according to the Turkish certificate ATR, and also, to 21 countries' markets with which Turkey has concluded agreements on free trade and has worked out transport routes for production delivery. Moreover, implementation of harvesters and forage threshers projects are planned to be pursued with the Turkish partners on this platform. Besides, the Turkish Ziraat Bank negotiates the purchase of the shares of the Belarusian Bank "Dabrabyt"; the emergence of a bank with Turkish capital in Belarus would make it possible to transfer to the domestic currency in bilateral trade.

Thus, Belarus-Turkey cooperation is reaching a higher level both in volume and quality. The official visit of the Head of State and the business forum have marked the beginning of a new stage in cooperation in all realms. And as that ambition objective – billion of turnover – has been achieved, there is no doubt that the next serious goal can be reached as well.





Традиции добрососедства и сотрудничества

Беларусь и Польшу связывают давние добрососедские отношения. Географическая, культурная и историческая близость двух стран создает предпосылки для тесного сотрудничества в различных сферах.

В прошлом году взаимный товарооборот впервые за восемь лет превысил 2,5 млрд долларов. Белорусский экспортный портфель включает 495 товарных позиций. В нашей стране работает 339 организаций с поль-

ским капиталом, польские инвестиции в экономику Беларуси за прошлый год составили 445 млн долларов.

Стороны заинтересованы в том, чтобы наращивать объемы взаимной торговли. Потенциал двустороннего товарооборота оценивается в 3 млрд долларов, инвестиционного взаимодействия – в 500 млн.

Такие цифры были неоднократно озвучены участниками Белорусско-

Польского экономического форума «Добрососедство-2019», который прошел в Минске 7 июня.

Проведение «Добрососедства», организаторами которого выступают Белорусская торгово-промышленная палата и Польско-Белорусская торгово-промышленная палата, стало традицией. Инициатива, рожденная на уровне бизнеса приграничных районов двух стран еще в 1995 году, стала масштабным экономическим форумом,

Traditions of good neighbourliness and cooperation

Belarus and Poland maintain long-term good neighbourly relations. Geographical proximity of the countries, cultural and historical ties call for closer cooperation in various fields.

Last year, the bilateral trade exceeded USD 2.5 billion for the first time in the past eight years. Our export portfolio features 495 product names. Belarus is home to 339 companies with the Polish capital. The Polish investment in the Belarusian economy totaled USD 445 million last year.

The sides are interested in further enhancing mutual trade. The potential of bilateral trade turnover is estimated at

USD 3 billion, investment cooperation – at 500 million.

These figures were multiple times mentioned by the participants of the Belarus-Poland Economic Forum "Good Neighbourliness 2019" that took place in Minsk on June 7.

The Good Neighbourliness forum, which is organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Polish-Belarusian Chamber of Commerce and Industry, has become a tradition. The initiative that was conceived as a local business event of the border regions of the two countries in 1995 has grown into

a large-scale economic forum that brings together Belarusian and Polish businessmen representing all economic sectors.

This year, the forum was held for the 22nd time. It brought together over 440 business people from all over Belarus and more than 140 Polish delegates. The fact that the forum was attended by the heads of the upper houses of the parliaments of the two countries, the Chairman of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus Mikhail Myasnikovich and Marshal (Chairman) of the Senate of Poland Stanislaw Karczewski, gave a new energy to bi-



который ежегодно собирает представителей разных сфер экономики.

В этом году мероприятие проводилось в 22-й раз. На него прибыли более 440 белорусских бизнесменов со всех регионов страны и свыше 140 польских гостей. Импульс для того, чтобы двусторонние отношения, в частности торгово-экономические, наполнились новым содержанием, вышли на значительно более высокие показатели, придало участие в работе форума руководите-

лей верхних палат парламента двух стран – Председателя Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Михаила Мясникова и Маршала Сената Республики Польша Станислава Карчевского.

Обращаясь к участникам форума, Михаил

Мясникович отметил, что Беларусь рассматривает Польшу как важного и перспективного партнера в Европейском союзе. Между странами активизировался политический диалог, системный характер приобрели межпарламентские и межправительственные контакты. Укрепляются торгово-экономические связи.

Нахождение в разных интеграционных объединениях – Польши

в Европейском союзе и Беларуси в Евразийском экономическом союзе – не помеха для активного сотрудничества. Беларусь и Польша могут стать эффективным связующим звеном, мостом между Востоком и Западом. Для этого существуют все условия – выгодное географическое положение, развитая транспортно-логистическая инфраструктура, благоприятный бизнес-климат. Есть общее стремление к сотрудничеству и новые взаимовыгодные совместные проекты, в том числе сопряжение усилий польской и белорусской сторон по реализации таких глобальных инициатив, как «Один пояс, один путь».

Особое значение Беларусь придает совместным инновационным и научно-техническим проектам, включая трансграничные. Взаимный интерес представляют проекты в сфере клеточной инженерии и лечения стволовыми клетками заболеваний сельскохозяйственных животных, охраны экосистем Беловежской пуши. К финансированию данных исследований следует привлекать средства европейских фондов. «Беларусь –

lateral trade and economic cooperation and served as an impetus to explore new cooperation opportunities.

As he addressed the forum participants, Mikhail Myasnikov noted that Belarus considers Poland an important and promising partner in the European Union. The two countries have reinforced political dialogue, inter-parliamentary and intergovernmental contacts, as well as trade and economic ties.

The fact that the countries are parts of different integration associations – Poland is in the EU, and Belarus is a Eurasian Economic Union member-state, does not hinder active cooperation. Belarus and Poland could become a link between the East and the West. There are all conditions available for it, namely advantageous geographical location, developed transport and logistics infrastructure, business-friendly climate. The countries seek to enhance cooperation and to implement new joint projects, including within the large-scale initiatives, such as "One Belt, One Road".

Belarus attaches special attention to joint innovative and sci-tech projects, including cross-border and infrastructure ones. The parties are mutually interested in environmental projects of Belovezhskaya Pushcha. Such projects are implemented through both national resources and EU funding. "This is a common agenda for Europe, and we need to work in this area more effectively," Mikhail Myasnikov said. He stressed that Belarus is an open economy. "We are interested in Polish investors," said the Chairman of the Council of the Republic.

Besides, according to the speaker, Belarus and Poland can make great headway in what concerns cooperation in such areas as digitalization and

IT industry. "Poland has a well-developed innovative system consisting of tech-parks and incubators. There is also the Polish Development Fund. The country has been running a program to facilitate doing business, "Constitution for Business". Belarus has introduced measures to promote business and the private sector, created unprecedented conditions for the IT sector," Mikhail Myasnikov said. Belarus possesses highly-qualified



страна с открытой экономикой. Мы заинтересованы в привлечении польских инвесторов, и не только с мировым именем», – сказал Михаил Мясникович.

Кроме того, по словам Председателя Совета Республики, Беларусь и Польша могут серьезно преуспеть, развивая сотрудничество в таких направлениях, как цифровизация и IT-индустрия. «В Польше сформирована развитая инновационная система из технопарков и инкубаторов, создан Польский фонд развития, действует программа по упрощению предпринимательской деятельности «Конституция для бизнеса». В Беларуси приняты очень серьезные меры по поддержке бизнеса, развитию частной инициативы, созданы беспрецедентные условия для роста IT-индустрии. У нас есть компетентные кадры, хороший опыт, и он может быть полезен для польских коллег», – подчеркнул Михаил Мясникович.

Говоря о площадке форума «Добрососедство», Председатель Совета Республики отметил высокий организационный уровень, а также большое

внимание к мероприятию со стороны польских и белорусских бизнесменов. «Это говорит о том, что интерес для взаимной торговли, инвестиционной, научной, образовательной деятельности между нашими странами постоянно возрастает», – подчеркнул Михаил Мясникович.

Станислав Карчевский отметил, что политический диалог Беларуси и Польши способствует развитию торгово-экономического сотрудничества. «Политические беседы, политические решения необходимы для того, чтобы затем разговаривать о торговом, экономическом обмене, инвестициях. Для нас очень важно, чтобы этот диалог, это сотрудничество между двумя странами развивались», – заявил он.

На сегодняшний день Польша занимает шестую строчку в списке деловых партнеров Беларуси. «У нас есть амбиции преодолеть четвертую и пятую ступеньки и оказаться на третьем месте», – заявил Станислав Карчевский. «Наш диалог развивается по пути к еще более глубокому сотрудничеству,

страны объединяет очень многое. Польша, как и Беларусь, развивает инновационную экономику, и объединение усилий и потенциала пойдет на пользу обеим сторонам», – считает он.

Большое число участников форума, по словам Маршала Сената Польши, свидетельствует о том, что сотрудничество будет развиваться, будет расти товарооборот и объем инвестиций.

Председатель БелТПП Владимир Улахович обратил внимание участников, что в международной практике не так много экономических мероприятий, которые имеют такую многолетнюю конструктивную и поступательную историю, как форум «Добрососедство». «Форум прежде всего является важной площадкой для бизнеса. Однако уже и высокие гости используют ее для встреч, проведения рабочих групп, межправкомиссий. Кроме того, на площадке форума стали встречаться ученые. Так что это новый формат, новый подход, и мы вправе ожидать серьезных результатов», – подчеркнул руководитель БелТПП.

personnel and good practices which can be useful for Poland.

Speaking on the Good Neighbourliness forum as a business networking platform, the Chairman of the Council of the Republic praised good organization of the forum and emphasized big interest in it from Polish and Belarusian businessmen. "This demonstrates that the interest in mutual trade, investment,



scientific and educational activities has been steadily increasing," he said.

Stanislav Karczewski underlined that the political dialogue between Belarus and Poland facilitates the development of trade and economic cooperation. "Political meetings, political decisions are very important because they are followed by trade, investment, economic exchange. For us it is very important that this dialogue, this cooperation between our countries continue to grow," he added.

At the moment, Poland ranks 6th on the list of the main trade partners of Belarus. "We have the ambition to pass over the fifth and the fourth positions and to be ranked

third," Stanislaw Karczewski stressed. "Our dialogue is advancing, moving towards greater cooperation, our countries share a lot of things. Like Belarus Poland is committed to innovative economy, and the pooling of efforts and capacities will benefit both countries," he said.

Marshal of the Senate of Poland said that great number of participants from Poland and Belarus shows that cooperation will continue developing, the turnover and investment volume will be further increased.

The BelCCI Chairman Vladimir Ulakhovich drew the participants' attention to the fact that the world does not know that many economic events that have such a long and dynamic history as the Good Neighbourliness forum. "The forum is meant for business, first of all. However, high-ranking officials have already appreciated it as a platform to hold meetings and sessions of working groups and intergovernmental commissions. The forum has also become a meeting point for representatives of the academic community. This is a new for-



Участники форума обсудили перспективные сферы белорусско-польского сотрудничества, возможные направления, по которым необходимо расширять бизнес-взаимодействие. Были вручены награды предприятиям СП «Санта Бремор» ООО и Uniber SA за вклад в развитие белорусско-польских торгово-экономических связей, подписаны двусторонние документы, в том числе соглашение о сотрудничестве между Белорусской торгово-

промышленной палатой и Польским агентством инвестиций и торговли.

По завершении пленарного заседания работа форума продолжилась в рамках трех секций по наиболее актуальным темам двустороннего взаимодействия: «Межрегиональное сотрудничество и развитие», «Создание благоприятного климата. Логистические услуги», «Информационные технологии». Традиционно бизнесмены двух стран провели переговоры в рамках контактно-кооперационной биржи.

Кроме того, особенностью 22-го «Добрососедства» стало то, что форум впервые проводился на нескольких площадках. На базе Белорусского

государственного технологического университета белорусские и польские специалисты обсудили перспективы взаимодействия в сфере науки и образования. Отдельно в Гродно были рассмотрены белорусско-польские трансграничные проекты.

Итогом визита в Беларусь польской парламентской делегации и проведения мероприятий форума «Добрососедство» стала договоренность о новой дорожной карте сотрудничества до 2027 года. Анонсируя ее, Михаил Мясникович отметил, что речь идет о программе, которая будет включать не только трансграничные проекты, но и образовательные, коммерческие инициативы. Он также выразил уверенность, что встречи и дискуссии во время форума будут способствовать дальнейшему укреплению связей и установлению новых контактов между Беларусью и Польшей. «Я думаю, что у нас хорошие перспективы, и мы безусловно будем прирастать и товарооборотом, и человеческими контактами, и молодежными проектами», – сказал Председатель Совета Республики.

mat, new approach, and we are looking forward to meaningful results," the head of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry noted.

The forum participants discussed topical issues of Belarus-Poland cooperation, underlined the promising fields to enhance business interaction. As part of the forum, the enterprises JV "Santa Bremor" LLC and Uniber SA were awarded for their great contribution to the development of Belarus-Poland trade and economic cooperation. Bilateral agreements were signed, including the Cooperation Agreement between the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Polish Investment and Trade Agency.

The plenary session was followed by the three sections covering the most important topics of bilateral cooperation (Inter-regional Cooperation and Development; Logistics Services. Creating a Favorable Environment; Information Technology). Traditionally, the two states' businessmen held bilateral talks during a business matchmaking session.

Besides, the peculiarity of the 22nd Good Neighbourliness forum was that it was the first time the forum was held at several sites. Thus, the Belarusian State Technological University hosted negotiations of Belarusian and Polish experts on cooperation in science and education, and Belarusian-Polish cross-border projects were explored during the meeting in Grodno.

The Polish parliamentary delegation visit to Belarus and Good Neighbourliness forum resulted in the agreement on a new roadmap of bilateral cooperation until 2027. As he announced it, Mikhail Myasnikovich underlined that it will be the program to address not only

the issues of cross-border projects but also educational, commercial initiatives. Besides, he expressed confidence that meetings and discussions as part of the forum would promote further strengthening of ties and establishment of new contacts between Belarus and Poland. "I think our prospects are good. We will definitely see the growth in trade, human contacts and youth projects," the Chairman of the Council of the Republic said.



Экспорт ИТ-услуг. Разрешение спора в Международном арбитражном суде при БелТПП



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



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

Международный торговый оборот все в большей степени связан не только с продажей и получением товаров, но и с выполнением работ и оказанием услуг, в частности – учитывая активное развитие индустрии информационных технологий и значительные достижения белорусских предприятий в этой сфере – с выполнением работ и услуг в сфере ИТ.

При этом неизбежно возрастает и количество споров белорусских субъектов по вопросам надлежащего исполнения обязательств по договорам, связанным с выполнением работ, оказанием услуг в информационной сфере.

Применительно к таким спорам белорусские субъекты должны учитывать, что без надлежащей системы доказательств выполнения работ, оказания услуг защитить свое нарушенное право будет достаточно сложно.

Например, заказчик может не подписать акт сдачи-приемки выполненных работ даже тогда, когда белорусский подрядчик надлежащим образом исполнил взятые на себя обязательства.

В этом случае факт выполнения работ, а точнее надлежащего исполнения обязательства, и передача результата работы заказчику должны подтверждаться иными объективными и однозначными доказательствами.

В качестве примера приведем решение Международного арбитражного суда при БелТПП, вынесенное 8 апреля 2019 г.

Спор между сторонами, акционерным обществом А (Республика Беларусь) и обществом с ограниченной ответственностью В (Российская Федерация), возник из заключенного сторонами 10 июля 2017 г. договора (далее –

Договор), в соответствии с которым акционерное общество А приняло на себя обязательство выполнить работы по анализу требований к информационной системе, а ответчик, общество с ограниченной ответственностью В, обязался принять работы и заплатить за их выполнение 11 787 долларов США.

В исковом заявлении акционерное общество А (далее – истец) указало, что выполнило работы по Договору качественно и в полном объеме.

Основываясь на условиях Договора, истец 22 декабря 2017 г. направил обществу с ограниченной ответственностью В (далее – ответчик) два экземпляра акта сдачи-приемки выполненных работ с приложением их результатов. Кроме того, по утверждению истца, результаты работ направлялись ответчику с использованием электронных каналов связи по адресам, согласованным сторонами в договоре.

В исковом заявлении было указано, что согласно Договору ответчик обязан в течение 10 рабочих дней с момента получения акта сдачи-приемки выполненных работ подписать его или направить мотивированные возражения с приложением полного перечня выявленных дефектов. Ответчик же, получив 12 января 2018 г. акт сдачи-приемки выполненных работ с их результатами, подписанный со своей стороны акт сдачи-приемки выполненных работ или мотивированные возражения истцу не направил.

На этом основании истец пришел к выводу, что работы, указанные в акте сдачи-приемки выполненных работ, ответчиком приняты в полном объеме без замечаний.

Договор предполагал следующий порядок оплаты общей стоимости выполненных работ:

- 3400 долларов США – в качестве предоплаты;
- 8387 долларов США – в течение пяти рабочих дней после подписания акта сдачи-приемки.

Ответчик, перечислив предоплату в размере 3400 долларов США, оставшуюся сумму истцу в установленные договором сроки не оплатил.

Основываясь на положениях статей 290 и 665 Гражданского кодекса Республики Беларусь, истец просил взыскать с ответчика основной долг по Договору, а также пеню в размере 0,1 процента от стоимости выполненных работ за каждый день просрочки, что предполагали условия Договора.

Окончательное заявление, направленное истцом в Международный арбитражный суд при БелТПП, содержало требование о взыскании с ответчика общей суммы в размере 11 356 долларов США, из которых 8387 долларов США составлял основной долг по Договору и 2969 долларов США – пеня.

Ответчик отзыв на исковое заявление в Международный арбитражный суд при БелТПП не представил.

Изучив материалы дела, состав суда установил, что истец выполнил работы по Договору в полном объеме и, основываясь на пунктах Договора, 22 декабря 2017 г. направил ответчику по почте два экземпляра акта сдачи-приемки выполненных работ № 1 с приложением их результатов согласно приложению № 1 к Договору. Результаты работ ответчиком получены 12 января 2018 г., что подтверждается



естью имеющимся в материалах дела почтовым уведомлением.

В соответствии с условиями Договора ответчик обязан был в течение десяти рабочих дней с момента получения акта сдачи-приемки выполненных работ подписать его или направить мотивированные возражения с приложением полного перечня выявленных дефектов. В Договоре было указано, что если ответчик не подписывает акт сдачи-приемки выполненных работ в течение десяти рабочих дней с момента его получения и не представляет мотивированных возражений в указанный срок, работы считаются принятыми в соответствии.

Ответчик, получив 12 января 2018 г. акт сдачи-приемки выполненных работ № 1 с их результатами на бумажном носителе, подписанный со своей стороны акт сдачи-приемки выполненных работ или мотивированные возражения истцу не направил.

На основании вышеизложенного состав суда пришел к выводу о том, что результаты работ ответчиком приняты.

Ответчик, перечислив истцу предоплату в размере 3400 долларов США, что подтверждается платежным орде-

ром от 6 сентября 2017 г., оставшуюся сумму в размере 8387 долларов США в установленные Договором сроки истцу не оплатил.

В силу статьи 290 Гражданского кодекса Республики Беларусь 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.

В соответствии со статьей 665 Гражданского кодекса Республики Беларусь если договором подряда не предусмотрена предварительная оплата выполненной работы или отдельных ее этапов, заказчик обязан уплатить подрядчику обусловленную цену после окончательной сдачи результатов работы при условии, что работа выполнена надлежащим образом и в согласованный срок, либо с согласия заказчика – досрочно. Подрядчик вправе требовать выплаты ему аванса либо задатка только в случаях и размерах, указанных в законодательстве или договоре подряда.

С учетом исследованных доказательств и позиции истца состав суда пришел к выводу о том, что требование истца о взыскании основного долга по Договору в сумме 8387 долларов США является обоснованным и подлежащим удовлетворению.

Кроме того, состав суда, проверив расчеты, счел обоснованным и подлежащим удовлетворению требование истца о взыскании с ответчика пени в размере 2969 долларов США. При удовлетворении данного требования состав суда руководствовался статьей 311 Гражданского кодекса Республики Беларусь.



Экспорт и импорт: важность торгового финансирования



Александр Шестиловский,
заместитель начальника управления
корпоративных продаж
ЗАО «МТБанк»



Торговля остается главным драйвером развития международной экономики на протяжении многих десятилетий. По данным ВТО, по итогам 2018 года фактический рост объема мировой торговли составил три процента. Этот тренд, скорее всего, сохранится в 2019 году, хотя специалисты и прогнозируют некоторое замедление роста мировой торговли. Учитывая все эти факты, на сегодняшний день необходимо стремиться к тому, чтобы все участники международных экономических отношений извлекали из них максимальную выгоду. Из всего многообразия инструментария банковская поддержка может сыграть ключевую роль в развитии как импорта, так и экспортного направления.

Чем же может быть банк полезен экспортеру? Экспортеры, как, впрочем, и остальные участники рынка, стремятся вести успешную, прибыльную и высокоэффективную деятельность. При этом в процессе осуществления деятельности на международном торговом рынке у них возникают риски, которые и может помочь нивелировать банк. Предоставляемые банком продукты и услуги основаны на международных правилах и помогают успешно осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Условно эти услуги можно разделить на две большие группы: информационные услуги и услуги по осуществлению платежей и финансированию. В рамках этого материала мы рассмотрим ряд инструментов от каждой группы на примере экспортного финансирования ЗАО «МТБанк». Банк не стоит на месте и развивает портфель своих

услуг, делает ставку на развитие более гибких инструментов, способных наиболее полно удовлетворить индивидуальные потребности каждого клиента.

Обсудим такой вид экспортной поддержки, как торговое финансирование. В нашей классификации он относится ко второй группе. Банки предлагают торговое финансирование для нескольких целей. Первая – обеспечение оборотными средствами. Вторая – как средство страхования на высокорискованном международном торговом рынке. Выход на новые рынки требует соответствующего обеспечения от компаний-экспортеров. И торговое банковское финансирование является отличным инструментом для поддержки экспортно ориентированных компаний.

В каких случаях экспортер может получить финансирование? Во-первых, для закупки сырья, материалов, оплаты труда и т.д. в целях производства экспортной продукции (предэкспортное финансирование). Еще одна возможность – для получения выручки за отгруженную на экспорт продукцию (выполненные работы/услуги) до истечения срока отсрочки платежа, предоставленной покупателю в целях увеличения привлекательности своего коммерческого предложения.

Самыми популярными инструментами торгового финансирования считаются межбанковский кредит и дисконтирование по экспортному аккредитиву. Эти инструменты активно используются МТБанком в рамках

поддержки внешнеэкономической деятельности.

Межбанковский кредит предполагает, что иностранный банк (финансовая организация) предоставляет ресурсы МТБанку для кредитования экспортера в целях закупки материалов, сырья, комплектующих и других товаров, необходимых для производства экспортной продукции. Погашение кредита клиентом осуществляется исходя из длительности производственно-реализационного цикла с учетом сроков поступления экспортной выручки. После поставки продукции на экспорт клиент предоставляет в банк документы, подтверждающие экспорт продукции на сумму не менее суммы полученного финансирования.

Преимущество этого инструмента в том, что связанное кредитование за счет целевого привлечения ресурсов иностранных кредитно-финансовых институтов имеет более низкую стоимость в сравнении с обычным банковским кредитом.

Дисконтирование по экспортному аккредитиву (оплата экспортеру (бенефициару) суммы документов по аккредитиву (за вычетом дисконта) до истечения срока отсрочки платежа по нему) также обладает

рядом преимуществ. Вот основные из них:

- сокращение дебиторской задолженности;
- усиление конкурентных преимуществ экспортера (предоставление отсрочки покупателю без отвлечения собственных оборотных средств);
- у экспортера не возникает задолженности перед банком;
- завершение внешнеторговой операции (дисконтирование по аккредитиву отражается как поступление выручки);
- не требуется предоставление экспортером обеспечения по сделке финансирования;
- отсутствует необходимость оценки финансового состояния экспортера и предоставления пакета документов, предусмотренного для этих целей.

Как реализован данный инструмент в МТБанке:

- дисконтирование как по подтвержденным, так и по неподтвержденным аккредитивам (неподтвержденный аккредитив позволяет снизить из-

держки по сделке за счет исключения комиссии за подтверждение по аккредитиву);

- гибкий подход к ценообразованию по данному продукту;
- готовность предоставлять дисконтирование по аккредитивам нерезидентам Республики Беларусь, открывшим счета в МТБанке;
- простой подход к формированию стоимости дисконтирования – только комиссия за дисконтирование в виде процентов годовых.

Банковские гарантии – еще один важный блок инструментов, предлагаемый МТБанком для компаний-экспортеров и индивидуальных трейдеров. Банковская гарантия – один из самых простых и удобных способов обеспечения обязательств. Существуют различные виды банковских гарантий, которые могут обеспечить исполнение обязательств или платежей по договору. Часто это гарантии по требованию, по которым бенефициар (продавец) имеет право потребовать платеж от банка-гаранта против простого утверждения, что покупатель не выполнил согласованный платеж по договору (или не выполнил иные обязательства). Экспортеров, скорее всего, заинтересуют платежная гарантия, гарантия упла-





ты таможенных платежей, гарантия в пользу авиаперевозчика.

Платежная гарантия будет отличным решением в ситуации, когда продавцы и покупатели, которые находятся в разных странах, еще не имеют опыта сотрудничества либо он незначительный, и доверие друг к другу – на стадии формирования. Это приобретает особенную важность, когда речь идет о сравнительно крупных суммах операций. Либо сделка предполагает **наличие авансового платежа, а одна из сторон не согласна с этим условием**. МТБанк решает эту проблему, выдавая гарантию возврата авансового платежа, что повышает уровень доверия к поставщику, и покупатель, возможно, согласится на аванс. Принципалом является поставщик, бенефициаром – покупатель.

Для предприятий-экспортеров актуален вопрос приобретения у поставщиков либо реализации клиентам продукции на условиях отсрочки платежа. И банк может предложить удобный инструмент для сделок такого рода. В МТБанке – это программа «Молоток». Ее суть совершенно проста, участвуют три стороны: банк, поставщик (партнер) и клиент (кредитополучатель). Банк предоставляет финансирование клиенту, с помощью которого последний оплачивает товары (услуги) партнера и обязуется вернуть использованные средства в полном объеме через 30, 60, 90, 120, 150 дней либо в полугодовую рассрочку. Конкретный срок определяет партнер программы, так как он уплачивает комиссионное вознаграждение банку за сделку.

Таким образом, удобство программы для клиента состоит в возможности приобретения продукции с отсрочкой платежа либо в рассрочку, фактически без выплаты процентов. Партнер, в свою очередь, получает платежеспособного клиента и не имеет проблем с дебиторской задолженностью.

В последние годы в сфере банковского экспортного финансирования произошли серьезные изменения, обусловленные множеством факторов, включая политику, изменение потребительского спроса, развитие технологий, в первую очередь цифровых. Несколько лет назад эксперты рынка обсуждали меняющую роль банков в торговле и то, как технологии меняют отношения. Теперь говорят о цифровой экономике и торговле с интегрированными отношениями, бесперебойными процессами и о том, что это означает для клиентов, в том числе работающих на экспорт. Вопрос цифровизации звучит все мощнее.

И МТБанк в этой сфере не отстает. Речь идет о торговой площадке «МТБанк-Экспресс» – онлайн-сервисе, который позволяет отследить курсы валют в режиме реального времени и зафиксировать максимально выгодный курс по сделке.

Помимо преимуществ, связанных с оперативным доступом к курсам и с планированием сделок, онлайн-сервис позволяет значительно экономить время клиентов. Больше не нужно звонить в банк, чтобы узнать у клиент-менеджера курс и договориться о сумме сделки. Фиксировать курс и сумму сделки теперь можно самостоятельно.

Для этого в онлайн-сервисе предусмотрены два способа.

Способ 1. Актуален при наличии достаточного времени для операций. В этом случае можно онлайн поймать подходящий курс и зафиксировать его нажатием одной кнопки. Также этот способ подойдет для случаев, когда необходимо максимально быстро провести сделку по текущему курсу.

Способ 2. Подойдет, когда времени для отслеживания курса недостаточно. Для таких случаев предусмотрена возможность задать желаемый курс и объем в системе, а она зафиксирует сделку, когда курс достигнет необходимого значения.

В МТБанке понимают, насколько важно предоставлять максимально широкий спектр комплексных решений, к которым привыкли экспортеры и которые будут способствовать развитию бизнеса и снижению затрат. Среди таких решений можно выделить:

- предэкспортное финансирование;
- «сквозное» финансирование внешнеторговых контрактов с использованием ликвидных товаров в качестве основного залогового обеспечения;
- факторинг или финансирование дебиторской задолженности (так как роль коммерческого кредита постоянно растет);
- все виды документарных операций и расчетного обслуживания (когда высок риск неоплаты или неисполнения внешнеторговых контрактов);
- хеджирование валютных рисков;
- консультации по снижению внешнеторговых рисков.

Ориентация на широкий спектр услуг открывает банкам возможность обслуживания всей внешнеторговой деятельности экспортеров. Но на практике при ориентации на крупных экспортеров придется бороться за самых требовательных клиентов в условиях избытка предложений. И здесь выиграет тот, кто сможет предоставить лучший сервис и эффективно настроить рабочие процессы.



Защитить свои интеллектуальные права – значит защитить свой бизнес

Денис Недвецкий,
патентный поверенный Республики Беларусь, ОДО «Горячко, Недвецкий и партнеры»



Можно ли купить товар за рубежом для продажи его в Беларуси и получить претензии от лица, которого вы до этого не знали, о нарушении его прав, о которых вы до этого не слышали? Можно ли заниматься производством 10 лет и получить запрет на продолжение деятельности от конкурента? Можно ли вложить значительные средства в продвижение своего бизнеса и разориться, показав свои новейшие разработки на выставке?

Ответ на эти вопросы – да, можно.

Можно ли защитить себя от таких неприятностей? Можно ли получить какой-то документ, который позволит убедить иностранного инвестора внимательно относиться к вашему стартапу и предоставить гарантии для инвестиций в производство?

Ответ и на эти вопросы – да, можно.

Необходимо только уделять достаточно внимания вопросам охраны промышленной собственности, особенно при внешнеторговых операциях.

«Промышленная собственность» – термин пока малоизвестный, и это часто порождает значительные проблемы для тех, кто с ним не знаком. Как ни парадоксально, но объекты промышленной собственности – это то, что создается интеллектом человека, а не промышленными предприятиями. К таким объектам относятся, например, изобретения и товарные знаки (о них слышали практически все), промышленные образцы и полезные модели (о них слышали намного меньше).

Если не вдаваться в подробности, то изобретения и полезные модели позволяют получить правовую защиту на созданные технические решения (например, конструкция нового прибора или способ производства нового мате-

риала). Товарные знаки позволяют защитить название или логотип, которые производители используют, продвигая свои товары или услуги. Промышленные образцы помогут, когда товар обладает новым, привлекательным видом и есть желание не допустить имитации его конкурентами.

Все указанные выше объекты промышленной собственности обладают тремя общими особенностями:

- для получения правовой охраны необходимо совершить формальные действия, связанные с подачей заявки и получением охранного документа (патента, свидетельства), подтверждающего исключительные права. При этом право на получение охраны имеет то лицо, которое раньше обратилось за охраной;



- такой охранной документ действует только на территории того государства, которое его выдало. Какого-либо «международного патента», действующего сразу во всем мире, не существует;
- правовая охрана объекта промышленной собственности позволяет запретить любому лицу использовать его без согласия правообладателя на той территории, на которой действует охранной документ.

Следовательно, чтобы защитить свой бизнес, необходимо получать охраняемые документы на территории тех стран, где это необходимо. Например, если предприятие осуществляет производство на территории Беларуси, а продает товар в других странах, то требуется регистрация товарного знака как в Беларуси, так и в тех странах, где осуществляется торговля.

К чему может привести отсутствие правовой охраны товарного знака или изобретения? Можно привести такие примеры.

Многие слышали про конфликты, которые возникли между белорусскими и российскими кондитерами из-за того, что один и тот же товарный знак

в разных странах принадлежит разным производителям. Белорусские производители, зарегистрировав товарный знак только в Беларуси, оказались перед фактом, что этот товарный знак в России принадлежит российскому производителю и продажи товара в России являются незаконными, а сам товар будет признан контрафактным. Весь российский рынок для белорусских производителей оказался закрыт до тех пор, пока они не поменяли товарный знак. С учетом того, что конфликт возник в отношении товарных знаков, известных еще со времен СССР, потери для белорусских производителей были существенны. Такая ситуация периодически повторяется в разных странах и в отношении различных товаров – производитель выходит со своим товаром на новый рынок, и оказывается, что товарный знак уже зарегистрирован. Например, компания Honda вынуждена продавать одну и ту же модель в Европе под названием Jazz, а в США – под названием Fit.

Либо предприятие заказывает товар в Китае, на этот товар наносится обозначение (например, фирменное наименование предприятия), под которым товар и продается в Беларуси. Если конкурент регистрирует это обозначение в Китае в качестве своего товар-

ного знака, а затем внесет сведения о таком товарном знаке в китайский таможенный реестр, то предприятие не сможет больше вывозить из Китая товар, на котором будет присутствовать товарный знак. Для продолжения своей деятельности предприятие должно будет аннулировать такой товарный знак, что может потребовать значительного времени и денежных средств. При этом всегда будет риск, что товарный знак аннулировать не получится.

Даже после международных выставок вместо новых партнеров могут появиться неприятности. Если производитель повезет на выставку свою новую разработку и окажется, что она либо ее часть уже были созданы конкурентом, и конкурент успел получить патент, то производитель может оказаться нарушителем и будет обязан выплатить владельцу исключительных прав компенсацию. Значительно хуже ситуация может сложиться, если наличие патента конкурента всплывет после поставки крупной партии товара. В этом случае не только вся партия может быть изъята и уничтожена как контрафактная, но и компенсация может достичь значительных размеров. Так, компании Apple и Samsung постоянно обвиняют друг друга в нарушении своих патентов, и размер штрафов, которые суды присуждают выигравшей компании, достигают сотен миллионов долларов. Ситуация еще более усугубится, если патент конкурента «всплывет» в стране, в которой либо организовано, либо уже осуществляется производство, – производителю в этом случае придется платить конкуренту за продолжение производства или прекращать его.

Избежать таких проблем можно, если до выхода на зарубежные рынки зарегистрировать свой товарный знак, получить патент на изобретение или провести поиск для выявления исключительных прав, которые могут помешать. Такие своевременные меры позволят уверенно чувствовать себя при поставках товаров на зарубежные рынки.

Естественно, следует учитывать и особенности конкретной страны, в которой будет осуществляться внешнеэкономическая деятельность. Например, часто в Китае имеет смысл регистрировать не товарный знак,





который написан кириллицей или латиницей и используется в Беларуси, а заранее создавать аналог, написанный иероглифами, и в качестве товарного знака регистрировать именно такой «китайский вариант», который является более предпочтительным для китайского потребителя. При этом если не поторопиться с выбором варианта написания своего товарного знака иероглифами, то в случае приобретения известности товарного знака среди китайских потребителей, они сами создадут свой вариант товарного знака на китайском языке. И насколько такой вариант будет соответствовать представлениям компании-производителя о том, что должен отражать его товарный знак, будет зависеть от везения компании и отношения к товару потребителей.

С другой стороны, в Японии достаточно широко используются товарные знаки, выполненные латиницей. Однако японский потребитель читает товарные знаки, выполненные на латинице, в соответствии с фонетическими особенностями японского языка, мало обращая внимания на тонкости произношения, например, английского языка. По этой причине привычные нам названия могут звучать совсем иначе, и производитель внезапно может столкнуться с тем, что его товар японский потребитель не отличает от товаров конкурента, товарный знак которого может быть совсем непохожим, но только не для японца.

Дополнительной проблемой часто могут стать и переговоры с потенциальными партнерами или инвесторами. С одной стороны, им необходимо предоставить информацию о своем товаре или разработке в объеме, достаточном для принятия ими решений о дальнейших действиях. С другой стороны, часто нет уверенности в надежности нового контрагента. В данной ситуации очень важно соблюдать основные правила, которые позволяют исключить возможные негативные последствия.

Ни в коем случае нельзя раскрывать информацию в объеме большем, чем этого требуют переговоры. И ни в коем случае нельзя раскрывать всю информацию о своей разработке. Передача полного объема информации автоматически исключает разработчика из числа лиц, участие которых необходимо для использования такой информации. Недобросовестные лица могут не только отказаться от дальнейшего сотрудничества, но и, при наихудшем варианте развития событий, самостоятельно подать заявку на данную разработку. После получения таким недобросовестным лицом патента зарубежный рынок будет закрыт для разработчика.

Если раскрытие информации неизбежно, то оптимальным является подача заявки на товарный знак или изобретение как минимум в Беларуси. Такая заявка позволит быть уверенным в том, что при принятии должных мер исключительные права на интеллектуальную собственность будут принадлежать только разработчику. Дополнительно можно подписать с вероятным партнером соглашение о неразглашении информации, полученной им в ходе переговоров, – это позволит в случае несанкционированного разглашения информации получить от нарушителя компенсацию.

Поданная до начала переговоров заявка на изобретение часто кроме спокойствия относительно принадлежности прав в будущем может послужить дополнительным аргументом в разговоре с предполагаемым инвестором. Заявка на изобретение содержит основную информацию о созданной разработке. Инвестор может судить о том, что же было создано на самом деле. Это служит для него своего рода гарантией того, что речь на переговорах идет о

чем-то более-менее конкретном, а не о том, что существует только в воображении. Информация, содержащаяся в заявке, может быть без какого-либо ущерба для дальнейших исключительных прав предоставлена инвестору для ознакомления, и это поможет ему сделать вывод о перспективах сотрудничества с разработчиком. К тому же патент на изобретение для инвестора послужит дополнительной гарантией того, что средства, вложенные в организацию производства, будут возвращены и принесут прибыль именно за счет запрета конкурентам использовать данное решение без согласия патентовладельца.

Промышленная собственность может быть эффективным средством в борьбе с контрафактной продукцией. Кроме инструмента, позволяющего изъять из оборота попавший в Беларусь контрафактный товар, зарегистрированный товарный знак предоставляет возможность не допустить само попадание такого товара в страну. После того как товарный знак будет внесен в таможенный реестр, таможенные органы будут осуществлять проверку соблюдения прав владельца товарного знака в отношении всех ввозимых на территорию Беларуси товаров. В Китае же товарный знак, внесенный в таможенный реестр, позволяет владельцу препятствовать не только ввозу контрафактного товара, но и вывозу его с таможенной территории Китая, тем самым такой товар не попадет и на иные рынки.

Таким образом, внимание к вопросам, связанным с охраной и использованием промышленной собственности, принятие мер по исключению нарушения прав иных лиц может помочь избежать значительных убытков. А правильное использование конкурентных преимуществ, вытекающих из исключительных прав, удостоверяемых патентом или свидетельством, может послужить основой для успешного развития бизнеса на зарубежных рынках.

Патентные поверенные Республики Беларусь в свою очередь готовы оказать качественную и квалифицированную помощь по защите интеллектуальной собственности как национальным, так и иностранным компаниям и частным лицам.

Премиум-клуб «В2В»: уникальные предложения для членов БелТПП



Новая программа партнерских скидок членов БелТПП членам БелТПП направлена на развитие корпоративного взаимодействия, продвижение товаров и услуг членов Палаты. Уже на самом первом этапе участниками клуба стали десять работающих в самых разных сферах компаний. Они предоставляют всем членам БелТПП более 30 спецпредложений, которые востребованы бизнесом. Знакомьтесь с первыми участниками программы и их предложениями, используйте возможности, предоставляемые БелТПП, для развития своего бизнеса.

Присоединяйтесь к Премиум-клубу «В2В»!



+375 17 280 00 88

buro.2001@mail.ru

www.burokratia.by

ООО «Бюрократ»

Поставщик бизнес-сувениров и промопродукции в Беларусь.

скидка 10%

Сувенирная продукция с логотипом.



+375 29 331 17 79

info@vip-present.by

www.vip-present.by

ООО «Випрезент»

Производство шоколада ручной работы.

скидка 5%

Шоколад белый декорированный (шоколадная открытка) 90 г.

скидка 5%

Шоколад ассорти 100 г (шоколад белый, шоколад молочный 35% какао, шоколад темный 48,5% какао, шоколад горький 70% какао) с традиционными белорусскими ягодами.

скидка 5%

Шоколад «Белорусское Ассорти» 90 г с фирменной лентой клиента.



+375 17 284 00 77

mail@gnp.by

www.gnp.by

ОДО «Горячко, Недвецкий и партнеры»

Международное агентство по охране интеллектуальной собственности.

БЕСПЛАТНО

Первая устная консультация по вопросам защиты и охраны прав на объекты промышленной собственности (ОПС) до заключения договора на обслуживание.

БЕСПЛАТНО

Текущие консультации клиентам, не требующие подготовки письменного заключения.

скидка 5%

Все услуги для членов БелТПП, являющихся индивидуальными предпринимателями.

скидка 15%

Услуги по подготовке и подаче заявок на товарные знаки и промышленные образцы в Республике Беларусь (в случае одновременной подачи не менее трех заявок).

скидка 15%

Услуги по подаче на регистрацию договоров в отношении ОПС (лицензионных, уступки, франчайзинга), по продлению срока действия и ежегодному поддержанию ОПС (при одновременной подаче не менее трех договоров на регистрацию или не менее трех заявок на поддержание ОПС в силе).



+375 29 601 29 00

natali@gribaleva.com

www.gribaleva.com

ООО «Грибалева Ивент Менеджмент»

Агентство по организации мероприятий в Беларуси и за рубежом: конференции, презентации, семинары, корпоративные, профессиональные и частные праздники.

скидка 15%

Услуги по организации корпоративных и бизнес-мероприятий.



- +375 29 152 91 11
- korovaikina@latruffe.by
- www.latruffe.by

ООО «ЛяТрюф»

Производство трюфелей ручной работы.

скидка 5%

Набор конфет «Трюфель» ассорти 16 шт. (170 г).

скидка 5%

Набор конфет «Трюфель» ассорти 35 шт. (365 г).



- +375 29 121 37 77
- catering_favorit@mail.ru
- www.favorit-catering.by

ООО «Мегаполис Старс»

Ресторан выездного обслуживания с возможностью одновременного размещения до 6000 гостей.

скидка 5%

Услуги по обслуживанию банкетов, фуршетов, коктейлей, шведских столов и кофе-пауз на государственных, корпоративных, бизнес- и пиар-мероприятиях, а также частных торжествах.



- +375 29 310 56 25
- zakaz@paradox.by
- www.paradox.by

ООО «Парадокс Системс»

Производство сувенирной продукции, наружной и интерьерной рекламы, выставочного оборудования.

скидка 3%

Сувенирная продукция с фирменным логотипом компании.

скидка 5%

Стенд Pop-UP, стенды Fold-UP, стенды Roll-UP, Press wall, промостойки, буклетницы, флагштоки.

скидка 10%

Информационные стенды.

скидка 25%

Разработка дизайн-макетов любой сложности.



РУП «Редакция журнала «Дело» (Восток + Запад)»

Деловой журнал о бизнесе, экономике, финансах и технологиях в Беларуси. Целевая аудитория – руководители и топ-менеджеры предприятий среднего и крупного бизнеса.

- +375 17 203 89 22
- www.rupdelo@delo.by
- www.delo.by

скидка 30%

Рекламные модули, флаеры-вкладыши в журнал, написание статьи, фотосессия, авторское фото.



РУП «СтройМедиаПроект»

Издательские и полиграфические услуги.

- +375 44 775 68 32
- smp@arcp.by
- www.stroimedia.by

скидка 10%

Оказание полиграфических услуг.

скидка 15%

Аренда выставочного оборудования.

скидка 40%

Размещение рекламно-информационных материалов в журнале «Архитектура и строительство».

скидка 40%

Размещение рекламно-информационных материалов в издании «Республиканская строительная газета».



ООО «Экономико-правовая школа ФБК-Бел»

Аудиторские, консалтинговые, аналитические услуги.

- +37517 342 41 53
- darya.karpova@fbk.by
- www.fbk.by

Сумма в BYN, эквивалентная 2200 USD

Обучающий курс по подготовке к экзаменам CIA (Certified Internal Auditor) (при регистрации на курс до 10.08.2019).

Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

Сельскохозяйственное машиностроение

ООО «Вестагросервис»

Минская обл., г. Копыль, пер. Садовый, 3, к. 4
Тел.: +375 1719\517-92
westagro.by

Производство, поставка и монтаж оборудования для молочно-товарных ферм. Сервисное обслуживание доильных установок. Клиническая ортопедия крупного рогатого скота.

Частное предприятие «Агропромремстрой»

Гродненская обл., Зельвенский р-н, д. Козловичи
Тел.: +375 1564\392-97
t3777985@yandex.ru

Установка зерносушилок, ремонт зерносушилок, производство запасных частей к зерносушилкам.

Металлообработка и металлоизделия

ООО «Автодеталь»

Витебская обл., г. Орша, ул. 1 Мая, 62
Тел.: +375 216\544-387
avtodetalis@yandex.by

Изготовление металлических изделий, металлообработка.

ООО «БЫХОВСКИЙ ЗАВОД ТВЕРДЫХ СПЛАВОВ»

Могилевская обл., Быховский р-н, д. Красная Беларусь, ул. Мира, 3
Тел.: +375 29\302-9062
bzts.bel@gmail.com

Производство твердосплавного инструмента: пластины твердосплавные сменные, напаваемые, клейма твердосплавные, волоочильный инструмент (волокни, фильеры).

ООО «Горметпром»

Минская обл., Минский р-н, аг. Сеница, ул. Набережная, а/я 140
Тел.: +375 17\506-1163
Gormetprom@tut.by

Производство металлических конструкций, колонн, балок, ферм, стальных каркасов зданий и сооружений промышленного и торгового назначения, складов и агропромышленных комплексов.

Промышленное оборудование

ИООО «РУСБЕЛГАЗ»

г. Брест, ул. Московская, 202
Тел.: +375 162\522-697
www.rusbelgaz.by

Разработка, производство, поставка и инженерная поддержка современных приборов и систем (узлов) учета газа промышленного и бытового назначения, внедрение их в автоматизированные системы сбора и передачи данных.

НП ООО «Иноватех»

г. Минск, Партизанский пр-т, 2/4, офис 1303
Тел.: +375 44\760-4476
inovatech.by@gmail.com

Научное инновационное приборостроение, производство 3D-принтеров, продажа комплектующих и расходных материалов к 3D-принтерам.

ОАО «НПО Центр»

г. Минск, ул. Шаранговича, 19, к. 304
Тел.: +375 17\259-0357
www.npo-center.com

Производство широкого спектра технологического оборудования для горно-обогатительной и перерабатывающей отраслей промышленности, технологических линий по переработке минерального сырья под ключ с поставкой необходимого оборудования. Разработка и производство газостатических опорных узлов вращающихся систем для создания оборудования с высокими техническими параметрами и потребительскими свойствами. Производство универсальных центробежных литейных машин, автоматизированных пятикоординатных комплексов газоплазменной резки, автоматизированных комплексов гидроабразивной резки, медицинских, лабораторных и промышленных центрифуг, других видов технологического оборудования.

ООО «АМАЗОН»

г. Минск, ул. Платонова, 1 б, пом. 40, офис 104
Тел.: +375 17\284-7777
www.amazon.by

Изготовление, монтаж, наладка, обслуживание и ремонт технологического оборудования для водоочистки и водоподготовки.

ООО «Гидросила БЕЛАР»

г. Гомель, ул. Шилова, 8
Тел.: +375 232\551-195
belargomel@tut.by

Производство гидроцилиндров поршневых двухстороннего действия и гидроцилиндров плунжерных одностороннего действия.

ООО «Научно-исследовательский центр «Магистр»

г. Минск, ул. Короля, 2, к. 508
Тел.: +375 17\203-8858
magister.by

Производство оборудования и материалов для систем вентиляции и кондиционирования, проектирование, поставка оборудования, монтаж. Оказание инженеринговых услуг полного цикла в сфере вентиляции, кондиционирования и тонкой очистки воздуха.

ООО «ПрофПол»

г. Минск, ул. Инженерная, 24, корп. 1, к. 1

Тел.: +375 17\380-0960

www.init.by

Производство торгового оборудования, металлоконструкций, держателей кассового оборудования.

СЗАО «Витебский машиностроительный завод» НОВМАШ»

г. Витебск, пр-т Фрунзе, 83к
Тел.: +375 212\553-927
novmash@nov.com

Производство деталей и узлов к широкому спектру наземного оборудования для ремонта и бурения скважин гибкими трубами, проведения гидравлического разрыва пласта. Производство противовыбросового оборудования (блоков превенторов и герметизаторов).

Частное предприятие «Текнопак-Полесье»

Минская обл., Смолевичский р-н, аг. Слобода, ул. Оршанская, 21
Тел.: +375 17\555-5273
www.tecnopack.by
Производство, реализация и установка оборудования для обработки и переработки молока и молочных продуктов.

Приборостроение

ООО «Научно-производственное предприятие «БелПрибор»

г. Гомель, ул. 2-я Гражданская, 5
Тел.: +375 232\232-250
belpribor.by

Полный цикл работ по созданию и изготовлению светильников для профессионального освещения. Лесопильное производство, лесозаготовки. Оптовая торговля.

ООО «Промэф»

Минская обл., Минский р-н, с/с Боровлянский, западнее п. Опытный, ул. Центральная, 1 б, литер А3
Тел.: +375 17\389-7310
info@promef.by
Изготовление низковольтных комплектных устройств распределения и управления НКУ.

СООО «Навитера»

г. Минск, ул. Сурганова, 11, к. 116
Тел.: +375 17\284-0350
www.navitera.by

Комплекс услуг по поставке, монтажу, пусконаладке и сервисному обслуживанию оборудования гарантированного электропитания, аккумуляторных батарей, распределительных устройств до 1000 В, телекоммуникационных и климатических шкафов, оборудования и материалов для построения пассивных оптических сетей, оборудования видеонаблюдения.

Частное предприятие «Элитек»

г. Минск, а/я 10
Тел.: +375 17\241-4520
elitek.by

Производство и монтаж автоматизированных систем контроля и учета энергоресурсов. Производство разветвителей интерфейсов пассивных РИП-2, РИП-4, РИП-6, РИП-8.

Частное предприятие «Приорэлектро»

г. Минск, ул. Новаторская, 53
Тел.: +375 17\233-4248
priorelectro.by

Разработка и производство электрозащитных средств, указателей низкого и высокого напряжения, сигнализаторов высокого напряжения, приборов для фазировки, устройств поиска повреждений на линии электропередачи, переносных заземлений для ВЛ и подстанций, диэлектрических лестниц и подмостей. Поставка диэлектрических перчаток, бот, ковриков, изолированного инструмента, плакатов по технике безопасности.

ООО «Гамма-механика инжиниринг»

г. Гомель, ул. Декабристов, 28
Тел.: +375 232\227-040
gme.by

Производство программно-технических комплексов.

ООО «Ресурсконтроль»

г. Витебск, 1-й пер. Керамзитовый, 1, пом. А
Тел.: +375 17\552-7878
www.resurscontrol.com

Разработка, производство оборудования для обеспечения контроля местонахождения и состояния транспортных средств (GPS/ГЛОНАСС-трекеры, датчики уровня топлива). Разработка программного обеспечения – системы спутникового мониторинга транспорта «Ресурсконтроль». Услуги по контролю и снижению расходов на транспортные средства.

Частное предприятие «Миллетех»

г. Гомель, ул. Лепешинского, 1
Тел.: +375 232\295-327
milletech.by

Производство элементов радиочастотной идентификации (RFID-антенны), бинарного коагулянта (раствор хлорида железа и алюминия), а также нагревателей автомобильных зеркал.

Частное предприятие «Универсалтелеком»

г. Минск, ул. Новгородская, 4, офис 215
Тел.: +375 17\318-8186
www.utl.by

Разработка проектно-сметной документации, проектирование, разработка, производство, поставка, монтажные и пусконаладочные работы, техническое обслуживание оборудования и комплексов связи, сетей передачи данных, другого телекоммуникаци-

онного оборудования, электротехнического и электропитающего оборудования.

ИП Мостовников Андрей Васильевич

г. Минск, а/я 178
Тел.: +375 44\776-5373
www.luzar-m.by

Разработка и производство медицинской техники, моделирование. 3D-печать.

Строительство

ООО «МАКЕНДА»

г. Минск, ул. Стебенева, 20, корп. 2, пом. 701
Тел.: +375 17\360-4004
ooo.makenda@yandex.ru
Строительные услуги.

ООО «Техно ресурс сити»

г. Минск, ул. Каменногорская, 12, пом. 72
Тел.: +375 17\313-7352
trc1708@mail.ru
Строительные услуги.

ООО «ЭНСО Инжиниринг»

г. Минск, ул. М.Богдановича, 155, пом. 802
Тел.: +375 17\399-3868
info@griladiz.by

Строительно-монтажные работы систем отопления, вентиляции, кондиционирования, теплоснабжения, водоснабжения канализации. Продажа климатического оборудования.

ООО «БелНерудСтрой»

г. Минск, ул. Платонова, 20 б, корп. 3, офис 610
Тел.: +375 29\578-7893
5787893@mail.ru

Производство гранитно-долмитовых смесей.

ООО «ДЕКСЕН»

Гродненская обл., г. Слоним,
ул. Красноармейская, 73г
Тел.: +375 1562\501-31
dexen.by

Производство профиля ПВХ, оконных и дверных блоков, ламинированного профиля из ПВХ.

ООО «Делмакс»

Минская обл., г. Дзержинск, а/я 63
Тел.: +375 1716\525-63
aliska1902@mail.ru

Изготовление строительных изделий.

ООО «МагКампазіт»

220045, Минская обл., Дзержинский р-н,
п. Станьково, а/я 16
Тел.: +375 29\549-7709
www.magcomposit.by

Производство композитной стеклопластиковой и базальтопластиковой арматуры, стеклопластиковой сетки и гибких связей для трехслойных стеновых панелей.

ООО «СиПиЭф Интернешнл»

Минская обл., г. Столбцы, ул. Я.Коласа, 94, к. 3
Тел.: +375 29\154-3339

www.cpf-i.com

Производство решеток из композитных материалов для формирования несущих покрытий пешеходных и транспортных зон, межэтажных перекрытий, ходовых мостков, платформ, эстакад, лестниц и т.п., а также ограждений.

ООО «Современный каркасный дом»

Минская обл., г. Дзержинск, Базарная площадь, 1
Тел.: +375 29\778-8345, 033-6616641
info@karkashouse.by
Строительство деревянных модульных каркасных домов.

Частное предприятие «Владвери»

Могилевская обл., Чаусский р-н, д. Самулки
Тел.: +375 29\649-6042, 241-9042
vladveri.by
Производство межкомнатных дверей.

Химическая продукция

ЗАО «БЕЛСИЛАНТХИМ»

Минская обл., Минский р-н, с/с Новодворский, район аг. Новый Двор, 79, каб. 51, АБК
Тел.: +375 17\508-7791

semezit.by
Производство герметиков и мастик строительного назначения.

ООО «АртБиоТех»

г. Минск, ул. Купревича, 1, корп. 3, пом. 8, к. 306
Тел.: +375 17\395-9422
www.qpcr.by
Производство реагентов для молекулярной биологии.

ООО «ТрейдТех»

г. Гомель, а/я 89
Тел.: +375 232\421-129
www.глобалдес.рф
Производство моющих и дезинфицирующих средств.

СООО «КолорМастер»

г. Гомель, ул. Ильича, 331
Тел.: +375 232\730-115
alromgomel@mail.ru
Производство печатных красок для обойной промышленности.

ООО «Стовек»

Минская обл., г. Столбцы, ул. Задворьенская, 2, к. 67
Тел.: +375 1717\250-00
nemanbio@gmail.com
Производство и реализация ветеринарных препаратов.

УП «УНИТЕХПРОМ БГУ»

г. Минск, ул. Академика Курчатова, 1, к. 10
Тел.: +375 17\212-0926
www.unitehprom.bsu.by
Разработка и внедрение в производство лекарственных средств и фармацевтических субстанций, современных химико-анали-

тических и специальных технологий, производство измерительного оборудования, приборов медицинского назначения, ветеринарных препаратов.

ООО «Технодорэкспо-плюс»

г. Минск, ул. Радиальная, 36, к. 216
Тел.: +375 17\297-0727
tehnodor-2003@mail.ru

Производство полипропиленовой лески и дисков щеточных полипропиленовых и металлических, применяемых в качестве комплектующих узлов и деталей для уборочной, дорожной и коммунальной техники.

Деревообрабатывающая промышленность

ГЛХУ «Рогачевский лесхоз»

Гомельская обл., г. Рогачев, ул. Октябрьская, 21
Тел.: +375 2339\273-40
lesovod.by

Лесоводство. Разработка лесосечного фонда, производство продукции деревообработки, вывозка древесины из леса на промышленные склады потребителей. Развитие побочного лесопользования и заготовка второстепенных лесных ресурсов.

ИП Одинец Андрей Владимирович

Гомельская обл., Жлобинский р-н, д. Большие Роги, ул. Советская, 119
Тел.: +375 29\605-3552
lesnoy.mir@gmail.com
Производство пиломатериалов.

ОДО «РомИв»

Гомельская обл., г. Рогачев, ул. Белинского, 15, к. 2
Тел.: +375 2339\217-62
timoshenko93@inbox.ru

Производство пиломатериала обрезного и необрезного.

ООО «Древекс»

Могилевская обл., Чериковский р-н, д. Гронов, ул. Набережная, 3, комн. 1
Тел.: +375 29\130-1863
sierdiukov.nikita@mail.ru
Производство пиломатериалов, тары, щепы.

ООО «ЛесАгроГарант»

Гомельская обл., Октябрьский р-н, д. Залесье, ул. Заводская, 12
295578277@mail.ru
Производство пиломатериалов обрезных хвойных пород. Лесозаготовки.

ООО «НОВАЯ ФОРМУЛА»

г. Минск, ул. Гинтовта, 1, к. 3
Тел.: +375 17\286-3780
ofis7777@mail.ru

Производство удобрений и регулятора роста растений на основе торфа. Производство пиломатериалов из различных пород древесины по индивидуальному заказу.

ООО «Паллет Логистик»

Минская обл., Минский р-н, аг. Хатежино,

ул. Аксаковщина, 6
Тел.: +375 17\502-3409
www.pallet-logistik.by

Производство деревянных поддонов и крышек разных размеров.

ООО «РаВитоПАК»

Минская обл., г. Заславль, ул. Дзержинская, 24а, к. 9

Тел.: +375 17\544-6251
www.ravitopak.com

Производство упаковки из шпона, круглых коробок для сыров с плесенью типа камамбер и бри, корзинок и лотков для ягод, грибов, орехов, сухофруктов, выпечки и иных хлебобулочных изделий.

ООО «Силантех»

Минская обл., г. Смолевичи, 2-й Ленинский пер., 5, пом. 1а

Тел.: +375 44\764-4293
buh@masterok1.by

Производство и реализация пиломатериалов хвойных и лиственных пород.

ООО «Югум-Древ»

Могилевская обл., Чериковский р-н, д. Гронов, ул. Набережная, 105, офис 2

Тел.: +375 17\380-0127, 380-0128
yugum@mail.bn.by

Производство пиломатериала обрезного хвойных пород, топливных гранул.

Частное предприятие «Градлес»

Гомельская обл., Светлогорский р-н, г.п. Паричи, ул. Бобруйская, 4а
Тел.: +375 2342\615-66

Производство пиломатериалов хвойных пород, дров колотых лиственных пород.

Частное предприятие «Силистра»

Могилевская обл., г. Кличев, а/я 10
Тел.: +375 177\768-939

dekron007@gmail.com

Производство пиломатериалов.

ООО «АРТЕБОНА»

Минская обл., Минский р-н, аг. Сеница, ул. Набережная, 68а

Тел.: +375 17\300-1816
countrymebel3@tut.by

Производство корпусной мебели из массива сосны и дуба с использованием шпонированного МДФ.

ООО «КронаПлит»

г. Минск, ул. Я.Коласа, 37, пом. 16, офис 1
Тел.: +375 17\510-6531

kronapl.it.by

Производство лабораторной и офисной мебели, услуги по распилу и оклейке ДСП.

ООО «МФ Белария»

220100, г. Минск, а/я 128
Тел.: +375 17\388-0118

belaria.by

Производство школьной, детской, офисной мебели, школьных досок.

СООО «ЗОВ-ПЛИТА»

г. Гродно, ул. Мясницкая, 12

Тел.: +375 152\731-480
beskin.a@zovplita.by

Производство мебели и комплектующих для кухонь, гостиных, спален, обеденных зон.

Частное предприятие «БПХ-М»

г. Минск, а/я 64

Тел.: +375 17\542-2634
bph.by

Производство лабораторной и офисной мебели.

Частное предприятие «ВИП-ВИД Мебель»

Витебская обл., г. Орша, ул. Ленина, 172а
Тел.: +375 216\510-944

ldvs2017@gmail.com

Производство корпусной мебели.

Частное предприятие «Рудобелкастрой»

г. Гомель, ул. Лепешинского, 7п
Тел.: +375 232\739-777

rud.by

Изготовление мебели для офисов и торгового оборудования. Футеровка шаровых мельниц.

ОДО «Азимут Оптима»

г. Гомель, ул. Добрушская, 2, а/я 38
Тел.: +375 232\516-171

azimutoptima.com

Производство структурных обоев на флизелиновой (бумажной) основе, производство бумаги, картона для изготовления гофротары.

Легкая промышленность

Частное предприятие «ГеоТекстиль»

г. Минск, ул. Мельникайте, 8, пом. 5н, к. 3
Тел.: +375 17\306-0171

geotextil.by

Производство нетканых материалов.

Частное предприятие «ДоМИЛЛ»

Витебская обл., Оршанский р-н, г. Барань, ул. Оршанская, 36а – 1

Тел.: +375 216\555-561
domill@mail.ru

Производство столового и постельного белья, штор, одежды из тканей белорусских производителей. Пошив одежды и спецодежды из сырья заказчика.

ИП Субоч Наталья Викторовна

Минская обл., Минский р-н, д. Кохановщина, д. 28

Тел.: +375 29\614-6210

www.mirey.by, www.muzhskie-kostyummy.by

Пошив и прокат свадебного и вечернего платья, мужского костюма для представительских и праздничных мероприятий, галстуков, бабочек, жилеток, шейных платков. Пошив и прокат выпускных мант и конфедераток. Изготовление аксессуаров. Прокат мужских костюмов, смокингов, фраков.

ОДО «Рафинеза»

Витебская обл., г. Орша, ул. Мира, 11, к. 76 (блок А)
Тел.: +375 216\548-888
rafineza@mail.ru
Производство верхней одежды.

ЧУП «Эдибор»

г. Брест, ул. Красногвардейская, 141/5
Тел.: +375 162\291-828
alla.starenkova@mail.ru
Швейное производство. Производство го-
товых текстильных изделий. Оптовая
торговля.

Сувениры и игрушки

ООО «Конгломерат»

Брестская обл., г. Пинск, ул. Корбута, 19, пом. 3
Тел.: +375 165\641-701
www.eco-wood-art.com
Производство механических конструкторов из дерева, 3D-пазлов, сборных моделей, сувенирной и декоративной продукции из дерева под торговой маркой EWA Eco-Wood-Art.

Пищевая промышленность

ООО «КАСКАД»

Минская обл., г. Борисов, ул. Оранжевая, 14
Тел.: +375 177\748-090
kaskad.by
Производство и оптовая торговля безалкогольными напитками, минеральной водой, питьевой водой.

ООО «Корова на лугу»

Минская обл., Минский р-н, 500 м восточнее д. Богатырево, лит. АЗ/кп, каб. 68
Тел.: +375 29\547-9988
knl_2018@mail.ru
Разделка и переработка мяса на кости. Производство и реализация мясных полуфабрикатов.

ООО «Лятруф»

г. Минск, пр-т Победителей, 84, 2-й этаж
Тел.: +375 29\354-3345
latruffe.by
Производство шоколадных изделий ручной работы.

ООО «Производственная торговая компания Мяскин и Колбаскин»

Минская обл., Минский р-н, аг. Большевик, ул. Промышленная, 1/7, к. 2
Тел.: +375 17\504-8600
www.myaskin.by
Производство мясных продуктов.

ООО «Радовест ЛТД»

Брестская обл., Каменецкий р-н, г. Высокое, ул. Строителей, 8
Экспортирование зерна.

ООО «Савушкин-Орша»

Витебская обл., г. Орша, ул. 1 Мая, 79

Тел.: +375 216\519-491
savushkin.orsha@mail.ru
Производство молочной продукции.

ООО «Техмашконтакт»

г. Минск, ул. Мележа д. 5, корп. 2, офис 1504
Тел.: +375 17\268-4939
tmcontact.by
Производство муки кормовой рыбной, рыбьего жира кормового.

Иностранное предприятие «БелТобакко энтэрпрайзиз»

г. Минск, ул. Раковская, 19а
Тел.: +375 17\203-8992
info@beltobacco.com
Производство и продажа табачных изделий.

Сельское хозяйство

Крестьянское (фермерское) хозяйство «Подворяне»

Минская обл., Логойский р-н, д. Подворяне
podvoryane@yandex.by
Сельское хозяйство. Лесозаготовка.

Крестьянское (фермерское) хозяйство «Сентябрьское»

Минская обл., Пуховичский р-н, д. Новополье
Тел.: +375 029\368-8592
fh_september@tut.by
Выращивание картофеля, услуги по послепосевной доработке картофеля.

ОАО «Остромечево»

Брестская обл., Брестский р-н, аг. Остромечево, пл. Октябрьская, 2
Тел.: +375 162\236-235
ostromechevo.by
Выращивание крупного рогатого скота, производство молока коровьего сырого, мяса крупного рогатого скота в живом весе. Выращивание норки, реализация шкурки норки невыделанных, пошив верхней одежды, головных уборов и аксессуаров из меха норки. Выращивание зерна, сахарной свеклы, маслосемян рапса, плодов семечковых и косточковых, ягод. Производство яблочного сока прямого отжима.

ООО «Питомник «Агромир Би Уай»

Витебская обл., Оршанский р-н, с/с Заболотский, д. 20, каб. 17
www.agromir.by
Выращивание роз и лилий для дальнейшей срезки, хризантем кустовых, елей голубых, колючих и обыкновенных, туи западной, пихты кавказской, рододендронов, вейгелы, цветочной рассады, различных видов декоративных растений.

Фермерское хозяйство «Фортуна»

Брестская обл., Барановичский р-н, д. Тешевле, пер. Садовый, 9
Тел.: +375 163\620-652, 620-629
fhfortuna.com
Производство, переработка, хранение, транспортировка и реализация сельско-

хозяйственной продукции (картофель и овощи).

Фермерское хозяйство «Щурки»

Минская обл., Смолевичский р-н, д. Кленник-Низ
Тел.: +375 29\649-3890
fh_schurki@mail.ru
Картофелеводство, выращивание сортов картофеля белорусской и импортной селекции.

Услуги

РУП «Редакция журнала «Дело (Восток+Запад)»

г. Минск, пр-т Победителей, 11, к. 711-713
Тел.: +375 17\203-8922
delo.by
Издание государственного бизнес-журнала «Дело».

РУП «СтройМедиаПроект»

г. Минск, ул. В.Хоружей, 13/61
Тел.: +375 17\334-4688
smp@arcp.by, biproject@tut.by
Издательские и полиграфические услуги. Создание фото- и видеопроизведения. Размещение рекламных материалов на архитектурно-строительном портале arcp.by и в специализированных печатных изданиях («Республиканская строительная газета», журнал «Архитектура и строительство»). Подготовка и выдача технических свидетельств, разработка технологических карт и технических условий на производство строительных материалов.

Частное предприятие «Типография АРС»

г. Гомель, Интернациональный проезд, 12а
Тел.: +375 232\232-999
www.tipars.by
Цифровая печать, широкоформатная печать, наружная реклама, сувенирная продукция, ризография, офсетная печать, интёртерная печать.

ООО «ЭкспортТуризм»

г. Минск, ул. Заславская, 23/1, офис 16
Тел.: +375 17\263-0461
med-belarus.com
Услуги в сфере медицинского туризма. Организация лечения и оздоровления.

Унитарное предприятие «СМОК ТРАВЕЛ»

г. Минск, а/я 187
Тел.: +375 17\284-6777
smoktravel.by
Полный перечень туристических услуг.

Адвокатское бюро «Октиллион»

г. Минск, ул. Сурганова, 29, к. 9
Тел.: +375 17\377-9393
www.ab1027.com
Комплексная юридическая помощь по созданию, ведению бизнеса в Республике Беларусь (регистрация юридических лиц с

иностранными инвестициями под ключ). Полная организация хозяйственной деятельности предприятия с ведением кадрового делопроизводства, получением специальных разрешений (лицензий) на осуществление отдельных видов деятельности, сертификация, аттестация и т.д. Составление всех видов правовых документов. Сопровождение инвестиционных проектов в IT-сфере и организации деятельности в области строительства, машиностроения, легкой промышленности и иных. Представление интересов в судебных органах, в государственных органах и организациях, при переговорах. Юридическая помощь иностранным гражданам.

ИП Калесник Людмила Васильевна

г. Минск, ул. Репина, 4, к. 305
www.mitaby.com

Организация бизнес-мероприятий (выставки, конгрессы, конференции и деловые встречи) под ключ, консультирование по вопросам организации мероприятий.

ИП Шипанова Александра Олеговна

г. Минск, ул. Алтайская, 78, корп. 3, к. 196
Тел.: +375 29\611-9297
www.biometrik.by

Биометрические технологии в бизнесе: подбор кадров, формирование команд. Исследования и разработки в области биометрического анализа человека.

Могилевская ассоциация промышленников и предпринимателей

г. Могилев, ул. Первомайская, 71, а/я 98
Тел.: +375 222\332-954
moapp.by

Областное добровольное объединение коммерческих и некоммерческих организаций.

ОДО «Горячко, Недвецкий и партнеры»

г. Минск, а/я 133
Тел.: +375 17\284-0077
www.gnp.by

Представление интересов белорусских и иностранных заявителей перед патентными ведомствами Беларуси, России, ВОИС, ЕАПО, помощь по вопросам патентования всех ОПС в Беларуси, России и других странах мира, экспертные и юридические услуги в сфере ИС.

ООО «БелТРАНСНЕТ»

г. Могилев, пер. Пожарный, 3а, офис 11а
Тел.: +375 29\620-1566
beltransnet.by

Организация конференций и профессиональных выставок.

ООО «Импрэза Маркетинг Групп»

г. Минск, ул. Каховская, 17, пом. 221/59
Тел.: +375 29\664-5204
img.mice@gmail.com

Организация конференций, деловых встреч. Рекламная деятельность.

ООО «Парадокс Системс»

г. Минск, ул. Ольшевского, 24, к. 421
Тел.: +375 17\216-9972
www.paradox.by

Услуги по созданию выставочного оборудования, брендированной сувенирной продукции, элементов наружной и интерьерной рекламы.

ООО «Протекст»

г. Минск, ул. Воронянского, 7, корп. А, офис 720
Тел.: +375 17\228-1218
info@protext.com.by

Устный и письменный перевод. Аренда звукового и/или оборудования синхронного перевода и иного сопутствующего оборудования, услуги по его техническому обслуживанию.

Частное предприятие «Лина-парк»

г. Гомель, пр-т Октября, 29
Тел.: +375 232\407-482
linapark2@gmail.com

Консультации по получению высшего образования в Чехии. Переводы с/на чешский язык.

ООО «АртисМедиа»

г. Минск, ул. Мележа, 1, к. 1023
Тел.: +375 17\210-2810
www.artismedia.by

Системный интегратор «1С-Битрикс». Создание и поддержка сложных интернет-проектов, установка и интеграция «Битрикс24».

ООО «Битпарк»

г. Минск, ул. Лопатина, 17, офис 157
Тел.: +375 17\227-3995
bp.by

Услуги по консультированию в области инновационных технологий и разработке заказного программного обеспечения.

Частное предприятие «Хелплайн»

г. Минск, 3-я ул. Шорса, 9, офис 707/4
www.helpline.by

Создание сайтов, продвижение сайтов, услуги интернет-рекламы.

ООО «Мегаполис Старс»

г. Минск, а/я 47
Тел.: +375 17\266-3774
5158849@mail.ru

Услуги кейтеринга.

Региональное общество защиты потребителей

г. Минск, ул. Минина, 21, корп. 1, 4-й этаж
Тел.: +375 29\829-1034
info@rozp.by

www.rozp.by
Оказание юридической помощи потребителям в гражданско-правовых спорах, а также при проведении товароведческих экспертиз.

ООО «Образовательный центр красоты и имиджа»

г. Брест, ул. Островского, 6, к. 4
Тел.: +375 162\500-430

parik02@mail.ru

Обучение парикмахеров, мастеров по маникюру, педикюру и декоративной косметике в сфере салонных услуг, бизнеса красоты.

ООО «Этл-Проперти»

г. Минск, ул. Тимирязева, 67, п. 274, офис 3
m.moskus@etl-property.by
Техническая эксплуатация инженерных систем; технический аудит инженерных систем; внутренняя и внешняя уборка; очистка электрооборудования от пыли и грязи под напряжением до 1000 В.

Транспортные услуги

ИООО «Авиа Агентство Альфа»

г. Минск, ул. Лопатина, 7а/1, этаж 2, пом. 5
Тел.: +375 17\322-0873
www.a2-cargo.com

Транспортно-экспедиторская деятельность.

ООО «БелКараван»

г. Минск, ул. Денисовская, 31, к. 3н
Тел.: +375 17\337-0419

belkaravan.by

Транспортно-экспедиционные услуги. Внутреспубликанские и международные автомобильные грузоперевозки.

ООО «ДЛС Белоруссия Логистикс»

г. Брест, ул. Московская, 267/12, п. 61
Тел.: +375 162\230-002

info@dls-logistics.by

Экспедирование грузов; организация перевозок железнодорожным, автомобильным, водным или воздушным транспортом; организация отправки сборных и индивидуальных партий грузов; подготовка транспортной документации и путевых листов; деятельность экспедиторов по грузовым морским перевозкам и агентов по воздушным грузовым перевозкам; посреднические операции по фрахту грузового места на водном или воздушном транспорте.

ООО «Офис Вайс»

г. Минск, ул. Сурганова, 24, офис 503
Тел.: +375 17\280-8050
ow.by

Логистические услуги. Услуги перевозчика.

ООО «ПУЛЬСЛОГИСТИК»

г. Минск, ул. Сурганова, 61, офис 514
Тел.: +375 17\251-2621, 029-1255939
www.pulslogistic.com

Вспомогательная деятельность в области перевозок.

Торговля

ИП Стахейко Сергей Григорьевич

Брестская обл., г. Пинск, пр-т Жолтовского, 26, к. 35
sstahayko@mail.ru

Импорт грузовых колес.

ООО «БелАйТиСервис»

г. Минск, ул. Серафимовича, 13, пом. 25

Тел.: +375 17\336-8401

www.bits.by

Оптовая торговля компьютерами, периферийным компьютерным оборудованием и программным обеспечением.

ООО «Кронос гран»

г. Гомель, ул. Гагарина, 49, офис 32-4

Тел.: +375 232\750-351

kronosgran@yandex.by

Оптовая торговля продуктами дробления горных пород (щебень, отсев, смесь).

ООО «Леруа-трейд»

г. Гомель, ул. Борисенко, 22а, к. 1

Факс: +375 232\292-285

lydazhydro@mail.ru

Оптовая торговля нерудными материалами (щебень гранитный).

ОДО «Проектстроймонтаж»

г. Гомель, ул. Павлова, 26

Тел.: +375 232\400-622

an.vipgo@mail.ru

Выполнение проектных работ 2-й категории сложности. Оптовая торговля лесоматериалами. Транспортные услуги, услуги лесозаготовок.

ООО «СЭЙФТИМ»

г. Минск, ул. Бабушкина, 2

Тел.: +375 17\291-8070

www.safeteam.by

Оптовая и розничная торговля спецодеждой, рабочей обувью, средствами индивидуальной защиты. Собственное производство спецодежды.

ИП Гацак Вячеслав Леонидович

г. Минск, ул. Белинского, 23, к. 224

Тел.: +375 29\369-9526

gatsak.s@yandex.ru

Оптовая торговля продуктами питания.

Иностранное унитарное предприятие «Оболонь-Русь»

г. Минск, ул. Я.Мавра, 41, офис 206

Тел.: +375 17\221-0191

obolonrus@tut.by

Импорт пива производства ЧАО «Оболонь».

ИП Муравьев Владимир Владимирович

г. Минск, ул. Мирошниченко, 51, к. 127

Тел.: +375 44\578-5020

6318918@mail.ru

Оптовая-розничная торговля овощами, фруктами, прочими продуктами питания.

ИП Селивонтьев Денис Олегович

г. Витебск, ул. 6-я Заводская, 11

Тел.: +375 29\516-6428

denbib@tut.by

Оптовая и розничная торговля весовым чаем и чайными напитками производства Беларуси и России.

ООО «Авьера»

г. Гомель, ул. Барыкина, 155, к. 89

Тел.: +375 232\329-957

aviera16@mail.ru

Реализация продуктов питания белорусских производителей на экспорт.

ООО «БК-ГлобалТрэйд»

Минская обл., Минский р-н, с/с Ждановичский, район д. Таборы, АХЗ, к. 40

Тел.: +375 17\502-3404

bk-globaltrade.by

Оптовая торговля овощной продукцией.

ООО «РоялтиАгро»

г. Могилев, ул. Гвардейская, 69

Тел.: +375 222\701-870

royaltyagro@mail.ru

Оптовая торговля сельскохозяйственной продукцией (картофель).

ОДО «БЕЛТЕРГИ»

г. Минск, ул. Филимонова, 25г, пом. 408

Тел.: +375 17\380-0068

beltergi@mail.ru

Дистрибьютер фирм Parker и Cartorius. Поставка лабораторного оборудования и вспомогательных материалов для фильтрации в различных областях промышленности. Экспорт фильтр-картона производства Светлогорского ЦКК.

ООО «ДИВЕЕВСКАЯ ВОДА»

г. Брест, ул. Криштофовича, 22/1

Тел.: +375 162\431-601

vodadiveev.by

Оптовая торговля продуктами питания, одноразовой посудой из дерева.

ООО «Марро-Маркет»

г. Гродно, ул. Понемунская, 11-23

Тел.: +375 152\715-232

marro-market@marro.by

Дистрибьютер декоративной косметики, детской косметики и бытовой химии.

ИП Толстошеева

Раиса Ивановна

г. Витебск, ул. Чкалова, 50, корп. 1, к. 108

Тел.: +375 29\814-7092

raisatol1965@gmail.com

Розничная торговля изделиями народного творчества и иными непродовольственными товарами.

ИП Шахматова Виктория Ивановна

Могилевская обл., г. Кричев, м-н Комсомольский, 12, к. 2

Тел.: +375 33\371-2681

slesor3@mail.ru

Розничная торговля.

ОАО «Проминвест»

г. Минск, ул. Я.Мавра, 33а

Тел.: +375 17\213-0953

gasprodaja.by

Розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами, инвестиционная деятельность.

ООО «ДЕ-ПА»

г. Брест, ул. Инженерная, 19-1

Тел.: +375 162\455-611, +37533\305-7733

www.de-pa.by

Официальный представитель ведущих заводов-производителей Турции. Комплектация, поставки продукции производственно-технического назначения, комплектующих и расходных материалов, запчастей для автомобилей, электроустановочных изделий, светотехники, деревообработки, бытовой химии, текстиля и обуви, аксессуаров для мебели.

ООО «Импорт-центр Запад»

г. Минск, ул. Притыцкого, 156, офис 26

Тел.: +375 17\338-9624

beznds.by

Оптовая торговля и полное документальное сопровождение экспортно-импортных сделок по различным направлениям и категориям продукции.

Частное предприятие «СВ ФАКТОРИ»

Брестская обл., г. Кобрин, ул. Дружбы, 1-52

Тел.: +375 33\628-1894

sv672@mail.ru

Оптовая торговля.

Наука и образование

РУП «Научно-практический центр гигиены»

г. Минск, ул. Академическая, 8

Тел.: +375 17\284-1370

www.rspch.by, certificate.by

Проведение санитарно-гигиенических, санитарно-химических, микробиологических и токсикологических исследований различных видов продукции. Сертификация продукции, декларирование ответственности продукции на территории Беларуси и ЕАЭС. Выдача протоколов испытаний для получения свидетельства о государственной регистрации на территории ЕАЭС. Научные исследования, разработка нормативных, инструктивных и методических документов. Аспирантура и докторантура. Образовательный центр.

ООО «Экономико-правовая школа ФБК-Бел»

г. Минск, Логойский тракт, 22а, корп. 2, этаж 13

Тел.: +375 17\342-4153

www.fbk.by

Проведение обучающих программ (с выдачей сертификатов и справок) для специалистов в сфере бухгалтерского учета и финансов. Организация однодневных семинаров по MS Excel, по национальному законодательству, обучающих курсов по МФСО, курсов по подготовке к сдаче экзаменов квалификации СИА «Дипломированный внутренний аудитор», а также курсов для топ-менеджмента «Корпоративное управление».

**ВЫСТАВКА ИННОВАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ПРИКАСПИЙСКИХ
ГОСУДАРСТВ**

многоотраслевая выставка

 Туркменистан
Аваза

 август
11 – 12

DAMASCUS INTERNATIONAL FAIR

многоотраслевая выставка

 Сирия
Дамаск

 август 28 –
сентябрь 6

GASTRO NORD

продукты питания, напитки

 Швеция
Стокгольм

 сентябрь
2 – 3

CNR FOOD ISTANBUL

 продукты питания и напитки, технологии и
оборудование, добавки, ароматизаторы,
ингредиенты, упаковка

 Турция
Стамбул

 сентябрь
4 – 7

ARMENIA EXPO 2019

многоотраслевая выставка

 Армения
Ереван

 сентябрь
12 – 14

ULAANBAATAR PARTNERSHIP

многоотраслевая выставка

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ

 Монголия
Улан-Батор

 сентябрь
12 – 15

INTERNATIONAL TECHNICAL FAIR

 машиностроение, автоматизация, химическая
промышленность, энергетика и электротехника

 Болгария
Пловдив

 сентябрь
23 – 28

MSV

 машиностроение, металлообработка, энергетика и
электротехника, химическая промышленность,
горнодобывающее оборудование, изделия из
пластмассы и резины, автоматизация, экология,
наука и исследования

 Чехия
Брно

 октябрь
7 – 11

UK CONSTRUCTION WEEK

 технологии, оборудование,
строительные материалы, деревообработка

 Великобритания
Бирмингем

 октябрь
8 – 10

K EXPO

 изделия из пластмассы, резины, каучука,
оборудование и технологии производства,
материалы, упаковка

 Германия
Дюссельдорф

 октябрь
16 – 23

ARMPRODEXPO

 продукты питания, напитки, технологии и
оборудование, сельское хозяйство

 Армения
Ереван

 октябрь
18 – 20


№ 2 (83)


Заснавальнік:
Беларуская гандлэва-
прамысловая палата

Меркурый

 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>

© Меркурый, 2019

 Падысана да друку 08.07.2019
Фармат 60x84 1/8. Папера матавая.
Афсетны друк. Умоў. друк. арк. 8,37
Тыраж 3000 экз. Зак. № 191431
Падырыхтавана да друку БелГПП

 Надрукавана ў таварыстве з абмежаванай
адказнасцю «ТМ АРГО-ГРАФІКС».
ЛП № 02330/110 от 14.04.2014

 Беларуская гандлэва-прамысловая
палата, вул. Камуністычная, 11,
220029, г. Мінск

Распаўсюджваецца бясплатна

ISSN 2073-5006


 ВЫСТАВОЧНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
"БЕЛИНТЕРЭКСПО"
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

www.belinterexpo.by
e-mail: mail@belinterexpo.by

- Дизайн и строительство выставочных стендов
- Рекламно-информационная поддержка
- Деловые мероприятия
- Комплексная организация поездки



КАРНЕТ АТА

**Международный
паспорт
для временного
вывоза/ввоза
товаров**



выставочные экспонаты

профессиональное оборудование

коммерческие образцы

www.cci.by