



Беларуская гандлёва-
прамысловая
палата

М

еркурый

ІНФАРМАЦЫЙНЫ БЮЛЕТЭНЬ

№ 2 2015



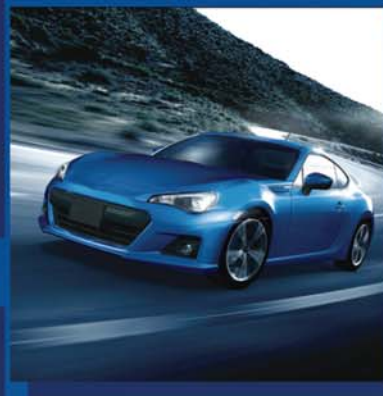
Белорусская торгово-промышленная палата

Услуги по независимой оценке

- независимая оценка стоимости объектов гражданских прав, в т.ч.: земельных участков, зданий и сооружений, в т.ч. незавершенным строительством, машин и оборудования, транспортных средств, объектов интеллектуальной собственности

- определение ущерба, причиненного имуществу и транспортным средствам

- экспертиза достоверности оценки



УП «Брестское отделение БелТПП»
224030, г.Брест, ул.Гоголя, 13
Отдел оценки и товарной экспертизы
Тел./факс: + 375 162 21 79 69
Тел.: + 375 162 21 12 18
ocenka@ccibrest.by

УП «Витебское отделение БелТПП»
210001, г.Витебск, ул.Космонавтов, 4
Отдел оценки имущества:
Тел.: +375 212 37 37 15
Тел./факс: с +375 212 37 33 43
ocenka@cci-vitebsk.by

УП «Гомельское отделение БелТПП»
246050, г.Гомель, ул.Ирининская, 21
Отдел экспертиз и сертификации
Тел.: +375 232 70 18 67, +375 232 70 18 64
expert@ccigomel.by

УП «Гродненское отделение БелТПП»
230023, г.Гродно, ул.Советская, 23а
Отдел экспертиз и сертификации
Тел.: +375 152 74 32 23, +375 152 72 18 24
info@grotpp.by

УП «Минское отделение БелТПП»
220113, г.Минск, ул.Я.Коласа, 65
Отдел по оценке имущества и транспортных средств
Тел.: +375 17 280 06 72, +375 17 280 14 90
Факс: +375 17 262 69 40
tppm@tppm.by

УП «Могилевское отделение БелТПП»
212022, г.Могилев, ул.Циолковского, 1
Отдел консалтинговых услуг
Тел.: +375 222 77 80 42
Факс: +375 222 77 80 41
mogilev@cci.by

Содержание

Приветственное слово Премьер-министра Республики Беларусь А.В.Кобякова участникам республиканского конкурса «Лучший экспортер 2014 года»	2
Поздравляем лучших экспортеров страны	3
Победители и дипломанты конкурса	6
Развиваем сотрудничество	
• Надежный партнер в Азиатском регионе.....	33
• Новые площадки – новые возможности	35
• Будущее – за производственной кооперацией	37
• Очередной этап белорусско-пакистанского сотрудничества	39
Авторитетное мнение	
• Перспективы швейцарских проектов в Беларуси	41
• Вместе – к новому Шелковому пути.....	43
• Активизация сотрудничества по всем направлениям	45
• Беларусь – Литва: укрепляя добрососедские связи	47
Экспертиза и сертификация	
• Экспертиза количества и качества поставляемой продукции как составляющая часть хозяйственной деятельности	49
Ваше право	
• Покупаем оборудование.....	50
Выставочная деятельность	
• Национальная экспозиция в Баку: от демонстрации возможностей к увеличению товарооборота	54
• Экология и здоровье нации – залог успеха экономики.....	56
• Выставочные проекты в рамках ЕАЭС.....	58
Профессионализм – залог успеха	
• «Момент истины» для БМЗ, или самая масштабная в истории модернизация	60
• Полвека в ногу со временем	62



№2 (70)



Меркурий

Выдаецца
з красавіка 1995 г.

Заснавальнік:
Беларуская гандлёва-
прамысловая палата

Рэдакцыйная калегія:

М.М.Мятлікаў, старшыня БелГПП,
галоўны рэдактар;
У.Я.Улаховіч, намеснік старшыні БелГПП;
А.А.Шабаліна, начальнік упраўлення
інфармацыйнага і арганізацыйнага
забеспячэння БелГПП, адказная за выпуск;
В.А.Аввакумава, начальнік інфармацыйна-
выдавецкага аддзела БелГПП;
М.А.Усніч, спецыяліст па выдавецкай
дзейнасці БелГПП

Карэктар:

Г.Я.Пазюк

Дызайн і камп'ютарная вёрстка:

І.В.Бяляева

Пасведчанне аб рэгістрацыі перыядычнага
выдання Міністэрства інфармацыі
Рэспублікі Беларусь № 1248 ад 08.02.2010

Адрас рэдакцыі:

вул. Камуністычная, 11, 220029, г. Мінск
Тэл.: (017) 290-72-49, факс: (017) 290-72-48
<http://www.cci.by>

© Меркурий, 2015

Падпісана да друку 19.06.2015.
Фармат 60x84 1/8. Папера глянцавая.
Афсетны друк. Умоў. друк. арк. 8.
Тыраж 3000 экз. Зак. № 4755.
Падрыхтавана да друку БелГПП.

Надрукавана ў друкарні ТДА «Дзівімакс».
Ліцэнзія №02330/53 ад 03.04.2009

**Беларуская гандлёва-прамысловая
палата, вул. Камуністычная, 11,
220029, г. Мінск.**

Распаўсюджваецца бясплатна

ISSN 2073-5006



Участникам республиканского конкурса «Лучший экспортер 2014 года»



Сердечно приветствую победителей и участников республиканского конкурса «Лучший экспортер 2014 года».

Одним из основных направлений развития экономики является обеспечение динамичного увеличения объемов экспорта. Решение стоящих перед нашей страной масштабных социально-экономических задач обязывает искать новые рынки сбыта для белорусской продукции.

Несмотря на то, что с каждым днем международная конкуренция становится все более жесткой, победители конкурса «Лучший экспортер года» своей нацеленностью на значимый результат, усилением активности в поисках и освоении новых рынков, повышением качества выпускаемых товаров и предоставляемых услуг в очередной раз доказали оправданность доверия бренду «Сделано в Беларуси» и его признания во всем мире.

Уверен, что белорусские предприятия путем наращивания объемов экспорта, его диверсификации, повышения эффективности систем продвижения продукции смогут в полной мере реализовать имеющиеся возможности, претворить в жизнь самые амбициозные планы и проекты.

Поздравляю победителей конкурса «Лучший экспортер 2014 года» и желаю его участникам профессиональных успехов, благополучия, неиссякаемой энергии, удачи во всех начинаниях и новых ярких достижений.

Премьер-министр
Республики Беларусь



А.Кобяков

Поздравляем лучших экспортеров страны



Самые успешные в продвижении своей продукции на зарубежные рынки предприятия были названы в ходе торжественной церемонии награждения победителей республиканского конкурса «Лучший экспортер 2014 года», которая состоялась в Минске 14 мая.

С каждым годом конкурс приобретает все большую популярность. Растет количество желающих принять в нем

участие – как со стороны предприятий-экспортеров, так и со стороны государственных органов и бизнес-сообществ, выступающих в качестве партнеров БелТПП. Совершенствуются критерии отбора, растет количество номинаций. Так, в нынешнем году в порядок проведения конкурса был внесен ряд изменений. В частности, введены новые номинации «Мясная промышленность» и «Молочная промышленность»,

а номинации «Электроника и приборостроение» и «Электротехническая и оптико-механическая промышленность» объединены в одну. Существовавшие ранее специальные номинации для малого бизнеса расширены за счет включения в число их участников предприятий среднего бизнеса.

В финальном этапе конкурса принимали участие 104 предприятия. Лучшие из лучших были определены в 18 номинациях. 18 предприятий награждены поощрительными дипломами.

Эти предприятия достигнутыми результатами показали, что сегодня в нашей стране сформирован слой крепких, устойчивых предприятий, которые способны не только стабильно изготавливать качественную конкурентоспособную продукцию, но и успешно представлять ее на мировой арене.



Первый заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Василий Матюшевский на церемонии награждения победителей республиканского конкурса «Лучший экспортер 2014 года»





Председатель Комитета государственного контроля Леонид Анфимов и заместитель генерального директора по маркетингу и внешнеэкономической деятельности ОАО «Авиакомпания «Белавиа» Игорь Чергинец



Директор ОАО «Бабушкина кринка» Игорь Конончук и народный артист Беларуси Владимир Гостюхин



Генеральный директор ОАО «Белорусский металлургический завод» Анатолий Савенок и Министр промышленности Республики Беларусь Виталий Вовк



Министр торговли Республики Беларусь Валентин Чеканов и ведущий экономист ОАО «Пуховичский опытно-экспериментальный завод» Александр Володько



Генеральный директор ОАО «Белорусский цементный завод» Игорь Ложечников и первый заместитель Министра архитектуры и строительства Республики Беларусь Александр Кручанов



Директор ОАО «Домановский производственно-торговый комбинат» Светлана Масюк и заместитель Министра иностранных дел Республики Беларусь Александр Гурьянов



Заместитель генерального директора по маркетингу СЗАО «Серволюкс» Олеся Сидоренко и председатель Национальной государственной телерадиокомпании Беларуси Геннадий Давыдько



Председатель Государственного комитета по науке и технологиям Александр Шумилин и директор СООО «Гейм Стрим» Виктор Новочадов



Заместитель Министра здравоохранения Республики Беларусь Вячеслав Шило и генеральный директор ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» Александр Фандо



Генеральный директор СООО «ЛЛК-НАФТАН» Михаил Бабушкин и заместитель председателя концерна «Белнефтехим» Виталий Павлов



Заместитель председателя концерна «Белгоспищепром» Михаил Свентицкий и генеральный директор ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ» Станислав Иодис



Первый заместитель председателя концерна «Беллегпром» Вячеслав Мирусин и генеральный директор ОАО «Витебские ковры» Елена Черепнина



Заместитель председателя Государственного военно-промышленного комитета Олег Морозов и директор ООО «Научно-технический центр «ДЭЛС» Леонид Авгуль



Первый заместитель Председателя Исполнительного комитета – Исполнительного секретаря СНГ Владимир Гаркун и директор ООО «Белкабельоптик» Алексей Белов



Генеральный директор ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» Олег Парфенюк и двукратная вице-чемпионка Олимпийских игр по плаванию Александра Герасименя



Директор Национального агентства инвестиций и приватизации Республики Беларусь Наталья Никандрова и заместитель директора ИООО «ВМГ Индустри» Кирилл Выборный



Заместитель председателя Постоянной комиссии Палаты представителей Национального собрания по здравоохранению, физической культуре, семейной и молодежной политике Вадим Девятковский и директор УП «АСБ Санаторий Спутник» Владимир Сержант



Генеральный директор УП «БелТА» Дмитрий Жук и учредитель СООО «Профитсистем» Дмитрий Аэров

ЗАО «Добрушский фарфоровый завод»

Победитель в номинации «Производство бытовых товаров для населения»



ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» работает на рынке посуды 35 лет и является крупнейшим производителем фарфора в Республике Беларусь. Продукция, разработанная и выпускаемая на предприятии, реализуется по всему миру и находит своих поклонников как в нашей стране, так и за ее пределами.

Посуда и мелкая пластика, которые имеют собственный неповторимый стиль, всегда радуют разнообразием форм и художественным оформлением.

Завод имеет богатый опыт производства широкого ассортимента фарфоровой посуды. Предприятие предлагает около 600 наименований продукции – от чайных, кофейных и столовых сервизов до различного рода декоративных изделий. При разработке формы изделий и их оформления предприятие использует только собственные дизайнер-

Руководитель: генеральный директор Парфенюк Олег Иванович
Экспортная продукция: посуда столовая, кухонная из фарфора в ассортименте
Объем экспорта в 2014 году:
11 274,1 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 95,2%
Сальдо в 2014 году:
4764,2 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника:
9400 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 60,9%
География экспорта в 2014 году:
7 стран

ские решения. Продукция открытого акционерного общества узнаваема и нашла своего постоянного покупателя.

Посуда ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» является высококачественной, экологически чистой, соответствует требованиям международных и европейских норм. Добрушский фарфор задекларирован на территории Беларуси, России, Казахстана, сертифицирован в Украине. На каждую партию продукции выдаются такие подтверждающие документы, как декларация о соответствии, сертификаты форм «СТ-1» и «А». Высокий уровень организации производства подтвержден сертификатом системы менеджмента качества ИСО 9001.

Кроме того, на Добрушском фарфоровом заводе внедрена новая система штрих-кодирования в соответствии с системой EAN, которая позволяет предприятию реализовывать продукцию во все структуры оптовой и розничной торговли, а также дает возможность выхода на европейский рынок.

Секрет многолетнего успеха Добрушского фарфорового завода – не останавливаться на достигнутом. Стабильный спрос на продукцию стал результатом многих факторов: грамотных своевременных стратегических решений, воплощения в реальность смелых замыслов, тесного сотрудничества с покупателями, любви к работе.

На данный момент Добрушский фарфоровый завод представляет собой оборудованное по последнему слову техники предприятие с широкой дистрибьюторской сетью как в Беларуси, так и за рубежом. Отличительными особенностями продукции завода являются высокое качество, надежность, собственный неповторимый стиль и доступные цены.



ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» ориентируется на постоянное внедрение инноваций в производственный процесс, расширение ассортимента и увеличение производственных мощностей.

С 2007 года на предприятии активно проводится техническое перевооружение. В 2014 году введены в эксплуатацию прессы изостатического прессования немецкой фирмы SAMA, предназначенные для выпуска изостатических плоских керамических изделий. Появилась возможность выпускать круглые или многогранные тарелки из гранулированного фарфора, полученного в результате вакуумного распыления.

Белорусский фарфор известен не только в России, странах СНГ, но и в Турции, Германии, Швейцарии, Канаде, Ливане и многих других странах. Деятельность предприятия в целом направлена на расширение поставок за рубеж, закрепление положения на существующих рынках и удовлетворение спроса населения сравнительно недорогой и высококачественной продукцией культурно-бытового назначения.

Контактная информация:

247050, Гомельская обл., г.Добруш,
ул.Лесная, 8
Тел.: +375 2333 70-222
Факс: +375 2333 70-222
E-mail: farfor_commercial@tut.by
www.dfz.by

ИООО «ВМГ Индустри»

Победитель в номинации «Деревообрабатывающая, мебельная и целлюлозно-бумажная промышленность»



Иностранное общество с ограниченной ответственностью «ВМГ Индустри» – одна из компаний международного деревообрабатывающего холдинга VMG, центральный офис которого располагается в Литве (г.Клайпеда). Холдинг VMG объединяет несколько предприятий на территории Литвы, Беларуси и Украины и является одним из крупнейших производителей и экспортеров мебели, плит ДСП в странах Балтии.

ИООО «ВМГ Индустри» является резидентом свободной экономической зоны «Могилев». В 2010 году между Беларусью и крупнейшей литовской компанией по переработке древесины ЗАО «Вакура Мяденос Группе» был подписан инвестиционный договор о создании вертикально интегрированного деревообрабатывающего комплекса. Литовских инвесторов привлекли надежная сырьевая база, развитая транспортная инфраструктура, близость российского рынка, поддержка местных властей,

стремящихся заинтересовать инвесторов в размещении их капиталов на территории Могилевщины. Выгода белорусской стороны – создание тысячи рабочих мест и налоговые поступления в бюджет в размере около 1,5 млн евро ежегодно.

Строительство производства началось в июне 2011 г. Спустя два года новый завод отгрузил первую продукцию по контрактам для компании IKEA – мебель, древесно-стружечные плиты, детали для мебели.

Сегодня производственный комплекс ИООО «ВМГ Индустри» занимает 22 гектара и включает в себя три цеха: по производству ДСП, фанеры и гнуклееных деталей, а также мебели торговой марки IKEA. Производство в своем роде уникальное. В нем нет отходов, даже самые мелкие опилки и стружка не выпадают из производственного конвейера.

Вся продукция «ВМГ Индустри» идет на экспорт. Мебель поставляется в Россию, а гнуклееные детали востребованы во всем мире.

Постоянно расширяется ассортимент. Совсем недавно разработаны две новые серии мебели и несколько серий гнуклееных деталей. На производстве ДСП постоянно ищут новые методы увеличения продукции.

В 2015 году директор Николаюс Ивановас на конкурсе лучших предпринимателей Могилевской области получил звание «Лучший предприниматель – организатор новых рабочих мест». Сейчас штат сотрудников «ВМГ Индустри» составляет более 1300 человек. На предприятии внедряется система LEAN, в которой задействованы все сотрудники. Именно она предусматривает материальное вознаграждение за идеи по повышению эффективности труда.

Система ОЕЕ фиксирует любые, даже самые незначительные простои на линиях, подсчитывает эффективность работы оборудо-

Руководитель: директор Ивановас Николаюс
Экспортная продукция: мебель, гнуклееные изделия, ДСП
Объем экспорта в 2014 году: 65 029,2 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 312,4%
Сальдо в 2014 году: 33 911,1 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 57 400 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 94,6%
География экспорта в 2014 году: 6 стран

вания в процентах. PREACTOR – система планирования производства в режиме реального времени. Она позволяет осуществлять постоянный контроль процесса и объема производства на каждой линии.

Действуют и системы стандартизации условий труда, противопожарной безопасности, охраны окружающей среды. Предприятию не страшны мировые кризисы и другие неблагоприятные воздействия. Контракты с партнерами продуманы и составлены грамотно: полностью прописана система поставок и компенсация в случае нарушения условий. Кроме того, «ВМГ Индустри» работает не с одним поставщиком, есть альтернативные варианты.

Все это позволяет компании добиваться значительных результатов. Объемы производства растут, расширяется ассортимент готовой продукции, руководство предприятия обещает в скором времени порадовать своих постоянных клиентов и новых партнеров новинками.

Контактная информация:

212035, г.Могилев, пр-т Шмидта, 55
Тел.: +375 222 495-100
Факс: +375 222 495-159
E-mail: info@vmgindustry.by
www.vmgiby



СООО «Гейм Стрим»

Победитель в номинации «Разработка информационных технологий»



СООО «Гейм Стрим» создано и зарегистрировано в 2005 году. За короткое время компания превратилась из небольшого коллектива специалистов в лучшего разработчика Беларуси и одного из наиболее успешных разработчиков на территории СНГ. С 2008 года компания является резидентом Парка высоких технологий Республики Беларусь.

Предприятием осуществляется разработка программного обеспечения по двум направлениям деятельности, что позволяет эффективно диверсифицировать бизнес.

В рамках первого направления предприятием разработано много ярких и уникальных компьютерных игр. В частности, неоценимый вклад в развитие мировой игровой индустрии принесли такие проекты, как стратегии в реальном времени «Операция Багратион» и Order of War, а также онлайн-экшен World of Tanks («Мир танков»), завоевавший миллионы поклонников по всему миру и удостоившийся нескольких записей в Книге рекордов Гиннеса по количеству игроков на одном сервере.

Руководитель: директор Новочадов Виктор Викторович
 Экспортная продукция: MMO-игра «Мир танков», система оптимизации показа рекламы в сети интернет, MMO-игра «Мир танков: блиц»
 Объем экспорта в 2014 году: 81 109 тыс. долл. США
 Темп роста экспорта в 2014 году: 119%
 Сальдо в 2014 году: 80 512,0 тыс. долл. США
 Экспорт на 1 сотрудника: 49 400 долл. США
 Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 100%
 География экспорта в 2014 году: 2 страны (Кипр, США)

Второе направление деятельности предприятия – разработка масштабных технологий в области интернета и рекламы. Самыми значимыми проектами являются gWallet и AdRevolver.

В своем развитии компания постоянно совершенствует деловую практику и производственные процессы, расширяет сферу компетенций, активно изучает и внедряет новые технологии, увеличивает штат профессионалов. Сегодня производственные площади предприятия составляют 40 000 квадратных метров.

Главная ценность компании – это люди, которые в ней работают. Только за 2013–2014 годы предприятием создано 1200 новых рабочих мест, и к апрелю 2015 г. численность персонала СООО «Гейм Стрим» составила 2150 работников, среди которых – программисты, гейм-дизайнеры, дизайнеры уровней, 2D- и 3D-художники, специалисты по звуку, видеоинженеры.

Компания и разработанные ею игры неоднократно удостоивались престижнейших наград от российской и мировой прессы. Сегодня ведущие мировые компании доверяют работу над своими масштабными проектами СООО «Гейм Стрим», что в очередной раз говорит о высоком уровне профессионализма его сотрудников.

СООО «Гейм Стрим» осуществляет в Республике Беларусь значительную спонсорскую поддержку по различным направлениям, помощь в проведении мероприятий как республиканского, так и международного уровня.

Но компания не собирается останавливаться на достигнутом. Впереди много работ по совершенствованию проекта «Мир танков», выводу игры



на мобильные платформы, обучению новых сотрудников, а также дальнейшее накопление профессиональной экспертизы, поддержание и совершенствование технологического уровня производства, соответствие самым высоким мировым стандартам качества.

При помощи своих танков белорусы завоевали уже более 78 млн человек по всему миру. Секрет успешности белорусской IT-компании – высококвалифицированные специалисты, нестандартный подход к решению задач, умение находить уникальные решения. СООО «Гейм Стрим» активно занимается управлением и оптимизацией показа интернет-рекламы, визуализации данных с представлением полного спектра IT-услуг по разработке и поддержке программного обеспечения и является флагманом отрасли по количеству наград, рекордов, узнаваемости бренда.

Контактная информация:

220028, г.Минск,
 пр-т Партизанский, 178/2, пом. 38
 Тел.: +375 17 330-5200
 Факс: +375 17 330-5201
www.game-stream.by

ОАО «Витебские ковры»

Победитель в номинации «Легкая промышленность»



ОАО «Витебские ковры» – одно из старейших предприятий текстильной отрасли Республики Беларусь.

Преимуществом ОАО «Витебские ковры» является то, что предприятие в отличие от своих конкурентов располагает несколькими технологиями производства. Широкий ассортимент выпускаемой продукции является дополнительным аргументом для привлечения покупателей. Кроме того, специалисты предприятия изучают все новые тенденции, используемые в ковровой промышленности (новые виды сырья и материалов, колористическое оформление, структуру ковровых покрытий), и все новшества стремятся внедрить в производственный процесс.

Сегодня в ассортименте присутствуют жаккардовые ковровые изделия и покрытия с синтетическим, полшерстяным и шерстяным ворсом, жаккардовые изделия с плоским ворсом (циновки), полипропиленовые ковры с высотой ворса до 70 мм (shaggy и первые белорусские supershaggy), прошивные покрытия с комбинированным и петлевым ворсом с печатным рисунком, дублированные текстильным материалом.

Масштабные проекты по модернизации производства на ОАО «Витебские ковры» призваны обеспечить комфортное вхождение предприятия в новые условия работы, связанные, прежде всего, с ужесточением международной конкуренции.

В целях расширения ассортимента и увеличения объема выпускаемой продукции в 2014 году введен в эксплуатацию ковроткацкий станок нового поколения SRi02 бельгийской фирмы VAN DE WIELE, предназначенный для производства длинноворсовых ковров.

Для совершенствования технологии заключительной отделки про-



шивных ковровых покрытий, автоматизации упаковки, обшивки ковровых покрытий и изделий, увеличения метража рулонов, снижения трудоемкости производства ковровых изделий приобретена линия заключительной отделки фирмы Evilo NV (Бельгия) шириной 3 метра.

Постоянная работа в области улучшения качества ковровых изделий, эффективные поиски потенциальных покупателей позволили предприятию существенно расширить рынки сбыта продукции, достойно представлять ее на выставках и ярмарках как в Беларуси, так и на международном уровне. Продукция предприятия известна в России, Казахстане, Кыргызстане, Молдове, Украине, странах Балтии. Сегодня более 80% продукции идет на экспорт. Новые коллекции предприятия можно приобрести в том числе в фирменных магазинах в Беларуси и России.

Девиз предприятия – «Во всем достигать вершин». Этот принцип относится ко всей деятельности и включает гибкий и внимательный подход к каждому клиенту, разумное соотношение цены и качества, открытость и демократичность как внутри коллектива, так и по отношению к партнерам и клиентам.

Мировая ковровая отрасль динамично развивается, обновляются технологии и используемые материалы. Жесткая конкуренция на ковровом рынке не позволяет останавливаться на достигнутом. Поэтому предприятие должно вести активное техническое перевооружение, расширять и обновлять ассортимент по дизайну,



цветовым решениям, сырьевому составу, наращивать качественные показатели, вести постоянную работу в области энергосбережения, экономии сырьевых, трудовых, финансовых ресурсов. Только ставя перед собой такие цели и достигая их, можно говорить о конкурентоспособности предприятия и о дальнейшем его развитии.

Контактная информация:

210604, г.Витебск,
ул.М.Горького, 75
Тел.: +375 212 343-302
Факс: +375 212 341-546
E-mail: carpet@tut.by
www.vitcarpet.com

Руководитель: генеральный директор Черепнина Елена Егоровна
Экспортная продукция: ковры тканые, ковры прошивные
Объем экспорта в 2014 году: 50 631,7 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 105,2%
Сальдо в 2014 году: 22 950,3 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 37 175 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 83%
География экспорта в 2014 году: 8 стран

СООО «Профитсистем»

Победитель в номинации «Лесное хозяйство и лесозаготовительная промышленность»



Белорусско-английское совместное общество с ограниченной ответственностью «Профитсистем» было создано в августе 1996 г., а в сентябре в городе Березино Минской области начал работу первый производственный участок. С тех пор прошло почти 20 лет, и в настоящее время предприятие является крупным производителем и поставщиком изделий из оцилиндрованной древесины, продукцию которого можно найти в большинстве стран СНГ и Западной Европы.

Основная задача СООО «Профитсистем» – приумножая лесные богатства, удовлетворять потребности людей в области благоустройства усадеб и ландшафта, создавать атмосферу уюта и комфорта.

Системный подход к ведению бизнеса приносит выгоду и пользу всем: природе, нации и государству, партнерам и клиентам, сотрудникам.

Лесозаготовка – одно из стратегически важных направлений деятельности предприятия. Проводя санитарные рубки и рубки ухода, специалисты СООО «Профитсистем» облагораживают лес, создавая условия для роста и развития молодых здоровых и перспективных деревьев.

Оцилиндрованная древесина является отличным конструкционным материалом. Сырьевая база и технологические возможности СООО «Профитсистем» позволяют производить

изделия из оцилиндрованной древесины диаметром от 4 до 16 см и длиной от 10 до 600 см. Такой широкий диапазон предоставляет большие возможности для производства как готовых изделий, так и компонентов конструкций для профессионального и потребительского сектора.

К потребительскому сектору относятся изделия для использования в индивидуальных домашних хозяйствах для целей ландшафтного дизайна, облагораживания территории.

Одна из основных задач, которую ставит перед лесной отраслью и деревообрабатывающей промышленностью Президент страны, – древесина должна быть продана за границу с высокой долей добавленной стоимости, а не в виде сырья. Это требование в полной мере выполняется СООО «Профитсистем».

При производстве изделий из оцилиндрованной древесины возникают отходы: щепка и обрезки древесины. Эти отходы направляются в цех топливных гранул. Они дробятся до требуемого размера, сушатся, просеиваются и поступают на специальный пресс. В прессе доработанные отходы производства формируются в гранулы диаметром 6 мм без использования каких-либо связующих компонентов. Прочность гранул обеспечивается только находящимися в составе древесины веществами.

Реализация проектов по созданию производств топливных гранул позволила предприятию не только повысить коэффициент эффективного использования сырья, но и решить остро стоявшую проблему утилизации отходов производства. Потребители в результате получили экологически чистый и возобновляемый источник энергии.

Руководитель: генеральный директор Сионихин Андрей Сергеевич
Экспортная продукция: дорожки, заборы, палисад, палисад окоренный, топливные гранулы, брусok
Объем экспорта в 2014 году: 11 409,9 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 121,7%.
Сальдо в 2014 году: 10 550,8 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 22 574,3 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 99%
География экспорта в 2014 году: 10 стран

Цеха по производству топливных гранул действуют в Ивацевичах, Плещеницах, а с 2014 года – в Березино.

Деятельность предприятия также приносит пользу государству и национальным интересам, способствуя эффективному использованию и приумножению одного из главных ресурсов Беларуси – лесных богатств.

93% рабочих мест созданы в малых населенных пунктах, где расположены филиалы компании. СООО «Профитсистем» является крупным работодателем, тем самым активно участвуя в выполнении Государственной комплексной программы развития регионов, малых и средних городских поселений.

В 2004 году компания была сертифицирована Лесным попечительским советом (FSC). Сертификат свидетельствует об экологически ответственном лесопользовании и гарантирует, что заготовка древесины и недревесных продуктов леса не угрожает биоразнообразию, не снижает продуктивность и экологические функции леса.

Контактная информация:
220040, г.Минск, ул.Достоевского, 27
Тел.: +375 17 237-5990
Факс: +375 17 211-3097
E-mail: info@ps.by
www.ps.by



ОАО «Пуховичский опытно-экспериментальный завод»

Победитель в номинации «Машиностроение и металлообработка»

ОАО "Пуховичский
Опытно-Экспериментальный
Завод"



Открытое акционерное общество «Пуховичский опытно-экспериментальный завод» образовано в 1929 году как Пуховичский промкомбинат «Прогресс». Промкомбинат занимался помолом зерна, изготавливал столярные изделия, металлические и деревянные бочки, производил кузнечные и жестяные работы для населения.

В конце 1948 года на промкомбинате был введен в эксплуатацию литейный участок, в котором производилась продукция для сельского хозяйства и алюминиевая посуда.

После реконструкции литейного участка было установлено новое оборудование, налажен выпуск слесарных тисков и чугунных автопоилок для крупного рогатого скота для животноводческих помещений. Введены в

Руководитель: директор Конченко Александр Владимирович
Экспортная продукция: тюбинги чугунные сооружений метрополитена, прокладка для тюбинга клиновья поворотная

Объем экспорта в 2014 году:

7885,9 тыс. долл. США

Темп роста экспорта в 2014 году: 565,1%.

Сальдо в 2014 году:

7885,9 тыс. долл. США

Экспорт на 1 сотрудника:

58 850 долл. США

Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 99%

География экспорта в 2014 году:

1 страна (Россия)

строй сборочный участок и участок по изготовлению шифера.

В 1969 году решением Минского областного исполнительного комитета промкомбинат был переименован в Пуховичский литейно-механический завод.

С 1969 по 1974 годы на территории предприятия были построены механический цех, котельная, бытовые помещения, реконструирован литейный участок, смонтирован и введен в эксплуатацию комплекс механизации, в результате чего производственные мощности завода увеличились почти в восемь раз. Завод поставлял свою продукцию во все регионы Советского Союза. Основу выпускаемой продукции составляли чугунная поилка автоматическая и тиски слесарные.

В 1987 году Пуховичский литейно-механический завод переименован в Пуховичский опытно-экспериментальный завод. Тогда же перед предприятием была поставлена задача по освоению и производству новой для республики продукции – тюбингов чугунных для строительства минского метро.

Тюбинги чугунные – элемент сборного крепления подземных сооружений, применяемый для строительства тоннелей метрополитена и стволов шахт.

В 1989 году впервые в республике завод поставил кольцо тюбингов чугунных для нужд «Минскметростроя». С 1995 года завод освоил собственное литье тюбингов и перешел на полное удовлетворение нужд страны в данной продукции.

В 2006 году на заводе была проведена реконструкция литейного участка, которая позволила увеличить выпуск литья среднегабаритных отливок в три раза.

Проведенная реконструкция позволила предприятию заявить о себе за пределами Беларуси. Основным рынком сбыта тюбингов ОАО «Пуховичский опытно-экспериментальный завод» является Россия. В последние три года экспорт производимой продукции превысил 80%.

Предприятие постоянно побеждает в районных и областных конкурсах в номинации «Лучшая организация в сфере производства товаров промышленного назначения». Также в 2014 году по итогам ранжирования полного перечня хозяйствования, проводимого ООО «Торгово-промышленный рейтинг», ОАО «Пуховичский опытно-экспериментальный завод» отмечено двумя серебряными медалями.

В настоящее время предприятие проводит работы по диверсификации производства и освоению новых типоразмеров тюбингов, подкладки рельсовой для нужд метрополитенов и других отраслей народного хозяйства.

Контактная информация:

222811, Минская обл.,

г.Марьина Горка, ул.Октябрьская, 8

Тел.: +375 1713 52-601

Факс: +375 1713 52-752

E-mail: poez2006@yandex.ru

www.shatskiy-mehanicheskiy-zavod.pulscen.by



ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания»

Победитель в номинации «Металлургия»



ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания» – это уникальное предприятие металлургической отрасли Беларуси, относящееся к разряду современных минизаводов европейского уровня. Завод является национальным достоянием и внесен в государственный реестр предприятий республики с высокотехнологичным производством.

Храм Христа Спасителя в Москве, олимпийские объекты в Лондоне и Сочи, волнорезы Панамского канала, Национальная библиотека в Минске, международный деловой центр «Москва-Сити», Национальный стадион в Варшаве – лишь краткий перечень объектов, при строительстве и реконструкции которых использовался металл, произведенный на заводе. За свою 30-летнюю историю предприятие произвело стали в объеме, достаточном для возведения шести тысяч Эйфелевых башен в Париже. Только за одни сутки на участках тонкого волочения его сталепроволочных цехов производится столько тонкой проволоки, что ей можно 14 раз обернуть земной шар по экватору. Уже три десятилетия завод является одним из главных экспортеров страны и находится в числе авторитетных мировых производителей металлопродукции.

Сегодня предприятие структурно состоит из четырех связанных одной технологической цепочкой произ-

водств (сталеплавильное, прокатное, трубное и метизное), цехов инфраструктуры и подразделений управления жизнедеятельностью предприятия. В перечень выпускаемой на белорусском металлургическом заводе продукции входят непрерывнолитая заготовка, сортовой прокат, прокат арматурный, холоднодеформированная арматура, бесшовные горячекатаные трубы различного назначения, металлокорд, проволока РМЛ, бортовая бронированная проволока, проволока различного назначения, стальная фибра.

Белорусский металлургический завод, экспортирующий до 85% произведенной продукции в 114 стран мира, объективно не может оставаться в стороне от штормовых потрясений на мировых рынках. Предприятие придерживается собственной стратегии противостояния рискам, что позволяет фламану отечественной металлургии преодолевать рифы кризисов, демонстрируя устойчивость своей модели хозяйствования.

Характерными в этом плане стали итоги работы в 2014 году. Завод отгрузил на экспорт более двух миллионов тонн металлопродукции, освоил рынки пяти новых стран, в том числе Алжира и Шри-Ланки. Были возобновлены поставки различных видов изделий в 10 стран, в числе которых Австрия, Дания, Индия, Кипр, Тунис и другие. БМЗ также увеличил долю поставок в Германию и США, что позволило этим странам войти в топ-5 потребителей продукции завода наравне с Россией, Польшей и Литвой.

В ближайших планах руководства – увеличение продаж нового вида продукции с нового мелкосортно-проволочно-го стана СПЦ-2, расширение поставок



на рынки Европы, Ближнего Востока, Северной Африки и Америки, в том числе путем расширения товаропроводящих сетей, завершение технического перевооружения завода. Все это позволит предприятию не только сохранить позиции лидера металлургической отрасли страны, но и успешно конкурировать с мировыми производителями, увеличивать объемы экспортных поставок.

Контактная информация:

247210, Гомельская обл., г.Жлобин,
ул.Промышленная, 37
Тел.: +375 2334 54-520
Факс: +375 2334 31-070
E-mail: ofwork@bmz.gomel.by
www.belsteel.com

Руководитель: генеральный директор Савенок Анатолий Николаевич
Экспортная продукция: литая заготовка (вместе с блюмами), металлопрокат, трубы стальные, металлокорд, проволока стальная (в том числе бортовая бронированная), проволока для рукавов высокого давления, фибра
Объем экспорта в 2014 году: 1 226 494,5 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 105,6%
Сальдо в 2014 году: 441 866, 5 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 104 400 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 83,3%
География экспорта в 2014 году: 58 стран

ООО «Научно-технический центр «ДЭЛС»

Победитель в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров»



Научно-технический центр «ДЭЛС», образованный в 1992 году, осуществляет свою деятельность в области микро- и радиоэлектроники. Создание центра было обусловлено необходимостью объединить усилия группы энергичных и опытных специалистов для продвижения на рынок перспективных идей и разработок.

Основным направлением деятельности НТЦ «ДЭЛС» является разработка специализированных микросхем (ASIC) для систем различного назначения по заказам предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса. Работы по проектированию, изготовлению и испытаниям микросхем осуществляются в соответствии с требованиями военных стандартов.

К настоящему времени НТЦ «ДЭЛС» имеет в своем активе более трех десятков завершенных и реализованных разработок, которые включают в себя комплект микросхем для цифровой обработки радиолокационных сигналов, электрически стираемые ПЗУ, энерго-независимые статические ОЗУ, много-разрядные буферные формирователи с высокой нагрузочной способностью,

высокочастотные делители частоты, цифровые синтезаторы отсчетов, цифровые фазовые детекторы, формирователи временных интервалов с программируемыми параметрами, схемы сопряжения с фазовращателями на p-i-n-диодах, цифровые формирователи фаз для управления приемо-передающими модулями активных фазированных антенных решеток и другие.

Кроме того, разработан ряд специализированных микросхем для замены конструктивных элементов аппаратуры (модулей, ячеек, плат), построенных на микросхемах малой и средней степени интеграции. Разработанные микросхемы полностью совместимы с заменяемыми узлами по выполняемым функциям и имеют идентичный с ними интерфейс (форматы данных, электрические, временные параметры и другие элементы). Использование таких микросхем при модернизации серийно выпускаемых изделий позволяет решить проблему замены морально устаревшей (а часто снятой с производства) элементной базы, уменьшить массогабаритные характеристики аппаратуры, повысить ее надежность, снизить потребляемую мощность, а также получить значительный экономический эффект.

Компанией накоплен уникальный опыт совместной работы с ведущими предприятиями оборонного комплекса Беларуси и России. При этом в большинстве случаев разработка радиоэлектронной аппаратуры и специализированной элементной базы для ее создания велась практически параллельно.

С момента создания и по настоящее время основу компании составляют высококвалифицированные ученые и инженеры, имеющие весомые научные и практические достижения. Ведущие сотрудники имеют ученые степени и звания, постоянно участвуют в работе научных конференций и семинаров. Основные результаты научно-

технической деятельности компании регулярно публикуются в различных изданиях. Специалисты центра являются авторами нескольких монографий, около 200 научных статей и докладов, а также более 300 авторских свидетельств и патентов на изобретения.

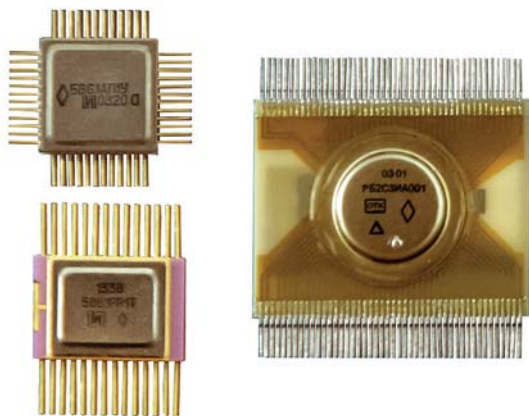
НТЦ «ДЭЛС» принимает постоянное участие в работе Московского авиационно-космического салона (г.Жуковский), Международной выставки вооружения и военной техники MILEX (Минск), а также специализированных выставок электронных компонентов и модулей.

Сегодня Научно-технический центр «ДЭЛС» представляет собой авторитетный дизайн-центр, имеющий в своем активе более трех десятков завершенных и реализованных разработок. Созданные в их результате микросхемы используются во многих перспективных и серийных образцах специального радиоэлектронного оборудования.

Контактная информация:

220012, г.Минск, ул.Сурганова, 29, офис 7
Тел.: +375 17 290-2833
Факс: +375 17 290-2834
E-mail: info@dels.by
www.dels.by

Руководитель: директор Авгуль Леонид Болеславович
Экспортная продукция: микросхемы собственной разработки
Объем экспорта в 2014 году: 1501,1 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 178,9%
Сальдо в 2014 году: 1501,1 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 250 183 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 100%
География экспорта в 2014 году: 1 страна (Россия)



ОАО «Бабушкина крынка» – управляющая компания холдинга «Могилевская молочная компания «Бабушкина крынка»

Победитель в номинации «Молочная промышленность»



На сегодняшний день «Бабушкина крынка» – крупнейшая молочная компания в Беларуси, которая производит более 380 наименований молочной продукции, соответствующей международным стандартам. Бренды «Бабушкина крынка», «Веселые внучата» и «Кали ласка» известны не только в нашей стране, но и далеко за ее пределами.

Девиз предприятия – «Разумная работа о покупателе всегда должна быть на первом месте». А для этого необходимо постоянно держать руку на пульсе, внедряя новое и совершенствуя старое. Поэтому инвестиционная стратегия ОАО «Бабушкина крынка» направлена на системное техническое перевооружение, внедрение иннова-

Руководитель: директор Конончук Игорь Павлович
Экспортная продукция: сыворожка сухая подсырная, сухое обезжиренное молоко, сыр полутвердый, масло, цельномолочная продукция
Объем экспорта в 2014 году: 241 656 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 116,7%.
Сальдо в 2014 году: 215 365,5 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 172 242,3 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 71,1%
География экспорта в 2014 году: 4 страны (Казахстан, Россия, Туркменистан, Украина)

ционных производственных линий и применение передовых технологических процессов. Руководство и сотрудники компании уверены: ресурсы, потраченные на обновление оборудования и реализацию новых проектов, со временем будут удвоены. Об этом свидетельствует и многолетний опыт организации.

Ассортиментный перечень выпускаемой молочной продукции достаточно широк, а в производственном цикле используется только высокотехнологичное оборудование. Политику в области производства и качества предприятие выстраивает на основании серьезных маркетинговых исследований и анализа рынка. Инвестиции в новые технологии и современный менеджмент позволяют руководству добиваться поставленных целей и радовать потребителей высококачественной продукцией.

На базе «Бабушкиной крынки» создан крупный молочный холдинг «Могилевская молочная компания». В структуру организации помимо головной компании входят ОАО «Бабушкино подворье» и 19 филиалов, объединенных единой политикой и стратегией.

Каждый производственный цех участвует в создании молочного ассортимента: выпуске сыров, цельномолочной продукции, сухих молочных продуктов. Это увеличивает возможности диверсификации производства с перераспределением сырьевых потоков на выпуск более востребованных и рентабельных товаров, повышения специализации для максимального использования производственных мощностей и энергетических ресурсов.

При изготовлении продукции ОАО «Бабушкина крынка» использует только цельное молоко. Большинство наименований вырабатываются с применением современных технологий, но проверенную временем классику тоже не забывают. Возможно, именно подобный синтез новейших технологий и «бабушкиных» секретов в сочетании с грамотной маркетинговой стратегией позволил предприятию прочно закрепить лидирующие позиции в молочной отрасли страны.

Российский рынок остается для предприятия самым масштабным и емким. Молочную продукцию холдинга знают и любят также в Украине, Молдове, Казахстане, Туркменистане, Армении, Германии, Польше, Китае и других странах ближнего и дальнего зарубежья. Удельный вес экспорта в общем объеме производства холдинга составляет более 70%.

Не удивительно, что «Бабушкина крынка» не раз удостоивалась звания «Лучший экспортер года». Но главная награда – это признание высокого качества выпускаемой продукции потребителями.

Первый молочный холдинг страны «Бабушкина крынка» вновь и вновь доказывает всему миру, что бренд «Сделано в Беларуси» – это всегда высокое качество!

Контактная информация:

212013, г.Могилев, ул.Ак.Павлова, 3
Тел.: +375 222 792-001
Факс: +375 222 792-010
E-mail: inbox@babushkina.by
www.babushkina.by

ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ»

Победитель в номинации «Пищевая промышленность»



ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ» является одним из крупнейших производителей алкогольной продукции в стране.

Уже более 120 лет компания выпускает продукты высокого качества, которые заслужили признание не только в Беларуси, но и за рубежом.

Секрет успеха ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ» – постоянный поиск, разработка и освоение новейших технологий, применение современного оборудования, использование высококачественного сырья и оригинальных рецептов.

Каждый продукт изготовлен не только в соответствии с высокими стандартами, но и имеет оригинальный характер. О высочайшем качестве «кристалловской» продукции свидетельствуют ее многочисленные победы на различных международных и национальных конкурсах. На сегодняшний день в активе предприятия более 700 наград. Оно является лауреатом Премии Правительства Республики Беларусь в области качества.

С каждым годом линейка продукции компании совершенствуется согласно предпочтениям потребителей. С 2012 года компания проводит оптимизацию ассортимента, которая поменяла принципы формирования ассортиментного портфеля и повлекла создание нового обличия бренда, начиная с формы и видов упаковки и заканчивая визуальным воплощением корпоративной торговой марки «МИНСК КРИСТАЛЛ».

Большое внимание уделяется внедрению и совершенствованию систем менеджмента, соответствующих требованиям международных и национальных стандартов. На сегодняшний день на предприятии сертифицированы система менеджмента качества (СТБ ISO 9001), система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе анализа рисков и критических контрольных точек (НАССР), система управления окружающей средой (СТБ ИСО 14001) и система управления охраной труда (СТБ 18001).

Но главная ценность ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ» – это люди, работающие на предприятии и выпускающие отличную продукцию. Треть коллектива предприятия – молодежь. Именно она является движущей силой, от которой во многом зависит будущее предприятия. Поэтому работа с молодыми кадрами здесь постоянно совершенствуется, создаются условия для самореализации каждого в профессиональном плане, личного и карьерного роста.

В 2014 году ОАО «МИНСК КРИСТАЛЛ» уверенно перешло на новый уровень в реализации своей экспортной политики. Сегодня насыщенные конкурентные рынки развитых стран Европы, Америки и Азии совершают выбор в пользу продуктов, соответствующих международным стандартам, которые при этом доступны для всех потребителей. Продукция предприятия поставляется на рынки 26 стран мира, налажены долгосрочные конструктивные и позитивные рабочие отношения с партнерами на новых рынках.

Руководитель: генеральный директор
Иодис Станислав Антонович
Экспортная продукция: водка и ликеро-водочные изделия
Объем экспорта в 2014 году:
15 981,6 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 122%.
Сальдо в 2014 году:
2 218,2 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника:
9 633,3 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 12,7%
География экспорта в 2014 году:
19 стран

Значительное внимание и интерес зарубежных контрагентов и покупателей – результат постоянного поиска актуальных для рынка продуктов, разработки и освоения новейших технологий.

Современный «Кристалл» – это бренд. Фирменная бутылка, единая линия дизайна, запатентованные торговые знаки – все это способствует запоминаемости и стопроцентной узнаваемости продукции предприятия.

«МИНСК КРИСТАЛЛ» – предприятие с богатой биографией и традициями, которое постоянно развивается, стремится вперед, чтобы соответствовать требованиям времени. И необходимо отметить, что все успехи предприятия – свидетельство постоянной, активной и профессиональной работы всего коллектива.

Контактная информация:

220030, г. Минск, ул. Октябрьская, 15
Тел.: +375 17 327-4469
Факс: +375 17 327-7882
E-mail: glp@kristal.by
www.kristal.by



БЕЛОВЕЖСКАЯ



БЕРЕЗОВАЯ
НА ПУПЫШКАХ



ЗУБРОВОЧКА



ПЕКУЧАЯ
С МЁДОМ

СЗАО «Серволюкс»

Победитель в номинации «Сельское хозяйство»



СЗАО «Серволюкс» является крупным предприятием сельскохозяйственной отрасли страны. Оно входит в состав Группы «Серволюкс» – вертикально интегрированной структуры по производству, переработке и реализации мяса птицы, комбикормов, молока. В состав группы входят птицефабрика по производству инкубационного яйца и суточных цыплят, две фабрики по выращиванию и переработке мяса птицы («Серволюкс Агро» и «Смолевичи Бройлер»), два комбикормовых завода, мясокомбинат, молокозавод, восемь тысяч голов крупного рогатого скота, 14 тысяч гектаров земли, сеть продовольственных магазинов «Квартал вкуса», проектный институт, строительномонтажное управление.

История СЗАО «Серволюкс» началась в 2002 году с заключения договора подряда с Могилевской бройлерной птицефабрикой. Тогда предприятие производило пять тысяч тонн мяса птицы, в 2014 году выпуск продукции составил 73 тысячи тонн. В развитие и модернизацию этого производства компания вложила более 100 млн долларов, и сегодня предприятие представляет собой высокоэффективное и экологически безопасное производство сельскохозяйственной продукции, не только обеспечивающее внутренние потребности республики, но и поставляющее свою продукцию на экспорт.

В России «Серволюкс» реализует около половины выпускаемой продукции. Открыты два торговых дома в Смоленске и Москве, поставки идут в крупнейшие российские розничные сети.

Продукция предприятия под брендом «Петруха» вызывает большой интерес также и у представителей рынков стран дальнего зарубежья.

Сегодня, когда основные проекты по наращиванию мощностей, модернизации инфраструктуры практически

завершены, предприятие активно работает над системой управления качеством. С 2007 года внедрена и сертифицирована система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов на основе принципов HACCP, успешно функционирует система менеджмента качества в соответствии с требованиями ISO 9001, на стадии разработки международная система контроля качества FSSC. На предприятии организован жесткий ветеринарный и лабораторный контроль качества и безопасности пищевых продуктов на всех этапах их производства и реализации.

Но компания продолжает развитие. Не так давно впервые на белорусском рынке мяса птицы «Серволюкс» применил новую технологию для упаковки субпродуктов. Она позволяет максимально сохранить полезные свойства продукта и полностью исключает его контакт с внешней средой, что положительно сказывается на качестве. Так появилась торговая марка «Куросельские». Продукты под торговой маркой «Куросельские» – это полуфабрикаты из мяса птицы, подготовленные к кулинарной обработке, представленные цыпленком-бройлером и полуфабрикатами (филе, грудка, бедро, окорок).

О качестве продукции СЗАО «Серволюкс» свидетельствует ее признание не только среди профессионалов (дипломант Премии Правительства в области качества, победитель конкурса «Бренд года»), но и успех на потребительском рынке (многочисленные награды конкурса «Продукт года», данные продаж).

«Всегда в хорошей форме!» – это принципиальная позиция бренда «Петруха» и СЗАО «Серволюкс».



Контактная информация:

212030, г.Могилев,
ул.Первомайская, 77
Тел.: +375 222 327-399
Факс: +375 222 327-399
E-mail: mail@servolux.com
www.servolux.by

Руководитель: генеральный директор Баскин Евгений Рафаилович
Экспортная продукция: мясо птицы, полуфабрикаты, субпродукты
Объем экспорта в 2014 году: 48 533,5 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 151,9%.
Сальдо в 2014 году: 8403,3 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 27 925 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 39,9%
География экспорта в 2014 году: 1 страна (Россия)

ОАО «Белорусский цементный завод»

Победитель в номинации «Строительство и производство строительных материалов»



Открытое акционерное общество «Белорусский цементный завод» – флагман белорусской строительной отрасли. На заводе применяются прогрессивные и экологически безопасные технологии, рационально используются ресурсы и оптимизируются процессы производства и управления. Сегодня белорусский цементный завод производит высококачественный цемент различных марок, строительную известь и мел для производства комбикормов. Предприятие заняло ведущие позиции в отрасли и продолжает уверенно наращивать потенциал, расширять рынки сбыта, ежедневно подтверждая высокое качество своей продукции.

Особенность белорусского цементного завода заключается в том, что производство цемента здесь ведется «сухим» способом на мергелях 22–32-процентной влажности, которые добываются в собственном карьере «Высокое».

Первая технологическая линия завода была введена в эксплуатацию в 1996 году. В 2012 году завершено строительство второй очереди производства цемента по «сухой» технологии мощно-

стью 1,8 млн тонн. В новой технологической линии используются технические решения, основанные на мировом опыте с применением современного оборудования. «Сухой» способ требует гораздо меньшего расхода топлива, поэтому экономическая эффективность производства в среднем выше на 25–30%.

В настоящее время ОАО «Белорусский цементный завод» производит следующие виды продукции:

- цемент марок ПЦ 500-Д0, ПЦ 500-Д5, ПЦ 500-Д20, ПЦ 550-Д0, ШПЦ 400, ПЦП 400, ПЦП 450, СЕМ I 42,5 N, СЕМ I 52,5 R, СЕМ II/A-S 42,5 N, СЕМ I 42,5 N, СЕМ II/A-Ш 42,5 N, СЕМ III/A 32,5 и других;

- известь строительную воздушную кальциевую негашеную быстрогасящуюся комовую и порошкообразную второго и третьего сортов.

Потребителям предоставляется возможность закупать цемент в необходимых для собственных нужд объемах.

Качество продукции белорусского цементного завода подтверждено сертификатами Республики Беларусь, Российской Федерации, Литвы, а также общеевропейским сертификатом соответствия цемента, выданным нотифицированным органом Евросоюза с предоставлением права маркировки продукции знаком CE.

В 2006 году на предприятии была успешно произведена повторная сертификация системы менеджмента качества и продлен сертификат соответствия системы менеджмента качества при производстве цемента требованиям международных стандартов серии ИСО 9000 (СТБ ИСО 9001-2001). В 2009 году проведена сертификация системы менеджмента качества производства цемента и извести на соответствие требованиям СТБ ISO 9001-2009.

В целях повышения экологической эффективности и снижения вредного влияния деятельности предприятия на окружающую среду, а также для повы-

шения конкурентоспособности предприятия и его продукции, на заводе в 2005 году внедрена и сертифицирована система управления окружающей средой, соответствующая требованиям СТБ ИСО 14001.

В целях сохранения жизни и здоровья людей, управления рисками в области охраны труда и повышения эффективности системы управления охраной труда в 2007 году внедрена и сертифицирована система управления охраной труда, соответствующая требованиям СТБ 18001 (ОHSAS 18001).

Белорусский цементный завод трижды становился лауреатом Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества.

Продукция завода не раз получала высшие награды на конкурсах в Беларуси и за рубежом. Предприятие систематически участвует в различных выставках как в Беларуси, так и за ее пределами и является неоднократным призером этих выставок.

Контактная информация:

213640, Могилевская обл., г.Костюковичи
Тел.: +375 2245 58-095
Факс: +375 2245 58-096
E-mail: info@belcement.by
www.belcement.by

Руководитель: генеральный директор
Ложечников Игорь Александрович
Экспортная продукция: портландцемент ПЦ 500-Д0, портландцемент ПЦ 500-Д20

Объем экспорта в 2014 году:
47 394,9 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 123,1%.
Сальдо в 2014 году:
37 933,9 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника:
26 807 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 32,3%
География экспорта в 2014 году:
1 страна (Россия)



ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов»

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



История Борисовского завода медицинских препаратов началась в 1965 году с организации небольшой фармацевтической фабрики с численностью сотрудников 257 человек. Предприятие выпускало настойки, мази, масла и таблетки. С момента своего основания завод занял активную позицию по производству широко востребованных лекарственных средств и регулярно занимался расширением производственных мощностей и модернизацией.

В настоящее время ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» – ведущий белорусский производитель и экспортер лекарственных средств широкого спектра действия. Это современное, динамично развивающееся предприятие, которое обладает новейшими технологиями, квалифицированным персоналом и высокой культурой производства.

Статус лидирующего предприятия фармацевтической отрасли Беларуси не приходит сам по себе: это результат кропотливой работы почти трехтысячного коллектива. Это показатель не только высоких финансовых достижений компании, а, в первую очередь, эффективности и качества производимых лекарственных средств.

Завод постоянно наращивает темпы развития: ежегодно увеличиваются объемы продаж на внутреннем и внешних рынках, что свидетельствует о росте доверия покупателей к его продукции.

Лекарственные средства производства ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» поставляют-



ся на регулярной основе не только в соседние Россию и Украину, но и в Азербайджан, Армению, Афганистан, Вьетнам, Грузию, Египет, Ирак, Йемен, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Латвию, Ливан, Литву, Македонию, Молдову, Узбекистан, Сомали, США, Таджикистан, Туркменистан, Эстонию. Ежегодно предприятие увеличивает объемы поставок экспортной продукции. Так, за 2011–2014 годы среднегодовой прирост экспорта составил 8%. За впечатляющие объемы экспорта (более 50% в структуре продаж продукции) завод не раз становился лучшим экспортером года. В планах Борисовского завода медицинских препаратов на ближайшее будущее – значительно расширить географию продаж: освоить рынки Юго-Восточной Азии, закрепиться в странах Ближнего Востока.

При этом стоит отметить, что не менее важным для завода остается отечественный рынок. Обеспечение населения страны качественными, эффективными и доступными лекарственными средствами является одним из стратегических направлений деятельности предприятия.

Открытое акционерное общество «Борисовский завод медицинских препаратов» в своем развитии постоянно делает ставку на реконструкцию и модернизацию: к 300 уже освоенным предприятием технологиям производства лекарственных средств ежегодно добавляются новые, регулярно обнов-

Руководитель: генеральный директор Фандо Александр Николаевич
Экспортная продукция: лекарственные средства
Объем экспорта в 2014 году: 58 650,9 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 105,8%.
Сальдо в 2014 году: 25 112,0 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 22 284 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 54%
География экспорта в 2014 году: 24 страны

ляется парк оборудования, последовательно проводится сертификация производства на соответствие стандартам GMP, вводятся в строй новые производственные мощности.

Современное оборудование, новейшие технологии, точнейшие методы контроля качества продукции, квалифицированный персонал – все эти условия определяют то, что десятки миллионов людей во многих странах мира по праву доверяют Борисовскому заводу медицинских препаратов самое ценное – свое здоровье.

Контактная информация:

222518, Минская обл., г.Борисов,
ул. Чапаева, 64
Тел.: +375 177 732-261
Факс: +375 177 732-425
E-mail: borimed@borimed.com
www.borimed.com

ОАО «Авиакомпания «Белавиа»

Победитель в номинации «Транспорт и логистика»



Авиакомпания «Белавиа» на протяжении многих лет обеспечивает стабильное развитие сети регулярных маршрутов, осваивает новые рынки международных авиаперевозок и прочно закрепляется на них, динамично наращивает положительное внешнеторговое сальдо, активно модернизирует флот.

Сегодня предприятием сформирована разветвленная сеть регулярных линий, которые соединяют Беларусь с 45 аэропортами 27 стран. Кроме этого авиакомпания выполняет чартерные полеты по наиболее востребованным туристическим маршрутам, а также полеты в рамках Северной программы и гуманитарные рейсы.

В 2014 году авиакомпанией «Белавиа» до пунктов назначения было доставлено почти 2 млн пассажиров, 2207 тонн грузов и почты.

Постепенное увеличение флота авиакомпании в основном за счет оперативного лизинга позволяет обеспечивать текущий и прогнозируемый ближайший спрос на рынке регулярных и чартерных перевозок, активно

формировать его в выгодном для нашей страны направлении. В настоящее время в коммерческой эксплуатации авиакомпании находятся 27 воздушных судов, из них 24 самолета западного производства.

В 2011-м – первой половине 2015 года за счет освоения новых рынков открыто 19 регулярных рейсов из Минска в Ашхабад, Батуми, Барселону, Белград, Будапешт, Вильнюс, Женеву, Караганду, Кутаиси, Новосибирск, Самару, Хельсинки, Алматы, а также из Гомеля, Бреста и Гродно – в Калининград. За это время существенно возросла частота выполнения регулярных рейсов по большинству направлений (Амстердам, Астана, Баку, Батуми, Берлин, Ганновер, Ереван, Екатеринбург, Калининград, Киев, Лондон, Москва, Париж, Прага, Сочи, Санкт-Петербург, Стамбул, Стокгольм, Тбилиси, Тель-Авив, Франкфурт). Ближайшие два года с ростом авиапарка сеть маршрутов будет активно расширяться. Планируется открытие новых рейсов в страны Европы и СНГ.

На ближайшую перспективу приоритетом для компании будет дальнейшее наращивание экспорта услуг. Одной из основных задач авиакомпании также является работа по повышению загрузки и обеспечению максимальной доходности маршрутной сети регулярных рейсов.

Среди важных задач – расширение географии продаж авиабилетов на рейсы авиаперевозчика и повышение качества обслуживания пассажиров. «Белавиа» постоянно расширяет собственную сеть продаж за рубежом. В настоящее время она продает собственные авиабилеты на свои регулярные рейсы в 70 странах мира. Наиболее активно развиваемым каналом продаж авиабилетов во всем мире является интернет. ОАО «Авиакомпания «Белавиа» в 2010 году стало первым предприятием в Республике Беларусь, начавшим продажу своих услуг на сайте с оплатой в режиме реального времени. В 2014 году в авиакомпании была внедрена функция самостоятельной

регистрации пассажиров с помощью мобильных устройств. Еще одним достижением стала разработка и запуск в эксплуатацию собственной системы интернет-бронирования на сайте авиакомпании.

Но все же важнейшим для «Белавиа» было и остается обеспечение безопасности полетов и соответствие стандартам эксплуатационной безопасности I/IATA и ИКАО. На достижение этой цели направлен аудит безопасности полетов и качества IOSA, принятый в рамках I/IATA и являющийся первым консолидированным стандартом безопасности для всей отрасли.

Расширение и обновление самолетного парка, освоение новых типов воздушных судов требуют от авиакомпании постоянной работы по профессиональной подготовке летного, технического и наземного персонала, чему руководство уделяет первостепенное внимание. На предприятии созданы условия для повышения квалификации инженерно-технического персонала с привлечением иностранных специалистов. Постоянная работа по укреплению кадрового потенциала дает авиакомпании возможность обеспечивать быстрый ввод в эксплуатацию приобретаемых воздушных судов и, как следствие, увеличивать эффективность их использования.

Руководитель: генеральный директор Гусаров Анатолий Николаевич
 Экспортная продукция: авиаперевозки на регулярных воздушных линиях, авиаперевозки на чартерных рейсах, техническое обслуживание воздушных судов, комиссионные от продажи авиабилетов на рейсы иностранных авиакомпаний, заправка реактивным топливом иностранных воздушных судов
 Объем экспорта в 2014 году: 254 682 тыс. долл. США
 Темп роста экспорта в 2014 году: 114,3%
 Сальдо в 2014 году: 46 055,0 тыс. долл. США
 Экспорт на 1 сотрудника: 165 700 долл. США
 Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 79,8%
 География экспорта в 2014 году: 41 страна

Контактная информация:

220004, г.Минск, ул.Немига, 14
 Тел.: +375 17 220-2555
 Факс: +375 17 220-2383
 E-mail: info@belavia.by
 www.belavia.by



УП «АСБ Санаторий Спутник»

Победитель в номинации «Услуги»



Унитарное предприятие «АСБ Санаторий Спутник» создано с целью оздоровления, лечения и полноценного отдыха сотрудников ОАО «АСБ Беларусбанк» и других граждан.

Санаторий «Спутник» расположен в живописном уголке Беларуси, на территории курорта республиканского значения «Нарочь» и Национального парка «Нарочанский».

Природно-климатические условия курорта, воздух соснового бора способствуют лечению и оздоровлению людей, страдающих сердечно-сосудистыми заболеваниями, заболеваниями нервной системы, опорно-двигательного аппарата, оказывают благоприятное влияние при профилактике и общем оздоровлении организма, повышении стрессоустойчивости.

Санаторий рассчитан на одновременный прием 295 человек. При полной загрузке круглогодично санаторно-курортное лечение могут получить более десяти тысяч человек. Комплекс зданий построен с учетом современных требований, с применением прогрессивных технологий и материалов и включает 11 деревянных коттеджей гостиничного типа, столовую, кафе и бар, киноконцертный зал, медицинский блок, представляющий полный комплекс услуг по оздоровлению, водо- и грязелечебницы, банный комплекс, бассейн, СПА-центр, термальный зал, парикмахерскую, магазин розничной торговли, пункт проката спортивного и другого инвентаря, туристический комплекс в деревне Абрамы, благоустроенные парки, оборудованную автомобильную стоянку. К услугам отдыхающих предоставляются бильярдный зал, библиотека, в которой

представлены 1500 книг от классики до современной литературы, а также периодическая литература, включая большое число журналов различной направленности.

УП «АСБ Санаторий Спутник» имеет возможность предложить каждому отдыхающему новый, современный курортный продукт с отличным уровнем сервиса, широким спектром лечебно-диагностических услуг, оснащенный современным оборудованием, с развитой инфраструктурой, а также с полным комплексом СПА-услуг, высоким уровнем комфортности номеров. Качественная диагностика состояния здоровья, индивидуальный подход и подбор уникальных программ оздоровления, направленных на физическое восстановление, повышение иммунитета, развитие резервных возможностей организма, привлекают все больше отдыхающих.

Персонал унитарного предприятия старается максимально использовать весь свой профессиональный опыт, знания современных медицинских технологий и возможности новейших аппаратных комплексов для того, чтобы клиенты могли не только активно и интересно отдохнуть, но и восстановить силы, значительно укрепить свое здоровье.

В настоящее время заканчивается строительство физкультурно-оздоровительного комплекса и начинается реконструкция существующего бассейна. Строительство крытого, отапливаемого универсального спортивного сооружения позволит использовать его в течение всего года и удовлетворить возрастающую потребность в занятиях спортом.

В 2015 году в санатории планируется оказывать дополнительные услуги, развивать существующие. Идет поиск нестандартных решений по методикам оздоровления, привлекательным для клиентов, разработан план для организации информационно-рекламной дея-



тельности с целью получения потенциальными клиентами максимальной информации о конкурентных преимуществах санатория, постоянно осуществляет поиск новых целевых сегментов рынка сбыта санаторно-курортных услуг как в Беларуси, так и на международном рынке.

Контактная информация:

222395, Минская обл.,
Мядельский р-н, к.п.Нарочь,
ул.Туристская, 14
Тел.: +375 1797 45-454, 45-542, 45-538
Факс: +375 1797 45-454, 45-542
E-mail: info@sansputnik.by
www.sansputnik.by

Руководитель: директор Сержант Владимир Францевич
Экспортная продукция: санаторно-курортные и оздоровительные путевки, услуги в области здравоохранения, прочие услуги
Объем экспорта в 2014 году: 2403,5 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 248,4%.
Сальдо в 2014 году: 2403,5 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 10 015 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 47%
География экспорта в 2014 году: 23 страны (Австрия, Азербайджан, Бельгия, Германия, Грузия, Израиль, Казахстан, Кипр, Латвия, Ливан, Литва, Молдова, Норвегия, Польша, Россия, Румыния, США, Таджикистан, Туркменистан, Украина, Чехия, Швейцария, Эстония)

ОАО «Домановский производственно-торговый комбинат»

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



ОАО «Домановский производственно-торговый комбинат» известно не только в Беларуси, но и далеко за ее пределами. Предприятие специализируется на выпуске силикатной глыбы, силиката натрия, жидкого натриевого и калиевого стекла, силикатных и силикатно-акриловых красок. Высокий спрос на продукцию комбината обусловлен потребностями машиностроения, черной металлургии, литейного производства. Силикат натрия и его производные также широко применяются в строительстве, нефтехимической, текстильной и бумажной промышленности.

Деятельность Домановского производственно-торгового комбината началась еще в 1944 году. С тех пор предприятие стремительно развивалось, и сегодня производственные мощности позволяют не только обеспечить потребности в силикате натрия и различных видах жидкого стекла отечественной промышленности, но и наладить экспорт продукции.

Среди постоянных партнеров предприятия – крупнейшие мировые производители бытовой химии, такие как «Хенкель Эра», «Проктер энд Гэмбл», «ПетербургСтройКомплекс». Качественная продукция активно поставляется в Россию, Молдову, Болгарию, страны Балтии и Украину.

Предприятию удастся быть лидером в своей отрасли и постоянно совершенствоваться.

Так, три года назад здесь был построен новый цех с европейским обо-

рудованием, где «сушат» жидкое стекло и получают гидросиликаты натрия и калия. Самая последняя новинка – метасиликаты.

В связи со сложившейся напряженной ситуацией на традиционных рынках сбыта руководство предприятия оперативно начало поиск новых партнеров в странах СНГ. И активной работе службы маркетинга предприятия сопутствовал успех. Домановский ПТК в 2014 году не только выполнил прогнозные показатели по выпуску товарной продукции, но и увеличил объемы экспорта по сравнению с предыдущим годом.

Конечно, основное внимание на комбинате уделяется производству силикатов – объемы выпуска жидкого стекла составляют примерно 90 тонн в сутки. Однако Домановский производственно-торговый комбинат выпускает и ряд товаров народного потребления: постельное белье и столовые изделия, клей, садовую побелку, краски, плитку. И это далеко не полный список наименований. На участке деревообработки производят топорича, решетки для ванн, черенки для лопат и другой хозяйственный инвентарь. Этот вспомогательный участок оказывает также услуги по распиловке леса.

Главными задачами перспективного развития предприятия является удержание и расширение рынков сбыта выпускаемой продукции. В планах на ближайшее будущее – завершить модернизацию линии сушки песка на стекольном производстве в июле этого года. В прошлом году предприятие закупило немецкую линию по производству плитки, бордюрного камня и стеновых блоков и скоро планирует ее запуск.



Продукция комбината соответствует самым высоким требованиям современных стандартов, а система менеджмента качества, грамотное руководство и внедрение в производство технических и технологических инноваций позволяют предприятию сохранять лидирующие позиции на рынке и из года в год становиться победителем республиканских и международных конкурсов, в том числе «Лучший экспортер года».

Контактная информация:

225280, Брестская обл.,
Ивацевичский р-н, д. Доманово,
ул. Первомайская, 8
Тел.: +375 1645 54-217
Факс: +375 1645 54-283
E-mail: domanovoptk@mail.ru
www.silicate.by

Руководитель: директор Масюк Светлана Ивановна
Экспортная продукция: силикат натрия водорастворимый, силикат натрия гидрированный порошкообразный, метасиликат натрия девятиводный, жидкое стекло натриево
Объем экспорта в 2014 году: 8079,7 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 103,5%
Сальдо в 2014 году: 6595,7 тыс. долл. США.
Экспорт на 1 сотрудника: 36 894 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 74,7%
География экспорта в 2014 году: 4 страны

СООО «ЛЛК-НАФТАН»

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



Российско-белорусское СООО «ЛЛК-НАФТАН», созданное 8 лет назад, за небольшой промежуток времени вошло в число ведущих мировых предприятий по производству присадок для моторных масел, отвечающих самым современным требованиям.

«ЛЛК-НАФТАН» ориентирован на поставки практически всей производимой продукции на экспорт. Только около 6% выпускаемых присадок потребляется единственным в Беларуси производителем масел, одним из учредителей предприятия – ОАО «Нафтан». Значительная часть произведенных присадок направляется на рынок России (в частности для еще одного учредителя – ОАО «ЛУКОЙЛ»), а также в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Предприятие обладает самым крупным и наиболее комплексным производством по выпуску присадок к маслам на территории бывшего СССР.

Ассортимент присадок и пакетов присадок к смазочным маслам включает в себя продукты различных функциональных групп, способные обеспечить широкий диапазон эксплуатационных свойств современных масел.

Присадки – это очень высокотехнологичная продукция. Фактически их производство – это химический синтез различного рода сырьевых компонентов. Кроме того, прежде чем продукция будет допущена к использованию, она должна пройти целый комплекс сложных и дорогостоящих

испытаний. И «ЛЛК-НАФТАН» успешно преодолевает связанные с производством трудности, выпуская качественный товар, отвечающий всем существующим требованиям.

На предприятии функционирует технический совет, играющий важную роль в разработке и реализации инвестиционной программы, благодаря которой ежегодно предприятие развивает сразу несколько инновационных направлений.

Первое – это развитие ассортимента выпускаемой продукции. В настоящее время специалисты «ЛЛК-НАФТАН» освоили несколько альтернативных рецептур пакетов присадок, позволяющих получать современные автомобильные моторные масла для бензиновых и дизельных двигателей групп SL и CI. Основным достижением предприятия за последние два года можно считать также экспортный проект по освоению производства пакета присадок для морских судовых цилиндрических двигателей.

Второе не менее важное направление – модернизация технологической схемы. Здесь, в первую очередь, имеется в виду автоматизация технологических процессов, которая позволит обеспечить точное поддержание регламента и дозировки компонентов. Модернизация технологических схем включает в себя поэтапную реконструкцию основных технологических узлов и участков производства. Так, смонтировано и введено в эксплуатацию высокотехнологичное центробежное оборудование последнего поколения по очистке присадок, что позволило значительно улучшить качество про-

Руководитель: генеральный директор
Бабушкин Михаил Олегович
Экспортная продукция: присадки к маслам

Объем экспорта в 2014 году:
52 704,3 тыс. долл. США

Темп роста экспорта в 2014 году: 110,9%

Сальдо в 2014 году:

27 141,3 тыс. долл. США

Экспорт на 1 сотрудника:

164 188 долл. США

Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 95,7%

География экспорта в 2014 году:

13 стран

изводимой продукции. Осуществлена модернизация реакторных блоков цехов по производству сульфатных и алкилфенольных присадок, функционирует собственная исследовательская лаборатория, позволяющая осуществлять моделирование и воспроизведение технологических процессов, формировать рецептуры различных продуктов, исследовать влияние различных факторов на протекание технологических процессов.

Высокое качество продукции предприятия и способность успешно представить ее на мировом рынке позволили «ЛЛК-НАФТАН» не раз одержать победу в различного рода конкурсах и заслужить доверие крупных нефтеперерабатывающих предприятий России и СНГ.

Контактная информация:

211440, Витебская обл.,

г.Новополоцк-1

Тел.: +375 214 594-513

Факс: +375 214 598-162

E-mail: office@llk-naftan.by

www.llk-naftan.by



ООО «Белкабельоптик»

Победитель в номинации «Электроника, приборостроение, электротехническая и оптико-механическая промышленность»



Общество с ограниченной ответственностью «Белкабельоптик» создано в 2008 году, имеет статус резидента свободной экономической зоны «Минск». С 2012 года предприятие специализируется на производстве волоконно-оптического кабеля.

На предприятии освоен выпуск более 15 марок оптических кабелей. Номенклатура выпускаемых изделий включает магистральные волоконно-оптические кабели, предназначенные для различных условий прокладки: в специальных трубах, грунтах всех категорий, кабельной канализации, коллекторах, на мостах и эстакадах, внутри зданий. Предприятием также производятся кабели связи оптические, которые применяются для прокладки как внутри, так и вне помещений и предназначены для организации сетей связи, использования в коммутации, для изготовления соединительных шнуров и сборок.

Кабели и покрытие оптических волокон изготавливаются из материалов, не распространяющих горение и не содержащих галогенов, так как выделение при пожаре галогенов и их производных может привести к



поражению людей, коррозии и выходу из строя оборудования, в первую очередь электротехнического и электронного. Кабели обладают повышенной водостойкостью и влагонепроницаемостью, которые обеспечиваются за счет применения традиционных гидрофобных наполнителей, а также нитей и лент, набухающих при попадании влаги. Вид и количество оптического волокна определяет потребитель, исходя из применяемого в сети связи оборудования. Возможности технологического оборудования позволяют изготавливать кабели с количеством волокон от 1 до 288. При производстве кабелей используется одномодовое и многомодовое оптическое волокно, применяются современные технологии. Измерительное и испытательное оборудование позволяет осуществлять разработку, постановку на производство и серийное производство новых видов изделий в кратчайшие сроки. Продукция проходит 100-процентный контроль на соответствие требованиям отечественных и международных стандартов. На заводе внедрена система менеджмента качества согласно международным стандартам ИСО 9001:2000.

При производстве продукции используется собственное технологическое оборудование. Парк оборудования составляют современные производственные линии таких известных фирм, как Mailliefer, Nextrom



ОУ (Финляндия), Dunst, Rozendahl (Австрия), Technodiament LTD (Польша), и других.

Предприятие сохраняет устойчивые позиции в электротехническом производстве Республики Беларусь. На внутреннем рынке в 2014 году основными потребителями волоконно-оптических кабелей являлись РУП «Белтелеком» и его филиалы, Минская городская телефонная сеть, ОАО «Минсктелекомстрой», ОАО «Белсвязьстрой».

Успешно продолжалось сотрудничество с российскими компаниями. Работа по освоению рынков сбыта в странах СНГ в 2014 году привела к заключению контрактов с предприятиями Казахстана, Кыргызстана, Узбекистана, Армении.

Организация ставит перед собой задачи по выпуску импортозамещающей продукции для внутреннего рынка, сохранению устойчивых позиций в электротехническом производстве Беларуси, расширению поставок в страны СНГ, где практически отсутствует производство кабельной продукции, постоянному технологическому развитию для осуществления текущих и новых проектов, освоению производства новых марок волоконно-оптического кабеля.

Контактная информация:

220075, г.Минск, ул.Селицкого, 21/6
Тел.: +375 17 345-5999
Факс: +375 17 345-5999

Руководитель: директор Белов Алексей Валерьевич
Экспортная продукция: волоконно-оптический кабель
Объем экспорта в 2014 году: 22 947 тыс. долл. США
Темп роста экспорта в 2014 году: 147,6%
Сальдо в 2014 году: 9151,0 тыс. долл. США
Экспорт на 1 сотрудника: 127 500 долл. США
Удельный вес экспортной продукции в 2014 году: 86,2%
География экспорта в 2014 году: 8 стран (Азербайджан, Армения, Великобритания, Кыргызстан, Латвия, Россия, Туркменистан, Узбекистан)

Поощрительный диплом в номинации «Деревообрабатывающая, мебельная и целлюлозно-бумажная промышленность»

ОАО «Управляющая компания холдинга «Слониммебель»



ОАО «Управляющая компания холдинга «Слониммебель» – один из крупнейших производителей мебели в Республике Беларусь.

На протяжении многих лет предприятие производит спальные гарнитуры, мебель для гостиных, кухни. Ассортимент продукции широк и разнообразен, что позволяет удовлетворить запросы самого изысканного покупателя.

Мебель производства ОАО «Слониммебель» известна не только в Беларуси, но и за рубежом. Более половины выпускаемой продукции поставляется на экспорт – в Россию, Казахстан, Азербайджан, Таджикистан, Украину, Молдову, Кыргызстан, Туркменистан.

Декоративной особенностью наборов мебели является применение древесноволокнистых плит средней плотности (МДФ) при изготовлении фасада с художественным оформлением поверхности.

ОАО «Слониммебель» – передовое высокотехнологичное предприятие, оснащенное современным оборудованием ведущих производителей. Техническому перевооружению уделяется особое внимание, за последние годы был реализован ряд успешных проектов по модернизации цехов предприятия.

Профессионализм работников, современное техническое оснащение и применение передовых технологий позволяют говорить об ОАО «Слониммебель» как о предприятии, которое соответствует самым высо-

ким европейским стандартам. На производстве внедрены системы менеджмента качества в соответствии с требованиями MC ISO 9001, управления охраной окружающей среды в соответствии с СТБ ИСО 14001, управления охраной труда в соответствии с СТБ 18001.

ОАО «Слониммебель» – постоянный участник и дипломант республиканских и многих международных выставок мебели. Высокое качество продукции подтверждает ряд дипломов и наград, полученных предприятием за последние годы.



Поощрительный диплом в номинации «Разработка информационных технологий»

ЗАО «Итранзишэн»



Компания Itransition (ЗАО «Итранзишэн») является одним из ведущих разработчиков программного обеспечения в Республике Беларусь и предоставляет полный комплекс услуг в сфере профессиональной разработки заказного программного обеспечения, системной интеграции, стратегического и технологического ИТ-консалтинга, тестирования, сопровождения и поддержки программного обеспечения.

С момента основания в 1998 году компания Itransition разработала и успешно внедрила сотни проектов различного масштаба и степени сложности в таких отраслях, как телекоммуника-



ции, производственный сектор, медицина и здравоохранение, медиа и развлечения, электронная торговля и другие. В 2014 году темп роста экспортной выручки компании составил 145,9% по сравнению с предыдущим годом.

Компания работает с клиентами из более чем 30 стран мира. Ведущие мировые рейтинги Software 500, The Global

Outsourcing 100, Global Services 100 неоднократно включали Itransition в число лучших аутсорсинговых компаний мира.

Itransition сегодня входит в тройку крупнейших белорусских ИТ-компаний по численности персонала: в компании работают более 1300 квалифицированных ИТ-специалистов. В 2012 и 2013 годах Itransition была признана лучшим работодателем Беларуси на конкурсе «Бренд года», а в 2014 году стала лауреатом первой премии «HR-бренд Беларусь 2014».

Накопленные за годы работы знания и опыт позволяют компании успешно реализовывать ИТ-проекты различной сложности и масштаба, предлагать заказчикам качественные услуги и эффективные решения, а своим сотрудникам – перспективы развития и уверенность в завтрашнем дне.

Поощрительный диплом в номинации «Легкая промышленность»

ОАО «Моготекс»



ОАО «Моготекс» – крупнейший производитель текстильной продукции в Республике Беларусь, признанный лидер на рынках Российской Федерации, стран ближнего и дальнего зарубежья, выпускающий около 60 миллионов квадратных метров тканей в год. Предприятие работает на рынке более 40 лет.

ОАО «Моготекс» производит широкий ассортимент плащевых, подкладочных, декоративных, мебельных, гардинных, трикотажных, технических тканей, тканей для специального снаряжения и кожгалантерейной промышленности, специальную и форменную одежду, изделия домашнего текстиля.

В состав предприятия входят три фабрики: ткацкая, отделочная и швей-

ная. В 2014 году закончилась техническая модернизация отделочной и ткацкой фабрик, начатая в 2008 году. Производством всех фабрик насчитывается около 1700 единиц технологического оборудования. Было установлено оборудование известных компаний «Бенингер», «Монфорте», «Пиканоль», «Датаколор», «МСЦ», «Юнитек», «Самсунг».

Основными потребителями продукции сегодня являются министерства по чрезвычайным ситуациям, обороны, внутренних дел и другие специализированные ведомства стран СНГ, компании нефтегазового комплекса.

Вся продукция ОАО «Моготекс» соответствует действующим техническим нормативным правовым актам, разрешена к применению Министерством здравоохранения Республики Беларусь и имеет удостоверения о государственной гигиенической регистрации. Ткани,

трикотажные полотна, швейные изделия специального и бытового назначения, выпускаемые ОАО «Моготекс», имеют сертификаты соответствия Республики Беларусь и Российской Федерации. На предприятии функционирует система менеджмента качества, соответствующая требованиям СТБ ISO 9001-2009 и EN ISO 9001-2008.

ОАО «Моготекс» удостоено почетного звания лауреата Премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества.



Поощрительный диплом в номинации «Лесное хозяйство и лесозаготовительная промышленность»

ГОЛХУ «Осиповичский опытный лесхоз»



Государственное опытное лесохозяйственное учреждение «Осиповичский опытный лесхоз» Могилевского производственного объединения Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь расположено в юго-западной части Могилевской области на территории Осиповичского администра-

тивного района. Протяженность территории лесхоза с севера на юг – 54 км, с запада на восток – 66 км.

ГОЛХУ «Осиповичский опытный лесхоз» осуществляет реализацию деловой и дровяной древесины как на корню, так и в заготовленном виде, производит пиломатериалы и погонажные изделия. Освоен выпуск современных строительных и отделочных материалов: доски пола, обшивки, террасной доски и других.

Девиз работников лесхоза – «Наш лес – наша гордость. И наше будущее!». Первостепенное внимание уделяется вопросам лесовосстановления, охраны и защиты леса, созданию высокопродуктивных насаждений оптимального видового и возрастного состава, более эффективному использованию заготавливаемой древесины.

Активно в лесхозе развивается лесопитомническое хозяйство. Базисный питомник площадью более 22 гектаров полностью обеспечивает потребность лесхоза в посадочном материале для лесовосстановительных работ. Ежегодно в питомнике выращивается 4–6 млн сеянцев древесных и кустарниковых пород. В основном это сеянцы и саженцы лесобразующих пород, а также прочие породы, используемые в озеленении. Саженцы также поставляются на экспорт в Россию.

Большое внимание лесхоз уделяет услугам по охотничьему туризму.

Осиповичский лесхоз ведет планомерную работу по увеличению количества партнеров в Беларуси и за рубежом. В настоящее время продукция поставляется в 13 стран мира.



Поощрительные дипломы в номинации «Машиностроение и металлообработка»

ЗАО «БЕЛДЖИ»



Совместное закрытое акционерное общество «БЕЛДЖИ» основано в 2011 году в Борисове в рамках инвестиционного проекта «Организация производства легковых автомобилей на территории Республики Беларусь» при подписании Министерством промышленности Республики Беларусь и китайской компанией Geely International Corporation меморандума о сотрудничестве.

Основным видом деятельности предприятия является производство легковых автомобилей Geely. Цель инвестиционного проекта – организация производства 120 тысяч легковых авто-

мобилей в год в период с 2012 по 2020 годы.

К сборке автомобилей предприятие приступило весной 2013 г. с выпуска седана SC7, который реализовывался через одного дилера. Затем в ноябре была освоена еще одна модель, кроссовер EX7, и дилерская сеть распространилась на все областные центры страны. В 2014 году предприятием произведено более десяти тысяч автомобилей.

Выпускаемые автомобили поставляются через динамично развивающуюся дилерскую сеть как на внутренний рынок, так и на экспорт в Российскую Федерацию и Казахстан.

В настоящее время сборочный и тестовый цеха занимают 2000 квадрат-



ных метров арендованной площади. В планах предприятия – строительство собственного полноценного завода со штатом более 1200 человек (в настоящее время – около 250), заключение дилерских контрактов с новыми партнерами, открытие новых сервисных центров, чтобы отдаленность от потребителя не составляла более ста километров.

ОАО «Минский завод колесных тягачей»



Уже более 60 лет ОАО «Минский завод колесных тягачей» разрабатывает и производит уникальные транспортные решения для перевозки тяжелых грузов по дорогам общего пользования и в условиях трудной проходимости под торговой маркой Volat.

ОАО «МЗКТ» создает технику по индивидуальным техническим заданиям клиентов, от одной до нескольких сотен единиц с использованием максимально широкого диапазона отечественных и зарубежных комплектующих.

Основное конкурентное преимущество производимой техники отражено в корпоративном слогане: «Техника, не знающая преград!». Техника Volat обладает превосходными ходовыми качествами, что позволяет ей работать в условиях полного бездорожья. Не являются преградами для работы и различные суровые клима-

тические условия. Автомобили Volat одинаково хорошо зарекомендовали себя в жарких пустынях Ближнего Востока и в условиях мерзлоты крайнего севера Российской Федерации.

Общая численность сотрудников предприятия составляет более 5000 человек. ОАО «Минский завод колесных тягачей» располагает многочисленным штатом высококвалифицированных конструкторов и инженеров. В структуру ОАО «МЗКТ» входят 10 производственных цехов, три цеха вспомогательной деятельности, 25 функциональных управлений, 10 отделов. С 2014 года в состав предприятия вошел филиал «Автосборочный завод «Неман» ОАО «МЗКТ».

Завод уделяет огромное внимание качеству поставляемой клиентам продукции. Для этого еще в 2001 году предприя-

тие внедрило современную европейскую систему управления качеством ISO 9001:2000. В настоящий момент на МЗКТ действует последняя версия европейского сертификата качества ISO 9001:2008.

Техника Volat активно принимает участие в международных специализированных выставках и форумах. Уникальность демонстрируемых новинок и оригинальность оформления выставочной экспозиции не раз были отмечены дипломами.



Поощрительный диплом в номинации «Металлургия»

ОАО «Гомельский литейный завод «Центролит»



ОАО «Гомельский литейный завод «Центролит» – предприятие с более чем 45-летним опытом работы на рынке литья. Это уникальный, единственный в республике завод по изготовлению чугунного литья для станкостроения и машиностроения, нефтегазовой промышленности, метроостроя, металлургического производства, сельского хозяйства. Предприятие также производит литье для градостроительства, дорожную арматуру и ряд товаров народного потребления.

Завод спроектирован по технологической схеме, предусматривающей раз-

дельное распределение литейных корпусов, цеха шихты и формовочных материалов, корпусов обрубки и очистки литья. Цеха связаны между собой различными коммуникациями. Основные цеха завода – крупного литья, мелкого литья, плавки. Также предприятие располагает цехами и участками вспомогательного производства.

На предприятии разработан долгосрочный инвестиционный план технического перевооружения, который в настоящее время находится на стадии реализации. Стратегическая цель этого плана – реконструировать и модернизировать основное производство, превратив предприятие в образцовое конкурентоспособное литейное производство европейского уровня.

Продукция завода сертифицирована в системе менеджмента качества международного стандарта EN ISO 9001:2009, предприятию были выданы экологический сертификат соответствия требованиям СТБ ИСО 14001-2005, подтверждающий соблюдение заводом природоохранных норм, и сертификат соответствия системы управления охраной труда требованиям СТБ 18001-2005 (OHSAS 18001:1999).

Завод активно работает с 400 предприятиями Беларуси, более чем с 70 предприятиями России, а также с компаниями Азербайджана, Казахстана, Латвии, Литвы, Финляндии.



Поощрительный диплом в номинации «Организации малого и среднего предпринимательства в сфере производства товаров»

ООО «Светлогорский завод сварочных электродов»



ООО «Светлогорский завод сварочных электродов» занимается производством и продажей сварочных электродов с 2005 года и является лидером белорусского рынка в этой сфере.

Производственный потенциал завода позволяет производить высококачественную импортозамещающую продукцию, что является одной из важнейших задач развития экономики страны.

Основными потребителями продукции ООО «Светлогорский завод сварочных электродов» являются предприятия

промышленности, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, агропромышленного комплекса.

Сварочные электроды находят постоянных покупателей в России, Украине, Казахстане. Ведется постоянный мониторинг перспектив выхода на другие зарубежные рынки.

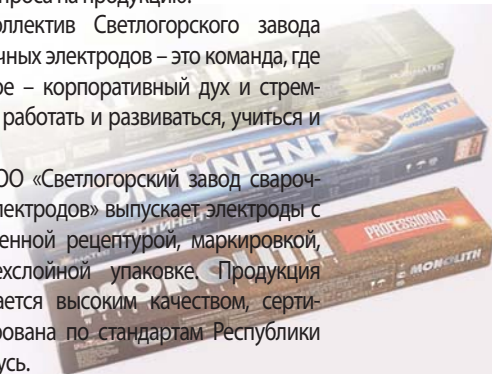
Достижения Светлогорского завода сварочных электродов имеют признание на официальном уровне. Предприятие не раз получало награды на престижных конкурсах и выставках в Беларуси и за рубежом.

Основной вектор развития – качество продукции, главными составляющими которого являются современные технологии и высококачественное сырье.

На заводе установлено новейшее оборудование, которое позволяет производить до 1300 тонн сварочных электродов ежемесячно. Объемы производства постоянно увеличиваются в связи с ростом спроса на продукцию.

Коллектив Светлогорского завода сварочных электродов – это команда, где главное – корпоративный дух и стремление работать и развиваться, учиться и расти.

ООО «Светлогорский завод сварочных электродов» выпускает электроды с улучшенной рецептурой, маркировкой, в трехслойной упаковке. Продукция отличается высоким качеством, сертифицирована по стандартам Республики Беларусь.



Поощрительные дипломы в номинации «Молочная промышленность»

ОАО «Минский молочный завод № 1»



Минский молочный завод № 1 – одно из крупнейших предприятий страны по переработке молока. Завод не только вносит достойный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны, но и активно экспортирует свою продукцию в страны СНГ, Кипр, Грецию, ОАЭ.

Основанный в далеком 1929 году, завод прошел долгий и сложный путь преобразования в стабильное и современное предприятие, оснащенное новейшим технологическим оборудованием, обладающее богатым опытом переработки молока и производства высококачественных молочных продуктов, ассортиментный перечень которых насчитывает более 300 видов.

Предприятие известно многим любителям молочных продуктов под такими торговыми марками, как «Мин-

ская марка», «Молочная страна», «Славянские традиции», «Венский завтрак», «Аристей» и продукты для детей «Депи».

ОАО «Минский молочный завод № 1» во многом было первооткрывателем в своей отрасли. Предприятие первым в Беларуси освоило выпуск мягкого сыра типа фета (торговая марка «Аристей»), изготовленного по лучшим греческим рецептам. Первопроходцами стали и в выпуске десертных продуктов, вырабатываемых из творога методом ультрафильтрации (торговая марка «Венский завтрак»). Разработка не имеет аналогов не только в Беларуси, но и в странах СНГ.

ОАО «Минский молочный завод № 1» выпускает и продукты лечебно-профилактического назначения – с витаминами, микроэлементами, различными лечебными пищевыми добавками.

Занимать лидирующие позиции на рынке невозможно без надежного технологического оснащения. Модернизация предприятия началась с реконструкции участка глазированных сырков. Затем была внедрена линия по производству зерненого творога. В прошлом году завершен проект по сгу-

щению творожной сыворотки с применением современных мембранных технологий. В планах реализация одного из ключевых инновационных проектов – по модернизации творожного участка.

Минский молочный завод № 1 динамично развивается, внедряя новые технологии и разрабатывая новые продукты с учетом предпочтений потребителей. При этом он неустанно следует своему девизу: «Быть первым – значит быть лучшим, заслужить доброе имя и доверие покупателей».



ОАО «Пружанский молочный комбинат»



ОАО «Пружанский молочный комбинат» выпускает широкий спектр молочных продуктов под торговой маркой «Щедрая масленица».

Пружанский молочный комбинат расположен в экологически чистой зоне в западной части Беларуси, в 45 километрах от национального парка «Беловежская пуца». Чтобы создать конкурентоспособную продукцию, необходимо качественное сырье, в котором производство недостатка не испытывает, ведь сырьевая зона комбината – прогрессивные хозяйства Пружанского

района, поставляющие до 95% сыропригодного коровьего молока.

Производственный цикл предприятия обеспечивает функционирование трех основных цехов, которые связаны между собой единым технологическим процессом – это сыродельный цех, цех сухих продуктов, участок производства масла.

Комбинат имеет и все необходимые сертификаты. Наличие на предприятии современных систем менеджмента в соответствии со стандартами СТБ 1470, СТБ 18001, СТБ ИСО 14001 позволяет выпускать качественную и конкурентоспособную продукцию, соответствующую современным требованиям и нормам.

Предприятие завоевало множество наград, продукция Пружанского комбината всегда отмечается почетными дипломами и медалями конкурсов ГУСТ,

«Лучшая продукция», «Продукт года», Prod Up, «Чемпион вкуса» и других.

Молочные продукты производства ОАО «Пружанский молочный комбинат» соответствуют требованиям современного рынка и высоким критериям качества, поэтому до 65% произведенной продукции реализуется на экспорт. При этом маркетинговая стратегия предприятия ориентирована на сохранение лучших традиций качества и вкуса продукции, а также постоянное расширение рынков сбыта.



Поощрительный диплом в номинации «Мясная промышленность»

ОАО «Брестский мяскокомбинат»



ОАО «Брестский мяскокомбинат» – производитель мяскоколбасных деликатесов, имеющий 75-летнюю историю и давние традиции. Это высокоорганизованное и современное предприятие, оснащенное современным и высокотех-



нологическим оборудованием, собственным автопарком и широкими возможностями по логистике.

Мощности производства составляют более 3000 тонн продукции. Ассортимент чрезвычайно разнообразен, а работа по его расширению и обновлению ведется постоянно. Каждый новый вид продукции создается с учетом потребностей и предпочтений потребителей. Основные особенности ассортимента – разработка и производство экологически безопасных продуктов массового потребления, производство продуктов лечебно-профилактического назначения.

Коллектив предприятия – это высококвалифицированные специалисты. Они производят более 200 наименований колбасных изделий – вареные, копчено-вареные, полукопченые, сырокопченые колбасы, сосиски, сардельки,

продукты из свинины, говядины, а также более 150 видов полуфабрикатов – котлеты, пельмени, фарши, сырые колбасы, шашлыки и другие.

На предприятии производится полный контроль качества продуктов. С этой целью на территории Брестского мяскокомбината функционирует высокотехнологичная лаборатория. За процессом производства и контроля следят специалисты в области качества.

Качественное сырье, богатый ассортимент, современное оборудование, использование специй и пряностей, сохранение традиций и высокое качество готовой продукции – слагаемые успеха ОАО «Брестский мяскокомбинат» – одного из крупнейших поставщиков колбасных изделий и мясных полуфабрикатов в магазины нашей страны, а также крупного экспортера.

Поощрительный диплом в номинации «Сельское хозяйство»

СПК «Агрокомбинат Снов»



Сельскохозяйственный производственный кооператив «Агрокомбинат Снов» известен не только в нашей республике, но и далеко за ее пределами как современное высокоэффективное многоотраслевое сельскохозяйственное предприятие с развитой перерабатывающей отраслью и замкнутым циклом производства. Агрокомбинат одним из первых в стране начал работать по принципу «поле – ферма – переработка – прилавок – потребитель».

Сегодня агрокомбинат может предложить покупателям более 300 наимено-

ваний высококачественной мясной продукции. Ассортимент включает в себя как деликатесную группу (продукты из свинины и говядины сырокопченые, сыровяленые, сырокопченые и сыровяленые колбасы), так и традиционные изделия из субпродуктов – ливерные, кровяные колбасы, сальтисоны, зельцы, паштеты. Производится 19 наименований мясных консервов из мяса птицы, в том числе субпродуктовых.

Система менеджмента качества в мясоперерабатывающем производстве сертифицирована в соответствии с требованиями СТБ ISO 9001-2009, система управления окружающей средой – в соответствии с требованиями СТБ ИСО 14001-2005. Система управления безопасностью пищевых продуктов имеет сертификат НАССР, что является гарантией качества выпускаемой продукции.

Молокоперерабатывающие цеха производят более 20 наименований продукции. Молоко на переработку поступает с молочно-товарных ферм агрокомбината, оснащенных самым современным доильным оборудованием.

Секретом успеха и повышенного спроса на снеговскую продукцию является ее высокое качество и отличный вкус, которые достигаются благодаря натуральному сырью и современным технологиям переработки.



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

ООО «Лекфарм»



ООО «Лекфарм» – один из ведущих производителей лекарственных средств в Республике Беларусь.

Политика предприятия – создание высококачественных, эффективных лекарственных препаратов, доступных большинству населения.



Предприятие выпускает около 50 наименований препаратов в твердых формах выпуска с соблюдением всех стандартов GMP. Выпуск препаратов в жидкой форме (в ампулах) планируется начать в этом году.

«Лекфарм» осуществляет полный цикл производства, включающий разработку рецептур препаратов и технологических процессов производства, анализ, контроль стабильности, регистрацию, контроль качества. На предприятии осуществляется жесткий физико-химический и биологический контроль на всех стадиях производства – от получения исходного сырья до выпуска готовых лекарств. Это гарантирует высочайшее качество продукции, сравнимое с ведущими мировыми производителями.

Субстанции для лекарственных препаратов поступают от ведущих

производителей из Европы, Латинской Америки, Индии, Китая и России. Производственный процесс осуществляется на современном технологическом и лабораторном оборудовании от ведущих производителей из стран ЕС, Японии, США и Канады.

Предприятие соответствует современным экологическим нормам, что подтверждено сертификатом ISO 14001.

ООО «Лекфарм» успешно развивает экспорт своей продукции. За последние пять лет были подписаны договоры с дистрибьюторами и аптечными сетями России, Молдовы, Азербайджана, Казахстана, Украины, Кыргызстана.

В планах на 2015 год – первые поставки в Узбекистан и Туркменистан. Проводятся регистрационные работы в Грузии и Армении, постоянно расширяется портфель лекарственных средств, представленных во всех перечисленных странах.

Поощрительный диплом в номинации «Услуги»

ОАО «Буровая компания «Дельта»



Постепенно и уверенно развиваясь, ОАО «Буровая компания «Дельта» вот уже более 20 лет успешно работает на рынке строительных услуг и сегодня является ведущим предприятием Республики Беларусь по сооружению объектов свайного фундаментостроения, строительного водопонижения и водоснабжения, а также мощным подрядчиком, предоставляющим большой спектр услуг по устройству буронабивных свай. При этом компания имеет высокий рейтинг в странах ближнего зарубежья.

«Дельта» использует самый передовой опыт и современные технологии, имеет высококвалифицированный персонал, обладающий знаниями и опытом устройства буронабивных свай в разных геологических и климатических условиях на территории Беларуси и ближнего зарубежья.

Компания постоянно совершенствует и внедряет передовые технологии устройства буронабивных свай, повышает их качество. На данный момент она располагает современными буровыми установками известных европейских производителей Soilmes, Bauer, Liebherr, ABI, Drillmes.

Предприятие ставит перед собой самые высокие стандарты качества в области устройства буронабивных

свай и свайных фундаментов. В рамках реализации этой политики «Дельта» неоднократно была удостоена различных наград и дипломов как в Беларуси, так и в странах СНГ.

На сегодняшний день компания работает на крупнейших объектах энергетического строительства в России и на строительстве калийного комбината в Туркменистане. Планируется также реализация крупных проектов в странах Дальнего Востока.



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

ОАО «Шиноремонт»



ОАО «Шиноремонт» является крупнейшим предприятием в Беларуси по восстановлению и ремонту грузовых автошин импортного и отечественного производства. Основными видами продукции являются восстановленные грузовые шины, резиновая плитка, резиновая крошка, резинокордная плита, резинокордные рулоны и пластины, которые реализуются как внутри страны, так и на экспорт.

Использование шин, вышедших из эксплуа-

тации, и переработка отходов имеют важное экономическое и экологическое значение для страны, так как позволяет вовлекать в производство материалы, загрязняющие окружающую среду и подлежащие утилизации. ОАО «Шиноремонт» восстанавливает все изношенные в Беларуси покрышки и перерабатывает отходы.

В настоящее время на ОАО «Шиноремонт» используется как горячий формовой (традиционный) способ восстановления шин, так и бесформовой – метод «холодной» вулканизации. Сочетание этих двух способов восстановительного ремонта позволяет обеспечить высокую эффективность производства, состоящую в минимальной отработке ремфонта при приеме шин на восстановление и обеспечении высокой надежно-

сти послеремонтного ресурса, который увеличивается за счет неоднократного восстановления шин.

В 2014 году на предприятии были внедрены две новые установки – по переработке изношенных шин в крошку и по производству резиновой плитки на основе крошки. Данный материал обладает куда более длительным периодом эксплуатации по сравнению с бетонными покрытиями. Кроме того, он не портится при транспортировке, а также не выгорает под воздействием солнечных лучей. За год проект ОАО «Шиноремонт» показал свою эффективность и качество. Такую резиновую плитку использовали в Раубичах и на «Минск-Арене», теперь в планах учредителей предприятия освоение рынков Прибалтики, России и Европы.



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

ОАО «Лесохимик»



ОАО «Лесохимик» – единственное в Беларуси предприятие по производству канифоли и скипидара. Предприятие поставляет свою продукцию на «Белшину» и лидскую «Лакокраску», продает на экспорт в девять стран. Кроме того, оно занимается оптовой торговлей древесиной, бензином, керосином, дизельным топливом.

Учитывая специфику выпускаемой продукции, продажа ведется напрямую предприятиям, минуя товаропроводящие звенья, на основе анализа объемов

рынка сбыта по каждому региону, с учетом цен конкурентов, сопоставления данных о качестве и существенных отличиях аналогичной продукции, сезонности продукции, отзывов потребителей.

С 2006 года на ОАО «Лесохимик» действует система менеджмента качества СТБ ИСО 9001, с 2007 года внедрена и функционирует система управления окружающей средой СТБ ИСО 14001-2005, с 2008 года – система управления охраной труда СТБ 18001-2005.

Основными стратегическими задачами в реализации политики развития производства являются увеличение объемов производства наибо-

лее ликвидных традиционных видов продукции, улучшение их качества и конкурентоспособности, расширение потребительских свойств, снижение себестоимости за счет внедрения энергосберегающих мероприятий и замены импортного сырья на отечественные аналоги, увеличение ассортимента выпускаемой продукции, поиск новых объемных конкурентоспособных технологий, позволяющих обеспечивать ритмичную работу предприятия в течение всего календарного года, улучшение условий труда работников предприятия за счет механизации трудоемких процессов и модернизации производства.



Поощрительный диплом в номинации «Транспорт и логистика»

РТЭУП «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги



РТЭУП «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» Белорусской железной дороги возглавляет рейтинг ведущих экспедиторов страны.

Транспортно-логистическая деятельность предприятия представлена как традиционным пакетом услуг по организации экспедирования грузов на внутриреспубликанском и международном рынках, так и широким спектром комплексных транспортно-логистических решений, максимально приближенных к потребностям грузоотправителей.

На территории Беларуси «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» оказывает полный комплекс услуг по организации контейнерных перевозок, в том числе предлагает мультимодальный сервис с доставкой грузов «до дверей» получателей. Входя в структуру Белорусской железной дороги, предприятие, в первую очередь, специализируется на организации международных грузовых перевозок. Многолетний опыт работы, надежные партнерские отношения с ведущими экспедиторскими и операторскими компаниями, прямые договоры с железнодорожными администрациями и стивидорными компаниями способствуют эффективной организации перевозок любого уровня сложности – опасных, воинских, негабаритных грузов и перевозок с соблюдением особых ус-



ловий. Сегодня предприятие предлагает клиентам не только уникальный спектр транспортных услуг и эффективные логистические схемы доставки грузов в любую точку мира, но и конкурентоспособные тарифы.

В качестве официального экспедитора Белорусской железной дороги государственное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС – транспортно-логистический центр» способствует развитию транзитных перевозок, обеспечивая надежность и контроль грузов на всем пути следования, содействуя беспрепятственному прохождению пунктов таможенного пропуска. Это повышает привлекательность железнодорожного сообщения в создании транзитных маршрутов на евразийском пространстве и открывает новые возможности для компаний, работающих на международном рынке.

Поощрительный диплом в номинации «Электроника, приборостроение, электротехническая и оптико-механическая промышленность»

Иностранное предприятие «Белтекс Оптик»



Иностранное предприятие «Белтекс Оптик» было создано в 1999 году. Основу производственного портфеля составляли дневные оптические наблюдательные приборы – зрительные трубы и бинокли.

На фоне роста ассортимента дневной оптики компания начала производство первых приборов ночного видения, а уже через два года, в 2001 году,

был дан старт производству прицелов ночного видения NVRS. В 2005 году доля компании на мировом рынке приборов ночного видения первого поколения достигла 65%.

В дальнейшем предприятие расширило номенклатуру производимых оптических приборов, в том числе цифровых, и сформировало широкую линейку приборов наблюдения и ночных прицелов (которые легли в основу новой торговой марки компании – Pulsar), ввело в ассортимент ряд новых устройств, в том числе цифровые прицелы ночного видения, лазерные дальномеры, дневные

оптические прицелы, тепловизионные приборы наблюдения, ночные насадки на дневные прицелы.

На сегодняшний день предприятие «Белтекс Оптик» – один из крупнейших разработчиков и производителей наблюдательной оптики для любительского и профессионального применения, поставляющий свою продукцию в 51 страну мира.



Надежный партнер в Азиатском регионе

Предприятия Беларуси активно покоряют Азиатский регион. Безусловно, одним из важнейших стратегических торговых партнеров в этой части мира для нас является Индия.

Белорусский экспорт в Индию традиционно доминирует над импортом. Его формируют калийные удобрения, большегрузные автомобили, жгут синтетических нитей, подшипники, передающая и принимающая аппаратура, кожа. Беларусь импортирует из Индии лекарства и фармацевтические субстанции, табачное сырье, чай, пряности, орехи, растительные масла, некоторые химические соединения, хлопчатобумажную пряжу, трансформаторы и другие товары.

Торгово-экономические отношения между двумя странами динамично развиваются в самых разных секторах экономики. Это машиностроение и приборостроение, медицина и фармакология, нефтехимия и энергетика и другие.

Для кого-то это покажется открытием, но Индия уже давно не рисовочайная страна. Сегодня это информационный гигант, который производит самый прибыльный в мире продукт – интеллектуальный.

Четыре года назад Индия инвестировала в белорусскую IT-индустрию. Парк высоких технологий и госуниверситеты в Гомеле, Витебске, Бресте и Гродно объединились в белорусско-индийский учебный центр имени Раджива Ганди. Тысячи студентов и преподавателей прошли через IT-инкубатор.

В 2013-м, через год после открытия IT-центра, Беларусь обогнала США и даже Индию по экспорту компьютерных услуг на душу населения. У Беларуси он составил 60 долларов США на человека, у Индии этот показатель равнялся 41, у США – 36 долларам.

Индия – наш надежный партнер в Азиатском регионе. Торгово-экономическое сотрудничество с ней активно развивается и дает позитивные результаты.

В 2014 году белорусский экспорт в Индию вырос на 24,2%, до 215 млн долларов. За первые три месяца 2015-го рост товарооборота составил почти 79%.

В развитии двустороннего взаимодействия ставка делается на инве-

стиционное сотрудничество. И примеры уже есть, в частности в энергетике. В 2013 году индийская компания «Би-Эйч-Эл» вложила почти 52 млн долларов в модернизацию ТЭЦ-2 города Гродно. Реконструкция позволила удвоить объем выработки электроэнергии и ежегодно экономить 100 тыс. тонн условного топлива.

Свой вклад в развитие этих отношений вносят и торгово-промышленные палаты. Создан Совет делового сотрудничества «Беларусь – Индия», который эффективно и плодотворно работает. В Беларуси работают 16 предприятий с индийским капиталом.

В целях дальнейшего развития торгово-экономических отношений между нашими двумя странами 4 июня в Минске прошел Белорусско-Индийский бизнес-форум, организованный Белорусской торгово-промышленной палатой совместно с Федерацией торгово-промышленных палат Индии.

Большую важность данного события и его высокий уровень подчеркивает то, что участие в его работе приняли Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко и Президент Республики Индии Пранаб Мукерджи.

В ходе форума Президент Беларуси выделил перспективные направления двустороннего взаимодействия, на которые стоит обратить особое внимание. Александр Лукашенко отметил,

что работающие в горнодобывающей отрасли Индии карьерные самосвалы «БЕЛАЗ» показывают высокие характеристики. Он предложил создать в стране центр сервисного обслуживания этой техники. Есть перспективы и в области тракторостроения, так как белорусские тракторы хорошо известны в Индии, и сегодня можно вести речь о совместном производстве в духе проекта «Делай в Индии». Беларусь также готова участвовать в подготовке специалистов для различных отраслей индийской промышленности.

Кроме того, перспективным видится создание совместных предприятий по выпуску грузовиков, автобусов, дорожной техники. А совместная белорусско-индийская продукция может быть востребована в третьих странах.

Президент указал на важность развития сотрудничества в банковской сфере и энергетике, а также на то, что Беларусь и Индия могут усилить взаимодействие в промышленности, логистике, при разработке и применении био- и нанотехнологий. Белорусская сторона заинтересована также в развитии совместных производств в области фармакологии, информационных и коммуникационных технологий.

Отдельное внимание Президент Беларуси уделил возможности выхода предприятий Индии на рынок Евразийского экономического союза и освоения ими рынков Европейского союза, так как Беларусь географически находится на пересечении этих экономических гигантов.

В свою очередь Пранаб Мукерджи отметил, что потенциал торгово-



**Председатель Белорусской
торгово-промышленной палаты
Михаил Мятликов:**

«Результат форума мы уже видим, потому что подписывается 5 коммерческих контрактов, 3 подписаны накануне. Представлено 3 новых инвестпроекта в области фармацевтики с общим объемом инвестиций более 50 млн долларов. В том числе представлено медоборудование, которое разработано нашими специалистами, оно уже сертифицировано в Индии. И в рамках программы «Делай в Индии» в ближайшее время начинается выпуск этого оборудования в Индии».

**Заместитель председателя
Федерации торгово-
промышленных палат Индии
Шригопал Жигоражка:**

«Первые впечатления касаются перспектив делового сотрудничества очень позитивные. Настроение у бизнесменов очень положительное. Существует большая вероятность того, что по результатам данного визита активизируется двустороннее деловое взаимодействие».

экономических отношений между странами очень высок, нынешних 400 млн долларов в год – явно недостаточно.

Президент рассказал, что Индия готова предложить кредит на 100 млн долларов под сотрудничество с индийскими компаниями.

На мероприятие прибыли руководители более 100 белорусских и более 40 индийских компаний, осуществляющих деятельность в сферах машиностроения, легкой промышленности, приборостроения, медицины, нефтехимии, фармацевтики, энергетики и информационных технологий. В ходе форума вниманию гостей была представлена презентация инвестиционного потенциала Беларуси и инструментов поддержки белорусского экспорта.

Представители индийской делегации посетили флагман белорусского машиностроения предприятие «БЕЛАЗ» – крупнейший мировой производитель карьерных самосвалов. Индийским бизнесменам были представлены возможности и преимущества работы в индустриальном парке «Великий камень».

Председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов выразил уверенность, что индийские партнеры оценят благоприятные условия, которые созданы в нашей стране для ведения бизнеса, а форум станет

стартовой площадкой для реализации перспективных совместных проектов и инициатив, достижения взаимовыгодных договоренностей, направленных на развитие экономик обеих стран.

Белорусским участникам была презентована индийская программа «Делай в Индии». Пример участия бизнеса Беларуси в этой программе – медицинское оборудование, разработанное отечественными специалистами, производство которого начинается в Индии. Оно было представлено на выставке в холле Национальной библиотеки, где проходил форум. Также на выставке были представлены инновационные белорусские разработки и инвестиционные проекты в области фармацевтики с участием индийских компаний с общим объемом инвестиций более 50 млн долларов.

По завершении пленарной части форума состоялась контактно-кооперационная биржа между представителями деловых кругов двух стран, в ходе которой белорусские участники провели двусторонние переговоры с руководителями и специалистами индийских компаний и обсудили конкретные вопросы сотрудничества.

По итогам Белорусско-Индийского бизнес-форума состоялась подписание ряда контрактов между белорусскими и индийскими предприятиями.

ОАО «Минский подшипниковый завод» и компания Shree Shyam Bearings Pvt. Ltd. подписали контракт на поставку в Индию подшипников на 1 млн долларов США.

ГПО «Белоруснефть» и OilIndia Ltd. подписали меморандум о сотрудничестве в области геологоразведки месторождений нефти в Индии.

ОАО «Гомсельмаш» и DVR Infratech Private Limited договорились об организации сборочного производства белорусской техники на производственных площадях индийского предприятия.

Меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области энергетики подписали ГПО «Белэнерго» и Bharat Heavy Electricals Limited (BHEL).

В ходе форума также подписано соглашение о сотрудничестве между ОАО «МТЗ» и International Tractors Limited.

В целом проведенный бизнес-форум оказался полезным для всех участников, а его итогом стало появление новых, интересных и взаимовыгодных проектов. Проведение форума на самом высоком уровне в очередной раз доказывает, что за более чем 20-летнюю историю дипломатических отношений страны выстроили диалог и готовы к новым проектам как в промышленной, так и в гуманитарной сфере.

РЕСПУБЛИКА ИНДИЯ

Территория – 3287,3 тыс. кв. км

Население – 1,252 млрд человек (2013 год)

Административное деление – 29 штатов – субъектов федерации и семь союзных территорий, в том числе пять центрального подчинения. Столица – г. Нью-Дели

Официальные языки – хинди и английский

Государственное устройство – федеративная республика в составе Содружества, возглавляемого Великобританией. Действует Конституция от 26 января 1950 г.

Глава государства – президент, избираемый коллегией выборщиков сроком на пять лет, с 25 июля 2012 г. – Пранаб Мукерджи

Законодательная власть принадлежит президенту и двухпалатному парламенту (не более 545 членов в Народной палате и не более 250 – в Совете штатов). Председатель Совета штатов (Раджья сабха) – Мухаммед Хамид Ансари. Председатель Народной палаты (Лок сабха) – Сумитра Махаджан (с 6 июня 2014 г.)

Исполнительная власть осуществляется президентом и правительством (при этом президент обязан руководство-

ваться рекомендациями правительства). Коалиционное правительство под руководством Индийской народной партии сформировано 31 мая 2014 г. Премьер-министр – Нарендра Моди (с 26 мая 2014 г.)

Внешняя политика

Индия является наиболее авторитетным лидером Движения неприсоединения. Обладая ядерным потенциалом, претендует на роль влиятельной мировой державы, добивается вхождения в состав постоянных членов Совета безопасности ООН. Политика ориентирована на углубление отношений с развитыми странами (прежде всего США, Японией и странами Европейского союза), укрепление дружественных связей со странами-соседями, Россией, предотвращение возможных угроз со стороны Пакистана и КНР

Экономические показатели

ВВП: 1876 млрд долларов США (прирост на 5,6%)

ВВП на душу населения: 1592 доллара

Экспорт: 323,1 млрд долларов

Импорт: 416,6 млрд долларов

Основные статьи экспорта: швейные и кожаные изделия, драгоценные камни и минералы, продукция нефтехимии, программное обеспечение, специи

Основные статьи импорта: нефть и нефтепродукты, драгоценные камни и металлы, сырье, машины и оборудование

Новые площадки – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Беларусь рассматривает Китай в качестве стратегического партнера, а совместные проекты двух стран – как инструменты укрепления взаимовыгодного взаимодействия в торговой-экономической, кредитно-инвестиционной, научно-технической и других областях.

Не случайно, что для Белорусской торгово-промышленной палаты сотрудничество с китайскими партнерами входит в число приоритетных направлений. В 1993 году было подписано соглашение с Китайским комитетом содействия международной торговле – аналогом ТПП, которое послужило базой для развития двусторонних отношений по линии торговых палат: обмену деловой и коммерческой информацией, организации и проведению выставочно-ярмарочных мероприятий, деловых миссий и т.п. Ряд соглашений о межпалатовском сотрудничестве был заключен позднее на региональном уровне.

За все годы работы с китайскими партнерами были проведены десятки мероприятий делового характера. Неоднократно проводились национальные экспозиции Республики Беларусь в Китае (в том числе на Всемирной выставке «Экспо-2010» в Шанхае), белорусские делегации в ходе регулярных визитов в Китайскую Народную Республику проводили деловые встречи и посещали различные мероприятия выставочно-ярмарочного характера. Регулярно осуществлялся прием китайских делегаций различного уровня.

В текущем году Белорусская торгово-промышленная палата стала со-организатором ряда крупных деловых мероприятий в рамках визита в нашу страну Председателя Китайской Народной Республики Си Цзиньпина.

11 мая в минской гостинице «Пекин» прошел Белорусско-Китайский межрегиональный бизнес-форум под лозунгом «Аккумуляировать силы, активизировать сотрудничество».

Особый статус мероприятия был подтвержден участием Президента Беларуси Александра Лукашенко и Председателя КНР Си Цзиньпина.

Организаторами форума наряду с Белорусской торгово-промышленной палатой выступили Министерство коммерции КНР и Министерство экономики Беларуси.

С китайской стороны в форуме участвовали заместители руководителей провинций Хэйлунцзян, Чжэцзян, Хубэй, Гуандун, Сычуань, Ганьсу, Цзяньсу, городов Пекин, Харбин; с белорусской – руководители ряда министерств и ведомств, всех облисполкомов и Минского горисполкома. Кроме того, с обеих сторон в работе форума приняли участие топ-менеджеры ряда крупных предприятий и другие представители власти и бизнеса. Всего на форум собрались 450 человек, из них 300 – из Китайской Народной Республики.

Торжественное открытие форума началось с выступлений Глав государств.

Александр Лукашенко обратил внимание на масштабность межрегио-



нального бизнес-форума Беларуси и Китая. По мнению Главы белорусского государства, это свидетельство нового уровня двусторонних отношений, основанных на всестороннем стратегическом партнерстве.

«Задача форума – наполнить конкретным содержанием двустороннее стратегическое партнерство. При этом особую важность приобретают налаживание дружеских контактов и личных связей между руководителями и регионов, и предприятий, что придаст мощный стимул развитию деловых обменов», – сказал белорусский лидер.

Президент отметил, что сегодня у всех областей Беларуси есть побратимы и партнеры по сотрудничеству с Китаем, а у некоторых даже несколько, и губернаторы говорят о том, что созданы все условия для расширения этих отношений. Александр Лукашенко подчеркнул, что в региональном взаимодействии в первую очередь нужна реализация инвестиционных проектов в самых различных отраслях.



Фото БелТА



Фото БелТА

В свою очередь Председатель КНР заявил о готовности использовать фонд Шелкового пути для развития межрегионального сотрудничества Беларуси и Китая. Он подчеркнул, что укрепление финансово-кредитной поддержки, в том числе малого и среднего бизнеса Беларуси и КНР, должно способствовать укреплению связей между регионами.

Си Цзиньпин призвал присутствующих на форуме китайских бизнесменов воспользоваться возможностью и изучить перспективы взаимодействия с белорусскими партнерами и выразил уверенность, что благодаря активному участию регионов белорусско-китайские отношения поднимутся на новую ступень.

Пленарное заседание под девизом «Новые площадки – новые возможности» включало в себя презентацию проекта Китайско-Белорусского промышленного парка «Великий камень» и выступления руководства провинций, городов Китая и регионов Беларуси.

Модераторами на пленарном заседании были председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов и руководитель управления развития торговли Министерства коммерции Китая Сунь Чэнхай.

Участники заседания выразили уверенность, что диалог в рамках форума добавит открытости и доверия как на государственном уровне, так и между бизнес-сообществами двух стран, а двусторонние встречи представителей предприятий и организаций двух стран станут отличной воз-

можностью укрепить межрегиональное сотрудничество государств.

И результаты не заставили себя ждать. По итогам Белорусско-Китайского межрегионального бизнес-форума было подписано 25 соглашений.

Среди них – соглашения о дружбе и сотрудничестве между Гомелем и Харбином, об установлении побратимских отношений между Гродно и Луннанем (провинция Ганьсу), Полоцком и Муданьцзяном. Сотрудничать будут также Брестская область и провинция Хубэй, Минский городской исполнительный комитет и Народное правительство Пекина, что закреплено соответствующими документами.

Кроме того, в число подписанных документов вошел меморандум о сотрудничестве между Министерством торговли Беларуси и Народным правительством провинции Ганьсу.

Меморандум о сотрудничестве подписали IZP Technologies

Group Beijing (Китай) и консорциум ИООО «АОИ Логистик Парк» (Беларусь).

Одним из центральных проектов стратегического партнерства Беларуси и Китая в настоящее время является Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень», который рассматривается как плацдарм для создания в Беларуси новых взаимовыгодных высокоэффективных и конкурентоспособных производств. При создании индустриального парка за основу принимался успешный опыт Китая и Сингапура по развитию Китайско-Сингапурского индустриального парка в городе Сучжоу.

Проект индустриального парка заслужил высокое внимание со стороны Глав государств и правительств двух стран и рассматривается как «локомотив» торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Китая. В ходе визита Председателя КНР в Беларусь резидентами парка стали шесть крупных компаний.

Глава белорусского государства заявил, что китайские инвесторы смогут убедиться на своем опыте в том, что работать в Беларуси комфортно и выгодно. А руководство двух стран будет их в этом поддерживать.

Количество присутствующих на форуме компаний и подписанных контрактов говорит о наличии огромного интереса к двустороннему сотрудничеству, которое будет способствовать расширению экономических отношений между двумя странами.



Фото БелТА

Подписание соглашения о сотрудничестве между Минским городским исполнительным комитетом и Народным правительством Пекина

Будущее – за производственной кооперацией

Республика Беларусь и Грузия имеют богатый опыт успешного сотрудничества в различных сферах. Одной из ключевых составляющих двусторонних отношений является торгово-экономическое взаимодействие. Только в минувшем году экспорт белорусских товаров в Грузию превысил 23 млн долларов, импорт – 41 млн долларов. Основу белорусского экспорта составили лекарственные средства, сахар, молоко и молочная продукция, мебель, шины, трансформаторы, кабельная продукция, металлоконструкции и минеральные удобрения. А в Беларуси пользуются спросом грузинские минеральные воды, вина, орехи и овощи.

Значительный потенциал белорусско-грузинских отношений позволяет рассчитывать на дальнейшее расширение и укрепление двустороннего сотрудничества.

22 апреля, в канун визита в Грузию Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко, в Тбилиси прошел Грузино-Белорусский бизнес-форум, организованный Белорусской торгово-промышленной палатой совместно с Торгово-промышленной палатой Грузии.

В открытии бизнес-форума приняли участие Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Михаил Русый, Вице-премьер, Министр энергетики Грузии Каха Каладзе, председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов, президент Торгово-промышленной палаты Грузии Каха Баиндурашвили. В своих выступлениях они отметили значительный потенциал белорусско-грузинского торгово-экономического взаимодействия и заинтересованность предприятий двух стран в развитии сотрудничества в сферах сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения, производства продуктов питания, фармацевтической продукции, мебели, стройматериалов, а также производственной кооперации.

Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Михаил Русый:

«Визит исторический. То количество бизнеса, которое у нас работает (18 совместных предприятий и 12 с грузинским капиталом), – это мало. Для двух стран – это только начало. Я полагаю, итогом форума станет еще десяток контрактов. Ну, а дальше мы перейдем на рабочие группы».

Для участия в форуме в Тбилиси прибыли руководители и специалисты 42 белорусских компаний. С грузинской стороны в нем приняли участие представители более 200 компаний – фармацевтической, пищевой отрасли, сельского хозяйства, машиностро-

ения, деревообработки. Белорусская сторона представила вниманию грузинских партнеров информацию об экономическом потенциале страны, инструментах поддержки отечественного экспорта, особенностях ведения бизнеса в Беларуси с учетом членства страны в Евразийском экономическом союзе.

Открывая форум, Михаил Мятликов отметил, что в торговом обороте Беларуси Грузия занимает 57-е место из 170 стран, с которыми налажены экономические связи. Но потенциал белорусско-грузинского сотрудничества гораздо больше, и в ближайший год объем товарооборота может быть увеличен как минимум вдвое. С грузинской стороны есть большой интерес к поставкам из Беларуси фармацевтической продукции, мебели, стройматериалов. Беларусь готова также обеспечить потребности грузинских партнеров в сельскохозяйственной, коммунальной технике, городском пассажирском транспорте, лекарственных средствах, а также в продовольственной продукции.

Однако, по мнению председателя БелТПП, будущее двустороннего сотрудничества за производственной кооперацией.

Участники форума выразили мнение, что Беларусь для Грузии может стать окном на рынок Евразийского экономического союза. Также партнеры заинтересованы создавать совместные производства.



Фото БелТА



**Председатель Белорусской
торгово-промышленной палаты
Михаил Мятликов:**

«Белорусская делегация на форуме весьма представительна. В Грузию приехали руководители более 40 белорусских предприятий различных сфер деятельности. Уверен, что установленные в ходе настоящего визита контакты станут основой для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества представителей делового сообщества Беларуси и Грузии, а проведенные переговоры позволят найти новые пути успешного взаимодействия».

Хочу заверить, что Белорусская торгово-промышленная палата и Торгово-промышленная палата Грузии будут делать все возможное, чтобы такие встречи были более частыми, максимально полезными и выгодными как для бизнеса, так и для наших стран в целом».

От ассоциации Тбилиси с ЕС может быть польза и для Минска. Грузинских партнеров интересуют белорусское машиностроение, деревообработка, фармацевтика. Страны не скрывают и другой важный аспект – так называемый зеленый коридор для белорусских товаров на Кавказ и в сопредельные с ним страны. А в будущем – и на рынок Евросоюза, с которым Грузия подписала соглашение об ассоциации.

В ходе форума были подписаны пять контрактов в сферах машиностроения, нефтехимии, пищевой промышленности на общую сумму 4 млн долларов США. Речь идет о сотрудничестве между грузинскими предприятиями и минскими автомобильным и тракторным заводами, заводом «МИНСК КРИСТАЛЛ». Серьезные планы и у концерна «Белнефтехим», который открыл свой магазин в центре Тбилиси. Шины, удобрения, изделия из резины, краски – в магазине пред-

ставлена продукция практически всех 60 предприятий концерна. «Белнефтехимом» заключен также новый контракт на поставку автомобильных шин.

Еще одно направление сотрудничества – туризм. Авиасообщение уже налажено, причем из Минска самолеты летят сразу в три грузинских города: Тбилиси, Батуми и Кутаиси. Осталось только открыть белорусское посольство, и этот вопрос также обсуждался на бизнес-форуме.

Грузино-Белорусский бизнес-форум стал своеобразным прологом к первому в истории официальному визиту Президента Беларуси в Грузию, в ходе которого главы двух государств договорились о перспективах взаимного товарооборота в 200 млн долларов США. По итогам переговоров на высшем уровне был подписан пакет из 15 документов, расширяющих сотрудничество двух стран. Президенты Беларуси и Грузии договорились о том, что на уровне правительств будут проработаны конкретные проекты, которые существенно повысят двусторонний торгово-экономический потенциал.

**Президент Торгово-
промышленной палаты Грузии
Каха Баиндурашвили:**

«Подобные мероприятия способствуют развитию отношений. Если между двумя странами будет меньше барьеров, товары можно будет продавать на два таких огромных рынка, как Евразийский и Европейский союзы».

ГРУЗИЯ

Территория – 69,7 тыс. кв. км

Население – 4,5 млн человек

Административное деление – 55 муниципалитетов, объединенных в 10 краев, две автономные республики – Абхазская и Аджарская, столица – г.Тбилиси

Государственный язык – грузинский
Государственное устройство – президентская республика, действует Конституция от 24 августа 1995 г. С 2013 года существенно расширены полномочия премьер-министра и правительства

Глава государства – президент, избираемый всеобщим прямым тайным голосованием на пятилетний срок, но не более двух раз подряд. Президент – Гиорги Маргвелашвили (избран 27 октября 2013 г.)

Законодательная власть осуществляется однопалатным парламентом, состоящим из 150 депутатов. 1 октября 2012 г. состоялись очередные парламентские выборы. Спикер – Давид Усупашвили

Исполнительная власть осуществляется кабинетом министров, возглавляемым премьер-министром. Премьер-министр – Ираклий Гарибашвили

Внешняя политика

На международной арене Грузия ориентируется на позиции США и ЕС. В основе концепции внешней политики заложен тезис о ее европейской ориентации. 27 июня 2014 г. было подписано соглашение о политической ассоциации с Евросоюзом и постепенном вхождении в зону свободной торговли ЕС. Грузия

стремится осуществить полную интеграцию страны в ЕС и внести свою долю в укрепление безопасности Черноморского региона как части североатлантической системы безопасности. Стратегической целью Грузии является превращение страны в важнейший узел транспортного коридора Европа – Кавказ – Азия

Экономические показатели (2013 год)

ВВП: 16,1 млрд долларов США

ВВП на душу населения: 3599,6 доллара США

Инфляция: 2%

Основные статьи экспорта: легковые автомобили, ферросплавы, орехи, медные руды, азотные удобрения, натуральные виноградные вина, минеральная вода

Очередной этап белорусско-пакистанского сотрудничества

Рынок Пакистана весьма перспективный. По данным Всемирного банка, сегодня страна с 200-миллионным населением по покупательской способности занимает 27-е место в мире. Согласно прогнозам, к 2050 году она будет пятнадцатой экономикой мира. Поэтому присутствие в Пакистане открывает значительные возможности для белорусских предприятий.



Во время работы Пакистано-Белорусского делового и инвестиционного форума

Беларусь и Пакистан уже давно и плодотворно сотрудничают. В течение последних восьми лет объем торговли колебался в пределах 50–120 млн долларов США в год. Пакистан является одним из ключевых рынков сбыта белорусских тракторов вне СНГ. Ежегодные поставки этой техники сюда составляют 3–4 тыс. единиц. Помимо тракторов статьями белорусского экспорта в Пакистан являются калийные удобрения, синтетические волокна, шины. Из Пакистана в Беларусь поставляются рис, фрукты, пищевые продукты, изделия из кожи и ткани, текстиль.

Вместе с тем потенциал сотрудничества во много раз больше.

25 мая в Исламабаде состоялся Пакистано-Белорусский деловой и инвестиционный форум, организованный Белорусской торгово-промышленной палатой и Советом по инвестициям при Кабинете Премьер-министра Исламской Республики Пакистан в рамках официального визита Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко.

Со стороны Беларуси в форуме приняли участие официальные лица, а также руководители и специалисты около 30 компаний, работающих в области нефтепереработки, сельского хозяйства, машиностроения, медицины, химической, легкой промышленности, и торговых предприятий. С пакистанской стороны в мероприятии участвовали представители государственных органов, бизнес-союзов, а также более 70 компаний.

Как отметил в беседе с журналистами председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов, целью форума было не только закрепить уже существующие экономические отношения между двумя государствами, но и «привезти бизнес», то есть познакомить с потенциальными пакистанскими партнерами многие белорусские компании, которые присутствуют в этой стране впервые.

Михаил Мятликов также выразил уверенность, что в результате переговоров номенклатура поставок ма-

шиностроительной продукции в Пакистан будет расширена, поскольку в Исламабад прибыли руководители предприятий, производящих весь спектр навесного оборудования для тракторов, а также сельхозтехнику, которая может быть востребована на местном рынке.

В ходе форума с презентацией промышленного и экономического потенциала Беларуси выступил Министр промышленности Виталий Вовк. Представитель Национального агентства инвестиций и приватизации ознакомил участников форума с особенностями инвестиционного климата нашей страны и преимуществами ведения бизнеса иностранными компаниями.

В свою очередь пакистанская сторона в лице Государственного министра, председателя Совета по инвестициям при Кабинете Премьер-министра Пакистана представила белорусским участникам форума презентацию об инвестиционном климате принимающей страны.

По завершении пленарной части форума была организована церемония подписания договоров, соглашений и меморандумов между белорусскими и пакистанскими предприятиями. Далее участники мероприятия продолжили работу в формате двусторонних переговоров, обсудили возможности установления и развития сотрудничества.

В первый день работы делегации белорусских деловых кругов в Исламабаде было подписано семь договоров и соглашений в сферах машиностроения, текстильной промышленности, нефтехимии, экспорта шин на общую сумму более 40 млн долларов США.

Пакистанские предприятия выразили настолько большой интерес к сотрудничеству с белорусскими производителями, что среди них даже возникла конкуренция, поэтому деловые встречи решили разбить на два дня.

26 мая продолжилась совместная работа белорусских и пакистанских деловых кругов в рамках бизнес-встречи в Федерации торгово-



Подписание соглашения о сотрудничестве между БелТПП и Федерацией ТПП Пакистана

промышленных палат Пакистана. В ней приняли участие Министр промышленности Беларуси Виталий Вовк, председатель БелТПП Михаил Мятликов, председатели концернов «Беллепром» Николай Ефимчик и «Белнефтехим» Игорь Ляшенко, руководство Федерации ТПП Пакистана, представители белорусских и пакистанских компаний.

Участники встречи обменялись мнениями о развитии двустороннего торгово-экономического сотрудничества, в том числе по линии торгово-промышленных палат, о возможных путях увеличения товарооборота между странами и расширения взаимодействия предприятий и организаций Беларуси и Пакистана.

По завершении официальной части встречи представители бизнеса двух стран провели двусторонние деловые переговоры, достигнув новых конкретных договоренностей. В итоге общая сумма подписанных за два дня контрактов приблизилась к 60 млн долларов. Ставка была сделана на совместные сборочные производства.

Свое предприятие в Пакистане откроет Минский тракторный завод. Об успешных торговых соглашениях с Пакистаном на поставку своей продукции заявили такие крупные белорусские предприятия, как БЕЛАЗ, МАЗ, «Нафтан».

Концерн «Белнефтехим» договорился о поставке в Исламскую Республику Пакистан специального оборудования. Пакистанская сторона выразила заинтересованность в проведении геолого-разведочных работ, в услугах по сейсмотехнике, бурению. Данные вопросы будут прорабатываться специалистами «Беларуснефти».

Продуктивными были встречи для предприятий «Беллепрома». На данный момент Пакистан занимает 10% на мировом рынке производства хлопка. В стране успешно работают 300 текстильных фабрик. Большие перспективы у кооперации пакистанских компаний с могилевским предприятием «Моготекс» и льняными фабриками Беларуси. Контракт на поставку комплектующих заключил крупный белорусский производитель обуви.

Впрочем, в результате визита делегации деловых кругов в Пакистан свои интересы в этой стране сможет продвигать любое белорусское предприятие – подписано соглашение о создании Пакистано-Белорусского делового совета, который будет помогать производителям любой формы собственности найти партнеров. Также в целях содействия установлению контактов между бизнесом двух стран соглашение о сотрудничестве подписали Белорусская торгово-промышленная палата и Федерация торгово-промышленных палат Пакистана. Свое намерение развивать сотрудничество в сфере геологоразведки полезных ископаемых документально подтвердили Министерство природных ре-

сурсов и охраны окружающей среды Беларуси и Министерство по делам шахт и минералов Пакистана.

В ходе визита представители белорусских предприятий посетили ряд пакистанских компаний, где были озвучены с технологическими процессами производства кожи, хлопка, риса. По результатам двусторонних переговоров были заключены соглашения о поставке риса и мандаринов на белорусский рынок.

«Нам нужно много, предоплату гарантируем» – эту фразу мечтает услышать директор любого предприятия, а в Исламабаде в дни проведения совместных белорусско-пакистанских мероприятий эти слова звучали не раз. О форуме и встречах белорусских и пакистанских бизнесменов писали ведущие газеты Исламской Республики. Первые страницы для деловой новости в 200-миллионной многонациональной стране имеют особое значение, как и визит для белорусских предприятий-участников.

Первый официальный визит в Пакистан Президента Беларуси и Пакистано-Белорусский деловой и инвестиционный форум – это новые страницы в истории отношений двух государств как в политике, так и экономике.

ИСЛАМСКАЯ РЕСПУБЛИКА ПАКИСТАН

Территория – 796,1 тыс. кв. км

Население – 185 млн человек (2014 год)

Административное деление – федеральный столичный округ, федерально управляемая территория племен, четыре провинции, две территории Кашмира, административно подчиненных Пакистану. Столица – г.Исламабад

Официальные языки – урду, английский

Государственное устройство – парламентская федеративная республика

Глава государства – президент, избираемый коллегией выборщиков сроком на пять лет. Президент – Мамнун Хусейн (с сентября 2013 г.)

Законодательная власть осуществляется федеральным парламентом, состоящим из Национальной ассамблеи (нижняя палата, 342 депутата) и Сената (верхняя палата, 104 депутата). Спикер Национальной ассамблеи – Сардар Аяз Саддик. Председатель Сената – Миан Раза Раббани

Исполнительная власть принадлежит кабинету министров. Премьер-

министр – Мохаммад Наваз Шариф (с 5 июня 2013 г.)

Внешняя политика

Главными приоритетами являются развитие сотрудничества с государствами – членами ОИС, США, КНР, сохранение территориальной целостности. По ключевым проблемам современности Пакистан выступает с позиций большинства развивающихся государств. Отказывается присоединиться к Договору о нераспространении ядерного оружия, рассматривая ядерный арсенал как главный элемент противодействия Индии

Экономические показатели (2014 год, данные МВФ)

ВВП: 236,6 млрд долларов США

Рост ВВП: 3,3%

Инфляция: 7,5%

Экспорт: 29,6 млрд долларов

Импорт: 33 млрд долларов

Основные статьи экспорта: текстиль, рис, изделия из кожи, спортивный инвентарь

Основные статьи импорта: машины и оборудование, промежуточные товары и сырье, энергоносители

Перспективы швейцарских проектов в Беларуси

Интервью Главы Отделения Посольства Швейцарской Конфедерации в Республике Беларусь Альдо де Люки



– Господин де Люка, как Вы можете охарактеризовать торгово-экономическое взаимодействие Беларуси и Швейцарии?

– Белорусский экспорт в Швейцарию включает продукцию сельского хозяйства, пищевой, текстильной, деревообрабатывающей и химической промышленности. Швейцария поставляет в Беларусь современную наукоемкую продукцию.

Бесспорно, важно развивать взаимодействие и сотрудничество на уровне государственных органов, но я хочу подчеркнуть, что на первом плане стоит взаимопонимание между народами наших стран и познание друг друга. Считаю, что для развития взаимоотношений между нашими странами основные усилия должны быть направлены на укрепление контактов между людьми. Мы по-прежнему еще слишком мало знаем друг о друге и лишь в незначительной мере используем имеющийся потенциал для развития наших отношений. Важно, чтобы жители и Беларуси, и Швейцарии имели представление о широком спектре возможностей в разработке совместных инициатив. Чтобы инициатива была поистине успешной, она должна исходить скорее от частных лиц либо

частного бизнеса, чем от государства. Роль государственных структур заключается в определении общего направления сотрудничества, создании рамок для взаимодействия, без которых частные инициативы не смогут появиться или развиваться. Одним словом, государство способствует созданию благоприятных условий для ведения бизнеса и устранению возможных препятствий для сотрудничества. Например, наличие соглашения между Правительством Республики Беларусь и Швейцарским Федеральным Советом об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал нацелено стимулировать развитие двусторонних торгово-экономических отношений.

Важным шагом в направлении, которое я только что обозначил, явился День белорусской экономики в Швейцарии в октябре прошлого года. Встречи проходили в присутствии представителей государственного сектора обеих стран, при этом инициатива провести этот День была выдвинута частными компаниями, заинтересованными в максимизации потенциала в развитии торговли между нашими странами. Известно, что в ходе встречи были обсуждены перспективы сотрудничества в сферах транспорта и логистики, банковской и инновационной деятельности, а также инвестиционные возможности и индустриальный потенциал Беларуси.

– Что нужно учитывать белорусским предприятиям, которые планируют выйти со своей продукцией на рынок Вашей страны?

– К сожалению, бытует мнение, что, поскольку Швейцария считается дорогой страной с высоким уровнем зарплат, инвестировать в страну невыгодно.

Однако широкая общественность зачастую не знает, что наша страна находится в числе мировых

лидеров в области инноваций, уделяя особое внимание сфере научно-исследовательских разработок. Швейцария занимает лидирующее положение по объему международных инвестиций. Не раз Швейцария занимала первое место в мире по уровню конкурентоспособности экономики. Многие ведущие иностранные компании выбрали Швейцарию местом своих штаб-квартир на европейском континенте. Страна известна своим высоким уровнем образования, открытой и либеральной экономической системой, а значит, наличием благоприятных условий для ведения бизнеса. Одним из ключевых факторов конкурентоспособности является выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью.

Теоретически попасть на рынок Швейцарии несложно при условии соответствия предлагаемого товара техническим нормам, которые строго соблюдаются в интересах покупателей. Параметр открытости и гибкости рынка, несомненно, означает наличие огромной конкуренции. И все же, несмотря на то, что Швейцария – страна небольшая, ее рынок очень разнообразен и интересен для иностранных компаний. Преимущество при этом швейцарские покупатели отдают самым конкурентоспособным производителям и оптимальному соотношению цены и качества.

– У Беларуси и Швейцарии есть успешный опыт реализации совместных инвестиционных проектов. В частности белорусско-швейцарский завод «Штадлер-Минск». Как Вы считаете, каковы перспективы прихода других швейцарских инвесторов в нашу страну? Какие особенности инвестиционного климата Беларуси привлекают иностранных бизнесменов?

– Если говорить о конкретных инвестиционных проектах, начатых в Беларуси швейцарскими фирмами

«с нуля», то пока их совсем немного. Я упоминаю это в контексте общего объема инвестиций швейцарских фирм во всем мире. Тем не менее, в ноябре 2014 г. в Фаниполе стартовал масштабный проект известного швейцарского производителя. Успех этого проекта послужит хорошим примером и будет способствовать продолжению реализации других подобных инициатив. А потенциал для таких проектов у Беларуси, конечно, большой.

Беларусь может быть привлекательна для инвесторов по ряду причин. Высокий уровень подготовки специалистов – это первое, что приходит на ум. В условиях усиления глобальной экономической конкуренции хорошая система образования является одним из ключевых факторов для получения качественных товаров и услуг. Следующий важный момент – это географическое положение вашей страны на перекрестке между Россией и Европейским союзом, между Черным и Балтийским морями. Этот фактор не только предопределяет роль Беларуси в качестве транзитной страны, но и предоставляет неограниченные возможности в развитии торговли между Беларусью и ее соседями. Географически положение Швейцарии имеет некоторые общие черты с Беларусью: не имея собственного выхода к морю, наша страна также находится в самом центре дорожных сообщений между государствами на берегах Средиземного моря и Северной Европой. Именно благодаря торговле с соседями и с внешним миром, а также развитию секторов экономики с высокой добавленной стоимостью Швейцария достигла своего процветания. В нашей стране рост торговли с

соседними странами и миром в целом был результатом создания открытой и либеральной экономической системы и способствовал развитию частного бизнеса.

В этом контексте мне представляется важной для Беларуси концентрация усилий на проведении реформ и создание открытой экономической системы.

Интерес, проявленный вашими властями к присоединению к ВТО, мне видится здесь важным сигналом.

Среди прочих преимуществ Беларуси я хотел бы подчеркнуть качество инфраструктуры, ее постоянное обновление и адаптацию к растущим потребностям. Ярким примером модернизации транспортной инфраструктуры является белорусско-швейцарский проект в области железных дорог.

Помимо значительного человеческого капитала Беларусь имеет и другие неоспоримые преимущества. Например, профессиональная этика ваших граждан мне представляется важным фактором, который поможет стране добиться успеха. Существенным фактором для прихода на рынок Швейцарских компаний является наличие открытых и либеральных условий работы. Мне хотелось бы отметить, что Беларусь все чаще обращает внимание на устранение конкретных недостатков и пытается улучшить свой международный рейтинг в плане привлечения инвестиций. Надеюсь, эти усилия продолжатся, и в Беларуси будут созданы все условия для формирования благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения зарубежного капитала, в том числе из Швейцарии.

На мой взгляд, есть огромный потенциал для развития нашего сотрудничества в сфере промышленности, учитывая ее ведущую роль в национальной экономике Беларуси. Тем не менее, мы должны понимать, что в мире существует огромная конкуренция по привлечению иностранных инвестиций. Каждое государство, которое желает стать страной назначения иностранного капитала, прилагает огромные усилия по либерализации правовой базы, предоставив возможность инвесторам извлечь максимальную выгоду из своей деятельности. Что касается Беларуси, отмечу, что ваша страна делает определенные усилия по улучшению своего международного рейтинга. Я имею в виду рейтинг Беларуси в исследовании Всемирного банка Doing Business.

Наряду с созданием привлекательных для бизнеса условий важно установить и развивать диалог с иностранными инвесторами. Это позволит выработать совместную платформу для предложений по реформированию законодательства и институциональной базы в целях привлечения значительных объемов инвестиций. В Беларуси я имел возможность посетить несколько свободных экономических зон и увидел большой интерес со стороны компетентных служб, и тем не менее, иностранные инвестиции не достигают желаемого объема. Чтобы улучшить ситуацию, Беларусь усилила экономическую деятельность по продвижению товаров за рубежом. Важно быть узнаваемым на рынке других стран, но также необходимо понять конкретные ожидания и пожелания инвесторов для привлечения их капитала в Беларусь.



Вместе – к новому Шелковому пути

Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Китайской Народной Республике Виктора Бури



Белорусская сторона с большой ответственностью подошла к вопросам подготовки к государственному визиту в Минск Председателя Китайской Народной Республики Си Цзиньпина. По мнению Чрезвычайного и Полномочного Посла Беларуси в Китае Виктора Бури, это событие должно стать важной исторической вехой в белорусско-китайских отношениях. В интервью корреспонденту БелТА Посол рассказывает о развитии взаимодействия между государствами, о реализации проекта Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», который может стать важной площадкой нового Шелкового пути.

– Виктор Павлович, как Вы оцениваете уровень нынешнего белорусско-китайского сотрудничества?

– Беларусь высоко ценит и гордится своими отношениями с Китаем. Без сомнения, белорусско-китайские отношения являются показательными и образцовыми по всем направлениям. Хотелось бы подчеркнуть, что Беларусь и Китай поддерживают друг друга на международной арене, где точки зрения двух стран весьма схожи.

Высокий уровень белорусско-китайских политических отношений служит надежной основой для развития двусторонних торговых связей. С учетом услуг двусторонний товарооборот в 2014 году (включая Гонконг, Макао и Тайвань) второй год подряд преодолел рубеж в 4 млрд долларов США. Он составил 4,18 млрд долларов (103,8% к 2013 году), при этом белорусский экспорт впервые превысил 1 млрд долларов. Хочу особо подчеркнуть тот факт, что Беларусь готова существенно нарастить экспорт в Китай белорусских товаров до объема в несколько миллиардов долларов. Мы активно занимаемся этой работой с нашими китайскими партнерами.

В последние годы двустороннее инвестиционное сотрудничество при-

обрело, без преувеличения, прорывной характер. Сейчас в Беларуси реализуется около 20 инвестиционных проектов с привлечением китайских кредитных ресурсов в объеме более 5,5 млрд долларов США. При кредитной поддержке китайских банков в Беларуси осуществляются десятки важных для экономики проектов в энергетике, промышленности, транспортной инфраструктуре, недвижимости, телекоммуникациях и других отраслях. Беларусь благодарна Китаю за вклад в модернизацию национальной экономики.

Большой потенциал для дальнейшей активизации всего комплекса белорусско-китайских связей содержится в межрегиональном сотрудничестве. Мы работаем над повышением эффективности совместной рабочей группы по межрегиональному сотрудничеству.

Думаю, что подписанные во время визита двусторонние межгосударственные и межведомственные документы определяют новые векторы развития двусторонних отношений, которые уже имеют характер всестороннего стратегического партнерства.

– Не так давно Александр Лукашенко заявил о готовности предоставить белорусские возможности



для реализации инициативы «Экономический пояс Шелкового пути», выдвинутой Председателем КНР. Эта стратегическая концепция направлена на разработку инновационной модели взаимодействия и формирование нового порядка межрегионального сотрудничества. Не могли бы Вы более детально сказать о своем видении перспектив белорусского участия в этом проекте?

– Убежден, что реализация концепции позволит установить более тесные отношения в различных областях между странами, что в конечном итоге послужит делу ускоренного социально-экономического развития вовлеченных регионов.

Беларусь лежит на пересечении важных торговых путей, связывающих Балтию с Черным морем, а также Россию с Европейским союзом. Беларусь намерена активно развивать участки трансконтинентальных транспортных коридоров, совершенствовать логистическую инфраструктуру на своей территории, в том числе с участием китайских компаний. Речь идет также о совершенствовании внутренней автодорожной инфраструктуры, повышении загрузки следующих из Европы в Китай железнодорожных контейнерных составов. Думаю, что можно будет шире использовать возможности белорусских аэропортов, оптимизировать систему доставки грузов. Таким образом, Беларусь стремится стать важной частью формирующихся коридоров и зон международного сотрудничества для обеспечения совместного стабильного и устойчивого развития на континенте.

Кстати, важное место в создаваемом экономическом поясе Шелкового пути займет крупнейший в истории двусторонних отношений проект – создаваемый Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень». Вопросы сотрудничества по реализации этой концепции найдут свое отражение в Совместной декларации Республики Беларусь и Китайской Народной Республики о дальнейшем развитии и углублении отношений всестороннего стратегического партнерства, подписанной во время визита в Беларусь Си Цзиньпина.



Фото БелТА

– Можете более подробно остановиться на теме Китайско-Белорусского индустриального парка?

– Это взаимовыгодный стратегический проект. Реализуя его, Беларусь и Китай как бы создают образец сотрудничества двух стран. Как ожидается, парк станет важным элементом на создаваемом Китае с другими заинтересованными странами новом Шелковом пути. Благодаря его реализации мы сможем привлечь в страну передовые технологии и инновации, поставлять произведенную у нас высокотехнологичную продукцию на рынки ЕАЭС и стран Европейского союза, имеющих общую границу с Беларусью.

Для китайской стороны парк «Великий камень» – это хорошая возможность продемонстрировать свой растущий технологический уровень, диверсифицировать точки развития, надежно вложить инвестиции, а также осуществить дальнейшее продвижение стратегии выхода за рубеж.

Беларусь создала беспрецедентно льготные условия для компаний – резидентов парка. Сформирована необходимая законодательная база. В настоящее время идет строительство инфраструктуры. Финансирование осуществляется как за счет бюджетных средств, так и прямых инвестиций белорусских и китайских компаний, кредитных ресурсов китайских банков, включая льготные правительственные кредиты, а также средств технико-экономической помощи. Уже зарегистрированы первые резиденты, среди них такие крупные китайские корпорации, как «Хуавэй» и «ЗТИ». Мы чувствуем личное внимание и поддержку руко-

водства Китая в привлечении в парк еще большего числа китайских компаний с прямыми инвестициями.

Во время визита на высшем уровне были вручены свидетельства о вхождении в Китайско-Белорусский индустриальный парк первым компаниям-резидентам, а также заключены соглашения о намерении вступить в парк еще с несколькими компаниями. Надеюсь, что вскоре парк станет отличной демонстрационной площадкой китайских высоких технологий и инвестиций на Европейском континенте.

– Какими Вы видите перспективы взаимодействия таких двух важных проектов, как Евразийский экономический союз и «Экономический пояс Шелкового пути»?

– Предложение Председателя КНР созвучно выдвинутой Президентом Беларуси идее интеграции интеграций, заключающейся в том, чтобы не противопоставлять между собой интеграционные образования, создавая дополнительные барьеры, а стремиться выстраивать на евразийском пространстве условия, максимально благоприятные для многостороннего международного сотрудничества.

Для Беларуси членство в ЕАЭС и создание экономического пояса Шелкового пути, сотрудничество с Европейским союзом и участие в мероприятиях Шанхайской организации сотрудничества не только не мешают, но и взаимно дополняют друг друга.

Беседу вела корреспондент Белорусского телеграфного агентства Алина Гришкевич

Источник: mfa.gov.by

Активизация сотрудничества по всем направлениям

Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Венгрии (Республике Словении, Боснии и Герцеговине – по совместительству) Александра Хайновского



– **Александр Францевич, в белорусской миссии в столице Венгрии появилось новое собственное здание. Не свидетельствует ли это о новом этапе в отношениях между Венгрией и Беларусью?**

– Действительно, в конце апреля состоялось торжественное открытие нового здания белорусского посольства в Будапеште, которое теперь является собственностью нашей страны. Этот факт, безусловно, свидетельствует о том, что Беларусь пришла в Венгрию, как говорится, всерьез и надолго.

– **Чем объясняется активизация политических отношений между Венгрией и Беларусью в последнее время?**

– Отвечая на вопрос, нужно упомянуть несколько факторов. Во-первых, это общее улучшение фона отношений между Беларусью и Евросоюзом, которое мы наблюдаем в последнее время.

Во-вторых, это результаты нашей совместной с венгерской стороной предшествующей усердной работы. Мы стремились расширять ткань отно-

шений, проникать на новые площадки двустороннего взаимодействия. Эта работа затрагивает не только экономику и политический диалог, но и сферы туризма и консульских отношений, межбанковских связей, транспорта, науки, образования, культуры и спорта. Количество начинает переходить в качество.

Важно, что в наших отношениях мы имеем инструменты, позволяющие не только определять цели и задачи, но и эффективно контролировать их достижение. Такими инструментами являются регулярные консультации между министерствами иностранных дел и ежегодные заседания межправительственной комиссии по экономическому сотрудничеству. Кстати, очередное заседание комиссии запланировано в Будапеште на 17–18 сентября текущего года. Параллельно пройдет Белорусско-Венгерский бизнес-форум. Я приглашаю наших производителей и экспортеров к активному участию в нем.

И третьим важным фактором является то, что сегодняшнее правительство Венгрии последовательно укрепляет восточное направление своей внешней политики. Оно придает большое значение развитию сотрудничества в Центрально-Европейском регионе, считая, что именно в этом регионе таится пока еще не востребованный в полной мере потенциал

для построения новой общей Европы. Нам в значительной степени помогло то, что в прошлом году Венгрия председательствовала сразу в двух региональных организациях – Центрально-Европейской инициативе, членом которой является и Беларусь, и Вышеградской группе. Организованные Венгрией многосторонние мероприятия, в которых приняли участие и белорусские представители, позволили расширить контакты по межпарламентской линии, в сфере промышленности, сельского хозяйства, туризма. Кстати, отношения между нашими официальными структурами облегчаются потому, что две страны и после вступления Венгрии в ЕС сумели сохранить безвизовый режим поездок граждан по дипломатическим и служебным паспортам.

– **Какие итоги недавних встреч на высоком уровне Вы назвали бы наиболее важными?**

– В декабре прошлого года состоялась двусторонняя встреча между министрами иностранных дел Беларуси и Венгрии в швейцарском Базеле, где



Торжественное открытие нового здания Посольства Республики Беларусь в Венгрии 24 апреля 2015 г.

проходило заседание ОБСЕ. Министры не только установили личный контакт, но, что самое главное, согласовали конкретные совместные шаги по укреплению белорусско-венгерского сотрудничества. Стороны также приложат усилия, чтобы в ближайшем времени выйти на два-три важных для обеих стран знаковых экономических проекта.

– Экономике – первую скрипку?

– И Беларусь, и Венгрия, и Словения среди главных приоритетов своей внешней политики определяют экономическую дипломатию – активизацию торговых связей, наращивание экспорта, привлечение инвестиций, чтобы страны могли устойчиво развиваться. В торгово-экономической сфере нами достигнуты основные результаты. Но мне также искренне хотелось бы, чтобы наша общая работа содействовала укреплению межличностных контактов. На них основываются дружеские отношения между странами. Мы прилагаем для этого значительные усилия.

– Существуют ли в торговом обороте между Беларусью и Венгрией, Беларусью и Словенией свои особенности?

– По итогам прошлого года торговый оборот составляет примерно одинаковую сумму – 240–250 миллионов долларов США с каждой из стран, но определенным образом отличается его структура. Если в торговле с Венгрией традиционно для нашей страны преобладают товары, а услуги составляют только 5–6% от общей цифры, то со Словенией торговля услугами достигает 55%. Это связано с реализаци-

ей словенской стороной, в частности словенской компанией «Рико», ряда крупных проектов на территории Беларуси в сфере строительства и энергетики. Что же касается товаров, то мы экспортируем сельскохозяйственную технику, калийные и минеральные удобрения, продукты нефтепереработки, материалы, используемые в строительстве. Закупаем в обеих странах лекарства, оборудование, продукты питания.

– Как дела с продажей в Венгрии наших тракторов?

– В последние годы тракторы вышли на первое место среди наших более чем ста экспортных позиций в Венгрии. Ежегодно мы продаем в этой стране 1000–1300 единиц тракторной техники на сумму более чем 20 миллионов долларов. Это, в первую очередь, трактора средней мощности. В этом сегменте «Беларусы» твердо удерживают более половины местного рынка тракторной техники. Ни в коем случае не преувеличу, если скажу, что деятельность МТЗ на территории Венгрии должна стать для наших производителей примером того, как нужно работать и быть конкурентоспособным на жестком рынке ЕС. Это касается не только качественно организованной маркетинговой деятельности и эффективной дилерской сети, но и сервисного обслуживания технических выставках, и продажи сопутствующих товаров – компонентов и деталей, прицепного оборудования и навесных приспособлений. Короче говоря, купив белорусский трактор, венгерский фермер получает достойную технику с точки зрения цена/качество под известным брендом, а также весь необходимый пакет услуг.

– Есть в нашем экспорте в эту страну интересная строка – стеклянные шары...

– Здесь все просто. В 2010 году на Брестском электроламповом заводе при участии венгерских компаний было расширено производство ламп общего назначения и создано производство энергосберегающих люминесцентных ламп. Значительная часть этой продукции идет на экспорт, в том числе в Венгрию. По торговой статистике она проходит как «стекло в виде шаров и трубок».

– Насколько Беларусь интересна венгерским и словенским инвесторам?

– После модернизации производства ламп в Бресте крупных двусторонних инвестиционных проектов, к сожалению, не осуществлялось. Есть несколько наработок в областях фармацевтики, строительства, производства автокомпонентов, энергетики, но пока об их переводе в проектную стадию говорить рано. Дело в том, что мы стремимся работать с серьезными компаниями мирового уровня. А им свойственно всестороннее изучение нового рынка, детальная проработка финансовой целесообразности, предшествующие принятию решения о вложении средств в тот или иной проект. Надеюсь, что дополнительными аргументами для потенциальных инвесторов станут начало функционирования Евразийского экономического союза, те возможности, которые открываются для работы на емком рынке ЕАЭС.

*Беседу вела корреспондент газеты «Звезда» Ольга Медведева
Источник: mfa.gov.by*



Беларусь – Литва: укрепляя добрососедские связи

Интервью Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Беларусь в Литовской Республике Александра Короля



– Александр Михайлович, Вы уже год работаете в должности Посла Беларуси в Литве. Каковы сегодняшние ощущения от страны, в которой Вы уже работали несколько лет назад?

– Когда меня спрашивают, сколько времени я работаю в Литве, отвечаю, что пошел уже седьмой год: с 2003 по 2008 годы я работал в Посольстве советником по экономическим вопросам. После того как в 2014 году вновь приехал в Литву, мне невольно приходится сравнивать сегодняшнюю ситуацию и ту, которую я застал в 2003 году.

Могу отметить, что годы пребывания Литвы в ЕС значительно укрепили экономическую мощь страны, способствуют развитию бизнеса, производства, сельского хозяйства: то, что сегодня страна с населением в 3 млн человек производит 4,5 млн т зерна, впечатляет. Литовский бизнес благодаря новым европейским технологиям успешно развивается, инвестирует в новые производства, в частности и в Беларуси, что не может нас не радовать. Мне нравится, что молодежь Литвы наряду с английским свободно владеет русским языком, что делает Литву комфортной для посещения туристами из Беларуси и других стран

Восточной Европы. Сегодня и в торговом центре, и в ресторане или гостинице практически нет проблем с общением на русском языке.

– Как развиваются отношения Беларуси с Литвой в условиях сложившейся в мире политической обстановки?

– У Беларуси с Литвой всегда были дружественные отношения. И дело не только в общем историческом прошлом, но и в географическом положении: мы – соседи. После 2004 года отношения Литвы с Беларусью выстраивались в русле общеевропейской политики: в эти годы отношение к Беларуси было разным, по-разному оценивались те процессы, которые проходили у нас. С 2013 года двусторонний политический диалог между Беларусью и Литвой заметно активизировался: в рамках участия в IX Белорусско-Литовском экономическом форуме состоялся визит Премьер-министра Беларуси Михаила Мясникова в Клайпеду. В 2014 году в юбилейном X экономическом форуме в Могилеве участвовал Премьер-министр Литвы Альгирдас Буткявичюс. Регулярно встречаются министры иностранных дел. То есть у нас постоянно идет активный политический диалог.

– В чем конкретно выражается участие Беларуси в программе Восточного партнерства, которую активно продвигала Литва на постсоветском пространстве?

– Восточное партнерство является как раз той площадкой, на которой есть возможность доводить до европейских партнеров нашу точку зрения, продвигать реальные проекты, имеющие конкретную отдачу для государства и его граждан. Мы всегда выступали за то, чтобы программа Вос-



точного партнерства была наполнена совместными проектами, которые способствовали бы интеграции экономик, взаимодействию бизнеса и улучшению инфраструктуры наших стран, поэтому мы предложили ряд конкретных проектов по обустройству приграничной инфраструктуры, развитию транзитного потенциала страны. Но мы против дискриминационного подхода в отношении Беларуси, и сегодняшние тенденции благоприятны для нас. После событий в Украине, думаю, многие поняли, за какие именно европейские ценности надо бороться: не за однополюсные браки, а за стабильность в стране и независимость государства!

– Какие сферы экономического сотрудничества между Литвой и Беларусью развивались в последние годы особенно успешно?

– Объем торговли между нашими странами постоянно рос и в 2014 году достиг 1,4 млрд долларов США. Особенно большие подвижки произошли в транспортной сфере: выросли автомобильные перевозки, перевозки по железной дороге, транзит на Запад и на Восток. Клайпедский порт в прошлом году перевалил 12,8 млн т белорусских грузов – это абсолютный рекорд. Для сравнения: в 2013 году было перевалено 8,9 млн белорусских грузов, а начинали мы в 2004 году с

2,5 млн т. Сегодня белорусские грузы составляют 35,2% всего грузооборота Клайпедского порта. Вырос объем перевозок поездом комбинированного транспорта «Викинг», функционирующим по маршруту Одесса – Минск – Клайпеда.

В Литве работают сборочные производства грузовых автомобилей «МАЗ», тракторов «МТЗ» (наши тракторы хорошо известны в Европе – мы продаем туда порядка 10 тыс. машин в год), оборудования радиационного контроля «Полимастер», архитектурного стекла Glassbel. В 2015 году мы планируем открыть сборочное производство белорусской дорожно-строительной техники «Амкодор». Всего в Литве работают около 250 субъектов хозяйствования с белорусским капиталом. Не менее привлекателен для литовских бизнесменов белорусский рынок: в Беларуси работают более 600 компаний с участием литовского капитала.

– Какова судьба уже подписанного нашими странами соглашения об облегченном режиме пересечения границы для приграничного населения Литвы и Беларуси?

– В соглашении о приграничном движении предусмотрена выдача удостоверений на срок от одного года до пяти лет гражданам двух стран, проживающим на расстоянии от 20 до 50 км от границы. В эту зону попадает около 1,5 млн человек: в Литве это почти 800 тыс. жителей Вильнюса и Вильнюсского края, а в Беларуси – это почти 600 тыс. жителей Лиды и Гродно, а также приграничных населенных пунктов. Надо сказать, что аналогичные соглашения Беларусь заключила также с Латвией и Польшей, и она заинтересована в их реализации.

Однако нам сложно в организационном и техническом плане начать реализацию всех трех договоров одновременно. Поэтому на примере с Латвией мы изучаем, анализируем и отработываем на практике весь комплекс последствий увеличения пограничной нагрузки. Если это соглашение начать реализовывать сейчас, то нагрузка на имеющиеся четыре международных пункта пропуска заметно увеличится. До 1 мая 2004 г. у нас с Литвой было восемь между-

народных автомобильных пунктов пропуска, но после вступления Литвы в ЕС их осталось четыре. Поэтому, естественно, нагрузка на них увеличилась. Сейчас мы проводим работу по увеличению количества международных пунктов пропуска: например, активно продвинулись в вопросе возврата статуса международного пункту пропуска «Лоша – Шумскас».

Беларусь – это западные ворота Евросоюза, поэтому, по нашему мнению, реконструкция и расширение пунктов пропуска должна проводиться белорусской и литовской сторонами совместно с Евросоюзом и с помощью европейского финансирования. Для того чтобы запустить малое приграничное движение, мы планируем не только увеличить количество международных пропускных пунктов, но и собираемся провести реконструкцию пункта «Каменный Лог», создать новую и улучшить старую инфраструктуру. Этот процесс необходим, чтобы

вступление в силу упомянутого соглашения с Литвой не вылилось в многокилометровые очереди на границах. Все помнят, как еще недавно люди в ожидании проезда стояли на границе по 6–8 часов: сейчас очереди на границе уменьшились в связи с экономической ситуацией. Изменились и шопинговые потоки – желающие чаще едут за покупками в Украину, Польшу, где цены на товары привлекательнее литовских.

В прошлом году мы выдали 102 тыс. виз гражданам Литвы, литовское посольство в Минске – 200 тыс. виз. Для местного населения у нас есть пункты упрощенного пропуска в праздники – на Пасху, Радуницу, дневные пункты, через которые люди, проживающие в 30-километровой зоне, могут проезжать с 8 утра до 8 вечера.

*Источники: еженедельник «Экспресс-неделя»
www.mfa.gov.by*



Экспертиза количества и качества поставляемой продукции как составляющая часть хозяйственной деятельности



Петр Ануфриев
главный специалист по экспертизе
и сертификации БелТПП

Любые спорные моменты по полноте выполнения таких обязательств – это прямые издержки. А вероятность их возникновения – риски ведения хозяйственной деятельности.

Исходя из предпосылки, что создание и функционирование любого предприятия направлены на получение прибыли, минимизация издержек и создание для этих целей эффективной системы управления рисками становятся первостепенными задачами.

Необходимо отметить, что хозяйственные споры, возникающие в ходе выполнения договорных обязательств, в основе своей касаются фактов поставки продукции ненадлежащего качества либо неполного выполнения обязательств в виде недопоставки товара.

При этом такое невыполнение договорных обязательств влечет как прямые убытки (в случае невозможности доказательства самого факта невыполнения), так и косвенные, выражающиеся в недополученной прибыли от осуществления хозяйственной деятельности, внутренних затратах на составление претензионных материалов, оплате сборов на рассмотрение хозяйственных споров и прочем.

Таким образом, оптимизация бизнес-процессов при реализации обязательств в рамках гражданско-правовых договоров и внешнеторговых договоров (контрактов) с целью своевременного выявления недопоставок продукции

Хозяйственная деятельность любого промышленного предприятия неотрывно связана с выполнением обязательств по гражданско-правовым договорам.

и поставки продукции ненадлежащего качества позволит, с одной стороны, существенно снизить временные потери и затраты человеческих ресурсов и, как результат, получить экономию средств, с другой стороны, позволит уменьшить риски несвоевременного поступления материальных ресурсов, основных средств и готовой продукции, а также поставки некачественных товаров.

Основой данной оптимизации может стать совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей приемку продукции по количеству и качеству, четко закрепляющей механизм проведения экспертизы количества, качества, комплектности с привлечением к проведению экспертизы компетентных представителей третьей независимой стороны, чья репутация позволяет предоставлять составленные ею документы в качестве доказательной базы при рассмотрении хозяйственных споров, в том числе при рассмотрении споров в международных хозяйственных и арбитражных судах.

Необходимо отметить, что до 1991 года в Союзе Советских Социалистических Республик привлечение эксперта торгово-промышленной палаты к приемке товаров по количеству и качеству было установившейся практикой у всех предприятий, которая была закреплена на уровне законодательства.

Так, постановлениями Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 г. № П-6 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и № П-7 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» было определено, что приемка товара по количеству и качеству может быть произведена только с участием представителя отправителя (продавца) и представителя получателя (покупателя).

При отсутствии возможности у одной из сторон направить представителя для приемки товара по количеству и качеству обязательным было участие в при-

емке эксперта торгово-промышленной палаты.

При приемке товара самостоятельно получатель фактически терял возможность отстаивания своих интересов при выявлении недопоставки и поставки некачественного товара.

Анализ хозяйственных споров в отношении недопоставленного товара и поставок товара несоответствующего качества свидетельствует, что приемка товара получателем без участия представителя поставщика практически лишает возможности доказать факт недопоставки (недовложения) товара и поставки товара ненадлежащего качества, и участникам договора – покупателю и продавцу – приходится «верить друг другу на слово»: либо покупателю верить, что партия товара была поставлена продавцом в должном количестве и соответствующего качества, а выявленные недостатки и дефекты и повреждения товара возникли во время перевозки или непосредственно на территории (складе) покупателя по вине «нерадивых» работников, либо поставщику верить, что предъявленная претензия по количеству и качеству товара не является попыткой обмана со стороны покупателя.

При этом доказать вину перевозчика (транспортной организации) в ненадлежащем обеспечении сохранности груза (либо хищении и порче товара во время перевозки) становится практически невозможно.

Участие в приемке товара представителей двух сторон (поставщика и получателя) и подписание акта приемки товара, безусловно, снимает все указанные вопросы.

Вместе тем расходы на командирование ответственных специалистов для проведения приемки в большинстве случаев существенно выше стоимости услуг по экспертизе количества и качества, оказываемых экспертами торгово-промышленных палат.

Все перечисленное является веской причиной расширить практику привлечения экспертов БелТПП при приемке товаров по количеству и качеству.

Покупаем оборудование



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



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

Сложность данных договоров для белорусских субъектов заключается в том, что по своей изначальной правовой природе такие договоры определяются как договоры купли-продажи, а раз так, то их основные условия, и, соответственно, правовая регламентация отношений сторон направлены именно на куплю-продажу товаров. Однако в действительности указанные договоры относятся к так называемым смешанным договорам, так как наряду с куплей-продажей товаров

Выпуск конкурентоспособной продукции невозможен без современного технического уровня производства и развитых производственных мощностей, поэтому белорусские предприятия-экспортеры уделяют большое внимание модернизации и техническому перевооружению, использованию современных технологий и оборудования, в большинстве случаев – импортного. В последнее время в практике Международного арбитражного суда при БелТПП (МАС при БелТПП) наблюдается значительное количество споров по договорам, в рамках которых белорусские субъекты приобретают иностранное оборудование.

они, как правило, предусматривают еще и обязательство по выполнению работ и/или оказанию услуг в виде монтажа (или шеф-монтажа) товара (оборудования), его наладки, проведения пусконаладочных работ, обучения персонала и так далее.

В этой связи наряду с нормами о купле-продаже к таким договорам должно применяться и нормативное регулирование договоров подряда и/или возмездного оказания услуг в соответствующих частях (в силу, например, пункта 2 статьи 391 Гражданского кодекса Республики Беларусь к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или из существа смешанного договора).

Однако уже Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 1980 год; далее Венская конвенция) нацеливает стороны таких договоров на иное понимание подобного явления, указывая в пункте 1 статьи 3, что договор на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считается договором купли-продажи, если только сторона, заказывающая товар, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. Но самое главное, в пункте 2 статьи 3 Венской конвенции

указывается, что данная Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательство стороны, поставляющей товары, заключается, в основном, в выполнении работ или предоставлении услуг, а раз так, то получается, что если работа и/или услуга «не занимает» существенного объема или цены (стоимости) договоров на поставку оборудования, то к данным договорам в целом, и в том числе к его подрядным условиям или условиям оказания услуг, применяются именно нормы о купле-продаже товаров, так как Венская конвенция регламентирует именно такие отношения.

Изложенный правовой подход имеет свои существенные последствия не только в правовой, но и в экономической плоскости.

Данные последствия связаны с тем, что белорусские субъекты, исходя как минимум из условий договора, «не понимают», что основная цель заключения таких договоров состоит не в поставке товаров (оборудования), а именно в работе оборудования, причем таким образом, как это определено в проектной документации, то есть в тех объемах и исходя из того количества производства, которое определялось (согласовывалось) сторонами при заключении договора на поставку оборудования.

При другом подходе белорусский субъект может получить просто «грудь металлолома», а не работающую линию.

В связи с последним обстоятельством, исходя из различных споров, которые рассматривались МАС при БелТПП, по таким договорам в качестве общей рекомендации следует предложить белорусским субъектам детально и тщательно прорабатывать условия договора и предусматривать в качестве предмета их совершения не поставку оборудования как таковую, а надлежащую работу оборудования и достижение в рамках такой работы согласованной сторонами проектной мощности в соответствии с качеством продукции.

Иными словами, основные платежи со стороны белорусских покупателей должны совершаться не в связи с поставкой товара, а именно в связи с достижением оборудованием проектной мощности.

Если в процессе переговоров по такому подходу к порядку платежей не удастся достичь договоренности, то, по нашему мнению, в договоре должен быть предусмотрен механизм обеспечения возврата уплаченных белорусскими субъектами денежных средств, например, банковская гарантия первоклассного иностранного банка или договор страхования возврата уплаченных денежных средств со стороны продавца в пользу белорусского субъекта, совершенный с первоклассной страховой организацией, и т.д.

При этом указанные условия при их включении в договор требуют надлежащей правовой проработки с точным отражением основания платежа по банковской гарантии или страхового случая, иначе, даже при наличии указанного обеспечения, получить

соответствующее возмещение белорусскому субъекту будет достаточно затруднительно.

Однако указанной выше проблемой не исчерпывается большая проблематика рассматриваемых нами категорий споров.

Не меньшее количество проблем связано, например, с ненадлежащей фиксацией белорусскими субъектами некачественности поставленного товара, его несоответствия по количеству, комплектности, ассортименту и так далее, а раз так, то и неприятием арбитражным составом аргументов белорусского субъекта о подобном нарушении со стороны иностранного поставщика (контрагента).

Чтобы избежать указанных проблем, необходимо тщательно и детально в договоре на поставку определять порядок приемки оборудования по количеству и качеству с детализацией сроков и условий совершения конкретных действий по приемке и точному описанию порядка фиксации «несоответствующего договору товара».

В частности, в условиях договора желательно отразить приемку товаров с участием представителя независимой сторонней организации, например, областных унитарных предприятий БелТПП, для того, чтобы авторитетное лицо могло подтвердить для суда (арбитража) факт ненадлежащего исполнения поставщиком взятых на себя обязательств.

Немало проблем создает для белорусского субъекта и неправильное определение базиса поставки оборудования. В этом случае даже аккредитивная форма расчета может не спасти белорусского субъекта от так

называемых «бестоварных платежей», то есть от перечисления денежных средств без получения товара. Последнее связано с тем, что и аккредитив может предусматривать предварительную оплату товара.

В качестве иллюстрации последнего приведем следующий пример из практики Международного арбитражного суда при БелТПП.

Спор между акционерным обществом А (Республика Беларусь), выступившим в качестве истца, и являющейся ответчиком фирмой В (Италия) возник из контракта, предусматривающего обязательство ответчика продать истцу производственные мощности для организации производства оборудования в качестве, количестве, ассортименте и других показателях согласно приложениям к контракту, являющимся неотъемлемой частью контракта, на условиях поставки DDU Республика Беларусь в редакции Инкотермс 2000.

В исковом заявлении истец утверждал, что ответчиком не поставлено оборудование на сумму предварительной оплаты в размере 7 280 251,5 (14 182 251,5 – 6 902 000) евро.

Поскольку стороны определили в качестве применимого к контракту право Республики Беларусь, на основании статей 290, пункта 3 статьи 457 Гражданского кодекса Республики Беларусь истец заявил требование о возврате указанной суммы предварительной оплаты за товар, не переданный продавцом.

Кроме того, истец просил взыскать с ответчика расходы по уплате арбитражного сбора, понесенные в связи с обращением с иском заявлением в Международный арбитражный суд при БелТПП.

Ответчик не представил в суд ответ на исковое заявление, а свою позицию по делу изложил в судебном заседании, заявив о том, что истцом частично оплачено оборудование, которое не было поставлено ответчиком.

Проанализировав имеющиеся в деле материалы, состав суда пришел к следующим выводам.

Ответчик принял на себя обязательство реализовать в рамках контракта проект по организации производства оборудования и сдать данные производственные мощности в ука-



занные сроки в полном объеме в эксплуатацию «под ключ» на основании приложений к контракту.

Согласно пункту 3.1 контракта оборудование должно быть поставлено в течение 270 календарных дней с даты открытия аккредитива и подтверждения его банком ответчика согласно пункту 4.3 контракта.

Пунктом 4.3 контракта предусмотрено, что платежи в размере 100% от контрактной цены, что составляет 20 900 000 евро, осуществляются посредством безотзывного, непокрытого, подтвержденного документарного аккредитива, открываемого ОАО «Банк» (Минск) по поручению истца в пользу ответчика.

Указанный аккредитив подчиняется действующим Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (публикация Международной торговой палаты № 600, редакция 2007 года).

Пунктом 1 дополнительного соглашения № 8 к контракту установлен срок поставки оборудования до 10 сентября 2012 г.

Пунктом 4 дополнительного соглашения № 8 к контракту срок окончания монтажных работ, ввода оборудования в эксплуатацию и запуска производства определен также 10 сентября 2012 г.

Состав суда пришел к выводу, что данный срок ответчиком нарушен, т.к. оборудование в полном объеме истцу не поставлено, не смонтировано и не введено в эксплуатацию ни 10 сентября 2012 г., ни в феврале 2013 г. на момент предъявления иска в Международный арбитражный суд при БелТПП, ни на момент вынесения решения по настоящему делу.

Согласно пункту 3 дополнительного соглашения № 2 к контракту истец обязан был уплатить 30% стоимости контракта в качестве предварительной оплаты посредством аккредитива, еще 50% от стоимости поставленного оборудования – по факту поставки, а оставшиеся 20% от стоимости оборудования – после поставки и введения в эксплуатацию оборудования.

Пунктом 3 дополнительного соглашения № 2 к контракту установлен следующий порядок оплаты:

- оплата в размере 15% общей стоимости контракта, что составляет



3 135 000 евро, осуществляется посредством безотзывного подтвержденного, документарного аккредитива, открываемого ОАО «Банк» (Минск) по поручению истца в пользу ответчика, исполняемого и подтверждаемого итальянским банком при предоставлении в исполняющий банк коммерческого инвойса на сумму авансового платежа с указанием номера и даты контракта на английском и русском языках и безотзывной банковской гарантии возврата авансового платежа на сумму 3 135 000 евро, истекающей в момент представления ответчиком копий CMR, подтверждающих факт отгрузки истцу товара на сумму, равноценную сумме банковской гарантии, а также копии инвойса на данную сумму отгрузки на английском языке. Срок действия аккредитива составляет 60 календарных дней;

- оплата 85% стоимости контракта, что составляет 17 765 000 евро, осуществляется на условиях связанного с поставкой и покрытого агентством по страхованию экспортных кредитов С (Италия) индивидуально-кредитного соглашения, заключенного между ОАО «Банк» и финансирующим банком посредством безотзывного, подтвержденного, документарного аккредитива, открываемого ОАО «Банк» по поручению истца в пользу ответчика.

Платежи по аккредитиву осуществляются в следующем порядке:

- 15% от общей суммы контракта, что составляет 3 135 000 евро, – при предоставлении в банк коммерческого инвойса, выписанного на сумму 3 135 000 евро, подписанного бене-

фициаром, с указанием суммы авансового платежа и суммы, подлежащей оплате позже в рамках аккредитива, со ссылкой на номер и дату контракта на английском и русском языках, а также акта приемки-передачи инженерного проекта, подписанного и проштампованного истцом и ответчиком, с указанием места и даты подписания на английском и русском языках;

- 50% от общей суммы контракта, что составляет 10 450 000 евро, – при предоставлении коммерческого инвойса на отгруженную партию товара с указанием суммы уже оплаченной стоимости контракта и суммы, подлежащей оплате позже в рамках аккредитива, со ссылкой на номер и дату контракта на английском и русском языках, а также накладной (CMR; экземпляр для грузоотправителя), показывающей покупателя как грузополучателя, на английском языке;

- 10% от суммы контракта, что составляет 2 090 000 евро, – при предоставлении в исполняющий банк коммерческого инвойса, подписанного бенефициаром, на сумму 2 090 000 евро с указанием суммы уже оплаченной стоимости контракта и суммы, подлежащей оплате позже в рамках аккредитива, со ссылкой на номер и дату контракта на английском и русском языках, а также акта успешного монтажа оборудования, подтверждающего полный монтаж оборудования, проведение холодных тестов оборудования и холодных испытаний электрической части печи, подписанного и проштампованного покупателем и продавцом, с указанием места и даты подписания на английском и русском языках;

- 10% от суммы контракта, что составляет 2 090 000 евро, – при предоставлении в исполняющий банк коммерческого инвойса, подписанного бенефициаром, на сумму 2 090 000 евро с указанием суммы уже оплаченной стоимости контракта, со ссылкой на номер и дату контракта на английском и русском языках, а также акта ввода оборудования в эксплуатацию, подтверждающего успешные гарантийные испытания и ввод оборудования, обучение персонала, подписанного и проштампованного покупателем и продавцом, с указанием места и даты подписания на английском и русском языках и безотзывной банковской гарантии надлежащего исполнения контракта на сумму 2 090 000 евро, выданной первоклассным иностранным банком на гарантийный период эксплуатации оборудования на английском языке.

Состав суда констатировал, что истцом подтверждена оплата в аккредитивной форме 14 182 251,5 евро, в том числе:

- предоплата – 3 135 000 евро (первый аккредитив);
- предоплата – 3 135 000 евро (второй аккредитив);
- платеж за поставленное оборудование в сумме 3 451 000 евро (80% от стоимости поставленного оборудования, т.е. от фактической стоимости 4 313 750 евро);
- оплата непоставленного оборудования в сумме 4 279 251,5 евро (3 598 501,5 евро (80% от стоимости выставленного к оплате и оплаченного, но не поставленного ответчиком оборудования) + 680 750 евро (20% от полной стоимости ранее оплаченного, поставленного оборудования, которое истцом называется фактической стоимостью в размере 4 313 750 евро)).

Состав суда счел обоснованным утверждение истца, что ответчиком по условиям контракта поставлено в адрес истца оборудование на сумму 6 902 000 евро при фактурной или фактической стоимости оборудования в размере 8 627 500 евро.

Состав суда установил, что ответчиком не поставлено оборудование на сумму предварительной оплаты в размере 7 280 251,5 евро как разницы между произведенными платежами и требуемыми по условиям контракта

суммами предварительной оплаты (14 182 251,5 евро – 6 902 000 евро).

Исходя из указанного однозначного видно, что положения контракта не гарантируют защиту истца от ненадлежащих действий со стороны ответчика по непоставке товара, так как базис поставки DDU Инкотермс 2000 действительно предусматривает, что продавец обязан доставить товар в согласованное в контракте место. Однако контрактом было предусмотрено, что аккредитив раскрывается не против документов, подтверждающих прибытие товара в согласованное в контракте место (например, отметки таможи), а против товарно-транспортных документов, выдаваемых перевозчиком.

В этой связи продавец (ответчик), «контролируя» перевозчиков, смог получать оплату без фактической поставки товаров.

Согласно статье 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.

Пунктом 3 статьи 457 Гражданского кодекса Республики Беларусь предусмотрено, что в случаях, когда продавец, получивший сумму предварительной оплаты, не исполняет свои обязанности по передаче товара в установленный срок, покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительной оплаты товара, не переданного продавцом. Базируясь

на указанной норме, истец потребовал вернуть ему сумму предварительно оплаченного товара, не переданного ему ответчиком.

Заявленные иски состав суда счел правомерными и обоснованными, подтвержденными представленными истцом доказательствами об оплате, об объемах поставленного оборудования и оборудования, оплаченного, но не поставленного ответчиком.

Возражений со стороны ответчика по поводу исчисления сумм оплаты по контракту, сумм поставленного оборудования и стоимости непоставленного оборудования заявлено не было. Ответчик фактически признал задолженность перед истцом в размере 7 280 251,5 евро (хотя ответчик не имел никаких законных оснований получать указанную оплату без поставки оборудования).

Заявление ответчика о том, что причиной неисполнения в срок контракта является задержка истца в открытии аккредитива в апреле 2012 г., состав суда счел необоснованным, так как к этому моменту предварительная оплата истца позволяла осуществлять оплату услуг контрагентов ответчика, а по открытому истцом в мае 2012 г. аккредитиву производилась оплата как поставляемого, так и в действительности не поставленного оборудования вплоть до истечения срока исполнения обязательств ответчиком.

Поскольку иск удовлетворен в полном объеме, согласно пункту 1 статьи 59 Регламента Международного арбитражного суда при БелТПП с ответчика в пользу истца присуждены расходы по уплате арбитражного сбора.



Национальная экспозиция в Баку: от демонстрации возможностей к увеличению товарооборота

Ключевую роль в плане презентации экспортного потенциала страны на мировом уровне играет проведение национальных выставок и экспозиций за рубежом. Проведение подобных мероприятий, в том числе в рамках международных выставочных проектов, несомненно, является эффективным инструментом странового маркетинга ввиду широчайшего охвата целевой аудитории, включающей, как правило, руководителей компаний, официальных лиц, ответственных за принятие решений, представителей государственных структур.



Национальная экспозиция играет роль своеобразной межгосударственной коммуникационной площадки, в работе которой ведущее место отводится общению между производителем и потребителем, направленному на конкретный результат. В рамках национальных экспозиций участниками демонстрируются продукция, научно-технические разработки, технологии и услуги в различных отраслях экономики, организуются деловые встречи по интересам – все это способствует освоению новых сфер деятельности, выходу на новые рынки и увеличению продаж на уже освоенных. Реализации поставленных задач в немалой мере содействует качественная подготовка мероприятия, что требует

определенных навыков и профессионализма.



Церемония открытия Национальной экспозиции Республики Беларусь на XXI Азербайджанской международной выставке пищевой промышленности WorldFood и IX Азербайджанской международной выставке сельского хозяйства Caspian Agro

В качестве успешного примера презентации экспортных возможностей и имиджа Беларуси как страны, открытой для сотрудничества, можно привести Национальную экспозицию Республики Беларусь, организованную в столице Азербайджана Баку 21–23 мая текущего года.

Национальная экспозиция прошла в рамках двух крупных выставок – XXI Азербайджанской международной выставки пищевой промышленности WorldFood и IX Азербайджанской международной выставки сельского хозяйства Caspian Agro. Учитывая, что в Азербайджане 2015 год объявлен Годом сельского хозяйства, данные выставочные мероприятия были призваны стать знаковыми событиями года для агропромышленного комплекса Азербайджана и страны в целом.

Экспозиция явилась крупнейшим выставочным проектом Беларуси за рубежом в первой половине 2015 года – в мероприятии приняли участие более 80 компаний, выставочная площадь составила около 600 кв. м. В состав белорусской экспозиции вошли ведущие предприятия-экспортеры агропромышленного комплекса и машиностроения, научные учреждения.

В церемонии открытия национальной экспозиции приняли уча-



Посещение Национальной экспозиции Республики Беларусь Президентом Азербайджанской Республики Ильхамом Алиевым

сти Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Владимир Семашко, Чрезвычайный и Полномочный Посол Беларуси в Азербайджане Николай Пацкевич, заместитель Министра промышленности Республики Беларусь Дмитрий Корчик, замести-

тель Министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь Игорь Брыло.

С белорусской экспозицией ознакомились Президент Азербайджана Ильхам Алиев и Премьер-министр Азербайджана Артур Расизаде.

Следует отметить, что белорусская экспозиция была крупнейшей коллективной экспозицией среди всех участников выставки. Художественное оформление, большое количество участников, разнообразие представленной продукции, обилие информационных материалов, а также выступление творческого коллектива «Милалица» выгодно выделяли белорусскую экспозицию, а предусмотренные при разработке концепции экспозиции комнаты

и зоны переговоров предоставили возможности для проведения деловых встреч и переговоров без создания препятствий работе отдельных стендов. Об успешности и эффективности проведенного мероприятия свидетельствует ряд достигнутых договоренностей о сотрудничестве в области поставок и продаж, дистрибьюторских услуг.

Отдельное внимание азербайджанских деловых кругов привлекла демонстрация представленной государственным предприятием «Экспериментальный завод» РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по механизации сельского хозяйства» технологической линии для приема, предпродажной обработки и подготовки плодовоовощной продукции. Данная линия демонстрировалась в Азербайджане впервые.

На стенде БелТПП компаниям и частным лицам, заинтересованным в сотрудничестве, предоставлялась информация о торгово-экономическом и инвестиционном потенциале Республики Беларусь.

Организаторами Национальной экспозиции Беларуси в Баку выступили министерства иностранных дел, образования, сельского хозяйства и продовольствия, концерн «Белгоспищепром», облисполкомы, Минский горисполком, Государственный комитет по науке и технологиям, Белорусская торгово-промышленная палата; выставочным оператором экспозиции – унитарное предприятие «Белинтерэкспо» БелТПП.



Азербайджан является традиционным торгово-экономическим партнером Беларуси. Товаропроводящая сеть белорусских производителей на рынке Азербайджана включает три собственных субъекта и 30 дилеров, представляющих интересы более чем 40 белорусских экспортеров. В число основных белорусских товарных позиций, поставляемых в Азербайджан, входят сельскохозяйственная продукция, техника и оборудование. В 2014 году экспорт белорусских товаров в Азербайджан составил 322,1 млн долларов.



Экология и здоровье нации – залог успеха экономики

Нынешняя весна была насыщена значимыми событиями в деловой и культурной жизни страны, направленными на развитие бизнеса, наращивание промышленного потенциала, рост экспорта и покорение новых рынков. Вместе с тем не обделены вниманием были и вопросы экологии и здорового образа жизни.



ЗЕЛЕНЫЙ ДОМ

Международная специализированная выставка



**МИР
СПОРТА И
ЗДОРОВЬЯ
2015**

В мае в Минске были проведены сразу несколько крупных мероприятий, направленных на укрепление здоровья нации, пропаганду здорового образа жизни и охраны окружающей среды.

Важными событиями первой половины года стали XIII Республиканский экологический форум и Международная специализированная выставка «Зеленый дом», которые состоялись в Минске 19–22 мая и приняли всех, кто интересуется новыми тенденциями в сферах экологии, защиты окружающей среды и ландшафтного дизайна.

Организаторами форума и выставки выступили Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды, Минский городской исполнительный комитет, Белорус-

ская торгово-промышленная палата, выставочное унитарное предприятие «Белинтерэкспо».

В выставке «Зеленый дом» приняли участие более 55 предприятий из Беларуси, Германии и Литвы, работающих в сферах производства экологически чистых товаров для населения и экотуризма, систем аналитического контроля, водоочистки и рационального использования водных ресурсов, очистки воздуха и почв, энерго- и ресурсосбережения, обращения с отходами.

В торжественной церемонии открытия выставки приняли участие председатель БелТПП Михаил Мятликов, первый заместитель Министра природных ресурсов и охраны окружающей среды Ия Малкина, замести-

тель председателя Мингорисполкома Владимир Кухарев.

«Беларусь взяла на себя амбициозные планы в части достижения критериев зеленой экономики. И те небольшие шаги, которые мы с сегодняшнего дня начинаем показывать (делаем мы их уже давно), призваны еще больше сплотить все слои бизнес-сообщества, государственных органов, общественных объединений, чтобы совместно решать экологические проблемы», – пояснила Ия Малкина.

Владимир Кухарев отметил, что проблемы экологии особенно актуальны для Минска – мегаполиса с двухмиллионным населением. «Мы хотим, чтобы каждый начал думать о последствиях своих действий. Только совместными усилиями мы сможем добиться, чтобы наша планета стала чище», – констатировал он.

Выставка «Зеленый дом» продемонстрировала инновационные отечественные технологии очистки водных ресурсов, обращения с отходами, переработки сырья и использования вторичных материалов в производстве. Посетители также могли продегустировать экологически чистые продукты питания и приобрести косметические средства. Будучи первым специализированным экологическим мероприятием в Беларуси,





выставка «Зеленый дом» стала своеобразным «зеркалом» экологической отрасли.

Четырехдневная программа выставки включила в себя пленарное заседание на тему «Экологизация экономики Республики Беларусь», секционные мероприятия – «Устойчивое развитие и зеленая экономика», «Вода», «Экологическое образование», «Почвы», международную конференцию «Новые подходы к сохранению биологического разнообразия», конференцию «Эко Город», посвященную планированию развития городов Беларуси с учетом их влияния на окружающую среду и поиску путей сокращения потребления энергии, тепла и водных ресурсов, а также семинары и мастер-классы по самым актуальным экологическим вопросам.

На протяжении четырех дней работала секция «Образование в интересах устойчивого развития». Здесь своим опытом делились учреждения образования и общественные организации.

Всего выставку посетили более 2000 человек. Форум и выставка объединили ведущих специалистов из всех сфер госуправления, науки, бизнеса, международных и общественных организаций, чья деятельность так или иначе связана с экологией. И в целом стоит отметить, что проведение первой специализированной экологической выставки свидетельствует о зрелости и важности данной отрасли в нашей стране.

Ключевым же событием в области спорта, активного отдыха и здорового образа жизни стала II Международная

специализированная выставка спортивной индустрии, активного отдыха и здорового образа жизни «Мир спорта и здоровья – 2015», которая открылась 19 мая в Минске и в которой приняли участие 87 компаний, работающих на рынке спортивных и оздоровительных услуг, из Беларуси, Германии, Латвии, Литвы, Италии, России, Украины и Эстонии.

На торжественной церемонии открытия выставки выступили первый вице-президент Национального олимпийского комитета Максим Рыженков, заместитель Министра спорта и туризма Александр Дубковский, заместитель Министра здравоохранения Игорь Гаевский, председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индии в Республике Беларусь Манодж Кумар Бхарти, а также серебряный призер Олимпийских игр, чемпионка Европы 2012 года по художественной гимнастике Ксения Санкович.

На выставке были представлены техника и инвентарь для игровых и экстремальных видов спорта, спортивное оборудование, спортивная одежда и экипировка, товары для спорта, туризма и активного отдыха, мото- и велотехника, препараты для поддержания и восстановления здоровья, реабилитационное оборудование, фармацевтические препараты и многое другое.

На открытии выставки можно было увидеть яркое шоу с выступлениями по футболному и баскетбольному фристайлу, биомеханике, эстети-

ческой и оздоровительной гимнастике. В течение четырех дней работы выставки были открыты конференц-залы и демонстрационная площадка.

Все выставочные дни были предельно наполнены интерактивом и сюрпризами от участников и партнеров. Все посетители смогли принять участие в мастер-классах по эстетической и оздоровительной гимнастике, технике самозащиты, йоге, получить изданные городским Центром здоровья информационные материалы (памятки, буклеты, листовки, плакаты), посмотреть научно-популярные фильмы и видеоролики по вопросам сохранения и укрепления здоровья.

Во время выставки были продемонстрированы новейшие научные разработки в сфере отдыха, спорта и туризма, развлекательная и спортивная атрибутика, спортивная и игровая техника и инвентарь, оборудование и тренажеры. Всем заинтересованным давались квалифицированные рекомендации специалистов по вопросам поддержания здорового образа жизни, организации правильного питания, профилактики заболеваний, предупреждения зависимостей. Посетители имели возможность ознакомиться и с широким перечнем услуг в сфере здравоохранения, туризма и отдыха, предоставляемых различными предприятиями и организациями.

20 мая в рамках выставки состоялась автограф-сессия игроков команды БАТЭ, а 21 мая – сеанс одновременной игры по шахматам, организованный Центром олимпийский подготовки. Победители получили призы, предоставленные партнерами выставки.

Организатором выставки выступило «Белинтерэкспо» БелТПП при поддержке и участии Министерства спорта и туризма, Министерства здравоохранения, Министерства образования, Национального олимпийского комитета Республики Беларусь.

Проведение таких мероприятий, как «Зеленый дом» и «Мир спорта и здоровья» наглядно демонстрирует, что наша страна не только стремится добиться успехов на международной арене, но и заботится о здоровье нации и огромное внимание уделяет защите окружающей среды.

Выставочные проекты в рамках ЕАЭС

2015 год стал годом рождения нового интеграционного объединения – Евразийского экономического союза, который дает возможность свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В целях ознакомления представителей бизнес-сообществ государств – членов нового межгосударственного образования с торгово-экономическим и экспортным потенциалом друг друга, развития научно-технического, культурного и политического сотрудничества между странами ЕАЭС, СНГ и другими региональными экономическими интеграционными объединениями, установления и укрепления связей между государствами, реализации совместных бизнес-проектов проводится ряд выставок.



Правительством Российской Федерации и Евразийской экономической комиссией было принято решение о проведении выставки «Импортозамещение» с 15 по 17 сентября 2015 г. в городе Красногорске Московской области.

Выставка «Импортозамещение» – это международная специализированная выставка, посвященная производству конкурентоспособных товаров и услуг, которая призвана содействовать ускорению разработки, производства и сбыта конкурентоспособных импортозамещающих товаров и услуг, способствующих развитию и насыщению российского рынка.

Выставочная экспозиция представит новейшие технологии, продукцию и услуги, перспективные разработки и инвестиционные проекты, которые характеризуют научно-технический и производственный российский и зарубежный потенциал в области импортозамещения.

Выставка является универсальной по тематике и включает в себя такие направления, как деревообработка, нефтехимия, машиностроение, транспорт, медицина, сельское хозяйство, пищевая

промышленность, текстиль и легкая промышленность, банковская и инвестиционная деятельность.

В рамках выставки предусматривается обширная деловая и конгрессная программа с участием высокопоставленных выступающих.

Организатором мероприятия является МВЦ «Крокус Экспо». Белорусские предприятия смогут получить всю необходимую информацию об участии в выставке, обратившись в унитарное предприятие «Белинтерэкспо» Белорусской торгово-промышленной палаты.



Еще одним интересным выставочным проектом в рамках ЕАЭС является «Экспо-Россия Беларусь 2015», который состоится в Минске с 21 по 23 октября 2015 г. и будет приурочен к 15-летней годовщине со дня подписания Договора о создании Союзного государства. Мероприятие направлено на укрепление экономических, гуманитарных, социально-культурных и политических связей между Республикой Беларусь и Российской Федерацией. Поддержку выставке оказывают министерства иностранных дел, экономического

развития, промышленности и торговли Российской Федерации, Исполком СНГ и другие государственные организации России и Беларуси.

Мероприятие представляет собой ряд международных выставок, объединяющих на своей площадке производителей, заказчиков и экспортеров основных промышленных отраслей, представителей государственных структур и бизнеса, отраслевых специалистов и всех заинтересованных лиц.

Выставки «Экспо-Россия» проводятся в Иордании (с 2002 года), Армении (с 2008 года), Казахстане (с 2010 года), Сербии (с 2014 года). В ноябре 2015 г. выставка пройдет во Вьетнаме.

Выставка «Экспо-Россия Беларусь 2015» является универсальной по тематике и включает в себя такие направления, как энергетика и энергосберегающие технологии, нефтехимия, машиностроение, авиация и космонавтика, транспорт, медицина, сельское хозяйство, пищевая промышленность, текстиль и легкая промышленность, банковская и инвестиционная деятельность.

В выставке планируется участие свыше двухсот предприятий крупного, среднего и малого бизнеса из России, Беларуси и других стран ЕАЭС. Подтверждена организация в рамках выставки коллективных экспозиций регионов Российской Федерации. Деловая программа мероприятия предусматривает проведение тематических конференций, семинаров, круглых столов.

Организаторами Международной промышленной выставки «Экспо-Россия Беларусь 2015» являются ОАО «Зарубеж-Экспо» (Москва) и выставочное унитарное предприятие «Белинтерэкспо» Белорусской торгово-промышленной палаты.

Проведение крупных выставочных мероприятий с участием предприятий стран – членов ЕАЭС направлено на улучшение и развитие торгово-экономического взаимодействия между государствами, в особенности Беларусь и Россией, и является хорошей возможностью для ознакомления с новыми перспективными направлениями сотрудничества, бизнес-проектами.

БЕЛИНТЕРЭКСПО

международный выставочный оператор



ИЩЕТЕ НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА?
ХОТИТЕ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ И
ПОВЫСИТЬ УЗНАВАЕМОСТЬ БРЕНДА?

СЛУЖБА "ОДНОГО ОКНА" ПО ОРГАНИЗАЦИИ УЧАСТИЯ В ВЫСТАВКАХ В БЕЛАРУСИ И ЗА РУБЕЖОМ

НАШИ ПРОЕКТЫ:

- национальные выставки и экспозиции Беларуси за рубежом
- ключевые международные выставки в Беларуси

НАШИ УСЛУГИ:

- дизайн и строительство выставочных стендов
- рекламные кампании и PR-поддержка
- поиск деловых партнеров
- визовая поддержка и переводчики
- транспортное обеспечение и бронирование проживания
- культурная программа и многое другое!



Участие в выставках –
эффективный и многофункциональный
инструмент деловых коммуникаций

По мнению экспертов, в условиях кризиса участие в выставках является наиболее эффективным инструментом борьбы за лидерство на рынке товаров и услуг



«Момент истины» для БМЗ, или самая масштабная в истории модернизация

Главная задача Белорусского металлургического завода по итогам завершающейся пятилетки – выход на производство 3 миллионов тонн стали и полный уход от реализации полуфабрикатов к сбыту продукции с высокой добавленной стоимостью. Для этого на предприятии была разработана и воплощается в жизнь самая масштабная в его истории программа модернизации. Общая ее стоимость достигает 700 миллионов евро.

Первая ласточка

Реконструкция и модернизация затронули фактически все производственные цеха предприятия. А первой ласточкой программы стало полное обновление агрегата бортовой бронзированной проволоки в сталепроволочном цехе № 1. Его торжественный запуск состоялся в мае 2012 г. Мощности реконструированного оборудования позволяют закрыть контрактную потребность в бортовой бронзированной проволоке и расширить ассортимент данной продукции. Освоен выпуск проволоки диаметром до 1 миллиметра, которая используется в производстве шин для легковых автомобилей и обладает более высокой добавленной стоимостью. Потребителями ее стали признанные во всем мире производители шин Bridgestone, Pirelli, Michelin, Continental и другие. Стоит отметить, что по производству данной проволоки по итогам 2014 года БМЗ вышел на показатель 38 182 тонны, или 107,8%. Для сравнения: объем ее производства в 2010-м составлял лишь 29 937 тонн. А на 2015-й достигнуты договоренности на сбыт уже более 40 тысяч тонн.

Завоевывают Россию, США и Европу

Вторым знаковым объектом стал участок линии отделки труб № 3 (УЛОТ-3). Его важность для завода обусловила изменившаяся ситуация на рынке сбыта продукции трубопрокатного цеха. Если на момент строительства ТПЦ более востребованными были машиностроительные трубы, то в последнее время спрос изменился в сторону нефтегазового сортамента. Для его производства Белорусскому металлургическому заводу требовались дополнительные мощности. Так, в сентябре 2012 г. на заводе заработал УЛОТ-3, обеспечивший возможность выпускать до 100 тысяч тонн продукции, востребованной в нефтегазовой промышленности. Проект был осуществлен в течение года. Общий объем инвестиций на реализацию проекта – более 100 млрд рублей. Появление УЛОТ-3 позволило предприятию расширить поставки труб нефтегазового сортамента в США и Россию. Так, в 2015-м около 70 тысяч тонн таких труб заводу предстоит отгрузить на рынок США и около 35 тысяч тонн – в Российскую Федерацию. В страны Евросоюза – более 40 тысяч тонн. С уче-

том внутренней потребности в сумме на продукцию ТПЦ завод имеет заказы более чем на 150 тысяч тонн. Для сравнения: общее производство труб по итогам 2010 года составляло 97 027 тонн. В 2014-м эта цифра была увеличена до 125 169 тонн. Как видно из имеющихся заказов, на текущий год стоят еще более амбициозные задачи.

...И вновь рекорды

Сразу несколько важных для завода проектов были реализованы в сталеплавильном производстве. Так, 17 января 2014 г. завершилась реконструкция дуговой сталеплавильной печи № 1 (ДСП-1) и пылегазоулавливающей установки № 1 (ПГУ-1). 21 февраля в строй введены машина непрерывного литья заготовки № 2 (МНЛЗ-2) и новая известково-обжигательная установка № 3 (ИОУ-3). Ввод данных объектов уже принес свои плоды: в течение прошлого года ЭСПЦ-1 не раз обновлял суточные и месячные рекорды по производству, а во второй половине года ДСП-1 вышла на производство свыше 80 тысяч тонн стали. Положительная динамика наблюдается и на МНЛЗ-2. Стоит сказать, что по итогам декабря в ЭСПЦ-1 отмечены новые рекордные показатели производства на реконструированных объектах. Выплавка стали на ДСП-1 составила 84 780 тонн, разливка на МНЛЗ-2 – 91 963 тонны. Всего же в 2014 году на БМЗ было выпущено почти 2,5 млн тонн стали. Важную роль в достижении таких результатов сыграла и новая ИОУ-3, позволившая обеспечить производство свежей известью необходимого качества и в нужном объеме.



Цена вопроса – сотни миллионов евро

В настоящее время реализация самой масштабной в истории Белорусского металлургического завода модернизации выходит на завершающую стадию. На предприятии планируется завершить работы на четырех важных объектах. К слову, по итогам 2014 года объем инвестиций Белорусского металлургического завода в основной капитал составил 3,717 трлн рублей.

Одним из наиболее значимых проектов в 2015 году для завода является «Организация производства сортового проката со строительством мелко-соротно-проволочного стана». На текущий момент выполнены проектные и общестроительные работы, ведется монтаж оборудования и пусконаладка с участием представителей иностранной фирмы. Освоение инвестиций в основной капитал с начала реализации проекта составило 342,1 млн евро. С вводом нового стана будут увеличены объемы уже выпускаемой катанки стальной, освоено производство новых видов импортозамещающей продукции – сортового и арматурного проката. Предполагается, что на экспорт будет направляться около 75% производимой продукции. При этом ее реализация на внутреннем рынке позволит полностью заместить импорт катанки и более чем на 90% удовлетворить потребность отечественных предприятий в прутках.

Что касается сбыта продукции стана, нужно отметить, что этот вопрос уже давно находится в проработке у заводских специалистов. Одной из позиций являются автомобильные круги. Благодаря возможностям стана 850 действующего сортопрокатного цеха уже начато сотрудничество с рядом компаний, поставляющих комплектующие известным во всем мире автоконцернам. С пуском нового цеха объемы отгрузок такой продукции будут только увеличиваться. Например, в 2013 году БМЗ начал сотрудничество с компанией Mahindra Forgings Europe AG (Германия). Объем первой отгрузки составил всего 9 тонн (опытная поставка). В настоящий момент на стадии согласования находится новый контракт на объем 5000 тонн.

Важно также подчеркнуть, что оборудование, которым оснащен новый

сортопрокатный цех, обладает высокой производительностью. Применение самых передовых технологий обеспечит максимальную автоматизацию процессов, контроль качества на всех стадиях производства и экономию энергии.

Мощный поток стальной «реки»

С реализацией проекта «Увеличение производительности выпечной обработки стали в ЭСПЦ-2» будет ликвидирован дисбаланс между производственными мощностями дуговых печей и машин непрерывной разливки стали в сталеплавильных цехах. В результате будет обеспечено качество выплавляемого металла с учетом увеличения объемов производства по жидкой стали до 3 млн тонн в год. В настоящее время строительно-монтажные работы на объекте находятся в активной фазе. С начала реализации проекта уже освоено инвестиций в основной капитал на 33,6 млн евро. Стоит отметить, что данный проект является финишным рывком в осуществляемой программе модернизации, а также ключом к получению предприятием 3 млн тонн стали в год.

Для снижения нагрузки на окружающую среду завод реализует проект «Комплексная реконструкция ПГУ-3», который позволит улучшить экологическую обстановку вокруг предприятия, а также снизить потери тепла. В настоящее время ведутся строительно-монтажные работы. По объекту освоено инвестиций в основной капитал 5,7 млн евро.

Для реализации инвестиционного проекта «Строительство воздухоподогревательной установки № 3» создано совместное предприятие «БМЗ-ГКС» с рядом стратегических партнеров завода. В настоящее время строительно-монтажные работы находятся на завершающем этапе. С начала реализации проекта освоено инвестиций в основной капитал 28,1 млн евро.

В комплексе все реализованные проекты позволят Белорусскому металлургическому заводу нарастить производство продукции с высокой добавленной стоимостью, обеспечить сырьевую безопасность, а также снизить влияние на окружающую среду. И в эти дни завершающего года пятилетки завод уверенно идет к этим амбициозным целям.

Источник: газета «Новы дзень»
(nd-smi.gomel-region.by)



Анатолий Савенок,
генеральный директор
ОАО «БМЗ – управляющая
компания холдинга «БМК»:

«В текущем году Белорусский металлургический завод планирует завершить самую масштабную в своей истории модернизацию. Важно понимать, что все перечисленные проекты реализованы не просто для обновления оборудования. Это требование, продиктованное временем. К сожалению, сегодня на мировом рынке металлопродукции наблюдается не самая радостная картина. Имеющееся перепроизводство, постоянно растущее преимущество предприятий, работающих на руде, девальвация российского рубля и другие – имеется большое количество факторов, негативно влияющих на эффективность работы БМЗ. Тем не менее, невзирая ни на какие внешние обстоятельства, благодаря принятию своевременных решений и мер данный показатель удастся удерживать на уровне, позволяющем сохранить коллектив, его заработную плату, а также завершать все намеченные планы. С учетом наблюдающихся тенденций на других металлургических заводах мира, поверьте, – это дорого стоит. Что касается модернизации, то суммарным ее результатом станет повышение эффективности работы БМЗ. Реконструкции и строительство новых объектов дают возможность не просто освоить производство новых востребованных видов продукции, они предусматривают внедрение энергосберегающих технологий, позволяющих снижать себестоимость выпускаемого металла. От этого напрямую зависит конкурентоспособность, результативность продаж и, как итог, – уровень жизни наших сотрудников».

Полвека в ногу со временем

Интервью генерального директора ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» Александра Фандо



– Уважаемый Александр Николаевич, в 2015 году Борисовский завод медицинских препаратов отмечает юбилей. Его история началась в 1965 году стараниями 250 человек, производивших настойки, мази, масла и таблетки. Если сравнивать сегодняшний день и ситуацию 50-летней давности, то масштабы перемен, конечно, впечатляют. Что было главным стимулом к тому, чтобы произошел такой крутой поворот в судьбе БЗМП?

– Должен заметить, что завод с момента своего основания занял активную позицию по производству широко востребованных лекарственных средств и регулярно занимался расширением производственных мощностей и модернизацией. И медикаменты с маркой «БЗМП», кстати, знали тогда не только по всему Советскому Союзу, но и во многих социалистических странах.

К моменту развала СССР в республике было всего два фармацевтических предприятия. Заметьте, что даже в самые тяжелые кризисные годы наш завод не прекращал ни на день выпуск продукции, хотя на постсоветском пространстве немало предприятий фарминдустрии вынуждены были приостановить свою деятельность или вовсе закрылись.

Решительные изменения на предприятии начали происходить около 20 лет назад. В стране валютный голод, острая нехватка средств для закупки импортных лекарств. Первые попытки импортозамещения. Горячие дискуссии в прессе: тратить драгоценную валюту, как и прежде, на импортные лекарства или все-таки часть средств пустить на новые технологии и оборудование и учиться делать эти лекарства у себя в стране...

Время доказало, что создание национальной высокотехнологичной фармацевтической индустрии, ориентированной, в первую очередь, на выпуск востребованных дженериков, – это важнейшая составляющая политики демографической безопасности страны.

В 2000 году в связи с высокой востребованностью лекарственной продукции в стране на заводе была проведена реконструкция таблеточного цеха, что позволило увеличить производственные мощности предприятия на 40%. В 2004–2006 годах реконструировали ампульный цех. Именно в те годы закладывалась новая стратегия экономического и социального развития предприятия в новых условиях. Что мы в это вкладывали? Работать с прицелом на перспективу. Внедрять передовые технологии и системы контроля, обеспечивающие безупречное качество, эффективность и безопасность выпускаемых лекарств. Завоевывать прочные позиции на отечественном рынке и расширять сферу присутствия на международном рынке, заранее предвидя нарастающее ужесточение конкуренции в фармацевтическом бизнесе.

Одним из убедительных подтверждений реализации выбранной стратегии было получение в 2005 году национального сертификата на соответствие требованиям стандарта GMP (№BY/112.05.03.001 0001). Подчеркну: ОАО «БЗМП» первым в

Беларуси стало обладателем такого сертификата среди отечественных фармацевтических предприятий.

– С какими итогами предприятие закончило предъюбилейный, 2014 год?

– Вышел на полную проектную мощность новый производственный корпус, созданный в рамках самого грандиозного инвестиционного проекта за всю историю ОАО «БЗМП» – «Создание производства твердых лекарственных форм». Строительство пятиэтажного корпуса общей площадью 15,5 тысячи кв. метров вместе с приобретением, установкой-монтажом и запуском в работу высокотехнологического оборудования, обошлось предприятию в 56 миллионов долларов США. Внедрение уникальных технологий производства препаратов на современном, высокотехнологическом оборудовании позволило нам не только расширить ассортимент и увеличить объем выпускаемой продукции, но и сертифицировать ее по международным стандартам GMP (сертификат №GMP-EURU.001.N01016 был выдан по итогам аудита, проведенного экспертами Всероссийского НИИ сертификации в январе 2014 г.).

Благодаря выводу нового таблеточного корпуса на полную проектную мощность производительность ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» увеличилась на 20%, годовой объем произведенной продукции в стоимостном выражении впервые превысил триллион рублей и составил 1100 млрд рублей. А если смотреть в натуральном выражении, то это свыше 5 млрд таблеток, 450 млн ампул, 170 млн капсул, 22 млн флаконов антибиотиков в стерильных порошках, 11 млн туб мазей и гелей.

Если к данному инвестпроекту добавить также масштабные проекты, реализованные в 2013–2014 годы,

такие как строительство склада готовой продукции площадью 5 тыс. кв. метров, завершение реконструкции галенового цеха и получение на него сертификата GMP, завершение реконструкции участка по производству антибиотиков, то результаты работы предприятия по инвестициям, прямо скажу, вызывают восхищение.

В 2014 году предприятие освоило и выпустило на фармацевтический рынок Республики Беларусь 18 новых импортозамещающих препаратов-дженериков. Должен заметить, что процесс освоения каждого дженерика длится 2–4 года и включает маркетинговые исследования, оценку производственных возможностей и экономической целесообразности, поиск сырья надлежащего качества, воспроизведение состава, отработку технологии производства препарата и т.д. Стоимость разработки одного препарата превышает 1,5 млрд рублей.

Два года назад предприятие приступило к подготовке реализации очередного масштабного инвестпроекта «Создание производства стерильной распылки антибиотиков». 31 июля 2014 г. состоялась торжественная закладка капсулы с посланием для потомков в фундамент будущего корпуса, который мы планируем ввести в эксплуатацию в декабре 2015 года.

В середине декабря произошло еще одно важное для предприятия событие – награждение премией потребительского признания «Народная марка». Эта ежегодная общенациональная премия определяет лидирующие товары и услуги путем массового

открытого голосования населения в СМИ. ОАО «БЗМП» признано победителем в номинации «Производитель медицинских препаратов».

У предприятия много и других наград и почетных званий, которыми по праву гордится коллектив. Но «Народная марка» все-таки имеет особую ценность. Она подтверждает верность избранной нами миссии – помогать сохранять, укреплять и восстанавливать здоровье людей, что отражено в слогане компании: «Нам доверяют самое ценное». Это действительно не пустые слова. Мы осознаем свою ответственность перед всеми, кто пользуется нашей продукцией, и прилагаем все усилия для того, чтобы совершенствовать технологию и качество выпускаемой продукции, осваивать самые современные и востребованные лекарственные средства. «Народная марка» – это знак доверия белорусских жителей лекарствам из Борисова. И такое доверие людей дорогого стоит.

– Последние пять лет ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов» переживает тотальную модернизацию и реконструкцию производства. Что еще вместила в себя «пятилетка техпереворужения»?

– К моменту принятия Советом Министров Беларуси программы по развитию импортозамещающих производств фармацевтических препаратов и средств на 2010–2014 годы ОАО «БЗМП» уже было всесторонне готово к ее реализации. Был наработан опыт освоения новых технологий по выпуску современных лекарств, технического перевооружения, без

чего немисливо осуществлять выпуск инновационной продукции. Постоянно совершенствуется система контроля и обеспечения требуемого нормативными документами качества, без чего невозможно осваивать производство импортозамещающих препаратов и т.д. Но Государственная программа по импортозамещению и Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы открыли для предприятия новые возможности для крупномасштабной реконструкции и модернизации производства.

О самом крупном проекте – «Создание производства твердых лекарственных форм» – речь уже шла. После его реализации в 2014 году стартовал еще один крупномасштабный проект, о котором я тоже уже упоминал – «Создание производства стерильной распылки антибиотиков». Новое производство мощностью 50 млн флаконов в год будет соответствовать требованиям GMP, что гарантирует безупречное качество выпускаемой продукции и позволит более половины ее объема отправлять на экспорт. Это будет еще один заводской корпус в шесть этажей.

Антибиотики – дорогостоящие и достаточно сложные для производства лекарственные средства. Требования к условиям их выпуска с каждым годом становятся все жестче. Поэтому и возникла необходимость в строительстве нового производства, которое бы отвечало самым современным требованиям и, более того, имело бы резерв на будущее, обеспечивая конкурентные преимущества на рынке.

Конкурентные преимущества выпускаемой продукции формируются на всех стадиях производственного процесса, однако приоритетная роль в обеспечении качества фармацевтической продукции все же принадлежит технологиям. Я совершенно ответственно заявляю: сегодня в ОАО «БЗМП» достигнут высочайший уровень технологий, не уступающий уровню лучших европейских производителей. К этому, собственно, мы и шли все последние годы, напряженно работая «на два фронта» – выпускали продукцию и одновременно строили, внедряли современные технологии, проводили техническое перевооружение.



– **Расскажите, пожалуйста, об экспортной составляющей стратегии развития ОАО «БЗМП» и о перспективах освоения новых рынков сбыта, включая Европу.**

– По итогам 2014 года 56% произведенной продукции было поставлено на экспорт. Объем экспорта составил 58,6 млн долларов США, что на 6% выше уровня 2013 года.

География экспорта борисовской фармацевтической продукции включает 24 страны мира. Ведущий внешнеэкономический партнер – Россия (40% экспортных поставок). Также наиболее активными покупателями нашей продукции традиционно являются Казахстан, Азербайджан, Грузия и Узбекистан. Получение российского сертификата GMP позволяет нам значительно увеличить поставки лекарственных средств и в другие страны. В ближайшие годы мы намерены расширить структуру экспорта за счет стран дальнего зарубежья, прежде всего Юго-Восточной Азии и Африки. Производство стерильной расфасовки антибиотиков, к слову, строится с прицелом на рынки стран Юго-Восточной Азии и других стран. Продаем свою продукцию также в КНДР, Афганистан, Египет, Ирак, Йемен, Сомали, Ливан, США, Вьетнам и Македонию.

– **Существует ли у ОАО «БЗМП» обратная связь с потребителями продукции, учитывается ли полученная информация при формировании ассортимента «продуктового портфеля»?**

– Мы активно работаем с врачами и провизорами, с дилерами, которые назначают, предлагают и продвигают нашу продукцию. Не думаю, что мы должны столь же интенсивно продвигать информацию о своих лекарственных средствах в широкие народные массы. Лекарственные средства должен назначать или рекомендовать лечащий врач, задача провизора – помочь определиться с выбором, если у рекомендованного врачом лекарственного средства имеется в наличии несколько аналогов от разных производителей и, естественно, с разной ценой. Поэтому отзывы от белорусских (и не только белорусских) потребителей нашей продукции приходят на наш сайт, и эта почта регулярно анализируется. Для врачей и провизоров на сай-

те постоянно обновляется информация о наших препаратах. Кроме того, мы регулярно встречаемся с медицинскими и аптечными работниками, организуем для них выездные семинары на своем предприятии. В этом году постоянно приглашали к себе преподавателей и слушателей белорусских медуниверситетов и медколледжей, представителей предприятий РУП «Фармация», управлений здравоохранения облисполкомов, ГУО «БелМАПО», оптово-розничных предприятий негосударственной формы собственности и крупных лечебных учреждений страны.

– **Недавно в прессе я прочитала, что Борисовский завод медпрепаратов намерен увеличить продажи своей продукции на белорусском рынке за счет выпуска препаратов в форме in bulk. Поясните, пожалуйста, что это такое и в чем его выгода для предприятия и для потребителя?**

– Речь идет о поставках в страну зарубежных препаратов в готовой форме, которые регистрируются и упаковываются нашим заводом и поставляются на отечественный рынок. Это значительно сокращает процедуру их освоения, регистрации и удешевляет конечную стоимость. Но что еще очень важно для предприятия – одним из условий сотрудничества с зарубежным поставщиком является возможность впоследствии передачи нам технологий производства данных препаратов для их освоения по полному циклу. Переговоры о поставках импортных препаратов для их последующей расфасовки и реализации в Беларуси мы провели с компаниями из Словении, Индии, Португалии, Испании и Нидерландов. В 2015 году планируем поставить на отечественный рынок шесть импортных препаратов в рамках данного проекта.

– **На ОАО «БЗМП» в последние годы быстро увеличивается численность работающих. «Человеческий фактор», как известно, в любой**



сфере деятельности играет важную роль. Кто приходит трудиться на ваше современное и высокотехнологичное предприятие? С каким образованием? Что делается для формирования профессионального коллектива и подготовки кадров?

– Да, вы правы, каждый год мы набираем новых и новых работников. Численность персонала уже составляет около 2,8 тысячи человек. С вводом в эксплуатацию нового таблеточного производства создано около 220 новых рабочих мест – это почти столько, сколько трудилось на всем заводе в первый год его существования.

Конечно, на предприятии работает немало многоопытных ветеранов – это наш золотой кадровый фонд. Но самая большая группа работников – почти 50% – люди 25–35-летнего возраста.

Кадровая политика предприятия включает интегрированную систему профессионального обучения, материальное и моральное стимулирование, хороший социальный пакет. Наш персонал обеспечен достойными условиями труда, имеет стабильные и высокие заработки, большие возможности для профессионального и карьерного роста. Ежегодно предприятие тратит на обучение своих сотрудников около миллиарда рублей, за последние два года профессиональное обучение прошли 250 человек.

Беседу вела корреспондент журнала «Новости отечественной фармации» Ольга Сверкунова



МЯТНЫЙ ЛЕВ

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА РЕКЛАМЫ, ДИЗАЙНА, ПОЛИГРАФИИ

INTERNATIONAL ADVERTISING, DESIGN AND PRINTING EXHIBITION

27-30 ОКТЯБРЯ 2015

**г. МИНСК, ФУТБОЛЬНЫЙ МАНЕЖ
(пр-т ПОБЕДИТЕЛЕЙ, 20/2)**

Конференция «Маркетинг XXI века»:

4 дня | 2 конференц-зала | передовой опыт | актуальные темы

Разделы выставки:

**РЕКЛАМА
ДИЗАЙН
ПОЛИГРАФИЯ**

**БРЕНДИНГ
УПАКОВКА
P.O.S.**

**ОБУЧЕНИЕ
ТРУДОУСТРОЙСТВО
СМИ**



BELINTEREXPO

Выставочное унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРЭКСПО»
Белорусской торгово-промышленной палаты
УНП 190 330 382 г. Минск, ул. Коммунистическая, 11, оф. 307
тел/факс: +375-17-290-72-57
e-mail: katerina@belinterexpo.by, slava@belinterexpo.by
сайт: belinterexpo.by

Карнет АТА – международный паспорт для временного вывоза товаров

Товары, подпадающие под действие Карнетов АТА:

- профессиональное оборудование
- ювелирные изделия
- медицинское оборудование
- компьютеры
- фото- и кинооборудование
- музыкальные инструменты
- экспонаты
- исторические музейные реликвии
- театральные реквизит
- произведения живописи
- звуковые установки
- книги и печатная продукция



Преимущества Карнетов АТА:

- не требуется заполнять таможенные документы на пропускных пограничных пунктах при ввозе и вывозе
- устраняется личная или финансовая гарантия со стороны экспортера в стране импорта товара
- срок действия Карнета АТА составляет 1 год
- возможность при соответствующем оформлении Карнета АТА посещать в течение 1 года не одну, а несколько стран

Упрощенное таможенное оформление

Белорусская торгово-промышленная палата
220029, г. Минск, ул. Коммунистическая, 11, каб. 304
Тел.: +375 17 334 97 09
Факс: +375 17 290 72 48
carnet@cci.by
www.cci.by

УП «Брестское отделение БелТПП»
224030, г. Брест, ул. Гоголя, 13
Тел.: +375 162 21 81 02
Факс: +375 162 21 78 85
prorovskaya@ccibrest.by
www.ccibrest.by

УП «Витебское отделение БелТПП»
210001, г. Витебск, ул. Космонавтов, 4
Тел.: +375 212 37 22 70
Факс: +375 212 37 22 70
yakimov@cci-vitebsk.by
www.cci-vitebsk.by

УП «Гомельское отделение БелТПП»
246050, г. Гомель, ул. Ирнинская, 21
Тел.: +375 232 71 82 67
Факс: +375 232 70 18 58
ves@ccigomel.by
www.ccigomel.by

УП «Гродненское отделение БелТПП»
230023, г. Гродно, ул. Советская, 23а
Тел.: +375 152 77 12 54
Факс: +375 152 77 12 54
volkonovski@grotpp.by
www.grotpp.by

УП «Минское отделение БелТПП»
220029, г. Минск, ул. Коммунистическая, 11, каб. 204
Тел.: +375 17 289 55 85
Факс: +375 17 289 56 81
carnet@tppm.by
www.tppm.by

УП «Могилевское отделение БелТПП»
212022, г. Могилев, ул. Циолковского, 1
Тел.: +375 222 77 80 32
Факс: +375 222 77 80 32
carnet.mogilev@cci.by
www.cci.mogilev.by