

М



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

еркурый

№ 3 2025



ОСТРЫЕ УГЛЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО
КОНТРАКТА



Центр делового образования
Белорусской торгово-промышленной палаты

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

руководителей и специалистов предприятий



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



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Успех совершения внешнеэкономической сделки напрямую зависит от содержания контракта, который подписывают стороны. Если в нем зафиксированы условия поставки товара или оказания услуги, оплаты, ответственность сторон, нюансы разрешения споров и многое другое, то риски разногласий или недобросовестного сотрудничества с контрагентом могут быть сведены к минимуму. Поэтому тщательная подготовка данного документа – этап, которому субъектам хозяйствования следует уделить особое внимание.

В третьем выпуске информационного бюллетеня «Меркурий», посвященном практическим аспектам заключения и исполнения внешнеэкономического контракта, собраны подробные рекомендации опытных юристов белорусских компаний, которые разъясняют, на что обратить внимание при осуществлении внешнеэкономической сделки и подготовке договора – от ведения переговоров до разрешения споров.

Вы узнаете, как проверить контрагентов, какие новшества, принятые в мировой практике, следует включить в контракт, чем может быть полезен искусственный интеллект, как избежать рисков привлечения платежных посредников, какие услуги по сопровождению

внешнеэкономической сделки оказывает Белорусская торгово-промышленная палата.

Главным событием прошедшего лета для БелТПП и субъектов внешнеэкономической деятельности стала церемония награждения победителей и дипломантов конкурса «Лучший экспортер 2024 года», который проводится Палатой уже более 20 лет. Эти предприятия поставляют свою продукцию в 113 стран мира, и наверняка процесс составления внешнеторговых договоров под разные рынки у них отточен до мелочей. Искренне поздравляем лучших экспортеров с успехом!

Традиционно много иных мероприятий, затрагивающих сферу внешнеэкономической деятельности, было организовано БелТПП в третьем квартале. О некоторых из них – в рубрике «События». Примечательно, что все они вызывают большой интерес у бизнеса. Это говорит о том, что вопросов в части работы на внешних рынках у белорусских предприятий остается немало.

С экономическим потенциалом Саудовской Аравии и Танзании можно познакомиться в материалах рубрики «Международное сотрудничество».

Оставайтесь с БелТПП и «Меркурием» – мы всегда подскажем верное решение.

СОДЕРЖАНИЕ

4

ТЕМА НОМЕРА

4 Предупредить риски,
а не рисковать

8 Особенности заключения
ВЭД-договоров: проверка
контрагентов, гарантии и способы
обеспечения обязательств

12 Использование санкционных
оговорок во внешнеэкономических
договорах

20 Ограничительные меры США
в отношении субъектов
Республики Беларусь

24 Проверка потенциальных
российских партнеров

27 Минимизируем риски
потенциальных споров с
иностранными контрагентами

32 Предотвращение нарушений
репатриации

38 Правовые риски привлечения
платежных посредников во
внешнеэкономической деятельности

42 Развитие ESG-законодательства в ЕС:
состояние, перспективы,
ответственность

48 Как понять китайского контрагента

52 Искусственный интеллект –
помощник в подготовке
внешнеторгового договора

52

СОБЫТИЯ

56 Герои экспорта: итоги конкурса
«Лучший экспортер 2024 года»

64 Дайджест событий

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

70 Саудовская Аравия: перспективные
позиции белорусского экспорта

78 Беларусь – Танзания:
взаимопонимание и поддержка

СОДЕРЖАНИЕ



ПРАКТИКУМ

82 Электронный сертификат вместо
чемоданов документов

86 Сертификат о происхождении товара:
применение для таможенных целей

94 Признание и исполнение решений
иностранных судов и арбитражей в
Грузии

БЕЛТПП ИНФОРМИРУЕТ

99 Премиум-клуб «B2B»

100 Новые предприятия в Реестре
добросовестных партнеров

ПРЕДУПРЕДИТЬ РИСКИ, А НЕ РИСКОВАТЬ



Виталий Вабищевич,
заместитель председателя Белорусской торгово-промышленной
палаты, кандидат юридических наук, арбитр

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ – КЛЮЧЕВОЕ ЗВЕНО В ЮРИДИЧЕСКОМ ОФОРМЛЕНИИ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ. ТЩАТЕЛЬНО ПРОДУМАННЫЙ ДОКУМЕНТ СУЩЕСТВЕННО СНИЖАЕТ РИСКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМ В РАМКАХ ЕГО ИСПОЛНЕНИЯ ИЛИ КАК МИНИМУМ СОКРАЩАЕТ ЗАТРАТЫ НА ИХ УСТРАНЕНИЕ. КАКИМ ПУНКТАМ КОНТРАКТА СЛЕДУЕТ УДЕЛИТЬ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ, КАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ПРИВЛЕЧЬ К ПЕРЕГОВОРАМ И СОСТАВЛЕНИЮ ДОГОВОРА, ЧЕМ МОЖЕТ ПОМОЧЬ В ЭТОЙ ЧАСТИ БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА, РАССКАЗАЛ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ БЕЛТПП ВИТАЛИЙ ВАБИЩЕВИЧ.

Текст: Марина Бруяко

Виталий Владимирович, расскажите, пожалуйста, с чего в принципе начинается подготовка внешнеэкономического контракта?

Подготовка любого контракта начинается с переговоров. Они носят как предварительный характер, так и характер согласования. Предварительная работа – это поиск потенциальных партнеров, анализ интересующего рынка, понимание его характеристик, изучение вопросов ценообразования. На предприятиях этим обычно занимаются маркетологи, специалисты в сфере внешнеэкономической деятельности: они и устанавливают первоначальные связи с потенциальными контрагентами.

Когда же такие переговоры выходят на стадию подготовки и заключения контракта, здесь следует обязательно подключать профильных специалистов: финансистов, технических специалистов, бухгалтеров, руководителей компании и в конечном счете юристов, службы комплаенса и т.д. Поэтому к данному вопросу нужно подходить комплексно. Это один из главных шагов к составлению качественного внешнеэкономического контракта.

Второй немаловажный этап – разработка четких и понятных условий контракта. Размытые и неясные формулировки зачастую приводят к тому, что уже на стадии судебного или арбитражного разбирательства стороны выясняют, что под одним и тем же понятием они имели в виду разные вещи. Иногда оппонент, для того чтобы защитить свою позицию, начинает ссылаться на предшествующую заключению договора переписку, какие-то устные договоренности. А вторая сторона, оказывается, подразумевала другое. Мы, как специалисты Белорусской торгово-промышленной палаты, такую картину наблюдаем довольно часто. Поэтому очень важно отработать каждый пункт контракта и удостовериться, что стороны трактуют изложенные в нем положения одинаково. Дополнительно я рекомендую

прописывать, что любые устные переговоры и переписка, предшествующая заключению контракта, не имеют никакой силы.

В то же время нелишним будет напомнить, что в международной юридической практике есть установка: в случае расхождения мнений сторон относительно той либо иной нормы контракта эта норма толкуется против той стороны, которая ее предлагала.

Сколько времени может занимать подготовка внешнеэкономического контракта – от первоначальных переговоров до его подписания?

Все зависит от формата взаимодействия и взаимоотношений с конкретным иностранным партнером. Например, белорусской компании необходимо сделать заказ на приобретение оборудования. На сайте поставщика может быть размещена примерная форма контракта, где прописаны условия, подходы в части ценообразования, качества, приемки, отгрузки, ответственности за перевозку, вопросы применимого права, урегулирования споров. Фактически такие контракты навязываются покупателю, и, если покупатель на этих условиях не хочет приобретать товар, он его не приобретает.

Другой вопрос, когда поставщик или производитель по индивидуальному проекту производит нечто уникальное для белорусского субъекта. Разница здесь колоссальная. И сроки заключения контрактов совершенно иные. В первом случае решение принимается в течение одного дня – недели, во втором на это может уйти год и даже больше: предприятия будут вести переговоры, согласовывать проекты и т.д. Вот один из последних примеров. Сотрудники белорусского предприятия, которое намеревалось приобрести в Китае линию по производству деталей, выезжали в эту страну, и при их участии на этом оборудовании запускался процесс производства изделий, да еще и с использованием сырья, приве-





зенного из Беларуси. Понятно, что эти процессы занимают много времени, и к таким срокам нужно быть готовым.

А если это большой инвестиционный проект или смешанный договор, который предполагает производство, поставку, монтаж, ввод в эксплуатацию, обучение персонала, последующее гарантийное обслуживание, мы можем представить, что это целая история, которая в конечном итоге выражается в условиях внешнеэкономического контракта.

Каким нюансам при подготовке внешнеэкономического контракта стоит уделить особое внимание?

Во-первых, необходимо понимать статус резидента, с которым вы работаете, и должен ли этот резидент подчиняться санкционным ограничениям. Например, если белорусская компания сотрудничает с резидентом Сербии, которая не является членом Европейского союза, целесообразно выяснить, обязан ли такой контрагент выполнять санкционные ограничения.

Во-вторых, проверить, не попадает ли предмет вашего договора либо его условия под санкции – как прямо, так и косвенно. Например, вы взаимодействуете с китайским поставщиком, но понимаете, что телекоммуникационное оборудование, которое

он поставляет, комплектуется в том числе американскими чипами. Таким образом, несмотря на то что контракт заключается с дружественным субъектом, все равно есть потенциально негативное влияние санкций. Это же касается валюты платежа, порядка финансовых расчетов с использованием банков-корреспондентов, которые подчиняются соответствующему праву.

В-третьих, важно определиться с применимым правом к контракту. При этом следует понимать, что применимое право не имеет прямой связи с местом рассмотрения спора. То есть спор может рассматриваться в Республике Беларусь, применимым правом к этому договору будет китайское, применимым правом к арбитражному процессу – швейцарское, а оппонентами могут быть белорус и резидент Индии.

Какие здесь можно дать рекомендации? Желательно избегать в контрактах применимое право тех стран, которое является санкционной юрисдикцией. То же касается и места урегулирования споров, потому что сегодня вторичность санкций препятствует доступу к судебной защите, юридической помощи, а иногда, даже если этот доступ и есть, возникают сопутствующие проблемы – с платежами, с получением виз, задействованием экспертов, переводчиков, с назначением арбитров.

В-четвертых, проработать вопрос привлечения любых третьих лиц – перевозчиков, экспедиторов, банки – и выяснить, не возникнет ли у них проблем с исполнением части внешнеэкономического договора. Представим ситуацию: товар куплен, белорус отвечает за перевозку, а перевозчик не может этот товар перевезти через территорию третьих стран. Соответственно, коль обязательство по перевозке на белорусе, то предъявить претензию иностранному поставщику он уже не вправе.

Пятое – это форс-мажорные, или санкционные, оговорки. Необходимо более предметно подходить к этому вопросу и понимать, не возникнет ли какого-нибудь санкционного влияния на исполнение контракта. Здесь все зависит от интересов конкретного предприятия. Если вы белорусский импортер, возможно, вам выгодно исключить из контракта санкции как обстоятельство, которое может признаваться форс-мажором. В зависимости от предмета договора существует много различных конфигураций и бизнес-схем, связанных с форс-мажором. У предприятия могут быть десятки контрактов, но в каждом из них будут разные условия форс-мажорных оговорок.

С какими вопросами субъекты хозяйствования обращаются в БелТПП по поводу внешнеэкономического контракта?

Решение вопросов, так или иначе связанных с внешнеэкономическим контрактом, – это практически ежедневная работа в Палате. К сожалению, белорусские участники ВЭД обращаются к нам чаще всего уже по факту возникновения нюансов и спорных моментов в рамках его исполнения. Поэтому мы не устаем повторять, насколько важна тщательная подготовка документа. Приведу пример. Вам не поставили товар и не возвращают предоплату в размере 50 тыс. юаней. Для того чтобы взыскать эти деньги, во внешнеэкономическом контракте прописано, что все споры рассматриваются в

китайском арбитраже. В то же время стоимость рассмотрения этого спора со всеми вытекающими последствиями, не говоря об успешном завершении дела, в разы превышает стоимость контракта. Вопрос: почему в контракте был исключительно китайский арбитраж?

БелТПП, с одной стороны, подсказывает белорусским компаниям, как грамотно сформулировать условия контракта, к примеру составить ту же арбитражную оговорку или разработать блок по защите интеллектуальной собственности.

С другой стороны, мы фактически являемся тем институтом, который оказывает прикладную помощь в данном вопросе. Например, форс-мажоры. БелТПП может помочь сформулировать условия контракта в этой части, но если форс-мажор возникает, мы непосредственно уже разбираемся в ситуации и свидетельствуем обстоятельства непреодолимой силы. Либо приемка по качеству/количеству. Одно дело – прописать условия на бумаге, а другое – привлечь эксперта в ситуации, когда субъекту доставили некачественный товар, чтобы зафиксировать этот факт. Либо провести соответствующую экспертизу, если товар поставлен не в том количестве, какое заявлено в контракте.

Помимо этого, обладая всесторонней практикой в области внешнеэкономической деятельности, БелТПП большое внимание уделяет просветительским вопросам. Это наши семинары, консультации, программы повышения квалификации, прикладные форумные и конгрессные мероприятия, где мы детально подсвечиваем, рассказываем, разъясняем ключевые вопросы, связанные с исполнением и заключением внешнеэкономических сделок – от переговоров, проверки контрагентов до признания и приведения в исполнение решений наших судов на территории других стран. Мы убеждены, что гораздо легче предупредить риски, чем устранять их последствия. ■



ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВЭД-ДОГОВОРОВ:

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ, ГАРАНТИИ И СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ



Ангелина Сацук,
юрисконсульт ООО «Эс Би Эйч Ло Оффисис»



БЕЛОРУССКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ АКТИВНО ВЫСТРАИВАЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ПАРТНЕРАМИ ИЗ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА, ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ, ДРУГИХ СТРАН. ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ, ПРОВЕРЯТЬ КОНТРАГЕНТОВ И ПРИНИМАТЬ МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ НЕИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ. ТАКЖЕ ВАЖНО ОПИРАТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО НА БЕЛОРУССКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, НО И НА НОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРОВ, А ТАКЖЕ ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.

ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТОВ ПЕРЕД ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА

Перед подписанием внешнеэкономического контракта рекомендуем провести проверку иностранного партнера. Это позволит снизить риски дальнейшего неисполнения обязательств из-за недобросовестного поведения стороны или же по иным причинам, например в связи с санкционными ограничениями.

Поскольку обеспечение исполнения судебного решения может быть затруднительно или в целом невозможно для белорусского предприятия в другой стране, то такая проверка должна быть тщательной и комплексной.

Основные шаги по проверке:

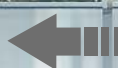
1. Проверка правового статуса иностранной организации:
 - запрос у контрагента учредительных документов у (устава, учредительного договора, аналогичных документов);
 - проверка регистрационных сведений в официальных торговых реестрах и открытых базах;
 - проверка права на осуществление внешнеторговой деятельности с учетом законодательства страны регистрации (например, запрос копий лицензии на осуществление такой деятельности, выписки из торгового реестра, др.).
2. Установление полномочий подписанта по корпоративным документам, в том числе проверка необходимости получения дополнительных одобрений сделки от органов управления

(например, акционеров или совета директоров). Соответствующие правила нужно проверять по учредительным документам и законодательству.

Если со стороны контрагента договор подписывает не директор, то необходимо запросить доверенность и проверить, является ли она действующей, а также достаточно ли полномочий для подписания с учетом размера и предмета контракта.

3. Изучение открытой отчетности компании (если публикуется), наличия судебных исков. Запрос финансовой отчетности (баланс, отчет о прибылях и убытках). Использование международных сервисов проверки благонадежности.
4. Изучение деловой репутации: поиск информации о компании в открытых источниках, отзывов других партнеров, поиск судебных споров, арбитражных разбирательств, анализ публикаций в СМИ.
5. Проверка на предмет включения в санкционные списки ЕС, США, ООН и других юрисдикций (например, проверка через сайты OFAC, EU Sanctions List).

Тщательность проверки по каждому из пунктов зависит от предмета и размера контракта. Например, для крупных сделок с участием банков и финансовых организаций является стандартной практикой привлечение юридической фирмы для проведения юридической проверки и выдачи официального заключения о соответствии сделки требованиям законодательства.



КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА

В любом внешнеэкономическом договоре важно четко закрепить:

Предмет договора

Например, в странах англосаксонской правовой системы зачастую контрагенты не выделяют предмет договора и указывают только общие положения (например, договор предусматривает оказание услуг без уточнений по их составу). Во избежание споров на предмет факта заключения договора рекомендуем фиксировать подробно предмет договора, в том числе перечень товаров, состав услуг (работ), результат их оказания (выполнения).

Порядок определения цены и порядок расчетов

Важно подробно указать порядок расчета цены, а также детали в отношении порядка проведения платежей, выставления счетов и актов. Понятные условия договора в части расчетов и своевременное составление первичных учетных документов упрощают прохождение банковских комплаенс-проверок при проведении международных платежей.

Порядок исполнения обязательств и ответственность за нарушения

Фиксация подробного порядка и сроков исполнения контракта, приемки результатов, установление конкретных размеров штрафов снижают риск возникновения судебных споров и позволяют более эффективно защитить интересы в суде и арбитраже.

Способы обеспечения исполнения

Способы и меры по обеспечению исполнения обязательств подбираются с учетом специфики и размера контракта. Применение отдельных способов обеспечения исполнения обязательств требует заключения дополнительных письменных соглашений (договор банковской гарантии, договор залога).

Применимое право и порядок разрешения споров

Для небольших контрактов, как правило, стороны выбирают национальный суд по месту регистрации одной из сторон.

Для сделок на крупные суммы целесообразно рассмотреть включение оговорки о передаче споров в международный



арбитраж, например в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате. При этом важно использовать подробные типовые формулировки: неупоминание деталей о порядке

формирования состава арбитров или места проведения арбитража, неточности в наименовании арбитража могут являться основанием для признания оговорки недействительной.

МЕРЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ДОГОВОРУ

Для снижения рисков неисполнения обязательств в международной практике широко применяются следующие способы и меры обеспечения:

- банковская гарантия, то есть установление обязательства банка выплатить определенную денежную сумму в случае неисполнения обязательств контрагентом. Часто используется при заключении крупных контрактов;
- использование аккредитивов в расчетах для обеспечения осуществления платежа по факту выполнения обязательств поставщиком. Эффективен для минимизации рисков работы с новыми партнерами;
- использование авансового платежа (частичной предоплаты, обычно 20–30% от суммы контракта), который снижает риск отказа покупателя от сделки и минимизирует риски на стороне поставщика;
- страхование рисков неисполнения до-

говора. В Беларуси такие услуги оказывает страховая компания «Белэксимгарант»;

- фиксация неустойки (штрафов, пени) с порядком расчета в случае нарушения обязательств;
- установление залога на имущество до исполнения обязательств (например, залог дорогостоящих товаров при поставке до полной оплаты).

Выработка конкретных мер по обеспечению исполнения обязательств требует анализа всех обстоятельств заключения договора, в том числе истории работы с контрагентом, его юрисдикции. Так, например, если на практике белорусские предприятия сталкиваются с барьерами при исполнении судебных решений в стране контрагента, то для крупных контрактов целесообразно предусмотреть наиболее жесткие способы обеспечения исполнения обязательств (банковская гарантия, залог, авансовые платежи, аккредитивы).

СОБЛЮДЕНИЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Белорусские субъекты ВЭД обязаны соблюдать валютное законодательство, включая:

- регистрацию валютных договоров на портале Национального банка Республики Беларусь в установленных случаях;
- репатриацию валютной выручки в установленные сроки;
- соблюдение процедур по экспортному

контролю (в зависимости от товара и страны назначения).

Схожие процедуры могут предусматриваться и валютным регулированием в стране контрагента.

Соблюдение сроков необходимых процедур исключит применение мер ответственности и позволит оперативно проходить банковские комплаенс-проверки при проведении международных платежей. **М**

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САНКЦИОННЫХ ОГОВОРОВ

ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОГОВОРАХ



Алексей Анищенко,
партнер юридической фирмы
Anisichenko Laptev, старший
преподаватель Белорусского
государственного
университета, арбитр,
медиатор



Денис Клевец,
юрист юридической
фирмы Anisichenko Laptev

ОДНОСТОРОННИЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ (САНКЦИИ) ВЫНУЖДАЮТ БЕЛОРУССКИХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ И ИХ КОНТРАГЕНТОВ НАХОДИТЬ БАЛАНС В УСТАНОВЛЕНИИ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ, УЧИТЫВАЯ ИХ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ К РАЗНЫМ ПРАВОПОРЯДКАМ. ПО ОБЩЕМУ ПРАВИЛУ СТОРОНЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СДЕЛКИ СВОБОДНЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ЕЕ УСЛОВИЙ, ОДНАКО ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ОГРАНИЧЕНЫ ИМПЕРАТИВНЫМИ НОРМАМИ ТОГО ПРАВОПОРЯДКА, КОТОРОМУ ОНИ ЛИБО ИХ ОТНОШЕНИЯ ПОДЧИНЯЮТСЯ.

Несоблюдение санкций, введенных в рамках отдельных правопорядков, может повлечь серьезные правовые последствия – вплоть до уголовной ответственности – для одной стороны договора, в то время как другая сторона может быть не обязана соблюдать такие ограничения или даже, напротив, будет обязана воздерживаться от их соблюдения в силу императивных норм ее национального правопорядка. Санкционные оговорки при их разумном и умелом использовании позволяют в некоторой степени нивелировать негативные последствия таких юридических коллизий, а иногда и вовсе избежать их. В практике авторов такие оговорки не раз помогали отечественным предприятиям как частной, так и государственной формы собственности, как подсанкционным, так и нет, решать возникшие на этой почве проблемы, либо

предупредить нарушение договора оппонентами и понудить к реальному исполнению (даже без обращения в суд или арбитраж), либо минимизировать негативные правовые последствия действия односторонних ограничительных мер.

К сожалению, в данном вопросе не существует «шаблонного» решения: правовое регулирование и правоприменительная практика постоянно меняются. Поэтому в каждом случае составление такой оговорки требует от сторон и их юристов не только правовой грамотности и высокой юридической техники, но прежде всего глубокого понимания предмета и основных условий конкретной сделки, а также тщательной оценки как юридических, так и бизнес-рисков, материализация которых может повлиять на реализацию внешнеэкономического договора. Рассмотрим подробно следующие пункты.

1. ПОНЯТИЕ САНКЦИОННОЙ ОГОВОРКИ

Санкции в силу цели их применения, а также правовой природы могут существенно влиять на исполнение договора. Поэтому такие обстоятельства должны быть учтены и особым образом оговорены в заключаемом договоре.

Под **санкционной оговоркой** следует понимать условие договора, которое определяет поведение сторон на случай возникновения обстоятельств, связанных с введением санкций или мер противодействия им (контрсанкций)*. Такое поведение сторон определяется зафиксированным в санкционной оговорке специальным набором прав и обязанностей.

Природа санкционной оговорки представляется авторам смешанной. Она может включать известные элементы таких гражданско-правовых институтов, как, например:

- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- существенное изменение обстоятельств для изменения или расторжения договора;
- заверения в обстоятельствах;
- возложение исполнения обязательства на третье лицо.

В качестве целей включения санкционной оговорки в договор можно рассматривать:

- помощь сторонам договора в осуществлении общей воли и достижении цели договора в условиях санкционных ограничений;
- минимизацию возможных убытков при невозможности исполнения договора в связи с санкционными ограничениями;
- соблюдение императивных норм того правопорядка, которому они либо их отношения подчиняются.

* Далее в настоящей статье авторы под понятием «санкции» или «ограничительные меры» подразумевают в том числе используемые понятия «контрсанкции» и «антисанкционный» ввиду схожести их содержания.

Как справедливо отмечают эксперты*, эффективная санкционная оговорка должна иметь структуру, включающую:

- объем оговариваемых санкционных ограничений;
- конкретные действия сторон;
- определение дальнейшей судьбы договора.

Объем санкционной оговорки указывает, какие меры и в рамках каких правопорядков (юрисдикций) являются основанием для применения санкционной оговорки.

Например, это может быть указание на санкции, принимаемые ООН, Европейским союзом, США и иными государствами как в совокупности, так и по отдельности (в зависимости от юрисдикций, в рамках которых будет происходить исполнение договора). Также возможно описать вид санкций: запрет на осуществление операций, эмбарго, визовые ограничения, запрет (приостановление) деятельности, повышение тарифов, необходимость получения согласований и т.д.

Более четкое детализированное описание санкций целесообразно, поскольку это помогает сторонам избежать неопределенности в вопросе о юридическом факте, при наличии которого они могут воспользоваться положениями договора без необходимости разрешения споров о его квалификации, в том числе в судебном (арбитражном) порядке.

Конкретные действия сторон в санкционной оговорке могут быть описаны по-разному с учетом специфики правоотношений. В частности, стороны могут предусмотреть:

- обязательства не совершать действий, которые могут привести к нарушению санкций;
- обязанность раскрывать для другой стороны информацию о подсанкци-

онных лицах или о взаимодействии с ними;

- право возложения исполнения обязанностей по договору на третьих лиц;
- положение о возможности перемены лиц в обязательстве (уступке требований или переводе долга);
- возможность изменения порядка исполнения обязательств (например, в части форм расчетов, валюты платежа, способов доставки и т.д.).

Данная часть санкционной оговорки представляется наиболее важной, и в ней желательно учитывать положения императивных норм законодательства государств, к которым принадлежат стороны договора или на территории которых происходит его исполнение. Иначе совершение сторонами действий, нарушающих подобные нормы, может повлечь серьезную ответственность, вплоть до уголовной.

Справочно.

Статья 9 Регламента Европейского парламента и Совета Европейского союза от 18.05.2006 № 765/2006, предусматривающего ограничительные меры (санкции) в отношении Беларуси, предусматривает обязанность государств – членов Европейского союза принять необходимые правила, включая положения об уголовной ответственности, о последствиях нарушения данного Регламента (предусматриваемых им ограничительных мер). Например, пункт 1bis ст. 459 Таможенного кодекса Франции предусматривает уголовную ответственность за нарушение или попытку нарушения ограничительных мер (санкций), введенных в Европейском союзе. Возможные виды наказаний за такое правонарушение: 5 лет тюремного заключения, конфискация предмета правонарушения, транспортных средств,

* Абцешко Н. Оптимальные условия договоров с иностранным элементом в условиях санкций // Альта-Софт. – 2022. – 31 окт. – Режим доступа: https://www.altaru.ru/expert_opinion/94638/ (дата доступа: 23.08.2025). Старженецкий В. В., Багрова Я. А. (Анти)санкционные оговорки в международных коммерческих контрактах // Закон. – 2023. – № 7 (июль). – Режим доступа: <https://justicemaker.ru/view-article.php?art=7097&id=12> (дата доступа: 23.08.2025).



имущества и активов, являющихся прямыми или косвенными доходами от правонарушения, а также штраф в размере до двойной суммы правонарушения.

В США Акт о чрезвычайных международных экономических полномочиях 1977 года (§ 1705) предусматривает уголовную ответственность за нарушение санкционных запретов в виде штрафа на сумму не более 1 млн долларов США и (или) тюремного заключения на срок не более 20 лет.

Согласно ст. 9 Закона Республики Беларусь от 12.07.2023 № 280-З «О применении специальных ограничительных мер» за несоблюдение специальных ограничительных мер лица, обязанные их соблюдать, могут быть привлечены к ответственности в соответствии с законодательными актами. В настоящее время в Кодексе Республики Беларусь об административных правонарушениях специальный состав правонарушения, связанного с несоблюдением специальных ограничительных мер, не закреплён. Вместе с тем нарушение определенных запретов и ограничений, вводимых Правительством Республики Беларусь в соответствии с Законом, может быть квалифицировано по уже имеющимся в этом Кодексе составам (например, недекларирование либо представление недостоверных сведений о товарах, как предусмотрено ст. 15.5).

Сложность составления сбалансированных санкционных оговорок состоит в том, что юристам сторон необходимо проявить мастерство примирения как минимум двух

конфликтующих правопорядков путем составления одного документа, который будет признан действительным и исполнимым в обоих таких правопорядках.

Приоритетной задачей становится стремление обеспечить сохранение действия договора в условиях новых санкционных ограничений. Однако такие условия необходимо формулировать с учетом комплексного, реалистичного понимания возможности исполнения основных условий договора и таким образом, чтобы ни одна из сторон не утратила ни публично-правовой возможности, ни интереса к такому исполнению. В случае же невозможности или коммерческой нецелесообразности исполнения представляется необходимым по крайней мере обсудить возможность прекращения договора на согласованных условиях (например, справедливо разделив убытки) и заблаговременно заложить в санкционную оговорку соответствующий механизм.

Немаловажными для эффективной реализации санкционной оговорки также являются определяемые в договоре **применимое право и порядок разрешения споров**. Крайне важно, чтобы в рамках избранного сторонами правопорядка санкционная оговорка толковалась нейтрально, исключая необоснованное (без должного анализа или с направленностью на «оверкомплаенс») применение санкционного режима и обеспечивая приоритет сохранения действительности и исполнимости договора там, где это возможно.

2. РИСКИ, УЧИТЫВАЕМЫЕ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ САНКЦИОННОЙ ОГОВОРКИ

Авторы согласны с мнением, что невозможно сформулировать универсальную санкционную оговорку, подходящую к

любому внешнеторговому договору*. Тем не менее хорошая санкционная оговорка должна формулироваться прежде всего

* Zakharov G., Tarkhova K., Belova A. Sanctions clauses in international contracts with a Russian nexus // International Bar Association. – 2024. – 4 June 2024. – Режим доступа: <https://www.ibanet.org/Sanctions-clauses-in-international-contracts-with-a-Russian-nexus> (дата доступа: 23.08.2025).





с учетом рисков, которым стороны могут быть подвержены при исполнении договора и которые данная оговорка призвана минимизировать.

Основным смыслом любой санкционной оговорки является предотвращение для сторон негативных последствий санкций и минимизация их негативного влияния на исполнение договора. Поэтому при проведении оценки рисков сторонам и их юристам целесообразно проверить:

- информацию о **противоположной стороне**: является ли сторона подсанкционным лицом (лицом, контролируемым или связанным с подсанкционными лицами) или лицом из юрисдикции, в которой применяются санкции;
- **юрисдикции** (в том числе и те, к которым стороны договора не относятся), на территории которых может иметь место исполнение договора, а именно: является ли данная юрисдикция применившей к соблюдению санкционных ограничений, экономическая связь этой юрисдикции с применяющими санкции юрисдикциями через банковские и финансовые учреждения;
- отношение **предмета договора** (например, купли-продажи товара,

выполнения работ или оказания услуг) к сфере применения санкций: наличие запретов или ограничений при осуществлении конкретной деятельности, установление особого порядка ее осуществления, например подача уведомлений, получение специальных разрешений и т.д.

Необходимо помнить, что всегда существует вероятность **изменения санкционных режимов** – их расширение, ужесточение, экстерриториальное применение за счет вовлечения иных юрисдикций или, наоборот, ослабление или снятие вовсе. В этой связи поможет обычный поиск в интернете информационных сообщений о предстоящих встречах и заседаниях органов, принимающих решения по вопросам санкций.

Немаловажно также учитывать и **«экономические реалии»***, в которых стороны действуют или собираются действовать. Анализ рынков, в рамках которых будет исполняться договор, представляется весьма уместным. Санкции зачастую имеют целью оказать на подсанкционных лиц или на их государства экономическое давление, особенно когда имеется альтернатива по поставкам товаров на рынок государства, применяющего санк-

* Старженецкий В. В., Багрова Я. А. (Анти)санкционные оговорки в международных коммерческих контрактах // Закон. – 2023. – № 7 (июль). – Режим доступа: <https://justicemaker.ru/view-article.php?art=7097&id=12> (дата доступа: 23.08.2025).



ции. При введении санкций соответствующие компетентные органы, как правило, проводят оценку влияния таких мер на собственный рынок, например анализируют вероятное повышение уровня цен.

Справочно.

В Регламенте Европейского парламента и Совета Европейского союза от 17.06.2025 № 2025/1227, которым предусматривается повышение таможенных пошлин в отношении отдельных товаров из Российской Федерации и Республики Беларусь, содержится положение о том, что Европейская комиссия может выступить с предложением о временном приостановлении действия введенных тарифов, если уровень цен на товары существенно превысит уровень цен 2024 года.

Естественно, что санкционная оговорка по решению сторон может не включаться во внешнеторговый договор, если стороны придут к выводу об отсутствии значимых рисков применения санкций. Нам представляется возможной такая ситуация, когда стороны выяснят, что в договоре никоим образом не участвует подсанкционное лицо или что санкции не распространяются на регулируемое договором правоотно-

шение: например, куплю-продажу товара, оказание услуги, проведение расчетов. Однако в условиях санкционного давления и непредсказуемости развития отношений со странами, применяющими санкции в отношении Республики Беларусь, полагаем, что в оговорке о форс-мажоре все же следует указывать, среди прочего, на возможные решения и запреты государственных органов, под которыми следует понимать и решения о применении санкций. Это поможет обезопасить стороны от излишней необходимости доказывать, что введение санкций является форс-мажором, и обеспечит правовую определенность по вопросам ответственности за несоблюдение обязательств в этой связи.

Тем не менее, если какой-либо из обозначенных выше рисков все же присутствует или имеется большая вероятность его возникновения, то включение санкционной оговорки в договор представляется обоснованным. Такие ситуации могут возникнуть, например, в случае с хозяйственными обществами, в которых участвует государство, или в случае осуществления стороной договора деятельности, являющейся смежной с деятельностью, на которую распространяются санкции.

3. ВИДЫ И ПРИМЕРЫ САНКЦИОННЫХ ОГОВОРОК

Потенциально применимый санкционный режим определяет как содержание, так и вид санкционной оговорки, а именно: стороны должны учитывать специфику правовых последствий введения санкций, особенности санкционных режимов. Именно эти факторы и определяют индивидуальные договоренности сторон в виде санкционной оговорки.

Исходя из степени рисков, санкционные оговорки можно условно разделить на следующие виды:

- комплексные – при одновременном наличии нескольких рисков, а также рисков высокой степени;

- специфические – при наличии рисков меньшей степени.

Под рисками высокой степени в данном случае подразумеваются риски, связанные с непосредственным применением санкций: включение в санкционные списки, занятие деятельностью, на которую распространяются санкции. Под рисками меньшей степени понимаются риски, косвенно связанные с применением санкций: риск т.н. «оверкомплаенса», осуществление деятельности, которая является смежной или схожей с подсанкционной деятельностью.



Комплексные санкционные оговорки включают одновременно несколько элементов (форс-мажор, заверение в обстоятельствах, существенное изменение обстоятельств и т.д.).

Примером такой оговорки могут быть следующие положения:

«Стороны исходят из необходимости соблюдения законодательных запретов и ограничений, которые установлены или могут быть установлены в государствах их национальной принадлежности.

Каждая сторона заявляет и гарантирует, что ни она, ни кто-либо из ее должностных лиц или сотрудников не является лицом, в отношении которого применяются санкции, введенные или осуществляемые ООН, Европейским союзом, США или другими соответствующими органами, уполномоченными вводить санкции.

При выявлении или возникновении запрета или ограничения, установленного в одном из таких санкционных режимов, стороны освобождаются от ответственности за неисполнение своих обязательств по настоящему договору, если такие запреты или ограничения влияют на исполнение договора. В этом случае стороны обязуются провести переговоры в течение 1 (одного) месяца с момента уведомления стороны о возникших препятствиях с целью определения возможности внесения изменений в настоящий договор (уступки требований, перевода долга). При недостижении договоренностей настоящий договор прекращает действие по истечении данного срока, если стороны не примут решение о его продлении для продолжения переговоров».

Специфическая оговорка позволяет сторонам договора урегулировать конкретный риск (при отсутствии иных).

Примерами такой оговорки могут быть следующие положения:

«Если в результате санкций оплата в согласованной валюте невозможна, стороны договариваются произвести оплату в альтернативной, свободно переводимой и конвертируемой валюте, приемлемой для получающей стороны»;

«В случае, если в результате введения санкций Европейским союзом или принятия Республикой Беларусь ответных мер одна из сторон не может выполнить свои обязательства по настоящему договору, эта сторона вправе предложить другой стороне принять исполнение от третьей стороны. Такое исполнение будет являться надлежащим». [М](#)

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ Р1 ЛИЗИНГ



- ✓ Жильё
- ✓ Авто
- ✓ Спецтехника
- ✓ Коммерческая недвижимость
- ✓ Грузовой транспорт

- Более 1400 клиентов доверяют **Р1 Лизинг**
- Финансовые решения под ваш проект

p1l.by
+375 17 289-93-94

УНП 190640602



В содержание
To contents

ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ США

В ОТНОШЕНИИ СУБЪЕКТОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ



Никита Балашенко,
юрисконсульт департамента правового обеспечения
и цифровых технологий БелТПП

В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧЕТ
ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР (САНКЦИЙ) США – НЕ ФАКУЛЬТАТИВНАЯ,
А БАЗОВАЯ КОМПЛАЕНС-ПРАКТИКА. АМЕРИКАНСКИЙ САНКЦИОННЫЙ
РЕЖИМ ОТЛИЧАЕТСЯ МАСШТАБОМ, ГЛУБОКОЙ ИНТЕГРАЦИЕЙ В
МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И ЭКСТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ
МЕХАНИЗМАМИ ВОЗДЕЙСТВИЯ (ВКЛЮЧАЯ ВТОРИЧНЫЕ САНКЦИИ).
ВСЛЕДСТВИЕ ЭТОГО РИСКИ ЗАТРАГИВАЮТ НЕ ТОЛЬКО РЕЗИДЕНТОВ США,
НО И ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА В ИНЫХ ЮРИСДИКЦИЯХ, ЕСЛИ ИХ ОПЕРАЦИИ
СВЯЗАНЫ С ДОЛЛАРОВЫМИ РАСЧЕТАМИ, ДОСТУПОМ К ТЕХНОЛОГИЯМ И
УСЛУГАМ АМЕРИКАНСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ, А ТАКЖЕ С ГЛОБАЛЬНЫМИ
БАНКАМИ, СТРАХОВЩИКАМИ И ПОСТАВЩИКАМИ.

Правовой основой ограничительных мер США выступают, во-первых, рамочные федеральные законы – National Emergencies Act, устанавливающий порядок введения и продления режима чрезвычайного положения, и International Emergency Economic Powers Act (далее – IEЕРА), предоставляющий президенту США полномочия вводить экономические ограничения в отношении иностранных государств, лиц и секторов. Во-вторых, конкретизирующие их президентские указы, в том числе Executive Order № 13405 от 16.06.2006 и Executive Order № 14038 от 09.08.2021, которыми объявлена чрезвычайная ситуация по Беларуси и формулируются базовые запреты.

Президентские указы реализуются через подзаконные акты Министерства финансов США. OFAC выпустил специализированные Правила санкций в отношении Беларуси – 31 CFR Part 548 («Belarus Sanctions Regulations»), которые систематизируют санкционные запреты и процедуры, а также § 746.8 Санкции против России и Беларуси («Sanctions against Russia and Belarus»).

В частности, в § 548.201 этих правил закреплено блокирование собственности лиц, подпадающих под критерии указов 13405 и 14038: вся собственность и имущественные интересы таких лиц, находящиеся в США или под контролем американских лиц, замораживаются, и американским лицам запрещено прямо или косвенно передавать им какие-либо средства, товары, услуги. Под этот запрет подпадают, среди прочего, любые взносы или предоставление денег, товаров или услуг в интересах заблокированных лиц, а также получение от них каких-либо средств или услуг.

Персональные ограничения следует подразделять на ограничения, распространяющиеся на лиц, включенных в SDN List (Список заблокированных лиц), и лиц, попадающих под правило 50%, то есть автоматическому блокированию подлежат также любые организации, если на 50%¹ и более они принадлежат лицам из списка SDN.

Ограничения, введенные OFAC, означают заморозку любых активов этих лиц/структур, которые находятся под юрисдикцией США, а американским и аффилированным лицам (включая банки) запрещено вести с ними дела. Фактически такая компания отрезается от долларов США и мировой финансовой системы, поскольку большинство международных банков придерживаются санкций США.

В настоящее время применимы **общие ограничения и запреты**, установленные **США** в сфере **экспортно-импортных и иных торговых операций**²: в отношении продажи, поставки, экспорта, передачи прямо или косвенно товаров, указанных в Контрольном списке торговли США (CCL)², продукции, если ее страной происхождения (или части товара) являются США³ либо если есть подозрение, что указанные действия могут повлечь ее использование военным конечным пользователем или в военных целях⁴.

Вместе с тем основанием для применения запретов и ограничений в отношении операций, финансовых и иных экономических ресурсов индивидуально-определенного физического, юридического лица или иной организации также может являться отнесение такого лица:

- к государственным органам или организациям, созданным в Беларуси либо за ее пределами, организациям, более 50%

¹ OFAC August 13, 2014, REVISED GUIDANCE ON ENTITIES OWNED BY PERSONS WHOSE PROPERTY AND INTERESTS IN PROPERTY ARE BLOCKED <https://ofac.treasury.gov/media/6186/download?inline>.

² 15 CFR, § 774.

³ 15 CFR § 744.4.

⁴ 15 CFR § 744.6 b(5).

акций (долей) которых находится прямо или косвенно в собственности или под контролем Республики Беларусь;

- действующему (или намеревающемуся действовать⁶) от имени или по указанию таких лиц (в частности, если они являются одним из конечных получателей товара (услуги);
- способствующему обходу установленных запретов и ограничений.

Помимо этого, согласно пункту (IV) статьи 1 указа № 14038 вся собственность и имущественные интересы, находящиеся на территории или пребывающие в пределах США, во владении или под контролем любого лица из США, блокируются и не могут быть переданы, оплачены, вывезены, отозваны или иным образом обработаны лицом, работающим или работавшим в секторе безопасности экономики Беларуси по решению Министра финансов США по согласованию с Государственным секретарем США (31 CFR, § 548.201)⁷.

Справочно. Сектор безопасности экономики Беларуси в указанном случае включает невоенных лиц, которые занимаются следующими видами деятельности в Беларуси или с ее участием: <...> наблюдение и кибербезопасность; и любую связанную с этим деятельность, включая предоставление или получение товаров, услуг или технологий сектору безопасности белорусской экономики, от указанных лиц или с их участием (31 CFR, § 548.317).

Обеспечение соблюдения экономических и торговых мер ограничительного характера, а также ведение списков лиц, в отношении которых применяются персональные (индивидуальные) ограничения,

осуществляется Управлением по контролю за иностранными активами Министерства финансов США (далее – OFAC)⁸. При этом в случаях, определенных национальным законодательством, может быть разрешено проведение операций с подсанкционными лицами, в отношении или в пользу них на основе разовых и генеральных лицензий, выдаваемых OFAC⁹.

Меры ограничительного характера в отношении кодов HTS (ТН ВЭД) установлены:

- частями 730–774 раздела 15 CFR (Правила экспортного администрирования)*. В том числе 15 CFR § 746.8 устанавливает обязательные лицензии Бюро промышленности и безопасности (BIS) для экспорта в Беларусь всех товаров с ECCN (код, присваиваемый товару в соответствии с его характеристиками) из контрольного списка товаров (CCL), а также товары, перечисленные по HTS кодам в Supplement 4 (индустриальные товары), товары из Supplement 6 (специальные товары), «роскошные товары» (Supplement 5) и ПО EAR99 (товары, которые невозможно классифицировать по ECCN) определенных категорий (например, ПО);
- частью 548 раздела 31 CFR (Санкционные положения в отношении Беларуси), устанавливающей персональные ограничения.

**В соответствии с пунктом (а) параграфа 744.21 части 744 CFR в дополнение к лицензионным требованиям в отношении предметов, указанных в Контрольном списке коммерции (CCL) (дополнение № 1 к части 774 EAR), запрещен экспорт, резэкспорт или передача (внутри страны) любого предмета, подпадающего под действие подглавы C CFR, без лицензии, если на момент экспорта, ре-*

⁶ 31 CFR, § 548.201 (США).

⁷ Перечень белорусских резидентов, на которых в настоящее время распространяются указанные меры, содержится в списке SDN.

⁸ Министерства финансов США, Freedman Bank, 1500 Pennsylvania Avenue, NW Washington, DC, 20220, <https://ofac.treasury.gov/>.

⁹ Порядок подачи заявления о получении лицензии OFAC на осуществление операции или об исключении из перечня лиц, в отношении которых применяются персональные (индивидуальные) меры ограничительного характера, доступен на официальном Интернет-портале OFAC: <https://ofac.treasury.gov/ofac-license-application-page>.



экспорта или передачи (внутри страны) вам «известно», как определено в параграфе 772.1 подглавы С CFR, что изделие предназначено, полностью или частично, для «конечного военного использования» в Беларуси или России, или для белорусского или российского «конечного военного пользователя», где бы он ни находился.

В соответствии с пунктом (f) параграфа 744.21 части 744 CFR «конечное военное использование» означает включение в военную продукцию, описанную в Списке боеприпасов США (USML)¹⁰ (часть 121 CFR, Правила международной торговли оружием); включение в изделия, классифицированные под классификационными номерами экспортного контроля (ECCN), заканчивающимися на «A018» или под ECCN серии «600»; или любое изделие, которое поддерживает или способствует эксплуатации, установке, обслуживанию, ремонту, капитальному ремонту, восстановлению, «разработке» или «производству» военной продукции, описанной в USML, или изделий, классифицированных под ECCN, заканчивающихся на «A018» или под ECCN серии «600».

ECCN – это буквенно-цифровой код, например 3A001, который описывает товар и указывает на требования к лицензированию. Все ECCN перечислены в Списке коммерческого контроля (CCL) (Дополнение № 1 к части 774 EAR).

Справочно. Серия «600» означает, что в коде ECCN третьим символом является число «6».

В соответствии с пунктом (g) параграфа 744.21 части 744 CFR «конечный военный пользователь» означает национальные вооруженные силы (армия, флот, морская пехота, ВВС или береговая охрана), а также национальную гвардию и национальную полицию, государственные разведывательные или рекогносцировочные организации (за исключением Главного разведывательного управления Генерального штаба Вооруженных сил Республики Беларусь) или любое лицо или организацию, чьи действия или функции предназначены для поддержки «конечного военного использования».

Особенностью ограничительных мер США также является вторичность, основанная на экстерриториальной юрисдикции США, главным образом, через Исполнительный указ № 14024 и правило Foreign Direct Product Rule (FDPR) (§ 734.9(f) и (g)), взаимодействующие с IEЕРА. Секция Executive order № 14024 предусматривает возможность

применения санкций к иностранным лицам за «значимое участие» (operating in the technology, financial, manufacturing sector) либо за «владение или контроль компаний», подпадающих под санкционный режим. Независимо от статуса изготовителя, если конечный продукт идет в Беларусь и содержит американские компоненты – он подлежит лицензированию.

Во многом данные ограничительные меры затрагивают не только экономический сектор, но и влияют на реализацию международных инвестиционных и экологических проектов, а также влияют на реализацию целей устойчивого развития и Рамочной конвенции ООН об изменении климата.

Ограничительные меры США в отношении Беларуси представляют собой устойчивый, многослойный режим (NEA, IEЕРА, E.O. 13405 и 14038, 31 CFR Part 548, блокирующие списки SDN, а также экспортные правила EAR), который экстерриториально влияет на доступ к долларовой ликвидности, технологиям и глобальной инфраструктуре расчетов. Для участников сделок вне США задача не «обойти», а корректно квалифицировать риски и выстроить воспроизводимый комплаенс-контур:

- системный скрининг контрагентов/бенефициаров с учетом правила 50%;
- экспортно-товарная классификация (ECCN/HTS, EAR99), проверка конечного пользователя/назначения (в т.ч. по § 744.21), оценка применимости FDPR; анализ «связи с США» (платеж в долларах США, американские лица/технологии/софт);
- проверка лицензируемости (генеральные и индивидуальные лицензии OFAC/BIS);
- включение в договоры санкционных оговорок, постоянный мониторинг обновлений OFAC/BIS. M

¹⁰ <https://www.ecfr.gov/current/title-22/chapter-I/subchapter-M/part-121>.



ПРОВЕРКА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РОССИЙСКИХ ПАРТНЕРОВ



Сергей Белявский,
директор юридической
компании «Экономические
споры», медиатор,
рекомендованный
арбитр Международного
арбитражного суда при
БелТПП



Лилия Гуменюк,
генеральный директор
ООО «Орлеан», председатель
коллегии медиаторов
при Союзе «Орловская
торгово-промышленная
палата», бизнес-психолог,
медиатор

НЕСМОТРЯ НА ТЕСНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ, ПРОВЕРКА РОССИЙСКИХ ПАРТНЕРОВ ПЕРЕД ЗАКЛЮЧЕНИЕМ СДЕЛОК ОСТАЕТСЯ НЕОБХОДИМЫМ И ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ ШАГОМ. ОБЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ И ПРАВОВЫЕ СВЯЗИ НЕ ИСКЛЮЧАЮТ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С НЕДОБРОСОВЕСТНЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ, ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТЬЮ ИЛИ ЮРИДИЧЕСКИМИ ОГРАНИЧЕНИЯМИ. ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ И ПРАВОВАЯ ПРОВЕРКА ПОЗВОЛЯЮТ ВЫЯВИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НА РАННЕМ ЭТАПЕ, ИЗБЕЖАТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ И ЗАЩИТИТЬ ИНТЕРЕСЫ БИЗНЕСА.

Особенно важно проводить такую проверку при выходе на новый рынок, подписании крупных контрактов или выборе долгосрочных партнеров.

Комплексный подход к «due diligence» становится гарантией надежного и безопасного сотрудничества даже в условиях близких юридических систем.

В ЧЕМ МОГУТ ВЫРАЖАТЬСЯ РИСКИ ПРИ ВЫБОРЕ РОССИЙСКОГО КОНТРАГЕНТА?

1 Недобросовестные компании – фирмы-однодневки. Это компании, которые создаются для разовых операций и исчезают, как правило, после получения аванса. Работа с такими организациями сопряжена с налоговыми рисками и возможными финансовыми потерями.

2 Санкционные ограничения. С 2014 года многие российские лица и компании попали под санкции ЕС и США. Наличие санкционных ограничений грозит заморозкой счетов и судебными исками.

3 Корпоративные конфликты – скрытые бенефициары. Скрытые бенефициары – это лица, которые реально контролируют компанию, но официально не указаны в ее структуре. Наличие скрытых бенефициаров может привести к заморозке платежей, если бенефициар находится в санкционных списках, к оспариванию сделок, а также невозможности взыскания долга в случае привлечения к субсидиарной ответственности, поскольку номинальные руководители, как правило, не имеют активов.

ОСНОВНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ:

1 <https://egrul.nalog.ru/index.html>

Единый государственный реестр юридических лиц – бесплатный сервис, через который можно проверить следующую информацию: дату регистрации юридического лица; правильность ИНН, ОГРН; юридический адрес; ФИО руководителя; юридически значимые изменения по компании (реорганизация, смена учредителей и т.д.).

2 <https://pb.nalog.ru/index.html>

Официальный сайт налоговой службы Российской Федерации «Прозрачный бизнес».

Сервис позволяет получить максимально подробную информацию о компании: общие юридические сведения; сведения о дисквалификации руководящего лица; действующий адрес юридического лица; наличие учредительных документов.

Сайт также позволяет узнать сведения о суммах недоимки и задолженности по пеням и штрафам, информацию о налоговых правонарушениях, среднесписочную численность работников организации, сумму уплаченных налогов и сборов и другую важную информацию.

3 <https://star-pro.ru/>

Сервис по поиску лицензий (например, система СТАР). Такой сервис позволяет проверить, есть ли у фирмы лицензия, срок ее действия и реквизиты. Это важно, если для осуществления деятельности вашего контрагента требуется лицензия.

4 <https://spark-interfax.ru/> <https://focus.kontur.ru/>

Проверка финансовой отчетности через сервисы СПАРК, «Контур.Фокус». Обращаем внимание, что данные на указанных сервисах предоставляются платно, но имеется возможность получить пробный бесплатный доступ.

5 <https://otzovik.com/>

Проверка на наличие отзывов.

Для такой проверки могут использоваться различные источники: официальный сайт компании; поисковые сервисы: Яндекс.Карты, 2GIS; профильные сайты, на которых пользователи интернета оставляют отзывы. Например, в России это сайт «Отзовик».

6 <https://kad.arbitr.ru/>

Проверка через картотеку арбитражных дел. Это официальный реестр судебных дел, с помощью которого можно проверить фирму на наличие судебных споров.

7 <https://fssp.gov.ru/>

Проверка через официальный сайт службы судебных приставов на предмет наличия имеющихся задолженностей. Для проверки необходимо ввести ИНН компании, после чего на сайте отобразится информация о наличии либо отсутствии исполнительных производств.

8 <https://e-sud.by/useful/blog/proverka-inostrannogo-kontragenta>

Проверка контрагентов не только в Российской Федерации, но и в более чем 120 странах мира.

ЧТО ЕЩЕ ПРЕДПРИНЯТЬ, ЧТОБЫ ПРЕДУПРЕДИТЬ СОТРУДНИЧЕСТВО С НЕДОБРОСОВЕСТНЫМ КОНТРАГЕНТОМ?

При проверке российских партнеров мы рекомендуем белорусским компаниям обращаться за правовой экспертизой не только в рамках российского законодательства, но и с учетом белорусских нормативных требований. Такой подход особенно важен при трансграничных расчетах, заключении экспортно-импортных контрактов и взаимодействию с банками.

Проверка контрагента – это не просто сбор открытых данных, а их юридическая оценка в контексте международных договоренностей, валютного регулирования,

налоговых последствий и санкционных рисков. Только комплексный анализ позволяет выявить потенциальные угрозы и принять взвешенное решение о начале сотрудничества.

Российский рынок – это возможности. Но в 2025 году это возможности для подготовленных. Благодаря современным сервисам и юридическим инструментам бизнес может работать надежно, даже в условиях неопределенности. Представленные решения помогут вам укрепить деловые связи и реализовать самые амбициозные проекты. 



МИНИМИЗИРУЕМ РИСКИ

ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ СПОРОВ
С ИНОСТРАННЫМИ
КОНТРАГЕНТАМИ



Екатерина Орчко,
юрисконсульт ООО «Эс Би Эйч Ло Оффисис»



НА СТАДИИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ДОГОВОРА ВСЕ СИТУАЦИИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ВОЗНИКНУТЬ В БУДУЩЕМ, ПРЕДУСМОТРЕТЬ НЕВОЗМОЖНО. ОСОБЕННО В ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ НАСТОЯЩИХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ. ОДНАКО МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ, НА КОТОРЫЕ СТОИТ ОБРАТИТЬ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ЗАЩИТОЙ НАРУШЕННЫХ ПРАВ.



ПРОВЕРКА ИНОСТРАННОГО КОНТРАГЕНТА

При работе с иностранными контрагентами важно удостовериться в его добросовестности и репутации на рынке.

Проверка иностранного контрагента, как правило, состоит из нескольких пунктов.

● ПРОВЕРКА ОБЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ДАННЫХ

Данный этап включает в себя проверку соответствия регистрационным данным, судебной истории контрагента, статуса юридического лица (процесс ликвидации, банкротства, реорганизации и др.).

Результатом такой проверки является выявление «зеленых» и «красных» флагов с целью правильного выбора основных условий договора и выбора способов обеспечения исполнения обязательств по договору.

● САНКЦИОННАЯ ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА, УЧАСТНИКОВ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА, ТОВАРОВ (В СЛУЧАЕ, НАПРИМЕР, ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ)

Указанный вид проверки позволяет оценить риски не только своевременного исполнения обязательств по договору при наличии рисков замораживания средств или экономических ресурсов, но и осуществления сроков и нюансов поставки товара, проведения расчетов и др.

Для проведения санкционной проверки следует учитывать не только санкционные списки Соединенных Штатов Америки и Европейского союза, но и списки стран, которые поддерживают введенные санкционные ограничения и ведут собственные национальные санкционные списки.

● ПРОВЕРКА ИНФОРМАЦИИ О САЙТЕ ИНОСТРАННОГО КОНТРАГЕНТА

Данный тип проверки включает в себя проверку не только владельца сайта (является ли владельцем физическое или юридическое лицо), но и даты его создания. Факт создания нового сайта может вызвать дополнительные подозрения.

Проверка владельца сайта может производиться через сайты хостинг-провайдеров или сервисы, позволяющие проверить информацию о доменах (например, WhoIs).

Дополнительно в качестве проверки может быть произведена и история изменений информации на сайте. Историю изменений на сайте возможно произвести через веб-архивы (например, Wayback Machine).

Такие варианты проверки иностранного контрагента являются открытыми и могут дополняться или сокращаться в зависимости от условий заключаемого договора, юрисдикции иностранного контрагента, состояния контрагента и иных особенностей.

Комплексный подход к проверке позволяет выявить возможные «красные флаги» и заранее скорректировать условия договора, обеспечив дополнительную защиту интересов сторон. Грамотная преддоговорная работа снижает риски неисполнения обязательств, финансовых потерь и юридических конфликтов, способствуя успешному и долгосрочному сотрудничеству.

ВЫБОР ПРИМЕНИМОГО ПРАВА ПО ДОГОВОРУ

Стороны внешнеэкономического договора вправе выбрать применимое право к договору (ст. 1124 Гражданского кодекса Республики Беларусь). Стоит помнить, что воля сторон о выборе применимого права к договору должна быть явно выражена или прямо вытекать из условий договора и обстоятельств дела в их совокупности.

Для защиты своих прав и интересов при заключении внешнеэкономических договоров необходимо учитывать, потенциально на какой стороне вы находитесь – продавца или покупателя. Как правило, сторона продавца является более уязвимой, что требует согласования национального применимого права.

В случае если иностранный контрагент настаивает на выборе иностранного применимого права, то необходимо учитывать возможные последствия при возникновении спора и наличие необходимых знаний в выбранном иностранном праве.

Стоит также помнить о том, что при выборе иностранного права в качестве приме-

нимого может возникнуть необходимость установления содержания норм в ходе разрешения спора.

Согласно ст. 1095 ГК РБ при применении иностранного права суд или иной государственный орган устанавливает содержание его норм в соответствии с их официальным толкованием, практикой применения и доктриной в соответствующем иностранном государстве.

Так, в процессе согласования с иностранным контрагентом необходимо оценивать потенциальные риски в зависимости от того, является ли ваша позиция уязвимой при возникновении спора с иностранным контрагентом, нюансы иностранного законодательства, в том числе порядок разрешения споров, исполнения обязательств и др.

Как правило, выбор иностранного применимого права может также повлечь дополнительные финансовые расходы по привлечению консультантов, переводу нормативных правовых актов, нотариальному заверению документов и др.

УСТАНОВИТЬ ЧЕТКИЙ ДОСУДЕБНЫЙ ПОРЯДОК УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРА

Одним из вариантов минимизации рисков возникновения потенциального спора с иностранным контрагентом является исключение досудебного порядка урегулирования спора.

В случаях, когда в законодательстве

предусмотрен обязательный порядок досудебного урегулирования споров, например, как в Республике Беларусь или в Российской Федерации, стороны в договоре могут предусмотреть, что досудебный порядок урегулирования споров не применяется.

ВЫБОР КОМПЕТЕНТНОГО ОРГАНА ПО РАССМОТРЕНИЮ СПОРА

Основным фактором защиты прав и интересов при заключении внешнеэкономических договоров является выбор компетентного органа, который в дальнейшем будет разрешать возникший между сторонами спор.

Ошибки при его определении могут помешать контрагентам избежать рисков в силу возможного незнания порядка рассмотрения споров в иностранном государственном или арбитражном (третейском) суде, издержек при рассмотрении спора

(например, отсутствие возможности привлечь иностранного адвоката или юриста), срока рассмотрения споров и др.

Здесь необходимо понимать два ключевых аспекта:

- какой суд будет рассматривать возникший спор – государственный или арбитражный (третейский);
- суд какого государства будет разрешать возникший спор.

В пользу государственного суда говорит четкая регламентация процедуры рассмотрения спора, властный аппарат исполнения решения, наличие международного договора и судебной практики. В иных случаях целесообразно выбрать арбитражный суд.

Для признания и исполнения решений суда Республики Беларусь на территории иностранного государства необходимо пройти процедуру признания в компетентных органах страны должника. Таким образом, чтобы исполнить решение белорусского суда на территории другого государства должника, взыскатель обязан пройти повторную судебную процедуру проверки правильности вынесенного судом постановления: обратиться в компетентные органы страны должника за решением вопроса о принудитель-

ном исполнении решения белорусского суда.

Так или иначе указанные обстоятельства могут значительно «затормозить» разрешение спора и исполнение решения компетентного органа.

Большую роль при согласовании сторонами внешнеторгового договора играет правильное составление арбитражной оговорки (арбитражного соглашения). Она должна быть четкой, однозначно интерпретирующей намерение сторон передать спор на рассмотрение в арбитражный суд. При отсутствии точности формулировки (например, неточность указания суда) может возникнуть конфликтная ситуация.

Таким образом, выбор компетентного органа по разрешению споров следует осуществлять с учетом наличия межгосударственных соглашений о правовой помощи и возможности исполнения вынесенного судом решения на территории иностранного государства. Кроме того, при выборе государственного либо арбитражного (третейского) суда иностранного государства необходимо учесть сроки рассмотрения дела, размер государственной пошлины (третейского сбора), порядок исполнения решения.

ВКЛЮЧЕНИЕ В ДОГОВОР АРБИТРАЖНЫХ ИЛИ ПРОРОГАЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Арбитражное или пророгационное соглашение может быть выражено в виде отдельного соглашения или оговорки во внешнеэкономическом договоре.

Классическим примером пророгационной оговорки во внешнеэкономическом договоре может быть следующее:

«Все споры, вытекающие из настоящего договора или связанные с ним, подлежат рассмотрению в экономическом суде Республики Беларусь».

В случае включения арбитражной оговорки в договор необходимо помнить, что сторонами согласовано рассмотрение спора в арбитражном институте.

Как отмечалось выше, арбитражная оговорка должна быть четкой, однозначной и учитывать все ключевые аспекты возможного будущего разрешения спора.

При согласовании арбитражной оговорки стороны должны предусмотреть в ней следующее:

- наименование арбитражного института: необходимо четко указать выбранный арбитражный институт, например МАС при БелТПП;
- место проведения арбитража: определить страну и город, где будет проходить арбитражное разбирательство;
- количество арбитров и порядок назначения арбитров: например, единоличное рассмотрение спора или коллегиальное;

- язык арбитражного разбирательства;
- распределение расходов.

Пример арбитражной оговорки:

«Все споры, разногласия или требования, которые могут возникнуть из настоящего договора или в связи с ним, в т.ч. связанные с его изменением, расторжением, исполнением, недействительностью или толкованием, подлежат рассмотрению в Международном арбитражном суде при БелТПП в соответствии с его регламентом».

ОПРЕДЕЛЕНИЕ САНКЦИОННЫХ ОГОВОРОВ И ЗАВЕРЕНИЙ

В период санкционных ограничений при исполнении договоров необходимо учитывать заморозку активов, наличие контрагента или его участников в санкционных списках, экономические эмбарго и др.

В качестве одного из способов минимизации рисков при работе с иностранными контрагентами в условиях санкционных ограничений является определение и включение в договор антисанкционных заверений или оговорок.

Антисанкционная оговорка – это соглашение сторон о том, что стороны обязуются исполнять свои обязательства независимо от введения/действия санкций под угрозой применения мер ответственности.

Стоит помнить, что исполнение обязательства не приостанавливается, факт введения санкций не является обстоятельством непреодолимой силы.

Антисанкционная оговорка может содержать:

- заверения об обстоятельствах;
- обязательства о предоставлении информации.

Пример такого заверения:

«Поставщик гарантирует, что:

- *Поставщик не состоит в санкционных списках США, а также стран Европы и других государств;*
- *ни одно из контролирующих Поставщика лиц также не состоит в списках, указанных в п.1;*
- *Поставщик не имеет договорных или корпоративных связей с лицами и организациями, которые включены в санкционные списки, указанные в п.1, в том числе не владеет активами и не участвует в уставном капитале фирм под санкциями.*

Поставщик обязуется полностью возместить убытки, причиненные предоставлением недостоверной информации».

Пример антисанкционной оговорки:

«Несмотря на введение санкций, препятствующих одной из сторон надлежащим образом исполнить обязательства, стороны обязаны исполнить обязательства на первоначальных условиях. Введение санкций не рассматривается сторонами как форс-мажор.

Если одна из сторон не исполняет обязательства, другая сторона вправе:

- *приостановить исполнение встречных обязательств;*
- *взыскать компенсации, неустойки;*
- *расторгнуть договор».* 



ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ НАРУШЕНИЙ РЕПАТРИАЦИИ



Юлия Кулага,
руководитель юридической
практики Группы компаний
Б1 в Беларуси



Станислав Тармола,
юрисконсульт Группы компаний
Б1 в Беларуси



Валютным законодательством Республики Беларусь установлена обязанность юридических лиц-резидентов по общему правилу обеспечить зачисление на свои счета, открытые в банках Республики Беларусь («репатриация»):

- при экспорте – денежных средств (например, оплаты за поставленные товары, оказанные услуги или уступку права требования на объекты интеллектуальной собственности);
- при импорте – денежных средств в случае их возврата при неисполнении или исполнении не в полном объеме нерезидентом своих обязательств (например, в случае, когда имела место предоплата до поставки товара, однако товар иностранным контрагентом поставлен не был).

Срок репатриации определяется юридическим лицом-резидентом исходя из условий и фактических сроков исполнения обязательств сторонами по валютному договору, предусматривающему экспорт, импорт. Порядок определения такого срока устанавливается Национальным банком Республики Беларусь.

Обращаем внимание, что индивидуальные предприниматели-резиденты, нотариусы, осуществляющие нотариальную деятельность в нотариальных бюро, являющиеся резидентами, определяют срок ре-

патриации в порядке, установленном для юридических лиц-резидентов.

Вместе с тем в настоящее время трудности при репатриации денежных средств по экспортным и импортным операциям стали системным вызовом для белорусских субъектов хозяйствования, работающих на внешних рынках. При этом нарушение сроков репатриации влечет как экономические потери, так и риск привлечения к административной ответственности, а действия по взысканию денежных средств зачастую сопряжены с дополнительными расходами и могут негативно сказаться на деловой репутации компании.

Для того чтобы не допустить нарушения обязанности по репатриации и снизить как экономические, так и временные издержки в случае неполучения денежных средств от контрагента-нерезидента (далее – контрагент или нерезидент), рекомендуем осуществить преддоговорную работу по следующим направлениям:

- продумать отдельные условия внешне-торгового договора;
- изучить практические особенности проведения платежей обслуживающими банками сторон;
- получить информацию о своем контрагенте.

Далее рассмотрим подробнее, какие действия могут быть предприняты по каждому из направлений.

1. РАЗРАБОТКА ОТДЕЛЬНЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ДОГОВОРА

При разработке внешне-торгового договора рекомендуется обратить внимание на следующие его условия:

1.1. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ РАСЧЕТОВ СТОРОН

Для белорусского контрагента наиболее безопасным условием расчетов является при экспорте – условие об оплате до поставки товара, оказания услуг или выполнения работ, передачи прав на объект интеллектуальной собственности, нераскрытой ин-

формации, имущественных прав (далее – поставка товара), а при импорте – условие об оплате, соответственно, после поставки товара.

В этом случае первым обязательство по договору исполнит контрагент (поставит то-

вар или произведет предоплату). Только после этого у белорусского контрагента возникнет встречное обязательство. Следовательно, при таком порядке исполнения обязательств исключается риск нарушения сроков репатриации, так как такой срок определяется только в случае, когда юридическое лицо-резидент исполняет свои обязательства до исполнения обязательств нерезидентом.

Альтернативно может быть рассмотрен вариант применения документарных операций или заключения договора счета эскроу.

Так, в договоре может быть предусмотрено:

- условие о том, что контрагент обязуется в определенный срок открыть в обслуживающем банке резидента покрытый аккредитив на заранее согласованных сторонами условиях.

При открытии покрытого аккредитива плательщик (контрагент) сообщает банку условия аккредитива, в том числе перечень документов, которые должен предоставить бенефициар (резидент) для получения внесенных в рамках аккредитива денежных средств, и вносит денежные средства.

По предоставлении резидентом соответствующих документов (например,

товарно-транспортной накладной или иного документа, подтверждающего исполнение резидентом обязательств по поставке товара) банк перечисляет на его счет денежные средства, ранее внесенные контрагентом.

- условие об обязанности сторон заключить договор счета эскроу между бенефициаром (резидентом), депонентом (контрагентом) и обслуживающим резидента банком. По данному договору депонент вносит денежные средства на специально открытый в банке счет эскроу. При этом стороны согласовывают условия, при наступлении которых бенефициар вправе получить денежные средства в случае предоставления банку соответствующих подтверждающих документов.

Ключевым отличием договора счета эскроу от аккредитива выступает то, что приостановление операций по счету эскроу, наложение ареста и обращение взыскания на денежные средства, находящиеся на счете эскроу, по обязательствам депонента (контрагента) перед третьими лицами и по обязательствам бенефициара (резидента) не допускаются.

1.2. ПОРЯДОК ДОСУДЕБНОГО УРЕГУЛИРОВАНИЯ СПОРОВ

В соответствии с законодательством срок репатриации подлежит продлению на период урегулирования спора в досудебном (претензионном) порядке. В связи с этим во внешнеторговом договоре важно предусмотреть понятные для сторон и конкретные условия порядка досудебного урегулирования споров, определив:

- форму претензии и порядок ее направления;
- срок направления ответа на претензию и порядок его направления;
- порядок ведения дальнейшей переписки контрагентов в рамках урегулирования спора.

При определении срока ответа на претензию необходимо учитывать время на почтовую пересылку, если договором предусмотрено направление претензии на бумажном носителе курьерской или почтовой службами.

При этом с учетом возможных трудностей в обмене почтовыми отправлениями с отдельными иностранными государствами в договоре может быть предусмотрена возможность ведения претензионной работы в электронной форме путем обмена документами через согласованные сторонами договора адреса электронной почты.

1.3. ФОРУМ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ

Согласно законодательству срок репатриации увеличивается, в частности, на период рассмотрения обращения юридического лица-резидента судебными или арбитражными органами.

На практике нередкими являются случаи, когда стороны согласовывают во внешнеторговом договоре компетентный суд в иностранной юрисдикции. При этом, когда возникает потребность защитить свои права путем обращения в суд или международный коммерческий арбитраж, расходы по взысканию задолженности в судебном порядке могут быть настолько значительными, что такое обращение становится экономически нецелесообразным. В результате резидент отказывается от взыскания задол-

женности, срок репатриации истекает, и резидент вынужден нести как экономические потери в виде неполученных денежных средств по внешнеторговому договору, так и риск привлечения к административной ответственности.

С точки зрения несения расходов по судебному обжалованию выбор белорусского форума для белорусской стороны является наиболее благоприятным, поэтому рекомендуется в договоре уделять отдельное внимание выбору компетентного суда для разрешения спора. При этом при выборе компетентного суда необходимо удостовериться, что его решение подлежит исполнению в юрисдикции, в которой зарегистрирован контрагент.

1.4. ПРАВО НА ОДНОСТОРОННЕЕ ИЗМЕНЕНИЕ ДОГОВОРА

На практике встречаются случаи, когда ввиду определенных обстоятельств необходимо продлить срок оплаты или возврата денежных средств. Как правило, такой срок предусмотрен внешнеторговым договором, соответственно, изменение положения договора требует соглашения сторон. Вместе с тем не всегда есть возможность заключить такое соглашение с контрагентом оперативно, при этом непродление срока оплаты или возврата предоплаты влечет для резидента нарушение срока репатриации.

В соответствии с гражданским законодательством Республики Беларусь изме-

нение договора возможно по соглашению сторон, если иное не предусмотрено законодательством или договором. Полагаем, во внешнеторговом договоре может быть предусмотрено право резидента изменять условие договора о сроке оплаты или возврата предоплаты в одностороннем порядке (например, можно уточнить, что изменение срока в одностороннем порядке допускается только в сторону его увеличения), что позволит белорусской стороне не зависеть от согласия контрагента на продление срока оплаты и обеспечить соблюдение срока репатриации.

1.5. ОБЯЗАННОСТЬ КОНТРАГЕНТА СООБЩАТЬ ОБ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ ПОСТУПЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В БЕЛАРУСЬ

Срок репатриации по валютному договору делится на две части: (I) срок исполнения нерезидентом обязательств по оплате либо возврату предоплаты и (II) срок, требуемый нерезиденту для перечисления денежных средств на счет резидента, открытый в белорусском банке.

При этом срок, требуемый нерезиденту для перечисления денежных средств, не

должен превышать 30 календарных дней, за исключением случаев (I) замораживания иностранными банками денежных средств, (II) блокирования финансовых операций вследствие применения международных санкций, (III) осуществления процедур внутреннего контроля иностранными банками, участвующими в перечислении денежных средств в Беларусь.



Реалии сегодняшнего времени – это быстро меняющееся санкционное регулирование, а также усиление процедур внутреннего контроля иностранных банков. И даже если перед заключением внешнеторгового договора ограничений на осуществление платежей, поставку товаров предусмотрено не было, это не означает, что трудности не возникнут в последующем. В связи с этим рекомендуется в договоре предусмотреть порядок действий сторон в случае возникновения обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств.

Так, во внешнеторговый договор может быть включена обязанность контр-

агента незамедлительно, например в течение 2-3 рабочих дней, уведомить вторую сторону об обстоятельствах, препятствующих или значительно задерживающих исполнение обязательства контрагента по договору. Рекомендуется предусмотреть письменную форму такого уведомления, которое должно включать описание конкретных обстоятельств, препятствующих исполнению (возможно с приведением конкретных норм иностранного законодательства), с приложением документа иностранного банка, подтверждающего указанные обстоятельства.

2. ПРОВЕРКА ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ И ПРИЕМА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОБСЛУЖИВАЮЩИМИ БАНКАМИ СТОРОН

До заключения внешнеторгового договора важным этапом является проверка с обслуживающими банками сторон возможности осуществления денежных переводов.

В ходе преддоговорной работы рекомендуется получить от контрагента заверение или иное письменное подтверждение того, что в отношении операций по перечислению денежных средств из государства его местонахождения в Беларусь отсутствуют какие-либо ограничения (наложенные как обслуживающим банком или банком-кор-

респондентом, так и на уровне актов иностранного государства), результатом которых может стать непоступление денежных средств на счета резидента в банках Республики Беларусь.

Также резидентам рекомендуется обратиться в свой обслуживающий банк с целью получения информации о практике поступления денежных средств из иностранного государства, в котором зарегистрирован контрагент, и соответствующего иностранного банка.

3. ПОЛУЧЕНИЕ СВЕДЕНИЙ О КОНТРАГЕНТЕ

До заключения внешнеторгового договора резиденту целесообразно запросить у потенциального контрагента сведения о наличии у него открытых банковских счетов в государствах иных, чем местонахождение контрагента, о дочерних организациях или иных связанных с ним юридических лицах как в Беларуси, так и за ее пределами.

В случае возникновения ситуации, при которой платежи по внешнеторговому договору непосредственно от контрагента осложнены или стали невозможными, дан-

ная информация будет полезна для поиска и разработки альтернативных вариантов исполнения контрагентом своих обязательств. В качестве альтернативных вариантов могут быть рассмотрены, например, заключение соглашения об исполнении обязанности третьим лицом или соглашения о переводе долга, по которым обязательство контрагента будет возложено либо передано третьему лицу, имеющему возможность осуществить перевод денежных средств в Беларусь. 

25
ЛЕТ



НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

- ▶ **АУДИТОРСКИЕ И ИНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ**
- ▶ **УСЛУГИ В ОБЛАСТИ НАЛОГОВ, ПРАВА И СОПРОВОЖДЕНИЯ БИЗНЕСА**
- ▶ **УСЛУГИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**
- ▶ **УСЛУГИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ УВЕРЕННОСТИ ДЛЯ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ТОКЕНОВ**

Оказываем профессиональные услуги
на белорусском рынке с 2000 года

ПРАВОВЫЕ РИСКИ

ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ ПОСРЕДНИКОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Михаил Ходосевич,
ассоциированный партнер
юридической компании
Arzinger Law Offices



София Борисевич,
помощник юриста
юридической компании
Arzinger Law Offices

ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕ БОЛЬШУЮ РОЛЬ ИГРАЮТ ПЛАТЕЖНЫЕ ПОСРЕДНИКИ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫХ ОСУЩЕСТВЛЯЮТСЯ РАСЧЕТЫ МЕЖДУ СТОРОНАМИ СДЕЛКИ. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАКИХ ПОСРЕДНИКОВ ПОЗВОЛЯЕТ КОМПАНИЯМ ОБХОДИТЬ ОГРАНИЧЕНИЯ, ВЫЗВАННЫЕ САНКЦИЯМИ, А ТАКЖЕ ОБЛЕГЧАЕТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КОНТРАГЕНТАМИ В НЕДРУЖЕСТВЕННЫХ ЮРИСДИКЦИЯХ. БОЛЕЕ ТОГО, ЧАСТО К БЕЛОРУССКИМ КОМПАНИЯМ ОБРАЩАЮТСЯ ИХ ПАРТНЕРЫ И АФФИЛИРОВАННЫЕ ЛИЦА ИЗ ДРУГИХ ЮРИСДИКЦИЙ С ПРОСЬБОЙ СЫГРАТЬ ПОСРЕДНИЧЕСКУЮ РОЛЬ В ТОЙ ЛИБО ИНОЙ СДЕЛКЕ. ОДНАКО ПЕРЕД ТЕМ КАК ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ТАКИЕ ФУНКЦИИ, КОМПАНИИ НЕОБХОДИМО ВЗВЕСИТЬ ВСЕ РИСКИ.



Важно отметить, что привлечение в сделку третьего лица по соглашению сторон допускается белорусским законодательством, в том числе по валютным договорам. При этом следует четко разграничивать исполнение обязательства третьим лицом (без изменения сторон по сделке) и случаи, когда происходит замена стороны в обязательстве – будь то должник (в виде перевода долга) или кредитор (в виде уступки права требования).

Существует несколько способов юридического оформления таких отношений: стороны вправе предусмотреть привлечение посредника непосредственно в тексте договора, оформить это отдельным дополнительным соглашением либо заключить один из определенных договоров – комиссии, поручения, агентский и др.

Нередко недостаточная бдительность и внимательность при даче согласия на предложение контрагента привлечь третье лицо для осуществления оплаты оборачиваются серьезными правовыми последствиями для участника внешнеэкономической сделки. Стоит помнить, что органы валютного контроля, иные контролирующие органы изначально видят только внешнюю сторону сделки: движение денег по счетам участников сделки, регистрационные данные валютного договора на портале Национального банка и т.д., и модель расчетов, которая вам представляется стройной и понятной, может вызвать у таких органов подозрение.

Какие основные факторы риска возникают при привлечении в сделку платежных посредников?

Все риски разделяются на две большие группы, которые условно можно назвать документальными и платежными.

К документальным рискам относится нарушение порядка оформления договорных отношений с платежным посредником и самих платежей. Что необходимо учесть:

1 Привлечение третьего лица в сделку должно быть оформлено в письменной форме – «на бумаге». Полагаться на подписанные скан-копии рекомендуется только в крайних случаях, когда вы полностью уверены в своих партнерах по сделке. В практике встречались ситуации судебного оспаривания достоверности письма, в котором отправитель просил своего контрагента принять оплату по договору от третьего лица.

2 Необходимы постоянный контроль платежных поручений, оформленных третьим лицом, проверка назначения платежей, соответствия размеров платежей условиям договора и т.д. Также на практике известны ситуации, когда третье лицо по внешнеэкономической сделке подало недостоверные сведения о правовом основании платежей в органы валютного контроля, указывало заведомо недостоверные назначения платежей, что вылилось в судебное разбирательство и риск привлечения к ответственности добросовестных участников сделки.

3 Важно запросить у третьего лица и затем отразить в договоре письменное подтверждение того, что платежи соответствуют налоговому, валютному, таможенному и иному законодательству страны его резидентства. Такими подтверждениями могут быть свидетельство о регистрации, справка от валютного контроля или налогового органа и др.

4 Важно установить взаимосвязи внутри группы компаний контрагента. Если контрагент входит в холдинг, убедиться, что именно то юридическое лицо, с которым заключен договор, указано и в реквизитах, и в документах на оплату. Несовпадения могут привести к спорам или признанию договора незаключенным.



Вторая большая группа рисков связана с регулированием платежных услуг. Напомним, в 2022 году в Беларуси Законом №164-З «О платежных системах и платежных услугах» было впервые установлено комплексное регулирование платежных услуг, которые, среди прочего, включили деятельность платежного посредника, а в терминах Закона №164-З – платежного агрегатора.

Чтобы легально осуществлять деятельность платежного агрегатора, белорусский резидент обязан быть включен в Реестр поставщиков платежных услуг Национального банка, а также соблюдать ряд требований специализированного законодательства, выполнять определенные финансовые нормативы деятельности, соблюдать сроки осуществления расчетов с получателями денежных средств и др. Как правило, выполнять эти требования готовы именно профессиональные участники платежного рынка, для которых принятие платежей в пользу третьих лиц – ежедневный и основной бизнес.

С другой стороны, для белорусских компаний, для которых функция платежного посредника – разовое и ситуативное поручение, получение статуса платежного агрегатора может быть непропорционально по затратам выгоде от участия в посреднической сделке. Для решения этой проблемы некоторые компании прибегают к исключению, указанному в п. 4-1 Инструкции о порядке оказания платежных услуг на территории Республики Беларусь, утвержденной Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 05.12.2022 № 453.

Согласно этому положению действия юридических или физических лиц по приему и передаче (перечислению) денежных средств (электронных денег), направленные на исполнение обязательств по договорам комиссии, в которых такие лица являются комиссионерами, не относятся к платежным услугам. Иными словами, комиссионер, совершающий платежи по договору комис-

сии, не обязан регистрироваться в качестве платежного агрегатора.

Однако комиссионеру стоит принять во внимание следующее. Согласно белорусскому законодательству, комиссионер совершает по поручению комитента прежде всего юридические действия, а именно заключает одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента (п. 1 ст. 880 Гражданского кодекса Республики Беларусь). Таким образом, если комиссионер может в рамках своего поручения выполнять другие, фактические действия, включая перечисление оплаты в пользу комитента или его контрагента по сделке, то такие действия должны носить вспомогательный характер, способствующий выполнению основной функции – заключению сделок и активному участию в их исполнении.

Если контролирующие органы сочтут, что субъект хозяйствования является комиссионером номинально, то есть привлечен в сделку только для выполнения технической функции совершения платежа, то такая деятельность может быть квалифицирована как оказание платежных услуг без соблюдения установленных требований. Возможная квалификация по норме ответственности – незаконная предпринимательская деятельность, влекущая наложение штрафа в размере до 500 базовых величин с конфискацией до ста процентов суммы дохода, полученного в результате такой деятельности, орудий и средств совершения административного правонарушения или без конфискации (п. 3 ст. 13.3 Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях).

Таким образом, перед совершением платежа комиссионеру стоит понять, есть ли у него по договору комиссии другие функции, кроме платежной, например поиск для комитентов потенциальных контрагентов, заключение с ними договоров, проверка качества товаров/услуг, участие в их транспортировке. **M**

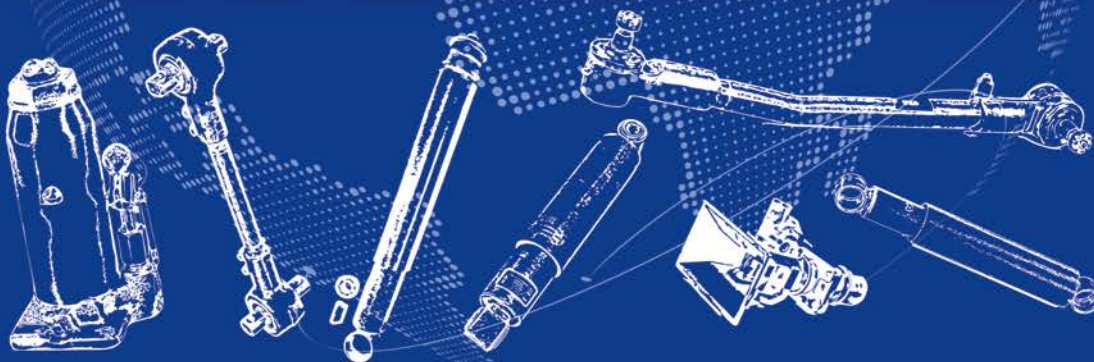


Открытое акционерное общество «Барановичский автоагрегатный завод»



www.baaz.by

**ВЕДУЩИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
АВТОКОМПОНЕНТОВ
ДЛЯ ГРУЗОВОЙ, АВТОБУСНОЙ
И ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ**



**Поставщик на конвейеры МАЗ, МЗКТ, Гомсельмаш,
АМКОДОР, БЕЛАЗ, Группа компаний ГАЗ, КамАЗ,
УРАЛ, ПАЗ, КЗ Ростсельмаш, ЛиАЗ и другие.**

Экспортная продукция: амортизаторы гидравлические,
буксирные приборы, домкраты, демпферы для
железнодорожной техники, рулевые механизмы, штанги
реактивные, тяги рулевые и многое другое.

+375(163) 42 31 10 (приемная)
+375(163) 42 11 49 (отдел продаж)
+375(163) 42 40 50
+375(29) 633 99 98 (отдел маркетинга)

baaz@baaz.by
sales@baaz.by
marketing@baaz.by
УНП 200167349



В содержание
To contents

РАЗВИТИЕ ESG-ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ЕС: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



Михаил Ходосевич,
ассоциированный партнер
юридической компании
Arzinger Law Offices



Илона Мищук,
младший юрист
юридической компании
Arzinger Law Offices

ESG ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ПРОСТО НАШУМЕВШИМ ТРЕНДОМ И ПОСТЕПЕННО НАЧИНАЕТ МЕНЯТЬ ПРАВИЛА ИГРЫ В БИЗНЕСЕ. ОСОБЕННО ЯРКО ЭТОТ ПРОЦЕСС ПРОИСХОДИТ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ. ВСЕ ЧАЩЕ ПОДНИМАЮТСЯ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА РАБОТУ С КОНТРАГЕНТАМИ, ДОПУСКАЮЩИМИ СЕРЬЕЗНЫЕ НАРУШЕНИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И НАНОСЯЩИМИ НЕДОПУСТИМЫЙ ВРЕД ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЕ. КАЗАЛОСЬ БЫ, СОБЛЮДЕНИЕ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА И ЭКОЛОГИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ – ЭТО БАЗИС. ОДНАКО, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, БЕЗ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ДАВЛЕНИЯ ДАЖЕ САМЫЕ ОТВЕТСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ ЗАКРЫВАЮТ ГЛАЗА НА НАРУШЕНИЯ, СОВЕРШЕННЫЕ ИХ ПРЯМЫМИ КОНТРАГЕНТАМИ ИЛИ ЖЕ КОСВЕННЫМИ ПАРТНЕРАМИ ПО ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК.

В данной статье предлагаем разобратся, как ESG¹-нормы внедряются в законодательство ЕС на примере недавно принятой Директивы ЕС о комплексной проверке корпоративной устойчивости (далее – Директива)

(англ. Directive №2024/1760 on corporate sustainability due diligence)², а также понять, предусмотрены ли в ней эффективные меры ответственности и как реализация данной Директивы повлияет на белорусские компании.



КОГДА ДИРЕКТИВА ВСТУПАЕТ В СИЛУ? НА КАКИХ ЛИЦ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ?

Директива ЕС о комплексной проверке корпоративной устойчивости была принята в 2024 году, но пока фактически не вступила в силу. Так, в 2025 году Европарламент одобрил однолетнюю отсрочку вступления в силу Директивы. Это было сделано, чтобы предоставить компаниям и государствам дополнительное время для адаптации и внедрения новых норм во внутренние политики и законодательство стран-членов.

Напомним, директивы ЕС не обладают прямым действием, соответственно, положения Директивы должны интегрироваться в национальные законодательства государств-членов. Многим странам ЕС, уже принявшим свое законодательство в области ESG, также придется внести изменения,

чтобы привести национальные акты в соответствие с Директивой. Срок для внесения изменений – до 26 июля 2027 года.

Ниже кратко представлена информация о том, на какие компании будет распространять свое действие Директива. Обращаем внимание, что приведены только основные критерии. Приведенная информация демонстрирует, что Директива важна не только для компаний ЕС, но и для компаний из третьих стран, которые активно ведут бизнес в ЕС.

Так, Директива ЕС распространяется на:

- **(начиная с 2028 года)** компании ЕС с более чем 5 тыс. сотрудников и чистым оборотом по всему миру более 1,5 млрд евро, а также предприятия из стран, не входящих в ЕС, с оборотом в ЕС, превышающим этот порог;

¹ ESG – это три критерия (экологический, социальный критерии и критерий корпоративного управления), руководствуясь которыми компании обеспечивают соблюдение целей устойчивого развития в рамках своего бизнеса.

² См. официальный текст документа на <https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2024/1760/oj/eng>.

- **(начиная с 2028 года)** предприятия ЕС с более чем 3 тыс. сотрудников и чистым оборотом по всему миру более 900 млн евро, а также предприятия из стран, не входящих в ЕС, с оборотом в ЕС, превышающим этот порог;
- **(начиная с 2029 года)** предприятия ЕС с более чем 1 тыс. сотрудников и чистым оборотом по всему миру более

450 млн евро, а также предприятия из стран, не входящих в ЕС, с оборотом в ЕС, превышающим этот порог.

Также требования Директивы затрагивают и компании, которые не достигли установленных пороговых значений, но являются конечной материнской компанией группы, которая достигла этих пороговых значений в последнем финансовом году.

К ЧЕМУ ОБЯЗЫВАЕТ ДИРЕКТИВА?

Директива оперирует рядом специальных терминов, значение и практику реализации которых необходимо изучать отдельно. Если сформулировать кратко, то Директива обязывает компании ЕС принимать меры должной осмотрительности (due diligence) в отношении неблагоприятных воздействий (adverse impacts), в том числе

включать меры должной осмотрительности в свои внутренние политики, предотвращать, смягчать, минимизировать и ликвидировать неблагоприятные воздействия, а также создать и поддерживать механизм рассмотрения жалоб.

Разберем данные требования подробнее.

ЧТО ТАКОЕ НЕБЛАГОПРИЯТНЫЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ («ADVERSE IMPACTS»)?

Термин «неблагоприятные воздействия» включает в себя неблагоприятное воздействие на окружающую среду и неблагоприятное воздействие на права человека.

К ним относятся, например: нарушения в области права человека на жизнь, права на свободу и безопасность, права на справедливые и благоприятные условия труда, включая справедливую заработную плату. Т.е. это может быть нарушение запрета на принуждение к труду, использование детского труда, трудовая дискриминация.

Неблагоприятные воздействия на окружающую среду – это использование в производстве запрещенных химических веществ, а также совершение действий, приводящих к ухудшению состояния окружающей среды (например, загрязнение воды, почвы и воздуха, вырубка лесов и т.д.).

Полный перечень неблагоприятных воздействий приведен в Директиве.



ЧТО ВКЛЮЧАЮТ В СЕБЯ МЕРЫ ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ ПРЕДПРИНИМАТЬ КОМПАНИИ В ЕС И ВНЕ ЕС?

Должная осмотрительность («due diligence») в рамках ESG включает в себя ряд мер. Так, европейские компании и компании не из ЕС, подпадающие под действие Директивы, должны:

включать меры должной осмотрительности в свои внутренние политики;

Пример: разрабатывать так называемые «кодексы поведения», описывающие правила и принципы в сфере прав человека и защиты окружающей среды, которые должны соблюдаться в компании и ее дочерних структурах, а также прямыми и косвенными контрагентами.

выявлять и оценивать фактические или потенциальные неблагоприятные воздействия на права человека или окружающую среду (в том числе выявлять данные воздействия и в отношении контрагентов);

Пример: проводить более детальные проверки контрагентов перед заключением контрактов, а также во время их исполнения, в особенности при работе в регионах, где статистически присутствует больший риск нарушений прав человека и нормативов по защите окружающей среды.

предотвращать и смягчать потенциальные неблагоприятные воздействия, а также ликвидировать фактические неблагоприятные воздействия и минимизировать их масштабы;

Пример: компания обязана возместить ущерб, нанесенный вырубкой лесов.

Если компания не в состоянии принять данные меры, то Директива в качестве крайней меры предусматривает обязанность отказаться от дальнейшего сотрудничества с непосредственными и косвенными бизнес-партнерами, работа с которыми вызывает эти «неблагоприятные воздействия».





создать эффективные механизмы уведомления о нарушениях и процедуры рассмотрения жалоб (жалобы на «неблагоприятные воздействия» могут подавать, например, лица, затронутые неблагоприятными воздействиями, профсоюзы или организации гражданского общества);

публично информировать общественность о должной осмотрительности в компании.

Пример: компании размещают годовые отчеты о выполнении мер, предусмотренных Директивой, на своем веб-сайте.

Директива также предусматривает ряд новых обязанностей компаний ЕС в отношении их контрагентов, в том числе контрагентов из третьих стран.

Важно отметить, что требования Директивы распространяются не только на прямых бизнес-партнеров компаний ЕС (т.е. на тех партнеров, с которыми непосредственно заключены контракты), но и на косвенных бизнес-партнеров (т.е. с партнером не заключено прямых соглашений, но партнер осуществляет деятельность, связанную с деятельностью, продуктами и услугами компании ЕС).

Компания ЕС, обнаружившая факт неблагоприятных воздействий, наступивших

в рамках цепочки поставок по вине бизнес-партнера, должна потребовать от бизнес-партнера договорных гарантий соблюдения кодекса поведения компании. Если не получается устранить или минимизировать неблагоприятные воздействия, компания ЕС может быть вынуждена воздержаться от расширения сотрудничества или прекратить деловые отношения.

Исходя из описанных выше механизмов, а также правовой природы такого акта, как директива, можно сделать вывод о преимущественно теоретическом и декларативном характере норм Директивы. В связи с этим крайне важно отслеживать то, как в ближайшем будущем эти нормы будут отражены в национальных законодательствах и как затем они будут реализованы на практике.

Показателен опыт Германии, где еще до принятия Директивы вступил в силу и действовал Закон о должной осмотрительности в цепочках поставок со схожими положениями. Примечательно, что более чем за двухлетний период его действия не зафиксировано ни одного публичного случая привлечения компаний к финансовой ответственности за нарушения. Вместе с тем известно, что поступали и рассматривались жалобы, в том числе в адрес немецких супермаркетов, в отношении нарушения прав работников на банановых и апельсиновых плантациях.

КАКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ НОРМ ДИРЕКТИВЫ?

Поскольку Директива не обладает прямым действием, конкретные нормы об ответственности будут предусмотрены в национальных законодательствах стран – членов ЕС. Директива, в свою очередь, устанавливает минимальные нормы об ответственности за нарушения:

- денежный штраф с максимальным размером не менее 5% чистой мировой выручки компании за предшествующий финансовый год;
- при неуплате денежного штрафа – публичное заявление о нарушении с указанием компании и характера нарушения.

КАК ЭТО ПРИМЕНИМО К БЕЛАРУСИ?

Во-первых, действие Директивы будет напрямую распространяться на белорусский бизнес, имеющий большие обороты в ЕС. Поэтому мы рекомендуем уже сейчас проверить свою компанию на выполнение критериев Директивы. Если ваша компания подпадает под пороговые величины, то при торговле в ЕС необходимо будет выполнять все ESG-требования так же тщательно, как и компаниям из ЕС.

Во-вторых, даже если ваша компания не достигает пороговых значений, она все

равно может попасть под влияние Директивы, поскольку контрагенты из ЕС будут требовать соблюдения их кодекса поведения, чтобы избежать штрафов.

В связи с этим для сохранения конкурентоспособности советуем подготовиться к более строгим проверкам со стороны европейских компаний, а также к появлению в контрактах оговорок о защите прав человека и окружающей среды.

РЕКОМЕНДАЦИИ БЕЛОРУССКИМ КОМПАНИЯМ, АКТИВНО РАБОТАЮЩИМ НА РЫНКЕ ЕС

Если ваша компания активно сотрудничает с европейскими партнерами и

работает на европейском рынке, мы рекомендуем:

- проверить, подпадает ли компания под критерии, установленные Директивой;
- проанализировать поставщиков на предмет потенциальных нарушений прав человека и наличие экологических рисков;
- внедрить ESG-политику в компании: назначить ответственного за устойчивое развитие, ввести систему мониторинга и проверки контрагентов;
- получить сертификаты о соответствии международным стандартам (если применимо к деятельности вашей компании);
- составлять и публиковать ESG-отчетность на сайте компании. **M**



КАК ПОНЯТЬ КИТАЙСКОГО КОНТРАГЕНТА



Клим Сташевский,
партнер юридической компании Arzinger Law Offices

«ВЫ ГОТОВЫ К ЕЩЕ ОДНОМУ ПЕРЕНОСУ ВСТРЕЧИ?» – СПРОСИЛ ОДИН ИЗ НАШИХ КЛИЕНТОВ, РАЗОЧАРОВАННО ГЛЯДЯ НА ЭКРАН СМАРТФОНА. ПРИШЛО ОЧЕРЕДНОЕ ПИСЬМО ОТ КОНТРАГЕНТА ИЗ КИТАЯ, И СТАЛО ПОНЯТНО, ЧТО ПЕРЕГОВОРЫ ПО СДЕЛКЕ ОПЯТЬ ЗАТЯГИВАЮТСЯ. ТИПИЧНАЯ СИТУАЦИЯ, КОТОРАЯ СТАЛА УЖЕ ПРИВЫЧНОЙ ДЛЯ МНОГИХ БЕЛОРУСОВ.

ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ МЫ В ARZINGER LAW OFFICES ИМЕЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОРАБОТАТЬ НА РАЗНЫХ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ КАК С БЕЛОРУССКОЙ, ТАК И С КИТАЙСКОЙ СТОРОНЫ, ЧТО ПОЗВОЛИЛО ЛУЧШЕ ПОНЯТЬ ПОДХОДЫ И МЕНТАЛЬНОСТЬ КИТАЙСКИХ КОНТРАГЕНТОВ. НЕ ПРЕТЕНДУЯ НА ЗВАНИЕ КИТАЕВЕДОВ, ВСЕ ЖЕ СЧИТАЕМ ВОЗМОЖНЫМ ПОДЕЛИТЬСЯ НАБЛЮДЕНИЯМИ И ОПЫТОМ, КОТОРЫЕ, УВЕРЕНЫ, ПОМОГУТ БЕЛОРУССКИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ВЫСТРАИВАТЬ ОТНОШЕНИЯ С ПАРТНЕРАМИ ИЗ КНР.

КИТАЙ – ЭТО МОЗАИКА, А НЕ МОНОЛИТ

Китайская деловая культура обширна и разнородна. В Чжэцзяне решения принимают молниеносно, а в Шэньчжэне тот же запрос может рассматриваться в течение недель. При этом опыт, накопленный нами при сопровождении крупного инфраструктурного проекта, показал: если понимать, в каком режиме работает ваш контрагент, можно избежать избыточной торопливости или изнурительного ожидания.

Но есть и общая черта, корни которой уходят в очень сильную конкуренцию и вытекающую из нее адаптивность китайских партнеров. Хитрость – не признак низкой деловой этики или непорядочности, а показатель ума. Причем, вашего. Если вы дали себя обмануть, то вы просто глупый и проиграли в сражении за коммерческие условия, и это не является аморальным, неэтичным или бесчестным.

ВЫ НАСТОЛЬКО СИЛЬНЫ, НАСКОЛЬКО СИЛЕН ВАШ ПЕРЕВОДЧИК

Наши клиенты очень серьезно готовятся к переговорам, прорабатывают аргументы, ответные ходы, пути тактических отступлений. Но довольно часто вопрос перевода остается без надлежащего внимания. Оно и понятно: если нет своего опыта работы на двух языках (а он мало у кого есть), то тяжело понять сложности, с которыми сталкивается переводчик при переговорах. Не зная китайского языка, тяжело проверить качество перевода. Кроме того, переводы – это расходы, и так соблазнительно, когда китайская сторона предлагает своего собственного переводчика.

Но если переводчик не знает вашей отрасли, не имеет опыта участия в переговорах, наконец, не владеет языком на филигранном уровне, то ваш уровень в переговорах будет соответствовать уровню

вашего переводчика, потому что он будет доносить ваши аргументы и слова так, как умеет. Это всегда следует держать в уме, и если КНР является приоритетной юрисдикцией для вашей работы, то настоятельно рекомендуем иметь проверенного в переговорах переводчика, в квалификации и навыках которого вы полностью уверены. И не стоит забывать строить речь так, чтобы ее легко «ломал» китайский синтаксис: короткие фразы и минимум оборотов.

Нужно быть готовым и к сюрпризам, когда переводчик с вашей стороны не является соотечественником. В одном нашем проекте переводчик с белорусской стороны (студент белорусского вуза, приехавший из КНР) сразу после переговоров с китайским партнером попросил о трудоустройстве у китайской стороны и был принят.



СТРАТАГЕМНОЕ МЫШЛЕНИЕ: КИТАЙСКИЙ КОД УСПЕХА

Древние китайцы известны военными трактатами. Один из них – «Тридцать шесть стратагем». Стратагема – алгоритм поведения, направленный на достижение победы умом, а не кровопролитием. Каждая стратагема иллюстрируется историей про некое сражение, которое было выиграно определенным методом, и сформулирована в виде короткой фразы:

- «Шанью чоути» (上屋抽梯) – «заманить на крышу дома и убрать лестницу сверху». В бизнесе это означает завлечь вас в переговоры, а затем неожиданно лишить возможности отступить, усилив вашу зависимость. В одном из наших проектов по строительству станции с источником возобновляемой энергии китайская сторона предложила покрыть часть расходов на подготовку площадки, но

на финальном этапе внезапно потребовала увеличить долю белорусских инвестиций.

- «Паочжуань иньюй» (抛砖引玉) – «бросить кирпич, чтобы привлечь нефрит». Здесь сначала предлагают заведомо уступочный «приманочный» пункт, чтобы побудить вас раскрыть более ценные уступки.

Китайцы с детства учатся мыслить стратагемами так же естественно, как славяне – пословицами и поговорками. Если мы говорим «на ловца и зверь бежит», китайцы вспоминают 調虎離山 – «Сманить тигра с горы на равнину» (никогда не атаковать противника, преимущество которого в его позиции).

Понимание базовых стратагем позволяет предвидеть ходы оппонента и заранее «перехватывать» инициативу.

ПЕРЕГОВОРЫ – ПОЛЕ БОЯ

Переговоры часто сравнивают с шахматами, но в Китае это скорее «поле боя с тремя измерениями». Вот главные приемы.

- **Соккрытие истинных целей.** Пока вы обсуждаете графики платежей, за кадром готовится отдельный проект, о котором не говорят до финального раунда.
- **Затягивание.** Постоянные переносы и «технические перерывы» проверяют вашу выдержку и финансовую гибкость.

- **«Убить чужим ножом».** Привлечение третьих лиц (поставщиков, субподрядчиков, государственные органы) в процесс для усиления давления.

Грамотный контрагент подготавливает несколько сценариев: жесткий, умеренный и «запасной». Наша рекомендация – заранее согласовать дедлайны, штрафные санкции и алгоритмы подключения новых участников.



ВАЖНО ЗНАТЬ СВОЕГО КОНТРАГЕНТА

Изучение бенефициарных структур и цепочки холдингов в Китае может занять недели. В одном из проектов мы обнаружили, что конечным владельцем выступало не

государственное предприятие, а частный инвестор. Это потребовало коррекции механизма финансирования и качественно другого взаимодействия с регуляторами.

Рекомендации:

1. Проводите аудит по трем уровням вглубь холдинговой цепочки.
2. Проверяйте открытые реестры и отраслевые СМИ на предмет резонансных случаев.
3. Всегда учитывайте участие государственных органов в акционерных структурах.

РАСШИФРОВКА КИТАЙСКИХ «НЕТ»

Прямого «нет» вы почти не услышите. Вместо него – вежливые обороты:

- Я подумаю.
- Нужно согласовать с руководством.
- Вернемся к этому позже.

Если в течение недели не идет конкретика, высока вероятность, что тема фактически закрыта. После встречи сразу высылайте протокол с дедлайнами и просите партнера подтвердить каждый пункт отметкой «ОК».

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- 1 Собирайте «команду четырех»: два представителя вашей компании, переводчик (в идеале – соотечественник) и отраслевой эксперт.
- 2 Стройте речь под перевод: короткие предложения и четкие термины.
- 3 Устанавливайте промежуточные контрольные точки и фиксируйте их в протоколах или в мессенджерах (WeChat).
- 4 Задавайте прямой вопрос о полномочиях: «Вы уполномочены подписывать договор?»
- 5 Включайте в договоры положение о пересмотре условий через 6–12 месяцев.

Китайские переговоры – это симбиоз древних военных стратегий и современных технологий. Умение читать невысказанное, понимать стратагемы и культурные коды, а также выстраивать коммуникацию через WeChat и структурированные

протоколы создает реальное конкурентное преимущество.

Используйте глубокий международный опыт, и ваши проекты с Китаем получают импульс для роста, с минимальными издержками и максимальной результативностью. **М**



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ – ПОМОЩНИК В ПОДГОТОВКЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ДОГОВОРА



Константин Мулярчик,
советник департамента международного
сотрудничества и выставочной деятельности
БелТПП



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УЖЕ НЕ ПРОСТО МОДНЫЙ ТРЕНД – ОН СТАЛ ЧАСТЬЮ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ ЖИЗНИ. В 2025 ГОДУ ГЛОБАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА РАЗРАБОТКУ И ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА СОСТАВЛЯЮТ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, В СРЕДНЕМ 0,4–0,5% МИРОВОГО ВВП. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО К 2030 ГОДУ ЭТА ЦИФРА ДОСТИГНЕТ В СРЕДНЕМ 2% МИРОВОГО ВВП, ЧТО СОПОСТАВИМО С НЫНЕШНИМИ ГЛОБАЛЬНЫМИ ВОЕННЫМИ РАСХОДАМИ. ТЕМПЫ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ЗНАЧИТЕЛЬНО ОПЕРЕЖАЮТ РАННИЕ ТЕМПЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ, КОГДА ИХ ПРИРОСТ СОСТАВЛЯЛ 18% В ГОД.



НЕЙРОСЕТИ НАБИРАЮТ ОБОРОТЫ

С искусственным интеллектом мы сталкиваемся уже достаточно давно. Это рекомендательные системы в онлайн-магазинах, голосовые помощники в смартфонах, фильтры спама в почте, интеллектуальные навигаторы – все эти технологии давно вошли в повседневную жизнь, став привычными элементами цифровой среды.

Однако в последние годы особый резонанс в обществе вызвали именно нейросетевые ассистенты на основе технологии больших языковых моделей. Реализованные в виде онлайн-чата (чат-бота, диалогового окна), они способны анализировать и генерировать тексты различной сложности и тематики, поддерживать диалог, отвечать на вопросы, создавать изображения и даже помогать в программировании. Согласно масштабному исследованию аудиторской компании KPMG, проведенному в 47 странах с участием почти 50 тыс. респондентов, нейросетевые ассистенты используют для личных, рабочих или учебных целей две трети опрошенных.

Принципиально важно понять: речь идет не о специализированном продукте, для настройки которого требуется наличие высококвалифицированных кадров, а о доступном массовому потребителю и простом в использовании решении – достаточно

универсальном и способном выполнять широкий круг повседневных задач.

К нейросетевым ассистентам относятся не только широко упоминаемый ChatGPT (разработчик – компания OpenAI из США). В действительности их значительно больше: только в США функционирует как минимум еще четыре известные платформы: Gemini (Google), Claude (Anthropic), Llama (Meta), Grok (xAI). В Китае – порядка десяти крупных платформ, наиболее известный из которых – DeepSeek. Россия также развивает собственные решения: GigaChat (Сбер), YandexGPT (Яндекс).

Прогнозируется, что глобальная аудитория пользователей нейросетевых ассистентов, включая все крупные платформы, превысит 1,5 млрд к концу 2025 года, что на 40% больше, чем в 2023-м. А к 2030 году это число и вовсе может возрасти до 2,5–3 млрд человек, учитывая темпы роста и расширение сфер применения.

Популярность данной технологии объясняется не только ее универсальностью, но и реальной пользой для бизнеса. Аналитические обзоры подтверждают, что использование нейросетевых ассистентов позволяет ускорить подготовку документов в три раза, а до 80% рутинных задач могут быть выполнены без участия человека.

ПРАВИЛЬНЫЙ ЗАПРОС

Какие же задачи можно решать с использованием нейросетевых ассистентов при подготовке внешнеторгового договора?

Среди них:

- проверка текста договора на соответствие международному и национальному законодательству с учетом типа сделки и юрисдикции;



- выявление противоречий, обнаружение рисков и «узких мест» в условиях договора – нечетких формулировок, отсутствия форс-мажорных обстоятельств, спорных условий оплаты и поставки;
- сравнение условий договора с лучшими практиками и рекомендации по внесению изменений;
- перевод договора на иностранные языки с учетом юридической терминологии и национальных особенностей.

Более того, современные нейросетевые ассистенты способны моделировать широкий спектр потенциальных сценариев и событий в рамках исполнения договора, анализируя обширные массивы судебной практики. Например, они могут моделировать ситуации типа «что, если»: как повлияют на исполнение договора колебания валютных курсов, изменения таможенных тарифов, форс-мажоры или задержки поставок – и предлагать соответствующие дополнения в текст соглашения для снижения рисков. Достаточно лишь корректно задать контекст и условия задачи для нейросетевого ассистента.

Для решения подобных задач на практике необходимо зарегистрироваться на выбранном сервисе, определить подходящую

модель и сформулировать промпт. Промптом принято называть четкий и структурированный запрос, который вводится в окно диалога нейросетевого ассистента для получения нужного текста или ответа.

Используя данные платформы, нужно иметь в виду, что любая информация, которая передается через нейросети, может быть использована в интересах стран – разработчиков серверов, что способно причинить угрозу цифровому суверенитету и национальной безопасности Беларуси.

Как составить эффективный промпт?

Необходимо определить цель (что требуется получить), указать действие (например, «проанализируй», «составь», «напиши»), добавить детали: тематику, формат (статья, список, таблица), целевую аудиторию, стиль (деловой, экспертный, неформальный), ограничения (объем, язык, структура). Можно также задать роль («Ты юрист») и контекст.

Важно избегать размытых формулировок и не передавать личные или конфиденциальные данные.

Рекомендуется начинать с простых запросов и постепенно усложнять их.

Примеры эффективного промпта:

«Проанализируй проект внешнеторгового договора на наличие юридических рисков. Укажи спорные формулировки, пропущенные обязательные условия и предложи варианты их исправления. Формат: таблица с тремя столбцами – "Проблема", "Рекомендация", "Комментарий"».

«Ты – опытный юрист по международной торговле. Проведи сравнительный анализ условий поставки по ИНКОТЕРМС DAP и CIF для внешнеторгового контракта, укажи преимущества и риски для белорусского экспортера. Результат оформи в виде краткой аналитической записки. Объем – не более 3000 знаков без пробелов».

«Сгенерируй рекомендации по включению в договор положений о защите персональных данных при трансграничной передаче информации между Китаем и Беларусью. Формат: чек-лист для юриста».

РЕШЕНИЕ – ЗА ЭКСПЕРТОМ

В последнее время все больше экспертов подчеркивают: нейросетевой ассистент – это не замена человеку, а дополнительный инструмент, эффективность которого напрямую зависит от квалификации пользователя. Безусловно, эти системы способны автоматизировать рутинные процессы и справляться с типовыми задачами, но когда речь заходит о сложных, нестандартных ситуациях, без глубоких знаний, опыта и критического мышления не обойтись.

Нейросетевой ассистент может предложить варианты, подсветить риски или сгенерировать черновик, но только профессионал способен сформулировать правильный запрос и критически оценить результаты работы: распознать ошибки, интерпретировать неоднозначные ответы и довести результат до высокого стандарта качества. Там, где инструмент попадает в руки эксперта, продуктивность действительно возрастает в разы, а сложные проекты реализуются быстрее и точнее. Если же пользователь не обладает необходимыми компетенциями, нейросетевой ассистент может привести к ошибкам.

В итоге именно человек остается главным звеном в цепочке принятия решений: он задает направление, контролирует ход работы и превращает потенциал искусственного интеллекта в реальную ценность для бизнеса.

В современном мире, где искусственный интеллект становится инструментом в руках специалистов, особое значение приобретает профессиональное сопровождение сложных процессов. Белорусская торгово-промышленная палата, имеющая многолетний опыт работы с внешнеторговыми сделками, предоставляет предприятиям комплексные услуги по составлению и проверке внешнеторговых договоров, опираясь на опыт высококвалифицированных юристов. Специалисты БелТПП не только готовят проекты контрактов и осуществля-

ют их правовую экспертизу, но и консультируют по вопросам внешнеэкономической деятельности, учитывая требования национального и международного законодательства, специфику рынков и особенности конкретных сделок.

Такой подход позволяет минимизировать риски, связанные с ошибками в документах, предотвратить возможные споры с контрагентами и обеспечить соблюдение всех формальностей, необходимых для успешного выхода на зарубежные рынки.

БелТПП также оказывает содействие в признании и исполнении решений Международного арбитражного суда при Палате, предоставляет информацию о требованиях к товарам, условиях поставки, необходимых документах и помогает в установлении контактов с иностранными партнерами. Благодаря профессионализму и глубокому знанию специфики внешнеторговых операций услуги Палаты востребованы среди белорусских субъектов хозяйствования, стремящихся к эффективному и безопасному развитию международного бизнеса.

Цифровые технологии необратимо изменили наш мир, сформировав новые способы производства, бизнес-модели и парадигмы взаимодействия. Как и любой технологический прорыв, искусственный интеллект стремительно трансформирует привычные процессы деловой среды, открывая поистине неограниченные возможности.

Безусловно, на этом пути предстоит решить целый комплекс вопросов – от этики и стандартов до экзистенциальных вызовов взаимодействия человека и машины. Однако игнорировать эти перемены уже невозможно: будущее наступило, и оно требует активного участия. Тот, кто быстрее других адаптируется к новым реалиям и сумеет превратить потенциал искусственного интеллекта в конкурентные преимущества, с наибольшей вероятностью станет лидером завтрашнего дня. **М**





ГЕРОИ ЭКСПОРТА: ИТОГИ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ ЭКСПОРТЕР 2024 ГОДА»

ЦЕРЕМОНИЯ НАГРАЖДЕНИЯ ПОБЕДИТЕЛЕЙ И ДИПЛОМАНТОВ КОНКУРСА «ЛУЧШИЙ ЭКСПОРТЕР 2024 ГОДА», ПРОВОДИМОГО БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТОЙ, СОСТОЯЛАСЬ В КОНЦЕ ИЮЛЯ В МИНСКЕ.



В конкурсе приняло участие рекордное количество субъектов хозяйствования – в БелТПП было подано 185 заявок. Победителями стали 19 предприятий в 17 номинациях. Дипломантами – 33 предприятия.

Победителей определяли по общим результатам экспорта, а также по результату экспорта на одного работника. Также учитывалась география экспорта, наличие собственной товаропроводящей сети за рубежом. Победители конкурса поставляли продукцию в 113 стран мира.

– Суммарный экспорт финалистов достиг 10,21 млрд долларов, что составило приблизительно 21% от экспорта товаров и услуг Республики Беларусь в 2024 году. Средний экспорт на одного работника предприятий-

финалистов – более 100 тыс. долларов. Это действительно лидеры нашего государства в области экспорта, – отметил председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов.

Торжественную церемонию награждения победителей и дипломантов конкурса открыл министр иностранных дел Республики Беларусь Максим Рыженков.

– Несмотря на непростые условия, связанные с внешним давлением и санкциями, мы можем успешно презентовать и продавать нашу продукцию даже на самые далекие рынки. Год в должности министра позволил мне глубоко вникнуть в работу наших экспортеров. И тот результат, которого удалось достичь, – это, конечно, не подвиг, но что-то героическое в этом есть, — подчеркнул он.

19
ПОБЕДИТЕЛЕЙ

33
ДИПЛОМАНТА

5
СПЕЦИАЛЬНЫХ
ДИПЛОМОВ





**АЛЕКСАНДР МИЛЮТИН,
генеральный директор
ОАО «Могилевский мясокомбинат»:**

– Год был хороший. Что касается нашего экспорта, то темп роста составил 124% к уровню 2023 года. Мы также значительно выросли по объемам реализации продукции и, соответственно, по выручке. Также расширили ассортимент. Все доведенные показатели выполнены. В экспортном портфеле много стран. Упор сделали на рынки России, Казахстана, Азербайджана. Также поставляем продукцию в КНР. В 2024 году запустили консервное производство и начали продажи продукции в Россию.



**ИГОРЬ СЕРГЕЕВ,
генеральный директор
ОАО «Белорусский цементный завод»:**

– За последнее время мы значительно нарастили объемы экспорта. Основной наш партнер – Россия. Объемы поставок на этот рынок значительно увеличились: сюда мы отгружаем 63% выпускаемой продукции, и здесь нас ценят за качество. В то же время прошлый год был непростым, но продуктивным. Мы начали приобретать железнодорожный вагонный парк, выстраивали логистику. Стали ближе к клиенту. И это один из факторов, который повлиял на то, что мы смогли отгрузить рекордные цифры по цементу. Это без малого 1,5 миллиона тонн. 2025 год также непростой, однако заверяю, что он тоже будет рекордным в части показателей по поставкам на экспорт.



**ОЛЕГ БУЯНОВ,
генеральный директор РУПТП «Оршанский
лынокомбинат»:**

– В прошлом году мы получили достойный результат по экспорту продукции: отгрузки состоялись в 40 стран мира. В 2024 году для себя открыли индийский рынок. Мы достигли цифр, которые существенно превысили ожидания. Этот год также начался неплохо. Имеем положительную динамику. Белорусский лен пользуется стабильным спросом, несмотря на различные ограничения. В этом году мы существенное внимание уделяем также внутреннему рынку. Для нас он премиальный. Запускаем много новинок. Что касается экспортных поставок, акцент делаем на китайский рынок.

НОМИНАЦИЯ «НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩАЯ, ХИМИЧЕСКАЯ И НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»



Гродно Азот
ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

Победитель

ОАО «ГРОДНО АЗОТ»

Дипломанты номинации

ООО «Фрешпак Солюшинс», ООО «Альнилам»

НОМИНАЦИЯ «МОЛОЧНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»



Победитель

ОАО «ЛИДСКИЙ МОЛОЧНО-КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ»

Дипломанты номинации

ОАО «Слуцкий сыродельный комбинат», ОАО «Молочный мир»

НОМИНАЦИЯ «МЯСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»



♦ ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ ♦



АЛЕКСАНДРОВ

Победитель в категории «Крупное предпринимательство»

ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Победитель в категории «Малое и среднее предпринимательство»

ООО «АЛЕКСАНДРОВ»

Дипломанты номинации

ОАО «Могилевский мясокомбинат»,
ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика»

НОМИНАЦИЯ «ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»



Победитель

ИООО «ВАСТЕГА»

Дипломанты номинации

ОАО «Слуцкий сахарорафинадный комбинат»,
СП «Санта Бремор» ООО



НОМИНАЦИЯ «СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ»



Победитель

ОАО «БЕЛОРУССКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД»

Дипломанты номинации

ОАО «Кричевцементношифер»,
ОАО «Буровая компания «Дельта»

НОМИНАЦИЯ «УСЛУГИ»



Победитель

**ГП «КОНУС»
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА НАН БЕЛАРУСИ
ПО МЕХАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Дипломанты номинации

Научно-технический центр «ДЭЛС»,
бизнес-центр «Столица»

НОМИНАЦИЯ «ПРОИЗВОДСТВО БЫТОВЫХ ТОВАРОВ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ»



Победитель

ЗАО «АТЛАНТ»

Дипломанты номинации

ПУП «Н-ТиВи», СП ОАО «Брестгазоаппарат»

НОМИНАЦИЯ «ОБРАЗОВАНИЕ»



Победитель

**БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

Дипломанты номинации

Институт бизнеса Белорусского государственного
университета,
Белорусский государственный медицинский университет



НОМИНАЦИЯ «ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО И ЛЕСОЗАГОТОВЛИВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»



Победитель

ГЛХУ «УЗДЕНСКИЙ ЛЕСХОЗ»

Дипломанты номинации

ГЛХУ «Лепельский лесхоз»,
ГЛХУ «Оршанский лесхоз»

НОМИНАЦИЯ «ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЕ И МЕБЕЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО»



Победитель

ООО «КИМАБЕЛ»

Дипломанты номинации

ПУП «Витебская лесопилка»,
ОАО «Речицадрев»

НОМИНАЦИЯ «ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

БЕЛОРУССКИЕ ОБОИ
управляющая компания холдинга

Победитель

**ОАО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ
ХОЛДИНГА «БЕЛОРУССКИЕ ОБОИ»**

Дипломанты номинации

ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат»,
РУП «Завод газетной бумаги»

НОМИНАЦИЯ «МАШИНОСТРОЕНИЕ И МЕТАЛЛООБРАБОТКА»



Победитель

**ЗАО «ОСИПОВИЧСКИЙ ЗАВОД
ТРАНСПОРТНОГО
МАШИНОСТРОЕНИЯ»**

Дипломанты номинации

ОАО «Гродненский механический завод»,
ООО «Металлопрокатная компания»

НОМИНАЦИЯ «МЕТАЛЛУРГИЯ»

Победитель



RECHICKIJ METIZNYJ ZAVOD
РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД
www.rmz.by

**ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ
ЗАВОД»**

НОМИНАЦИЯ «ЭЛЕКТРОНИКА, ПРИБОРОСТРОЕНИЕ, ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ И ОПТИКО-МЕХАНИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

Победитель



**ОАО «МИНСКИЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД
ИМЕНИ ВАВИЛОВА» – УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ ХОЛДИНГА «БЕЛОМО»**

Дипломанты номинации

ПО «Энергокомплект»,
ОАО «ИНТЕГРАЛ» – управляющая компания холдинга
«ИНТЕГРАЛ»

НОМИНАЦИЯ «ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ И РЕАБИЛИТАЦИИ»

Победитель



**ОАО «БОРИСОВСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКИХ
ПРЕПАРАТОВ»**

Дипломанты номинации

РУП «Белмедпрепараты»,
УП «Минскинтеркапс»,
ООО «Ассомедика»

НОМИНАЦИЯ «ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ»

Победитель



РУПТП «ОРШАНСКИЙ ЛЬНОКОМБИНАТ»

Дипломанты номинации

ОАО «Моготекс»,
ООО «БТК-5»



НОМИНАЦИЯ «ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА»



Победитель в категории «Крупное предпринимательство»

РЛУП «БЕЛИНТЕРТРАНС»

Победитель в категории «Малое и среднее предпринимательство»

ООО «АВАНТРЕЙЛ»

Дипломанты номинации

РУП «Белтаможсервис»,
РУП «Национальный аэропорт Минск»

СПЕЦИАЛЬНАЯ НОМИНАЦИЯ «ЭКСПОРТ ИННОВАЦИОННОГО ОБОРУДОВАНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ»



Победитель

ЧПТУП «СИФАНИЯ-ЭКОТЕХНИКА»

СПЕЦИАЛЬНАЯ НОМИНАЦИЯ «ЛУЧШИЙ БИРЖЕВОЙ ЭКСПОРТЕР»



Победитель

ОАО «СЛУЦКИЙ СЫРОДЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»

СПЕЦИАЛЬНАЯ НОМИНАЦИЯ «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ИНКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»



Победители

УП «ЦВЕТЛИТ» ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «БЕЛОРУССКОЕ ОБЩЕСТВО ГЛУХИХ»**УП «СВЕТОПРИБОР» ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «БЕЛОРУССКОЕ ТОВАРИЩЕСТВО ИНВАЛИДОВ ПО ЗРЕНИЮ»****УП «УНИВЕРСАЛ БОБРУЙСК» ОБЩЕСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «БЕЛОРУССКОЕ ОБЩЕСТВО ГЛУХИХ»**

26–27 ИЮНЯ

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ: ОСТРЫЕ ТЕМЫ, КОМПРОМИССНЫЕ РЕШЕНИЯ

Проведение IV Евразийского экономического форума, который состоялся в Минске, было приурочено к заседанию Высшего Евразийского экономического совета. Оба мероприятия организованы в рамках председательства Беларуси в органах ЕАЭС в 2025 году.

Форум состоял из шести крупных тематических блоков, которые включали 35 мероприятий. Участие в них приняли более 2,7 тыс. человек из 33 стран.

Белорусская торгово-промышленная палата также присоединилась к работе Евразийского экономического форума. В первый день заместитель председателя БелТПП Елена Малиновская приняла участие в диалоге-презентации «Куба: возможности для развития экономических связей между ЕАЭС и странами Латинской Америки и Карибского бассейна».

В рамках визита Главы кубинского государства в Минск для участия в Евразийском экономическом форуме с коллегами из Торгово-промышленной палаты Кубы подписано соглашение о создании Белорусско-Кубинского делового совета.

Также состоялся круглый стол на тему «Кооперация в ЕАЭС – путь к эффективно-

му развитию АПК», в котором Елена Малиновская также приняла участие. По мнению заместителя председателя БелТПП, одно из направлений евразийской агропромышленной кооперации, которому следует уделить особое внимание, – это импортозамещение.

– Выпуск импортных аналогов очень важен для агропромышленной сферы – от продукции семеноводства до сложной сельхозтехники, включая дроны и цифровые сервисы. Именно этот путь позволяет нашим странам реализовывать планы по импортозамещению в условиях санкционных ограничений и совместными усилиями обеспечивать модернизацию предприятий и расширение ассортимента выпускаемой продукции, – подчеркнула Елена Малиновская.

Государственным закупкам Евразийского экономического союза была посвящена секция, на которой с докладом выступил заместитель председателя БелТПП Денис Мелешкин. По его словам, в этой уникальной тематике сходятся интересы, усилия и исключительный опыт государств – членов ЕАЭС.



25-27 ИЮНЯ

ОСНОВА ДЛЯ БУДУЩИХ ПОКОЛЕНИЙ

Председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов принял участие в XII Форуме регионов России и Беларуси «Молодежь Беларуси и России – наследники Великой Победы и будущее Союзного государства», который прошел в Нижнем Новгороде.

В рамках этого события состоялось совместное мероприятие торгово-промышленных палат России и Беларуси на тему «Перспективные проекты делового сотрудничества регионов России и Беларуси – основа благополучия будущих поколений». Российскую сторону представлял президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Сергей Катырин.

– Форум регионов России и Беларуси стал не просто важной традицией, а мощной практической платформой, где встречаются инициативы и проекты, способные формировать экономику будущего. Особенно от радно, что в центре внимания нашего сегодняшнего диалога – перспективные проекты межрегионального делового сотрудничества, поскольку именно они являются основой устойчивого развития и благополучия будущих поколений, – отметил Михаил Мятликов.

Участники заседания обсудили широкий спектр актуальных вопросов, таких как роль молодежи в экономике страны, тренды промышленной кооперации, создание благоприятных и равных условий хозяйствования для субъектов обеих стран.

В рамках мероприятия были подписаны соглашения о сотрудничестве между Союзом «Торгово-промышленная палата Нижегородской области» и Гомельским отделением БелТПП, между Союзом «Торгово-промышленная палата Курской области» и Гомельским отделением БелТПП, между Союзом «Торгово-промышленная палата Псковской области» и Гродненским отделением БелТПП. Минское отделение БелТПП подписало соглашения о сотрудничестве с Союзом «Пермская торгово-промышленная палата» и Союзом «Астраханская торгово-промышленная палата».

Подписан контракт между ООО «Компания Марин Стор» и ООО «МотоВелоЗавод» на поставку мотоциклов MINSK. Подписаны меморандумы о намерениях между ОАО «Белшина» и ООО «САМ-МБ», между ООО «НОРКЕМ» и ОАО «Нафтан».



24 ИЮЛЯ

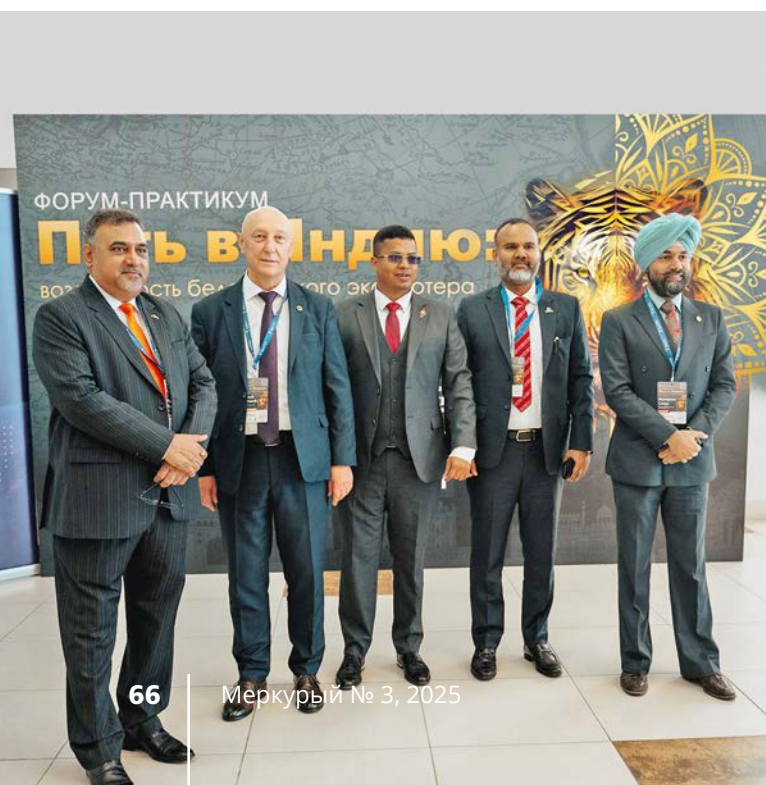
ПУТЬ В ИНДИЮ ОТКРЫТ

Форум-практикум «Путь в Индию: возможность белорусского экспорта», организованный Белорусской торгово-промышленной палатой, прошел в Могилеве. В мероприятии приняли участие свыше 150 компаний – представителей реального сектора отечественной экономики – и более 20 спикеров, включая специалистов индийской банковской, юридической, экономической сфер.

– Для нашей страны Индия – очень интересный рынок с численностью населения 1,5 млрд человек, рынок, в котором средний класс растет стремительными темпами. По оценкам специалистов, Индия имеет перспективу к 2027 году обогнать экономику Японии и Германии и стать третьей экономикой мира. Поэтому для Беларуси иметь такого торгово-экономического партнера очень важно и нужно, – отметила заместитель председателя БелТПП Елена Малиновская.

При этом белорусский бизнес с Индией работает достаточно давно. Дипломатические отношения были установлены в 1992 году, по линии торгово-промышленной палаты начато взаимодействие в 1993-м. Правовая база БелТПП с торгово-промышленными палатами Индии насчитывает 20 документов. На постоянной основе проводятся бизнес-миссии, белорусские субъекты хозяйствования активно участвуют в индийских выставках, индийские коллеги также частые гости в Беларуси.

Прошедший форум-практикум – это не просто дискуссия, а пошаговая инструкция по выходу белорусской продукции на индийский рынок. В ходе мероприятия обсужден широкий круг тем – от культурных особенностей индийцев до поиска партнеров, проведения платежей, урегулирования споров, нюансов сертификации, маркировки, логистики.



2 СЕНТЯБРЯ

ОБОЮДНЫЙ РОСТ ИНТЕРЕСА

На площадке СЭЗ «Витебск» состоялось четвертое заседание Белорусско-Узбекского делового совета. В мероприятии, которое проводилось в рамках III Белорусско-Узбекского женского бизнес-форума, приняли участие представители белорусского и узбекского бизнеса.

Открывая мероприятие, председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Михаил Мятликов отметил, что отношения Беларуси и Узбекистана носят стратегический характер и успешно развиваются в духе дружбы и партнерства.

– Динамика двустороннего товарооборота демонстрирует устойчивую позитивную тенденцию. По итогам 2024 года взаимная торговля прибавила 12%, по результатам первого полугодия – плюс 18% к первым шести месяцам прошлого года. Отрадно, что растут поставки белорусских товаров в Узбекистан, так же как и узбекская продукция пользуется все большим спросом

на белорусском рынке, – отметил Михаил Мятликов.

В ходе заседания делового совета руководство и сотрудники белорусских и узбекских компаний провели презентации выпускаемой продукции. В составе узбекской делегации – представители текстильной и пищевой промышленности, сельскохозяйственного машиностроения, строительства, туризма. С белорусской стороны были представлены предприятия в сфере деревообработки, инвестирования, транспорта и логистики.

Официальную часть заседания завершила церемония подписания соглашения о совместном продвижении сельскохозяйственной техники между ОАО «Управляющая компания холдинга «Бобруйскагромаш» и ООО «AGROMAX TECHNIC».

Также состоялись B2B-переговоры, на которых компании могли наметить векторы дальнейшего сотрудничества.

Текст: Марина Бруйко, Юлия Рогащук





АДГЕЗИЯ – ЛЕГКОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ КОНТАКТА

Этот девиз ООО «АДГЕЗИЯ» выбрало не зря. Понятие «адгезия» как способ сцепления разнородных сред применимо и к обществу. Наш девиз отражает суть политики компании, ведь очень важно в нынешнее изменчивое время оставаться открытым и легко контактировать, доверять и образовывать надежные связи, идти на компромисс и в различных жизненных ситуациях держаться вместе.

Как для любых прочных взаимоотношений нужна хорошая адгезия, так и для любых надежных соединений нужен хороший клей.

ООО «АДГЕЗИЯ» – лидер в Беларуси по ассортименту и поставке клеевой продукции, в том числе специального назначения. Ассортиментный портфель содержит более 2 тысяч наименований. Сегодня он включает:

- клеевую и герметизирующую продукцию;
- резиновые смеси;

- ремонтно-восстановительные, смазочные и сопутствующие химические спецматериалы.

Основные поставщики продукции – ведущие концерны России, стран СНГ и Европы. ООО «АДГЕЗИЯ» является официальным дилером 10 крупнейших предприятий Российской Федерации по производству химической продукции и все годы добросовестно выполняет свои обязательства.

Узнаваема и активно продвигается на рынок продукция под собственным товарным знаком **ADHESION**. ADHESION – это уровень высокого качества клеевых и герметизирующих материалов. Ассортиментная линейка постоянно расширяется, в связи с этим увеличивается потребительский спрос.

В то же время при большом ассортименте продукции люди часто теряются: какой клей выбрать? какой клеевой состав подходит для различных материалов? каким образом его следует применять?





Татьяна Медведева, директор ООО «АДГЕЗИЯ»:

– В периоды мировых экономических потрясений, в условиях растущей конкуренции ООО «АДГЕЗИЯ» не прекращало свою деятельность. Мы регулярно обновляем ассортимент, расширяем рынки сбыта, контролируем качество продукции, осваиваем новые технологии, повышаем эффективность работы и укрепляем конкурентные позиции. Самой главной ценностью предприятия являются люди – квалифицированные сотрудники, надежные партнеры и поставщики, постоянные и новые покупатели. Мы благодарим всех за сотрудничество, понимание, помощь, надежду на лучшее будущее.

ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОДУКЦИИ



авиационная



судостроительная



автомобильная



электронная



станкостроительная



нефтехимическая



строительная

Найти ответы на все вопросы и сделать правильный выбор **помогут специалисты ООО «АДГЕЗИЯ», опыт которых нарабатывался более 20 лет.**

ООО «АДГЕЗИЯ» активно использует различные формы партнерства с белорусскими предприятиями. Продукция компании ежедневно доставляется на белорусские предприятия и в организации через дистрибьюторскую сеть и на предприятия-партнеры или отгружается путем самовывоза со склада, который находится в городе Минске.

Компания реализует продукцию и на экспорт. Активными покупателями всегда были Российская Федерация, страны Восточной Европы. Наши клеевые составы и герметики экспортируются в страны Азии и Ближнего Востока. Предприятие также вышло на рынок Латинской Америки. Пользуется спросом продукция и в странах Северо-Восточной Африки, куда начались поставки в 2024 году.

ПОЛУЧИТЬ ОТ НАС ГРАМОТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ:



chemi.by



+375 17 3 500 222, +375 17 3 500 333
+375 29 3 097 000, +375 29 3 670 670



klei2007@mail.ru, chemi.by@gmail.com



г. Минск, ул. Калиновского, 53/3, пом.1Н



grandchemi.com

УНП 190917664



В содержание
To contents

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПОЗИЦИИ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА



Дмитрий Ярмолюк,
советник департамента международного сотрудничества
и выставочной деятельности БелТПП



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ РЫНОК САУДОВСКОЙ АРАВИИ СТАНОВИТСЯ ВСЕ БОЛЕЕ
ЗНАЧИМЫМ ОРИЕНТИРОМ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

ТОЛЬКО ЗА 2024 ГОД БЕЛОРУССКИЙ ЭКСПОРТ В ЭТУ СТРАНУ ВЫРОС НА 86%
ПО СРАВНЕНИЮ С 2023 ГОДОМ, И САУДОВСКАЯ АРАВИЯ ПОДНЯЛАСЬ
С 70-ГО НА 68-Е МЕСТО В СПИСКЕ ИМПОРТЕРОВ БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ.



ОФИЦИАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ

Королевство Саудовская Аравия

СТОЛИЦА

Эр-Рияд

ПЛОЩАДЬ2 149 690 км²**НАСЕЛЕНИЕ**

34 218 169 чел.

ВВП

2,112 трлн долл. США

ВИЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

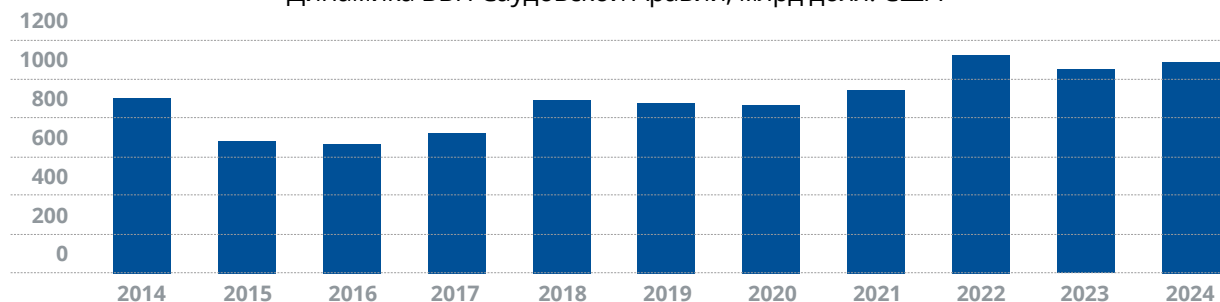
Требуется виза

**ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИКИ**

Саудовская Аравия представляет собой крупнейшую экономику Ближнего Востока и Северной Африки и одну из наиболее быстрорастущих экономик мира. ВВП страны в 2024 году достиг 4,7 трлн риалов* (1,3 трлн долл. США) благодаря в первую очередь выручке от экспорта нефти. КСА располагает вторыми по величине запасами нефти в мире, причем, в отличие от Венесуэлы (1-е место), его месторождения более доступны для разработки.

Большая часть территории страны непригодна для постоянного проживания и на 98% не может быть использована для сельскохозяйственных нужд. Из-за этого население страны сравнительно невелико и составляет всего 36,947 млн человек, из них 38,6% экспатов. Как следствие, ВВП на душу населения по паритету покупательской способности в КСА один из самых высоких в мире: страна занимает 11-е место по этому показателю.

Динамика ВВП Саудовской Аравии, млрд долл. США



* 1 риал = 0,27 долл. США (курс Центробанка КСА на 24.06.2025)



Ожидается, что в 2025 году ВВП вырастет на 3,7%, опережая среднемировые темпы, а увеличение спроса приведет к росту потребительских расходов на 4,5%. Умеренная инфляция (около 2%) еще более укрепит фундамент для оздоровления саудовской экономики.

Страна следует стратегическому курсу на диверсификацию экономики и постепен-

ное сокращение зависимости от нефтедобычи. За 2024 год доля нефтяного сектора в ВВП сократилась на 5%, а доля остальных отраслей выросла на 3,7%. Именно их стабильный подъем обеспечил возврат экономики к росту после вызванного пандемией 2020 года спада.

Согласно программе социально-экономического развития «Видение-2030»

Динамика основных экономических секторов (кроме нефтегазового) в 2022–2025 гг.

	Объем в млн риалов (% ВВП)			
	2022 г.	2023 г.	2024 г.	I кв. 2025 г.
Оптовая и розничная торговля, ресторанный и гостиничный бизнес	457 027 (10%)	501 615 (10,9%)	537 594 (11,5%)	144 574 (12,0%)
Промышленность (кроме нефтепереработки)	454 752 (10%)	475 493 (10,4%)	492 548 (10,5%)	133 391 (11,1%)
Финансовые услуги, страхование, прочие услуги для бизнеса	482 195 (10,6%)	508 609 (11,1%)	533 882 (11,4%)	132 219 (11%)
Транспорт, складские услуги, коммуникации	233 090 (5%)	250 234 (5,4%)	262 502 (5,6%)	71 621 (5,9%)
Операции с недвижимостью	230 223 (5%)	235 731 (5%)	243 169 (5,2%)	63867 (5,3%)
Строительство	314 689 (6,9%)	338275 (7,4%)	354 462 (7,6%)	89 202 (7,4%)
Сельское и рыбное хозяйство, производство продуктов питания	107 401 (2,3%)	92 308 (2%)	117 988 (2,5%)	30 014 (2,5%)





в ближайшие пять лет КСА планирует выйти на ВВП в размере 1,733 трлн долл. США, при этом доля неэнергетического сектора должна возрасти до 1,325 трлн долл. Если сейчас на нефть приходится 75% совокупного экспорта Саудовской Аравии, к 2030 году этот процент должен сократиться до 50%.

В будущем социально-экономическое развитие КСА должно подпитываться, главным образом, динамикой неуглеродных производств, капиталовложениями в инфраструктуру, городское строительство, туризм, «зеленые» и цифровые технологии. Для этого в стране создан Государственный инвестиционный фонд с объемом совокупных активов в размере 925 млрд долл. Среди крупнейших проектов – многофункциональная экономико-жилая территория NEOM стоимостью 500 млрд долл., которая включает в себя линейный «город будущего»

The Line, промышленный район и морской порт Oxagon, горнолыжный курорт Traena, морской курорт Sindalah.

Саудовская Аравия позиционирует себя в качестве одного из региональных лидеров в сфере цифровизации и развития ИКТ-технологий. «Видение-2030» делает акцент на усиленное развитие отечественных электронных сервисов в сферах медицины, финансов, образования, транспорта, развлечений и госуправления. В 2023 году ИКТ-сектор этой страны считался наиболее крупным и быстрорастущим в Северной Африке и на Ближнем Востоке и оценивался в 40,94 млрд долл. (4,1% национального ВВП). В частности, инвестиции в цифровую инфраструктуру за последние 6 лет составили 24,8 млрд долл., а в технологии на основе искусственного интеллекта – 720 млн долл. и должны достигнуть 1,9 млрд долл. к 2027 году.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Многолетняя концентрация на добыче углеводородного сырья и ее высокая маржинальность привели к неразвитости собственных производств и зависимости Саудовской Аравии от импорта многих ключевых товаров: от сложнотехнического оборудования до продуктов питания. В частности, страна закупает за рубежом до

80% пищевой продукции. В этой связи «Видение-2030» предусматривает импортозамещение по ряду направлений. Например, планируется выйти на полную самодостаточность по молочным продуктам, яйцам, мясу птицы и в целом удвоить объемы внутреннего производства сельскохозяйственной продукции.



Основные страны-партнеры КСА по импорту, млрд риалов

Китай	208 746,4		24,0%
США	73 747		8,0%
ОАЭ	48 124		6,0%
Индия	47 462		5,0%
Германия	37 597		4,0%
Япония	31 835		3,6%

Считается, что по молочной продукции, пшенице, яйцам эта цель достигнута досрочно. Тем не менее статистика показывает, что на протяжении последних трех лет ввоз этих товаров из-за рубежа стабильно возрастает как в количественном, так и стоимостном выражении. То же самое касается мяса и продукции мясопереработки, овощей и фруктов, безалкогольных напитков.

Положительный рост динамики импорта наблюдается и в сегментах медицинской и фармацевтической продукции, пряжи, тканей, металлопродукции. В сегменте же готовой одежды преобладает смешанный тренд: физические объемы возрастают, а в стоимостном выражении сокращаются.

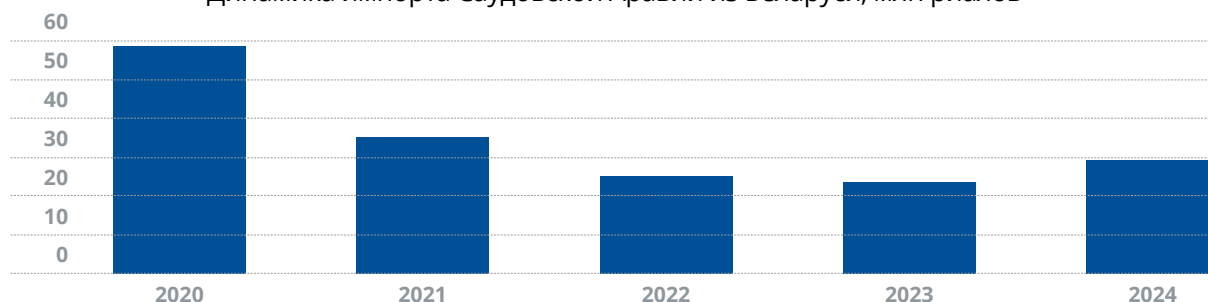
Наибольшие объемы импорта в 2024 году пришлось на машины, оборудование и транспортные средства различного назначения (339,492 млрд риалов), продукты нефтепереработки (48,8 млрд риалов),

черные металлы (36,9 млрд риалов), золото немонетарное (30,6 млрд риалов), прочие изделия из металлов (25,0 млрд риалов), зерновые (24,6 млрд риалов), цветные металлы (21 млрд риалов), овощи и фрукты (16,1 млрд риалов), эфирные масла, резины, ароматические вещества, чистящие и моющие средства (13,2 млрд риалов), мясо и мясопродукты (11,7 млрд риалов).

Наиболее осязаемое давление на саудовский рынок оказывают китайские экспортеры: если в 2020 году их доля здесь составляла 19,6%, то к 2024 году они заметно потеснили поставщиков из других стран и заняли 24% рынка.

После пандемийного кризиса 2020–2021 годов закупки Саудовской Аравии из Беларуси стабильно увеличиваются уже который год подряд, достигнув в прошлом году значения 29,3 млн риалов (10,7 млн долл. США). Это говорит о наличии на рынке значительных ниш для белорусского экспорта.

Динамика импорта Саудовской Аравии из Беларуси, млн риалов





Основные статьи импорта КСА из Беларуси (тыс. долл. США)

	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ	7743	1932	2615	1533	3650
Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ; продукты из натуральных компонентов молока, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ, в другом месте не поименованные или не включенные	56	123	517	279	697
Лазеры, кроме лазерных диодов; приборы и инструменты оптические прочие, в другом месте данной группы не поименованные или не включенные (с 01.01.2022)	187	532	548	325	665
Машины и механические устройства, имеющие индивидуальные функции, в другом месте данной группы не поименованные или не включенные	0	0	39	168	427
Измерительные или контрольные приборы, устройства и машины, в другом месте данной группы не поименованные или не включенные; проекторы профильные	1,593	76	5	160	316
Масло рапсовое (из рапса или кользы) или горчичное и их фракции, нерафинированные или рафинированные, но без изменения химического состава	0	0	0	0	295
Масса волокнистая, полученная из регенерируемых бумаги или картона (макулатуры и отходов) или из других волокнистых целлюлозных материалов	0	363	0	0	216
Текстильные материалы прорезиненные, кроме материалов товарной позиции 5902	0	260	0	0	212
Изделия столярные и плотничные, деревянные, строительные, включая ячеистые деревянные панели, панели напольные собранные, гонт и дранку кровельные	143	325	118	157	143



ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ КАТЕГОРИИ ДЛЯ РЫНКА КСА

С учетом тенденций развития саудовской экономики, текущего и прогнозируемого спроса наибольшие шансы быть востре-

бованными на местном рынке в ближайшие годы имеют следующие белорусские товары:



ПИЩЕВАЯ ПРОДУКЦИЯ

Спрос будет подстегиваться бурным развитием туризма и ресторанного бизнеса. Особенно будут востребованы продукты для здорового, диетического питания и органического производства, говядина (халаль), мясо птицы, безалкогольные напитки, молочная продукция, свежие фрукты и овощи и продукты их переработки.

Исходя из уже имеющегося опыта поставок белорусского сухого молока, кисломолочных продуктов, творога и сыра на соседний и схожий по характеристикам рынок Объединенных Арабских Эми-

ратов, эти же товары могут найти спрос в Саудовской Аравии. Ожидаемое получение разрешения саудовских властей на ввоз из Беларуси мяса птицы (соответствующая работа ведется ведомствами двух стран) и уже состоявшаяся сертификация «Белхалаль» саудовскими специалистами позволят включить соответствующие статьи в ассортимент белорусского экспорта. Основными конкурентами по молочке для нашей страны выступают Новая Зеландия, США и ОАЭ (очевидно, реэкспорт), по мясу – Бразилия.



ТОПЛИВО И ПРОДУКЦИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ

Располагая собственными нефтеперерабатывающими заводами, Саудовская Аравия тем не менее импортирует значительные объемы нефтепродуктов из-за рубежа (20,7 тыс. т на 48,8 млрд риалов в 2024 году). Основными поставщиками выступают Египет, Россия, ОАЭ и Оман. В частности, Россия за по-

следние четыре года в шесть раз нарастила экспорт в КСА вакуумного газойля и мазута. По итогам участия белорусской делегации в выставке Saudi Plastics & Petrochem в Эр-Рияде в мае 2025 года заслуживают проработки также возможности экспорта в эту страну ряда категорий нефтехимической продукции.



ГОТОВАЯ ОДЕЖДА, ТКАНИ И ИЗДЕЛИЯ ИЗ НИХ

Импорт одежды в Саудовскую Аравию в 2022–2024 гг. вырос с 355 до 410 тыс. т, тканей, белья столового, постельного, кухонного и т.д. – с 656 до 850 тыс. т. По кодам ТН ВЭД 61, 62 и 6302 около половины закупок приходится на Китай, значительные доли рынка

принадлежат также экспортерам из Бангладеш и Индии. Представляется, что Беларусь могла бы конкурировать с утвердившимися поставщиками в первую очередь за счет собственных флагманских брендов нижнего белья, льняных изделий и т.д.





ПРОМЫШЛЕННАЯ ТЕХНИКА И ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

Благодаря масштабной программе строительства Саудовская Аравия в обозримом будущем продолжит испытывать высокую потребность в таких товарах. В 2020–2024 гг. отмечается более чем трехкратный рост закупок спецтехники по кодам ТН ВЭД 8429 (до 1,2 млрд долл.), 8430 (до 1,03 млрд долл.) и 8704 (до 2,6 млрд долл.). Имеется определенный интерес Эр-Рияда к импорту из Беларуси грузового и пассажирского транс-

порта, как показали белорусско-саудовские переговоры в феврале 2025 года на площадке МАЗа.

Основными поставщиками аналогов являются КНР, Индия, Япония, Южная Корея, европейские страны и США. Ввиду длительного характера местного спроса имеет смысл рассмотреть возможность создания в КСА сборочных производств белорусской техники.



ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ЦИФРОВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ РАЗЛИЧНОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Саудовская Аравия проявляет точечный интерес к передовым белорусским решениям, которые могут найти применение при реализации «Видения-2030». Резидент ПВТ компания X-Labs в 2024 году была отобрана для участия в проекте создания в Саудовской Аравии крупного инновационного спортивного центра. Еще один резидент, компания Solar LS, на протяжении последних лет поставляла на саудовский рынок лазерное оборудование (третья по значи-

мости позиция белорусского экспорта в эту страну согласно trademap.org). В 2025 году анонсирована покупка саудовской стороной 50% доли в Solar LS «в целях переноса производства и технологий в Саудовскую Аравию в рамках "Видения-2030"».

Долгосрочная ставка Эр-Рияда на цифровизацию и технологическое перевооружение экономики и общественной жизни позволяет рассчитывать на появление на этом рынке новых ниш для белорусских разработчиков. **М**



БЕЛАРУСЬ – ТАНЗАНИЯ: ВЗАИМОПОНИМАНИЕ И ПОДДЕРЖКА

ЧЕТВЕРТЫЙ КРУПНЕЙШИЙ ЗОЛОТОДОБЫТЧИК В АФРИКЕ, ОДНА ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ ЭКОНОМИК В МИРЕ, ЗДЕСЬ НАХОДИТСЯ САМАЯ КРУПНАЯ ГОРА КОНТИНЕНТА КИЛИМАНДЖАРО, А ТУРИСТЫ СЮДА ЕДУТ, ЧТОБЫ УВИДЕТЬ ЗНАМЕНИТУЮ «БОЛЬШУЮ АФРИКАНСКУЮ ПЯТЕРКУ» В ОДНОМ МЕСТЕ – ЛЬВА, ЛЕОПАРДА, СЛОНА, БУЙВОЛА И НОСОРОГА. ВСЕ ЭТО – ТАНЗАНИЯ. СЕГОДНЯ ОБ ЭТОЙ СТРАНЕ ГОВОРЯТ ВСЕ ЧАЩЕ. БЛАГОДАРЯ РЯДУ РЕФОРМ, КОТОРЫЕ ЗДЕСЬ ПРОВОДЯТСЯ, ГОСУДАРСТВО ВСТАЛО НА ПУТЬ ИНТЕНСИВНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. ИНТЕРЕСНА ЭТА АФРИКАНСКАЯ СТРАНА И БЕЛАРУСИ.

Текст: Марина Бруяко



ОФИЦИАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ

Объединенная Республика
Танзания

СТОЛИЦА

Номинальная столица – Додома,
фактическая – Дар-эс-Салам

ПЛОЩАДЬ

947 300 км²

НАСЕЛЕНИЕ

65 642 682 чел.

ВИЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Требуется виза



Дипломатические отношения между Республикой Беларусь и Объединенной Республикой Танзания были установлены еще в 1996 году. Однако объем двусторонней торговли все это время был незначительным. Беларусь поставляет в Танзанию измерительную аппаратуру, пестициды, печатную продукцию. Основу танзанийского импорта в нашу страну формируют поставки семян, кофе и чая, цветов и бутонов, растений, фруктов. Тем не менее потенциал сотрудничества далеко не исчерпан. Более того, торгово-экономические отношения государств только набирают обороты.

В июле нынешнего года премьер-министр Танзании Кассим Маджалива Маджалива посетил Беларусь. Это первый визит делегации такого уровня в нашу страну из этого африканского государства. В рамках визита высокий гость встретился с премьер-министром Республики Беларусь Александром Турчиным, посетил ряд отечественных предприятий, подписаны меморандумы о взаимопонимании и сотрудничестве.

По словам Александра Турчина, Беларусь рассматривает Танзанию как важного партнера в Восточной Африке и готова

поддерживать эту страну в ее стремлении к экономическому развитию и процветанию, всемерно содействовать укреплению взаимовыгодных отношений.

– Знаем о масштабных программах развития экономики Танзании, сельского хозяйства, транспортной сферы, образования и здравоохранения. Мы видим значительные перспективы для наращивания взаимодействия в таких областях, как машиностроение, нефтехимия, медицинская, пищевая и военно-техническая промышленность, туризм, – подчеркнул премьер-министр Беларуси во время встречи с Кассимом Маджаливой Маджаливой.

Сегодня в Танзании проводится ряд реформ, направленных на достижение устойчивого экономического роста, повышение уровня жизни населения и укрепление демократических институтов. Основные преобразования касаются экономической либерализации, образования, здравоохранения и управления.

Посещая Республиканское унитарное предприятие «Белмедпрепараты», Кассим Маджалива Маджалива сообщил, что под чутким руководством президента в его стране проводится реформа в области здра-

воохранения, которая направлена на привлечение инвестиций. Правительство предоставляет различные стимулы, в том числе финансовые, для создания благоприятной среды для инвесторов.

– Правительство Танзании оказывает поддержку и инвестирует в эту сферу с помощью некоторых агентств. Эти же агентства могут послужить белорусским фармацевтическим предприятиям в поставке продуктов, которые имеют необходимые сертификаты, на наш рынок. Поддержка инвесторов предполагает не только помощь в оформлении необходимых документов, лицензий, разрешений, справок, но и освобождение от некоторых выплат, – отметил премьер-министр Танзании.

Сегодня около 80% всех лекарств, которые необходимы государству, импортируются. Около 20% производятся в самой стране. В этой ситуации видится потенциал создания производства лекарственных средств в Танзании.

Кроме того, Кассим Маджалива Маджалива обозначил выгодное стратегическое расположение своей страны в восточноафриканском регионе. В связи с этим инвесторы могут рассчитывать не только на рынок Танзании, но и рынки соседствующих стран.

Делегация Танзании ознакомилась с процессом производства пероральных форм противоопухолевых препаратов, выпускаемых РУП «Белмедпрепараты». Министр здравоохранения Беларуси Александр Ходжаев, сопровождая гостей, подчеркнул, что в Беларуси используется современное оборудование, ведется контроль качества продукта на самом высоком уровне.

На встрече также было оговорено, что белорусская делегация фармпроизводителей в ближайшее время посетит Танзанию

для ознакомления с рынком на месте для дальнейшего взаимодействия.

Беларусь также готова поставлять в Танзанию отечественную карьерную, дорожно-строительную, коммунальную, пожарную и иную технику, адаптированную под потребности восточноафриканской стороны. К примеру, тракторы, различное навесное оборудование к ним, зерноуборочные комбайны, зерновозы, комплексы хранения и сушки зерна. Таким образом, Беларусь внесет вклад в обеспечение продовольственной безопасности Танзании.

– Мы готовы делиться знаниями, технологиями, компетенциями, обеспечить сервисное сопровождение и обучение технического персонала, работать над реализацией совместных программ и проектов. Наше предложение основано на уже имеющемся опыте реализации программ механизации сельского хозяйства в Зимбабве и Нигерии. В других странах Африки также хорошо знают нашу технику, – подчеркнул Александр Турчин.

В то же время с Танзанией уже плотно работает Минский тракторный завод. За последние несколько лет туда было поставлено 140 единиц техники. Во время посещения танзанийской делегацией Минского тракторного завода генеральный директор предприятия Сергей Авраменко отметил:

– С учетом того, что продуктовые ряды и МТЗ, и других белорусских предприятий промышленности не только модернизировались, но и пополнились новыми моделями, у танзанийской стороны вызвали неподдельный интерес наши новинки, шлейф технологического прицепа оборудования к тракторам, техника МАЗ и «АМКОДОР». Считаю, что это сотрудничество плавно перетечет в коммерческие контракты, и мы в очередной раз докажем, что техника белорусского производства не только конкурентоспособна, но и в целом обеспечивает все потребности наших клиентов.

У каждой из стран Африки, где представлена продукция холдинга, свои запросы,



которые зависят от размера пашни, возделываемых культур. Есть спрос как на минитехнику, мотоблоки, так и на тракторы мощностью двигателя до 350 лошадиных сил. Что касается Танзании, то, исходя из условий, которые там есть, наиболее привлекательной и востребованной видится техника мощностью от 80 до 150 лошадиных сил. Сергей Авраменко добавил, что логистика поставок на африканский рынок отработана. Если возникают определенные шероховатости, то это вызовы, которые успешно преодолеваются.

Премьер-министр Танзании Кассим Маджалива Маджалива, в свою очередь, призвал белорусский бизнес рассмотреть возможности более тесного сотрудничества с танзанийской стороной в сфере сельского хозяйства. Он заверил, что правительство Танзании готово оказывать белорусскому бизнесу содействие по развитию двустороннего взаимодействия и наращиванию присутствия на рынке страны.

Беларусь же открыта к расширению поставок из Танзании товаров, в том числе для переработки и реализации на рынке Евразийского экономического союза: кофе, чая, орехов, хлопка, фруктов и другой продукции.

По итогам встречи премьер-министров Беларуси и Танзании было подписано четыре документа:

- меморандум о взаимопонимании между министерствами иностранных дел о политических консультациях;
- меморандум о взаимопонимании между Министерством сельского хозяйства и продовольствия Беларуси и Министерством сельского хозяйства Танзании о сотрудничестве в области сельского хозяйства;
- меморандум о взаимопонимании между Министерством образования Беларуси и Министерством образования, науки и технологий Танзании о сотрудничестве в сфере образования;
- меморандум о сотрудничестве между Белорусской торгово-промышленной палатой и Торгово-промышленной и сельскохозяйственной палатой Танзании. Данный документ был подписан председателем БелТПП Михаилом Мятликовым и Чрезвычайным и Полномочным Послом Объединенной Республики Танзания в Республике Беларусь (по совместительству) Фредриком Ибрагимом Кибуттой. [М](#)

ЭЛЕКТРОННЫЙ СЕРТИФИКАТ ВМЕСТО ЧЕМОДАНОВ ДОКУМЕНТОВ

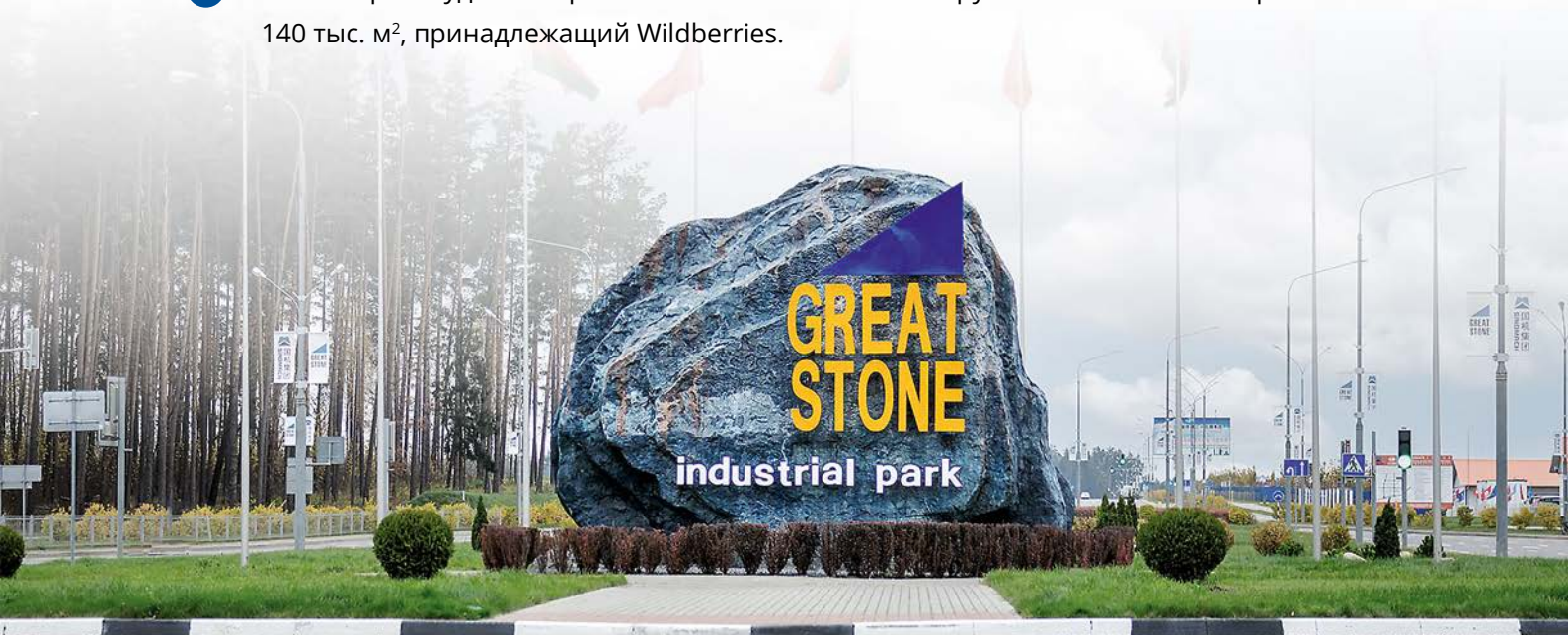


БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА ПРЕДОСТАВЛЯЕТ СУБЪЕКТАМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДАВАТЬ ДОКУМЕНТЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ СЕРТИФИКАТА СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И НЕПОСРЕДСТВЕННО ПОЛУЧАТЬ ЭЛЕКТРОННЫЙ СЕРТИФИКАТ. ЭТОТ ДОКУМЕНТ РЕАЛИЗУЕТ ПРАВО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ НА НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ДРУГИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В СЛУЧАЯХ, УСТАНОВЛЕННЫХ БЕЛОРУССКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ. ПОКА ЧТО ДАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОБКАТЫВАЕТСЯ НАРЯДУ С СОХРАНЕНИЕМ ВЫДАЧИ БУМАЖНЫХ СЕРТИФИКАТОВ, ОДНАКО НЕ ИСКЛЮЧЕНО, ЧТО В СКОРОМ ВРЕМЕНИ ТАКОЙ ДОКУМЕНТ БУДЕТ ВЫДАВАТЬСЯ ТОЛЬКО В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ. ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОГО СЕРТИФИКАТА ОЦЕНИЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ».

Текст: Марина Бруяко

ЦИФРЫ И ФАКТЫ О «ВЕЛИКОМ КАМНЕ»

- Строительство «Великого камня» началось в 2015 году в Смолевичском районе на месте, где в то время стояли лес и болото.
- Название «Великий камень» происходит от одноименной деревни, расположенной на территории парка. Всего в его границы входит 16 деревень.
- Под парк отведена площадь в 11 760 гектаров. Это сопоставимо с таким областным центром, как Могилев.
- В границы парка вошел Национальный аэропорт Минск, что по классификации Евразийского экономического союза приравнивает особую экономическую зону к портовой.
- В парке зарегистрировано 152 компании из 15 стран мира. Производят продукцию 55 компаний, работает порядка 3,5 тысячи человек. Остальные предприятия находятся в режиме инсталляции своих проектов: кто-то строится, кто-то проектируется.
- В рамках «Великого камня» сформировалось четыре кластера предприятий: машиностроение, медицина и биотехнологии, логистика и электроника.
- Идет строительство мультимодального железнодорожного терминала, который планируется сдать в эксплуатацию в 2026 году. Это позволит резидентам и не только осуществлять полный комплекс доставки сырья и своих товаров как в парк, так и из парка.
- В индустриальном парке работает своя пожарная часть. Многие предприятия имеют высокий класс пожарной опасности, и наличие пожарной части позволяет им не включать в свой проект затраты на устранение данного риска.
- На территории парка построен первый арендный жилой дом. В этом году начнется строительство второго.
- В 2024 году индустриальный парк заключил рекордный контракт. На территории в 27 гектаров будет построен самый большой в Беларуси логистический терминал – 140 тыс. м², принадлежащий Wildberries.



Первой среди резидентов «Великого камня» документы на получение электронного сертификата собственного производства подала компания ООО «КарбонБелТех». С 2023 года предприятием реализуется инвестиционный проект по производству хоккейного инвентаря, в частности клюшек из карбона.

Карбон – это композитный, т.е. многокомпонентный материал, изготовленный из двух или более компонентов с различными физическими, химическими свойствами, которые в сочетании приводят к появлению нового материала. Изделия из такого сырья отличаются высокой прочностью, легкостью, устойчивостью к высоким температурам. Благодаря своим характеристикам данный материал популярен в различных отраслях – автомобильной, аэрокосмической и спортивной.

Для Беларуси изготовление карбоновых клюшек – инновационное производство. А на просторах Евразийского экономического союза таких предприятий всего два: второе – в России. Потребители отечественной продукции – профессиональные хоккейные клубы – уже успели оценить новинку: отмечают ее дизайн, легкость, надежность, прочность и управляемость в игре, способность выдерживать серьезные нагрузки. В то же время российские конкуренты, встретив сильного игрока на рынке, развязали серьезную борьбу за первенство и периодически вставля-

ют белорусскому производителю палки в колеса.

– Все отечественные хоккейные клубы играют нашими клюшками. Да и в целом в каждой хоккейной лиге есть клубы, использующие наш спортивный инвентарь. Топовые профессионалы, спортсмены с мировым именем сделали рекламу, взяв в руки наши клюшки. Глядя на это, и самые юные хоккеисты просят родителей купить именно такой товар, – рассказала специалист по развитию ООО «КарбонБелТех» Марина Тортунова.

ООО «ЛеанГрупп Алютуб» о получении электронного сертификата собственного производства позаботилось еще на стадии тестового производства алюминиевой трубы, предназначенной, главным образом, для фармацевтической отрасли. Данное производство – импортозамещающее: ранее такой вид упаковки закупался исключительно за рубежом.

Ожидается, что данный продукт будет востребован не только в медицине. По словам директора предприятия Ольги Сивой, наблюдается возврат к алюминиевой трубе в косметологии, среди производителей бытовой химии, в пищевой отрасли: все больше компаний поддерживают тренд на экологичность. Интерес к продукции белорусского производства уже проявили как белорусские предприятия, так и зарубежные.

– Любому руководителю хочется эффективно задействовать время своих сотрудников, поэтому идею с выдачей электронных сертификатов мы активно поддержали. Такой подход значительно сокращает временные издержки, которые существуют при подаче бумажных документов и получении бумажных сертификатов, а также уменьшает бумагооборот, что важно в поддержании тренда на экологичность. К тому же у нас трудятся молодые сотрудники, которым больше близка работа с интернет-ресурсами, – акцентировала Ольга Сивая.

Электронный сертификат собственного производства на работы и услуги



получило ООО «Дельфидиа» – научно-производственное предприятие, выпускающее электрохимические датчики для систем измерения уровня глюкозы в крови «Сателлит», «Сателлит плюс» и «Сателлит Экспресс». Тест-полоски соответствуют международным стандартам, имеют высокую точность измерения и составляют конкуренцию известным мировым брендам.

Директор предприятия Владимир Шурпач рассказывает:

– Больше четырех лет мы в числе резидентов парка. В «Великом камне» чувствуется поддержка государства в виде существенных налоговых льгот. Чтобы воспользоваться ими, необходимо было каждый год обращаться в БелТПП за получением сертификата на работы и услуги собственного производства с предоставлением бумажных документов. Переход на применение электронных документов сократил не только сроки получения сертификата, но и наши временные и финансовые издержки.

Долгое время Белорусская торгово-промышленная палата работала с резидентами «Великого камня» в режиме выдачи сертификатов на бумаге. В то же время делались шаги для того, чтобы упростить получение бумажного документа. При администрации индустриального парка открывался отдел, куда раз в неделю приезжал сотрудник, забирал документы, проводил консультации, а после проведения экспертизы привозил готовый сертификат. Это далеко не идеальный метод общения с бизнесом по вопросам сертификации.

30 января 2025 года было принято постановление правительства, которое позволило подавать документы на сертификацию в электронном виде и непосредственно получать электронный сертификат.

– Преимущества такого подхода очевидны. Главное из них – это экономия времени на логистику. Для сравнения. Путь от «Великого камня» до Белорусской торгово-промышленной палаты, где происходит



подача документов, составляет 45 минут. Затем по этому маршруту нужно проехать еще раз – за получением готового сертификата. В итоге из 12 часов, которые по нормам запланированы на выдачу сертификата, 2–2,5 часа затрачивается только на подачу и получение документа в бумажном виде. При использовании же цифровых технологий экономится порядка 20% времени. Кроме того, сокращаются затраты на бумагу, на топливо и др. Есть предприятия, которые подают документы на сертификацию на 500 и даже 1000 страниц, это просто чемоданы документов, которые привозятся предприятиями в БелТПП, – отметил заместитель председателя БелТПП Денис Мелешкин.

В целом мы живем в век цифровизации, и переход на электронную сертификацию – это неизбежное требование времени. С января БелТПП проводит плавные шаги по переходу от бумажной к электронной сертификации, чтобы данная мера не стала шоком ни для сотрудников Палаты, ни для работников компаний. [М](#)





Виктория Гуринович,
старший преподаватель УО «Государственный институт повышения
квалификации и переподготовки кадров таможенных органов
Республики Беларусь»

СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА:

ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ТАМОЖЕННЫХ
ЦЕЛЕЙ



Подтверждение происхождения товаров, ввозимых на таможенную территорию Евразийского экономического союза, а также вывозимых с территории ЕАЭС, имеют особую важность для субъектов хозяйствования, поскольку от происхождения товаров зависит не только возможность ввоза определенного товара в Республику Беларусь или его вывоза из Республики Беларусь, но и уплата платежей, взимаемых таможенными органами. В частности, уплата специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, а также освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин – в случае ввоза товаров из стран, с которыми заключены соглашения, предусматривающие применение тарифных преференций.

В соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС документами, подтверждающими происхождение товаров, являются декларация о происхождении товара и сертификат о происхождении товара. Таким образом, для подтверждения происхождения товара, ввозимого на таможенную территорию ЕАЭС, декларант представляет один из вы-

шеуказанных документов. При этом вопрос о том, представить при таможенном оформлении товара сертификат происхождения или декларацию о происхождении, решается в зависимости от применяемого торгового режима, а также иных условий.

В частности, в отдельных соглашениях о создании зон свободной торговли предусмотрено представление только сертификата о происхождении товара или в некоторых случаях отсутствие необходимости представления документа о происхождении товара.

В торгово-экономических отношениях государства – члены ЕАЭС используют три вида торговых режимов:

- режим наибольшего благоприятствования;
- режим свободной торговли;
- торговый режим с предоставлением тарифных преференций в отношении товаров, происходящих из развивающихся стран – пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС и (или) наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС.

РЕЖИМ НАИБОЛЬШЕГО БЛАГОПРИЯТСТВОВАНИЯ

В соответствии с Правилами определения происхождения товаров, ввозимых на таможенную ЕАЭС, утвержденными Решением Совета Евразийской экономической комиссии № 49 (далее – Правила), происхождение ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС товаров в рамках режима наибольшего благоприятствования для целей применения мер таможенно-тарифного регулирования (за исключением целей предоставления тарифных преференций), применения мер нетарифного регулирования и защиты внутреннего рынка подтверждается:

- декларацией о происхождении товара;
- по желанию декларанта сертификатом о происхождении товара (далее – сертификат), за исключением случаев, когда

подтверждение происхождения товаров сертификатом является обязательным:

- к ввозимым товарам могут быть применены меры защиты внутреннего рынка;
- к ввозимым товарам могут быть применены ответные меры;
- к ввозимым товарам могут быть применены одновременно меры защиты внутреннего рынка и ответные меры.

При этом для целей подтверждения происхождения товара может использоваться оригинал сертификата на бумажном носителе либо копия (на бумажном носителе или в виде графической электронной копии).

Рассмотрим случаи, в которых подтверждение происхождения товара сертификатом о происхождении является обязательным.

Ввозятся товары, аналогичные товарам, в отношении которых введены меры защиты внутреннего рынка.

В случае ввоза товара, который является аналогичным по отношению к товару, в отношении которого применяется мера защиты внутреннего рынка, а также аналогичным товаром по отношению к товарам, в отношении которых применяются две или более меры защиты внутреннего рынка, обусловленные происхождением товаров, подтверждение происхождения товара сертификатом является обязательным.

Пример.

Импортёром ввозятся в Республику Беларусь столовые ножи с ручкой и лезвием из коррозионностойкой стали, страной происхождения которых является Республика Сербия. Решением Коллегии ЕЭК от 01.12.2020 № 159 предусмотрено применение антидемпинговой пошлины в отношении кухонных и столовых приборов из коррозионной стали, происходящих из Китайской Народной Республики и ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. В целях неприменения в отношении данного товара антидемпинговой меры таможенному органу должен быть представлен сертификат, подтверждающий происхождение, отличное от КНР.

Происхождение товара может быть подтверждено как непреференциальным сертификатом о происхождении товара общей формы, так и преференциальным сертификатом, в графе «для служебных отметок» которого должна содержаться отметка «для непреференциальных целей», «for non-preferential purposes» или «a des fins non preferentielles». Сертификат с такой отметкой не является основанием для предоставления тарифных преференций, но служит документом, подтверждающим происхождение товаров.

Таким образом, если ввозится товар, в отношении которого предоставляется режим свободной торговли и который одновременно с этим является аналогичным

товаром по отношению к товару, в отношении которого применяется мера защиты внутреннего рынка, обусловленная происхождением товара, для получения тарифной преференции и одновременно для подтверждения происхождения товара в целях неприменения меры защиты внутреннего рынка должно быть представлено два сертификата о происхождении:

- преференциальный сертификат и непреференциальный сертификат;
- преференциальный сертификат и преференциальный сертификат с отметкой «для непреференциальных целей».

В соответствии с п. 35 Правил в случае ввоза товара, который является аналогичным по отношению к товару, в отношении которого применяется мера защиты внутреннего рынка, в качестве документа, подтверждающего происхождение товара, может быть также представлена декларация о происхождении при соблюдении одного из следующих условий:

- общая таможенная стоимость партии аналогичных товаров не превышает сумму, эквивалентную 1500 евро;
- аналогичные товары ввозятся на таможенную территорию ЕАЭС в рамках Договора о зоне свободной торговли от 18.10.2011. При этом происхождение аналогичных товаров, как это предусмотрено Указом Президента Республики Беларусь от 22.12.2018 № 490 «О таможенном регулировании», подтверждается сертификатом о происхождении товара, предусмотренным международным договором (сертификатом СТ-1) и дополнительно декларацией о происхождении товара, оформленной в соответствии с критериями определения происхождения товаров, установленными Правилами;
- подтверждено соблюдение применяемой меры защиты внутреннего рынка (уплачена специальная, антидемпинговая, компенсационная пошлина).



Ввозятся товары, аналогичные товарам, в отношении которых введены ответные меры.

В случае ввоза товара, аналогичного по отношению к товару, в отношении которого применяется ответная мера, обусловленная происхождением товара, происхождение такого товара подтверждается сертификатом.

Справочно. В настоящее время действующей ответной мерой является Указ Президента Республики Беларусь от 12.01.2024 № 16 «О временном установлении ставок ввозных таможенных пошлин», в соответствии с которым установлены повышенные ставки ввозных таможенных пошлин в отношении определенного перечня товаров, если такие товары происходят из США, Канады, Австралийского Союза, Новой Зеландии и Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, либо происхождение товаров неизвестно, либо происхождение товаров считается неподтвержденным.

При этом происхождение товара может быть подтверждено:

- непреференциальным сертификатом о происхождении товара общей формы;
- преференциальным сертификатом, в графе «для служебных отметок» которого должна содержаться отметка «для непреференциальных целей», «for non-preferential purposes» или «a des fins non preferentielles» (подтверждает происхождение товара, но не является основанием для предоставления тарифных преференций);
- преференциальным сертификатом о происхождении товара форм СТ-1, СТ-2, СТ-3, EAV без отметки «для непреференциальных целей» (подтверждает происхождение товара и служит основанием для предоставления тарифных преференций).

В соответствии с п. 36 Правил происхождения товара может подтверждаться

декларацией о происхождении товара, оформленной в соответствии с критериями определения происхождения товаров только в случае соблюдения применяемой ответной меры (уплачена ввозная таможенная пошлина по повышенной ставке).

Ввозятся товары, которые одновременно являются аналогичными товарами по отношению к товарам, в отношении которых государством – членом ЕАЭС применяется ответная мера, а также применяется мера (меры) защиты внутреннего рынка, обусловленная происхождением товаров.

В целях неприменения в отношении товара одновременно мер защиты внутреннего рынка и ответных мер могут быть представлены следующие документы, подтверждающие происхождение товара:

- непреференциальный сертификат;
- преференциальный сертификат с отметкой «для непреференциальных целей»;
- преференциальный сертификат и непреференциальный сертификат (в случае ввоза товара в рамках преференциального торгового режима для целей получения преференции и подтверждения происхождения товара);
- преференциальный сертификат и преференциальный сертификат с отметкой «для непреференциальных целей» (также в случае ввоза товара в рамках преференциального торгового режима для целей получения преференции и подтверждения происхождения товара).

Дополнительно отметим, что в соответствии с п. 37 Правил допускается подтверждение происхождения товара декларацией о происхождении только в случае подтверждения соблюдения применяемой ответной меры или меры защиты внутреннего рынка.



РЕЖИМ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Республика Беларусь применяет режим свободной торговли в торговых отношениях со странами – участниками СНГ и Грузией, Сербией, Вьетнамом и Ираном.

Режим свободной торговли предполагает освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин или уплату таможенных пошлин по пониженным ставкам во взаим-

ной торговле государств, заключивших соответствующий международный договор. Одним из условий предоставления режима свободной торговли является документальное подтверждение происхождения такого товара из страны, с которой заключен соответствующий международный договор.

ГОСУДАРСТВА СНГ И ГРУЗИЯ

В соответствии с Соглашением о Правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств от 20.11.2009 для подтверждения происхождения товара в конкретном государстве – участнике Соглашения в целях предоставления режима свободной торговли необходимо представление таможенным органам страны ввоза оригинала сертификата формы СТ-1 или декларации о происхождении товара.

Справочно. Данное соглашение применяется странами СНГ за исключением Туркменистана, Узбекистана и Грузии. В отношении товаров, происходящих из Грузии, применяются Правила определения страны происхождения товаров от 2000 года. Для товаров, происходящих из Узбекистана, Туркменистана, действуют Правила определения страны происхождения товаров от 1994 года.

В целях предоставления тарифной преференции для подтверждения происхожде-

ния ввозимого товара может быть представлена декларация о происхождении товара, если общая стоимость таких товаров, происходящих из государства – участника Соглашения и декларируемых в одной партии товаров, не превышает сумму, эквивалентную 5 тыс. долл. США.

Если общая стоимость партии товаров превышает сумму, эквивалентную 5 тыс. долл. США, в качестве документа, подтверждающего страну происхождения, должен быть представлен оригинал сертификата формы СТ-1.

Также необходимо отметить: если в представленной декларации о происхождении товара обнаружены признаки того, что заявленные сведения о стране происхождения товаров являются недостоверными, по мотивированному требованию таможенного органа страны ввоза должен быть представлен сертификат формы СТ-1.

РЕСПУБЛИКА СЕРБИЯ

В соответствии с Соглашением о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Республикой Сербия, с другой стороны, от 25 октября 2019 года для подтверждения происхождения товаров в целях предоставления режима свободной торговли в таможенный

орган импортирующей стороны представляется оригинал сертификата формы СТ-2.

При этом для подтверждения происхождения небольших партий товаров, таможенная стоимость которых не превышает в эквиваленте 5 тыс. евро, для предоставления режима свободной торговли может быть представлена декларация о происхождении товара.



В случае выявления таможенным органом импортирующей стороны признаков, указывающих на то, что заявленные в декларации о происхождении товара сведения могут быть недостоверными, таможенный орган импортирующей стороны может потребовать представления сертификата о происхождении товара формы СТ-2 на бумажном носителе.

Представление сертификата о происхождении товара формы СТ-2 или декларации о происхождении товара не требуется для получения режима свободной торговли при ввозе происходящих товаров, таможенная стоимость которых не превышает в эквиваленте 200 евро, при условии, что данная поставка не является частью нескольких партий.

СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ РЕСПУБЛИКА ВЬЕТНАМ

Соглашением о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, от 29 мая 2015 года предусмотрено, что для целей подтверждения происхождения товара и получения преференциального тарифного режима декларант обязан представить таможенному органу импортирующей стороны оригинал сертификата формы EAV.

Представление декларации о происхождении товара данным Соглашением не предусмотрено.

Представление сертификата о происхождении товара для целей получения преференциального тарифного режима не требуется при коммерческом или некоммерческом импорте происходящих товаров в рамках одной партии, таможенная стоимость которых не превышает сумму, эквивалентную 200 долл. США.



ИСЛАМСКАЯ РЕСПУБЛИКА ИРАН

В соответствии с Соглашением о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Исламской Республикой Иран, с другой стороны, от 25 декабря 2023 года для получения преференциального тарифного режима декларант должен представить таможенному органу импортирующей стороны оригинал сертификата формы СТ-3 либо декларацию о происхождении товара.

Представление декларации о происхождении в качестве документа, подтверждающего происхождение, возможно, если таможенная стоимость партии товаров не превышает сумму, эквивалентную 5 тыс. евро.

Однако в случае наличия у таможенных органов импортирующей стороны сомнений относительно достоверности сведений, заявленных в декларации о происхождении товара, таможенные органы вправе запросить сертификат о происхождении товара.

Представление документа о происхождении товара для целей получения преференциального тарифного режима не требуется при импорте происходящих товаров, таможенная стоимость которых не превышает

200 евро или эквивалентную сумму в валюте импортирующей стороны, при условии, что данная поставка не является частью одной или нескольких партий.

Несмотря на то, что международными соглашениями с Вьетнамом, Ираном, Сербией предусмотрено представление оригиналов сертификатов, в соответствии с принятым Решением Совета ЕЭК от 19.05.2022 № 85 «Об использовании копий сертификатов о происхождении товара для целей предоставления тарифных преференций» (далее – Решение № 85) на временной основе (по 31 декабря 2025 года включительно) в подтверждение происхождения товаров для целей, предусмотренных п. 4 ст. 37 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, может представляться электронная или бумажная копия сертификата (формы EAV, СТ-2, СТ-3) при условии обязательного последующего представления оригинала такого документа в срок не позднее 6 месяцев с даты регистрации декларации на товары. При этом декларантом пишется от руки или печатается на оборотной стороне копии сертификата обязательство о представлении таможенному органу в указанный срок оригинала сертификата.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ И НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ

В случае если к товарам, происходящим из развивающихся и наименее развитых стран – пользователей единой системы тарифных преференций ЕАЭС и ввозимым на таможенную территорию ЕАЭС, может быть применено освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин или снижение ставок ввозных таможенных пошлин, то в соответствии с Решением Совета ЕЭК от 14.06.2018 № 60 «Об утверждении правил определения происхождения товаров из развивающихся и наименее развитых стран» происхождение таких товаров должно

быть подтверждено сертификатом формы «А» или декларацией о происхождении товара.

Происхождение партии товара, общая таможенная стоимость которой не превышает сумму, эквивалентную 5 тыс. евро, может подтверждаться декларацией о происхождении товара.

В случае выявления признаков того, что заявленные в декларации о происхождении товара сведения являются недостоверными, таможенный орган вправе запросить сертификат.



ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ ПРИМЕНЯЮТСЯ СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРЫ ИЛИ МЕРЫ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В соответствии с ч. 3 п. 3 ст. 29 ТК ЕАЭС происхождение товаров подтверждается, если таможенным органом обнаружены признаки того, что товары происходят из такой страны, из которой они запрещены к ввозу на территорию государства-члена в соответствии с законодательством этого государства-члена.

В целях обеспечения защиты национальных интересов Республики Беларусь Постановлением Совета Министров от 06.12.2021 № 700 «О применении специальных мер в отношении отдельных видов товаров» установлены перечни товаров из недружественных стран, запрещенных к ввозу на территорию Республики Беларусь и реализации на территории Республики Беларусь, а также перечень товаров, происходящих и (или) произведенных на территории отдельных недружественных стран, запрещенных к ввозу на территорию Республики Беларусь и реализации на территории Республики Беларусь. В случае ввоза на территорию Республики Беларусь товаров, аналогичных товарам, в отношении которых применяются специальные меры, необходимо подтверждение происхождения таких товаров.

Подтверждение происхождения таких товаров осуществляется в соответствии с ТК ЕАЭС. Документами, подтверждающими страну происхождения, являются декларация о происхождении товара и сертификат о происхождении товара. Однако в части подтверждения страны производства вво-

зимого товара таможенным органом могут быть запрошены иные документы, исходя из характера товара, маршрута перемещения и иных обстоятельств.

Что касается ситуаций, связанных с вывозом товаров за пределы Республики Беларусь, то в настоящее время действует Постановление Совета Министров от 21.03.2025 № 163 «О введении временного запрета на вывоз отдельных видов промышленных товаров» (далее – Постановление № 163), которым установлен временный запрет на вывоз ряда промышленных товаров происхождения третьих стран за пределы Республики Беларусь, а также за пределы ЕАЭС. Однако запрет на вывоз не распространяется на товары белорусского или российского происхождения.

В соответствии с положениями п. 3 Постановления № 163 предусмотрен расширенный перечень документов, подтверждающий белорусское или российское происхождение, а именно: сертификат о происхождении товаров; акт экспертизы происхождения товаров, подтверждающий белорусское или российское происхождение товаров; сертификат продукции собственного производства или акт экспертизы о соответствии производимой промышленной продукции требованиям, предъявляемым в целях ее отнесения к продукции, произведенной на территории Республики Беларусь, выдаваемые Белорусской торгово-промышленной палатой. [М](#)



ПРИЗНАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ СУДОВ И АРБИТРАЖЕЙ В ГРУЗИИ



Сергей Белявский,
директор юридической
компании «Экономические
споры», медиатор,
рекомендованный
арбитр Международного
арбитражного суда при
БелТПП



Давид Гугава,
управляющий партнер
юридической компании
«Legalese Georgia»
(Тбилиси, Грузия)

ПРИЗНАНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ ЮРИСДИКЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ ГРУЗИИ ВВИДУ СВОЕЙ СПЕЦИФИКИ НАЧИНАЕТСЯ С ТЕСНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГРУЗИНСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ЮРИСТОВ. ТАКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЫСТУПАЕТ НЕОБХОДИМЫМ УСЛОВИЕМ ЭФФЕКТИВНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ ПРОЦЕССА ИСПОЛНЕНИЯ ИНОСТРАННОГО СУДЕБНОГО АКТА.

Как известно, судебное решение обладает юридической силой только в пределах юрисдикции суда, его вынесшего. Следовательно, решение иностранного суда может иметь правовые последствия на территории Грузии только после его признания и исполнения в соответствии с грузинским законодательством. Процедура признания зависит как от национального законодательства, так и от международных соглашений, участником которых является Грузия.

В рамках данной статьи, опираясь на судебную практику Верховного суда Грузии, рассмотрим основные правовые аспекты процедуры признания и исполнения иностранных судебных решений, в том числе:

- этапы подачи ходатайства;
- критерии допустимости;
- особенности арбитражных решений;
- юридические основания и препятствия к признанию;
- практическое значение участия местного адвоката в процессе.

СТАДИЯ ПОДАЧИ ХОДАТАЙСТВА: ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕДУРЫ

Ходатайство о признании и исполнении иностранного судебного или арбитражного решения в Грузии подается в Верховный суд Грузии.

Суд вправе:

- принять ходатайство к рассмотрению;
- вернуть его заявителю для устранения недостатков;
- отказать в рассмотрении.

Рассмотрение заявления осуществляется, как правило, без проведения устного слушания в течение срока, не превышающего шести месяцев. На практике Верховный суд выносит либо определение об удовлетворении ходатайства, либо определение об отказе в удовлетворении.

Важно отметить, что в реальной судебной практике существуют дополнительные нюансы, не всегда отраженные в формальных решениях.

Например, часто иностранные юридические представители подают ходатайства самостоятельно, без привлечения грузинского адвоката. Это может привести к процессуальным нарушениям, среди которых:

- отсутствие надлежащего перевода документов на грузинский язык;
- неверное оформление квитанции об уплате государственной пошлины, особенно в случае арбитражных решений,

если платеж произведен из иностранного банка.

В результате такие ошибки могут привести к тому, что ходатайство останется без рассмотрения. Поэтому участие местного адвоката с лицензией в Грузии является одним из важнейших условий успешного рассмотрения дела.

Грузия признает и исполняет не только решения государственных судов, но и арбитражные решения, вынесенные в иностранных юрисдикциях.

В частности, к исполнению на территории Грузии принимаются:

- решения государственных судов – на основании двусторонних договоров о правовой помощи либо на основе принципа взаимности;
- арбитражные решения – в силу участия Грузии в Нью-Йоркской конвенции 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений.

Нью-Йоркская конвенция, ратифицированная Грузией, предоставляет правовую основу для исполнения решений международных арбитражных учреждений.



Однако решения мировых судов или иных органов, не обладающих судебными полномочиями в стране их вынесения, как правило, не подлежат признанию и испол-

нению в Грузии. Это соответствует принципу юрисдикционной легитимности, закрепленному в практике Верховного суда Грузии.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВАНИЯ ПРИЗНАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ РЕШЕНИЙ В ГРУЗИИ

Юридическая база процедуры включает следующие источники:

- Гражданский процессуальный кодекс Грузии;
- Закон Грузии «О международном частном праве»;
- Минскую конвенцию 1993 года о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам;
- Двусторонние соглашения о правовой помощи, заключенные Грузией (вклю-

чая соглашения с Украиной, Арменией, Азербайджаном, Турцией, Грецией, Туркменистаном, Казахстаном);

- Нью-Йоркскую конвенцию 1958 года о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений.

При отсутствии двустороннего договора (например, с США или странами ЕС) признание может быть осуществлено на основе принципа взаимности либо международных соглашений, участником которых является Грузия.

ПРОЦЕДУРА ПРИЗНАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ РЕШЕНИЙ ИНОСТРАННЫХ СУДОВ

Процедура включает следующие ключевые этапы:

1. Подача ходатайства в Верховный суд Грузии, содержащего просьбу о при-



знании и приведении в исполнение конкретного судебного или арбитражного решения.

2. Представление полного пакета документов, включая:

- решение иностранного суда;

- доказательства вступления решения в законную силу;
- документы, подтверждающие надлежащее уведомление сторон;
- нотариально заверенные переводы всех документов на грузинский язык.

ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ (ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ ИСТЦА)

Во время рассмотрения ходатайства истец имеет право обратиться в Верховный суд с просьбой о применении обеспечительных мер, чтобы предотвратить отчуждение имущества или сокрытие активов ответчика.

Суд вправе применить следующие меры:

- арест имущества – как движимого, так и недвижимого, включая денежные средства на банковских счетах;

- запрет на совершение определенных действий, например на отчуждение имущества или проведение финансовых операций.

Заявление о применении обеспечительных мер рассматривается Верховным судом в течение одного дня без вызова сторон. Это соответствует ускоренной процедуре, предусмотренной Гражданским процессуальным кодексом (далее — ГПК) Грузии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Процедура признания и исполнения иностранных судебных решений в Грузии представляет собой сложный, но достаточно четко регламентированный юридический механизм, направленный на реализацию принципов международного правового сотрудничества и защиты прав истца.

Особенности этой процедуры заключаются в следующем:

- применение как национального законодательства (ГПК и Закон «О международном частном праве»), так и международных договоров (Минская и Нью-Йоркская конвенции);
- жесткое соблюдение процессуальных требований – от надлежащего перевода документов до уплаты государственной пошлины;
- принцип «запрета пересмотра по существу» (*révision au fond*) — грузин-

ский суд не оценивает правомерность и обоснованность иностранного судебного акта, а лишь проверяет его соответствие формальным критериям признания;

- императив участия грузинского адвоката с лицензией, особенно на этапах взаимодействия с Верховным судом и исполнительным органом.

Научно-правовой интерес представляют также доктринальные подходы, применяемые Верховным судом Грузии, такие как:

- теория уравнивания (*equivalence doctrine*), согласно которой иностранное решение приравнивается к решению грузинского суда с соответствующими юридическими последствиями;
- принцип нострификации, предполагающий восприятие иностранного акта через призму национальной системы исполнения решений.





ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Исходя из вышеизложенного, юристам, представляющим интересы иностранных

истцов в Грузии, следует учитывать следующие моменты:

1

Заранее консультироваться с грузинскими юристами, имеющими опыт в трансграничном исполнении судебных решений.

3

Обращать внимание на практику Верховного суда, особенно касающуюся применения положений Минской конвенции и исключений, установленных законом.

2

Тщательно готовить пакет документов, включая:

- легализацию или апостиль;
- нотариально заверенные переводы;
- доказательства вступления решения в силу и его неисполнения.

4

Инициировать обеспечительные меры на стадии подачи ходатайства, чтобы минимизировать риск отчуждения активов должника.

5

Контролировать процесс исполнения через Национальное бюро исполнения, включая перевод взысканных средств.

ВЫВОД

Механизм признания и исполнения иностранных судебных актов в Грузии функционирует как важнейший элемент правового диалога между государствами, способствуя не только восстановлению нарушенных прав, но и развитию международного частного права в регионе.

Однако, несмотря на формальную ясность, практика исполнения требует высокой юридической квалификации, межгосу-

дарственного взаимодействия и глубокого понимания национальной процессуальной специфики.

В этой связи особую роль играет скоординированная работа юридических команд в обеих юрисдикциях. Именно синергия местных и иностранных специалистов обеспечивает результативное исполнение решений, вынесенных за пределами Грузии. [M](#)





Подробнее
о Премиум-клубе
B2B:



ПРЕМИУМ-КЛУБ «B2B» – ПРОГРАММА ВЗАИМОВЫГОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЧЛЕНОВ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ПОСРЕДСТВОМ ОБМЕНА СКИДКАМИ ИЛИ ИНЫМИ СПЕЦИАЛЬНЫМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ. ПРЕДЛАГАЙТЕ СВОИ СКИДКИ И НАХОДИТЕ НОВЫХ ПАРТНЕРОВ. ИНФОРМАЦИЯ КОМПАНИЙ – ЧЛЕНОВ БЕЛТПП ПУБЛИКУЕТСЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ БЮЛЛЕТЕНЕ «МЕРКУРЫЙ» И НА САЙТЕ БЕЛТПП НА БЕЗВОЗМЕЗДНОЙ ОСНОВЕ.

ООО «ТИКЕТИНГБАЙ»

ООО «ТикетингБай» – агентство делового туризма, осуществляющее полный спектр услуг в области организации корпоративных мероприятий, командировок и бизнес-поездок.

Одна заявка – и клиент получает готовый план поездки с максимально удобными вылетами и стыковками в аэропортах. Подберем выгодные тарифы, забронируем отели, организуем трансфер, предоставим аккредитованных гидов или переводчиков.

- Решим любые вопросы в сложных и непредвиденных ситуациях во время командировки в любой точке мира.
- Гарантируем конфиденциальность – полную защиту персональных данных и деталей поездки.
- Сертифицированы в IATA.
- Сертифицированы Департаментом по авиации.
- Аккредитованы в АО «ТКП».

Наименование услуги	Срок действия предложения
Услуга по бронированию и оформлению авиабилета. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по переоформлению билета. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга выбора места в салоне самолета. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по оформлению сверхнормативного багажа и дополнительных услуг. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по бронированию отеля. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по оформлению железнодорожного билета. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по бронированию трансфера. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по бронированию аренды автомобиля. Бесплатно	Бессрочно
Услуга по оформлению автобусного билета. Скидка 50%	Бессрочно
Услуга по оформлению билета на маршруты ОАО «Аэроэкспресс». Скидка 50%	Бессрочно



Новые предприятия в Реестре добросовестных партнеров

Реестр добросовестных партнеров – негосударственный реестр субъектов хозяйствования Беларуси, официальная информация о которых свидетельствует об их добросовестности

как партнеров для предпринимательской деятельности на внутреннем рынке и за рубежом.

С 1 января по 1 сентября 2025 года в Реестр включены следующие предприятия:

- Закрытое акционерное общество «Агентство стратегического и экономического развития»
- Общество с ограниченной ответственностью «Айрон Парк»
- Открытое акционерное общество «АЛЕВКУРП»
- Общество с ограниченной ответственностью «Альфаспецтранс»
- Общество с ограниченной ответственностью «Бюро энергорешений»
- Частное торгово-производственное унитарное предприятие «БЕЛМЯСПРОМИНВЕСТ»
- Общество с ограниченной ответственностью «ПРОЛОГ КОНСАЛТ»
- Открытое акционерное общество «Витебский маслоэкстракционный завод»
- Общество с ограниченной ответственностью «ВУДКРАФТ»
- Закрытое акционерное общество «АВАНГАРД ЛИЗИНГ»
- Общество с ограниченной ответственностью «Белгруз Карго Мастер»
- Общество с ограниченной ответственностью «ЕвроИнгредиентыГрупп»
- Общество с ограниченной ответственностью «Микропрепараты»
- Общество с ограниченной ответственностью «РубелЭко»
- Общество с ограниченной ответственностью «ЦИФРОВАЯ ГАРАНТИЯ»
- Открытое акционерное общество «Барановичский автоагрегатный завод»
- Общество с ограниченной ответственностью «НПП Инжиниринг Авто»
- Общество с ограниченной ответственностью «Эверпласт»
- Республиканское логистическое унитарное предприятие «БЕЛИНТЕРТРАНС»
- Закрытое акционерное общество «Борисовский завод «Металлист»
- Общество с ограниченной ответственностью «Ландгалия экспо»
- Закрытое акционерное общество «Банк торговый капитал»
- Общество с ограниченной ответственностью «ТК ВиАр»
- Общество с ограниченной ответственностью «Файнекс»
- Общество с ограниченной ответственностью «ФУТБЕРГ»
- Открытое акционерное общество «Головное специализированное конструкторское бюро (ГСКБ) по комплексу оборудования для микроклимата»
- Общество с ограниченной ответственностью «МИРАН»
- Общество с ограниченной ответственностью «ЮРСПЕКТР»
- Ассоциация Коммуникационных и Маркетинговых Агентств
- Общество с ограниченной ответственностью «ГринСитиСтрой»
- Общество с ограниченной ответственностью «ЭМ АЙ БИ ТРЕЙД»

Подробнее о Реестре
добросовестных партнеров:



ВАША РЕКЛАМА

в информационном бюллетене «Меркурий»



5 причин, почему стоит разместить рекламу в информационном бюллетене «Меркурий»

Тираж 2100
экземпляров

Возможность заявить
о новостях и
преимуществах
компании

Электронная
версия

Выгодные
условия

Адресно-целевое
распространение
в Беларуси
и за рубежом,
подписка

Стоимость размещения рекламы для предприятий, не являющихся членами Белорусской торгово-промышленной палаты:

модуль 1 страница – 672 руб. с НДС;

модуль ½ страницы – 534 руб. с НДС;

модуль 1 страница на обложке (2-я, 3-я, 4-я) – 1668 руб. с НДС.

Стоимость размещения рекламы для предприятий – членов Белорусской торгово-промышленной палаты:

пакет «Стандарт»:

модуль 1 страница – 336 руб. с НДС;

модуль ½ страницы – 267 руб. с НДС;

модуль 1 страница на обложке (2-я, 3-я, 4-я) – 1668 руб. с НДС;

пакет «Премиум»:

модуль 1 страница – 336 руб. с НДС;

модуль ½ страницы – 267 руб. с НДС;

модуль 1 страница на обложке (2-я, 3-я, 4-я) – 834 руб. с НДС.

Бонус для рекламодателей: возможность публикации статьи-визитки в разделе «Члены БелТПП» на безвозмездной основе.

Дополнительная информация:

тел. +375 17 237 72 62,

e-mail: bruyako@cci.by



№ 3 (106)



Заснавальнік:
Беларуская гандлёва-
прамысловая палата

Выдаецца з красавіка 1995 г.

Рэдакцыйная калегія:

Ю.А.Рагашчук, прэс-сакратар,
галоўны рэдактар;

М.А.Бруйка, рэдактар;

П.А.Мільто, галоўны спецыяліст
па выдавецкай дзейнасці.

Карэктар:

Т.В.Чабаткова

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

Адрас рэдакцыі:

вул. Камуністычная, 11, 220029, г. Мінск
Тэл.: (017) 237-72-62, факс: (017) 290-72-48
www.cci.by

© Меркурий, 2025

Цана свабодная
Падпісана да друку 22.09.2025
Фармат 60x84 1/8. Папера матавая.
Афсетны друк. Умоўн. друк. арк. 12,5
Тыраж 2100 экз. Зак. № 2015
Падрыхтавана да друку БелГПП

Надрукавана ў друкарні «ТДА «Дзівімакс»
Ліцэнзія № 38200000006483 ад 03.04.2009

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

ISSN 2073-5006



ФОРС-МАЖОР

предупредить невозможно,

НО СНИЗИТЬ НЕГАТИВНЫЕ РИСКИ – МОЖНО

Мы подготовим
заключения о наличии
обстоятельств
непреодолимой силы
для вашего
бизнеса



Белорусская
торгово-промышленная
палата

Полная информация по ссылке:

