

# М



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

# Меркурый

№ 1 2017



**Анатолій Савенок:  
«Нам покоряются стальные  
вершины»**

*БМЗ: в новом году – к новым горизонтам*

ФЕВРАЛЬ – МАРТ 2017

# XI республиканский конкурс



**20**  
номинаций

Приглашаем к участию  
предприятия-экспортеры

Условия участия в конкурсе на сайте [www.cci.by](http://www.cci.by)

# Содержание

## X СЪЕЗД БЕЛТПП



**3** Подвести итоги и выбрать стратегию развития

---

**8** БЕЛТПП.  
КРАТКО ЗА ПЕРИОД

---

МЕЖДУНАРОДНОЕ  
СОТРУДНИЧЕСТВО



**10** Беларусь – Турция: историческая встреча  
бизнеса



Фото БелТА

**14** Пирамиды возможностей

**17** Укрепляя добрососедские отношения

---

ВАШ БИЗНЕС-ПАРТНЕР



**20** Ваш бизнес-партнер: Пакистан

---

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

**24** Анатолий Савенок:  
«Нам покоряются стальные вершины»

---

# Contents

**3** 10<sup>th</sup> BELCCI CONGRESS

Time to sum up and decide on development strategy

---

**8** BELCCI. PERIOD IN BRIEF



INTERNATIONAL  
COOPERATION

**10** Belarus – Turkey: a history-making business meeting

**14** Pyramids of opportunities

**17** Improving good neighbourly relations

---

YOUR BUSINESS PARTNER

**20** Your business partner: Pakistan

---

## В НОВОМ ГОДУ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

**29** Сертификат свободной продажи

**30** Электронная БелТПП: «Личный кабинет»

---

## В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА



**31** Банки в помощь экспортерам

**35** Дебиторская задолженность – без суда

**38** «Паспорт» товаров для экспорта в Европу

**39** Сколько стоит бизнес: тенденции и перспективы развития оценочной деятельности в Беларуси

---

## ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ



**42** Новые поступления в депозитарий объектов интеллектуальной собственности

---

## ВЫСТАВКИ

**45** Короткий путь на новый рынок

---

## ЧЛЕНЫ БЕЛТПП. БИЗНЕС-ВИЗИТКА

**49** «Мозырьсоль»: совершенство в чистоте

**53** СЭЗ «Могилев» приглашает

**56** Сад в пустыне – не мираж, а реальность

---

**61** НОВЫЕ ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

---

## CLOSE-UP VIEW

**24** Anatoly Savenok:  
"We conquer steel heights"

---

## INTELLECTUAL PROPERTY

**42** Recent acquisitions to intellectual property depository

---

## EXHIBITIONS



**45** Short-term expanding into a new market

---

## BELCCI MEMBERS. BUSINESS CARD



**49** "Mozyrsalt": perfection in purity

**53** Mogilev FEZ invites

**56** Garden in a desert. Not a mirage, but reality

# Подвести итоги и выбрать стратегию развития

## Time to sum up and decide on development strategy

20 октября 2016 г. в Минске прошел X Съезд Белорусской торгово-промышленной палаты. Делегаты съезда подвели итоги работы системы БелТПП за годы, прошедшие после IX съезда 24 октября 2013 г., обсудили основные направления деятельности Палаты на 2017–2019 годы.

В работе съезда участвовали 188 делегатов – руководителей белорусских предприятий – членов Белорусской торгово-промышленной палаты, а также представители органов

государственного управления, гости из торгово-промышленных палат Латвии, Литвы, Польши, России, Украины, представители БелТПП в Венгрии, Латвии, Молдове, Турции, Эстонии, журналисты ведущих СМИ.

С докладом о деятельности БелТПП после IX съезда выступил председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Владимир Улахович. Вниманию участников был представлен отчет ревизионной комиссии о финансово-хозяйственной деятельности БелТПП.

В своих выступлениях 16 делегатов и гостей съезда дали высокую оценку деятельности Палаты в межсъездовский период, высказали предложения о ее развитии и совершенствовании работы.

Съезд отметил, что БелТПП и ее организациями была проведена значительная работа по развитию торгово-экономических связей Республики Беларусь с зарубежными странами, продвижению белорусского экспорта, развитию и расширению спектра оказываемых услуг.

On October 20, 2016, Minsk hosted the 10<sup>th</sup> session of the Congress of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry. The Congress delegates resumed the performance of the BelCCI system within the three years after the previous Congress session of October 24, 2013, defined priority areas of the Chamber's further activities in 2017 – 2019.

The Congress was attended by 188 delegates – heads of the Belarusian enterprises – members of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry, as well as the state authorities representatives, guests from the Chambers of Commerce and Industry of Latvia, Lithuania, Poland, Russia, Ukraine, BelCCI representatives in Hungary, Latvia, Moldova, Turkey, Estonia, and leading mass media.

The Congress was opened with the report of the Chairman of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Ulakhovich, who resumed the BelCCI activities over the period passed since the 9<sup>th</sup> Congress session. The Chief of the Auditing Commission informed the Congress participants on the results of the Chamber financial and operating activities.

В отчетный период основные усилия БелТПП были направлены на повышение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий и индивидуальных предпринимателей Беларуси с учетом определенных Главой государства и Правительством Республики Беларусь стратегических подходов.

Одним из приоритетных направлений деятельности БелТПП в отчетный период являлось развитие международного сотрудничества:

- руководством страны Палате были делегированы полномочия по организации и проведению четырех форумов с участием Президента Республики Беларусь А.Г.Лукашенко, ряда мероприятий с участием руководителей зарубежных стран, высших должностных лиц Республики Беларусь;

- укреплена договорная база международного сотрудничества Палаты. Подписано 35 документов с зарубежными партнерами, в том числе из стран, представляющих новые рынки: Алжира, Бразилии, Ирака, Мозамбика, Нигерии, Никарагуа, Пакистана, Судана, Шри-Ланки;

- назначено девять представителей БелТПП за рубежом;

- созданы деловые советы с Австрией, Грузией, ОАЭ и Пакистаном;

- по системе БелТПП существенно увеличилось количество мероприятий внешнеэкономического характера (всего организовано более 2000) и повысился качественный уровень их проведения.

В целях содействия бизнес-сообществу в продвижении товаров и услуг на экспорт, улучшения условий ведения бизнеса:

- созданы профильные комитеты при БелТПП по актуальным вопросам бизнеса во главе с руководителями крупных предприятий;

- обеспечено постоянное участие экспертов БелТПП совместно с орга-



- нами государственного управления в работе с Евразийской экономической комиссией по совершенствованию и разработке правил выдачи и применения сертификатов как для традиционных рынков сбыта, так и для новых, по

In their reports, 16 delegates and guests highly praised the Chamber activities within the period passed since the previous Congress session, expressed their opinions on main directions of the BelCCI further development and improvement.

The Congress underlined that the BelCCI and its organisations had done much to develop trade and economic ties of the Republic of Belarus with foreign states, to promote the Belarusian export and to enhance the range of the activities rendered.

In the reporting period the BelCCI focused its efforts on the increase of the Belarusian individual entrepreneurs' and enterprises' foreign economic activities efficiency.

One of the top priorities was international cooperation promotion:

- the Chamber was authorized by the Government to arrange and conduct four forums attended by the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko, as well as a number of events attended by the leaders of foreign countries and the Belarusian highest officials;

- the BelCCI strengthened its treaty framework, having signed 35 new documents with foreign partners, including those from countries that represent new markets – Algeria, Brazil, Iraq, Mozambique, Nigeria, Nicaragua, Pakistan, Sudan, Sri-Lanka;

- nine new representatives abroad were appointed;

- business councils with Austria, Georgia, UAE and Pakistan were established;

- the BelCCI system held a total of more than 2000 international events, placing particular emphasis on the improvement of the quality of the events organisation.

The activities aimed at export promotion and business climate improvement resulted in the following:

- special-purpose committees on current business issues headed by large-scale business executives were set up;

- it was ensured that the BelCCI experts and the state authorities representatives, being members of the Eurasian Economic Commission consulting bodies and within the Advisory Council of the Heads of the Chambers of Commerce and Industry

рассмотрению проблемных вопросов предпринимательской деятельности в составе консультационных органов ЕЭК, а также в рамках Консультативного совета руководителей торгово-промышленных палат ЕАЭС;

- организована «шаговая доступность» услуг по экспертизе и сертификации через структурную сеть БелТПП – шесть областных унитарных предприятий и их 31 филиал в городах;

- создана электронная база выдаваемых сертификатов происхождения, обеспечена возможность дистанционной проверки сертификатов через специальный портал в сети Интернет;

- в интересах белорусских экспортеров подготовлены и внесены изменения в Правила определения страны происхождения в СНГ в части изменения критериев происхождения для отдельных видов продукции;

- инициировано принятие постановления Совета Министров Республики Беларусь от 5 марта 2015 г. № 166, согласно которому оптимизирована процедура получения карнета АТА – международного таможенного документа для временного вывоза/ввоза товаров.

На качественно новый уровень вышла информационная работа по

поддержке экспорта и освещению деятельности БелТПП:

- организован выпуск собственных уникальных изданий, соответствующих мировым аналогам, направленных на поддержку отечественных экспортеров и привлечение иностранных инвесторов – ежегодного каталога «Белорусские экспортеры» и информационного издания «Беларусь. Бизнес-партнер», оба – на русском и английском языках;

- на сайте БелТПП (в русской и английской версиях) обеспечена современная система информирования о деятельности Палаты, ее членов и выпускаемой ими продукции в сети Интернет;

of the EAEU, participated on a regular basis in the activities held by the EEC with the aim of improving and developing the rules of issue and use of the certificates both for the traditional export markets and the new ones, as well as of discussing the current problems of entrepreneurs;

- easy-reach expert appraisal and certification services through the BelCCI network that includes six regional unitary enterprises and 31 representative offices in cities and towns was provided;

- an electronic database of the certificates of origin with the remote verification option through a special web portal was launched;

- serving the interests of Belarusian exporters, amendments to the rules for de-

termining the country of origin of goods in the CIS in terms of changing the criteria of origin for specific types of products were prepared and introduced;

- the procedure of obtaining an ATA carnet in the regional centres was optimised.

The work aimed at export promotion and the BelCCI activities coverage got to a whole new quality level:

- novel periodicals based on international best practices aimed at the support of domestic exporters and the attraction of foreign investors were set up. These are the "Belarusian Exporters" annual catalogue and the "Belarus. Business partner" information edition, both in Russian and English;

- the BelCCI website (Russian and English pages) ensured a modern online communication system about the chamber's activities, its members and their products;
- the "Mercury" newsletter started to be issued in a new two-language format (Russian and English).

Conceptual changes were introduced to the way the "Best Exporter of the Year" annual national contest and its award ceremony are held.

The material and technical base of the Chamber was improved. The Mogilev Branch of the BelCCI commissioned its own building. The number of automation means was increased manyfold,



• информационный бюллетень БелТПП «Меркурий» стал издаваться в новом формате на русском и английском языках.

Концептуально изменен подход к проведению ежегодного республиканского конкурса «Лучший экспортер года» и торжественной церемонии награждения его победителей.

Укреплена материально-техническая база Палаты. В декабре 2014 г. введено в эксплуатацию собственное здание в Могилеве. Существенно обновлен состав средств автоматизации, что позволяет работать с самыми современными программными продуктами.

Одним из показателей повышения эффективности деятельности БелТПП явилось то, что членами Палаты в отчетный период стали 634 субъекта хозяйствования.

Делегаты съезда определили приоритеты работы Палаты:

• безусловное выполнение плана мероприятий по реализации Со-

глашения между Советом Министров Республики Беларусь и Белорусской торгово-промышленной палатой на 2016–2018 годы;

• развитие существующих и внедрение новых видов услуг, оказываемых БелТПП субъектам хозяйствования (в первую очередь членам Палаты);

• оказание практической помощи членам БелТПП в продвижении их продукции на новые рынки, налаживании и поддержании деловых связей с зарубежными партнерами, привлечении иностранных инвестиций, а также в рекламировании деятельности членов БелТПП и производимой ими продукции (услуг) в сети Интернет, средствах массовой информации, печатных и электронных изданиях;

• дальнейшая организация деловых визитов, контактно-кооперационных бирж, семинаров, конференций, бизнес-форумов, других мероприятий, способствующих расширению торгово-экономического сотрудничества белорусского бизнеса с зарубежными партнерами, при особом внимании установлению связей и развитию сотрудничества со странами

«дальней дуги». Повышение качественного уровня мероприятий и результативности участия в них членов БелТПП;

• организация современной консультативно-информационной помощи членам БелТПП по изучению и освоению иностранных рынков, проведению маркетинговых исследований, консалтингу, целевому поиску иностранных партнеров;

• организация работы по совершенствованию и оптимизации услуг в области оценки, экспертизы и сертификации продукции, работ и услуг, включая выдачу сертификата свободной продажи областными унитарными предприятиями БелТПП;

• развитие и внедрение современных информационно-коммуникационных технологий, новейших методов обработки информации и механизмов коммуникаций, включая создание единой интегрированной информационной системы «Электронная БелТПП»;

• активизация работы профильных комитетов БелТПП по актуальным вопросам бизнеса;

• проведение в Минске ежегодного экспортного форума.

enabling the use of the most up-to-date software.

One of the indicators of the increased effectiveness of the BelCCI activities was the increase in the number of members. 634 economic entities joined the BelCCI in three years.

The priorities of the activities for the next three years were determined, including:

• unconditional implementation of the activities plan within the Agreement between the Council of Ministers of the Republic of Belarus and the Belarusian Chamber of Commerce and Industry for 2016 – 2018;

• development of existing and introduction of new types of services;

• practical assistance to members of the BelCCI in promoting their products to new

markets, maintaining and supporting business relations with foreign partners, attracting foreign investments, as well as in advertising activities of the BelCCI members and their products (services) on the Internet, in mass media, printed and digital media;

• further organization of business visits, business matchmaking sessions, seminars, conferences, business forums and other events, contributing to the expansion of trade and economic cooperation of the Belarusian businesses and their foreign partners. Special attention is to be paid to the establishment of contacts and development of cooperation with the "far arc" countries, as well as to the improvement of the quality level of the events and the effectiveness of the BelCCI members participation;

• consulting the BelCCI members on studying and developing of foreign mar-

kets, conducting marketing research, target search of foreign partners;

• improvement and optimization of services in the spheres of assessment, expert analysis and certification of products, works and services, including the issuance of free trade certificate by regional unitary enterprises of the BelCCI;

• development and introduction of modern consulting and information technologies, the latest methods of information processing and communication mechanisms, including the establishment of the unified integrated information system "Electronic BelCCI";

• intensification of the activities of the BelCCI committees on current business issues;

• holding of the annual export forum in Minsk.



**Председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь Александр Шумилин:**



«Достижение научных результатов возможно благодаря совместной работе с нашими надежными партнерами, одним из которых является Белорусская торгово-промышленная палата, которая всегда оказывала всемерное содействие и компетентную поддержку деятельности Государственного комитета по науке и технологиям. Мы надеемся, что, объединив наши усилия и скоординировав действия, мы достигнем еще более значимых результатов».

**Alexander Shumilin, Chairman of the State Committee on Science and Technology of the Republic of Belarus:**

"Scientific results achievement is possible through cooperation with our reliable partners. One of them is the Belarusian Chamber of Commerce and Industry that have always promoted every kind of assistance and competent support for the State Committee on Science and Technology activities. We hope that even more meaningful results will be reached by uniting our efforts and coordinating our activities."

**Вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Владимир Падалко:**



«Хотел бы поблагодарить Белорусскую торгово-промышленную палату за активное участие в работе Совета руководителей торгово-промышленных палат стран СНГ и его рабочих органов, в деятельности Консультативного совета палат государств – членов Евразийского экономического союза.

Между нашими организациями сложились традиционно дружеские, доверительные деловые отношения, расширяется география межрегионального сотрудничества. Имейте в виду, что ТПП России – ваш надежный стратегический партнер на долгую-долгую перспективу».

**Vladimir Padalko, Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation:**

"I would like to thank the Belarusian Chamber of Commerce and Industry for active involvement in the work of the Council of Heads of the Chambers of Commerce and Industry of the CIS States and its working bodies, in the activities of the Advisory Board of the Chambers of the Eurasian Economic Union Member States.

Our Chambers has traditionally enjoyed friendly, trusting business relations; the inter-regional cooperation geography is expanding. Please have in mind that the CCI of Russia is your long-term reliable strategic partner."

**Первый вице-президент Торгово-промышленной палаты Украины Михаил Непран:**



«Перед торгово-промышленными палатами и Украины, и Беларуси стоят очень большие задачи – работать в динамично изменяющихся экономических условиях.

Поэтому, дорогие коллеги, я желаю вам новых достижений в бизнесе. Уверен, что общими усилиями мы сможем преодолеть все вызовы и трудности и поднять и наш бизнес, и наши палаты на новый уровень».

**Mikhail Nepran, First Vice-President of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine:**

"Both Chambers of Commerce and Industry, of Belarus and Ukraine, face the challenges of working in dynamically changing business environment.

Therefore, I wish you new business achievements. I'm sure that through combining efforts we can overcome all challenges and hardships and promote both our business and our Chambers to a new level."

**Представитель БелТПП в Венгрии Шандор Макай:**



«Вот уже третий год я являюсь представителем Белорусской торгово-промышленной палаты. Я очень рад работать с такой профессиональной командой, которой является БелТПП. Венгерским коллегам есть чему поучиться у вас в области организации мероприятий и информационного обмена. Благодаря БелТПП мы получаем много информации о белорусских предприятиях, о возможностях сотрудничества».

**Sandor Makai, representative of the BelCCI in Hungary:**

"I have been the representative of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry for three years now. I'm very glad to work with such a professional team as the BelCCI is. Hungarian colleagues would do well to learn from you in event management and communication. Owing to the BelCCI we receive a lot of information about Belarusian enterprises and opportunities for cooperation."





XX Белорусско-Польский экономический форум «Добрососедство – 2016»  
г.Минск, 24 октября  
20th Belarusian-Polish economic forum "Good Neighborliness 2016"  
Minsk, October 24



Выставка «Оригинальные товары Синьцзян-Уйгурского автономного района Китая – 2016»  
г.Минск, 9–11 ноября  
Exhibition "Original products of Xinjiang Uygur Autonomous District of China – 2016"  
Minsk, November 9–11



Фото БелТА

Белорусско-Турецкий бизнес-форум с участием Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко и Президента Турецкой Республики Реджепа Тайипа Эрдогана  
г.Минск, 11 ноября  
Belarus-Turkey business forum with the participation of the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko and the President of the Republic of Turkey Recep Tayyip Erdoğan  
Minsk, November 11



Национальная экспозиция Республики Беларусь на 36-й Индийской международной торговой ярмарке  
г.Нью-Дели, 14–17 ноября  
National Exposition of the Republic of Belarus at the 36th India International Trade Fair  
New Delhi, November 14–17



Заседание Комитета БелТПП по промышленной политике и предпринимательской деятельности «Роль банковского сектора в поддержке развития внешнеэкономической деятельности предприятий»  
г.Минск, 15 ноября  
BelCCI Industrial Policy and Entrepreneurship Committee session "Banking Sector Role in Supporting the Development of Business Foreign Economic Activity"  
Minsk, November 15



Заседание Совета делового сотрудничества «Индия – Беларусь»  
г.Нью-Дели, 15 ноября  
India – Belarus Business Cooperation Council Session  
New Delhi, November 15



Контактно-кооперационная биржа с деловыми кругами Австрии  
г.Минск, 23 ноября  
B2B meeting with Austrian businessmen  
Minsk, November 23



Бизнес-встреча с делегацией китайской провинции Шэньси  
г.Минск, 12 декабря  
Business meeting with the delegation of Chinese province of Shaanxi  
Minsk, December 12



Второе заседание Белорусско-Эмиратского Делового совета  
г.Минск, 15 декабря  
Second session of the Belarus-UAE Business Council  
Minsk, December 15



Белорусско-Азербайджанская бизнес-встреча  
г.Минск, 16 декабря  
Belarus-Azerbaijan business meeting  
Minsk, December 16



Египетско-Белорусский бизнес-форум с участием Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко и Президента Арабской Республики Египет Абдель Фаттаха аль-Сиси  
г.Каир, 16 января  
Egypt-Belarus business forum with the participation of the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko and the President of the Arab Republic of Egypt Abdel Fattah el-Sisi  
Cairo, January 16



Судано-Белорусский бизнес-форум  
г.Хартум, 17 января  
Sudan-Belarus business forum  
Khartoum, January 17



## Беларусь – Турция: историческая встреча бизнеса

## Belarus – Turkey: a history-making business meeting

**Б**еларусь и Турция сотрудничают по самым различным направлениям. Белорусские предприятия поставляют в Турецкую

Республику продукцию машиностроения, нефтехимической отрасли, металлоконструкции, полуфабрикаты из нелегированной стали, синтетические

волокна, калийные удобрения и многие другие товары. Турецкий бизнес – строительный, продовольственный, туристический – прочно закрепился в на-

**В**elarus and Turkey cooperate in various fields. Belarusian enterprises export engineering, petrochemical products, metal works, plain

steel semi-products, synthetic fibers, potash fertilizers, and many other goods to the Republic of Turkey. Turkish construction, food and travel businesses

have secured a foothold in our country's market. The states highly appreciate the existing friendly relations and focus at efficient cooperation in all areas.

шей республике. Страны высоко ценят сложившиеся дружественные отношения и нацелены на продуктивное взаимодействие по всем направлениям.

Импульс развитию двусторонних бизнес-контактов и взаимовыгодных связей придал официальный визит в Республику Беларусь Президента Турецкой Республики Реджепа Тайипа Эрдогана в ноябре 2016 г.

Белорусская торгово-промышленная палата совместно с Советом

по внешнеэкономическим связям Турции (DEİK) организовала в рамках визита масштабный Белорусско-Турецкий бизнес-форум, в котором приняли участие главы двух государств.

Бизнес-форум, который состоялся 11 ноября, стал крупнейшей встречей деловых кругов двух стран. Участниками форума стали представители деловой элиты Турции, флагманы отечественной промышленности, в том числе уже имеющие опыт реализации масштабных совместных про-

ектов, крупные инвесторы, готовые к подписанию серьезных контрактов, а также представители малого и среднего бизнеса – предприятий, открытых к инновациям, инвестициям и кооперации. Всего – 209 турецких и более 250 белорусских бизнесменов, работающих в сферах промышленности и металлургии, инвестиций и недвижимости, строительства и телекоммуникаций, торговли, образования, туризма и других.

Выступая перед участниками форума, Президент Республики Беларусь



Фото БелТА

Business active position is a guarantee of economic partnership promotion. The official visit of Recep Tayyip Erdoğan, the President of the Republic of Turkey, to the Republic of Belarus in November 2016 became an impetus for the development of two-sided business contacts and beneficial links.

The Belarusian Chamber of Commerce and Industry in cooperation with the Foreign Economic Relations Board of

Turkey (DEİK) held a large-scale Belarus-Turkey business forum in the frame of the visit. The heads of both states took part in the forum.

The business forum, held on November 11, became the largest meeting of the two countries' business circles. The participants of the forum were the representatives of Turkish business elite, the flagships of domestic industry, including those that had experience in

large-scale joint projects implementation, big investors, ready to sign serious contracts, as well as small and medium enterprises that were open to innovations, investments and cooperation. On the whole participating were 209 Turkish and over 250 Belarusian businessmen working in industry and metallurgy, investment and real estate, construction and telecommunications, trade, education, tourism and other spheres.

Александр Лукашенко заявил, что Беларусь и Турции необходимо перейти на новый, более качественный, уровень сотрудничества, связанный с промышленной кооперацией и взаимными инвестициями.

«Турция является перспективной площадкой для размещения совместных производств белорусской техники, ее локализации и дальнейшего продвижения на рынки стран Ближнего Востока и Африки. При этом белорусские предприятия готовы выстраивать отношения со своими турецкими партнерами таким образом, чтобы не просто собирать на их территории белорусскую технику, а использовать при этом мест-

ные комплектующие, стимулируя тем самым промышленный рост в смежных областях, – отметил Александр Лукашенко. – Кроме того, мы рассматриваем Турцию как важнейший источник высокотехнологичных инвестиций для создания в нашей стране новых производств. В первую очередь они будут ориентированы на единый рынок Евразийского экономического союза».

Президент особо подчеркнул, что Беларусь может стать хорошей опорой и площадкой для турецких предприятий. Бизнесу, инвестирующему в Беларусь, открывается свободный доступ на рынок государств ЕАЭС – гарантируется беспрепятственное пе-

редвижение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Беларусь также может стать для иностранных компаний мостом в страны Европейского союза.

Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган отметил, что видит преимущество двусторонних отношений в том, что экономики Беларуси и Турции не конкурируют, а дополняют друг друга.

При этом Президент Турции подчеркнул, что двум странам необходимо укреплять нормативно-правовую базу, чтобы бизнесмены могли работать еще более эффективно. Он также отметил необходимость развивать двустороннее сотрудничество для ре-

Addressing the participants of the forum the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko said that Belarus and Turkey need to get to a whole new level of collaboration, that includes industrial cooperation and mutual investments.

"Turkey is a promising partner for joint production of Belarusian equipment, its distribution to the markets of the Middle East and Africa. At the same time Belarusian enterprises are ready to develop cooperation with their Turkish colleagues in a way that includes not only assembling Belarusian equipment on their premises but also using local components, thus stimulating industrial growth in related spheres," Alexander Lukashenko mentioned. "Besides, we consider Turkey to be an important source of high-tech investment for creation of new manufacturing enterprises in our country. First of all they will be aimed at the single market of the Eurasian Economic Union."

The President stressed that Belarus can become a springboard for the Turk-



ish business. Enterprises investing in Belarus get free access to the EAEU single market. Free flow of goods, services, capital and work force is guaranteed. Besides, Belarus can become a bridge to the EU market for foreign enterprises.

The President of the Republic of Turkey Recep Tayyip Erdoğan pointed out that he can see the advantage of bilateral relations in the fact that the economies of

Belarus and Turkey are not competing but complementing one another.

At the same time the President of Turkey emphasized that for the businessmen to work more efficiently the two countries need to improve legal framework.

He also considers it necessary to develop cooperation between Belarusian and Turkish enterprises for joint products dis-

ализации совместной продукции на рынках третьих стран.

Форум предоставил бизнесменам Беларуси и Турции возможность в формате двусторонних переговоров обсудить перспективы сотрудничества. Договоренности не заставили себя ждать: турецкая сторона планирует разместить на своей территории производства зерно- и кормоуборочных комбайнов, дорожно-строительной техники.

Привлекательные сферы для турецкого бизнеса в Беларуси – телекоммуникации, туризм, строительство. Ставка делается также на гигантов машиностроения. Комбайны «Гомсель-

маша» успешно прошли испытания в Турции, теперь партнеры заинтересованы в создании совместного предприятия. Нуждается турецкий рынок в автобусах и грузовой технике – здесь налажено сотрудничество с МАЗом. Большие планы и у БелАЗа. Есть перспективы и в сфере логистики. Турецкая сторона активно пользуется белорусскими предложениями по грузоперевозкам.

Во время форума была организована работа выставки научно-технических достижений Беларуси. Вниманию турецких гостей были представлены около 150 инновационных разработок, перспективных для белорусско-турецкого сотрудни-

чества, – начиная от техники, которая работает на полях, заканчивая белорусскими космическими разработками.

Форум продемонстрировал самые широкие возможности и перспективы у белорусско-турецкого делового сотрудничества. Турция и Беларусь выработали конкретный план взаимодействия представителей деловых кругов, что без сомнения сыграет важную роль в области увеличения поставок белорусской продукции в эту страну и реализации взаимовыгодных проектов. Цели и задачи, определенные в ходе официального визита Президента Турции, – увеличение товарооборота, диверсификация взаимной торговли. Задача бизнеса – их реализовать.

tribution to the other countries' markets. Recep Tayyip Erdoğan expressed confidence that political will would facilitate the work of both countries' businessmen.

The forum offered the representatives of Belarusian and Turkish business a chance to discuss in the format of bilateral negotiations future collaboration prospects. Arrangements came quickly as the Turkish side is planning to allocate grain and forage harvesting and road-building machinery plants on their territory.

Telecommunications, tourism and construction are attractive spheres for the Turkish business in Belarus. Engineering giants are also counted on. "Gomselmash" harvesters have successfully passed the tests in Turkey, and now the partners are interested in a joint venture foundation. The Turkish market also demands buses and vehicles. Cooperation with MAZ has been established in this sphere. BelAZ also has extensive plans. If previously the vehicles with 35-ton lifting capacity were exported, nowadays

the Turkish colleagues ask for the machinery transporting six times heavier cargoes. Logistics is also a promising area. The Turkish side is an active user of the Belarusian cargo transportation services.

During the forum the exhibition of Belarusian scientific and technical achievements was organized. More than 150 innovative projects that are promising for the Belarusian-Turkish cooperation – from field machinery to Belarusian space systems – were presented to the Turkish guests.

The forum showed the broad options and prospects for Belarusian-Turkish business cooperation. Turkey and Belarus worked out a specific plan of cooperation between business circles of both countries which will, without a doubt, serve a tool in expansion of Belarusian goods delivery to this country and mutually profitable projects implementation. The goals and objectives set during the official visit of the President of the Republic of Turkey include increase in goods turnover, diversification of inter-trade. The goal of business is to implement them.





## Пирамиды возможностей Pyramids of opportunities

Среди стран Африки и Ближнего Востока Египет – один из ключевых торговых партнеров Беларуси. За несколько последних лет экономические отношения двух стран заметно активизировались.

Номенклатура поставляемых на североафриканский рынок отечественных товаров увеличилась более чем вдвое. Однако даже несмотря на это, потенциал сотрудничества далеко не исчерпан и по масштабу представляет собой

гору или, другими словами, пирамиду возможностей.

Товарооборот Беларуси и Судана также пока несопоставим возможностям двух государств, и Беларусь стре-

Egypt is one of the main trading partners of Belarus in Africa and the Middle East. Economic relations of Egypt and Belarus have recently become more intensive. The range of domestic products exported to the north-African market has increased more than twice. However, cooperation potential is far from be-

ing exhausted, with mountains, or in other words, pyramids of opportunities arising.

The Belarus-Sudan turnover does not meet the existing potential either, and Belarus aims at increasing the level of cooperation with this country.

The visits of the President of the Republic of Belarus Alexander Lukashenko to Egypt and Sudan in January 2017 are worth being named landmark. Such large-scale events alongside with business forums have been held for the first time in the history of the relations of Belarus with the African continent.

мится значительно повысить уровень взаимодействия с этой страной.

Визиты Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко в Египет и Судан в январе 2017 г. во многом можно назвать знаковыми. Такие масштабные мероприятия параллельно с проведением деловых форумов осуществлены впервые в истории развития отношений Беларуси со странами Африканского континента.

Во время визитов достигнуты договоренности по целому ряду направлений – от создания совместных производств и крупных поставок техники до совместной разработки месторождений нефти и газа.

Главу государства сопровождали руководители ряда белорусских предприятий, в том числе флагманов нашей про-

мышленности – МТЗ, МАЗа, БелАЗа, ОАО «Амкордор», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Белшина», агрокомбината «Дзержинский» и других.

Белорусская торгово-промышленная палата совместно с партнерами – Федерацией торгово-промышленных палат Египта и Федерацией суданских бизнесменов и работодателей организовала два крупных бизнес-форума – Египетско-Белорусский в Каире и Судано-Белорусский в Хартуме.

Форум в Каире стал беспрецедентной по своему масштабу встречей представителей деловых кругов Беларуси и Египта. В его открытии приняли участие главы двух

государств – Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко и Президент Арабской Республики Египет Абдель Фаттах аль-Сиси, а участниками стали более 700 человек.

Александр Лукашенко подчеркнул особую значимость форума как площадки для общения представителей бизнеса, обсуждения вопросов дальнейшего сотрудничества и заключения контрактов. Глава государства заявил, что перед Беларусью и Египтом открываются новые горизонты сотрудничества, страны намерены углублять кооперацию в промышленности, сельском хозяйстве, в очистке грунтовых вод, готовы перейти от простых поставок белорусской про-

The visits have resulted in agreements in a variety of fields – from setting up joint ventures and supplies of large-scale machinery to joint oil and gas fields development.



Фото БелТА

Belarusian President was accompanied by heads of a number of enterprises, including leaders of the Belarusian industry – Minsk Tractor Works, Minsk Automobile Plant, BelAZ, OJSC "Amkodor", OJSC "Gomselmash", OJSC "Belshina", agricultural complex "Dzerzhinsky", and others.

The Belarusian Chamber of Commerce and Industry in cooperation with its partners – the Federation of Chambers of Commerce and Industry of Egypt and the

Sudanese Businessmen and Employers Federation – organized two large-scale business forums in Cairo and in Khartoum, providing the businessmen from Belarus, Egypt and Sudan with a possibility to meet and discuss further cooperation options.

The Cairo forum has become the greatest business meeting in the history of bilateral relations between Belarus and the Arab Republic of Egypt. Leaders of both states, Alexander

Lukashenko and Abdel Fattah el-Sisi, attended the forum opening ceremony, and more than 700 persons participated in the event.

The President of the Republic of Belarus emphasized special importance of this business forum for business networking and further cooperation strengthening. The Belarusian leader stated that new horizons were opening up in Belarus-Egypt cooperation. In particular, the two countries intend to step up manu-

дукции машиностроения к созданию совместных сборочных предприятий по выпуску карьерной, дорожно-строительной и коммунальной техники.

В свою очередь Президент Египта Абдель Фаттах аль-Сиси заявил о заинтересованности египетской стороны в развитии взаимовыгодного партнерства с Беларусью в самых разных областях.

Участники форума обсудили конкретные направления развития сотрудничества и достигли

договоренности во многих сферах. Контракты с египетскими партнерами подписали ОАО «МТЗ», ОАО «МАЗ», ОАО «Гомсельмаш», ОАО «Белшина», ОАО УКХ «Бобруйскагромаш», УП «НТЦ «ЛЭМТ» БелОМО», ОАО «БелАЗ», ПЧУП «Белэкполь».

В ходе Судано-Белорусского бизнес-форума рассмотрены основные направления взаимодействия делового сообщества двух стран, возможности промышленной кооперации, перспективы поставок в Судан белорусской техники и сельхозпродукции, обсуждены вопросы привлечения в Бела-

русь инвестиций крупных суданских компаний. В качестве приоритетных определены совместные проекты в машиностроении, горнодобывающей промышленности, агропромышленном комплексе и фармацевтике, энергетике и многих других сферах.

По итогам форума подписан ряд документов между белорусскими и суданскими компаниями – меморандумы о сотрудничестве, ряд коммерческих контрактов и протоколов на поставку в Судан комбайнов, тракторов, грузовой автотехники, сельскохозяйственного оборудования.



OJSC "Gomselmash", JSC "Belshina", OJSC "Bobruiskagromash", unitary enterprise "STC "LEMT" BelOMO", OJSC "BelAZ", private production unitary enterprise "Belekpoh".

The Sudan-Belarus business forum paid special attention to joint projects in mechanical engineering, mining industry, agriculture, and pharmaceutical industry. The participants discussed prospects for launching exports of Belarusian equipment and agricultural products to Sudan, and also considered ways to attract

facturing cooperation in the production sector, agriculture and ground water purification. Belarus and Egypt are ready to proceed from the Belarusian machinery supplies to Egypt to the establishment of joint assembly plants to produce haul trucks, road construction and utilities equipment.

In turn the President of Egypt Abdel Fattah el-Sisi highlighted the readiness

of the Egyptian side to build up the high level of cooperation with Belarus in various spheres.

The participants of the forum discussed specific areas of cooperation. A number of agreements were reached as a result of the forum and the negotiations.

The contracts with Egyptian partners were signed by OJSC "MTZ", OJSC "MAZ",

investment from big Sudanese companies to Belarus.

The forum resulted in a number of documents signed between Belarusian and Sudanese companies – memorandums of cooperation, a number of commercial contracts and protocols on supplying harvesters, tractors, commercial vehicles, and agricultural equipment to Sudan.



## Укрепляя добрососедские отношения

## Improving good neighbourly relations

**Д**обрососедские отношения с Польшей всегда были и остаются приоритетом для Республики Беларусь.

Польша – третий по величине торговый партнер Беларуси, она занимает третье место среди экспортеров в нашу страну и девятое среди инвесторов. В свою очередь, для Беларуси эта стра-

на является шестым по величине экспортным рынком.

В 2016 году страны сделали немало важных шагов навстречу друг другу: продолжен конструктивный, прогрессивный диалог на уровне правительств, возобновлены консультации экспертов по вопросам транспорта, сельского хозяйства, промышленности, функци-

онирования пограничных переходов, образования, культуры, реализован ряд инвестиционных проектов, положено начало совместному производству в Польше грузовых автомобилей марки «МАЗ», МТЗ инвестировал в дальнейшее развитие собственной компании в Польше.

За следующие два-три года товарооборот между Беларусью и



**G**ood neighbourly relations with Poland have always been a priority for the Republic of Belarus.

Poland is the third largest trading partner of Belarus; it also ranks third among the exporters to our country and ninth

among the investors. In turn, Poland is the sixth largest export market for Belarus.

In 2016 the two countries took many important steps towards each other, e.g. the governments continued constructive

and progressive dialogue, expert consultations on transport, agriculture, industry, border crossing points operation, education and culture were resumed, a number of investment projects were carried out, joint production of MAZ trucks in Poland was launched,



Польшей может достичь четырех миллиардов долларов. Такая цифра была озвучена участниками 20-го юбилейного Белорусско-Польского экономического форума «Добрососедство-2016», который прошел в Минске 24 октября.

Традиционно организаторами мероприятия выступили Белорусская торгово-промышленная палата и Польско-Белорусская торгово-промышленная палата. Переговорная площадка в течение 20 лет собирается на территории одной из

стран (по очереди) для развития торговли, совместных производств и кооперации в различных сферах.

Юбилейный форум стал рекордным по количеству участников – он собрал более 500 представителей белорусского и польского бизнеса, органов государственного управления, дипломатического корпуса, бизнес-ассоциаций, ведущих СМИ двух стран.

В открытии форума приняли участие Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь Михаил Мясникович, Заместитель Премьер-министра Республики Беларусь Михаил Русый, Вице-премьер – Министр развития и финансов Республики Польша Матеуш Мораецкий, председатель Белорусской торгово-промышленной палаты Владимир Улахович, председатель Польско-



20 years in sequence in one of the two countries to promote trade, joint production and cooperation in different sectors.

man of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry Vladimir Ulakhovich, the Chairman of the Polish-Belarusian Chamber of Commerce and Industry Kazimierz Zdunowski.

The anniversary forum was attended by a record number of participants – more than 500 representatives of Belarusian and Polish business circles, state authorities, diplomatic corps, business associations and leading mass media of the two countries.

As Mikhail Myasnikovich noted, Belarus and Poland need to search for new mutually beneficial forms of cooperation. In this regard, he also pointed out that the forum could focus on the ways to foster investment and industrial cooperation.

The opening of the forum was attended by the Chairman of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus Mikhail Myasnikovich, the Deputy Prime Minister of the Republic of Belarus Mikhail Rusy, the Vice Prime Minister – Minister of Development and Finance of the Republic of Poland Mateusz Morawiecki, the Chair-

The Vice Prime Minister of Poland Mateusz Morawiecki emphasized that Poland has observed an increase in export of its food products to Belarus in recent months. Therefore, it would be logical to further invest into processing of agricultural products, create joint enterprises and transfer equipment and technologies. "Polish insurance, banking and financial sectors are so developed that not only

Minsk Tractor Works invested in further development of its company in Poland.

In the next two or three years the trade volume between Belarus and Poland can reach four billion dollars. This number was stated by the participants of the 20<sup>th</sup> milestone Belarusian-Polish economic forum "Good Neighbourliness 2016", which took place in Minsk on October, 24.

The event was traditionally organized by the Belarusian Chamber of Commerce and Industry and the Polish-Belarusian Chamber of Commerce and Industry. The dialogue platform has been arranged for

Белорусской торгово-промышленной палаты Казимеж Здуновский.

Михаил Мясникович отметил, что Беларуси и Польше необходимо искать новые взаимовыгодные формы сотрудничества. В этой связи он высказал мнение, что на форуме необходимо предметно рассмотреть подходы по активизации инвестиционного сотрудничества и промышленной кооперации.

В свою очередь Вице-премьер Польши Матеуш Моравецкий подчеркнул, что в последние месяцы наблюдается рост экспорта в Беларусь польских продовольственных товаров. Закономерный шаг – последующее инвестирование в сектор переработки сельхозпродукции, создание совместных предприятий, трансфер оборудования и технологий. «Польский сектор страхования, банковский и финансовый сектор настолько развиты, что не только могут стать важным инвестором, но и помочь белорус-

ским компаниям выйти на европейские и мировые рынки», – заявил он.

Проведение контактно-кооперационной биржи в рамках форума позволило представителям компаний двух стран в формате B2B обсудить конкретные варианты сотрудничества и реализации совместных проектов в различных сферах.

Итогом форума стало подписание ряда новых соглашений. Поль-

ские бизнесмены готовы участвовать в создании ветропарка и торгового центра в Гродненской области, теннисного центра в Минске и в развитии транспортной инфраструктуры (модернизации трамваев) в Витебске. В текущем году планируется открыть белорусско-польский центр IPO. Кроме этого подписан меморандум о сотрудничестве между рядом польских предприятий и Белорусской универсальной товарной биржей.



can they become a major investor but also help Belarusian enterprises enter the European and world markets," he said.

Transport and logistic sector provides a great number of opportunities for collaboration between the two countries, in addition, joint Belarusian-Polish projects are successfully implemented in construction and green technology areas.

A business matchmaking session was held as part of the forum, allowing the representatives of Belarusian and Polish companies to consider specific options for cooperation and implementation of joint projects in different spheres.

The forum resulted in signing of a number of new agreements. Polish businessmen are ready to take part in the construction of a wind farm and a shopping centre in the Grodno Region, a tennis centre in Minsk and in

the development of transport infrastructure in Vitebsk (tram line modernization). There are plans to open a Belarusian-Polish IPO centre this year. Apart from that, a memorandum on cooperation was signed between the Belarusian Universal Commodity Exchange and a number of Polish enterprises.



## Ваш бизнес-партнер: Пакистан

## Your business partner: Pakistan

Новейшая история белорусско-пакистанской дружбы началась два года назад. За эти два года Исламабад дважды посетил Президент Республики Беларусь Александр Лукашенко, состоялся обмен визитами премьер-министров двух стран. БелТПП совместно с пакистанскими партнерами провела четыре двусторонних деловых форума, в том числе два – с участием Главы государства. Сегодня очевидно, что бизнес двух стран готов к налаживанию и развитию взаимовыгодного сотрудничества.

The modern history of Belarus-Pakistan relations has started two years ago. These two years have been remarkable for the President of Belarus Alexander Lukashenko has visited Islamabad twice, and Prime Ministers of both countries exchanged visits. The BelCCI and its Pakistani partners organized four bilateral business forums, with the Head of State participating in two of them. Today it's obvious that businesses of the two states are keen to establish and develop mutually beneficial cooperation.



### Экономическое положение

Пакистан – шестая по численности населения страна в мире. Этот перспективный рынок по емкости равен всему пространству Евразийского экономического союза. К тому же Пакистан, чей ВВП составляет более 230 миллиардов долларов, обладает необходимым потенциалом, чтобы стать одной из крупнейших развивающихся экономик в XXI веке.

Пакистан является развивающейся аграрно-индустриальной страной с более чем 200-миллионным населением. Модернизация инфраструктуры и энергетики, частная инициатива и торговля – приоритеты экономического развития государства.

Хотя сельское хозяйство остается одним из крупнейших секторов экономики, промышленность активно развивается и

составляет уже пятую часть ВВП. В частности, речь идет о текстильной промышленности, которая носит экспортную направленность, а также о химической и пищевой отраслях. Есть нефтеперерабатывающие заводы. Развито мелкое производство – спортивные товары и фармацевтическая промышленность. Основные статьи экспорта: текстиль, кожаные изделия, спорттовары, химикаты и ковры.

По структуре экономики и уровню доходов Пакистан можно отнести, скорее, к странам Восточной и Юго-Восточной Азии, чем к Индийскому субконтиненту. Для страны нехарактерны явления массовой бедности, но здесь выделяются как экономически развитые регионы (район Карачи, Лахора), так и бедные (районы Пенджаба, засушливые области Белуджистана, Северо-Западная пограничная провинция).

По оценке экспертов, 78% ВВП государства создается на территории городов, при этом только городу Карачи, индустриальному центру страны, принадлежит доля в 20%.

Более половины ВВП страны приходится на сферу услуг, наиболее развитыми из которых являются услуги, связанные с осуществлением торговых операций и развитием коммуникационных технологий.

### Конкурентные преимущества рынка Пакистана:

- шестая страна в мире по численности населения, более половины которого моложе 25 лет;
- значительный потенциал развития бизнеса;
- благоприятный инвестиционный климат;



### Economic situation

Pakistan is the 6<sup>th</sup> most populated country in the world. This perspective market is equal to the whole Eurasian Economic Union in its capacity. Moreover, Pakistan with the GDP of more than 230 billion dollars has the necessary potential to enter the top list of emerging economies of the 21<sup>st</sup> century.

Pakistan is an emerging agro-industrial economy with the population of over 200 million people. Modernization of infrastructure and energy engineering sphere, private initiative and trade are the priorities of the state economic development.

Although agriculture is one of the major economic sectors, industry is actively developing and makes up the

fifth part of GNP. In particular, textile industry is referred, which is export-oriented, and also chemical and food processing industries. There are oil refineries. Small-scale production of sporting goods and pharmaceutical products has been developed. Main export items are textile, leather products, sport products, chemicals, and carpets.

According to its economic structure and income level Pakistan is more like the Eastern and South-Eastern Asia countries than a part of the Indian subcontinent. Mass poverty is not typical of this country, but here we can single out economically developed regions (Karachi, Lahore), as well as the poorest ones (Punjab, dry areas of Baluchistan, North-Western border district).

It's estimated that Pakistan's cities generate up to 78% of national GDP, with Karachi alone contributing about 20%. More than 50% of Pakistan's economy is service-based, with trade-related and communication services being among the most developed ones.

### Strengths of Pakistan market include:

- sixth most populated country in the world, more than 50% of the population are under 25;
- great potential of business development;
- favorable investment climate;
- home to over 600 foreign companies;
- educated workforce;
- low labour and production costs;
- closeness to rapidly developing Asian economies;

- представительства более 600 зарубежных компаний на территории страны;
- высокий уровень образования специалистов;
- низкая стоимость производства и рабочей силы;
- близость к быстроразвивающимся азиатским экономикам;
- значительные запасы природных ресурсов (уголь, нефть, газ, медь, золото, хромиты, каменная соль, бокситы, железо, марганец, цинк, сурьма, драгоценные и полудрагоценные камни).

### Преимущества пакистанского рынка для белорусских экспортеров:

- географическое расположение в центре Азии делает Пакистан «воротами» в Китай, Афганистан, Индию, Иран;
- дружественные связи на высшем уровне и схожие взгляды на основные вопросы международной повестки дня;

- значительная роль сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности, потребность в соответствующей технике;
- взаимодополняемость экономик.

### Особенности налогообложения

В ходе последнего визита на высшем уровне Беларусь и Пакистан зафиксировали соглашение о невозможности двойного налогообложения.

Ставка корпоративного налога (налог, взимаемый с прибыли от коммерческих операций и с другого дохода компаний (корпораций) составляет 32% (по данным на 2016 год).

Налог на добавленную стоимость составляет 15%. Возврат его

при выезде из страны практически невозможен.

### Белорусско-пакистанские отношения

В течение последних восьми лет объем двусторонней торговли Беларуси и Пакистана колебался в пределах от 50 млн до 120 млн долларов в год. По итогам прошлого года взаимный товарооборот составил чуть менее 60 млн долларов.

Основные статьи белорусского экспорта в Пакистан: тракторы (один из основных рынков сбыта вне СНГ), калийные удобрения, синтетические волокна, шины, жгут синтетических нитей, детское питание (сухие смеси).

Основные статьи импорта в Беларусь: рис, пищевые продукты, изделия из кожи, ткани, спортивный инвентарь.



- great deposits of natural resources (coal, oil, gas, copper, gold, chromites, rock salt, iron, manganese, zinc, antimony, precious and semi-precious jewels).

### Benefits for Belarusian exporters include:

- location in the middle of Asia making Pakistan a gateway to western China, Afghanistan, northern India and Iran;
- friendly high-level relations and similar views upon the international agenda;
- great role of agriculture and mining industry and the need of proper machinery;
- complementary economies.

### Peculiarities of taxation

During the last high-level visit, Belarus and Pakistan signed the agreement on the impossibility of double taxation.

Corporate tax rate (the tax levied on profits from commercial operations and other income of companies (corporations) is 32% (according to 2016 data).

Value-added tax is 15%. When leaving the country it is hardly possible to return it.

### Belarus-Pakistan relations

Over the last eight years the Belarus-Pakistan bilateral trade volume has been fluctuating between 50 and 120 million dollars a year. Last year mutual turnover made up about 60 million dollars.

Major exports from Belarus to Pakistan are tractors (one of the main markets outside CIS), potash fertilizers, synthetic fibre, tyres, filament tow, baby food (dry mixes).

Major imports include rice, food products, leather products, fabrics, sporting goods.

The most important document in the sphere of bilateral trade and economic relations is the Roadmap of bilateral collaboration between the Republic of Belarus and the Islamic Republic of Pakistan. By obeying all the paragraphs of this document, Belarus and Pakistan can increase the trade turnover up to one million dollars.

Pakistan is interested not only in the mutual delivery of goods, but also in joint production establishment. Mechanical engineering and textile industry are among the most promising spheres.

Potential partners are also interested in processing and selling raw materials for the construction industry and in the ex-

Важнейшим документом в сфере двусторонних торгово-экономических отношений является Дорожная карта двустороннего сотрудничества Республики Беларусь и Исламской Республики Пакистан. Следуя по всем пунктам этого документа, Беларусь и Пакистан могут увеличить товарооборот до миллиарда долларов.

Пакистанская сторона заинтересована не только в обоюдных поставках товаров, но и создании совместных производств. В числе самых перспективных сфер – машиностроение и текстильная промышленность.

Потенциальных партнеров интересует также переработка и реализация сырья для строительной отрасли и экспорт сельскохозяйственной продукции (овощей, фруктов, бобовых и зерновых культур, риса, подсолнечного масла).

Закрепиться и преуспеть на этом перспективном рынке – это уже задача белорусских экспортеров, которые на политическом уровне получили зеленый свет. Стороны должны приступить к реализации договоренностей, которые в ближайшей перспективе позволят сделать существенный рывок по таким направлениям, как промышленность, фармакология, логистика, сельское хозяйство и другие.

port of agricultural products (vegetables, fruits, legume and cereal crops, rice and sunflower oil).

The economic cooperation has been given a green light at the political level, and these are the Belarusian exporters who face the challenge to gain a foothold and succeed in this perspective market. The parties should embark on the implementation of the agreements reached, which in the short term will ensure progress in such areas as industry, pharmaceuticals, logistics, agriculture, and others.

**Журабек Киргизбеков,  
представитель БелТПП  
в Пакистане**



**Как Вы оцениваете динамику развития сотрудничества между предприятиями двух стран?**

Могу сказать, что за последние годы сотрудничество стало предметнее и насыщеннее. На пакистанском рынке прочно прописалась продукция таких компаний, как «Белшина», «Беллакт», «Полимир», и многих других.

Во время визитов в Пакистан Президента Беларуси мы старались, в том числе и в рамках бизнес-форума, организовать как можно больше двусторонних контактов и переговорных площадок для предприятий. И интерес к переговорам показал стремление белорусских бизнесменов работать на пакистанском рынке, который с населением около 200 млн человек имеет огромные перспективы для белорусских промышленности и сельского хозяйства.

**Какие мероприятия проводятся в целях содействия установлению контактов между представителями стран, каковы их результаты?**

Важным инструментом развития экономических и инвестиционных связей между Беларусью и Пакистаном является проведение взаимных визитов – как на уровне торгово-промышленных палат, так и на уровне отраслевых министерств. Ведь страны только-только получили импульс от лидеров государств, и теперь этот благоприятный тренд мы стараемся наполнить конкретным экономическим содержанием. Это непросто, но интересно.

**Jurabek Kirgizbekov,  
representative of the BelCCI  
in Pakistan**

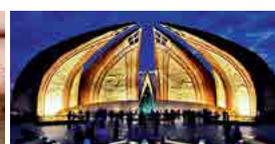
**How do you assess the dynamics of cooperation development between the enterprises of the two countries?**

I shall say that recently cooperation has become more substantive and saturated. The products of such companies as "Belshina", "Bellakt", "Polymir", and many others are now well established on the Pakistani market.

During the visits of the President of Belarus to Pakistan we tried to organize as many bilateral contacts and negotiation platforms for companies as possible. And the interest shown to negotiations has revealed the desire of Belarusian businessmen to work on the Pakistani market that opens great prospects for the Belarusian industry and agriculture.

**What measures are taken in order to facilitate the establishment of contacts between the countries? What are the results?**

Further two-way visits at the level of chambers of commerce and industry and branch ministries are an important tool for the economic and investment cooperation development between Belarus and Pakistan. Given the countries have just got an impetus from the leaders of the two countries, now we try to give economic content to this favorable trend. It is not easy, but interesting.





Анатолий Савенок:  
«Нам покоряются стальные вершины»

БМЗ: в новом году – к новым горизонтам

Anatoly Savenok:  
"We conquer steel heights"  
Belarusian Steel Works: new year – new horizons



**Что** объединяет московский храм Христа Спасителя, олимпийские объекты в Лондоне и Сочи, волнорезы Панамского канала, Национальную библиотеку Беларуси, национальный стадион в Варшаве? При строительстве и реконструкциях этих объектов, как и множества других по всему миру, использовался металл, произведенный ОАО «Белорусский металлургический завод – управляющая компания холдинга «Белорусская металлургическая компания». Это небольшое по мировым меркам предприятие, расположенное в Жлобине, за свою 30-летнюю историю стало национальным достоянием государства, одним из флагманов отечественной промышленности, крупным экспортером, известным на пяти континентах. О том, как покоряются стальные вершины и какие преграды преодолевают жлобинские металлурги, в интервью изданию рассказал генеральный директор ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК» Анатолий Савенок.

**Анатолий Николаевич, что собой представляет возглавляемое Вами предприятие сегодня?**

БМЗ – это уникальное высокотехнологичное предприятие металлургической отрасли Беларуси, относящееся к разряду современных мини-заводов европейского уровня. Завод структурно состоит из четырех производств (сталеплавильное, прокатное, трубное и метизное), связанных одной технологической цепочкой, цехов инфраструктуры и подразделений управления жизнедеятельностью предприятия. БМЗ выпускает богатый ассортимент металлопродукции, имеющей широкое применение (горячекатаная и холоднодеформи-

рованная арматура, горячекатаный круглый прокат в прутках и бунтах, катанка специального назначения, бесшовные горячекатаные трубы, металлокорд, бортовая проволока, проволока для производства рукавов высокого давления, бесшовные горячекатаные трубы и многое другое).

**Предприятие не единожды становилось победителем конкурса «Лучший экспортер года» в номинации «Металлургия». Расскажите, в каких странах продукция завода наиболее востребована?**

За всю историю продаж продукция БМЗ поставлялась на пять континен-



**What** do the Cathedral of Christ the Saviour in Moscow, London and Sochi Olympic facilities, the Panama Canal breakwaters, the National Library of Belarus and the Warsaw National Stadium have in common? These sites, as well as many others all over the world, were built and renovated with the use of the metal materials produced by the OJSC "Belarusian Steel Works – management company of "Belarusian Metallurgical Company" holding". During its 30-year history the enterprise, located in Zhlobin, has truly become the country's national asset, the flagship of Belarusian industry, a large exporter known on five continents. Anatoly Savenok, General Director of the OJSC "BSW – management company of "BMC" holding" has told "Mercury" about the conquest of "steel heights" and the difficulties that Zhlobin metallurgists face.

**Anatoly Nikolaevich, how can you describe the enterprise under your management?**

The BSW is a unique hi-tech metallurgical enterprise of Belarus classified as a modern European-level mini-works. Nowadays the works consists of four production sites (steel-smelting, rolling, pipe and metalware), connected

by one processing chain, infrastructure guilds and enterprise activity control units. The BSW manufactures a wide range of metal products for various purposes, such as hot-rolled and hard-wrought fittings, hot-rolled round billets in bars and coils, special purpose wire rod, seamless hot-rolled pipes, steel cord, bead wire, wire for high pressure hoses, etc.



тов: в Евразию, Африку, Северную и Южную Америку, Австралию. Общая география нашего экспорта насчитывает 117 стран. Только в 2016 году продукция БМЗ экспортировалась в 52 страны, при этом доля экспорта в общем объеме производства за указанный период составила 85%. Основными регионами экспорта являются Европа и Россия. В то же время в долгосрочном периоде в своей маркетинговой политике мы стремимся реализовать формулу 30/30/30 с приблизительно равными долями рынков СНГ, Европы и стран дальнего зарубежья в нашем портфеле зарубежных контрактов.

*За сутки на участках тонкого волочения сталепроволочных цехов производится столько тонкой проволоки, что ей можно 14 раз обернуть земной шар по экватору.*

**Скажите, благодаря чему предприятие смогло занять такие позиции на мировом рынке стали и имеет возможность оперативно реагировать на происходящие на нем изменения?**

Есть несколько ключевых факторов, оказывающих влияние на данный вопрос. Первое – это качество продукции. Ему на БМЗ всегда уделяется пристальное внимание, благодаря чему в настоящее время завод имеет более 50 сертификатов соответствия национальным и отраслевым стандартам.

Именно высокое качество позволило нашей продукции в прошедшем году получить звание «Лучший строительный

**The enterprise has been repeatedly named the prize winner at the "Best Exporter" annual contest ("metallurgy" category). In what countries are the BSW products most in demand?**

Throughout the BSW operation its products have been exported to five continents: Eurasia, Africa, South and North America and Australia. Our total export geography includes 117 countries. Our products were exported to 52 countries in 2016 only, and the share of export in total production volume for the stated period was 85%. The main export regions are Europe and Russia accounting for 70% of the total production exported. Simultaneously in the long run we are trying to implement the 30/30/30 formula with more or less equal shares of the CIS, Eu-

*The steel wire and cable workshops daily production of thin wire would allow to wrap the Earth round 14 times at the equator.*

rope and far abroad countries markets in our foreign contracts portfolio.

**Can you describe the factors that predetermined the enterprise's position in the global steel market and its ability to respond quickly to market challenges and changes?**

There are several key factors that affect this issue. The first one is the quality of products. The BSW always pays close attention to it, so that nowadays the plant has more than 50 certificates of compliance with national and industry standards. Last year the high quality of our products allowed us to win the title of "The best construction product", and let the enterprise to become the laureate of the Government Prize for achievements in this area. The second factor is the presence of

продукт», а предприятие стать лауреатом премии Правительства за

*Стали, произведенной предприятием, достаточно для возведения более 6000 Эйфелевых башен.*

достижения в данной области. Второе – наличие собственной разветвленной товаропроводящей сети, которая представлена 15 предприятиями в различных странах, за каждым из которых закреплена своя территория продаж. Как правило, они работают с конечными клиентами, а БМЗ по заказу этих предприятий отгружает продукцию по месту назначения. Через ТПС реализуется около 65% всей производимой на заводе металлопродукции. И третий, важный, на мой взгляд, фактор – умение идти в ногу со временем и изменяющимися запросами потребителей, оперативно совершенствуя выпускаемую продукцию согласно их требованиям, а также выводя на рынок

our own extensive distribution network, which is represented by 15 companies in different countries. All these companies set their own territory sales. As a rule, they deal with end customers, and the BSW by request of the companies ships the products to the destinations required. About 65% of all metal products manufactured are sold through the distribution network. And, in my opinion, the third important factor is the ability to keep up with the time as well as with the unstable customers' demands, rapidly improving the products according to their requirements, as well as bringing new products to the market. To this end, it's necessary to upgrade the technologies and the equipment in use. And that's what the BSW has been introducing since its establishment. For example, we have recently completed one of the most ambitious modernization programmes

*The steel produced by the company would be enough to build more than 6000 Eiffel towers.*

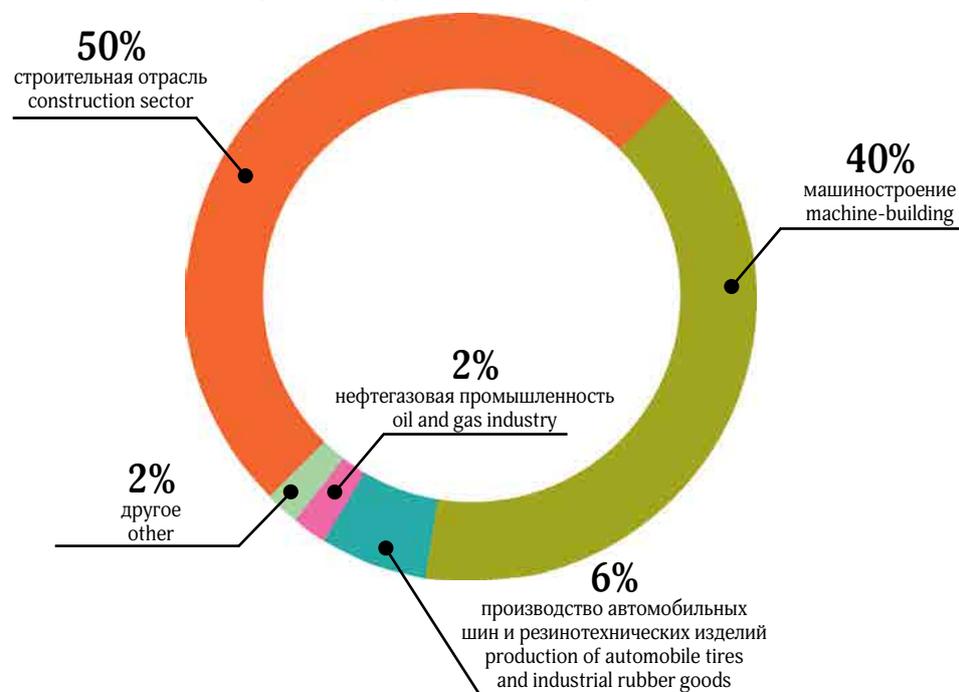
новые товары. Для этого необходимо постоянно модернизировать ис-

пользуемые технологии и оборудование, что БМЗ непрерывно делает с момента своего пуска. Так, буквально недавно мы завершили одну из самых масштабных в своей истории программ модернизации, которая затронула фактически все производство и включала как реконструкцию имеющихся объектов, так и строительство новых.

Говоря о новых объектах на БМЗ, Вы, наверное, подразумеваете в том числе новый мелкосортно-проволочный стан, который в 2015 году торжественно был введен в эксплуатацию с личным участием Главы государства. С того момента прошло уже полтора года. Оправдывает ли этот масштабный проект возложенные на него надежды?

Бесспорно, и главным нашим достижением здесь является выход сортопрокатного цеха № 2 (СПЦ-2) на проектную мощность в ноябре 2016 г. Говоря о результатах его работы, нужно отметить,

Сферы применения продукции БМЗ  
Spheres of application of BSW products



in our history that included both the reconstruction of existing facilities and building of new ones.

**Speaking of new facilities at the BSW, you probably mean a new wire-rod mill, which in 2015 was officially put into operation with the personal participation of the Head of State. It's been a year and a half since this moment. Does the**

**large-scale project satisfy the expectations?**

Yes, sure. The most important achievement is the output of the rolling mill No. 2 in November 2016 at a full capacity. If we speak about the results of its operation, it should be noted that last year more than 380 thousand tonnes of wire rod, rolled bars and coils produced at the mill were sold for more than USD 127 million. More than 50 grades of steel were shipped to consumers in 27 countries. Ahead there are ambitious plans for expanding sup-

что за прошлый год реализовано более 380 тыс. тонн выпущенных здесь катанки, проката в прутках и бунтах на сумму более 127 млн долларов. Потребителям в 27 странах отгружено более 50 марок стали. Впереди – амбициозные планы по расширению поставок на конвейеры мировых автогигантов, производителей подшипников и других высокотехнологичных производств.

**Ранее Вы говорили об умении следовать интересам потребителей и завоевании новых ниш на рынке металлопродукции. Могли бы Вы подкрепить эти слова конкретными примерами работы БМЗ?**

Первую часть вопроса отлично иллюстрирует наше метизное производ-

ство, работающее уже на протяжении многих лет с ведущими мировыми производителями шин. В настоящее время на основании накопленных знаний и опыта специалисты БМЗ могут предлагать шинным компаниям направления для дальнейшего развития армирующих материалов шин с целью оптимизации их эксплуатационных характеристик. Специалисты нашего предприятия проводят работы по освоению новых конструкций металлокорда для производства крупногабаритных и сверхкрупногабаритных шин для ОАО «Белшина». Отдельно стоит отметить освоение новых сверхвысокопрочных и ультрапрочных конструкций металлокорда для таких компаний, как GOODYEAR, NOKIAN, CONTINENTAL, MICHELIN, и других. Большая рабо-

та ведется по освоению технологии производства бортовой проволоки с высокооловянистым бронзовым покрытием, которая используется, например, компанией YOKOHAMA.

Что касается завоевания новых ниш, то здесь в качестве примера можно привести попадание в число поставщиков для производителей подшипников. Освоение данного нового для нас вида продукции было начато вместе со строительством мелкосортно-проволочного стана. Сегодня очевидно, что это было своевременное, а главное – верное решение. В будущем мы продолжим развитие этого направления, как и работу по достижению других поставленных перед коллективом целей.

plies to the conveyors of the world's automakers, manufacturers of bearings and other high-tech industries.

**You have previously mentioned the ability to meet the consumers' interests and the conquest of new niches in the steel market. Could you back up these words with actual examples of BSW operation?**

The first part of the question is perfectly exemplified by our metalware production that has been dealing with the world's leading tire manufacturers for many years. Currently, based on the company's vast knowledge and experience BSW specialists can offer tire companies the directions for the further development of tire reinforcing materials aimed at performance characteristics enhancement. Our experts are developing new steel cord designs for the production of large and out-sized tires for JSC "Belshina". We should also mention the development of new ultrahigh-strength steel cord products for such companies as GOODYEAR, NOKIAN, CONTINENTAL, MICHELIN, and others. Many efforts are exerted to develop the



production technology of the high-tin bronze coating head wire which is used, for example, by YOKOHAMA company.

As for the conquest of new niches, we may take as an example being among the suppliers for bearings manufacturers.

The development of this new product was launched together with the construction of the wire-rod mill. Today it is obvious that it has been the right decision. These activities will be further developed and promoted in the future, as well as the efforts to achieve other team goals.

# Сертификат свободной продажи

В марте Белорусская торгово-промышленная палата начинает выдавать сертификаты свободной продажи

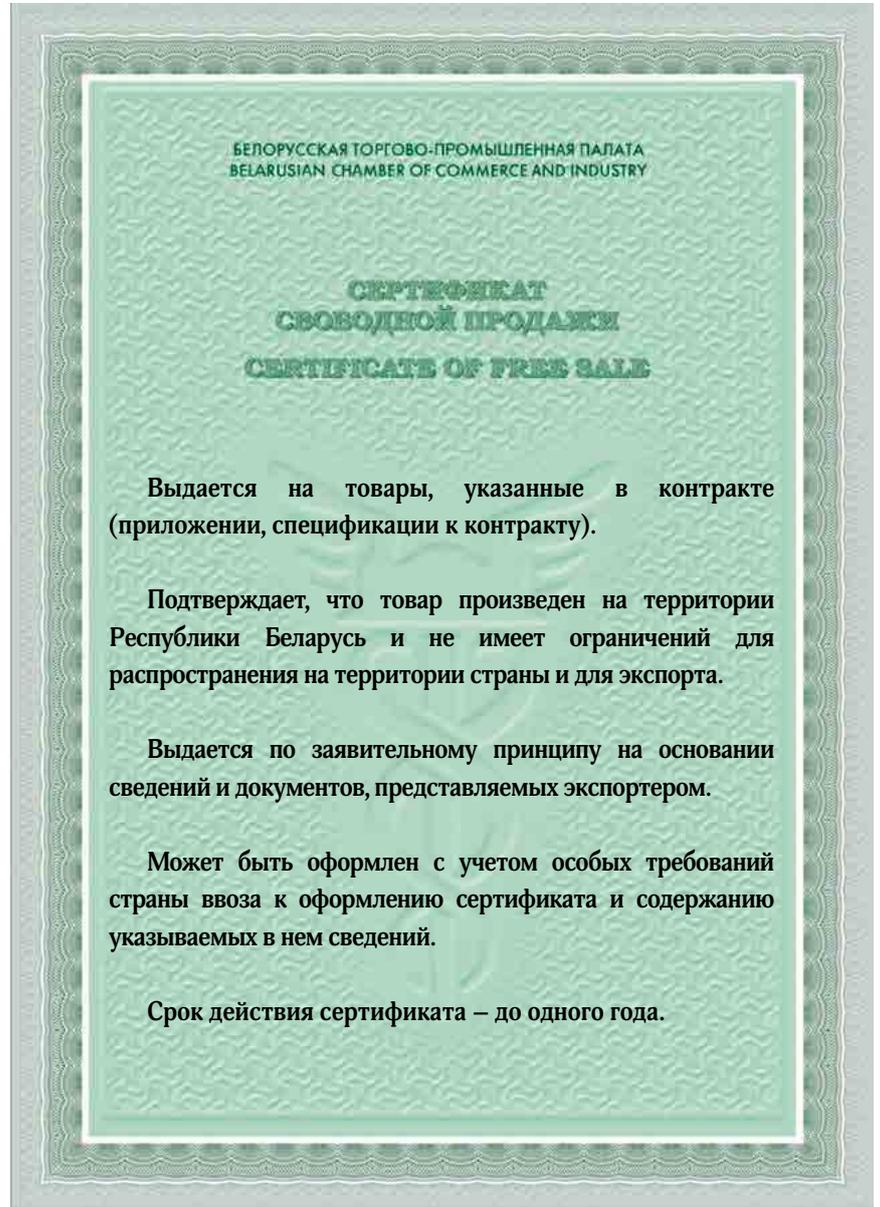
Наличие сертификата свободной продажи – обязательное условие для ввоза определенных товаров (удобрений, лекарственных средств, изделий медицинского назначения, парфюмерно-косметической продукции, продуктов питания, некоторых других) в страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

С проблемой отсутствия такого сертификата – документа, подтверждающего, что товары действительно производятся в Беларуси, могут свободно распространяться на всей территории страны и экспортироваться, столкнулся ряд белорусских предприятий-экспортеров.

Белорусская торгово-промышленная палата по согласованию с министерствами иностранных дел, антимонопольного регулирования и торговли, здравоохранения, а также Государственным комитетом по стандартизации приняла решение о выдаче сертификатов свободной продажи.

Выдача сертификатов будет осуществляться по принципу одного окна, с минимальными временными затратами для белорусских экспортеров. Для получения сертификата свободной продажи заявитель сможет обратиться в областные унитарные предприятия БелТПП, их районные филиалы и представительства, расположенные в «шаговой доступности». Возможность предварительно подать документы по электронной почте еще больше упростит процесс получения документа.

Приглашаем заинтересованных белорусских экспортеров за получением сертификатов свободной продажи!



# Электронная БелТПП: «Личный кабинет»

Открытость к информационным технологиям – основное условие развития современного бизнеса. Новые формы интерактивного взаимодействия с пользователями в режиме реального времени, развитие и внедрение современных информационно-коммуникационных технологий рассматриваются Белорусской торгово-промышленной палатой как важнейшее направление развития.

За последние три года БелТПП запустила несколько информационных сервисов, в том числе единую базу карнетов АТА, единую электронную базу сертификатов происхождения.

Следующая задача – это создание интегрированной информационной системы «Электронная БелТПП», позволяющей членам БелТПП получить доступ к услугам Палаты со своего рабочего места.

«Электронная БелТПП» обеспечит полный цикл сопровождения всех мероприятий, включая онлайн-

регистрацию на них, получение уведомлений о событиях в рамках мероприятия, оперативный обмен информацией между сотрудниками и членами Палаты. Портал сертификации предоставит возможность электронной подачи заявки на получение сертификатов происхождения и собственного производства, а в дальнейшем позволит полностью отказаться от оборота документов по сертификации в бумажном виде.

Один из элементов такой информационной системы – «Личный кабинет» члена БелТПП на сайте Палаты – дополнительный интерактивный сервис, позволяющий пользователю выстроить персональный канал коммуникации с БелТПП.

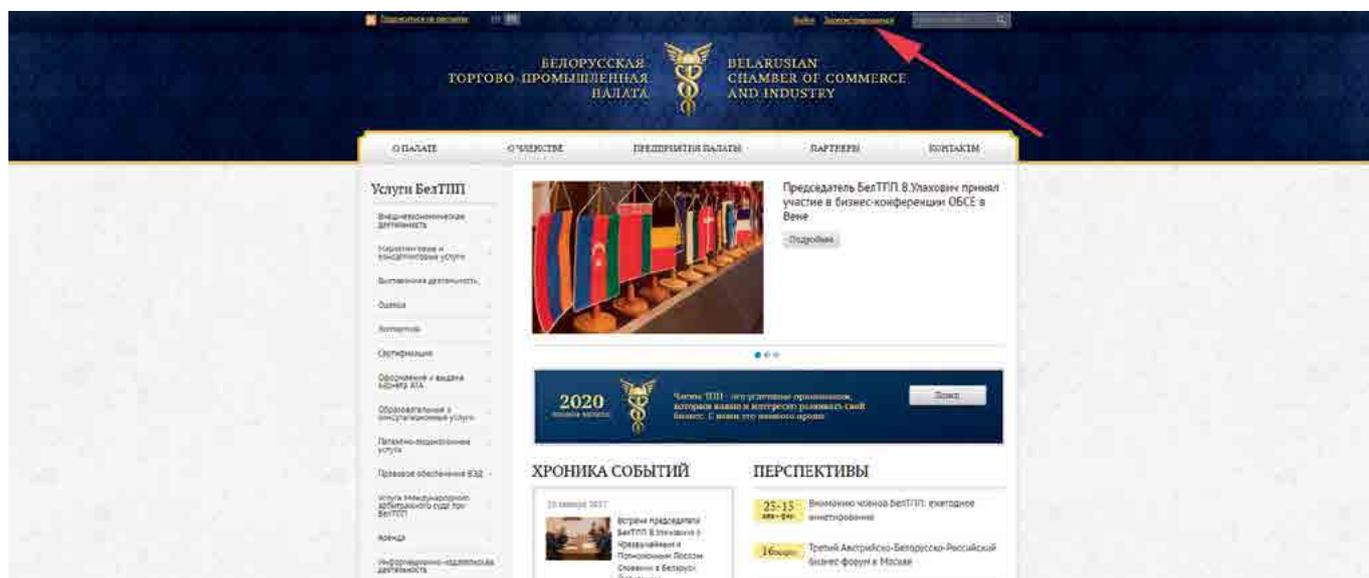
С 2017 года каждому члену Палаты через «Личный кабинет» на сайте БелТПП обеспечена возможность:

- @ подавать электронные заявки на участие в мероприятиях;
- @ подписываться на новости БелТПП интересующей тематики;
- @ обновлять и подтверждать сведения о предприятии (организации, индивидуальном предпринимателе).

Оперативная актуализация данных обеспечит представление достоверной информации о предприятии (организации, индивидуальном предпринимателе), его продукции либо услугах в базе данных членов БелТПП на сайте Палаты. База является:

- @ одним из самых популярных и востребованных поисковых бизнес-ресурсов среди иностранных партнеров;
- @ информационной основой при составлении ежегодно издаваемого каталога «Белорусские экспортеры»;
- @ источником сведений для работы с поступающими в Палату от иностранного бизнеса запросами о поиске партнеров либо продукции;
- @ дополнительной возможностью информирования о деятельности предприятия и ее популяризации.

В дальнейшем планируется расширить функциональность «Личного кабинета», сделать его инструментом, позволяющим члену БелТПП размещать заявки, получать онлайн-услуги и консультации, отслеживать свое взаимодействие с БелТПП и оценивать историю развития и эффективность членства, не покидая своего офиса.



## Банки в помощь экспортерам

**Н**а заседаниях Комитета по промышленной политике и предпринимательской деятельности, который функционирует при БелТПП с 2015 года, обсуждаются интересующие белорусское деловое сообщество вопросы, связанные с ведением бизнеса.

Очередное заседание Комитета, которое состоялось 15 ноября 2016 г., было посвящено роли банковского сектора в поддержке развития внешнеэкономической деятельности предприятий.

По просьбе редакции «Меркурия» эксперты, принявшие участие в заседании – начальник отдела финансовых институтов Межгосударственного банка Владимир Васяткин, начальник отдела экспортного финансирования ОАО «Банк развития Республики Беларусь» Геннадий Хомич и начальник отдела факторинга ОАО «Приорбанк» Руслана Клевжиц, – рассказали о некоторых инструментах финансовой поддержки, которые могут быть интересны белорусским экспортерам.

### Межгосударственный банк: использование национальных валют для расчетов по внешнеторговым операциям

#### Механизм трансграничных расчетов Межгосударственного банка

- В Межгосударственном банке действует механизм трансграничных расчетов
- Межгосударственный банк является участником платежных систем центральных (национальных) банков
- Межгосударственный банк осуществляет расчеты через прямые корреспондентские счета, открытые в центральных (национальных) банках



Межгосударственный банк

[www.isbnk.org](http://www.isbnk.org)

Более 60% внешнеторгового оборота Республики Беларусь приходится на страны СНГ, при этом более половины – на страны Евразийского экономического союза. В основном для расчетов по внешнеторговым сделкам используются российские рубли, доллары США или евро.

В целях экономической интеграции и развития национальных экономик стран СНГ посредством создания

механизма расчетов для проведения трансграничных платежей в национальных валютах, кредитования внешне-торговых операций стран СНГ в национальных валютах, участия в реализации межгосударственных проектов в 1993 году десятью государствами СНГ учрежден Межгосударственный банк. Головной офис банка находится в Москве, работают представительства в Армении, Беларуси и Кыргызстане.



В содержание  
To contents

Межгосударственный банк, являющийся участником национальных платежных систем шести стран (Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России, Таджикистана), предоставляет возможность осуществления платежей между субъектами предпринимательства этих стран в национальных валютах напрямую через указанные платежные системы.

Платежи осуществляются через корреспондентские счета Межгосударственного банка, открытые непосредственно в центральных (национальных) банках и номинированные в национальных валютах соответствующих стран.

При проведении платежей Межгосударственный банк обеспечивает конверсию национальной валюты страны плательщика в национальную валюту страны получателя денежных средств по курсам, устанавливаемым Межгосударственным банком на базе рыночных котировок. Данные услуги предоставляются клиентам и банкам-корреспондентам на основании заключенных с Межгосбанком договоров.

Услуга Межгосударственного банка по проведению трансграничных платежей и операций в национальных валютах позволяет избежать двойной конвертации валют и связанных с этим дополнительных финансовых затрат.

## Банк развития Республики Беларусь: экспортное кредитование

### Варианты предоставления экспортных кредитов



Финансирование экспорта Банком развития осуществляется посредством предоставления экспортных кредитов по ставкам ниже рыночных с последующей компенсацией потерь от предоставления таких кредитов со стороны государства в лице Министерства финансов. Обязательное условие кредитования – страхование кредитных рисков в страховой компании «Белэксимгарант».

Экспортные кредиты могут направляться исключительно на закупку товаров (работ, услуг) белорусского производства. При этом следует обратить внимание, что операции по финансированию экспортируемых услуг на сегодняшний день никак не ограничены с точки зрения их номенклатуры. В то же время перечень товарных

позиций, в отношении которых осуществляется кредитная поддержка, регламентирована Советом Министров Республики Беларусь.

Экспортное кредитование осуществляется Банком развития в трех вариантах:

- предоставление кредита непосредственно покупателю-нерезиденту, в том числе субъекту товаропроводящей сети экспортера;
- предоставление кредита банку-нерезиденту для дальнейшего кредитования импортера;
- предоставление кредита лизинговой компании для приобретения продукции белорусского производителя для дальнейшей ее реализации либо передачи в лизинг нерезиденту.

Полная процентная ставка по кредиту включает в себя следующие основные компоненты: проценты по кредиту и расходы на страхование. Процентные ставки по кредиту составляют около 2% годовых по кредитам в долларах США, менее 0,5% годовых по кредитам в евро и 2/3 ключевой ставки Центробанка России по кредитам в российских рублях. Процентная ставка по кредитному договору является фиксированной в течение всего срока его действия. Страховая премия рассчитывается в процентах от суммы кредита и устанавливается страховой компанией «Белэксимгарант» в зависимости от странового риска, финансового состояния заемщика, наличия дополнительного обеспечения и обычно находится в диапазоне от 1% до 4% в год от суммы кредита. В случае заключения кредитного договора с кредитополучателями, не являющимися резидентами Российской Федерации, они также несут разовые расходы на подготовку юридического заключения по сделке, которое осуществляется юридической компанией страны регистрации кредитополучателя. При использовании межбанковской схемы финансирования либо работе через лизинговую компанию к вышеуказанным расходам добавляется маржа банка либо лизинговой компании. Какие-либо дополнительные комиссии по кредитному договору Банком развития не взимаются.

Из прочих условий следует отметить, что Банк развития предоставляет экспортные кредиты на сумму не менее 1 млн долларов США в эквиваленте и не более чем на 85% от суммы финансируемой экспортной сделки. Сумму кредита можно осваивать как разово, так и частями по мере осуществления экспортных отгрузок.

Привлечение экспортных кредитов представляет интерес как для экспортера, так и для импортера (кредитополучателя). Выгода для белорусского экспортера очевидна – он получает денежные средства от реализации продукции сразу после отгрузки товара на экспорт (в некоторых случаях даже до момента отгрузки). В свою очередь, кредитополучатель имеет возможность не только своевременно рассчитываться с белорусским поставщиком, но и предлагать более интересные условия расчетов своим покупателям (например, более длительные отсрочки платежей по контрактам). Применяемые Банком развития подходы к структурированию кредитной сделки позволяют кредитополучателю возвращать кредит только после получения денежных средств за реализованную продукцию от своего контрагента. Банк развития зачастую открывает возобновляемые кредитные линии, позволяющие обслуживать товарные потоки, направляемые от экспортера к импортеру и далее до конечного покупателя, на постоянной основе в течение срока действия кредитного договора.

Произошедшие в 2016 году изменения в законодательстве предоставили возможность выдачи кредитов на цели авансирования производства экспортируемой продукции. Данное нововведение позволяет отечественным предприятиям получить дополнительный источник финансирования закупки необходимых комплектующих для производства экспортных товаров. В условиях запрета на предоставление экспортных кредитов напрямую белорусским экспортерам указанный вариант финансовой поддержки можно рассматривать как их частичную замену.

## «Приорбанк»: экспортный факторинг для защиты от финансовых рисков

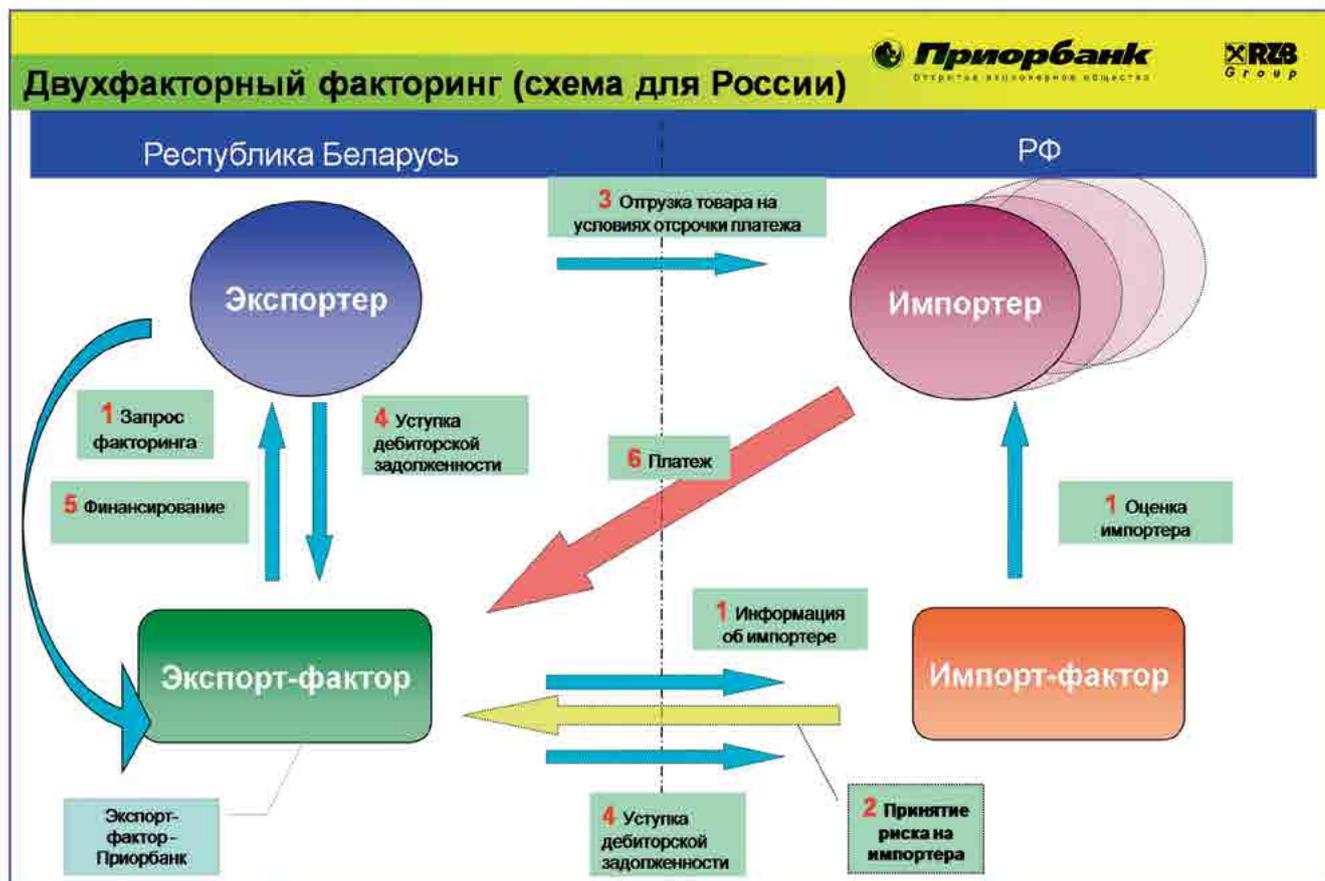
Из всех инструментов финансовой логистики факторинг является одним из самых гибких и технологичных. А повышенная турбулентность на внешних рынках будет укреплять позиции факторинга не только как инструмента финансирования сделок и минимизации кредитного риска, но и как способа хеджирования валютной выручки.

Схемой безрегрессного факторинга защищены все возможные финансовые риски экспортеров. Поставщики могут спокойно отгружать товары, оказывать услуги, в том числе незнакомым зарубежным контрагентам, так как сделка защищена банком. Риск неоплаты иностранным покупателем нивелируется зарубежными факторинговыми компаниями, с которыми сотрудничает «Приорбанк».

Чтобы использовать данный сервис, поставщик должен согласовать применение факторингового инструмента с

покупателем. После этого партнер в стране поставки (иностранная факторинговая компания, или импорт-фактор) запрашивает у импортера базовую информацию и оценивает его надежность и платежеспособность. На основании этих данных принимается решение по лимиту в отношении конкретного дебитора (данная процедура занимает, как правило, 7–12 календарных дней). Параллельно устанавливается лимит на поставщика в «Приорбанке» и заключается договор факторинга.

Финансирование по экспортному факторингу происходит так: поставщик отгружает продукцию иностранному покупателю и предоставляет документы по денежным требованиям в банк. Банк проверяет сделку и финансирует до 100% от суммы поставки за вычетом небольшого дисконта. Далее покупатель оплачивает задолженность по поставке уже непосредственно банку на факторинговый счет,



и банк-фактор закрывает задолженность, возникшую после финансирования экспортера. Если импортер не производит оплату за поставленный товар, импорт-фактор осуществляет платеж за него. При этом импорт-фактор приобретает право денежного требования к должнику и осуществляет администрирование уступленной дебиторской задолженности.

При такой схеме финансирования с поставщика снимается риск штрафных санкций в связи с нарушением требований законодательства о репатриации экспортной выручки, так как поступление средств, помимо контрактных обязательств, гарантировано банком за счет применения различных инструментов.

При факторинге без регресса поставщик получает финансирование в той валюте, в которой был отгружен товар, и может закрыть дебиторскую задолженность на балансе предприятия сразу после перечисления денег банком, без ожидания оплаты иностранным покупателем.

Экспортный факторинг без права регресса дороже, но больше востребован, чем экспортный факторинг с правом регресса, при котором риск остается на экспортере: поставщики готовы платить за наличие гарантий, так как схема

полностью снимает риски и делает комфортным получение денежных средств. Учитывая текущую ситуацию в мире, меняющиеся настроения политического и экономического сообщества, схему без права регресса стремятся получить даже поставщики, имеющие долгую историю взаимоотношений со своими покупателями и высокий лимит доверия к ним.

Данный инструмент приходится по вкусу и самому покупателю, т.к. его применение позволяет исключить первичное недоверие со стороны поставщика и получить нужную отсрочку платежа уже при первой поставке. Именно поэтому покупатель, как правило, охотно идет на контакт и предоставляет необходимую информацию импорт-фактору для установления лимита. И наоборот, требование покупателем отсрочки платежа по экспортному контракту вкупе с категорическим отказом предоставить информацию для проверки надежности и платежеспособности является поводом насторожиться.

Еще одной полезной услугой является предоставление экспортеру информационно-аналитической поддержки, т.е. информации о кредитоспособности иностранного покупателя, данных о финансовом состоянии дебиторов и связанных компаний и т.д.

# Дебиторская задолженность – без суда

По просьбе члена Белорусской торгово-промышленной палаты Волковысского ОАО «Беллакт» комментарий дает главный юрисконсульт БелТПП Сергей Рак

**Д**ебиторская задолженность – это проблема, с которой сталкиваются многие субъекты предпринимательской деятельности Республики Беларусь.

Процесс управления дебиторской задолженностью включает в себя досудебную, внесудебную и судебную стадии, а также исполнительное производство. При этом досудебная стадия является одним из самых важных этапов в этом процессе.

Досудебный порядок, рассматривая с различных точек зрения, можно понимать по-разному.

В узком смысле досудебный порядок возврата дебиторской задолженности – это система мер, принимаемых кредитором после появления просроченной дебиторской задолженности, но до фактического обращения в суд. То есть комплекс законных мероприятий, направленных на взыскание уже имеющейся задолженности без привлечения судебных органов.

При широкой трактовке речь можно вести о большем комплексе мероприятий, проводимых в том числе и до момента фактического появления дебиторской задолженности и направленных на предупреждение ее возникновения или увеличения.

Такой подход к пониманию досудебного порядка должен быть более применим, поскольку на ранней стадии, а не только в момент ее появления, позволяет задействовать механизм борьбы с самой возможностью возникновения дебиторской задолженности.

Данный механизм включает в себя анализ состояния и репутации контрагента, оформление договорных отношений, использование средств обеспечения исполнения обязательства и альтернативных вариантов исполнения обязательств, претензионный порядок и другие.

Выстраивая отношения с контрагентом, нужно прежде всего проверить его юридический статус и полномочия физических лиц, от его имени подписывающих договор, а также выяснить его платежеспособность и добросовестность.

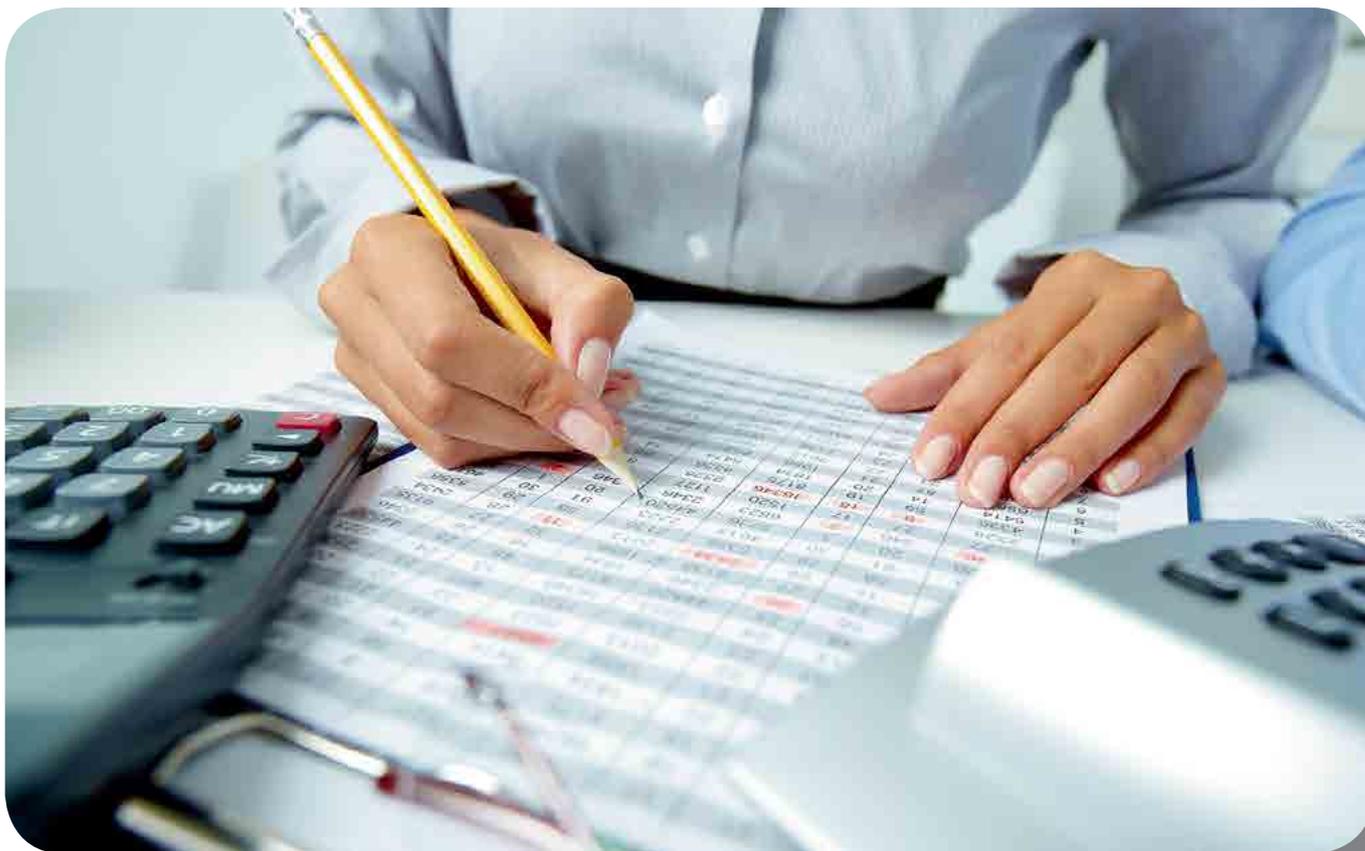
Проверка в данном направлении может проходить путем получения необходимых сведений об этом непосредственно от контрагента. Так, в частности, могут быть получены устав, учредительный договор, документы о регистрации, справки банков, баланс, результаты аудиторских проверок финансовой деятельности, лицензии и другие документы.



Для целей проверки статуса контрагента и полномочий действующих от его имени лиц можно также получить официальные документы (выписки) из торговых реестров (реестров) страны местонахождения контрагента.

Изучить финансовую состоятельность контрагента можно, обратившись к специализированным организациям, оказывающим соответствующие информационные услуги. Например, унитарные предприятия Белорусской торгово-промышленной палаты предоставляют бизнес-справки «Кредитреформ», в которых содержится объективная и актуальная информация о наиболее важных показателях деятельности иностранных компаний.

Важной частью борьбы с возможностью появления дебиторской задолженности является договорная стадия. Чем подробнее и грамотнее составлен договор с контрагентом, тем больше шансов избежать дебиторской задолженности, а при ее возникновении – взыскать.



Договор по сути выполняет следующие функции:

- юридически закрепляет отношения между сторонами, а также придает им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, способы и последовательность совершения действий сторонами;
- предусматривает способы обеспечения выполнения договора.

При подготовке договора это следует помнить и включать в него все условия, необходимые для соблюдения баланса экономических интересов сторон. При этом особое внимание нужно уделять обеспечительным условиям, применение которых сделает для должника неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязательств

более «дорогим» и, как следствие, невыгодным.

В качестве средств для взыскания проблемных долгов можно использовать способы обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные Гражданским кодексом Республики Беларусь, такие как поручительство, гарантия, в том числе банковская, залог, страхование рисков, удержание, задаток, неустойка.

Применение того или иного способа обеспечения обязательств (или их комбинации) во многом зависит от того, насколько кредитор хочет оградить себя от рисков невыполнения обязательств контрагентом, а также от размера дополнительных расходов, связанных с использованием того или иного средства.

Достаточно эффективным способом защиты интересов кредитора является страхование предпринимательских рисков, которое может быть осуществлено республиканским унитарным предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Им предлагается страховой продукт – страхование экспортных рисков с поддержкой государства, включающий в себя конкретные финансовые механизмы, которые способствуют осуществлению внешнеторговой деятельности.

При оформлении договорных отношений важным является закладка в договоре действенного механизма для судебной стадии, а также исполнительного производства.

Анализ практики рассмотрения споров с участием белорусских субъектов предпринимательской дея-

тельности в иностранных судах и арбитраже показывает, что они зачастую не готовы к эффективной реализации защиты своих прав в таких условиях. Среди причин – трудности с поиском информации об иностранном праве и судебных процедурах, необходимость привлечения иностранных адвокатов, стоимость гонорара которых нередко превышает размер судебных расходов, и другие.

Поэтому отечественным субъектам предпринимательской деятельности целесообразно включать во внешнеэкономические договоры и иные сделки арбитражные соглашения, предусматривающие передачу споров на рассмотрение Международному арбитражному суду при БелТПП. Это позволит обеспечить быстроту рассмотрения спора, качественный уровень разрешения, процессуальную экономию, а также возможность реального исполнения полученного в МАС при БелТПП решения.

Большинство методов воздействия на должников основывается на обоюдном желании «договориться по-хорошему», поскольку рост продаж зачастую считается важнее вопросов возвращения долгов.

На досудебном этапе работы с дебиторской задолженностью решению проблемы может способствовать переписка сторон, которая с точки зрения законодательства при определенных обстоятельствах для кредитора является обязательной и принимает форму претензии. Порядок предъявления претензии устанавливается догово-

ром или приложением № 1 к Хозяйственному процессуальному кодексу Республики Беларусь.

В досудебном процессе урегулирования дебиторской задолженности можно применять альтернативные варианты исполнения (прекращения) обязательств, такие как зачет встречных однородных требований, цессия, исполнение обязательства третьим лицом, отступное, новация.

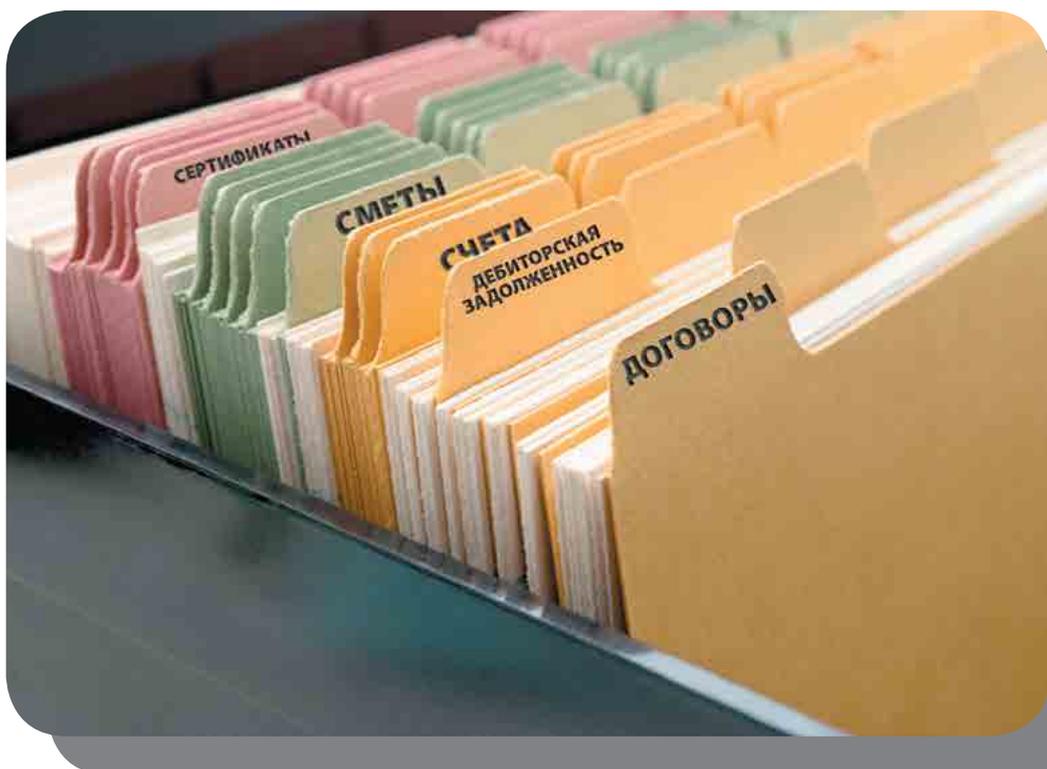
Так, например, если у должника нет денег для погашения долга, но есть имущество, в приобретении которого заинтересован кредитор, то долг может быть погашен за счет имущества, переданного должником кредитору.

Также возможно погасить встречные однородные требования двух юридических лиц взаимным зачетом. Для этого необходимо соблюдение определенных требований, одно из которых заключается в том, что обе стороны взаимно и одно-

временно являются и кредитором, и дебитором друг для друга. Зачет можно проводить по заявлению одной стороны.

В некоторых случаях при досудебном урегулировании дебиторской задолженности используются такие формы, как обращение в государственные органы, включая дипломатические миссии за рубежом, межправительственные объединения и организации, неправительственные организации (торгово-промышленные палаты и т.п.), медиация и коллекторство.

Резюмируя сказанное, хочется отметить, что проблемы дебиторской задолженности зачастую можно решить именно на досудебной стадии. Поэтому не следует ждать момента фактического появления задолженности, а с самого начала выстраивания отношений с контрагентами запускать существующие механизмы предупреждения ее возникновения или увеличения.



# «Паспорт» товаров для экспорта в Европу

По просьбе члена БелТПП ОАО «Легпромразвитие» комментарий дает ведущий специалист по экспертизе и сертификации службы экспертизы и сертификации БелТПП Татьяна Тачилова

С 2007 года Европейским союзом приостановлено предоставление преференциального режима торговли в рамках Генеральной системы преференций в отношении белорусских товаров. Вместе с тем Республика Беларусь из списка стран-бенефициаров не исключена.

В этой связи для целей подтверждения происхождения товаров, экспортируемых в ЕС, белорусские предприятия применяют преференциальный сертификат о происхождении товара формы А или непреференциальный сертификат происхождения (так называемый сертификат общей формы).

Выбор формы сертификата определяется требованиями импортера (условиями внешнеторгового контракта).

Удостоверение и выдача сертификата осуществляется БелТПП после проведения экспертизы на соответствие требованиям, установленным действующими правилами происхождения.

Для получения сертификата формы А должны быть выполнены условия и критерии происхождения, изложенные в Регламенте Комиссии (ЕС) № 1063/2010 от 18 ноября 2010 г. Выполнение требований,



установленных Законом Республики Беларусь от 10 января 2014 г. № 129-З «О таможенном регулировании в Республике Беларусь», является основанием для выдачи сертификата общей формы.

Следует отметить, что в настоящее время Евразийской экономической комиссией совместно с государствами – членами Евразийского экономического союза ведется работа над проектом Соглашения о гармонизированной системе подтверждения происхождения товаров, вывозимых с территории Евразийского экономического союза. Данным соглашением будут введены единые критерии для выдачи сертификата непреференциальной формы с применением принципа кумуляции ЕАЭС.



# Сколько стоит бизнес: тенденции и перспективы развития оценочной деятельности в Беларуси

**Е**жедневное функционирование любого коммерческого предприятия требует от его руководителя сравнительного анализа широкого спектра экономических показателей, затрагивающих как текущее состояние самого предприятия, так и состояние конкурентного рынка и общие тенденции экономики.

Основным показателем, позволяющим проводить сопоставление издержек и прибылей, строить прогнозы, принимать тактические и стратегические решения, является стоимость как категория.

Это и стоимость сырья и материалов, и стоимость основных фондов, стоимость готовой продукции, стоимость услуг и многие другие.

При этом достоверное определение величины стоимости в каждом конкретном случае позволяет принять правильное решение: изменить маркетинговую стратегию предприятия, запланировать модернизацию производства, принять решение о продаже или приобретении активов.

Эффективность каждого из принятых решений непосредственно зависит от качества «входной информации» – сведений о стоимости объектов гражданских прав (активов, сырья, материалов, полуфабрикатов, товаров и других).

История показывает, что наибольшим потенциалом развития обладает разумное разделение труда и специализация. Поэтому разумным решением грамотного руководителя предприя-

тия, когда ему необходимо знать точную рыночную стоимость активов, является обращение к компетентной, независимой, авторитетной оценочной организации.

Крупнейший собственник – государство – также заинтересован в качественном определении справедливой (рыночной) стоимости объектов гражданских прав как основы (базы) определения величины налогов и сборов.

Надо отметить, что за 10 лет государственного регулирования оценочной деятельности в нашей стране проделан существенный путь развития и становления оценки, формирования рынка оценочных услуг, признания на национальном уровне данного направления профессиональной деятельности: создана и совершенствуется система подготовки и переподготовки специалистов-оценщиков, унифицированы и продолжают свое развитие национальные стандарты оценки, работают инициативные и грамотные оценочные организации и авторитетные оценщики.

Необходимо отметить, что мировая практика любого направления предпринимательской деятельности показывает закономерность, согласно которой при благоприятных тенденциях развития экономики в целом, повышении уровня социальной ответственности участников рынка регулирование деятельности плавно и поэтапно переходит от государственного управления к полномасштабному сотрудничеству государства и бизнеса, а в дальнейшем – к развитию саморегулирования.

**Петр Ануфриев,**  
главный специалист по экспертизе и  
сертификации  
БелТПП



Примеров этому множество, в том числе в области оценочной деятельности. Фактически все наши соседи в той или иной мере прошли этот путь.

При этом все мы должны понимать, что госрегулирование определенных областей деятельности – это свидетельство того, что данное узкое направление признается важным на самом высоком уровне.

В то же время стремление к самоуправлению (саморегулированию), если оно является осознанным и не преждевременным, а зрелым решением, – это желание со стороны определенной части социума (в нашем случае – оценочного сообщества) уменьшить нагрузку на государство без потери качества оценочных услуг.

Начало таким процессам в области оценки объектов гражданских прав положило создание при национальном регуляторе оценочной деятельности – Государственном комитете по имуществу Республики Беларусь – Экспертно-консультативного совета по оценочной деятельности, на заседаниях которого рассматриваются наиболее острые и спорные вопросы в области оценки с участием ведущих профессионалов-оценщиков, крупнейших пользователей оценки (например, кредитно-финансовых учреждений Беларуси), представителей вузов страны и других заинтересованных.

Работа Экспертно-консультативного совета непосредственно свидетельствует, что оценочное сообщество подготовило почву для перехода к саморегулированию.

Создание в 2014 году Ассоциации оценочных организаций – это следующий серьезный этап в становлении оценочного сообщества Республики Беларусь.

В этой связи в июне 2016 г. принято решение о вступлении БелТПП в Ассоциацию оценочных организаций и о приеме Ассоциации в члены Палаты.

Полагаю, это позволит в дальнейшем решать следующие задачи:

- продолжить формирование цивилизованного рынка оценочных услуг;
- расширить практику применения в хозяйственной деятельности результатов независимой оценки;
- создать имидж оценщика как высококвалифицированного, компетентного, неподкупного специалиста;
- довести до сведения мирового оценочного сообщества информацию о полном соответствии белорусской методологии в области оценки переводной мировой практике и высоком уровне школы белорусской оценки.

Вместе с тем хотел бы остановиться на некоторых негативных моментах, до настоящего времени не урегулированных.

Необходимо отметить, что наличие любых исключений из общего правила всегда свидетельствует о наличии «двойных стандартов» и создании предпосылок к правовым казусам.

Так, в частности, до настоящего времени существует исключение из сферы действия Указа Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» в отношении оценки движимого и недвижимого имущества.

Законодательно данное направление оценки регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой

деятельности». При этом подводным камнем является норма, согласно которой страховые компании могут самостоятельно осуществлять оценку и осмотр движимого и недвижимого имущества в связи со страхованием, а также определять величину ущерба по страховым случаям.

Указанные действия страховщика напрямую определяют величину размера выплат владельцу имущества, пострадавшего от страхового случая.

Таким образом, косвенно законодательством допускается использование в своих целях заинтересованности страховщика как одной из сторон по страховому договору.

В целях дальнейшего совершенствования законодательной базы в оценочной и страховой деятельности, унификации национальной практики оказания услуг в страховом секторе с международным опытом рациональным было бы рассмотреть возможность внесения соответствующих изменений, согласно которым вводился бы запрет страховым организациям самостоятельно определять размер страхового имущества, ущерба по страховым случаям, а определение размера ущерба осуществлялось бы исключительно независимыми оценщиками в соответствии с принципами, используемыми в оценке объектов гражданских прав.

Это исключило бы нарушения принципов независимости оценщика и его заинтересованности в результатах оценки.

Другим примером нарушения принципа независимости оценки может служить существующая практика создания «карманных» (аффилированных) оценочных организаций для проведения оценок по заявлениям конкретных структур (например, кредитно-финан-

совых учреждений или крупных государственных и частных организаций).

Выполнение оценки «под заказ» – это прямой путь к созданию предпосылок таких злоупотреблений, как непропорциональное снижение налогооблагаемой базы при совершении субъектами хозяйствования юридически значимых действий, мнимые и притворные сделки при продаже активов, в том числе государственной собственности.

В качестве зарубежного примера негативных последствий таких действий оценочных организаций может служить отказ от саморегулирования в 90-е годы в США и переход к лицензированию оценочной деятельности по причине убытков, понесенных американскими кредитно-сберегательными институтами в результате некомпетентной оценки.

В качестве другого примера ограничительных мер можно привести закон Финляндской Республики «Об ипотечных банках» (ACT on Mortgage Banks), нормами которого установлено, что залог крупных объектов недвижимости осуществляется только на основании независимой оценки.

В целях совершенствования законодательной базы в оценочной, банковской деятельности, иных направлениях предпринимательской и хозяйственной деятельности, унификации национальной практики оказания услуг (в том числе в кредитно-финансовом секторе) с международным опытом было бы целесообразным введение и в нашей стране запрета на самостоятельное выполнение оценки (выполнение оценки «для себя»), в том числе выполнение оценки аффилированными организациями и лицами.

В перспективе целесообразным было бы рассмотреть отказ от возможности проводить внутреннюю (самостоятельную) оценку активов, стоимость которых превышает определенный лимит, для целей совершения с ними юридически значимых действий.

Это связано с тем, что наличие возможности проводить внутреннюю оценку создает предпосылки для умышленного (или неумышленного) ущемления интересов участников экономических отношений.

В частности, проведение внутренней оценки отчуждаемого государственного имущества может привести к его реализации по стоимости ниже рыночной (при оценке выше рыночной – имущество просто не будет реализовано). Проведение же внутренней оценки имущества субъектов хозяйствования негосударственной формы приводит к неверному исчислению налогов и сборов.

Экспертиза достоверности такой внутренней оценки не в полной мере может являться защитной мерой, так как экспертиза достоверности предусматривает только проверку соблюдения процедуры оценки и оформления результатов, но не предполагает детального

независимого исследования уровня цен на рынке, осмотр и обследование объекта оценки.

Безусловно, все приведенные примеры не остаются без внимания и национального регулятора – Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь, и инициативных, добросовестных участников рынка оценки объектов гражданских прав, что свидетельствует о здоровом, эволюционном развитии оценочной деятельности в Беларуси, соответствии ее передовой мировой практике.

Не остается в стороне от процессов, происходящих на рынке оценочной деятельности, и Белорусская торгово-промышленная палата, авторитетный исполнитель независимой оценки. Опыт БелТПП и ее принципиальная позиция оказали существенное влияние на формирование цивилизованного рынка услуг в области оценки, создание конкурентной среды и повышение качества услуг в данной сфере.



# Новые поступления в депозитарий объектов интеллектуальной собственности

## Recent acquisitions to intellectual property depository

### Объекты авторского права

**Удостоверение:**  
серия V-АП № 2016-001

**Вид объекта:**  
литературное произведение – роман

**Наименование:**  
«Загадка Иоанна»

**Правообладатель:**  
Михайлов Александр Владимирович

**Адрес правообладателя:**  
Республика Беларусь, 220068, г.Минск, ул.Осипенко, д. 26, кв. 11

**Автор:**  
Михайлов Александр Владимирович

**Дата депонирования:**  
6 июня 2016 г.

**Основание возникновения у заявителя прав на депонированный объект:**  
заявитель является автором произведения

**Аннотация:**  
Фантастический роман «Загадка Иоанна» совмещает в себе элементы боевой фантастики, мистики и фэнтези. Нападение пришельцев, путешествия в параллельные миры, Ад и Рай, предательство и неизвестность –

через это и многое другое предстоит пройти главным героям – Александру и Антону. Двое молодых людей, ставших волей судьбы бойцами элитного подразделения, вынуждены разо-



### Copyright objects

**Certificate:**  
series V-АП No. 2016-001

**Type of object:**  
literary object – novel

**Title:**  
"Zagadka Ioanna" ("John's Riddle")

**Rightholder:**  
Alexander Mikhailov

**Rightholder's address:**  
26 Osipenko St., office 11, Minsk, 220068, Republic of Belarus

**Author:**  
Alexander Mikhailov

**Date of deposit:**  
June 6, 2016

**Reason for the deponent's origin of right on the deposited object:**  
the deponent is the author of the object

**Annotation:**  
The science fiction novel "Zagadka Ioanna" ("John's Riddle") combines the elements of war fiction, mystery and fantasy. The main heroes, Alexander and Anton, face such challenges as alien attack, parallel world journeys, Heaven and Hell, betrayal and obscurity, and much more. Young fellows that by the twist of fate have become elite soldiers are forced to sort out themselves and their closest people, learn how to tell the right from the wrong, love from pretence and friendship from selfishness. Only this can help them to fulfill their dream of a calm family life in the bosom of their loved ones.

Alas, life does not always give a chance to succeed at the first attempt,

and some dreams remain dreams.

### Software and databases

**Certificate:**  
series III-ПП No. 2016-001

**Type of object:**  
database

**Title:**  
DBMM database, version 2.0.

**Rightholder:**  
GEOSplayn Research and Development Limited Liability Company

**Authors:**  
Alexey Gordeichuk, Pavel Slizkiy, Irina Yarotskaya

браться в самих себе и близких людях, многому научиться: отличать правду от лжи, любовь от прирвора, а дружбу от эгоизма. Лишь это позволит им достичь того, о чем они мечтают: тихой и спокойной жизни в кругу любимых.

Увы, не все в жизни удается сделать с первого раза, а некоторые мечты и вовсе остаются мечтами.

## Компьютерные программы и базы данных

### Удостоверение:

серия III-ПП № 2016-001

### Вид объекта:

база данных

### Наименование:

База данных DBMM версия 2.0.

### Правообладатель:

НПООО «ГЕОСПЛАЙН»

### Авторы:

Гордейчук Алексей Владимирович,  
Слизкий Павел Васильевич, Яроцкая Ирина Евгеньевна

### Дата депонирования:

20 июля 2016 г.

### Тип ЭВМ:

IBM PC совместимые персональные компьютеры

### Система управления базами данных:

Oracle 11g 2

### Операционная система:

Windows x86-64

### Перечень файлов, в которых представлена база данных:

DBMM.DMP

### Объем:

5 054 464 байт (1 файл)

База данных содержит 280 таблиц, 199 представлений, 219 триггеров, 23 программных пакета, 17 хранимых процедур.

**Основание возникновения у заявителя прав на депонированный объект:**  
заявитель является работодателем авторов

### Аннотация:

База данных предназначена для хранения геологических, технологических и

прочих данных о скважинах и объектах разработки нефтегазодобывающих компаний. База данных используется для работы с программными средствами Wells, WellManager, GeoManager и созданными на их основе информационными системами.

В базе данных содержатся следующие типы информации:

- координаты скважин;
- результаты геофизических исследований скважин;
- инклинометрия;
- фонд скважин;
- данные по добыче/закачке;
- данные по давлению;
- данные по неработающему фонду;
- данные по ГТМ, КРС, ПНП, ОПР.

## Компьютерные программы и базы данных

### Удостоверение:

серия III-ПП № 2016-002

### Вид объекта:

база данных

### Date of deposit:

July 20, 2016

### ECM type:

IBM-compatible PCs

### Database management system:

Oracle 11g 2

### Operating system:

Windows x86-64

### Database file list:

DBMM.DMP

### Size:

5 054 464 bytes (1 file)

The database contains 280 tables, 199 listings, 219 triggers, 23 software packages, 17 saved procedures.

**Reason for the deponent's origin of right on the deposited object:**  
the authors are employed by the deponent

### Annotation:

The database is used for storing geologic, engineering and other data on drill holes and production sites of oil and gas

companies. The database is used with Wells, WellManager, GeoManager software tools and the information systems based on them.

The database contains the following types of information:

- collar bearings;
- the results of geo-physical well loggings;
- inclinometry;
- well stock;
- production and injection data;
- pressure data;
- idle wells data;
- workover actions, workover, oil recovery improvement, main engineering solutions data.

## Software and databases

### Certificate:

series III-ПП No. 2016-002

### Type of object:

database

### Title:

Database "Pharco (v. 1.0)" for www.pharco.by

### Rightholder:

Pavel Kahotskiy

### Rightholder's address:

21 Zhukogo Ave., building 2, office 6, Minsk, 220036, Republic of Belarus

### Author:

Pavel Kahotskiy

**Reason for the deponent's origin of right on the deposited object:**

the deponent is the author of the object

### Date of deposit:

November 16, 2016

### Date of the first software release:

April 1, 2016

### ECM type:

IBM-compatible PCs

### Database management system:

MySQL 5.5

### Operating system:

Windows 7

## Наименование:

База данных Pharco (v.1.0) для веб-сайта www.pharco.by

## Правообладатель:

Кахоцкий Павел Станиславович

## Адрес правообладателя:

220036, Республика Беларусь, г.Минск, пр.Жукова, д. 21, корп. 2, кв. 6

## Автор:

Кахоцкий Павел Станиславович

## Основание возникновения у заявителя прав на депонированный объект:

Заявитель и автор – одно лицо

## Дата депонирования:

16 ноября 2016 г.

## Дата первого выпуска в свет экземпляра компьютерной программы:

1 апреля 2016 г.

## Аннотация:

База данных является составной частью веб-сайта www.pharco.by.

Информация, размещенная на сайте www.pharco.by, предназначена только для специалистов с высшим и (или) средним фармацевтическим образованием.

В данный момент используется реляционная база данных MySQL. В базе

данных Pharco (v.1.0) представлена следующая информация:

1. Код товара.
2. Наименование товара.
3. Международное непатентованное наименование, МНН (при наличии).
4. Форма выпуска товара.
5. Производитель, страна производства товара.
6. Количество в упаковке (при наличии сведений).
7. Дозировка (при наличии сведений).
8. Отношение товара к рецептурным или безрецептурным.
9. Возможность применения у детей (если применение возможно, то указываются основные условия).
10. Возможность применения у беременных женщин (если применение возможно, то указываются основные условия).
11. Возможность применения у кормящих женщин (если применение возможно, то указываются основные условия).
12. Штриховой код товара.
13. Ранг товара.

В разработанной базе данных представлена информация о взаимосвязи между товарами (необходима для продаж в аптеке), взаимосвязи между товарами и потенциальными запросами посетителя, вариации запросов посетителей. Также хранятся «речевые модули» для продажи/допродажи товаров.

База данных хранит сведения об аптеках и товарах, которые имеются в наличии. Это позволяет предоставлять актуальную информацию на поисковые запросы.

Для обратной связи с пользователями предусмотрены таблицы для хранения пользовательских отчетов о работе системы.

## Тип ЭВМ:

IBM PC совместимые персональные компьютеры.

## Система управления базами данных:

MySQL 5.5

## Операционная система:

Windows 7

## Объем:

Базы данных – минимум 100 Мбайт; ОЗУ – не менее 512 Мбайт

База данных содержит 15 таблиц.

## Size:

database – at least 100 Mb; RAM – at least 512 Mb

The database contains 15 tables.

## Annotation:

The database is a component of www.pharco.by web site.

The website content is designed for specialists with higher and (or) secondary pharmaceutic education.

Currently, MySQL relational database is used. "Pharco" (v. 1.0) database contains the following information:

1. Article code.
2. Item name.
3. International non-proprietary name, INN (if any).
4. Product description.
5. Producer, country of origin.

6. Pack factor (in the event of information).
7. Dosage (in the event of information).
8. Available at pharmacies (over the counter/on prescription).
9. Use by children (if applicable, main conditions of use are provided).
10. Use during pregnancy (if applicable, main conditions of use are provided).
11. Use during lactation (if applicable, main conditions of use are provided).
12. Bar code.
13. Item rank.

The developed database contains information about synergies between goods (important for drugstore upsell), synergies between goods and consumer potential needs, consumer needs varia-

tions. "Speech modules" for goods sale/upsell are also stored.

The database contains information about drugstores and available goods. It helps to provide updated information on search requests.

The table storing customer reports on system operation is provided for user feedback.



# Короткий путь на новый рынок

## Short-term expanding into a new market

Интервью директора выставочного унитарного предприятия «Белинтерэкспо» БелТПП Евгения Введенского

Interview with Evgeniy Vvedenskiy, Director of the Exhibition Unitary Enterprise "Belinterexpo" of the BelCCI

**Е**вгений Сергеевич, Новый год – время строить планы на будущее. Перед белорусскими предприятиями стоит задача в 2017 году увеличить и диверсифицировать экспорт, двигаясь на «дальнюю дугу». Чем здесь могут помочь выставки в целом и мероприятия Вашей компании в частности?

Все больше белорусских предприятий ставят своей ключевой задачей диверсификацию рынков сбыта, сертифицируют свою продукцию в странах Азии, Африки, Ближнего Востока.

Компании из стран – мировых лидеров по экспорту рассматривают участие в выставках как наиболее эффективный инструмент для расширения рынков сбыта и увеличения экспортных поставок, и белорусские предприятия, понимая это, расширяют географию своего участия в выставках за рубежом.

Отличие унитарного предприятия «Белинтерэкспо» от других выставочных операторов как раз заключается в широких международных связях, этому немало спо-



**E**vgeniy Sergeevich, New Year is the time to make plans for the future. In 2017 the main task for the Belarusian enterprises is to increase and diversify exports, to move to "far arc". How can exhibitions in general and the activities of your company in particular help?

More and more Belarusian companies set their main goal to diversify markets; therefore, they certify their products in the countries of Asia, Africa and the Middle East.

Companies from the world leading exporting countries consider participation

in exhibitions a most effective tool in expanding markets and increasing export supplies, and the Belarusian enterprises realize it and try to expand the geography of their participation in exhibitions abroad.

Unitary Enterprise "Belinterexpo" differs from other exhibition companies in the way that we have wide international ties because of being a part of the structure of the Belarusian Chamber of Commerce and Industry which sees its main task in the assistance to national enterprises in their export potential fulfillment. We emphasize the activities that take place in the "far arc"

собствует тот факт, что мы входим в структуру БелТПП, одна из задач которой – помочь национальным предприятиям реализовать свой экспортный потенциал. Основной акцент в работе мы делаем на мероприятия, которые проводятся на «дальней дуге», поскольку рынки стран СНГ белорусские компании уже во многом освоили.

Календарь выставочных мероприятий в 2017 году составлен с учетом заинтересованности белорусских предприятий в диверсификации экспорта и освоении новых рынков. В частности, «Белинтерэкспо» планирует провести более 20 коллективных экспозиций белорусских предприятий в таких странах, как Египет, Китай, ОАЭ, и других.

Запланировано несколько экспозиций белорусских производителей в рамках крупных выставок в Китае: это выставка продуктов питания и напитков FineFood в Шанхае, а также

countries, as Belarusian companies have already mastered markets of Russia and other CIS states.

The calendar of exhibitions in 2017 takes into account the interest of the Belarusian enterprises in export diversification and the development of new markets. In particular, "Belinterexpo" plans to hold more than 20 collective exhibitions of Belarusian enterprises in such countries as Egypt, China, the UAE, and others.

It has been planned to hold several exhibitions of Belarusian producers

второе по масштабности в индустрии пластмасс и резинотехнической промышленности мероприятие в Гуанчжоу. Перспективным для белорусских компаний является регион Ближнего Востока, выставочная столица которого находится в ОАЭ. Именно по этой причине в 2017 году «Белинтерэкспо» организует целый ряд экспозиций в этой стране: выставка продуктов питания GULFOOD, нефтегазовая ADIPEC, а также THE BIG 5, посвященная достижениям строительной отрасли.

**Не секрет, что участие в любых мероприятиях, в том числе и выставочных, в далеких «экзотических» странах – это немалые расходы для предприятия. Как Вы оцениваете экономическую эффективность выставок в продвижении отечественной продукции и услуг?**

Мы постоянно анализируем информацию о затратах предприятий на

at major exhibitions in China: the exhibition of food products and beverages FineFood in Shanghai, and the second largest event in the plastics and rubber industry in

участие в выставках и экономическом эффекте от него, и это дает мне право утверждать, что выставки эффективны, а при правильном подходе расходы окупаются в десятки раз. Приведу пример: компания «Савушкин продукт» подошла очень серьезно к участию в коллективной экспозиции в рамках выставки GULFOOD в ОАЭ, которую мы проводили в феврале прошлого года. Менее чем через год мы узнали, что в результате участия были заключены контракты, позволившие компании не только выйти на рынок ОАЭ, но и добиться на нем значительных экономических успехов.

**Можете ли более подробно рассказать о «правильном подходе к участию в выставке»? Что бы Вы посоветовали белорусским компаниям – действующим и потенциальным экспонентам?**





**там,  
чтобы  
достичь  
максималь-  
ной эффектив-  
ности?**

Выставка – это место максимального скопления потенциальных партнеров, клиентов, покупателей. Пытаться экономить на

ор-  
га-  
низации  
участия в  
таком важном  
мероприятии нель-  
зя, поскольку один-два  
долгосрочных контракта  
с лихвой окупят все расходы.

Надо понимать, что стенд – это лицо компании. Он обязан быть хорошо оформленным и находиться в удачном месте, представлять предприятие должны подготовленные люди, обладающие навыками презентации, владеющие иностранными языками. По статистике посетитель успевает ознакомиться в среднем всего лишь с 11 стендами на выставке, а на крупных мероприятиях количество стендов достигает нескольких тысяч. Где гарантия, что представители нужной

**recommend to Belarusian companies, existing and potential exhibitors, in order to achieve maximum efficiency?**

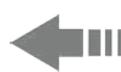
An exhibition is a place of maximum accumulation of potential partners, clients, customers. One shouldn't save on participation in such an important event, because one or two long-term contracts will pay for all the expenses. It should be realized that the stand is a face of the company. It must be well designed and situated in the right place. Well-trained professionals with good presentation skills and fluency in foreign languages should represent the company. According to the statistics, a visitor has time to attend only 11 stands at the exhibition, and there can be several thousands of stands at large exhibitions. Where is the guarantee that representatives of the company of your interest will approach you? You should

Guangzhou. The region of the Middle East seems very promising and at the same time financially reliable for the Belarusian companies. The region's exhibition capital is situated in the UAE. It is the reason for "Belinter-expo" organizing a number of expositions in this country in 2017: at the exhibition of food products GULFOOD, oil and gas exhibition ADIPEC, as well as at THE BIG 5, dedicated to the achievements in the construction industry.

**It is not a secret that the participation in various events, including exhibitions, in distant "exotic" countries means considerable expenses for companies. How do you assess the economic efficiency of the exhibitions in the promotion of domestic products and services?**

We constantly analyze the information about the costs of our enterprises' participation in exhibitions and economic benefit from it. It gives me the right to say that exhibitions are cost effective, and the correct approach allows making tenfold compensation for the costs. Here is an example: the company "Savushkin Product" seriously approached the participation in a collective exposition within the exhibition GULFOOD in the UAE last February. Less than a year later we learned that, as a result of the participation in this exhibition, the company had managed to make a lot of contacts, which allowed them not only to enter the UAE market but also to make a success of it.

**Can you tell about the "correct approach" to the participation in an exhibition in more detail? What would you**



компании подойдут именно к вам? Нужно широко задействовать все доступные инструменты, такие как мультимедийное оснащение, интерактивные мероприятия, конкурсы, дегустации, а также приглашать хостес или даже аниматоров. Главное – вас должны заметить.

В то же время нельзя уповать только на работу непосредственно в период выставки. Каждая выставка предполагает интенсивную работу сотрудников предприятия на протяжении трех – четырех месяцев. Это очень важный предвыставочный период, когда нужно тщательно обработать

информацию о регионе, изучить ведущих игроков на рынке, пригласить к себе на стенд как можно больше клиентов, потенциально заинтересованных в продукции предприятия, в том числе используя рекламу в отраслевых СМИ региона проведения выставки. Затем – сама выставка. После мероприятия необходимо качественно работать с новыми партнерами, ведь порядка 60% деловых контактов остаются неотработанными.

Но это вовсе не значит, что предприятиям необходимо все делать в одиночку. «Белинтерэкспо» – это служба одного окна по участию в ве-

дущих отраслевых выставках за рубежом. Специалисты «Белинтерэкспо» берут на себя решение ряда важных задач – начиная от бронирования оптимальной площадки, заканчивая вопросами получения виз и транспортного сопровождения. Всю эту работу лучше доверить профессионалам, а самим сосредоточиться на подготовке к участию в выставке. Мы приглашаем на экспозицию потенциальных партнеров, предоставляем развернутую информацию о регионе. В результате эффект от участия в выставке может увеличиться в два и более раз. Поэтому выбирайте выставку, регион, а остальное мы берем на себя!

use all the tools available, such as multimedia equipment, interactive activities, contests, tastings, as well as employ hostesses or animators. The main thing is that you should be noticed.

At the same time, we should not rely on the work during the exhibition period only. Each exhibition involves intensive work of the staff before the exhibition: usually for three – four months. It is a very important period when you should process the information about the region, explore the market, invite to the stand as many customers, potentially interested in the enterprise, as possible, including the use of mass media advertising in the region of the exhibition. After the event, you should cooperate well with new partners, because about 60% of the business contacts made remain unproven.

But it doesn't mean that companies should do everything

by themselves. "Belinterexpo" is a one-stop service to participate in major trade exhibitions abroad. "Belinterexpo" experts complete a number of important tasks – from booking the best site to receiving visas and arranging transport. It is better to entrust all this work to professionals and concentrate on preparing for the participation in the exhibition. We invite potential partners to the exhibition and provide detailed information about the region. As a result, the effect of participation in an exhibition may increase

twofold or even greater. Therefore, decide on the region, the exhibition, and we will care of all the rest!



# «Мозырьсоль»: совершенство в чистоте

## "Mozyrsalt": perfection in purity

**Б**елорусский производитель соли сорта экстра ОАО «Мозырьсоль» первую свою продукцию выпустил в 1982 году. Качество, заложенное при рождении, сохранено и приумножено в наши дни. Продукцию завода высоко ценят за ее чистоту, обусловленную высокой концентрацией NaCl (99,7%) в готовом продукте, и минимальное количество примесей по сравнению с солями, добываемыми иными способами.

Сегодня ОАО «Мозырьсоль» – современное предприятие, работающее круглосуточно, где заняты

более 1000 квалифицированных специалистов и рабочих. Товарная номенклатура насчитывает свыше 50 ассортиментных позиций.

Выварочную соль получают подземным растворением водой соленосной толщи из недр земли и дальнейшим выпариванием естественных рассолов. Такие рассолы отличаются высокой концентрацией NaCl и ничтожно малым содержанием примесей. Выварочная соль является наиболее высококачественным видом соли, ее показатели превосходят самые жесткие требования

**Геннадий Богдан,**  
генеральный директор  
ОАО «Мозырьсоль»



**Gennadiy Bogdan**  
JSC "Mozyrsalt" General Director



**J**SC "Mozyrsalt", Belarusian extra grade salt manufacturer, launched its production in 1982. The original product quality has been preserved and improved greatly by now. The plant's products are highly valued for their purity, that is predetermined by high content of NaCl (99.7%) in the end product and a minimal amount of impurities in comparison to the salt produced in a different way.

Today's JSC "Mozyrsalt" is a modern enterprise that operates 24 hours a day and employs more than a thousand of skilled professionals and workers. The product range consists of more than 50 stock keeping units.

Evaporated salt is obtained by underground dissolution of salt-bearing layer

in water and further natural brine evaporation. These brines are characterized by high content of NaCl and a minimal amount of impurities. Evaporated salt is the highest quality salt; its qualitative characteristics surpass even the most rigid requirements of international standards. Such characteristics make the salt attractive not only for home use, but also for food, chemical and other industries.

Complete technical re-equipment of the main production facility was launched in 2014. The key sections of the manufacturing workshops have been modernized, which allows producing 480 thousand tons of salt per year in a normal operation mode instead of 360 thousand tons.

Commercial production of curing salt and nitrite mixture with varying content

международных стандартов. Такие характеристики привлекательны для применения соли не только в домашних условиях, но и в пищевой, химической и других отраслях промышленности.

С 2014 года ведется глобальное техническое перевооружение основного производства. Реконструированы ключевые участки производственных цехов, что позволяет в штатном режиме выпускать 480 тысяч тонн соли в год вместо 360 тысяч.

*Производство ОАО «Мозырьсоль» высоко ценят за ее чистоту, обусловленную высокой концентрацией NaCl (99,7%) в готовом продукте, и минимальное количество примесей по сравнению с солями, добываемыми иными способами.*

В 2015 году расширен выпуск посолочно-нитритной смеси с различным содержанием нитрита натрия. Этот профессиональный продукт создан совместно с производителями

мясных и колбасных изделий. Благодаря многолетнему опыту предприятия в продукте учтены все пожелания потребителей в части дозирования нитрита натрия и качества ПНС в целом. Качество продукта и его соответствие современным тенденциям и требованиям рынка подтверждено Всероссийским научно-исследовательским институтом мясной промышленности имени В.М.Горбатова.

Чтобы удовлетворить индивидуальные пожелания по-



of sodium nitrite was launched in 2015. This professional product was developed in cooperation with meat products manufacturers. Long-term experience in production of curing salt and nitrite mixture allowed the enterprise to take account of all the consumers' requirements concerning the content of sodium nitrite and the mixture quality in general. Besides, the research of the Russian Research Institute of Meat Industry named after V.M.Gorbatov proved the high quality of the products and

their meeting all the modern tendencies and market requirements.

In order to meet individual wishes of customers, the project on production of curing and nitrite mixture with the help of dry

*"Mozysalt" products are highly valued for their purity, that is predetermined by high content of NaCl (99.7%) in the end product and a minimal amount of impurities in comparison to the salt produced in a different way.*

method is currently being implemented. The project is expected to be launched in May 2017.

All the workshops are fitted with modern high-performance equipment from Germany, the Czech Republic, Belarus and Russia.

The enterprise's own testing laboratory carries out quality control during the production process, conducts all types of finished product tests, as well as provides outside organizations with testing and measuring services.

требителей, реализуется проект организации выпуска посолочно-нитритной смеси сухим способом. Запуск нового проекта ожидается в мае 2017 г.

Во всех цехах установлено современное и высокопроизводительное оборудование из Германии, Чехии, Беларуси и России.

Собственная испытательная лаборатория контролирует качество в процессе производства, проводит все виды испытаний готовой продукции, а также оказывает услуги по испытаниям и измерениям сторонним организациям.

ОАО «Мозырьсоль» экспортирует более 80% выпускаемой продукции. Основными импортерами являются партнеры в России. Продукция поставляется также в Украину, Казахстан,

JSC "Mozyrsalt" exports over 80% of its products. The major importers are partners from Russia. The products are also supplied to Ukraine, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Azerbaijan, Moldova, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Georgia, Armenia, Latvia, Lithuania, Estonia, Bulgaria, Romania, Serbia, Poland and Hungary.

JSC "Mozyrsalt" distributes its products by means of direct supplies, through trade networks in the Republic of Belarus and the Russian Federation, as well as through its own developed distribution network in Russia and in the Baltic states, reliable and trusted dealers in other non-CIS and near-abroad countries. Own vehicle fleet and close cooperation with transport companies allow quick delivery of products to anywhere in the world by all means of transport.

The products of JSC "Mozyrsalt" have repeatedly become prizewinners of competitions in the field of quality; the com-

Основные виды продукции ОАО «Мозырьсоль»	
The range of JSC "Mozyrsalt" products includes	
соль поваренная пищевая выварочная сорта экстра без добавок и с йодом	
evaporated table extra grade salt without additives and iodized	
приправы сухие (10 наименований)	
dry seasonings (10 items)	
соль поваренная пищевая «Белорусская» без добавок и с йодом (смесь каменной соли и соли сорта экстра)	
table salt "Belorusskaya" without additives and iodized (mixture of rock salt and extra salt)	
соль пищевая морская без добавок и с йодом (поставщик сырья – DEAD SEA WORKS Ltd., Израиль)	
sea table salt without additives and iodized (raw materials are supplied by DEAD SEA WORKS Ltd., Israel)	
соль пищевая «Морская плюс» без добавок и с йодом (смесь морской соли и соли сорта экстра)	
sea table salt "Morskaya Plus" without additives and iodized (mixture of sea salt and extra salt)	
добавка комплексная пищевая для мясной продукции «Смесь посолочно-нитритная»	
complex food additive for meat products "Curing Salt and Nitrite Mixture"	
соль для водоподготовки (таблетированная и гранулированная соль для умягчения воды, гранулированная соль для посудомоечных машин)	
salt for water treatment (tableted and granulated salt for water softening, granulated salt for dishwashers)	
гранулированная соль с противогололедными свойствами для устранения наледи с дорог и тротуаров	
granulated deicing salt used to remove ice from roads and sidewalks	

Кыргызстан, Азербайджан, Молдову, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Грузию, Армению, Латвию, Литву, Эстонию, Болгарию, Румынию, Сербию, Польшу и Венгрию.

Реализацию своей продукции ОАО «Мозырьсоль» осуществляет посредством прямых поставок, через торговые сети в Республике Беларусь и Российской Федерации, а также через развитую собственную товаропроводящую сеть в России и странах Балтии, надежных и проверенных дилеров в других странах Дальнего и Ближнего зарубежья. Наличие собственного автопарка и тесное взаимодействие с транспортными компаниями позволяют оперативно доставлять продукцию в любую точку мира всеми видами транспорта.

Продукция ОАО «Мозырьсоль» неоднократно становилась лауреатом конкурсов в области качества. Имеется множество дипломов и наград с международных выставок, предприятие

занесено на Доску почета Гомельской области.

ОАО «Мозырьсоль» является одним из гарантов продовольственной безопасности Республики Беларусь и стабильным надежным партнером по поставкам высококачественной продукции во многие страны. Производственные мощности предприятия позволяют удовлетворить потребности в пищевой соли сорта экстра как на внутреннем рынке Республики Беларусь, так и за ее пределами. Продукция завода имеет все предпосылки для того, чтобы заменить более дешевый, но менее качественный импортный товар.

Стремление к совершенству, качество выпускаемой продукции и четкая концепция продвижения позволяют предприятию с каждым годом все увереннее чувствовать себя на рынке и двигаться к главной цели – в полной мере удовлетворить возрастающие потребности покупателя.

Продукция ОАО «Мозырьсоль» имеет сертификаты соответствия Беларуси, России, стран Евросоюза



The products of JSC "Mozyrsalt" have certificates of conformity of the Republic of Belarus, the Russian Federation, the European Union states

pany has entered the Board of Honor of the Gomel Region.

JSC "Mozyrsalt" is one of the underwriters of food security in Belarus. It has proved the reputation of stable and reliable partner supplying high quality products to many countries. Production capacities of the enterprise allow meeting the demands in extra grade edible salt both in the domestic market of Belarus and beyond its borders. Therefore, there are all preconditions for the plant's products to replace imported products that are cheaper, but of lower quality.

Commitment to excellence, quality products and a clear concept allow the enterprise to feel more confident in the market year-to-year, thus moving towards its main goal – to meet the increasing customer demands.



# СЭЗ «Могилев» приглашает

## Mogilev FEZ invites

**С**вободная экономическая зона «Могилев» расположена на востоке Республики Беларусь.

Уникальное географическое положение Могилевской области и отличная транспортная доступность вкпе с рядом стратегических преимуществ, обусловленных исторически сложившимися отраслевыми направлениями промышленности (химия, деревообработка,

металлообработка, приборостроение, машиностроение, производство стройматериалов), высоким уровнем квалификации трудовых ресурсов и благоприятным инвестиционным климатом дают безграничные возможности для развития бизнеса.

Свободная экономическая зона «Могилев» предоставляет инвесторам ряд налоговых льгот, таможенных и иных преференций для реализации инвестиционных проектов, а работа администрации СЭЗ «Могилев» направлена на обеспечение комплексной поддержки таких проектов.

Уделяя особое внимание вопросам развития инженерно-транспортной инфраструктуры на своих участках, администрация СЭЗ «Могилев» обеспечила существенную экономию времени и средств инвесторов на пути от разработки бизнес-плана до строительства предприятия и получения первой прибыли. В настоящее время развитая инженерно-транспортная инфраструктура участков СЭЗ «Могилев»



**F**ree economic zone "Mogilev" is located in the east of the Republic of Belarus.

The unique geographical position of the Mogilev Region and excellent transport accessibility alongside with a number of strategic advantages due to its historically developed branches of industry (chemistry, woodworking, metalworking, tool engineering, engineering, production of building materials), highly-

the investors with a number of tax exemptions, customs and other preferences for the implementation of investment projects, and the activities of Mogilev FEZ administration aims at complex support of such projects.

Paying particular attention to the matters of the engineering and transport infrastructure development on its areas, the administration of Mogilev FEZ has ensured significant time and investors'

qualified workforce and favorable investment climate give significant opportunities for business development.

Free economic zone "Mogilev" provides



funds savings, starting from the development of business plan till construction of manufacturing facilities and getting first profits. Nowadays the developed engineering and transport infrastructure of Mogilev FEZ areas allows the investors to launch their investment projects as quickly as possible and cut down manufacturing expenses by 30%.

Mogilev FEZ consists of 12 plots with the total area of 2,840.7 hectares. The area of free land plots for new construction is 519.8 ha. Mogilev FEZ also has 148 thousand sq km of idle manufacturing facilities well suited for industrial location. Today site No. 4 of the Mogilev FEZ is a developing large industrial unit meeting the modern requirements in in-

позволяет инвесторам запускать свои проекты максимально быстро и при этом сократить затраты на организацию производства на 30%.

СЭЗ «Могилев» состоит из 12 участков общей площадью 2 840,7 га. Площадь свободных земельных участков для нового строительства составляет 519,8 га; также на территории СЭЗ «Могилев» имеется 148 тыс. кв. м неиспользуемых производственных площадей, пригодных для размещения производств.

В настоящее время участок № 4 СЭЗ «Могилев» представляет собой развивающийся крупный промышленный узел, отвечающий современным требованиям для осуществления инвестиционной деятельности. Он обеспечен инженерной и транспортной инфраструктурой,

включаящей сети автодорог и железнодорожных путей, все необходимые инженерные коммуникации (сети технических и хозяйственно-питьевых водопроводов, связи, теплоснабжения, электроснабжения, газопровода и другое) для создания новых предприятий.

Преимущества реализации инвестиционных проектов на участке № 4 СЭЗ «Могилев» по достоинству оценили ее резиденты, в числе которых такие крупные мировые компании, как литовский холдинг VMG (предприятие-резидент ИООО «ВМГ Индустри»), литовский концерн SBA (ИООО «Мебелайн»), российская промышленная группа «Омск Карбон Групп» (ИООО «Омск Карбон Могилев»), австрийский

концерн Kronospan (ИООО «Кроноспан ОСБ») и другие.

Особой привлекательностью для реализации инвестиционного проекта в сфере промышленного производства путем строительства нового предприятия обладает свободный земельный участок площадью 13,6 га, расположенный в самом сердце крупного промышленного узла с развитой инженерно-транспортной инфраструктурой участка № 4 СЭЗ «Могилев».



investment activities implementation and providing the investors with engineering and transport infrastructure, including road and railway networks and all necessary engineering communications (networks of technical and service-utility water pipelines, telecommunication network, heat supply and electricity supply systems, gas pipelines, and others) for the establishment of new enterprises.

The benefits of the investment projects implementation within the site No. 4 of the Mogilev FEZ are appreciated by its residents, including such large world com-

panies as Lithuanian holding VMG (resident enterprise is VMG Industry FLLC), Lithuanian group of companies SBA (Mebelain FLLC), Russian industrial group "Omsk Carbon Group" (Omsk Carbon Mogilev FLLC), Austrian group of companies Kronospan (Kronospan OSB FLLC), and others.

Free land plot with the area of 13.6 ha has particular attractiveness for the implementation of investment projects in the field of industrial manufacturing and new enterprise establishment. It

is situated in the heart of a large industrial unit with the developed engineering and transport infrastructure of the site No. 4 of the Mogilev FEZ.

The following facilities are situated along the borders of the land plot:

- approach railway track ("Obmenny Park" station);
- water-supply networks (pressure in the urban network is 0.20 MPa);



Вдоль границ участка площадки расположены:

- подъездной железнодорожный путь (станция «Обменный парк»);
- сети водопровода (давление в городской сети 0,20 МПа);
- сети хозяйственно-бытовой канализации;
- сети ливневой канализации с очистными сооружениями;
- сети телефонизации и радиофикации;
- сети уличного освещения;

- канализационная насосная станция;
- пожарный аварийно-спасательный пост (расположен в 200 метрах от объекта);
- теплосеть (источник теплоснабжения МТЭЦ-2)
- подстанция ПС 110/10 «Индустриальная» (два трансформатора по 40 МВт), расположенная в 500 метрах от участка.

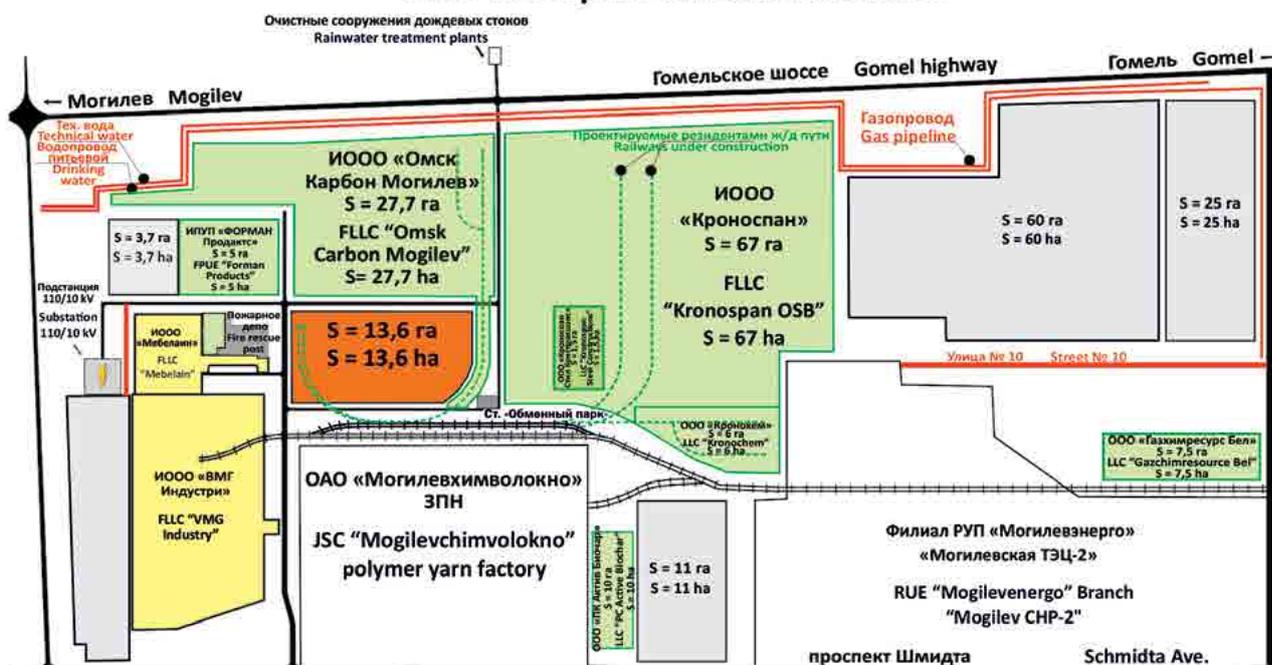
Администрация свободной экономической зоны «Могилев»

приглашает инвесторов воспользоваться инфраструктурными преимуществами участка № 4 СЭЗ для успешной реализации будущих проектов на выгодных условиях.

**Контактная информация:**

Администрация свободной экономической зоны «Могилев»  
 212030, г.Могилев,  
 ул.Ленинская, 63  
 Тел.: +375 222 31 01 48  
 E-mail: info@fezmogilev.by

**Описание инженерно-транспортной инфраструктуры участка  
 Free land plot of 13.6 hectares**



- Условные обозначения:**
- проектируемая инфраструктура II очереди
  - строящиеся резиденты
  - свободные земельные участки
  - действующие резиденты

- Reference designations:**
- objects of second phase of construction
  - residents plants under construction
  - free land plots
  - current residents

- household sewage system;
- storm sewer systems with cleansing structures;
- telephone penetration and radio service networks;
- street lighting networks;
- sewage pumping station;
- fire emergency-rescue post (200 meters away from the object);

- heating network (heat supply source МТПП-2);
- substation SS 110/10 "Industrialnaya" (two transformers of 40 MW), situated 500 meters from the site.

Administration of the free economic zone "Mogilev" invites investors to use

infrastructure advantages of the site No. 4 of the Mogilev FEZ for successful implementation of future projects on profitable terms.

**Contact information:**

Mogilev Free Economic Zone Administration  
 63 Leninskaya St., 212030 Mogilev,  
 Tel.: +375 222 31 01 48  
 E-mail: info@fezmogilev.by

# Сад в пустыне – не мираж, а реальность

## Garden in a desert. Not a mirage, but reality

**Эрид** озеленить пустыню  
теперь вы можете **Троу**®

**П**лодородие почв – основа экологической и продовольственной безопасности любого государства. Эффективное использование почвенных ресурсов, сохранение плодородия относятся к числу важнейших государственных задач, стоящих перед аграрной отраслью Республики Беларусь.

Продуктивность, которую можно получить с одного гектара пахотных почв за счет плодородия без применения удобрений, – 15,6 центнера зерна. Хозяйства республики в последние годы стабильно получают вдвое больше, т.е. фактором формирования урожайности для наших почв является эффективное использование земель, которое включает, в первую очередь,

**Сергей Демков,**  
директор ООО «ЭридТроу  
Продакшн»



**Serge Demkoff,**  
JLLC "AridGrow Production" Director

**Arid** GARDEN THE DESERT  
NOW YOU CAN **ГROW**®

**S**oil fertility is the key to environmental and food security of any state. That is why the efficient use of soil resources and fertility conservation belongs to the main challenges for the agricultural sector of the Republic of Belarus.

The possible capacity of a hectare of agricultural soil without the use of any fertilizers amounts to 15.6 centners of grain. Yet in recent years Belarusian farms have increased it twofold, which means the main factor for our soils'

productivity is their efficient use, that first of all includes the cropping pattern based on the level of soil suitability for crop production, soil protection from all kind of degradation and, for sure, use of a wide range of different mineral and organic fertilizers. Regular application of mineral fertilizers in large quantities results in their excessive accumulation and chemicalization of soil, which in turn leads to soil degradation, exhaustion and a substantial decrease in the required productivity of agricultural lands.

построение структуры посевных площадей с учетом степени пригодности почв для возделывания сельскохозяйственных культур, защиту почв от всех видов деградаций и эффективное использование большого количества разнообразных видов минеральных и органических удобрений. Однако регулярное внесение минеральных удобрений в больших количествах вызывает их избыточное накопление и излишнюю «химизацию» почвы, что в свою очередь приводит к ее деградации, потере плодородия и значи-

тельному снижению необходимой продуктивности сельскохозяйственных земель.

Наиболее эффективные и перспективные препараты, позволяющие восстановить утраченное плодородие деградированных почв, нейтрализовать их излишнюю «химизацию» и насытить всеми необходимыми питательными веществами, разработаны белорусскими учеными на базе Института природопользования Национальной академии наук Беларуси. Они основаны

на природных свойствах извлекаемых из торфа натуральных органических продуктов – гуминовых веществ.

### Гуминовые вещества торфа

История изучения гуминовых веществ (производное от латинского humus – «земля» или «почва») насчитывает уже более двухсот лет. Однако до сегодняшнего дня определение гуминовых веществ имело, скорее, философский, чем химический смысл. Причины кроются в специфике обра-



The most efficient and advanced preparations, that restore the fertility of degraded soils, neutralize excessive chemicalization and enrich them with all the necessary nutrients, have been developed by the Belarusian scientists from the Institute for Nature Management of the National Academy of Sciences of Belarus. The preparations are based on the properties of humic substances that are natural organic products extracted from peat.

### Peat humic substances

The history of studying humic substances (from Latin humus – "land" or "soil") dates back to more than two centuries. Up until now the definition of humic substances had a philosophical rather than chemical meaning, the reasons for it lying in the specific character of the compound's formation and structure. Unlike synthesis *in vivo*, humic substances formation is not determined by genetic code but rather follows the natural selection,

meaning that only the structures resistant to biodegradation do remain. As a result of this process, a stochastic mixture of molecules is formed, in which none of the compounds is identical to another. Humic substances formation is the second large-scale organic matter transformation process after photosynthesis. The process of living organism degradation releases about  $40 \cdot 10^9$  tons of carbon. Some of the dead matter is decomposed into  $\text{CO}_2$  and  $\text{H}_2\text{O}$ , all the rest take part in the formation of humic substances,

зования и строения этих соединений. В отличие от синтеза в живом организме образование гуминовых веществ не направляется генетическим кодом, а идет по принципу естественного отбора – остаются самые устойчивые к биоразложению структуры. В результате получается стохастическая смесь молекул, в которой ни одно из соединений не тождественно другому. Образование гуминовых веществ – это второй по масштабности процесс превращения органического вещества после фотосинтеза. При отмирании живых организмов на земной поверхности оказывается около  $40 \cdot 10^9$  т углерода. Часть отмерших остатков минерализуется до  $CO_2$  и  $H_2O$ , остальное превращается в гуминовые вещества, которые участвуют в структурообразовании почвы, накоплении питательных элементов и микроэлементов в доступной для рас-

тений форме, регулировании геохимических потоков металлов в водных и почвенных экосистемах, то есть восстанавливают утраченное плодородие почв естественным способом на молекулярном уровне.

### Удобрения на основе гуминовых веществ торфа

Органические удобрения на основе гуминовых веществ применяются в промышленном сельскохозяйственном производстве как стимуляторы роста растений или микроудобрения. В отличие от аналогичных химических регуляторов роста гуминовые препараты не только влияют на обмен веществ растений, но и при систематическом использовании улучшают структуру почвы, ее буферные и ионообменные свойства, активизируют почвенные микроорганизмы. Особого

внимания заслуживают адаптогенные свойства гуминовых препаратов – они повышают способность растений противостоять болезням, засухе, переувлажнению, переносить повышенные дозы солей азота в почве. Преимущества гуминовых препаратов заключаются также в том, что они повышают усваивание питательных веществ.

### СООО «ЭридГроу Продакшн»

Термин «ЭридГроу», что дословно означает «растущий в засухе», был придуман в качестве брендового имени новейшей белорусской технологии озеленения пустынь, основанной на гуминовых веществах торфа, по результатам тестовых испытаний во Дворце Сакхир короля Бахрейна, состоявшихся в 2004 году, когда несмотря на полное отсутствие влаги и среднюю температуру выше  $+40^\circ C$ , с ошеломляющим

that participate in the processes of soil structure creation, nutrient elements and microelements accumulation in a plant-accessible form and control over geochemical metal migration in aquatic and soil ecosystems, which means restoring the fertility of degraded soils at the molecular level in a natural way.

### Fertilizers based on peat humic substances

Organic fertilizers based on humic substances are used in industrial agriculture as crop growth stimulants or micronutrients. Unlike analogous chemical growth regulators, agents based on humic substances do not

only influence plant metabolism but also improve soil structure, its buffering and ion-exchange properties and activate soil microorganisms, if used regularly. Particular attention should be paid to

adaptogen properties of the preparations, based on humic substances, as they increase ability of plants to resist diseases, drought, waterlogging, help them to tolerate high content of ammo-



успехом был выращен настоящий зеленый лес посреди пустыни. Широкую известность технология и продукция «ЭридГроу» получили после их официальной презентации представителям всех стран Ближневосточного региона в 2005 году. После этого в рамках программы по привлечению иностранных инвестиций в Республику Беларусь было создано совместное белорусско-британское научно-производственное предприятие «ЭридГроу Продакшн».

Основным видом деятельности компании является совместная с Институтом природопользования НАН Беларуси разработка новейших продуктов глубокой переработки торфа, их внедрение и промышленное производство, а также поставка на экспорт. На сегодняшний день продукция «ЭридГроу» зарегистрирована, сертифицирована, поставляется и успешно

применяется в Бахрейне, Иордании, ОАЭ, Катар, Саудовской Аравии, Польше, Словакии, Италии, Кипре, Греции и США. Организован выпуск продукции «ЭридГроу» на внутренний рынок для торговых сетей Беларуси и стран – участниц ЕАЭС.

Проведено успешное тестирование препаратов «ЭридГроу» в сельскохозяйственном производстве Беларуси: в тепличном хозяйстве ОАО «ДорОрс» на закрытом грунте при выращивании роз, огурцов и томатов, а также на полях СПК «Первомайский»

nium salts in soil. Another advantage of humic substances based products is that they increase plant nutrition.

### JLLC "AridGrow Production"

The name "AridGrow" became a brand name of the innovative Belarusian desert gardening technology based on peat humic substances, following the tests in the Sakhir Palace of the King of Bahrain in 2004, when despite absolutely dry conditions and the average temperature exceeding +40°C, an actual green forest was grown successfully in the middle of the desert. AridGrow technology and AridGrow products became widely known after their official presentation to the representatives from all the Middle East countries in Jordan in 2005. Subsequently, a joint Belarus-UK scientific-research and production company was established in line with

the programme of foreign investments attraction to the Republic of Belarus.

The company's key activity is the development of various humic products as a result of deep-processing of peat, as well as their implementation, industrial production and export. The R&D activities are carried out in cooperation with the Institute for Nature Management of the National Academy of Sciences of Belarus. So far, the AridGrow products are registered, certified, exported to and successfully applied in such countries as Bahrain, Jordan, the UAE, Qatar, Saudi Arabia,



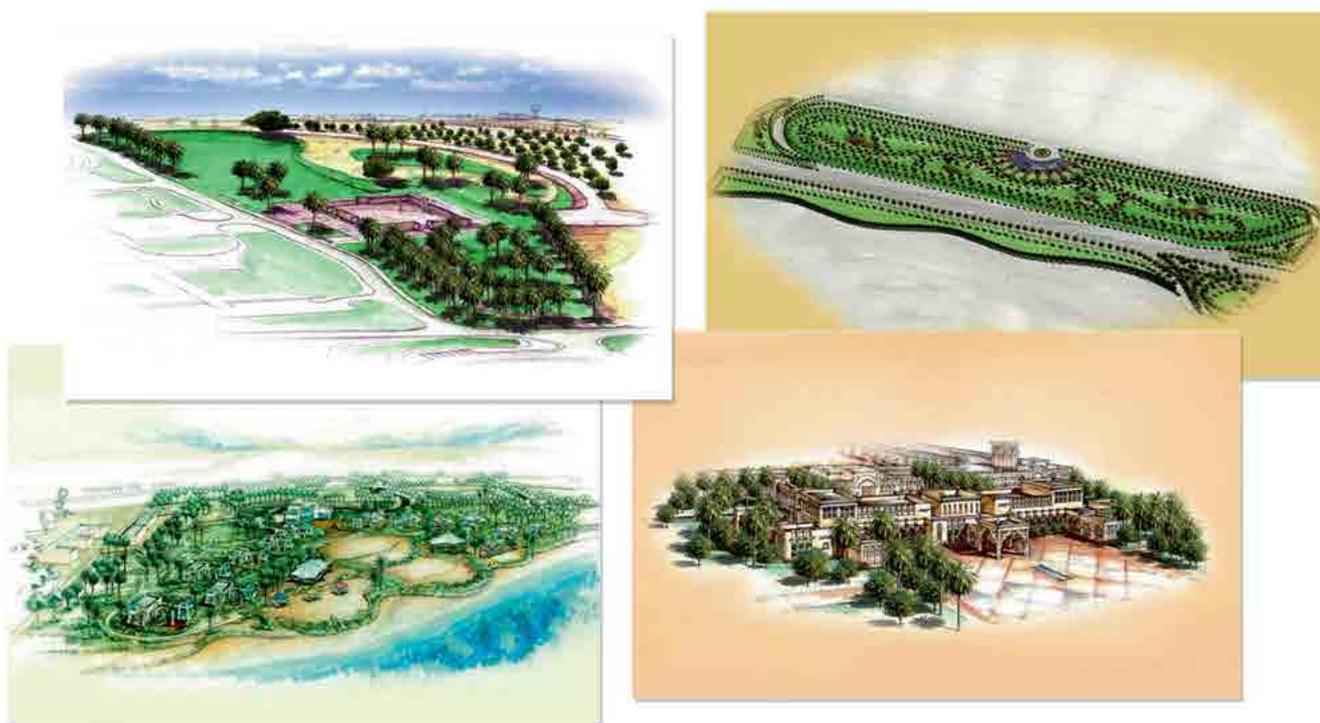
ОАО «БелАЗ» при выращивании кормовых однолетних трав и всего спектра зерновых культур.

При минимальных затратах на приобретение и применение инновационной продукции белорусского производства под торговой маркой «ЭридГроу» достигнут существенный экономический эффект, измеряемый в сотнях тысяч белорусских рублей, с изменением качественных и вкусовых показателей выращенной сельскохо-

зяйственной продукции, а также значительным увеличением ее урожайности и экологической чистоты.

Производимые ООО «ЭридГроу Продакшн» высококонцентрированные гуминовые препараты – порошокобразный гуминовый «Восстановитель почвы» и жидкий гуминовый «Активатор почвы» – по своему составу не являются органическими удобрениями, а классифицируются как мелиоранты-почвоулучшители длительного дей-

ствия, однако действуют в разы эффективнее и дольше, чем любые органические удобрения или их аналоги. Практическая эффективность препаратов разработки «ЭридГроу» тестировалась в течение 10 лет в странах Ближнего Востока, и по результатам применения продукция компании была удостоена отделением Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН звания «Лучший инновационный продукт 2013 года» в мире.



Poland, Slovakia, Italy, Cyprus, Greece, and the USA. AridGrow products have been launched on the domestic market for the distributing facilities of Belarus and the Eurasian Economic Union states.

The products have been successfully tested in Belarusian agricultural sector, for example, for growing roses, tomatoes and cucumbers in the greenhouses of OJSC "DorOrs", as well as for growing feeding annual grasses and a full range of grain crops in the fields of agricultural farm "Pervomayskiy" of OJSC "BelAZ".

A substantial economic effect, measured in thousands of dollars, has been reached at the small cost of purchasing and applying of innovative Belarusian production under the "AridGrow" trademark, which results in improved quantitative and taste characteristics of agricultural products as well as in substantial increase in soil fertility and environmental safety.

Although highly concentrated preparations based on humic substances produced by AridGrow Production JLLC

(Powdered Humic Soil Creator and Liquid Humic Soil Activator) are not organic fertilizers and are rather classified as long-term ameliorant-soil conditioners, they are much more effective and long-lasting than any other organic fertilizers or their analogues. The products' practical efficiency had been tested for 10 years in the Middle East countries; and the company's production was honoured "The Best Innovative Product 2013" title by the United Nations Food and Agriculture Organization.

# Новые члены Белорусской торгово-промышленной палаты

## Машиностроение

### Унитарное предприятие «Промис Техно»

Витебская обл., г.Поставы,  
ул.Гагарина, 89г  
Тел.: 017\297-4049  
promis.by  
Производство запасных частей для сель-  
скохозяйственной техники.

### ООО «Варцайхен»

г.Гомель, ул.50 Лет Заводу  
«Гомсельмаш», 4а, к.2-20  
Тел.: 029\659-5608  
www.wzn.deal.by  
Производство оборудования для пищевой про-  
мышленности.

### ООО «Ониск»

г.Гомель, ул.Добрушская, 60б  
Тел.: 0232\295-695  
www.misot.by  
Производство алюминиевых и биметалличе-  
ских радиаторов отопления, термолastiche-  
ской арматуры.

### Частное предприятие «Акватехнология»

г.Гродно, ул.Городничанская, 32  
Тел.: 0152\773-286  
www.akvatehnologija.com  
Экологическое проектирование и разработка  
технологий очистки стоков; промышленная  
водоподготовка. Проектирование и произ-  
водство очистных сооружений, ливневой ка-  
нализации, оборудования систем оборотного  
водоснабжения.

### ООО «Биоком Технологии»

Гродненская обл., Гродненский р-н,  
д.Райста, 15  
Тел.: 0152\937-937  
www.biocomtechnology.by  
Технологическое и техническое обслуживание  
сельскохозяйственных организаций, автома-  
тизация ферм, продажа роботизированного  
оборудования, гарантийное и постгарантий-  
ное сервисное обслуживание.

### ООО «АРЛЕКС»

г.Минск, ул.Брилевская, 29а, к.19  
Тел.: 017\222-5212, 222-5216  
www.arleks.com  
Производство и продажа торгового оборудо-  
вания.

## Металлоизделия

### ООО «ХАВЕР ВУ металлочканый завод»

Гродненская обл., г.Лида, ул.Жукова, 2  
Тел.: 0154\600-657  
www.haver.by  
Производство сит для грохотов.

### ООО «Белзabor Бай»

г.Минск, пр-т Партизанский, 168/12, пом.15  
Тел.: 029\399-9577

www.belzabor.by  
Производство сетки-рабицы.

### Частное предприятие «ФрегатПром»

г.Минск, ул.Одинцова, 2/2-513  
Тел.: 01772\645-13  
fregatprom@gmail.com  
Производство металлических деталей для  
обуви.

### Унитарное предприятие «Хай Тек Композиты»

г.Минск, ул.Кульман, 18, оф.4  
Тел.: 017\202-1155  
www.htcom.by  
Проектирование, производство и монтаж  
конструкций из композитных материалов,  
ограждающих конструкций, опор освещения,  
настилов, укреплений и др.

## Электротехника

### и оптическое оборудование

### ООО «Созвездие Льва»

г.Минск, пр-т Победителей, 89, корп.3, пом.7  
Тел.: 017\228-5906  
www.naladka.by  
Проектирование, производство, поставка,  
монтаж, наладка, сервисное обслуживание  
электротехнического оборудования.

### ООО «Ватра»

Минская обл., Минский р-н,  
п.Новый Двор  
Тел.: 017\508-7396  
www.vatra.by, www.shop-vatra.by  
Производство покрытых сварочных электро-  
дов, стекла жидкого натриевого и калиевого.

### ОАО «Завод «Оптик»

Гродненская обл., г.Лида,  
ул.Машерова, 10  
Тел.: 0154\611-223  
www.optic.lida.by  
Производство оптических изделий.

## Строительство и строительные материалы

### ООО «Ортодокс-Строй»

г.Гомель, пр-т Победы, 18а, кв.33  
Тел.: 044\590-6696  
oootodox-stroy@tut.by  
Наружные и внутренние отделочные работы;  
монтаж, ремонт инженерных сетей, укладка  
тротуарной плитки.

### Частное предприятие «Панатрэйд»

Могилевская обл., г.Осиповичи,  
ул.Королева, 37, к.1  
Тел.: 02235\572-76  
Строительство. Транспортные услуги. Dere-  
вообработка. Розничная торговля.

### ООО «Эльсантех»

г.Витебск, а/я 63  
Тел.: 0212\260-891  
www.kerzasyпка.ru

Производство сухой засыпки для  
пола Knauf. Реализация керамзита  
фасованного.

### Унитарное предприятие «БМЗ-Экосерви»

Гомельская обл., Жлобинский р-н,  
с/с Солонский, д.37д  
Тел.: 02334\561-62  
mn.oos@bmz.gomel.by  
Производство и реализация щебня шла-  
кового для дорожного строительства и  
приготовления асфальтобетона, бето-  
на дробленого. Производство и реали-  
зация смеси неорганической для рекуль-  
тивации нарушенных земель. Перера-  
ботка боя бетонных, железобетонных  
отходов.

### ООО «РБУ №2»

Минская обл., Борисовский р-н,  
с/с Пригородный, д.Углы  
Тел.: 0177\933-701  
rbu2.by  
Производство бетона и изделий из него.

## Химическая промышленность

### ОДО «Белсепт»

Минская обл., Минский р-н, д.Цнянка,  
ул.Кольцевая, 20  
Тел.: 017\335-3482  
info@belsept.by  
Производство дезинфекционных средств.

### Унитарное предприятие «ПластикПак»

Витебская обл., Витебский р-н, д.Новка,  
пер.Технический, 2, к.7  
Тел.: 0212\202-713  
plasticpak.by  
Изготовление упаковочных материалов для  
молочной промышленности с флексографи-  
ческой печатью; мешков и пакетов из поли-  
мерных и комбинированных материалов.

### ООО «ТЕРМО-ФАКТОР»

г.Минск, ул.Алтайская, 80/1  
Тел.: 017\246-2331  
termofaktor@mail.ru  
Производство изделий из пластиковых труб.

### ООО «Фабрика Ромакс»

Гродненская обл., Ивьевский р-н, д.Липнишки,  
ул.Виленская, 12а, к-с 1  
Тел.: 017\335-0695  
www.romax.by  
Производство и оптовая торговля средства-  
ми бытовой химии и жидкими косметически-  
ми средствами, а также хозяйственно-быто-  
выми изделиями.

## Деревообработка

### ООО «K2D»

Витебская обл., г.Новополоцк, ул.Кирова, 2,  
п. 4, к. 202

Тел.: 0214\533-396  
k2dpostbox@gmail.com

*Производство продукции из пиломатериалов.  
Экспорт столбов из дерева заостренных не-  
окоренных хвойных пород.*

**ООО «Аурум Хольц»**

Гомельская обл., г.Мозырь,  
ул.Ленинская, 58  
Тел.: 0236\329-165  
bre@tut.by  
*Производство лесоматериала.*

**ОДО «Транс-Центр»**

Гомельская обл., Гомельский р-н, п.Ченки,  
ул.Речная, 8а  
Тел.: 0232\943-259  
www.bogoak.biz

*Добыча и переработка натурального  
мореного дуба.*

**ИП Худолеев Виктор Александрович**

Гомельская обл., Буда-Кошелевский р-н,  
д.Боровое Лядо, д.36  
Тел.: 02336\739-59  
victor.hudoleeff2011@yandex.ru  
*Услуги по лесозаготовке.*

**Национальный парк «Припятский»**

Гомельская обл., Петриковский р-н,  
а/г Лясковичи, ул.Саши Глушко  
Тел.: 02350\570-08  
www.npp.by  
*Производство пиломатериалов.*

**ООО «Инпетри»**

Гомельская обл., Петриковский р-н,  
с/с Голубицкий, д.4  
Тел.: 02350\241-48  
inpetri@mail.ru  
*Деревообработка.*

**Крестьянское (фермерское) хозяйство  
«Взарожье»**

Гомельская обл., Жлобинский р-н, д.Солоное,  
ул.Центральная, 16, пом. 11  
Тел.: 02334\520-20  
grasslend@mail.ru  
*Деревообработка.*

**Частное предприятие  
«Рейндэр»**

Минская обл., Червенский р-н, а/г Заполье,  
пер.Солнечный, 8/1  
www.reinder.by  
*Производство пиломатериалов из дре-  
весины хвойных пород и объектов  
из них.*

**ООО «Диприз»**

Брестская обл., Барановичский р-н,  
с/с Малаховецкий, 31 АПК №1,  
0,3 км севернее д.Глинище  
Тел.: 0163\404-770  
551@tut.by  
*Производство мебели из сосны.*

*Легкая промышленность*

**ООО «НАБЕЛА»**

г.Брест, ул.Янки Купалы, 1  
Тел.: 0162\463-764  
www.nabela.by

*Пошив верхней одежды.*

*Пищевая промышленность*

**ЗАО «Новый Принцип»**

г.Гомель, проезд Орудийный, 192/3  
Тел.: 0232\394-668  
www.lakomy.by  
*Производство хлебобулочных и кондитер-  
ских изделий, торговли продуктами пита-  
ния.*

**ОАО «Молочная компания  
Новогрудские Дары»**

Гродненская обл., г.Новогрудок,  
ул.1-го Мая, 59  
Тел.: 01597\226-54  
www.novdar.by  
*Производство молочной продукции.*

**ООО «Камчатская рыба»**

Гродненская обл., Мостовский р-н, д.Неман,  
ул.Советская, 12  
Тел.: 01515\296-71  
www.kamchatskayaruba.by  
*Услуги по переработке (солению) давальческой  
рыбной продукции.*

**ОАО «Рогозницкий крахмальный завод»**

Гродненская обл., Мостовский р-н, д.Ляда,  
Тел.: 01515\460-52  
www.rkz-krahmal.by  
*Производство крахмала и крахмалопродук-  
тов.*

**ООО «ПровитБел»**

Гродненская обл., г.Новогрудок,  
ул.Мицкевича, 57а  
Тел.: 01597\313-16  
www.provit.all.biz  
*Производство пищевых замороженных полу-  
фабрикатов, теста; переработка, консерви-  
рование картофеля и овощей.*

**Унитарное предприятие**

**«Сморгонский комбинат хлебопродуктов»**

Гродненская обл., г.Сморгонь, пер.Комсомоль-  
ский, 20  
Тел.: 01592\345-22  
www.skhp.by  
*Производство продуктов питания и комби-  
кормов из зерновых и масличных культур.*

**ИООО «БЕЛ-ОБСТ»**

Гродненская обл., г.Волковыск,  
ул.Рокоссовского, 84  
Тел.: 01512\944-25  
www.belobst.com  
*Производство фруктово-ягодных наполните-  
лей.*

**ООО «Со Смаком Лучники»**

Минская обл., Слуцкий р-н, а/г Лучники,  
ул.Циково, 5а, к.3  
Тел.: 01795\590-00  
sosmakom.luchniki@mail.ru  
*Производство пюре яблочного, повидла,  
термостабильных фруктово-ягодных на-  
чинок.*

**ИП Сандригайло Дмитрий Владимирович**

г.Минск, ул.Л.Украинки, 6/4/96  
Тел.: 017\255-9999  
1169999@mail.ru  
*Производство белково-липидного concentra-*

*та, кормовой муки для птицеводства и жи-  
вотноводства.*

**ООО «АльфаЛюкс Плюс»**

Минская обл., Минский р-н, д.Б.Стиклево,  
2-й Переулоч, 10а  
Тел.: 017\273-3833  
www.alfalux.by  
*Производство смесей для хлебопечения.*

**ООО «Праймилк»**

Гродненская обл., г.Щучин,  
ул.17 Сентября, 51/2  
Тел.: 01514\723-02  
www.primemilk.by  
*Производство сывороточно-жирового кон-  
центрата, микропартикуляционного кон-  
центрата сывороточных белков, сыворотки  
сухой подсырной.*

**ООО «Паричская винарня»**

Гомельская обл., Светлогорский р-н, г.п.Паричи,  
ул.Шкловского, 3  
Тел.: 02342\354-01  
www.parichiwhisky.by  
*Производство виски.*

*Сельское хозяйство*

**Фермерское хозяйство «Ольшаны»**

Брестская обл., Столинский р-н, д.Ольшаны,  
ул.Заозерная, 25  
Тел.: 01655\546-55  
olshany.fermer.by  
*Выращивание овощных культур открытого и  
закрытого грунта, садоводство, выращи-  
вание саженцев яблоны.*

**Крестьянское (фермерское) хозяйство**

**«Пчаляр Полачынь»**

Витебская обл., г.Полоцк, ул.П.Бровки, район  
жилого дома №72  
Тел.: 0214\777-747  
pchelyar-polotchiny.deal.by  
*Производство ульев из пенополистирола и  
продажа пчеловодческого инвентаря польской  
фирмы LYSON.*

**Фермерское хозяйство**

**«Яблоневый сад»**

Гомельская обл., г.Калинковичи,  
ул.Подольская, 12  
Тел.: 02345\462-62  
www.mojsad.by  
*Выращивание и реализация яблок, овощей  
(капуста, свекла, морковь, лук).*

**Государственное предприятие**

**«Совхоз «Большое Можейково»**

Гродненская обл., Щучинский р-н,  
а/г Большое Можейково, ул.Ленина, 11  
Тел.: 01514\364-47  
kusp-bm@tut.by  
*Растениеводство, животноводство.*

**Частное предприятие**

**«Алникорпродукт Вертелишки»**

Гродненская обл., Гродненский р-н,  
д.Вертелишки, ул.Советская, 25  
Тел.: 0152\481-697  
alnikorproduct@gmail.com  
www.alnikor.com  
*Производство минерально-витаминных*

лизунцов, кормовых концентратов, кормовых смесей, комбикормов, заменителя цельного молока, энергетических кормов, кормов специального назначения для сельскохозяйственных и диких животных.

**ЛРСУП «Можейково»**

Гродненская обл., Лидский р-н, а/г Можейково, ул.Победы, 7  
Тел.: 0154\595-342  
www.mozheykovo.by

Производство зерна и овощей, мясной и молочной продукции, спирта и ликероводочных изделий.

**ОАО «Кореличи-Лен»**

Гродненская обл., г.п.Кореличи,  
Тел.: 01596\218-72  
оао-korelich-len@yandex.ru

Первичная переработка льна, производство длинного и короткого льноволокна.

**Государственное предприятие**

**«Форелевое хозяйство «Лохва»**

г.Могилев, бульв.Непокоренных, 33  
Тел.: 0222\736-424  
www.lahva.by

Выращивание форели радужной. Переработка пресноводной и морской рыбы, изготовление охлажденной рыбы и пресервов.

**Услуги**

**ЗАО «Редакция газеты «Вечерний Гродно»**

Гродненская обл., г.Гродно,  
ул.Социалистическая, 32  
Тел.: 0152\770-089  
www.vgr.by

Издание и печать газет, рекламная деятельность.

**ООО «Панграф»**

220005, г.Минск, а/я 106  
Тел.: 017\292-0279  
62757568@mail.ru

Производство бланков строгой отчетности.

**Унитарное предприятие «Гомельтурист»**

г.Гомель, ул.Советская, 87  
Тел.: 0232\580-201  
www.gomeltourist.com

Услуги гостиничного комплекса; туристско-экскурсионная деятельность.

**ООО «Компания «СИБИКЕЙ групп»**

г.Гомель, ул.Волгоградская, 14, оф.227  
Тел.: 0232\401-747  
BSSR2016@tut.by

Бизнес-услуги.

**ИП Круковский Александр Георгиевич**

г.Гомель, ул.Н.Островского, 113, к.2  
Тел.: 029\678-2039  
krukovski@tut.by

Изготовление наружной светодиодической рекламы, широкоформатная печать.

**ИП Палавцов Сергей Владимирович**

г.Гомель, пер.4-й Западный, 5  
Тел.: 029\636-5184  
6365184@list.ru

Изготовление и монтаж вывесок, металлоконструкций, средств визуальной коммуникации.

**ООО «БелИнтелФорс»**

г.Гомель, ул.Федюнинского, 17, офис 10-10  
Тел.: 0323\201-052  
www.biforce.by

Содействие установлению бизнес-контактов и освоению новых рынков. Поиск партнеров и организация переговоров; транспортно-логистические, лингвистические и другие услуги в B2B- и B2G-сегментах.

**ИП Кругликов Дмитрий Петрович**

г.Гродно, ул.Щорса, 50а-45  
Тел.: 0152\740-054  
старпук@tut.by

Реклама, брендирование, дизайн, полиграфия.

**ООО «СИ-ЮристГлобал»**

Гродненская обл., г.Островец, ул.К.Маркса, 14, офис 201а  
Тел.: 01591\785-72

Предоставление гостиничных услуг.

**ООО «СИ-Финанс»**

Гродненская обл., г.Островец, ул.К.Маркса, 14, офис 201в  
Тел.: 01591\785-72  
info@oly.by

Привлечение инвестиционных ресурсов для жилищного и промышленного строительства на территории Беларуси.

**ООО «СНТ-Инвест»**

Гродненская обл., г.Островец, ул.К.Маркса, 14, офис 201б  
Тел.: 01591\785-72  
info@oly.by

Привлечение инвестиционных ресурсов для жилищного и промышленного строительства в Беларуси.

**ИООО «Серха Хемпель Шпигельфельд Хлатати»**

г.Минск, ул.Сурганова, 29, изол.пом.3, каб.16  
Тел.: 017\266-3417  
www.chsh.com/ru  
Юридические услуги.

**Ассоциация делового сотрудничества «Турецкий капитал»**

Минская обл., Минский р-н, д.Боровляны, ул.Речная, 2, офис 2  
Тел.: 017\510-3185  
www.atk.by

Содействие развитию белорусско-турецких торговых отношений, оказание консультационных услуг для турецких компаний по инвестиционной деятельности и ведению бизнеса в Беларуси.

**ООО «АГРОИНВЕСТКОНСАЛТИНГ»**

г.Минск, ул.Чапаева, 3, оф.213  
Тел.: 017\336-3536  
www.aik.by

Разработка бизнес-планов, проведение маркетинговых исследований, оценка всех видов имущества, привлечение финансирования инвестиционных проектов.

**ООО «ЦЕНТР ОЦЕНКИ»**

г.Минск, ул.Гуляма Якубова, 80, 15-й этаж  
Тел.: 017\368-1970  
www.centrocenki.by

Оценка движимого и недвижимого имущества.

**ИП Шинкарев Дмитрий Владимирович**  
212030, г.Могилев, ул.Первомайская, 29, офис 217

Тел.: 0336\916-078  
phvssmile@gmail.com  
studiosmile.by, gotv.by  
Изготовление видеопродукции (реклама, промышленное видео), фотопродукции. Организация онлайн-трансляций мероприятий.

**ООО «ЭЛИТСОФТ»**

г.Гомель, ул.Федюнинского, 17, офис 6-9  
Тел.: 0232\220-733  
www.elitssoft.by  
Разработка программного обеспечения для автоматизации деятельности предприятий и организаций.

**ИП Фелелов Владимир Иванович**

г.Гродно, ул.Щорса, 30-19  
Тел.: 0152\710-037  
fls1@list.ru

Компьютерное программирование.

**ООО «МайКов»**

г.Гомель, ул.Мазурова, 110  
Тел.: 0232\725-095  
maykovid@rambler.ru  
Общественное питание.

**ООО «Старое время»**

г.Гомель, ул.Крестьянская, 14  
Тел.: 0232\230-406  
kabak-08@yandex.ru  
Общественное питание.

**Транспортные услуги**

**ИП Присич Евгений Николаевич**

г.Гомель, ул.Ильича, 202  
Тел.: 044\735-8710  
genia1979p@mail.ru  
Грузоперевозки.

**ООО «Карта логистики»**

г.Гродно, ул.Литовского, 4-1  
Тел.: 0152\744-401  
container@karta-logistiki.com  
Перевозки грузов железнодорожным, морским, автомобильным и воздушным транспортом. Организация мультимодальных перевозок грузов, экспресс-доставка грузов воздушным транспортом сети UPS. Складирование на территории Европы.

**ОАО «Белорусское морское пароходство»**

г.Минск, ул.Денисовская, 9  
Тел.: 017\223-8335  
www.belmp.by  
Экспедирование грузов, организация перевозок железнодорожным, автомобильным, водным и воздушным транспортом. Услуги автостоянок. Техническое обслуживание и ремонт автомобилей.

**ООО «Российский морской регистр судоходства»**

Могилевская обл., г.Осиповичи, ул.Ленинская, 88а, офис 5  
Тел.: 02235\506-58  
rs-class.org

Рассмотрение технической документации, техническое наблюдение и выдача документации на суда и плавучие сооружения, судовые механизмы, оборудование. Техническое наблюдение за выполнением положений международных конвенций. Сотрудничество с морскими администрациями, портовыми властями при контроле судов в портах. Сертификация промышленной продукции и производств, сертификация на соответствие требованиям международных стандартов ИСО серии 9001, 14001 и OHSAS 18001.

**Торговля**

**ИП Садовский Игорь Леонович**

Минская обл., г.Молодечно,  
ул.Войсковая, 5а  
Тел.: 0176\505-511  
igorleonovich@gmail.com  
Продажа технологического оборудования. Сопровождение проектов под ключ.

**ООО «Автоцентр РМ Маркет»**

г.Минск, пр-т Независимости, 165а  
Тел.: 017\234-6645  
www.byopel.com  
Торговля, техническое обслуживание и ремонт автомобилей. Торговля автомобильными комплектующими.

**ООО «Сохра групп»**

г.Минск, ул.Немига, 40, к.405  
Тел.: 017\200-0898  
www.sohra.ae  
Оптовая торговля автомобильными деталями, узлами и принадлежностями.

**ООО «МузТоргСервис»**

г.Гомель, ул.Объездная, 9в  
Тел.: 0232\210-107  
www.muztorgservis.by  
Оптовая торговля профессиональным звуковым и световым оборудованием, прокатная деятельность, монтажные и пусконаладочные работы, ремонт светового, звукового, видеопроекционного оборудования.

**ОДО «Леир»**

г.Минск, Логойский тракт, 20, 214  
Тел.: 017\281-1614  
www.leir.by  
Оптовая торговля фармацевтическими, ветеринарными, медицинскими и ортопедическими изделиями.

**ИП Антипорук Людмила Евграфовна**

Брестская обл., Кобринский р-н, а/г Остромичи, ул.Трудовая, 2а  
Факс: 01642\319-98  
antiporuk1@yandex.ru  
Оптовая торговля тканью под вышивку.

**ИП Железко Татьяна Юрьевна**

Минская обл., Минский р-н, п.Гагово, ул.Международная, 20, корп.4, кв.26  
Тел.: 029\673-4972  
ferumko14@yandex.ru  
Продажа платков, палантинов, шарфов, головных уборов из меха, кожи, фетра, текстиля, трикотажа.

**ИП Архипенко Геннадий Владимирович**

Гомельская обл., г.Светлогорск,  
ул.Ленина, 35/6  
Тел.: 044\666-3371  
ARHIPENKO555@mail.ru  
Розничная торговля одеждой и обувью.

**ООО «Шерри-Торг»**

г.Могилев, ул.Первомайская, 48  
Тел.: 0222\768-401  
sherritorg@mail.ru  
Оптово-розничная торговля кондитерскими изделиями, сухофруктами.

**ООО «Восстановление баланса»**

г.Брест, ул.Суворова, 90/5-34  
Тел.: 029\728-7818  
v.balansa@mail.ru  
Розничная торговля массажным оборудованием и приборами для фитнеса.

**ООО «МОДЕРН-ЭКСПО»**

г.Витебск, ул.П.Бровки, 50/7  
Тел.: 0212\650-510  
www.modern-expo.com  
Поставки торгового оборудования.

**ООО «Бумажная гильдия»**

г.Гомель, ул.Шилова, 7  
Тел.: 0232\608-768  
bumagi.by  
Поставки расходных материалов для полиграфии. Поставки бумаги, канцтоваров, хозтоваров, техники и оборудования для офисов.

**ИП Гончар Людмила Владимировна**

г.Гомель, ул.Маневича, 18, кв.239  
Тел.: 029\399-1580  
Розничная торговля на ярмарках.

**ИП Салум Газали Мохамад**

г.Гомель, ул.Ильича, 297/177  
Тел.: 044\545-4455  
Gazaly@mail.ru  
Розничная торговля на ярмарках.

**ООО «БЕЛХОЗОПТ»**

г.Минск, ул.Тяпинского, 53, кв.1  
Тел.: 017\283-7351  
belhozopt@mail.ru  
Поставки агрохимии, средств защиты растений, резинотехнических изделий и запасных частей к сельскохозяйственной технике. Оптовая торговля овощами и фруктами.

**ООО «Тривой»**

г.Минск, ул.Ольшевского, 24/2-16  
Тел.: 017\216-9958  
www.vvv.by  
Поставки комплектующих для промышленных предприятий. Поставки кварцевого песка.

**ООО «Термогранд»**

г.Минск, ул.Ольшевского, 24/2-15  
Тел.: 017\363-9394  
www.termogrand.by  
Поставки огнеупорной и термостойкой продукции, широкий спектр продукции из торфа, микрокремнезема.

**ИП Малиновская Наталья Ивановна**

г.Минск, пр-т Газеты «Правда», 14, к.658

Тел.: 029\317-7026  
malina3177026@mail.ru  
Розничная торговля на ярмарках.

**Частное предприятие  
«Двинский фольварок»**

Витебская обл., г.Полоцк, ул.Нижне-Покровская, 416  
Тел.: 0214\426-460  
folvarok@yandex.ru  
Оптовая и розничная торговля.

**ИП Отращенко Игорь Валерьевич**

Гомельская обл., г.Мозырь, ул.Интернациональная, 124/23  
Тел.: 029\736-7036  
Розничная торговля.

**ИП Татур Елена Петровна**

Могилевская обл., г.Бобруйск, ул.Горького, 37, к. 8  
Тел.: 029\340-9978  
Taturl-71@mail.ru  
Розничная торговля.

**Наука и образование**

**ИП Тутынина**

**Людмила Германовна**  
г.Гомель, ул.Макаенка, 15, кв.120  
Тел.: 029\192-4357  
tutynina.l@gmail.com  
Проведение обучающих семинаров.

**Гродненский зональный институт  
растениеводства НАН Беларуси**

Гродненская обл., г.Щучин, ул.Академическая, 21  
Тел.: 01514\236-87  
www.gznii.wordpress.com  
Научное обеспечение развития растениеводства, поиск наиболее эффективных способов и приемов хозяйствования на земле. Выращивание продукции растениеводства. Производство и реализация саженцев плодовых культур, кустарников.

**Энергетика и экология**

**КУП «Витебскмелиоводхоз»**

г.Витебск, ул.Гоголя, 14  
Тел.: 0212\614-158  
vitmelio.by  
Мелиоративные и земляные работы, ремонт и техническое обслуживание мелиоративной и сельскохозяйственной техники, изготовление и реализация пилотериалов.

**КУП «Комплекс по переработке и  
захоронению токсичных промышленных  
отходов Гомельской области»**

г.Гомель, ул.Крестыанская, 31, к.214, а/я 123  
Тел.: 0232\700-558  
Сбор, хранение, переработка, обезвреживание токсичных промышленных отходов.

**ЗАО «Белнефтесорб»**

г.Гомель, а/я 49  
Тел.: 029\680-0789  
www.belneftesorb.by  
Производство гуминовых препаратов, регуляторов роста растений из торфа, почвосмесей, нефтяных сорбентов.

**КЛЮЧЕВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ**

<b>GULFOOD</b> Молочная и мясная продукция, кондитерские изделия, безалкогольные напитки, бакалея	ОАЭ, г.Дубай	февраль 26 – март 2
<b>EUROSHOP</b> Торговое оборудование, инфраструктура, технологии рекламы, продаж и торговли, POS-маркетинг, коммуникационная и информационная техника, технологии безопасности	Германия, г.Дюссельдорф	март 5–9
<b>Expo Finefood</b> Продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, гостинично-ресторанный бизнес и кейтеринг	КНР, г.Шанхай	март 28–31
<b>FOOD AFRICA</b> Продукты питания и напитки, оборудование, пищевые добавки	Египет, г.Каир	апрель 22–24
<b>HOFEX</b> Продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, гостинично-ресторанный бизнес и кейтеринг	КНР, г.Гонконг	май 8–11
<b>CHINAPLAS</b> Изделия из пластмассы, резины, каучука, оборудование и технологии производства, материалы, упаковка	КНР, г.Гуанчжоу	май 16–19
<b>SIAL CHINA</b> Продукты питания, напитки, пищевое оборудование	КНР, г.Шанхай	май 17–19
<b>WORLD FOOD AZERBAIJAN IPACK CASPIAN</b> Продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, упаковка, тара, этикетка и полиграфия	Азербайджан, г.Баку	май 25–27
<b>CASPIAN OIL &amp; GAS CASPIAN POWER</b> Нефтегазовая промышленность; энергетика, электротехника и альтернативные источники энергии, кабельно-проводниковая продукция, освещение	Азербайджан, г.Баку	июнь 6–9
<b>IFE CHINA</b> Продукты питания, алкогольные и безалкогольные напитки, оборудование, упаковка	Китай, г.Гуанчжоу	июнь 16–18
<b>MADE IN BELARUS. ASTANA</b> Многоотраслевая выставка белорусских производителей	Казахстан, г.Астана	июнь 22–24

**ВЫСТАВОЧНОЕ УНИТАРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ  
«БЕЛИНТЕРЭКСПО»  
БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ  
ПАЛАТЫ**

**Организация участия под ключ (дизайн, строительство выставочных стендов, деловые мероприятия, печатная продукция, СМИ, реклама, визовая поддержка, проживание, трансферы, переводчики, дополнительные услуги)**

220029, Республика Беларусь, г.Минск,  
ул.Коммунистическая, 11, офис 307  
тел./факс: +375 17 290 72 55, +375 17 290 72 56  
www.belinterexpo.by  
e-mail: mail@belinterexpo.by



**№ 1 (75)**



**Заснавальнік:**  
Беларуская гандлёва-прамысловая палата

**Выдаецца**  
з красавіка 1995 г.

**Рэдакцыйная калегія:**

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

**Карэктар:**  
Г.Я.Пазюк

**Дызайн і камп'ютарная вёрстка:**  
І.В.Бяляева

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

**Адрас рэдакцыі:**

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

© Меркурий, 2017

Падпісана да друку 11.10.2016  
Фармат 60x84 1/8. Папера матавая.  
Афсетны друк. Умоў. друк. арк. 8  
Тыраж 3000 экз. Зак. № 332  
Падрыхтавана да друку БелГПП

Надрукавана ў друкарні ТДА «Дзівімакс».  
Ліцэнзія №02330/53 ад 14.02.2014

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

Распаўсюджваецца бясплатна

ISSN 2073-5006





# Белорусская торгово-промышленная палата предлагает разместить рекламу в информационном бюллетене «Меркурий»



Адресно-целевое  
распространение  
в Беларуси  
и за рубежом

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

Два языка:  
русский и  
английский

Выгодные  
условия:  
цены 2015 года

Возможность заявить  
о новостях и  
преимуществах  
Вашей компании

Тираж 3 000  
экземпляров  
+  
электронная  
версия

**Модуль  
А4  
(210x297 мм)**



Модуль формата А4 – 400 руб.  
без учета НДС

**Модуль  
А5  
(210x148 мм)**



Модуль формата А5 – 310 руб.  
без учета НДС

**Модуль  
А6  
(105x148мм)**



Модуль формата А6 – 260 руб.  
без учета НДС

**Предприятиям – членам БелТПП:**

- скидка 50% на рекламу
- возможность размещения информационной  
нерекламной статьи на безвозмездной основе

По вопросам размещения рекламы обращаться  
по телефону +375 17 237 72 62 либо e-mail: [usnich.m@cci.by](mailto:usnich.m@cci.by)

For information on advertising opportunities:  
Phone +375 17 237 72 62, e-mail [usnich.m@cci.by](mailto:usnich.m@cci.by)