

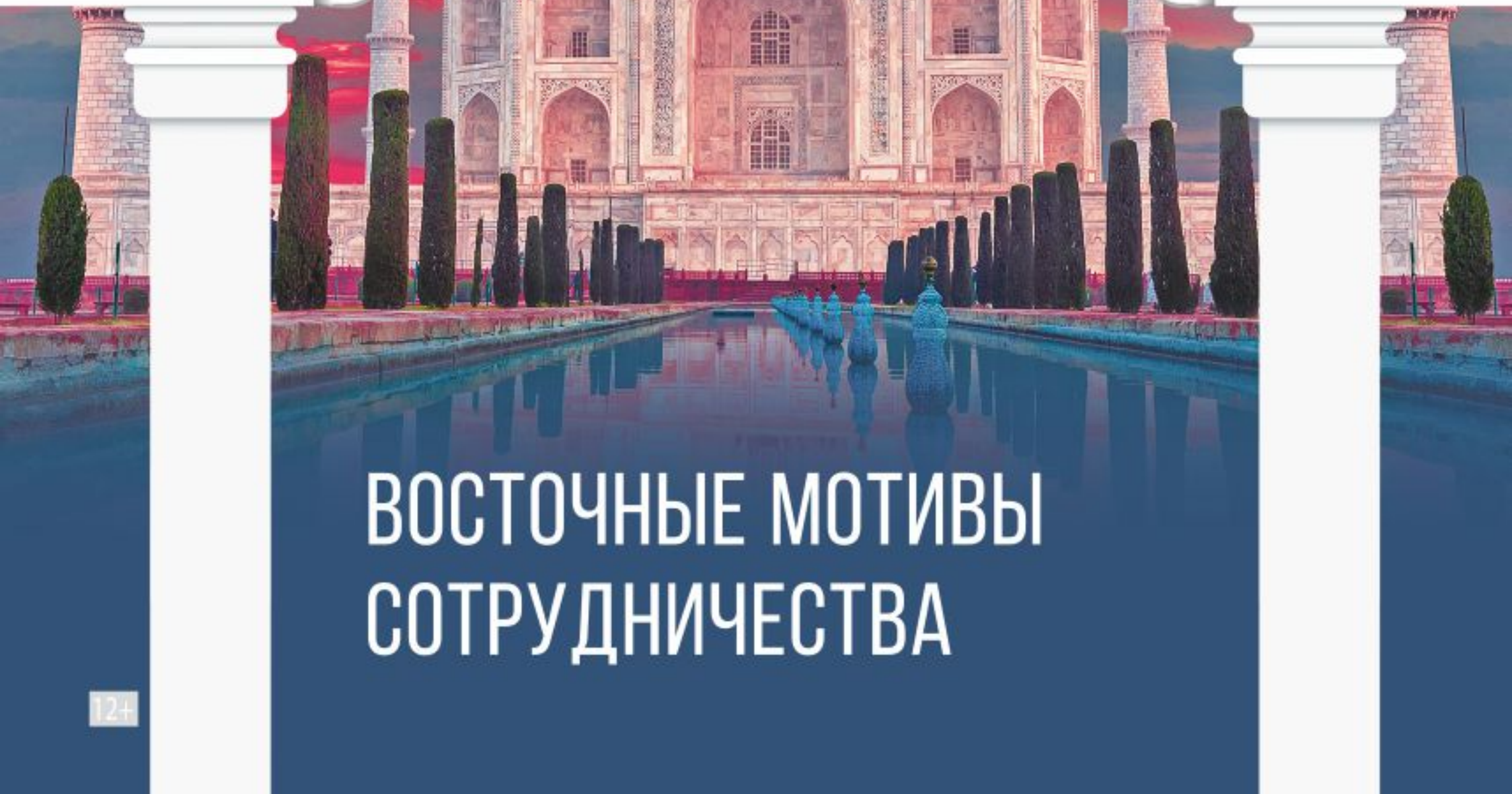
М



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

Меркурий

№ 2 2026



ВОСТОЧНЫЕ МОТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Азиатский регион становится все более популярным направлением для белорусских экспортеров. Количество стран, с которыми развиваются торгово-экономические отношения, неуклонно растет. С давними партнерами взаимодействие укрепляется, с кем-то некогда бурная торговля возрождается, а кто-то – совершенно новый игрок для белорусского бизнеса.

Однако во всех случаях к представителям Азиатского региона нужно искать индивидуальный подход, поскольку сотрудничество с восточными партнерами – дело действительно тонкое. Вероятность заключения новых долгосрочных контрактов зависит от многих факторов – от досконального знания местного законодательства до подробного изучения потенциального рынка и особенностей менталитета народов.

И вот здесь у нашего бизнеса могут возникнуть проблемы.

Торгово-экономическое сотрудничество с Азиатским регионом – это не та классическая коммерческая задача, к которой привыкли белорусские субъекты хозяйствования: проведение презентации – переговоры – контракт. В большинстве случаев заключению договоров с восточными партнерами предшествует долгая и кропотливая работа по всем направлениям. Многие отечественные

компании, которые только начинают взаимодействие с азиатскими рынками, не учитывают этих особенностей и терпят поражение – контракты срываются.

Для Белорусской торгово-промышленной палаты всестороннее знакомство отечественных экспортеров с восточным регионом – одна из главных задач на текущий год. С начала 2026-го во взаимодействии с азиатскими партнерами уже проведено несколько бизнес-форумов как в Беларуси, так и за рубежом, состоялись встречи бизнеса с руководителями иностранного дипкорпуса и представителями зарубежных компаний, подготовлены аналитические и маркетинговые обзоры соответствующих рынков.

Нюансам работы в восточном направлении посвящен и очередной номер информационного бюллетеня «Меркурий». Авторы выпуска рассказывают о юридических и экономических тонкостях выхода на азиатские рынки, актуальных изменениях в области логистики и законодательства, особенностях менталитета, мировоззрения и жизненного уклада отдельных национальностей. В нашем номере, как всегда, максимум практики и полезных рекомендаций.

Изучайте, набирайтесь опыта и расширяйте горизонты своего сотрудничества!

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕМА НОМЕРА

4 Азия: цифры и факты

7 Многогранная Азия

12 Беларусь – Индия: факторы
успешного сотрудничества

20 Обзор рынка продовольственных
товаров арабских государств
Персидского залива

26 Когда закрываются проливы...

30 Как цифровизация меняет поиск и
организацию грузоперевозок

34 Маджонг, а не шахматы: как
белорусскому бизнесу строить
доверие с китайскими партнерами

39 Арбитражи в Азии и на Ближнем
Востоке: новые площадки для
разрешения споров в условиях
санкционных ограничений

50 Открытие бизнеса в Казахстане для
граждан государств – членов ЕАЭС

54 Вьетнам: преимущества режима
свободной торговли

61 Работа с проблемными активами
при сотрудничестве с восточным
партнером

4

12

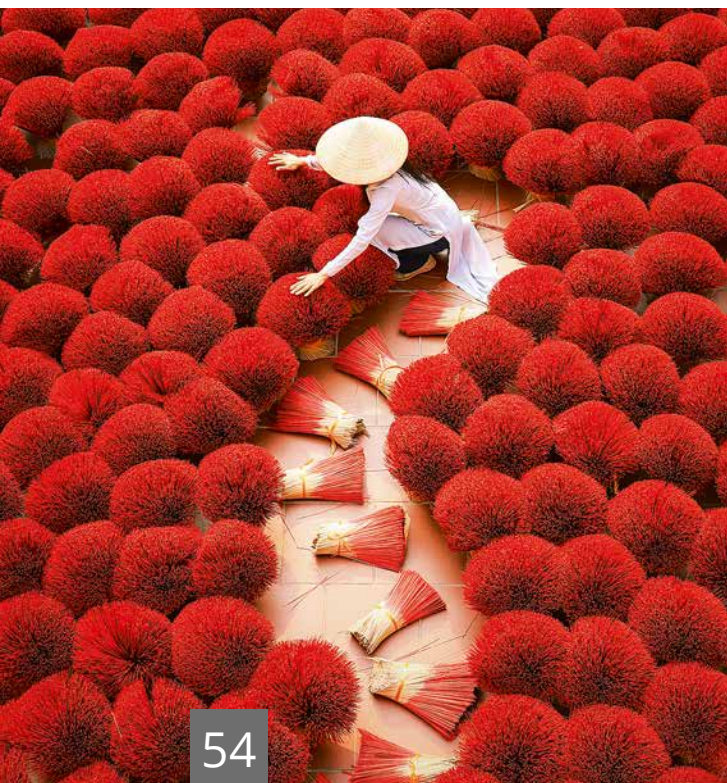
2

Меркурий № 2, 2026

СОБЫТИЯ

66 Цифровые решения
как локомотив экспорта

70 Дайджест событий



54



66

ПРАКТИКУМ

75 Экспортное финансирование
в рамках Указа № 534

78 Реклама и ИИ: риски
и ответственность

В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

82 Налоговые ошибки при
структурировании белорусского
экспорта на российский рынок

БЕЛТПП ИНФОРМИРУЕТ

88 Премиум-клуб «B2B»

89 Новые члены Белорусской торгово-
промышленной палаты



78

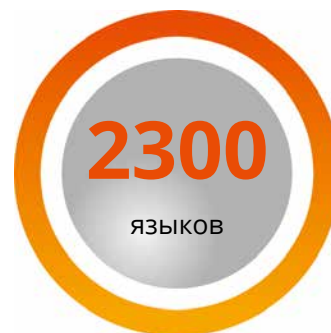
-----➔ АЗИЯ:



Площадь Азии больше площади Луны



В Азии проживает 59% населения Земли



В Индонезии, к примеру, говорят на 600 языках

КРУПНЕЙШИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА:

- Китай
- Индия
- Япония
- Россия
- Южная Корея

• \$39,1 трлн

совокупный ВВП Азии, что делает регион крупнейшим в мире по экономическому объему



• 19,5 млн км

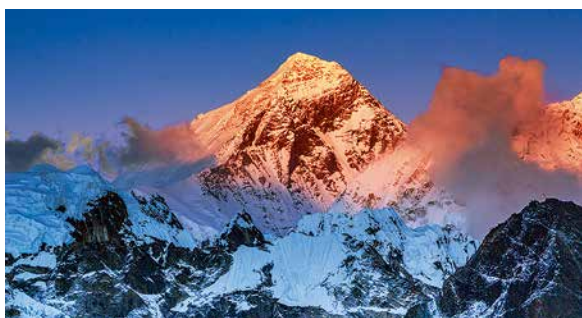
протяженность автомобильных дорог

• 550 тыс. км

протяженность железных дорог



ЦИФРЫ И ФАКТЫ



8848 м

высота Джомолунгмы (Эвереста) –
самой высокой горы в мире

10 920 м

глубина океанической впадины
Челленджер в Марианском желобе в Тихом
океане – самой глубокой в мире



371 800 км²

площадь Каспийского моря –
самого большого озера
в мире

5300 км

протяженность Транссибирской
магистрали – самой длинной железной
дороги в мире (Москва – Владивосток). Она
пересекает 8 часовых поясов



ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ



- Индия – самая густонаселенная страна в мире.
- Казахстан – самая крупная страна в мире, не имеющая выхода к морю.
- Мальдивы – самая маленькая страна Азии площадью 297,8 км². Она состоит из 26 коралловых атоллов, которые содержат почти 1,2 тыс. островов.
- Катар – самая богатая страна мира. Согласно данным МВФ, много лет Катар с большим отрывом лидирует по ВВП на душу населения.
- 7 из 10 самых густонаселенных городов мира расположены в Азии – Шанхай, Пекин, Стамбул, Карачи, Мумбаи, Гуанчжоу и Дели.
- В Азии находятся 9 из 10 самых высоких зданий мира. Самое высокое строение – Бурдж-Халифа в Дубае высотой 828 м. На втором месте Merdeka 118 – небоскреб в Куала-Лумпуре высотой 678,9 м (Малайзия), третье место у Шанхайской башни высотой 632 метра.
- Западная Азия – мировой лидер по запасам нефти и газа. Юго-Восточная Азия занимает первое место в мире по запасам олова. На территории Южной Азии сосредоточены запасы пирита, титана, мусковита, барита, графита, марганцевых и железных руд.
- Индия – мировой лидер по производству манго: 12 млн т ежегодно.
- Таиланд – один из крупнейших производителей ананасов в мире и второй по величине экспортер риса.
- В Иране находится крупнейшее в мире месторождение бирюзы. Также она крупнейшая в мире страна – производитель фисташек.



МНОГОГРАННАЯ АЗИЯ

АЗИЯ – РЕГИОН, ГДЕ ПЕРЕПЛЕТАЕТСЯ БОЛЬШОЕ РАЗНООБРАЗИЕ КУЛЬТУР, ТРАДИЦИЙ, МИРОВОЗЗРЕНИЙ, ЖИЗНЕННЫХ УКЛАДОВ, КЛИМАТИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ. У КАЖДОЙ СТРАНЫ ЗДЕСЬ СВОЙ УНИКАЛЬНЫЙ ПУТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО, ПОЛИТИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, ОСНОВАННЫЙ НА МНОГОЛЕТНЕМ ОПЫТЕ ПРЕДКОВ, СОВРЕМЕННЫХ ВЕЯНИЯХ ВРЕМЕНИ И ПРИРОДНОМ НАСЛЕДИИ. ПОЗНАКОМИМСЯ С ЛЮБОПЫТНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ НЕКОТОРЫХ АЗИАТСКИХ ГОСУДАРСТВ ПОБЛИЖЕ.

В Японии действует спецпрограмма «Спасение нации» и подпрограмма оптимизации питания населения с использованием морепродуктов и витаминов. Принят закон, согласно которому каждый гражданин Японии в возрасте от 40 до 75 лет раз в год должен проходить замер талии: максимальная окружность талии для мужчин – до 90 см, для женщин – до 80 см. Если во время осмотра найден гражданин с размером талии, превышающим норму, «больного» обязывают посещать сеансы консультирования. А штрафы для компаний, которые не заботятся о здоровье своих сотрудников, могут достигать 19 млн долл.



Во **Вьетнаме** за-
прещены ин-
дивидуальные
праздники, поэтому все
граждане отмечают свои
дни рождения в один
день. Это день – Тет, или
вьетнамский Новый год.
Он отмечается в первый
день лунного календаря:
как правило, в конце ян-
варя или начале февра-
ля. По традиции, в Тет все
вьетнамцы добавляют к
своему возрасту еще один
год. Даже если ребенок
родился накануне Тета, в
этот день он официально
становится годовалым.



Китай – страна достаточно протяженная по территории. Она проле-
гает через пять часовых поясов. Однако власти страны решили, что
будет проще, если время в стране станет единым. Сказано – сделано.
В то время как в других странах солнце в зените обычно находится в пол-
день, в Китае – как придется: в каких-то городах в 12.30, где-то в 11 утра,
а где-то и вовсе в 15 часов!





Лаос является родиной одного из самых странных видов спорта – борьбы жуков-носорогов. Победителем становится тот жук, который первым серьезно покалечит, ранит или убьет своего противника. Люди делают ставки на того жука, который, по их мнению, вероятнее всего победит, и, таким образом, борьба с жуками-носорогами становится увлекательным развлечением местных жителей.



Чтобы заботиться о духовном мире каждого жителя, в 2008 году в **Бутане** была создана Комиссия по всеобщему народному счастью. Даже в анкете для переписи населения существует специальная графа, в которой бутанец должен указать, насколько он счастлив. Кроме того, в стране очень заботятся о природе и животных. Особое внимание уделяется высадке деревьев. В 2015 году в Бутане был установлен мировой рекорд, когда всего за час жители высадили 50 тыс. деревьев.



Пакистан – крупнейший производитель футбольных мячей в мире. Здесь выпускается более половины всего мирового объема. Город Сиалкот, расположенный в провинции Пенджаб, особенно славится производством высококачественных футбольных мячей, сшитых вручную. Городские мастера и ремесленники используют традиционные техники, которые передаются из поколения в поколение. Процесс производства футбольных мячей включает в себя вырезание панелей из искусственной кожи или других материалов, сшивание их вручную и надувание до необходимого давления. Каждый мяч тщательно проверяется на качество и прочность перед отправкой на мировые рынки.



Монголия – самая редконаселенная страна в мире. Плотность населения здесь составляет два человека на квадратный километр. Есть в стране такие места, что хоть три дня на лошадях скачи, а никого не встретишь. В то же время столица Монголии Улан-Батор погружает в пробках, которые сложно разрулить без регулировщика. В этом городе проживает половина населения страны. Здесь находятся все финансовые центры, заводы, промышленные предприятия.





В Таиланде нельзя давать чаевые монетками. Лучше отдать тайцу мелкую купюру, чем сумму, большую по значению, но монетами. Дело в том, что монеты дают только монахам и нищим. Получается, что если вы не считаете человека монахом, то полагаете, что он нищий, чем крайне его обидите.

Индонезия – самая горячая точка в Тихоокеанском огненном кольце. Тихоокеанское огненное кольцо, также известное как околотихоокеанский пояс, является крупнейшим в мире поясом землетрясений, линии разломов которого проходят от Чили до Японии и Юго-Восточной Азии. В Индонезии насчитывается около 130 действующих вулканов, ежедневно происходит около четырех небольших землетрясений. Страна расположена между наиболее активными сейсмическими зонами на Земле и является самым горячим местом в Огненном кольце. Вследствие большой плотности населения многие индонезийцы живут в опасной близости от действующих вулканов, где часто раздаются грохоты.



БЕЛАРУСЬ – ИНДИЯ: ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА



Александр Мацуков,
Генеральный консул Беларуси в Мумбаи

ЭКОНОМИКА ИНДИИ ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ДЕМОНИСТРИРУЕТ УВЕРЕННЫЙ РОСТ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, В 2025–2026 ФИНАНСОВОМ ГОДУ (АПРЕЛЬ–МАРТ) РОСТ ВВП СОСТАВИЛ 7,4%, ЧЕМУ СПОСОБСТВОВАЛИ ВЫСОКИЙ ВНУТРЕННИЙ СПРОС, РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СЕКТОРА И ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ. НЕСМОТРИ НА ВОЗМОЖНОЕ ЗАМЕДЛЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ВСЛЕДСТВИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ВЫЗОВОВ ДО 6,6–6,7%, В 2026–2027 ФИНАНСОВОМ ГОДУ ИНДИЯ ОСТАНЕТСЯ ОДНОЙ ИЗ НАИБОЛЕЕ БЫСТРОРАСТУЩИХ КРУПНЫХ ЭКОНОМИК МИРА.

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ИНДИИ

Вместе с тем Индия – самое густонаселенное государство в мире. Согласно некоторым оценкам¹, население Индии превышает 1,47 млрд человек. Исходя из белорусских реалий, сложно представить истинный масштаб этой цифры. По неофициальным данным², население одного только г. Мумбаи, где функционирует наше Генконсульство, может составлять до 28 млн человек (троекратная численность населения Республики Беларусь), а штата Махараштра – около 130 млн человек, что практически идентично населению Российской Федерации.

При этом Индия – достаточно молодая нация: до 40% населения – это молодые люди в возрасте до 25 лет. Это указывает на высокий экономический потенциал этой страны. Страна стремится стать третьей по величине экономикой мира к 2030 году, цифровизация которой уверенно идет по восходящей. Ожидается, что к 2029 году объем цифровой экономики превысит 1 трлн долл. США.

Согласно отчету Министерства торговли и промышленности Индии³, опубликован-

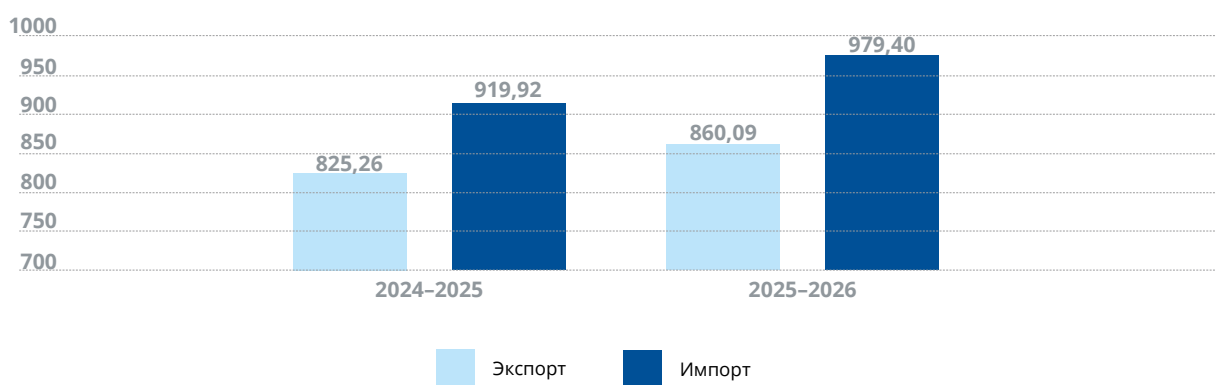
ному 15 апреля 2026 года, совокупный объем экспорта (товары и услуги) в 2025–2026 финансовом году оценивается в 860 млрд долл. США (по сравнению с предыдущим периодом наблюдается рост в 4,22%). Что касается импорта (товары и услуги), то в указанном периоде данный показатель составил 979,4 млрд долл. США (рост 6,5%). Таким образом, на внешних рынках Индия демонстрирует увеличение объема торговли товарами и услугами.

Основные страны, из которых в этот период осуществлялся импорт, – Китай (131,6 млрд долл. США), ОАЭ (63,9 млрд долл. США), Россия (55,3 млрд долл. США), США (52,9 млрд долл. США), Саудовская Аравия (30,8 млрд долл. США).

Основными государствами, в которые направлялся экспорт индийских товаров, стали: США (87,3 млрд долл. США), ОАЭ (37,4 млрд долл. США), Китай (19,5 млрд долл. США), Нидерланды (17,5 млрд долл. США), Британия (13,4 млрд долл. США).

Как видим, главными торговыми партнерами Индии являются Китай, США, ОАЭ.

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ИНДИИ В 2025-2026 ФИНАНСОВОМ ГОДУ, МЛН ДОЛЛ. США



¹ <https://www.worldometers.info/world-population/india-population>,
<https://statisticstimes.com/demographics/country/india-population.php>

² Последняя перепись населения в Индии проводилась в 2011 году, согласно которой в г. Мумбаи проживало около 12,5 млн человек.

³ <https://www.commerce.gov.in/files/2026-04/PIBRelease.pdf>

ТОП-10 ЭКСПОРТИРУЕМЫХ ИЗ ИНДИИ ТОВАРОВ (2025–2026 ФИНАНСОВЫЙ ГОД)

№ п/п	Наименование товара	Объем экспорта, млн долл. США
1	продукция машиностроения	122 431,3
2	нефтепродукты	53 907,72
3	электротовары	47 964,98
4	лекарственные средства и фармацевтика	31 116,08
5	органические и неорганические химикаты	28 677,68
6	драгоценные камни и ювелирные изделия	28 208,32
7	готовые швейные изделия из всех видов текстиля	15 772,14
8	хлопчатобумажная пряжа, ткани и готовые изделия, изделия ручного ткачества	11 587,12
9	рис	11 537,36
10	морепродукты	8 431,33

ТОП-10 ИМПОРТИРУЕМЫХ В ИНДИЮ ТОВАРОВ (2025–2026 ФИНАНСОВЫЙ ГОД)

№ п/п	Наименование товара	Объем импорта, млн долл. США
1	нефть (сырая и продукты переработки)	173 945,81
2	электротовары	116 175,35
3	золото	71 977,48
4	машины (электрические и неэлектрические)	61 734,70
5	транспортное оборудование	34 759,54
6	цветные металлы	28 864,80
7	органические и неорганические химикаты	27 916,76
8	уголь (кокс и брикет)	27 895,81
9	искусственные смолы, пластмассы	22 755,64
10	железо и сталь	21 480,54

Цифры индийской торговли товарами с иностранными государствами впечатляют. В 2025–2026 финансовом году общий объем торговли товарами составил около 1,2 трлн долл. США⁴, из которых экспорт – 442 млрд долл. США, импорт – 775 млрд долл. США. Внешнеторговое сальдо не в пользу Индии.

Чрезмерно высокая численность населения вынуждает индийские власти искать способы его задействования в национальной экономике и обеспечения рабочими местами, включая осуществление трудовой деятельности за пределами Индии. Так, уже достаточно давно сформировался устойчивый тренд на выезд индийцев в страны Персидского залива и иные государства в целях трудоустройства. В последнее время аналогичная тенденция сформировалась

в отношении Беларуси и России: граждане Индии активно едут на работу в наш регион.

По статистике Международной организации по миграции, которую агентство опубликовало в докладе 2026 года, в 2024 году объем денежных переводов в Индию из-за границы составил 138 млрд долл. США.

В целях снижения зависимости от импорта иностранных товаров и создания рабочих мест действуют программы, стимулирующие открытие в Индии производств и совместных предприятий: с 2014 года – «Сделай в Индии!» («Make in India!») и с 2020-го – «Самодостаточная Индия» («Atmanirbhar Bharat Abhiyan»). Необходимость развития данных программ вызвана установлением Правительством Индии повышенных ввозных пошлин на широкий спектр товаров.

⁴ https://www.commerce.gov.in/files/2026-04/Estimates_0.pdf



ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ БЕЛАРУСИ И ИНДИИ

Дипломатические отношения между Беларусью и Индией установлены 17 апреля 1992 года. В обеих столицах открыты посольства, с 2002 года функционирует Почетное консульство Беларуси в г. Колкате, в конце 2021 года в г. Мумбаи открыто Генеральное консульство Беларуси.

Между странами достигнут высокий уровень политических связей. Президент Беларуси посещал Индию с официальными визитами в сентябре 1997 года, в апреле 2007-го и в сентябре 2017-го. В ходе своего визита в Индию в 1997 году Глава белорусского государства посетил г. Мумбаи, где встретился с руководством штата и деловыми кругами города и региона.

2–4 июня 2015 года состоялся первый в истории двусторонних отношений визит в Беларусь Президента Индии. Нашу страну тогда посетил Пранаб Мукерджи.

В ходе заседаний Совета глав государств – членов Шанхайской организации сотрудничества в г. Ташкенте (Узбекистан) в июне 2016 года, в г. Циндао (Китай) в июне 2018 года, в г. Бишкеке (Кыргызстан) в июне 2019 года, в г. Тяньцзине (Китай) в сентябре

2025 года состоялись встречи Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко с Премьер-министром Индии Нарендрой Модой.

Премьер-министры Беларуси посещали Индию в 1993, 2002 и 2012 годах. В ходе своего визита в Индию в 1993 году Премьер-министр Беларуси Вячеслав Кебич посетил г. Мумбаи (тогда – Бомбей), где встретился с руководством и деловыми кругами города и штата Махараштра.

Интересным является и тот факт, что еще до обретения Беларусью независимости г. Минск, который еще не был столицей суверенного государства, в мае 1985 года посетил Премьер-министр Индии Раджив Ганди с семьей, заложив тем самым основу для межрегионального сотрудничества.

Проходили встречи и на высоком уровне. Первая встреча министров иностранных дел состоялась в 1998 году. В августе 2023-го двусторонние встречи министров прошли в рамках саммита БРИКС в г. Йоханнесбурге (ЮАР), в январе 2024 года – на полях саммита Движения неприсоединения в г. Кампале (Уганда), в июле 2024-го – на полях саммита



ШОС в г. Астане (Казахстан), в сентябре 2024 года – в рамках Генассамблеи ООН.

Для участия в саммите министров иностранных дел государств – участников БРИКС 15 мая 2026 года г. Дели посетил первый заместитель Министра иностранных дел Сергей Лукашевич.

Действует механизм политических консультаций. В октябре 2025 года в г. Минске состоялся 8-й раунд политических консультаций на уровне заместителей министров иностранных дел.

В рамках межпарламентского взаимодействия в 2005, 2013 и 2018 годах состоялись визиты руководства Нижней палаты Парламента Индии в Беларусь. Налажен диалог законодательных органов Беларуси и Индии в рамках Межпарламентского Союза (МПС).

Позиции двух стран близки или совпадают по основным вопросам поддержания международного мира и безопасности, подходам к реализации повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года, а также решений основных международных саммитов и конференций. Обе стра-

ны последовательно выступают с позиции недопущения политизации прав человека и применения селективных «двойных стандартов».

Индия оказала Беларуси поддержку в получении статуса полноправного члена ШОС и страны – партнера БРИКС в 2024 году. Беларусь и Индия конструктивно сотрудничают по вопросам прав человека в ООН. Индия является членом Группы друзей, объединившихся в борьбе с торговлей людьми, и постоянным соавтором белорусских резолюций по борьбе с торговлей людьми. Беларусь поддержала инициативу Индии о провозглашении 21 июня Международным днем йоги. Страны регулярно поддерживают друг друга на выборах в органы и учреждения системы ООН.

Между г. Минском и г. Бангалором (столицей штата Карнатака) установлены побратимские отношения. В настоящее время рассматривается возможность расширения межрегионального взаимодействия через заключение соответствующих меморандумов о взаимопонимании между администрациями регионов.

ЧЕМ БЕЛАРУСЬ И ИНДИЯ ИНТЕРЕСНЫ ДРУГ ДРУГУ?

Как уже было сказано выше, Индия – самое густонаселенное государство в мире, самый емкий рынок.

У Беларуси же – свои возможности. Географическое положение нашей страны и членство в ЕАЭС выгодно представляют перспективы участия индийских компаний в белорусской экономике. Несомненно, Беларусь является самой привлекательной страной для вхождения на союзный рынок.

Благодаря высокому уровню образования и технологий Беларусь в Индии воспринимается как источник передовых технологий в различных отраслях – строительной, пищевой, сельскохозяйственной, технической, машиностроительной и др.

Кроме того, более высокие зарплаты делают Беларусь привлекательной для индийской рабочей силы. В последние два года наметилась тенденция увеличения потока индийских рабочих на белорусские предприятия различного профиля.

В свою очередь, сверхъёмкость рынка Индии определяет интерес к нему Беларуси и других государств. Рабочая сила в Индии более дешевая, чем в нашей стране.

С учетом указанных факторов Индия может быть интересна с позиции создания на ее территории совместного продукта и продажи его на местном рынке и на рынках третьих стран, в том числе государств индийского субконтинента.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ БЕЛАРУСИ И ИНДИИ

В 1997 году создана Белорусско-Индийская Межправительственная комиссия по сотрудничеству в области экономики, торговли, промышленности, науки, технологий и культуры (далее – МПК). 11-е заседание МПК состоялось в г. Нью-Дели 10 ноября 2022 года. В настоящее время прорабатывается вопрос проведения 12-го заседания комиссии.

В октябре 2024 года предприятия концерна «Белнефтехим» приняли участие в международной выставке химической и нефтехимической промышленности «IndiaChem 2024» (г. Мумбаи).

В апреле 2025 года делегация концерна «Беллепром» посетила г. Мумбаи, где приняла участие в Национальной выставке одежды «Выставка тканей, аксессуаров и не только», а также посетила ряд индийских компаний и предприятий, провела двусторонние переговоры.

В феврале 2026 года делегация деловых кругов г. Мумбаи прибыла в г. Минск, где на базе БелТПП прошли B2B-переговоры с белорусскими компаниями. Вновь назначенному представителю Палаты в Индии г-ну Радживу Подару, председателю и управляющему директору группы компаний «Podar Enterprise» (г. Мумбаи) вручены соответствующие атрибуты.

В марте 2026 года большая индийская делегация из 45 фармацевтических компаний посетила Минск, где приняла участие в Белорусско-Индийском фармацевтическом бизнес-форуме, организованном индийской компанией «Pharmexcil» и БелТПП.

11 мая 2026 года Беларусь посетила индийская делегация Управления по развитию экспорта морепродуктов (MPEDA) для участия в Белорусско-Индийском форуме по развитию бизнеса в сфере морепродуктов. Мероприятие было организовано в партнерстве с БелТПП.

Могилевским отделением БелТПП в июне 2026 года был организован деловой визит в г. Мумбаи, в рамках которого состоялся бизнес-форум и B2B-встречи представителей белорусского и индийского бизнеса.

Проведение подобного рода мероприятий продолжается. Полагаем их проведение полезным и необходимым.

Говоря о входе белорусского бизнеса на индийский рынок, нужно отметить, что некоторые белорусские предприятия и организации пошли по пути открытия своих филиалов и отделений в Индии.

Так, в августе 2023 года ОАО «Авиакомпания «Белавиа» открыло свое представительство в г. Дели и обеспечивает осуществление регулярных рейсов, соединяющих столицы наших стран. В марте 2025 года белорусский гигант ОАО «Минский автомобильный завод» открыл свое представительство в Дели.

В целях обеспечения комфортной среды для участников внешнеторговых операций Беларуси и Индии многие компании осуществляют расчеты в индийских рупиях, используют инфраструктуру отдельных белорусских и индийских банков.



Для активизации данного сегмента взаимной торговли в начале 2026 года Резервным банком Индии выдано разрешение об открытии представительства ОАО «АСБ «Беларусбанк» в г. Мумбаи.

Рассчитываем, что процесс вхождения белорусских компаний на территорию Индии продолжится.

Стоит также отметить, что в настоящее время ведутся переговоры между Евразийским экономическим союзом и Индией о заключении соглашения о зоне свободной торговли. В случае его заключения Беларусь получит право на беспошлинный ввоз своей продукции на индийский рынок.

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПРИ ВЫХОДЕ НА ИНДИЙСКИЙ РЫНОК?

Ключевыми этапами работы для продвижения продукции на индийском рынке являются:

- проведение анализа рынка;
- участие в специализированных выставках-ярмарках, проводимых на территории Индии, для оценки экспортного потенциала собственной продукции и поиска возможных партнеров;
- анализ законодательства Индии, в том числе таможенного, корпоративного, налогового, договорного и арбитражного;
- обеспечение соответствия предполагаемой к экспорту продукции индийским стандартам по качеству, промышленной и продовольственной безопасности, требованиям к маркировке; получение необходимых лицензий и разрешений на экспорт белорусской продукции в Индию;
- установление и развитие контактов с национальными объединениями предпринимателей – Федерацией индийских торгово-промышленных палат (FICCI, www.ficci.com), Конфедерацией индийской промышленности (CII, www.cii.in), Ассоциацией торгово-промышленных палат Индии (ASSOCHAM, www.assocham.org), отраслевыми ассоциациями с целью презентации предполагаемой к экспорту продукции и оценки ее соответствия критериям рынка;

- поиск прямых покупателей или дистрибьюторских компаний на местном рынке и заключение с ними соглашений на поставку продукции;
- открытие в случае необходимости представительства или создание дочерней компании в Индии;
- участие в международных тендерах, информация о которых размещается на сайтах компаний (заказчиков).

Белорусские субъекты хозяйствования могут проверить надежность потенциальных индийских партнеров на сайте Министерства по корпоративным делам Индии www.mca.gov.in, на котором в открытом доступе имеется большой объем информации относительно различных юридических лиц – государственных предприятий, частных компаний и предпринимателей, официально зарегистрированных на территории Индии. В базе данных сайта имеются сведения о более чем 150 тысячах компаний, а также тексты правовых актов, регулирующих предпринимательскую деятельность в Индии.

Для поиска данных о компании необходимо войти на сайт www.mca.gov.in, затем – в раздел «MCA Services». На развернувшейся странице в колонке в разделе «Master Data» войти в подраздел «View Company or LLP Master Data» (либо из подраздела «Company Services» – в графу «Check Company Name»).

На сайте www.watchoutinvestors.com также осуществляется поиск данных





об индийских компаниях без дополнительной регистрации пользователя. На сайте размещена информация о наличии регистрации данной компании соответствующим государственным органом, а также дата принятия решения о регистрации или ликвидации, история регистрационных решений об изменении названия или организационно-правовой формы компании, слияниях и поглощениях, а также действующий статус компании по состоянию на дату запроса (действует, ликвидируется, в

состоянии банкротства или уже ликвидирована).

На сайте содержится также информация о компаниях, замеченных в невыполнении обязательств и неплатежах, несоблюдении требований законодательства.

Для более полной и всесторонней проверки деловой репутации индийского партнера требуется обращение в специализированные юридические компании, оказывающие платные услуги на коммерческой основе.

ПРИМЕРЫ УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

К настоящему времени ряд белорусских компаний достигли определенного прогресса в работе на индийском рынке. Это текстильная, фармацевтическая, строительная, машиностроительная и иные отрасли. Результатами их взаимодействия по праву можно гордиться.

К сожалению, негативным фактором, влияющим на привлекательность индийского рынка, являются высокие пошлины на определенный перечень товаров. Следовательно, по этой причине, а также ввиду выше-сказанного, перспективным направлением является создание совместных предприятий и сборочных производств.

Индийский рынок – достаточно специфическая структура. Его законы построены на

менталитете индийского общества. Успех работы на индийском рынке связан, в первую очередь, с поиском надежного партнера, установлением и развитием с ним взаимовыгодных отношений. В Индии говорят, что «при наличии отношений» возможно все.

Также принято считать, что на индийский рынок зайти сложно. Тем не менее, однажды получив такую возможность, компании получают фактически безграничные перспективы.

Пользуясь возможностью, приглашаю белорусские компании активнее работать с этой удивительной страной. Это принесет пользу не только бизнесу, но и экономике нашей страны в целом. **М**



ОБЗОР РЫНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ АРАБСКИХ ГОСУДАРСТВ ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА



Дмитрий Ярмолук,
советник департамента международного сотрудничества
и выставочной деятельности БелТПП

АРАБСКИЕ ГОСУДАРСТВА ПЕРСИДСКОГО ЗАЛИВА ЯВЛЯЮТСЯ ПЕРСПЕКТИВНЫМ РЫНКОМ ДЛЯ ПОСТАВОК ГОТОВОЙ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ И СЫРЬЯ БЕЛОРУССКОГО ПРОИЗВОДСТВА. В ОБЗОРЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ ДАННЫЕ ОБ ОБЪЕМАХ, ДИНАМИКЕ И СПЕЦИФИКЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ КАТЕГОРИЙ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ, ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ЭТОЙ ПРОДУКЦИЕЙ, УСЛОВИЯХ ДОСТУПА НА РЫНОК ЭТИХ СТРАН, КЛЮЧЕВЫХ ЯРМАРОЧНО-ВЫСТАВОЧНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ И КОМПАНИЯХ-ИМПОРТЕРАХ.

**СТРАНЫ – УЧАСТНИКИ
ССАГПЗ**

Бахрейн
Кувейт
Оман
Катар
Саудовская Аравия
ОАЭ



АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР И ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Шесть арабских государств, расположенных на Аравийском полуострове (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты), объединены в Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ).

Эти страны характеризуются крайне низкими долями сельского, лесного и рыбного хозяйства в ВВП. По данным на 2023 год, наибольший удельный вес этих отраслей присутствовал в ВВП Саудовской Аравии – 3,0% ВВП. У Омана эта доля составляла 2,7%, у ОАЭ – 0,9%, у Катара и Бахрейна – по 0,3%. Для сравнения: в Беларуси этот показатель равен 6,6%, а среднее по миру значение – 4,3%.

Столь низкие для стран Персидского залива данные обусловлены суровыми природно-климатическими условиями Аравийского полуострова, где возобновляемые запасы пресной воды – одни из самых скудных в мире. Годовое количество осадков здесь составляет 50–250 мм в зависимости

от региона (в Беларуси – 600–700 мм осадков в год). Более 95% территории полуострова в той или иной степени подвержено опустыниванию, высоким температурам летом (50°C и выше).

Все это делает страны ССАГПЗ одними из наиболее зависимых от импорта продовольствия регионов мира. Совокупное внутреннее производство (17,8 млн т в 2024 году) удовлетворяет лишь от 15% до 30% внутреннего спроса на продукты питания (около 50 млн т). Наибольший уровень самообеспеченности наблюдается по молочным продуктам – в среднем 85%, фруктам и овощам – 45–60% и мясу (говядина, баранина, мясо птицы) – порядка 48%. Крупы и зерновые – наименее обеспеченная категория, где импорт составляет в среднем 93%.

Эти данные сильно различаются в зависимости от конкретной страны и группы товаров. Так, например, Саудовская Аравия в 2023 году достигла уровня самообеспе-

ченности по креветкам 147%, по молочным продуктам, яйцам птицы, инжиру, баклажанам, огурцам, кабачкам – 100%. По другим позициям внутреннего производства: самообеспеченность картофелем и помидорами составила 75%, мясом птицы – 71%, красным мясом — 61%, рыбой – лишь 48%. Страна занимает 5-е место в мире по потреблению мяса птицы на душу населения (40 кг в год) и является лидером по этому показателю на Ближнем Востоке. Власти страны, прилагающие значительные усилия для сокращения внешней продовольственной зависимости, планируют поступательно наращивать уровень самообеспеченности по этому продукту.

В Омане средний уровень самодостаточности в продовольственном секторе в 2024 году достиг 65,8%, в том числе на 100 или более процентов – по рыбе, фруктам и овощам, молоку и яйцам. Для мяса птицы этот показатель составил 62%, красного мяса – 45%, картофеля и пшеницы – 9% и 2% соответственно.

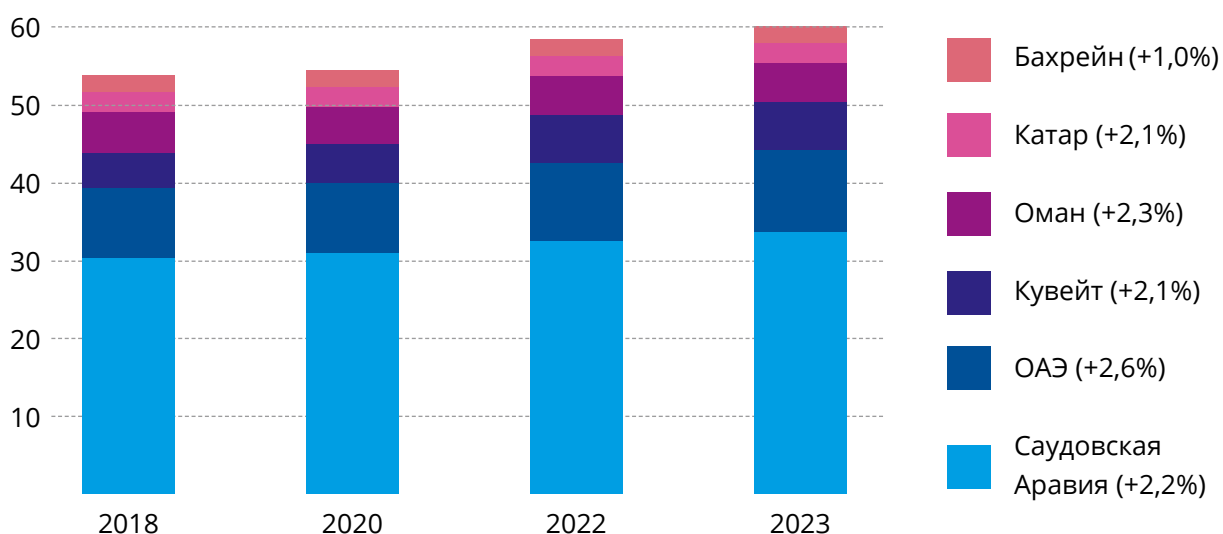
В Катаре самообеспеченность молочными продуктами и мясом птицы в 2024 году равнялась 100%, красным мясом – 15%, столовым яйцом – 34%.

Как общий тренд, в регионе постепенно растет производство овощей и зелени за счет внедрения технологий гидропоники, аэропоники и вертикальных ферм.

Общее потребление продовольственных товаров в странах ССАГПЗ прирастает в среднем на 3% в год. Это обусловлено, главным образом, ростом населения до 61,1 млн человек на конец 2024 года (+2,1 млн человек с 2018 года, или на 2,6% ежегодно). Основным источником роста – трудовые мигранты преимущественно мужского пола, занятые в строительстве, промышленности, энергетике. В результате в регионе соотношение мужчин и женщин составляет 169:100, что значительно выше среднемирового показателя – 101:100. Немаловажными факторами роста потребления являются также увеличение притока туристов и государственные программы социальной помощи.

Демография региона определяет и структуру питания. Трудовые мигранты с низкой рабочей квалификацией, составляющие значительную часть населения, отдают предпочтение простому меню из базового набора продуктов. Коренное население предпочитает традиционные блюда на основе риса, мяса, рыбы, молочных продуктов, фиников и

Рост населения в ССАГПЗ (млн чел., среднегодовой %)



специй. Экспаты с высоким уровнем доходов и туристы обычно сохраняют привычки стран своего происхождения, формируя спрос на импортные продукты международных брендов, разнообразие свежих овощей и фруктов, качественное мясо и рыбу. Часто едят вне дома и активно используют сервисы доставки готовых блюд.

В арабских странах набирает популярность поощряемый властями тренд на здоровый образ жизни и правильное питание, органические, фермерские, диетические продукты и спортивное питание. Снижается потребление консервов, продуктов с повышенным содержанием сахара, трансжиров, глутена.

Страны ССАГПЗ инвестируют значительные ресурсы в укрепление своей продовольственной безопасности, что находит отражение в долгосрочных национальных стратегиях каждой страны. Стратегии в целом схожи в способах достижения поставленных целей:

- диверсификация внешних поставок и проработка альтернативных логистических цепочек;
- ускоренное наращивание внутреннего производства по приоритетным товарным группам;
- задание метрик (KPI) самообеспеченности и привязка к международным индексам продовольственной безопасности.

АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ СЕКТОР И ОСОБЕННОСТИ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Несмотря на предпринимаемые властями меры, все страны ССАГПЗ имеют значительный и все возрастающий из года в год отрицательный баланс торговли продовольствием.

С 2019 по 2024 год совокупный импорт в регион продукции АПК увеличился на 50%, а в пересчете на каждую из стран – в среднем на 36,7%. Саудовская Аравия нарастила закупки на 50,5%, Оман – на 48,8%, ОАЭ – на 40%, Бахрейн, Катар, Кувейт – на 20–30% каждый.

Все страны, за исключением Кувейта, также стабильно наращивают свой продовольственный экспорт: Саудовская Аравия – на 59,5%, Оман – на 47,4%, ОАЭ – на 11,9%. Катар демонстрирует самую впечатляющую динамику экспорта (+233%), хотя в абсолютном выражении поставки выросли лишь с 0,03 до 0,1 млрд долл США. А ОАЭ остаются нетто-импортером с растущим торговым дефицитом в секторе АПК.

Все страны региона являются участниками Панарабской зоны свободной торговли (ЗСТ), объединяющей в общей сложности 18 государств Ближнего Восто-

ка и Северной Африки. Это существенно упрощает «перетоки» продуктов питания между ними, создает привлекательные условия для иностранных компаний, заинтересованных в создании здесь пищевых производств.

Существенная часть зарубежных поставок ОАЭ приходится на реэкспорт в пределах региона, поскольку страна является важным торговым хабом. В 2023 году на реэкспорт пришлось 39% общего объема экспорта продукции АПК ОАЭ, а в 2019–2023 гг. эта доля варьировалась в диапазоне 38–42%.

В стране имеется весьма передовая и динамичная пищевая отрасль, потребляющая значительные объемы сырья и производящая готовые продукты, в т.ч. на экспорт. Более 2 тыс. местных компаний выпускают ежегодно почти 6 млн т готовой еды и напитков, перерабатывая 2,3 млн т пищевого сырья и генерируя совокупную выручку в размере 7,63 млрд долл. США.

Это позволяет рассматривать ОАЭ в качестве перспективной «точки входа» на агропродовольственный рынок всего Персидского залива.

УСЛОВИЯ ДОСТУПА НА РЫНОК

Сельскохозяйственная и пищевая продукция, поставляемая на рынок арабских стран Персидского залива, должна соответствовать установленным требованиям к импорту.

К общим для всех стран региона требованиям относятся:

1. Обязательная маркировка на арабском языке (разрешено дублирование на английском языке) с отображением следующей информации:
 - наименование продукта и торговой марки;
 - состав продукта (в том числе добавки);
 - вес продукта;
 - страна происхождения продукта;
 - дата производства продукта и срок его годности;
 - рекомендации о способе хранения и приготовления продукта (в отдельных случаях при необходимости).
2. Соответствие сведений о продукте, содержащихся на упаковке, товарно-транспортной документации. В случае если невозможно поместить маркировку на каждую единицу продукции (например, фрукт или овощ), данная маркировка проставляется на единице упаковки (контейнер, коробка и т.д.). Если продукт содержит компоненты, произведенные в различных странах, доля компонентов каждой из стран указывается в процентах.
3. Строгие сроки реализации пищевых товаров. Даты производства и истечения срока годности должны быть маркированы несмываемым способом на оригинальной этикетке первичной упаковки.

Импорт продовольственной продукции, срок годности которой составляет год и менее, может быть запрещен в том случае, если на момент ввоза данной продукции этот срок истек более чем наполовину, или на 3 месяца, в зависимости от того, что наступило ранее (исключение составляют продукты со сроком годности не более 2 месяцев).

В странах Персидского залива, как правило, требуются следующие сертификаты соответствия (в зависимости от страны могут отличаться по названию):

- Ветеринарный сертификат. Требуется при экспорте животных и продуктов животного происхождения. Документ подтверждает, что животные и продукция животного происхождения не подвергались заражению инфекционными заболеваниями и происходят из незараженных регионов. Выдается уполномоченными органами в государстве происхождения товара.
- Продовольственный сертификат. Требуется для подтверждения отсутствия в продукции цикламата натрия и его компонентов. Для молочной продукции требуется декларация об отсутствии опасных бактерий и патогенов.
- Фитосанитарный сертификат. Требуется при экспорте растений и продукции растительного происхождения.
- Сертификат «Халаль». Требуется при экспорте мясомолочной и ряда иных категорий продовольственной продукции. Документ подтверждает соответствие экспортируемой продукции нормам ислама. Выдается уполномоченными центрами сертификации «Халаль».

Особо жесткими требованиями к халяль-сертификации известна Саудовская Аравия. В стране разработаны детальные правила по практикам убоя, инспекциям предприятий и маркировке продукции, что делает страну региональным ориентиром в сфере соблюдения халяль-норм. Признание сертификатов, выданных по стандартам Саудовской Аравии, распространяется также и на следующие страны: Бахрейн, Оман, Катар, Кувейт, Йемен, Объединенные Арабские Эмираты, а также страны СНГ.

К «халяльным» продуктам питания относятся:

- мясо здоровых животных (за исключением свиней, ослов, собак, мулов, диких животных и хищных птиц), забитых по определенному исламскому обряду, выращенных без гормональных добавок и антибиотиков;
- морепродукты и рыба;
- все съедобные ягоды/фрукты/овощи и производные;
- молоко и молочные продукты (кроме случаев использования компонентов из костей/жира/мяса запретных животных).

В халяль-сертификации особое внимание уделяется раздельному использованию и очистке оборудования, посуды, тары и упаковки, чтобы исключить загрязнение запретными ингредиентами.

В конце 2018 года ООО «БелХаляль» получило аккредитацию Объединенных Арабских Эмиратов и внесено в реестр Агентства стандартизации и метрологии ОАЭ. С октября 2024 г. предприятие также аккредитовано при региональном центре аккредитации правительств Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива.

Тарифные условия доступа на рынок разнятся в зависимости от страны. Наибо-



лее выгодный режим утвержден странами ЕАЭС и ОАЭ в рамках Соглашения об экономическом партнерстве, подписанного в июне 2025 г. в Минске. Соглашение предусматривает создание между сторонами зоны свободной торговли с преференциальными пошлинами ОАЭ для таких ключевых сельскохозяйственных товаров ЕАЭС, как зерновые (пшеница, ячмень, кукуруза), мясо (КРС, баранина, субпродукты), мясо птицы, яйца, сушеные овощи (нут, горох, чечевица, фасоль), растительное масло, молочная продукция (цельное молоко, сухое молоко, йогурты, молочная сыворотка, сливочное масло, сыры), кондитерские изделия, мед, минеральная вода, джемы, шоколад.

Эти меры вступят в силу после ратификации Соглашения всеми странами-подписантами. Текст документа с полным перечнем тарифных обязательств доступен по QR-коду. [M](#)



КОГДА ЗАКРЫВАЮТСЯ ПРОЛИВЫ...



Екатерина Клейнова,
заместитель руководителя по международным
проектам компании STALOGISTIC

ВЕСНА 2026 ГОДА СТАЛА ПЕРЕЛОМНЫМ МОМЕНТОМ ДЛЯ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ. В ОТВЕТ НА НЕДРУЖЕСТВЕННЫЕ ДЕЙСТВИЯ РЯДА ГОСУДАРСТВ ТЕГЕРАН ЗАКРЫЛ ОРМУЗСКИЙ ПРОЛИВ – ГЛАВНУЮ МОРСКУЮ АРТЕРИЮ ПЛАНЕТЫ, ЧЕРЕЗ КОТОРУЮ В ОБЫЧНОЕ ВРЕМЯ ПРОХОДИТ ОКОЛО 20% МИРОВОГО МОРСКОГО ЭКСПОРТА НЕФТИ И 25% ГЛОБАЛЬНЫХ ПОСТАВОК СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА. ЕЩЕ ДО ЭТОГО ИСТОРИЧЕСКОГО МОМЕНТА КРАСНОЕ МОРЕ, ОБЕСКРОВЛЕННОЕ АТАКАМИ ХУСИТОВ С 2023 ГОДА, РАБОТАЛО НА 49% НИЖЕ ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ. ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ, КОТОРЫЕ АДАПТИРОВАЛИСЬ К СЛОЖНОСТЯМ И ВЫСТРАИВАЛИ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МАРШРУТЫ ЧЕРЕЗ ОАЭ, ОБА КРИЗИСА СЛИЛИСЬ В ОДИН – БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЙ ПО МАСШТАБУ.

МАСШТАБ КАТАСТРОФЫ: ЦИФРЫ, КОТОРЫЕ НУЖНО ЗНАТЬ

К апрелю 2026 года Международная морская организация зафиксировала более 2 тыс. судов и 22,5 тыс. моряков, заблокированных в Персидском заливе. На тот момент пролив фактически был закрыт для коммерческого судоходства более 69 дней подряд – это принципиально иной масштаб по сравнению с блокировкой Суэца в 2021 году (6 дней) или атаками хуситов в 2023–2025 годах, которые затронули лишь один коридор.

Нефть марки Brent в марте побила рекорд по месячному росту в истории мирового рынка. Крупнейший контейнерный порт региона – Джебель-Али в Дубае – захлебнулся от перегрузки: суда, не способные пройти пролив, скопились у его входа. Мировое сообщество назвало происходящее крупнейшим нарушением поставок энергоносителей со времен нефтяного кризиса 1970-х.

ЕДИНСТВЕННАЯ НИТЬ: КАК РАБОТАЕТ МАРШРУТ СЕГОДНЯ

В условиях блокады Ормузского пролива единственным рабочим решением для контейнерных грузов в направлении ОАЭ осталась схема, когда суда заходят в порты Хор-Факкан и Фуджейра (ОАЭ), а также Сохар (Оман) – все они расположены южнее пролива и не требуют прохода через заблокированную акваторию. Отсюда контейнеры идут автотранспортом в шесть стран Залива: ОАЭ, Саудовскую Аравию, Катар, Бахрейн, Кувейт и Ирак.

Параллельно CMA CGM открыла коридор через саудовский порт Джидда на Красном море с наземной доставкой в Даммам и далее по странам Залива. Схема рабочая, но бесплатная: альтернативные порты не обладают мощностью Джебель-Али, очереди нарастают, сроки таможенной очистки удлиняются. В открытых источниках можно увидеть примеры простоев в проливе. Например, французский экспортер яблок на партию в 5 тыс. тонн получил доплату в 900 тыс. евро только за первые дни кризиса.

НОВАЯ МАТЕМАТИКА ЗАТРАТ

Для белорусского экспортера, отправляющего контейнер в направлении ОАЭ или других стран Залива, структура затрат кардинально изменилась. С 2 марта 2026 года Harpag-Lloyd ввел военную надбавку (War Risk Surcharge): 1500 долл. за 20-футовый контейнер и 3500 долл. за рефрижераторное оборудование. Для стандартного 40-футового контейнера итоговый военный сбор составляет 3000 долл. – и это поверх выросших базовых ставок. CMA CGM ввела собственный Emergency Conflict Surcharge от 2000 долл. за TEU. Ставки спот из Азии в Джебель-Али подскочили с 1800 долл. за

TEU до более чем 4000 долл. в первые недели кризиса.

Закрытие пролива обострило дефицит бункерного топлива, что напрямую транслируется в рост топливных надбавок на всех маршрутах мировой торговли. Топливная составляющая выросла минимум на 300–400 долл. за контейнер.

Итог: нагрузка на один 40-футовый контейнер в направлении Залива по сравнению с январем 2026 года увеличилась на 3300–3500 долл. только за счет новых надбавок, – не считая роста базового фрахта и стоимости наземного плеча от Фуджейры до получателя.



РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

За последние два года белорусские компании активно выстраивали маршруты через ОАЭ, рассматривая Эмираты не только

как конечный рынок, но и как транзитный узел в Африку и Юго-Восточную Азию. Нынешний кризис бьет именно по этой логике.

Контракты с фиксированной ценой

Соглашения, подписанные до февраля 2026 года, во многих случаях убыточны для экспортера. Необходимо срочно проверить

наличие форс-мажорных оговорок и механизмов пересмотра цены при изменении стоимости доставки.

Удобрения: временное окно

Персидский залив обеспечивает около 30–35% мирового экспорта карбамида и 20–30% аммиака. Закрытие пролива означает дефицит конкурирующей продукции на мировом рынке.

Для белорусских и российских производителей удобрений, экспортирующих через Балтику и Черное море, это временное конъюнктурное окно – стоит этим воспользоваться.

Дефицит оборудования

Более 470 тыс. TEU контейнерного оборудования оказались заблокированы в Заливе. Нехватка порожних контейнеров ощущается на всех маршрутах, включая не

связанные с Ормузом. Белорусские экспортеры, работающие с Китаем или Индией, уже сообщают о проблемах с получением оборудования в срок.

КАКИЕ ШАГИ НУЖНО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ СТАБИЛЬНОСТИ ПОСТАВОК?

1 Пересмотрите условия действующих контрактов: проверьте форс-мажорные оговорки и право на пересмотр цены. Закладывайте военный сбор от 3000 долл. на TEU и топливную надбавку от 300 долл. в ценообразование всех новых контрактов – это реальность как минимум до конца 2026 года.

2 Диверсифицируйте маршруты: не привязывайте всю цепочку к одному перевозчику – рассмотрите коридор через Джидду для ряда направлений.

3 И, главное, следите за ситуацией в режиме реального времени:

пролив уже несколько раз формально открывался и снова закрывался, перестройка маршрута занимает дни, а не часы.

Кризис 2026 года – это не временная турбулентность, а структурный сдвиг. Два из трех главных морских коридоров планеты работают в режиме ЧС. Мировая логистика перестраивается, и белорусский бизнес должен перестраиваться вместе с ней. Те, кто понял новую математику затрат и заранее переподписал условия с партнерами, выиграют время и маржу. Те, кто ждет, когда «все успокоится», рискуют получить убытки уже на этапе исполнения текущих заказов. [M](#)



STALOGISTIC®

- ✓ 23+ года экспертизы в логистике
- ✓ 90 стран доставки грузов в 2025 году
- ✓ 99% грузов доставляем в срок

СТАБИЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА В НЕСТАБИЛЬНОМ МИРЕ

- ✓ Логистика под ключ в любую точку мира: импорт/экспорт, мультимодальные решения, авто, ж/д, море, авиа
- ✓ Членство в WCA, FIATA, БАМЭ, БАМАП, БелТПП и др. – это прямой доступ к глобальной сети партнеров и гарантия высокого качества логистики
- ✓ Сборные, комплектные, негабаритные и проектные перевозки
- ✓ Еженедельные сборные линии из Китая, Европы и Турции
- ✓ Контейнерные поезда Китай–Беларусь, формирование монопоездов под задачи и проекты Клиентов
- ✓ Каждая сделка проходит глубокую проверку на наличие существенных рисков
- ✓ Прямые контракты с ключевыми морскими и авиалиниями, ж/д операторами и автоперевозчиками для полного контроля над транзитом и ценой
- ✓ Экономия вашего времени: персональный менеджер полностью берет на себя документальное и операционное сопровождение груза



Рассчитать маршрут:



+375 17 270-49-79



stalogistic.com



sta@stalogistic.com

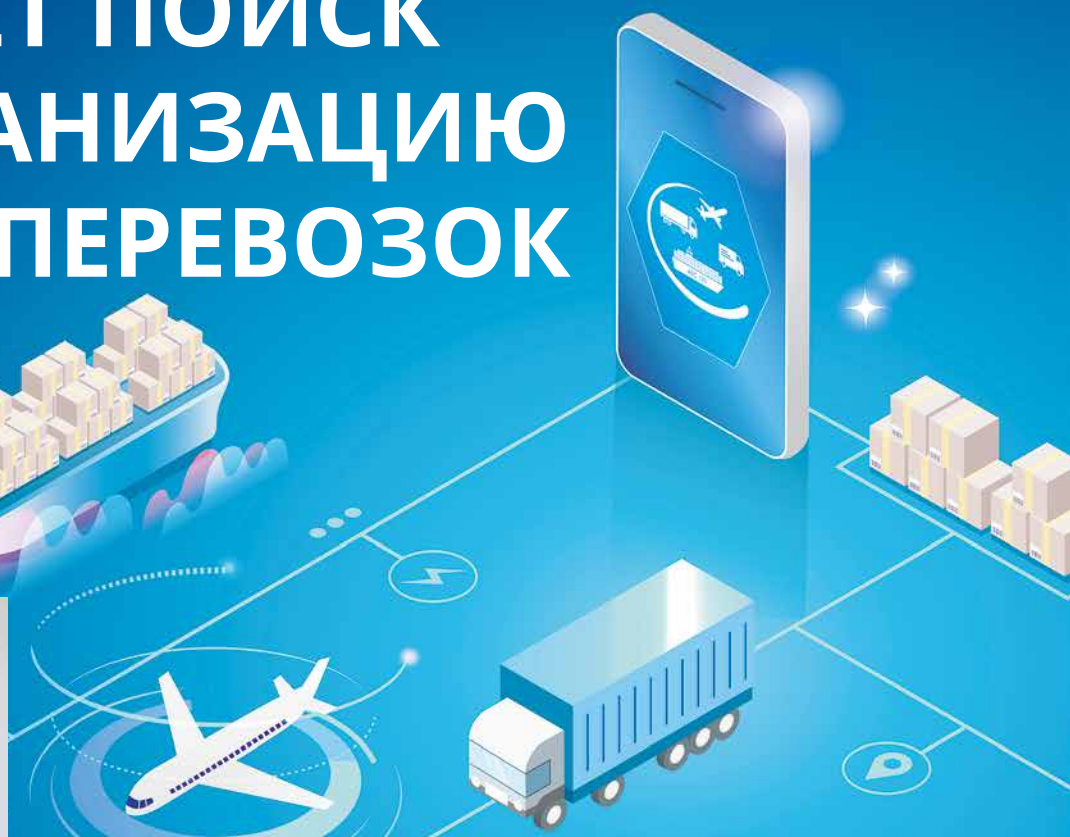


В содержание
To contents

КАК ЦИФРОВИЗАЦИЯ МЕНЯЕТ ПОИСК И ОРГАНИЗАЦИЮ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК



Анастасия Дашкевич,
руководитель отдела маркетинга и коммуникаций Roolz
IT-системы для поиска, закупки и организации
грузоперевозок



ВОСТОЧНЫЕ МАРШРУТЫ СЕГОДНЯ СТАНОВЯТСЯ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ СЛОЖНЫХ И ОДНОВРЕМЕННО НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЧАСТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЛОГИСТИКИ. ПЕРЕСТРОЙКА ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК, РОСТ ТОВАРООБОРОТА С АЗИЕЙ, РАЗВИТИЕ ТРАНСКАСПИЙСКОГО КОРИДОРА И ИЗМЕНЕНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ГЕОГРАФИИ ЗАСТАВЛЯЮТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК, ВКЛЮЧАЯ БЕЛОРУССКИЙ, ПЕРЕСМАТРИВАТЬ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗОК.

При этом ключевой вызов уже давно заключается не только в поиске транспорта или выборе оптимального тарифа при перевозках. На первый план

выходят управляемость маршрутами, прозрачность цепочек подрядчиков и способность быстро адаптироваться к изменениям на границах, в портах и транзитных странах.

ВОСТОЧНАЯ ЛОГИСТИКА – ЭТО УЖЕ КОНКУРЕНЦИЯ МАРШРУТОВ, А НЕ ПРОСТО ЦЕН

На восточные направления больше нельзя смотреть через упрощенную формулу: «авто – быстрее, море – дешевле, железная дорога – где-то посередине». В реальности логистика на Востоке давно стала сложной системой сценариев, где выигрывает не самый дешевый тариф, а способность быстро перестраивать цепочки поставок.

Морская перевозка может быть существенно дольше, но при этом оставаться более предсказуемой по стоимости. Автомобильный транспорт выглядит самым быстрым решением, однако перегрузка погранпереходов, изменение правил транзита или локальные ограничения способны за несколько дней полностью лишить его преимуществ. Железнодорожный маршрут часто становится оптимальным для массовых грузов, но требует сложной координации терминалов, контейнеров, расписаний и последней мили.

Главная сложность восточной логистики возникает не столько на этапе поиска транспорта, сколько на стыках (границы, порты, паромы, терминалы, перегрузочные узлы), а также из-за локальных разрешений.

Организация экономического сотрудничества и развития (OECD) в исследовании Транскаспийского коридора отмечает, что порты Каспийского моря остаются критическими узлами всей логистической цепочки между Европой и Азией, а частный сектор сообщает о более длительном ожидании в казахстанских портах по сравнению с туркменским Туркменбаши. Среди основных трудностей маршрута OECD также выделяет ограниченную доступность судов.

На этом фоне рынок все больше уходит от концепции «одного лучшего маршрута». Сегодня выигрывает тот, кто умеет быстро переключаться между сценариями, комбинировать виды транспорта и адаптировать логистику под изменения в режиме реального времени.

ГЛАВНАЯ БОЛЬ ВОСТОКА НЕ ПОИСК ТРАНСПОРТА, А ПРОВЕРКА НАДЕЖНОСТИ МЕСТНЫХ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

На восточных рынках недостаточно просто найти перевозчика. Гораздо важнее понять, кто именно стоит за перевозкой: есть ли у компании собственный транспорт, опыт работы по конкретному коридору, хорошая репутация, необходимые разрешения, локальные партнеры, история исполнений и финансовая устойчивость. В Европе и на зрелых рынках ло-

гистика все чаще опирается на цифровые рейтинги, страхование, автоматические проверки и прозрачную историю операций. На многих же восточных направлениях до сих пор проверка часто строится на принципе «кто кого знает». Именно поэтому цифровизация здесь становится вопросом не удобства, а управляемости рисками.

«ЭКСПЕДИТОРСКАЯ МАТРЕШКА» КАК НЕИЗБЕЖНАЯ МОДЕЛЬ ТРАНСГРАНИЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

В международных перевозках груз редко проходит через одного исполнителя. Чаще всего управляют экспедиторы, которые уже привлекают локальных партнеров, те – регионального агента, а уже он работает с конкретным перевозчиком на месте. В результате грузовладелец видит одного контрагента, тогда как фактически за перевозкой стоит цепочка из нескольких участников. Такую модель можно назвать «экспедиторской матрешкой».

При этом сама по себе модель не является проблемной. Наоборот, во многих случаях локальные экспедиторы критически важны, потому что именно они знают язык, специфику границ, местное законодательство и реальные возможности рынка. Проблемы начинаются тогда, когда вся цепочка остается непрозрачной: непонятно, кто фактически выполняет перевозку, где формируется наценка, кто отвечает за простой, документы или срыв сроков. Именно здесь цифровые платформы начинают играть ключевую роль, не заменяя участников рынка, а создавая единое прозрачное пространство для работы.

Цифровые платформы для грузоперевозок – это специализированные сервисы для управления и оптимизации транспортно-логистических процессов. Такие платформы объединяют на одной онлайн-площадке грузовладельцев, перевозчиков,

экспедиторов, позволяя заказчикам снижать затраты на логистику, а исполнителям – сокращать расходы на рейс и повышать загрузку транспорта.

Внедрение цифровых платформ для грузоперевозок позволяет решать широкий спектр задач:

- автоматизировать ключевые этапы организации и управления логистическими процессами;
- получать более выгодные рыночные предложения на грузоперевозки за счет проведения электронных торгов;
- усиливать контроль над всеми процессами и повышать прозрачность всей цепочки поставок;
- расширять партнерскую базу;
- увеличивать количество заявок и снижать стоимость грузоперевозок;
- сокращать операционные трудозатраты и экономить рабочее время;
- уменьшать количество используемых корпоративных систем и оптимизировать работу с документами;
- снижать простои и повышать уровень загрузки транспорта;
- повышать эффективность работы персонала и рентабельность активов;
- ускорять решение операционных вопросов;
- повышать общую безопасность и управляемость бизнеса.

КИТАЙ УЖЕ ДОКАЗАЛ: ЦИФРОВАЯ ГРУЗОВАЯ ПЛАТФОРМА МОЖЕТ БЫТЬ ОГРОМНЫМ БИЗНЕСОМ

Одной из самых крупных бирж грузоперевозок на сегодняшний день является китайский игрок Full Truck Alliance. Это не просто китайская биржа, а доказательство масштаба, которого может достигать цифровизация грузоперевозок внутри крупного рынка.

По последним опубликованным данным Full Truck Alliance за 2025 год, выручка компании составила 12,49 млрд китайских юаней (примерно 1,79 млрд долл. США), а количество выполненных заказов на платформе достигло 236,3 млн за год. В четвертом квартале 2025 года на платформе было



около 3,28 млн активных грузоотправителей в месяц, а 4,59 млн водителей выполняли заказы за последние 12 месяцев.

Но самый интересный вывод здесь не в том, что Китай всех обогнал. Гораздо важнее другое: даже крупнейшая цифровая платформа в мире в первую очередь решает задачу внутреннего рынка. Международная логистика по-прежнему оста-

ется гораздо более фрагментированной и сложной.

Именно здесь появляется следующий этап развития отрасли. Если Full Truck Alliance демонстрирует, насколько эффективно может работать цифровизация внутри одной страны, то ключевой вызов для рынка сегодня – создание единого цифрового слоя для трансграничной логистики.

ВНУТРЕННИЕ РЫНКИ ЦИФРОВИЗИРУЮТСЯ БЫСТРЕЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ

Во многих странах уже есть свои локальные цифровые площадки для внутренних перевозок. В Китае это Full Truck Alliance. В Центральной Азии исторически сильны FA-FA и Della, сейчас начали активнее заходить ATI, Roolz. Но международный рынок часто остается менее структурированным: экспедиторы работают через личные контакты, закрытые группы, чаты, звонки и локальных партнеров.

На практике получается парадоксальная ситуация: внутри Казахстана перевозчик находится через платформу, внутри Китая – через локальную экосистему, внутри Турции – через собственные профессиональные сети. Но как только груз пересекает несколько стран, цифровое пространство разрывается, а процесс снова уходит в ручное управление через цепочку посредников и мессенджеров.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ СТАНОВИТСЯ ПЕРЕХОДНЫМ РЫНКОМ

Центральная Азия сегодня находится между старой и новой моделями логистики. С одной стороны, здесь по-прежнему сильны сайты объявлений, телефонные договоренности и Telegram-чаты. С другой – рынок все активнее требует полноценной цифровой инфраструктуры: рейтингов, торгов, прозрачных ставок, проверки документов,

контроля условий и аналитики. FA-FA и Della сыграли важную роль как инфраструктура поиска. Но рынок постепенно требует большего, чем объявление. Ему нужны управляемые закупки транспортных услуг.

Важно! Объявление помогает найти контакт, а цифровая биржа помогает принять управленческое решение.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП РЫНКА – НЕ ЗАМЕНИТЬ ЛЮДЕЙ, А СОЕДИНИТЬ ИХ

Такие платформы, как Roolz, становятся цифровым мостом между локальными рынками перевозчиков и международными грузопотоками. Их задача – не заменить экспедиторов или локальных партнеров, а объединить всех участников в единый цифровой процесс: поиск, торги, документы, коммуникацию, аналитику и проверку исполнителей.

Восток действительно остается «делом тонким»: здесь по-прежнему критически

важны отношения, локальная экспертиза, понимание границ и специфика конкретных коридоров. Но тонкость больше не должна означать хаос.

Следующий этап развития заключается не в том, чтобы заменить рынок одной кнопкой, а в том, чтобы сделать сложные международные перевозки прозрачными, управляемыми и быстро перестраиваемыми в условиях постоянно меняющегося Востока. **М**

МАДЖОНГ, А НЕ ШАХМАТЫ: КАК БЕЛОРУССКОМУ БИЗНЕСУ СТРОИТЬ ДОВЕРИЕ С КИТАЙСКИМИ ПАРТНЕРАМИ



Клим Сташевский,
партнер юридической фирмы Arzinger

КОГДА БЕЛОРУССКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ВЫХОДЯТ НА ПЕРЕГОВОРЫ С КИТАЙСКИМИ КОНТРАГЕНТАМИ, ПЕРВОЕ ИСКУШЕНИЕ – ОТНОСИТЬСЯ К ЭТОМУ КАК К ОБЫЧНОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ ЗАДАЧЕ: ПОДГОТОВИТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ, ПОКАЗАТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ, ОБСУДИТЬ ЦЕНУ, СРОКИ, УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ, ЗАТЕМ ПЕРЕЙТИ К КОНТРАКТУ. ТАКАЯ ЛОГИКА ПОНЯТНА. ОНА ПРИВЫЧНА ДЛЯ НАШЕГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И ЮРИДИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ: ЕСТЬ ПРЕДМЕТ, ЕСТЬ СТОРОНЫ, ЕСТЬ УСЛОВИЯ, ЕСТЬ ДОКУМЕНТ. ДОГОВОРИЛИСЬ – ПОДПИСАЛИ – РАБОТАЕМ.

Но с Китаем эта схема часто оказывается слишком прямолинейной. Не потому, что китайская сторона «не любит договоры» или «все решает неформально». Это опасное упрощение. А потому, что в китайской деловой культуре сделка редко воспринимается как отдельное событие. Скорее это этап в более длительной игре, где проверяется не только экономическая выгода предложения, но и устойчивость партнера, его поведение, терпение, способность слышать, выполнять обещания и сохранять уважение даже в сложных разговорах.

Мы иногда говорим, что европейские переговоры похожи на шахматы: стороны видят доску, рассчитывают ходы, защищают фигуры, стремятся к позиционному преимуществу. Китайские переговоры, на мой взгляд, ближе к маджонгу. Там важна не только логика отдельного хода, но и терпеливое собирание комбинации; не только то, что у тебя на руках, но и то, что происходит за столом; не только текущий выигрыш, но и способность играть длинную партию. В маджонге нельзя все решить первым сильным ходом. Нужно наблюдать, удерживать ритм, не раскрывать лишнего, понимать сигналы и вовремя складывать элементы в работающую комбинацию.

Всегда радостно видеть, когда директора и начальники юридических управлений белорусских предприятий понимают эту особенно важную мысль. **Китайский партнер оценивает не только коммерческое предложение предприятия, но и саму организацию: кто приехал на встречу, кто говорит от имени компании, насколько последовательна позиция, насколько аккуратно соблюдаются договоренности, как быстро и качественно даются ответы, не меняется ли тон при возникновении трудностей.** Доверие возникает не из одной удачной презентации. Оно накапливается.

У белорусской стороны здесь есть свои преимущества. В переговорном смысле мы

не совсем европейцы. Белорусский деловой стиль сам по себе достаточно формален: мы понимаем значение должности, статуса, протокола, официального письма, печати, иерархии, согласования с руководством. Для нас не является странным, что решение может приниматься не тем человеком, который активнее всех говорит на встрече. Мы понимаем, что рядом с коммерческой логикой часто существует государственная, производственная, банковская, политическая и репутационная. В этом смысле белорусам во многом проще понять китайцев, чем условному менеджеру из культуры, где все привыкли к прямому разговору «по существу» и быстрому да/нет.

Но у нас есть и слабые места. Мы часто хотим слишком быстро понять: «Ну что, они согласны или нет?» Нам хочется зафиксировать результат встречи, получить четкую цену, срок, подпись, печать и перейти к исполнению. Китайская же сторона может воспринимать первую встречу иначе: как знакомство, проверку серьезности, изучение контекста, оценку статуса, начало внутреннего обсуждения. Поэтому белорусская ошибка – считать, что если китайские коллеги внимательно слушали, кивали, благодарили и говорили о перспективности сотрудничества, то основное решение уже принято.

В одном из типичных сценариев белорусская делегация возвращается со встречи с ощущением большого прогресса. Разговор был теплым, китайские коллеги проявляли интерес, задавали вопросы, обменялись подарками, предложили «оставаться на связи». В Минске уже начинают готовить проект контракта и внутренне складывать сделку в план. А потом выясняется, что китайская сторона лишь собирала информацию, ключевой руководитель еще не сформировал позицию, технический департамент имеет замечания, а финансовый блок еще даже не включался. Формально

никто никого не обманул. Просто стороны по-разному поняли значение встречи.

Поэтому первая задача – не «дожать» китайского партнера, а правильно прочесть стадию отношений. На каком мы этапе? Нас просто изучают? Нас сравнивают с другими поставщиками? Нас проверяют на надежность? Нас уже рассматривают как потенциального долгосрочного партнера? Или мы пока находимся только в вежливом внешнем контуре общения?

Здесь важно понимать значение доверия. В китайском контексте доверие – это не романтическая дружба и не гарантия, что завтра все будет решено «по-братски». Это более практичная вещь. **Китайский партнер должен увидеть, что с вами можно иметь дело вдолгую: вы не исчезаете после встречи, не меняете позицию без объяснений, не обещаете невозможно, не ставите человека в неловкое положение публично, не пытаетесь обойти иерархию, не воспринимаете каждую паузу как отказ и не превращаете каждый спорный вопрос в конфликт.**

Белорусскому руководителю полезно думать о доверии как об инвестиции. Не как о красивом слове, а как о деловом активе, который нужно создавать, поддерживать и защищать. В китайском направлении это особенно заметно. Если вы хотите получить не разовую поставку, а устойчивый канал, совместный проект, производственную кооперацию, технологическое взаимодействие или выход на рынок, доверие становится частью инфраструктуры сделки. Иногда – такой же важной, как логистика, платежный маршрут или качество продукции.

При этом доверие не строится на лозунгах. Оно строится на маленьких исполненных обещаниях. Сказали, что пришлете технические данные в пятницу, – пришлите в пятницу. Обещали уточнить по сертификации – уточните и вернитесь с ясным ответом, даже если ответ неприятный. Пообещали проверить возможность изменения

спецификации – не молчите две недели, а дайте промежуточный статус. В китайском восприятии такая последовательность часто важнее, чем эффектная презентация на первой встрече.

Очень важен и вопрос «лица» – сохранения достоинства, статуса и уважительной позиции собеседника. Для белорусской стороны это не должно быть чем-то экзотическим. Мы и сами не любим, когда нас публично поправляют, ставят в угол или вынуждают признавать ошибку перед подчиненными. В китайском контексте это имеет еще большее значение. Если вы не согласны, лучше сказать: «Нам нужно еще раз проверить этот пункт», «Возможно, здесь есть другой вариант», «Давайте уточним критерии», чем прямо заявить: «Это неправильно» или «Вы нас не поняли». Смысл можно сохранить жестким, форму – уважительной.

Это особенно важно для начальников юридических управлений. Юрист в переговорах с китайской стороной не должен превращаться в человека, который все время говорит «нет», «невозможно», «не соответствует», «исключено». Такая манера может создать впечатление не силы, а негибкости. Гораздо продуктивнее формулировать юридические замечания как способ сделать проект устойчивым: *«Для того чтобы обе стороны могли спокойно исполнять договор, нам нужно точнее описать процедуру приемки»; «Чтобы избежать недопонимания на этапе платежа, давайте заранее согласуем документы для банка»; «Для нас важно, чтобы этот пункт был понятен не только коммерческим командам, но и службам комплаенса».*

Это не уступчивость. Это перевод юридической позиции на язык совместного управления рисками.

Отдельно стоит сказать об иерархии. Китайская сторона внимательно смотрит, кто представляет предприятие. Если на встречу приезжает делегация без человека, способ-



ного говорить от имени руководства, это может восприниматься как сигнал: проект пока не имеет высокого приоритета. С другой стороны, если белорусская сторона сразу отправляет представителя слишком высокого уровня на слишком предварительный контакт, это тоже может создать дисбаланс ожиданий. Здесь нужна тонкая настройка: статус делегации должен соответствовать стадии проекта.

В переговорах важно понимать роли китайских участников. Не всегда самый разговорчивый человек принимает решение. Не всегда тот, кто говорит по-английски, является ключевым. Иногда главный decision-maker говорит мало, а активную коммуникацию ведет менеджер, который собирает информацию. Иногда технический специалист формально молчит, но именно его заключение потом остановит или ускорит проект. Поэтому полезно не только презентовать себя, но и внимательно наблюдать: кто кому уступает слово, на кого смотрят перед ответом, чьи реплики фиксируются, кто

задает вопросы по существу, а кто отвечает за атмосферу.

Белорусский бизнес часто недооценивает поствстречу. А именно после встречи начинается настоящая работа по доверию. **Китайскому партнеру нужно отправить аккуратное резюме: поблагодарить за встречу, кратко зафиксировать понимание обсужденного, перечислить следующие шаги, приложить материалы, указать сроки.** Это не бюрократия. Это демонстрация предсказуемости. Особенно хорошо работает спокойная обратная связь (фоллоу-ап) без давления: не «ждем вашего срочного решения», а «мы благодарим за содержательный разговор, направляем краткое резюме и готовы дополнительно обсудить технические вопросы в удобном формате».

Неформальная часть – ужин, чай, подарки, обмен любезностями – тоже важна, но ее не стоит переоценивать. Банкет не заменяет стратегию. Подарок не заменяет качество. Теплая атмосфера не заменяет исполнение.



Китайская деловая культура действительно уделяет внимание отношениям, но это не значит, что хорошее застолье решит слабое предложение. Неформальное общение помогает создать человеческий контур, но дальше партнер все равно будет смотреть на надежность, цену, сроки, качество, банковскую и санкционную исполнимость, способность решать проблемы.

Кстати, о санкциях. Для белорусско-китайских проектов сегодня это неизбежный фон, но говорить о нем нужно аккуратно и профессионально. Не стоит начинать переговоры с тяжелого объяснения всех ограничений. Но и делать вид, что этого фактора нет, нельзя. Китайские контрагенты, особенно крупные компании и банки, чувствительны к комплаенсу, экспортному контролю, конечному пользователю, платежным маршрутам и вторичным рискам. Поэтому доверие здесь строится еще и через честность: мы заранее понимаем ограничения, не предлагаем сомнительных схем, можем объяснить структуру сделки, документы для банка, логику поставки и конечного использования.

Для китайского партнера это важный сигнал. Он видит не просто продавца или покупателя, а взрослую организацию, которая понимает современную реальность и не пытается переложить весь риск на другую сторону. В долгосрочной игре это повышает доверие.

Есть еще одна тонкость: китайцы часто мыслят отношениями шире, чем одной сделкой. Белорусское предприятие может прийти с конкретной задачей: купить оборудование, продать продукцию, найти подрядчика, привлечь технологического партнера. Китайская сторона при этом может смотреть шире: есть ли потенциал на несколько лет, можно ли масштабировать сотрудничество, есть ли поддержка руководства, можно ли выстроить канал, есть ли политическая и институциональная логика, насколько надежна Беларусь как площадка.

Поэтому полезно говорить не только о текущей сделке, но и о горизонте: что мы можем делать вместе через год, три года, пять лет.

И здесь метафора маджонга снова работает. В шахматах хорошая комбинация может дать быстрый выигрыш. В маджонге сильный игрок не всегда стремится выиграть немедленно. Он собирает руку, наблюдает за столом, не раскрывает стратегию слишком рано, но и не теряет темп. Так и с китайскими партнерами: не нужно ждать мгновенного доверия, но нельзя и исчезать между встречами. Не нужно давить, но нужно держать ритм. Не нужно играть роль «своего китайца», но нужно проявлять уважение к правилам стола.

Белорусам не надо искусственно копировать китайскую культуру. Это часто выглядит неестественно. Гораздо лучше быть понятным, уважительным и последовательным белорусским партнером. С сильной производственной базой, ясной ответственностью, аккуратными документами, готовностью к долгому разговору и нормальной человеческой надежностью. Китайская сторона не ждет, что мы станем китайцами. Она скорее ждет, что мы не будем вести себя так, будто весь мир обязан работать в нашем темпе и по нашим привычкам.

В конечном счете доверие с китайскими контрагентами – это не про восточную загадочность. Это про управляемую деловую дисциплину. Уважать статус. Не торопить там, где идет внутренняя оценка. Не путать вежливость с согласием. Не ставить партнера в неловкое положение. Не исчезать после встречи. Исполнять маленькие обещания. Думать не только о контракте, но и о том, как этот контракт будет жить.

Китай – это длинная игра. И выигрывает в ней не тот, кто громче презентовал себя на первой встрече, а тот, кто сумел стать надежным элементом сложной долгосрочной комбинации. Доверие там не выдают авансом. Его собирают, как маджонг, – терпеливо, внимательно, ход за ходом. 

АРБИТРАЖИ В АЗИИ И НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ:

НОВЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ



Елизавета Тенюта,
ведущий юрист GRATA International, Belarus

АРБИТРАЖ СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ СПОСОБОВ
РАЗРЕШЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ СПОРОВ И ЗАСЛУЖИЛ ДОВЕРИЕ БИЗНЕСА
БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ ГИБКОСТИ, КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ, А ТАКЖЕ
ИСПОЛНИМОСТИ АРБИТРАЖНЫХ РЕШЕНИЙ ПО ВСЕМУ МИРУ.



В международной практике сформировалась тенденция: при заключении трансграничных контрактов стороны, как правило, договариваются о передаче споров в проверенные международные арбитражные центры, такие как LCIA, SCC или ICC. Эти институты на протяжении последних десятилетий считались «золотым стандартом», поскольку они ассоциируются у бизнеса с высокой степенью независимости арбитров, прозрачностью процедур и высоким процентом успешно признанных и приведенных в исполнение арбитражных решений в большинстве стран мира.

Однако в условиях усиления санкционного давления и появления связанных с ним операционных барьеров (например, невозможность проведения оплаты арбитражных сборов, сложность с привлечением иностранных юристов, невозможность прибытия к месту проведения устного слушания из-за отсутствия визы и т.д.) компании, в том числе белорусские, начинают более внимательно и взвешенно подходить к выбору арбитражного института, в котором будет разрешаться спор.

Сегодня ключевыми критериями при выборе «форума» становятся не только репутация арбитражного центра, но и такие

критерии, как гибкость, нейтралитет, доступность и устойчивость этого центра к внешним вызовам. Это повышает интерес бизнеса к поиску альтернативных арбитражных юрисдикций, которые способны обеспечить справедливое, эффективное и беспрепятственное урегулирование споров в меняющихся глобальных условиях.

Различные статистические данные и исследования свидетельствуют о том, что за прошедшие пять лет популярность арбитражных институтов Азии (DIAC, SIAC и CIETAC) значительно возросла среди участников международных споров. Например, в исследовании, проведенном в 2025 году Queen Mary University of London совместно с юридической фирмой White&Case (Дубай), установлено, что SIAC и CIETAC входят в топ-5 арбитражных центров (уступая только LCIA и ICC), чаще всего выбираемых компаниями из Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Также Дубай, Сингапур и Пекин занимают лидирующие позиции в рейтинге самых популярных мест проведения арбитражных разбирательств.

Мы подготовили обзор особенностей процедуры рассмотрения споров в наиболее популярных арбитражных институтах Азии и Ближнего Востока.

ДУБАЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР (DIAC)

DIAC основан в 1994 году при Торгово-промышленной палате Дубая. В 2021 году DIAC в результате реформы арбитражной системы в Дубае стал единственным арбитражным центром, объединив функции ранее существовавших институтов.

Сегодня популярность DIAC как площадки для разрешения международных коммерческих споров обусловлена высокой концентрацией международного бизнеса в этом эмирате, а также хорошо развитым судебным и арбитражным законодательством, которое отличается своей прогрес-

сивностью и «проарбитрабельностью». Еще одним важным преимуществом DIAC является высокий уровень признания и приведения в исполнение на территории различных юрисдикций арбитражных решений по делам, администрируемых центром.

Администрирование споров в DIAC осуществляется на основе Арбитражного регламента, новая редакция которого вступила в силу 21 марта 2022 года.

Рассмотрим некоторые особенности арбитражного разбирательства в DIAC.





Порядок формирования состава арбитража

В отсутствие договоренности сторон о количестве арбитров состав арбитража, по общему правилу, будет представлен единоличным арбитром. Однако DIAC, учитывая характер и сложность спора, может определить, что состав арбитража должен состоять из трех арбитров.

Если стороны не могут договориться о кандидатурах арбитров, то Регламентом предусмотрен альтернативный порядок формирования состава арбитража. Так, DIAC направляет сторонам список из не менее чем трех кандидатур арбитров и предлагает им дополнить его своими

кандидатами. После этого в течение семи дней каждая из сторон возвращает DIAC список из пронумерованных кандидатов в порядке предпочтения. Если же список в установленный срок возвращен не будет, то DIAC может либо повторить процедуру, либо осуществить назначение самостоятельно.

Также при выборе арбитров DIAC учитывается следующее правило: если стороны – разных национальностей, то национальность единоличного или председательствующего арбитра не должна совпадать с национальностями сторон.

Язык арбитражного разбирательства

Если стороны не договорились об ином, то языком арбитражного разбирательства является язык арбитражного соглашения.

Например, если контракт, содержащий арбитражную оговорку, составлен на русском языке, то языком разбирательства по умолчанию будет русский.

Если арбитражное соглашение оформлено более чем на одном языке (например, контракт составлен на русском и английском), то DIAC определит, какой из языков будет признан языком арбитражного разбирательства, в том числе с учетом договоренности сторон в контракте о преимущественном языке.



Стоимость арбитражного разбирательства

Расходы на арбитражное разбирательство носят предсказуемый и транспарентный характер. На официальном сайте DIAC размещена детализированная информационная таблица (<https://clck.ru/aivycc>), позволяющая сторонам заранее оценить ориентировочный размер финансовых затрат за рассмотрение конкретного спора.

Общая сумма арбитражных расходов складывается из нескольких ключевых компонентов:

- регистрационного сбора. Он составляет фиксированную сумму 3 000,00 долл. США и уплачивается до подачи Просьбы об арбитраже в DIAC.
- гонорара арбитров;
- административного сбора. При этом административные сборы DIAC и гоно-

рары арбитров определяются на основании цены иска.

- компенсации иных разумных расходов арбитров и DIAC (к примеру, компенсация расходов на проезд к месту устных слушаний, расходов на проживание, расходов по организации проведения устных слушаний, расходов по оплате услуг переводчика и др.).

Важно отметить, что расчет всех арбитражных расходов в DIAC осуществляется исключительно в долларах США. Также Регламентом прямо закреплено, что все платежи в счет оплаты арбитражных расходов могут быть произведены не только сторонами разбирательства, но и третьими лицами при наличии у последних соответствующих полномочий на это.

Проведение устных слушаний

Регламент DIAC прямо предусматривает, что состав арбитража вправе по собственной инициативе или по ходатайству стороны определить, что слушания будут проводиться в онлайн-форме.

Благодаря такому подходу исключаются значительные расходы, связанные с международными перелетами, проживанием и организацией устных слушаний в Дубае.

Сроки вынесения арбитражного решения

Арбитражное решение должно быть вынесено в течение шести месяцев с момента передачи дела составу арбитража. Данный срок может быть продлен по письменному соглашению сторон или администрацией DIAC по его соб-

ственной инициативе, либо на основании мотивированной просьбы состава арбитража.

На практике фактическая продолжительность арбитражного разбирательства может составлять от 12 до 16 месяцев.

Ускоренное арбитражное разбирательство

Если сумма спора составляет не более 270 тыс. долл. США или имеет место исключительная срочность рассмотрения требований, то разбирательство будет осуществлено в ускоренном порядке.

В таком случае дело будет рассмотрено единоличным арбитром, а окончательное решение должно быть вынесено в течение трех месяцев с даты его передачи составу арбитража.

2



СИНГАПУРСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР (SIAC)

SIAC был основан в 1991 году и с тех пор превратился в один из ведущих арбитражных институтов мира, зарекомендовав себя как эффективное и надежное место для урегулирования международных коммерческих споров. Сегодня в SIAC активно разрешаются споры в сферах международной торговли, строительства, в финансовом секторе,

IT-индустрии, сфере услуг и энергетике.

Администрирование споров в SIAC осуществляется в соответствии с Регламентом, новая редакция которого вступила в силу 1 января 2025 года.

Разберем некоторые ключевые особенности ведения арбитражного процесса в данном центре.

Порядок формирования состава арбитража

По общему правилу, если отсутствует соответствующее соглашение сторон, то спор подлежит рассмотрению единоличным арбитром. Однако в исключительных случаях SIAC может принять решение о рассмотрении спора коллегиально составом из трех арбитров.

Также Регламентом предусмотрено, что стороны назначают единоличного арбитра

или коллегию арбитров, а в случае недостижения согласия или отсутствия предложений по кандидатурам арбитров их назначение осуществляет Председатель SIAC.

При этом, по аналогии с DIAC, если стороны имеют различное гражданство, Председатель SIAC назначает единоличного арбитра или председательствующего арбитра, имеющего иное гражданство, чем стороны.

Язык арбитражного разбирательства

По общему правилу язык разбирательства определяется исходя из достигнутой договоренности между сторонами в арбитражном соглашении.

При отсутствии такого соглашения язык или языки арбитража определя-

ет SIAC. Следует отметить, что, в отличие от DIAC, при определении языка арбитражного разбирательства не действует правило: язык арбитражного соглашения = язык арбитражного разбирательства.



Стоимость арбитражного разбирательства

Арбитражные сборы в арбитражном институте в SIAC складываются из административного сбора SIAC и гонорара арбитров. Также при подаче иска обязательно уплачивается регистрационный сбор в размере 3 тыс. сингапурских долл. (ориентировочно 2364 долл. США).

Размер арбитражного сбора зависит от цены иска и определяется по разработанной шкале. Например, если сумма спора

составляет 78 тыс. долл. США, то ориентировочные арбитражные расходы составят от 6470 до 7400 долл. США, включая гонорары арбитров и административные сборы.

Для удобства осуществления предварительной оценки размера арбитражных расходов на официальном сайте SIAC разработан калькулятор расходов (<https://siac.org/fee-calculator>).

Проведение устных слушаний

Слушания в SIAC могут проводиться очно, в гибридном формате или полностью в онлайн-формате. Регламент допускает широкое

использование цифровых технологий, включая видеоконференции, электронные презентации и дистанционный допрос свидетелей.

Сроки вынесения арбитражного решения

Регламентом не установлен срок вынесения окончательного решения. Однако в течение 30 дней с даты представления последнего устного или письменного заявления по вопросам, подлежащим решению в арбитражном решении, третейский суд обязан направить сторонам и Секретариату SIAC оценку срока, в течение которого он планирует предста-

вить проект решения для проверки (Scrutiny of the Award).

При этом проект решения должен быть направлен в Секретариат SIAC не позднее чем через 90 дней с даты представления последнего устного или письменного заявления по делу, к которому относится решение, если только Регистратор не установит иной срок.

Ускоренное арбитражное разбирательство

Стороны в любой момент до назначения состава арбитража вправе перейти к упрощенной процедуре рассмотрения спора.

Также упрощенная процедура будет применяться по умолчанию при условии, что сумма спора не превышает 1 млн сингапурских долларов (приблизительно 740 тыс. долл. США) и ни одна из сторон арбитражного разбирательства не возразит

против ее применения.

Ускоренный арбитраж SIAC предполагает назначение единоличного арбитра, который принимает решение по спору на основе письменных заявлений и документальных доказательств, часто без процедуры раскрытия документов, и выносит окончательное решение в течение шести месяцев с момента своего назначения.

КИТАЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ТОРГОВАЯ АРБИТРАЖНАЯ КОМИССИЯ (CIETAC)

Одной из наиболее авторитетных и известных постоянно действующих арбитражных институций Китая является Китайская международная экономическая и торговая арбитражная комиссия (CIETAC). Она была основана в 1956 году и с тех пор стала ключевой площадкой для урегулирования международных и внутренних коммерческих споров. Сегодня штаб-квартира CIETAC находится в Пекине, а ее сеть охватывает крупнейшие города и провинции Китая, включая Шанхай, Хайнань, Цзянсу, Чжэцзян и другие.

Помимо этого, CIETAC активно развивает международное присутствие, создавая подразделения за пределами КНР.

Администрирование споров в CIETAC осуществляется в соответствии с Регламентом. Также для рассмотрения отдельных категорий споров в CIETAC действуют специальные регламенты, например регламент для разрешения споров, возникающих в инвестиционной сфере.

Рассмотрим особенности арбитражного разбирательства в CIETAC.

Порядок формирования состава арбитража

По общему правилу, если стороны не договорятся об ином, то состав арбитража будет состоять из трех арбитров.

Стороны назначают арбитров из списка арбитров, представленного CIETAC (<https://www.cietac.org/en/arbitrators>). Если стороны договорились назначить арбитров из числа лиц, не входящих в состав арбитров CIETAC, то арбитр, назначенный сторонами или назначенный в соответствии с соглашением сторон, может действовать в качестве арбитра при условии подтверждения CIETAC.

Если стороны арбитража не смогут избрать арбитров, то они назначаются Председателем CIETAC.

Третий арбитр, председательствующий в составе арбитража, избирается совместно сторонами арбитража или назначается Председателем CIETAC по совместному поручению сторон арбитража.

При этом каждая из сторон арбитража может рекомендовать от одной до пяти кандидатур в качестве главного арбитра и представить список рекомендованных арбитров. При наличии в представленных сторонами списках кандидата, избранного одновременно обеими сторонами, это лицо становится главным арбитром, совместно избранным сторонами. Если же в списках сторон нет кандидата,

одновременно избранного обеими сторонами, то Председатель CIETAC назначает

главного арбитра, не включенного в список рекомендованных арбитров.

Язык арбитражного разбирательства

По общему правилу, язык разбирательства определяется исходя из достигнутой договоренности между сторонами в арбитражном соглашении.

При отсутствии такого соглашения язык или языки арбитража определяет SIAC.

Следует отметить, что, в отличие от DIAC, при определении языка арбитражного разбирательства не действует правило: язык арбитражного соглашения = язык арбитражного разбирательства арбитражного института.

Стоимость арбитражного разбирательства

Арбитражные расходы стороны в CIETAC для международных споров включают в себя регистрационный сбор 10 тыс. юаней (примерно 1,4 тыс. долл. США), арбитражный сбор, а также гонорары арбитров. Размер соответствующих сборов напрямую зависит от цены иска.

Например, если сумма спора составляет ориентировочно 700 тыс. юаней (эквивалентно 100 тыс. долл. США), то размер арбитражного сбора состав

ит 28 тыс. юаней (ориентировочно 4 тыс. долл. США).

Для удобства расчета ориентировочных арбитражных сборов на официальном сайте CIETAC имеется калькулятор сборов (<https://www.cietac.org/en/cost-calculator>).

Кроме того, CIETAC может взимать со стороны плату за любые другие дополнительные фактические расходы, например расходы на организацию проведения устных слушаний, транспортные и логистические расходы и т.д.

Сроки вынесения арбитражного решения

Решение по делу должно быть вынесено в течение шести месяцев с момента передачи дела составу арбитража. Данный срок может быть продлен Председателем CIETAC при наличии уважительных оснований для такого продления.

Также Регламентом предусмотрена процедура вынесения частичного решения по делу. Состав арбитража может вынести ча

стичное решение по определенным иском требованиям, прежде чем выносить окончательное решение. Частичное решение является окончательным и обязательным для обеих сторон.

Вынесение частичного решения осуществляется по усмотрению состава арбитража или по соответствующему ходатайству стороны процесса.

Ускоренное арбитражное разбирательство

Если цена иска не превышает 5 млн юаней, или цена иска превышает 5 млн юаней, но имеется письменное заявление одной стороны и согласие другой стороны, или если стороны в арбитражной оговорке согласовали применение упрощенной

процедуры, то арбитражное разбирательство осуществляется в упрощенном порядке.

В таком случае дело рассматривается единоличным арбитром и окончательное решение выносится в трехмесячный срок.

4

ТАШКЕНТСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АРБИТРАЖНЫЙ ЦЕНТР (TIAC)

Кроме трех рассмотренных арбитражных институтов в азиатском регионе, все большую популярность среди компаний из СНГ, ведущих бизнес на Ближнем Востоке, также приобретает сравнительно молодой, но стремительно развивающийся арбитражный институт – Ташкентский международный арбитражный центр (TIAC).

TIAC был основан в 2018 году и за достаточно короткий срок зарекомендовал себя как современная, гибкая и проарбитражная площадка, ориентированная на урегулирование споров с участием иностранных инвесторов и компаний из стран Евразии. TIAC сочетает в себе международные стандарты арбитражного процесса с адаптацией

к реалиям региона, предлагая прозрачную, эффективную и экономически выгодную альтернативу традиционным арбитражным центрам.

Администрирование споров в TIAC осуществляется в соответствии с Регламентом, действующим в редакции от 1 января 2021 года. Регламент разработан с учетом положений Модельного закона ЮНСИТРАЛ об арбитраже, а также опыта ведущих мировых арбитражных институтов, таких как ICC, SIAC и LCIA. Это делает процедуру арбитражного разбирательства в TIAC прозрачной, предсказуемой и удобной для иностранных сторон. Рассмотрим особенности рассмотрения споров в TIAC.

Порядок формирования состава арбитража

В отсутствие соглашения сторон Арбитражный суд TIAC принимает решение о количественном составе арбитража, учитывая сложность дела, цену иска и иные обстоятельства, а также исходя из позиций сторон.

Регламентом также определено, что, в случае если стороны не могут договориться о кандидатуре единоличного арбитра или не назначили арбитров коллегиального состава арбитража, соответствующее назначение осуществляется Арбитражным судом

TIAC, который принимает во внимание такие факторы, как достаточная доступность и квалификация арбитра, необходимые для справедливого и эффективного проведения арбитражного разбирательства.

В настоящее время в рекомендуемый список арбитров TIAC входит более 100 специалистов из различных юрисдикций. Это нейтральные арбитры, которые состояли в панелях НКІАС, SIAC, ICC, LCIA, DIAC и других ведущих институтов.





Стоимость арбитража

В отличие от рассмотренных выше азиатских арбитражных учреждений, уплата административного сбора не включена в состав арбитражных расходов при рассмотрении дела в TIAC (zero admin fee policy).

До обращения в TIAC истец обязан уплатить регистрационный сбор в размере 100 долл. США. В последующем каждая из сторон в равных долях обязана внести на депозит TIAC сумму на гонорар арбитра. Обращаем внимание, что если ответчик отказывается от внесения своей части, то

дело продолжается только при условии, что истец внес сумму на депозит за ответчика.

На официальном сайте TIAC размещено Положение об арбитражных расходах, в котором закреплена шкала минимального и максимального гонорара арбитров в зависимости от цены иска. Например, если сумма спора составляет 150 тыс. долл. США, то гонорар арбитра (при единоличном рассмотрении): минимальный – 8625,00 долл. США, максимальный – 10 825,00 долл. США.

Язык арбитражного разбирательства

В отсутствие соглашения сторон первоначальным языком арбитража (до формирования состава арбитража) считается язык арбитражного соглашения (в случае двуязычного соглашения – преобладающий язык). В случае если преобладающий

язык не определен, корреспонденция, как правило, направляется сразу на двух языках.

В последующем состав арбитража с учетом мнения сторон выбирает язык арбитражного разбирательства.

Порядок проведения устных слушаний

Несмотря на то, что Регламент TIAC не содержит прямого упоминания о дистанционных слушаниях, на практике состав арбитража проводит их как в гибридной форме, так и полностью дистанционно с использованием современных цифровых технологий.

Такая гибкость полностью соответствует духу современного международного арбитража и учитывает практические потребности сторон, особенно в трансграничных спорах, где участникам может быть сложно физически присутствовать в одном месте.

Срок вынесения арбитражного решения

Особенностью рассмотрения спора в ТІАС является отсутствие конкретного срока для вынесения арбитражного решения. Регламент лишь предусматривает, что состав арбитража должен в течение 30 дней с даты объявления арбитражного разбирательства закрытым направить проект арбитражного решения

Арбитражному суду ТІАС. При этом состав арбитража объявляет арбитражное разбирательство закрытым, когда он удостоверится, что стороны имели достаточную возможность представить свои позиции и доказательства.

Ориентировочный срок рассмотрения дела составляет шесть–восемь месяцев.

Ускоренное арбитражное разбирательство

До полного формирования состава арбитража сторона может подать в Секретариат ТІАС ходатайство о проведении арбитражного разбирательства в ускоренном порядке, если выполняется хотя бы одно из следующих условий:

- сумма спора составляет менее 3 млн долл. США (без учета процентов и расходов на юридическое представительство);
- стороны прямо договорились об ускоренной процедуре;
- имеет место исключительная срочность.

При ускоренном разбирательстве дело, как правило, рассматривается единоличным арбитром, если стороны не договорились об ином. Кроме того, состав арбитража вправе рассмотреть его исключительно на основе представленных документов, если только после консультации со сторонами арбитры не посчитают необходимым провести слушания.

Арбитражное решение должно быть вынесено в течение шести месяцев с даты передачи дела суду, с возможностью продления по исключительным основаниям, а его мотивировку третейский суд вправе изложить в сокращенной форме.

ПОДВОДИМ ИТОГИ

Все рассмотренные арбитражные институты (DIAC, SIAC, CIETAC, TIAC) демонстрируют прогрессивный и гибкий подход к администрированию международных коммерческих споров. Их регламенты не только гармонизированы с лучшими международными практиками в сфере арбитража, но и успевают идти «в ногу со временем», делая эти институты одними из лучших площадок для разрешения споров.

Процедура разрешения спора в каждом из рассмотренных институтов имеет свои специфические особенности и нюансы, о которых необходимо помнить и учитывать их при принятии решения о передаче спора для разрешения.

Положения действующих редакций Регламентов DIAC, SIAC, CIETAC, TIAC вновь напоминают бизнесу: эффективность арбитражного разбирательства во многом зависит от качества составленной сторонами арбитражной оговорки.

Крайне важно заранее определить ключевые параметры арбитражной процедуры: язык арбитража, место разбирательства, количество арбитров, механизм их назначения, требования к специализации и квалификации арбитров, если речь идет про сложные и узкопрофильные споры. Проработанность этих условий арбитражного соглашения напрямую влияет на скорость, стоимость и качество арбитражного разбирательства. **М**



ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

ДЛЯ ГРАЖДАН ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕАЭС



Сергей Белявский,
директор юридической
компании «Экономические
споры», медиатор,
рекомендованный арбитр МАС
при БелТПП



Валерия Гом,
младший юрист
компании SD Legal Pro
(Казахстан)

РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН – ЭТО ГОСУДАРСТВО С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКОЙ, УСТОЙЧИВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМОЙ И ДОСТУПОМ К КРУПНЫМ РЫНКАМ ЕАЭС И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ. В СТРАНЕ СФОРМИРОВАНА НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ЗАЩИТУ ПРАВ ИНВЕСТИРОВ, А ТАКЖЕ ДЕЙСТВУЮТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ (СИДН).



С 2024 года для граждан государств – членов Евразийского экономического союза был введен новый миграционный режим. Теперь для регистрации юридического лица на территории Республики Казахстан такие граждане обязаны предварительно получить разрешение на временное проживание (РВП) в статусе бизнес-иммигранта.

Одновременно с этим законодательство Республики Казахстан допускает регистрацию бизнеса юридическим лицом-нерезидентом (например, иностранной компанией). Такая процедура менее трудоемкая, поскольку не требует получения РВП бизнес-иммигранта, в отличие от регистрации, осуществляемой физическим лицом – иностранным гражданином.

Право нерезидентов на ведение бизнеса в Казахстане закреплено в следующих нормативных актах:

- Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29.10.2015 № 375-V;
- Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая и Особенная части);
- Закон Республики Казахстан «О государственной регистрации юридических лиц» от 17.04.1995 № 2198;
- Закон Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» от 22.04.1998 № 220-I;
- Налоговый кодекс Республики Казахстан от 25.12.2017 № 120-VI;
- Закон Республики Казахстан «О разрешениях и уведомлениях» от 16.05.2014 № 202-V;
- Закон Республики Казахстан «О персональных данных» от 21.05.2013 № 94-V;
- международные договоры, в том числе в рамках ЕАЭС.

Иностранные инвесторы вправе вести предпринимательскую деятельность в Казахстане в одной из следующих организационно-правовых форм. Конкретный выбор зависит от целей, уровня присутствия на

рынке и допустимого уровня правовых и финансовых рисков.

Наиболее востребованной формой для нерезидентов является Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО). Это юридическое лицо, учрежденное одним или несколькими участниками, которое действует на основании устава.

Согласно ч. 1 ст. 2 Закона Республики Казахстан «О товариществах с ограниченной и дополнительной ответственностью» ТОО несет ответственность в пределах принадлежащего ему имущества, а его участники не отвечают по его обязательствам.

Минимальный размер уставного капитала определяется ст. 23 указанного Закона и, как правило, составляет сумму, эквивалентную 100-кратному размеру месячного расчетного показателя (МРП) на дату подачи документов для регистрации.

Дополнительным преимуществом является возможность применения упрощенного режима налогообложения – при соблюдении критериев по численности работников и годовому доходу, а также в зависимости от выбранного вида деятельности и ОКЭД компании. Такой режим регулируется гл. 76 Налогового кодекса Республики Казахстан и широко используется субъектами малого бизнеса, в том числе с иностранным участием.

Альтернативой может выступать создание Акционерного общества (АО) – юридического лица, уставный капитал которого формируется за счет выпуска акций. Эта форма чаще используется в капиталоемких проектах с привлечением инвесторов.

Согласно ст. 10 Закона Республики Казахстан «Об акционерных обществах» минимальный размер уставного капитала АО составляет 50 тыс. месячных расчетных показателей (МРП), что в 2025 году превышает 196 млн тенге.

Если иностранная компания не планирует создавать юридическое лицо в Казахстане, возможно открытие филиала или представи-



тельства. Эти формы предусмотрены ст. 43 Гражданского кодекса Республики Казахстан.

Филиалы и представительства не являются самостоятельными юридическими лицами. Они наделяются имуществом, переданным головной организацией, действуют на основании утвержденного положения, а их руководители назначаются материнской компанией и работают на основании доверенности. Ответственность за действия этих структур несет юридическое лицо, которое их учредило.

Филиал вправе вести полноценную коммерческую деятельность, заключать сделки, обслуживать счета и уплачивать налоги на территории Казахстана.

Представительство ограничено представительскими функциями. Оно не вправе заниматься предпринимательством или извлекать доход, но может представлять интересы иностранной компании при переговорах, подготовке контрактов и заключении сделок – при наличии соответствующих полномочий.

Регистрация производится на основании ст. 6-2 Закона Республики Казахстан «О государственной регистрации юридических

лиц и учета филиалов и представительств». Учетная регистрация осуществляется по заявлению юридического лица с приложением комплекта документов, включая положение о филиале (представительстве) и доверенность на руководителя.

Регистрация юридического лица иностранным гражданином или иностранной компанией в Республике Казахстан возможна по упрощенной процедуре, однако для нерезидентов существуют отдельные правовые особенности, которые необходимо учитывать.

Перед регистрацией юридического лица нерезиденту необходимо получить ИИН (индивидуальный идентификационный номер).

Для открытия компании в Республике Казахстан иностранным гражданам необходимо также получить разрешение на временное проживание (РВП) бизнес-иммигранта.

Этот документ является обязательным условием для регистрации юридического лица нерезидентом и подтверждает право иностранного гражданина на осуществление предпринимательской деятельности на территории Республики Казахстан.

После сбора всех обязательных документов подается заявление в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» на получение РВП. Срок рассмотрения – от одного до двух рабочих дней с момента подачи полного пакета документов.

Важно! Если компания регистрируется на иностранного гражданина без оформления РВП бизнес-иммигранта, в будущем налоговые органы вправе через суд признать такую регистрацию недействительной.

Для регистрации ТОО нерезиденту требуются:

- устав юридического лица (может не предоставляться, если учредители приняли решение вести бизнес на основании типового устава, в соответствии со ст. 7 Закона РК «О государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств»; типовой устав утверждается Министерством юстиции Республики Казахстан);
- протокол или решение об учреждении (в зависимости от количества участников);
- паспорт учредителя с нотариально удостоверенным переводом;
- документ, подтверждающий юридический адрес (договор аренды, гарантийное письмо и др.);

- разрешение на временное проживание бизнес-иммигранта;
- заявление на регистрацию (подается в бумажной форме).

Подача осуществляется через Центр обслуживания населения (ЦОН) либо через представителя по доверенности. После завершения процедуры заявителю выдается свидетельство о государственной регистрации, содержащее БИН (бизнес-идентификационный номер).

После создания юридического лица необходимо:

- получить электронную цифровую подпись (ЭЦП);
- встать на налоговый учет (если это требуется по выбранному режиму налогообложения);
- открыть расчетный счет в банке (банки могут потребовать личного присутствия директора или нотариально заверенные документы).

На этом этапе компания считается созданной и готова к ведению предпринимательской деятельности.

Таким образом, Казахстан представляет собой привлекательную и перспективную юрисдикцию для иностранных предпринимателей и инвесторов. Развитая правовая база, наличие международных соглашений и активная цифровизация государственных услуг создают благоприятные условия для ведения бизнеса. [М](#)



ВЬЕТНАМ: ПРЕИМУЩЕСТВА РЕЖИМА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ



Дмитрий Ярмолюк,
советник департамента международного сотрудничества
и выставочной деятельности БелТПП

В ДАННОЙ СТАТЬЕ ПРЕДСТАВЛЯЕМ АНАЛИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ С СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ ВЬЕТНАМ. ЭТОТ РЫНОК ЯВЛЯЕТСЯ ВЕСЬМА ЕМКИМ И БЫСТРОРАСТУЩИМ, ОТКРЫВАЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКОЙ ПРОДУКЦИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ САМОГО ВЬЕТНАМА ПОЗВОЛЯЮТ УДОВЛЕТВОРЯТЬ СПРОС НА РЯД ТОВАРОВ, ИМЕЮЩИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И БЫТОВЫХ НУЖД НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ.

ОФИЦИАЛЬНОЕ НАЗВАНИЕ

Социалистическая Республика Вьетнам

СТОЛИЦА

Ханой

ПЛОЩАДЬ331 690 км²**НАСЕЛЕНИЕ**

101 млн чел.

ВВП

485 млрд долл. США

ВИЗОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Безвизовый режим въезда до 30 дней



В 2022–2024 годах товарооборот между Беларусью и Вьетнамом возрос на 26,5%, в том числе белорусские поставки – на 27,2%, импорт из Вьетнама – на 25,9%. Вьетнам поднялся с 28-го на 23-е место в числе внешнеторговых партнеров Беларуси, в т.ч. с 34-го на 26-е место по экспорту.

Между ТПП Беларуси и Вьетнама заключено Соглашение о сотрудничестве, имеется ряд соглашений на уровне региональных отделений обеих палат, в г. Хошимине работает представитель БелТПП. Между странами поддерживается практика обмена деловыми визитами, проведения консультаций, контактно-кооперационных встреч и участия в выставочных мероприятиях друг друга.

Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами с одной стороны и Социалистической Республикой Вьетнам с другой стороны заключено 29 мая 2015 года и после завершения ратификационных процедур вступило в силу 5 октября 2016-го.

Таким образом, начала действовать зона свободной торговли (ЗСТ) ЕАЭС – Вьетнам.

Решение о создании ЗСТ принималось исходя из того понимания, что ключевые экспортные товары ЕАЭС и Вьетнама являются взаимодополняющими, а жесткая конкуренция возможна только в отдельных отраслях, которые соглашение позволяет защитить.

Вьетнам глубоко интегрирован в торговые и производственные цепочки Азиатско-Тихоокеанского и других регионов мира. ЗСТ позволяет белорусским экспортерам и производителям получить доступ к таким цепочкам, в т.ч. на преференциальных условиях в рамках совместных кооперационных проектов.

Риски от ЗСТ для собственного рынка ЕАЭС незначительны, т.к. импорт из Вьетнама составляет лишь около 1% совокупного импорта государств-членов из дальнего зарубежья (для Беларуси – 0,35% в общем импорте). При этом основную массу импорта из Вьетнама составляют товары, которые не производятся на территории ЕАЭС в достаточном количестве.



ТАРИФНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Сразу же после вступления соглашения в силу Вьетнам обнулил для поставщиков из стран ЕАЭС пошлины почти на 60% тарифных линий общей товарной номенклатуры. Еще примерно на 30% товарной номенклатуры ставки отменены в течение переходных периодов от 5 до 10 лет. Таким образом, пошлины сохраняются только в отношении 12% товаров, по большинству из которых у стран ЕАЭС отсутствует экспортный интерес (отдельные виды готовой продукции из мяса, кондитерские изделия, соль, промышленные отходы, изделия из драгметаллов, автомобили специального назначения).

В частности, пошлины снижены по таким ключевым категориям, как:

- молочная продукция – с 3–15% до 0% без переходного периода;
- мясо птицы – с 20–40% до 0% в течение 5 лет;
- мясо КРС свежее или охлажденное – с 14–30% до 0% в течение 5 лет;
- калийные удобрения – с 6% до 0% без переходного периода;
- изолированные провода – с 20% до 0% в течение 10 лет;
- грузовые автомобили – со среднего значения в 17% до 0% в течение 10 лет;
- алкогольная продукция – с 10% до 0% в течение 10 лет;
- шины – с 5–30% до 0% в течение 5 лет;
- автобусы – с 30–40% до 0% в течение 10 лет.

Уровень ввозных пошлин Вьетнама для товаров ЕАЭС сократился в среднеарифметическом исчислении с 10% до 1% к 2025 году. В частности, для сельхозпродукции импортные пошлины снижены с 16% до 0,2%, для промышленной продукции – с 8,9% до 0,1%.

В свою очередь, ЕАЭС отменил пошлины на 88% тарифных линий импортной товарной номенклатуры сразу же или по исте-

чении переходных периодов. К 2025 году среднеарифметическое значение ставки евразийских пошлин для Вьетнама снизилось с 9,7% до 2%. Для сельхозпродукции снижение составило с 9,9% до 5,6%, для промышленной продукции – с 8% до 1,2%.

Это способствует сокращению потребительских цен на такие востребованные, но не производимые в Беларуси товары, как морская рыба и морепродукты, тропические фрукты, орехи, некоторые овощи, соусы и приправы, ряд категорий продукции легкой и текстильной промышленности. На наиболее чувствительные для стран ЕАЭС товары (чай, кофе, сахар, консервированные огурцы, крахмал, растворимые напитки, трубы, автомобили) пошлины для Вьетнама не снижаются.

Каждая из сторон сохраняет право применить специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры для защиты собственного рынка в случае ущерба или угрозы такого ущерба от другой стороны.

Правила определения происхождения товаров в рамках ЗСТ предусматривают ряд дополнительных выгод. Статус «происходящего» может быть присвоен товару, при изготовлении которого использованы компоненты, произведенные на территориях всех участников ЗСТ, что стимулирует кооперационные связи между ними. Предусматривается создание системы электронной сертификации, благодаря которой импортеры не обязаны представлять оригиналы сертификатов о происхождении товаров при таможенном декларировании.

На товары, не соответствующие установленным критериям происхождения, льготный режим не распространяется. Для выявления возможных нарушений предусмотрен механизм проверок.





ТАМОЖЕННЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

В рамках ЗСТ действуют унифицированные подходы к применению мер таможенного администрирования, выдаче предварительных решений, классификации товаров и определению таможенной стоимости. Это упрощает таможенную очистку

товаров и улучшает взаимодействие между таможенными органами ЕАЭС и Вьетнама. Соглашение предусматривает внедрение электронного обмена таможенной информацией о поставляемых товарах на регулярной основе.

ЛЬГОТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ТЕХНИЧЕСКИМИ БАРЬЕРАМИ В ТОРГОВЛЕ

Соглашение о ЗСТ устанавливает, что между принятием одной из сторон нового национального технического регламента или процедуры оценки соответствия и их вступлением в силу должно пройти не менее 180 дней. Еще минимум 60 дней установлено для комментариев заинтересованных сторон по проектам регулирующих документов. Это позволяет поставщикам заблаговременно адаптироваться к новым требованиям или передать свои замечания, если те создают барьеры в торговле.

В рамках ЗСТ действуют положения Соглашения ВТО по техническим барьерам в торговле (ТБТ). Это особенно актуально для Беларуси, не являющейся членом ВТО. Благодаря этому наша страна пользуется предусмотренными ТБТ ВТО правами в отношении Вьетнама. В частности, зафиксировано, что вьетнамские требования к маркировке и этикетированию в рамках ЗСТ не должны препятствовать экспорту из ЕАЭС. Если окажется, что они создают барьеры для поставок, страны ЕАЭС могут инициировать консультации с вьетнамской стороной.





ПРЕИМУЩЕСТВА, СВЯЗАННЫЕ С САНИТАРНЫМИ И ФИТОСАНИТАРНЫМИ МЕРАМИ

ЗСТ инкорпорирует положения Соглашения ВТО по санитарным и фитосанитарным мерам (СФС), что также важно для Беларуси. Существует возможность согласовать с Вьетнамом условия признания эквивалентными СФС меры ЕАЭС в отношении определенной продукции и наоборот. Это позволяет сократить временные и материальные затраты для поставщиков.

Каждый участник ЗСТ имеет право комментировать результаты аудита и инспек-

тирования своих предприятий другой стороной, на основе которых принимается решение о допуске товаров на рынок. В случае отказа в допуске такое решение может быть оспорено.

Существует возможность, в случае заинтересованности евразийских экспортеров, упростить доступ их продукции на вьетнамский рынок с помощью разработки специальных двусторонних документов о безопасности такой продукции.

ПРЕИМУЩЕСТВА В ОБЛАСТИ ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

ЗСТ включает в себя дополнительное регулирование в области прав интеллектуальной собственности, усиливая их защиту. При этом каждая из сторон вправе применять ту систему регистрации, которая предусмотрена ее законодательством: в ЕАЭС – правовая охрана наименований

мест происхождения товаров (НМПТ), во Вьетнаме – правовая охрана географических указаний (ГУ).

Предусматривается обмен перечнями ГУ и НМПТ, зарегистрированными в отношении товаров, произведенных на территориях ЕАЭС и Вьетнама. Это позволяет

облегчить процедуру регистрации ГУ во Вьетнаме. Страны ЕАЭС и Вьетнам также зафиксировали намерение установить взаимную охрану ГУ и НМПТ. Благодаря этому правообладатели смогут защищать принадлежащие им права на территории стран – участниц ЗСТ без регистрации (через автоматическое признание таких прав).

В рамках ЗСТ правообладатели ГУ и НМПТ получают больше гарантий защиты их интересов: любая из сторон имеет право отклонить или аннулировать регистрацию товарного знака, если он вводит потребителя в заблуждение о фактическом месте происхождения товара. Предусмотрены также меры защиты от контрафактной и пиратской продукции.

ПРЕИМУЩЕСТВА В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Стороны ЗСТ предоставляют друг другу доступ к информации о госзакупках, стремятся упростить участие в них бизнеса, в особенности малых и средних предприя-

тий. В качестве следующего шага допускается начало переговоров по условиям взаимного доступа на рынки государственных закупок стран ЕАЭС и Вьетнама.

ПРЕИМУЩЕСТВА В СФЕРЕ КОНКУРЕНЦИИ

Участники ЗСТ обязаны предпринимать все необходимые меры по ограничению антиконкурентного поведения компаний, оказывающего негативное влияние на торговлю. Конкретные формы сотрудничества в этой сфере: обмен уполномоченными органами неконфиденциальной информацией, опытом и законодательными новеллами,

сотрудничество в правоприменительной деятельности.

Действует механизм защиты от рисков в сфере конкуренции, в рамках которого заинтересованные структуры стран ЕАЭС и Вьетнама могут оперативно вступать в консультации по решению вопросов нарушений конкурентного законодательства.

ПРЕИМУЩЕСТВА, СВЯЗАННЫЕ С ВОПРОСАМИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Основная выгода для экспортеров в этой сфере связана с обязательством сторон ЗСТ не применять стандарты, политику, практику в области трудовых стандартов и защиты окружающей среды в протекционист-

ских целях. Стороны также условились не поощрять торговлю и инвестиции за счет действий, ведущих к снижению уровня или неисполнению экологического и трудового законодательства.



ВЛИЯНИЕ ЗСТ НА БЕЛОРУССКО-ВЬЕТНАМСКИЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Несмотря на указанные преимущества, сальдо торговли товарами ЕАЭС с Вьетнамом остается отрицательным. Очевидно, что Вьетнам активнее использует выгоды ЗСТ, чем страны Евразийского экономического союза.

Основу экспорта Республики Беларусь во Вьетнам сейчас составляют калийные удобрения, молоко и молочная продукция, лекарства, шины, грузовые автомобили, части и принадлежности для автомобилей и тракторов. Вьетнам поставляет в Беларусь рыбу и морепродукты, зерновые, шины, трубы из черных металлов, аппаратуру связи, медицинские приборы и устройства.

Вместе с тем двусторонняя торговая статистика не учитывает возможности, связанные с реализацией совместных экспортоориентированных проектов. Одновременно с ЗСТ в 2016 году вступил в силу белорусско-вьетнамский межправительственный протокол о поддержке производства автотранспортных средств на территории Вьетнама. Документ установил преференциальный режим реализации инвестиционных проектов по промышленной сборке белорусской автотехники во Вьетнаме.

Благодаря этому в 2019 году ОАО «МАЗ» открыло во Вьетнаме производство по сборке грузовиков. Совместное белорусско-вьетнамское предприятие ООО «МАЗ

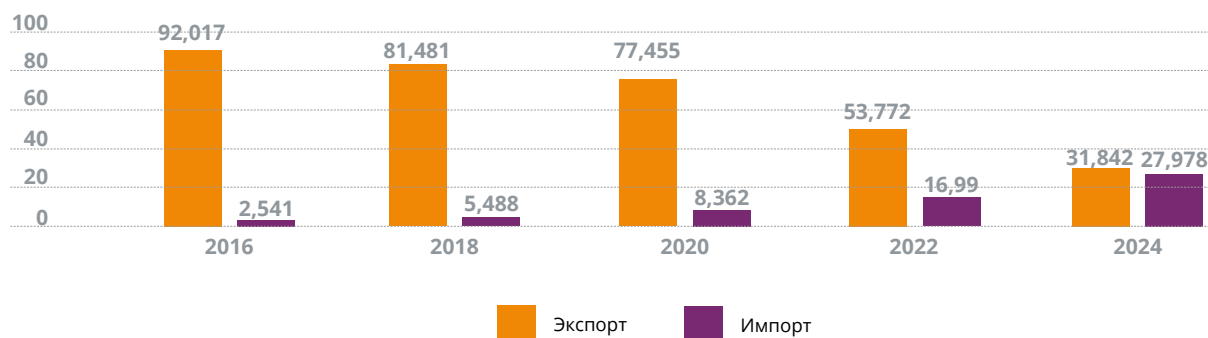
Азия» способно выпускать до 3 тыс. единиц техники в год. Среди них – большие и малые самосвалы, тягачи для порта, длиннобазные грузовики и шасси для спецтехники.

В 2020 году Беларусь и Вьетнам внесли в протокол изменения, которые существенно упрощают работу совместных сборочных производств. В результате в сентябре 2025 года ОАО «МТЗ» подписало с вьетнамскими партнерами лицензионное соглашение о сборке во Вьетнаме тракторов «BELARUS».

С учетом участия Вьетнама в преференциальных режимах торговли с многочисленными странами мира запуск таких локализованных производств открывает перед белорусской техникой целый ряд новых рынков.

Беларусь завершает процедуры по получению разрешения вьетнамских властей на ввоз в эту страну говядины. Процесс начался еще в 2017 году в соответствии с санитарными нормами ЗСТ, однако необходимые сертификаты до сих пор получены не были по бюрократическим причинам с вьетнамской стороны. Тем не менее ожидается, что в ближайшее время все формальности будут завершены, что позволит начать отгрузку. Аналогичная работа ведется по свинине и мясу птицы. Все это в совокупности будет способствовать существенному наращиванию белорусского экспорта во Вьетнам. [М](#)

**ДИНАМИКА ЭСПОРТА И ИМПОРТА БЕЛАРУСИ В ТОРГОВЛЕ С ВЬЕТНАМОМ
С НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ ЗСТ, МЛН ДОЛЛ. США (ПО ДАННЫМ TRADEMAP.ORG)**



РАБОТА С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ

ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ВОСТОЧНЫМ ПАРТНЕРОМ



Полина Сачава,
старший юрист GRATA
International, Belarus



Антон Мозоль,
младший юрист GRATA
International, Belarus

БЕЛОРУССКИЕ КОМПАНИИ НЕ РЕДКО СТАЛКИВАЮТСЯ С СИТУАЦИЯМИ НЕ НАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРОВ СВОИМИ КОНТРАГЕНТАМИ. ТАКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПАРТНЕРА ИМЕЕТ РАЗНЫЕ ПРИЧИНЫ: ДЕФИЦИТ ЛИКВИДНОСТИ, ОГРАНИЧЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ТРЕБОВАНИЯМИ МЕСТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ РАСЧЕТОВ, ИНЫЕ ФАКТОРЫ. В ПОДОБНЫХ СИТУАЦИЯХ РУКОВОДИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ НЕОБХОДИМО ОПЕРАТИВНО ИСКАТЬ РЕШЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ МИНИМИЗИРОВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ ПОТЕРИ. ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА ПРЕДЛАГАЕТ РЯД ЭФФЕКТИВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, СПОСОБНЫХ СУЩЕСТВЕННО СНИЗИТЬ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ И НЕИСПОЛНЕНИЕМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО КОНТРАКТУ.



АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР, ДОГОВОР УСТУПКИ ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ И ДОГОВОР ПЕРЕВОДА ДОЛГА

Несмотря на то, что агентский договор не закреплён в Гражданском кодексе Республики Беларусь, он часто используется на практике, поскольку позволяет совместить условия договора комиссии и договора поручения. Такой механизм, как правило, используют платёжные агенты, которые помогают в проведении платежа. В качестве вознаграждения устанавливается агентское вознаграждение, которое составляет около 5% в зависимости от внутренних договорённостей.

По такому договору агент обязуется осуществить оплату в пользу иностранной компании. Важно, что платёжный агент берёт обязательство только произвести оплату без перехода иных прав и обязанностей по основному договору.

Альтернативно компаниям предлагается замена стороны в обязательстве путём уступки права требования или перевода долга. Под уступкой права требования понимается передача права (требования), принадлежащего кредитору, другому лицу по сделке. По общему правилу, она допускается только с согласия должника, если иное не установлено законодательством или договором.

Рекомендуем в договоре всегда прописывать право уступки права требования без согласия должника, если ваша компания выступает как кредитор.

Под переводом долга понимается перевод должником своего долга на другое лицо. По общему правилу перевод долга допускается только с согласия кредитора, что не подлежит корректировке договором.

Экономическая модель изменения стороны в обязательстве может предусматривать различные варианты расчетов:

- получение денежных средств в полном объеме в момент заключения договора с третьим лицом;
- выплату после фактического взыскания задолженности с должника;

- перечисление суммы за вычетом расходов третьего лица, связанных с ее взысканием.

Описание кейса. Белорусская компания имеет задолженность перед турецкой компанией по возврату предоплаты. На практике турецкие банки часто отказывают в принятии денежных средств из Беларуси без обоснования причины. В такой ситуации белорусская компания попробовала использовать механизм перевода долга на компанию из Казахстана. Однако даже такой механизм не всегда удачен, так как банк, запросив все документы по сделке, увидел конечного бенефициара. В данной ситуации в принятии денежных средств было отказано.

Справочно. В некоторых странах, например ОАЭ, ужесточился уровень банковского комплаенса, в том числе в рамках санкционных ограничений, так как в 2025 году эта страна была исключена из серых списков FATF и ЕС.

В такой ситуации возможен обратный механизм: агентский договор с должником – белорусской компанией, по которому агент с использованием своих инструментов обеспечит поступление денежных средств турецкому кредитору. Однако это иногда может быть проблематично, например, для организаций с долей государства в уставном фонде более 50%.

Иным вариантом может быть заключение договора уступки права требования, по которому турецкая компания уступает свое право требования иностранной компании, которая получит необходимый долг.

В качестве рисков для белорусской компании может быть:

- размер дохода, который остается у нового кредитора, если кредитором является платёжный агент;
- неисполнение договорных обязательств новым кредитором;



- платежная схема, предлагаемая новым кредитором, может не соответствовать требованиям применимого права (например, расчеты криптовалютой).

Несмотря на то, что механизм возложения исполнения обязательств на третье лицо проще, стороны часто отказываются от его реализации, так как он не проходит банковский комплаенс при установлении конечного бенефициара по сделке или источника платежа.

Вывод. При возникновении вопросов с проведением платежей рекомендуем использовать следующий механизм:

- определить банки Беларуси и иностранные банки, которые готовы провести платеж;
- выбрать валюту расчетов;
- определить общих кредиторов или должников, которые могут участвовать в схеме «уступка права требования – перевод долга»;
- взаимодействовать с платежным агентом относительно используемых им ставок по платежу;
- подобрать гражданско-правовую форму оформления расчетов под требования банковского комплаенса.

ДОГОВОР ФАКТОРИНГА

Согласно ст. 773 Гражданского кодекса Республики Беларусь по договору факторинга одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (сторонам) – кредитору или кредитору и должнику – приобрести денежное требование к должнику путем передачи денежных средств кредитору в счет денежных требований к должнику за вознаграждение.

Часто с китайскими клиентами возникают сложности не только в виде языкового барьера, но и из-за наличия посредников при продаже товаров, отсутствия реальных активов у китайской компании («компания-пустышки»), подписания документов неуполномоченными лицами или неправильной постановки печати. На этапе исполнения договора может возникать вопрос, как получить исполнение по договору. В такой ситуации может использоваться механизм факторинга китайской компании, чаще всего банку.

Механизм факторинга можно использовать с белорусскими факторинговыми организациями. В такой ситуации важно помнить, что обязанность по репатриации перешла к белорусской факторинговой организации.

Описание кейса. Белорусская компания заключила договор с китайской компанией

на поставку колготок, по которому 70% стоимости оплачивалось по договору как предоплата. Как известно, юридические лица Беларуси обязаны обеспечивать зачисление на свои счета, открытые в банках Беларуси, белорусских рублей и (или) иностранной валюты в случае возврата денежных средств при неисполнении или исполнении не в полном объеме нерезидентом своих обязательств, за исключением случаев, предусмотренных п. 2 ст. 19 Закона Республики Беларусь от 22.07.2003 № 226-З «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – Закон). В качестве такого основания допустимо использовать подп. 2.6 п. 2 ст. 19 Закона, в котором указано о возможности не зачислять валютную выручку в части удержанной, уплаченной в виде вознаграждения по договору факторинга.

В настоящее время рынок Китая предлагает несколько видов факторинга: финансовый, когда фактор обеспечивает получение денег в пользу кредитора, и нефинансовый, когда фактор обеспечивает исполнение обязательства через проверку контрагента, администрирование дебиторской задолженности и сопровождение расчетов, с правом регресса и без такого права.

Как правило, процесс заключения договора факторинга включает следующее:

- проверка кредитоспособности и кредитной линии китайского покупателя;
- оценка экспортного договора, включая наименование и адрес китайской компании, тип груза, порядок оплаты, ожидаемые объемы продаж и другое;
- анализ рисков, связанных с китайской юрисдикцией, качеством документов;
- установление лимита финансирования;
- подписание Соглашения о факторинге.

Данный механизм предлагается крупнейшими банками Китая (например, Bank of China, The Export-Import Bank of China, China Minsheng Bank) и постепенно осваивается белорусскими компаниями. Для заключения договора факторинга с китайским банком белорусской компании не требуется включаться в Реестр факторинговых организаций. В результате исполнения договора факторинга банк или иной фактор обеспечивает поступление денежных средств в адрес кредитора с вычетом своего вознаграждения (дисконта).

Вывод. При работе с китайским контрагентом важно соблюдать следующее:

- проверить контрагента путем использования различных реестров, например www.gsxt.gov.cn, www.tianyancha.com, aiqicha.baidu.com (могут возникать трудности с доступом);
- запрос лицензий, разрешений, иных документов, которые необходимы для исполнения договора;
- при необходимости – посетить предприятие, чтобы убедиться в реальности компании;
- внимательно согласовывать условия договора, включая порядок оплаты, сроки, применимое право и оговорки о разрешении споров.

Еще одним этапом является работа с китайскими юристами в связи с участившимися случаями мошенничества, которые еще на этапе заключения договора смогут провести Due Diligence иностранного контрагента.

При возникновении сомнения рекомендуем заранее проговорить с китайским банком возможности заключения договора факторинга и получения «живых» денег. Более того, некоторые банки уже на стадии заключения договора предлагают проверку контрагента, что минимизирует риски белорусской компании.

ПРОЛОНГАЦИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Данный механизм предполагает достижение с контрагентом соглашения о пролонгации существующего обязательства с последующим оформлением соответствующих документов в соответствии с требованиями правопорядков государств, в которых находятся стороны договора. Соглашение о пролонгации – это белорусская версия распространенного в зарубежной практике Standstill Agreement.

Как правило, пролонгация осуществляется путем подписания дополнительного соглашения к действующему договору.

В такой ситуации важно соблюсти сроки, установленные ранее в договоре для оплаты, особенно если договор зарегистрирован на веб-портале Национального банка Республики Беларусь. Новый срок может быть установлен в виде конкретной даты или в виде графика рассрочки платежа. При согласовании любой формы соглашения о пролонгации необходимо указать новую дату на веб-портале Национального банка, если он ранее был зарегистрирован. Важно, чтобы обе стороны подписали указанное соглашение.



Второй этап – это выбор механизма обеспечения обязательства. Например, по праву Беларуси это может быть залог, банковская гарантия, поручительство или просто гарантия. Выбор конкретного механизма зависит от договоренности сторон и требований применимого права. Для некоторых юрисдикций, к примеру ОАЭ, важно прописать все действия сторон (ковенанты), например запрет на продажу определенных активов, так как страна рассматривается как страна с высоким движением капитала.

Описание кейса. Белорусская компания обязалась поставить продукты питания в ОАЭ. В установленный срок оплата не была произведена. Стороны договорились о расщорчке оплаты в течение пяти месяцев после истечения следующих шести месяцев, подписав Standstill Agreement как основание для временного замораживания требований. В качестве обеспечения стороны рассматривали несколько вариантов.

Залог. Данный механизм сложно реализуем в ОАЭ, так как требует регистрации, например, в Dubai Land Department в отношении недвижимости. Без регистрации залог не имеет юридической силы.

Залог банковского счета влечет блокировку определенной суммы на счете и ее списание только с одобрения кредитора после исполнения обязательства.

Банковская гарантия. Несмотря на удобство для кредитора, включая возможность ее подчинения URDG 758, банк может потребовать 100-процентный депозит от должника, что для него финансово невыгодно.

Поручительство (Kafalah). Часто используется как личная гарантия директора или акционера. Особенность поручительства состоит в том, что при недействительности основного обязательства поручительство также недействительно.

Вывод. Если при работе с должником устанавливается, что риск неуплаты в срок высокий, то следует заранее искать механизмы работы с потенциально проблемными активами. На первом этапе лучше продлить срок исполнения обязательств по договору, а также срок самого договора. На втором этапе, для усиления своей позиции в будущем, – выбрать механизм обеспечения обязательств, предварительно обсудив его особенности с местными юристами.

Таким образом, работа с проблемными активами требует выявления причин неисполнения обязательств, взаимодействия с добросовестным должником для выбора оптимальной модели завершения расчетов и подбора посредников, способных обеспечить оплату. Скоординированные действия руководства компании, юридических и финансовых специалистов позволяют оформить завершение сделки в соответствии с требованиями правовых порядков государств, в которых находятся обе стороны договора. [M](#)

ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ КАК ЛОКОМОТИВ ЭКСПОРТА

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ДАВНО ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ МОДНЫМ ТРЕНДОМ. СЕГОДНЯ ЭТО НЕОБХОДИМОСТЬ, ПРОДИКТОВАННАЯ РЕАЛИЯМИ РЫНКА. ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ, УЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ СЧЕТА-ФАКТУРЫ, УПРАВЛЕНИЕ СКЛАДОМ – ВСЕ ЭТО УЖЕ СТАЛО БАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. КАК ПОСТАВИТЬ ЦИФРУ НА СЛУЖБУ ЭКСПОРТУ, ОБСУДИЛИ НА БИЗНЕС-ФОРУМЕ БЕЛТПП.

Текст: Константин Мулярик



Государство задает направление: новая программа «Цифровая Беларусь» на 2026–2030 годы прямо ставит задачу встраивания цифровых сервисов в экономику и управление. Бизнес, в свою очередь, ищет не абстрактные технологические тренды, а конкретные инструменты, которые работают на экспортный результат.

Белорусская торгово-промышленная палата, как ключевой институт поддержки экспорта, 29 апреля 2026 года провела в Минске деловой форум «Экспорт на максимум – Цифровые инструменты продвижения экспорта. Информационный щит экспортера: антикризисные медиастратегии». В фокусе обсуждения – как конкретные цифровые решения могут расширить экспортные возможности белорусских предприятий.

Разговор охватил цифровизацию во всей экспортной цепочке: от маркетплейсов и рыночной аналитики до электронных накладных, транспортных платформ и VR-технологий в послепродажном обслуживании. Три секции, 16 докладов – и один сквозной вопрос: что именно и как именно помогает белорусскому экспортеру продавать больше, быстрее и в большее количество стран.

Показателен состав участников: более 75% – управленцы, треть из них – руководители высшего звена, две трети – директора по маркетингу, продажам и ВЭД. Цифровой экспорт перестал быть уделом ИТ-отделов – он дошел до кабинетов, где принимаются стратегические решения. В форуме также приняли участие и представители ряда профильных министерств Республики Беларусь.

МАРКЕТПЛЕЙСЫ: ВОЗМОЖНОСТИ ШИРЕ, ЧЕМ КАЖЕТСЯ

Когда речь заходит о маркетплейсах, большинство сразу думает о Wildberries и Ozon. Между тем у каждого ключевого рынка есть собственные платформы. Например: UZUM в Узбекистане, Trendyol в Турции, Kaspi в Казахстане. Спикер бизнес-форума – первый секретарь белорусского диппредставительства в Индии – Андрей Житко обратил внимание участников мероприятия на индийский рынок: 1,4 млрд человек, потенциал роста взаимной торговли – в 2–3 раза и конкретные инструменты входа – платформа IndiaMART для поиска покупателей в секторе B2B и национальную платформу электронных государственных закупок Индии GeM. Причем с 2026 года на GeM действует механизм Global Tender Inquiry, открывающий иностранным поставщикам прямой доступ к тендерам.

Однако присутствие на маркетплейсе – это не «зарегистрировались и ждем заказы». Андрей Халецкий, директор ООО «Маркет Дата», подчеркнул: на крупных

платформах цена товара меняется несколько раз в сутки. Компания разрабатывает онлайн-сервис для автоматического мониторинга и репрайсинга: вместо ручного обновления цены на сайте «раз в неделю по ощущениям» – непрерывный расчет на основе данных о конкурентах, остатках, плане продаж и времени суток. Ежедневно инструменты «Маркет Дата» анализируют десятки миллионов предложений и автоматически управляют ценами в сотнях кабинетов.



В2В-ПЛАТФОРМЫ: УПРАВЛЯЕМАЯ ДИСТРИБЬЮЦИЯ

Для производителей, работающих с оптовыми покупателями и дистрибьюторами, задача иная – выстроить управляемую партнерскую сеть. Сергей Семененко, руководитель направления e-commerce СООО «Конте Спа», представил опыт своего предприятия – одного из крупнейших производителей одежды, белья и чулочно-носочных изделий в Восточной Европе. Компания раз-

работала B2B-платформу, которая сегодня обрабатывает более 30 тыс. позиций в день, поддерживает работу в 30+ странах: каждый дистрибьютор видит актуальные складские остатки в реальном времени и автоматически получает персональный прайс-лист – без участия менеджера. На базе этого решения создана SaaS-платформа B2B.Cafe, доступная теперь любому производителю.

ДОКУМЕНТ КАК УЗКОЕ МЕСТО

Трансграничный электронный документооборот (ТЭДО) – еще одно направление, где цифровизация дает измеримый эффект, переводя в цифровой режим ряд хозяйственных документов: договоры, накладные, акты и иные товаросопроводительные документы.

Дмитрий Дединкин, коммерческий директор ООО «Современные технологии торговли», и Юрий Цвирко, заместитель генерального директора по продажам ООО «МетаЭра», представили решения для юридически значимого трансграничного ЭДО. По их данным, переход на цифру со-

кращает затраты времени на печать и доставку документов до 80%, время обработки документов – на 65%, а потребность в персонале, занятом бумажными операциями, – на 25–40%.

Первая отгрузка из Беларуси в Россию с электронной накладной состоялась 18 сентября 2024 года, с Казахстаном – в ноябре 2025 года. На сегодняшний день более 500 белорусских субъектов хозяйствования задействованы в системе ТЭДО через решения обеих компаний, а через нее прошло свыше 18 тыс. трансграничных электронных документов.





ЛОГИСТИКА И ФИНАНСЫ В ОНЛАЙНЕ

Организация грузоперевозки остается традиционно непрозрачным участком экспортного процесса: позвонить нескольким перевозчикам, сравнить ставки вручную, выбрать, «кто быстрее ответил». ООО «Траксет» предложило альтернативу в виде транспортной биржи Roolz.by – цифрового пространства для грузовых тендеров, где перевозчики дают ценовые предложения в режиме реального времени. По данным компании, платформа снижает логистические затраты на 8–15%, ускоряет фрахтование до 30% и позволяет масштабировать

логистику без пропорционального роста команды. Для экспортера это означает переход от разовых договоренностей к управляемому пулу подрядчиков с прозрачной историей взаимодействия.

Цифровые финансовые инструменты для ВЭД – управление валютными рисками, трансграничные расчеты, экспортное финансирование, банковскую аналитику – представила Виктория Горностай, региональный менеджер Банка ВТБ (Беларусь), генерального партнера форума.

ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ЭКСПОРТА, А НЕ НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ

Взятые по отдельности, все эти решения уже дают ощутимый эффект. Но подлинная отдача – синергетическая – возникает тогда, когда они соединены в единый контур.

Например, заказ с маркетплейса автоматически уходит в учетную систему; оттуда формируется электронная накладная; перевозчик выбирается через цифровой тендер; статус груза отслеживается в реальном времени; оплата проходит по цифровому банковскому контуру; сервисный инженер видит состояние техники у клиента за тысячи километров от завода. Взятые в совокупности цифровые инструменты формируют цифровую экосистему экспорта – связанную среду, где данные и процессы перетекают из одного звена в другое без ручного вмешательства.

Такая архитектура меняет саму природу экспортного процесса: он перестает держаться на личных договоренностях и памяти конкретных сотрудников и превращается в систему, которая работает вне зависимости от того, кто именно сидит за рабочим столом. Экспорт перестает расти линейно («нанял еще одного менеджера – вышел на еще один рынок») и начинает масштабироваться.

При этом участники форума сошлись в одном: эффективно внедрять цифровые решения в полной мере возможно лишь тогда, когда внутренние данные предприятия – товарные, ценовые, складские – приведены в порядок. Цифровизация не исправляет хаос: она его усиливает. Но для тех, кто к ней готов, она открывает возможности, недоступные при любом количестве дополнительных сотрудников. [М](#)



24 МАРТА

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Заседание Президиума и Совета Белорусской торгово-промышленной палаты состоялось в Минске.

Совет БелТПП – руководящий орган, избираемый Съездом – высшим органом управления БелТПП – и осуществляющий управление деятельностью БелТПП в период между съездами.

Президиум БелТПП – исполнительный орган БелТПП, осуществляющий текущее руководство деятельностью БелТПП, состав которого утверждается Советом БелТПП по представлению председателя БелТПП.

В мероприятии приняли участие руководство БелТПП, унитарных предприятий Палаты, заместитель министра иностранных дел Беларуси Павел Утюпин, заместитель министра антимонопольного регулирования и торговли Светлана Короткевич, члены Президиума и Совета БелТПП.

Председатель БелТПП Михаил Мятликов представил участникам подробный

доклад о работе Палаты в 2025 году – от международного сотрудничества и правового обеспечения внешнеэкономической деятельности до информационно-издательской и образовательной деятельности. Также в повестке традиционно значилось принятие новых предприятий в члены БелТПП.

– Главная задача БелТПП – всемерное содействие экспорту, продвижение и отстаивание интересов белорусских предприятий за рубежом. И все наши остальные задачи подчинены и работают именно на этот приоритет, – подчеркнул Михаил Мятликов.

По окончании выступления состоялось голосование по вопросам повестки.

Заместитель министра иностранных дел Павел Утюпин, в свою очередь, высоко оценил работу БелТПП в 2025 году. В то же время замминистра обратил внимание на новые вызовы, на которые субъектам хозяйствования и госорганам стоит сконцентрировать усилия в 2026-м.



10 АПРЕЛЯ

УКРЕПЛЯЯ СОТРУДНИЧЕСТВО

БелТПП провела встречу белорусских бизнес-кругов с Послами Доминиканы и Ганы.

В первой части мероприятия представителей отечественных компаний приветствовал Чрезвычайный и Полномочный Посол Доминиканской Республики в России и Беларуси (по совместительству) Алехандро Ариас Сарсуэла.

Субъекты хозяйствования обсудили с г-ном Послом нюансы выхода на доминиканский рынок, поиска партнеров, регистрации лекарственных средств, поставки из Доминиканы свежих фруктов и овощей.

Позже состоялась встреча с Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Гана в России и Беларуси (по совместительству) Комой Стимом Джеху-Аппьяхом.

У г-на Посла интересовались возможностями экспорта продукции машиностроения в Гану, вопросами юридического сопровождения, продвижения стекловолоконной продукции в страны Африки и др.

Заместитель председателя БелТПП Елена Малиновская, приветствуя гостей встреч, отметила:

– Мы видим, что у белорусского бизнеса есть реальный интерес и конкретные предложения по развитию сотрудничества, реализации совместных проектов как с Доминиканой, так и с Ганой. БелТПП готова продолжать оказывать бизнесу наших стран всестороннюю поддержку по широкому спектру направлений.

16 АПРЕЛЯ

КЛЮЧЕВОЙ ПАРТНЕР

Совместное заседание Белорусско-Турецкого совета делового сотрудничества состоялось в Стамбуле.

В заседании приняли участие сопредседатель Совета с турецкой стороны Фатих Ышик, сопредседатель Совета с белорусской стороны Павел Мариненко, Чрезвычайный и Полномочный Посол Беларуси в Турции Анатолий Глаз, руководство БелТПП.

В ходе заседания были рассмотрены:

- преференциальные режимы осуществления инвестиционной деятельности в Беларуси;
- перспективные направления турецко-белорусского промышленного сотрудничества;

- возможности торговой платформы Белорусской универсальной товарной биржи для турецкого бизнеса.

Турция входит в топ-10 ключевых внешнеторговых партнеров Беларуси.

Для экспорта в Турцию наиболее перспективными товарными позициями являются пиломатериалы, мясомолочная продукция, льняное волокно, кормовые добавки, сахар и рапсовое масло.

У белорусских потребителей востребованы турецкие запчасти и комплектующие для оборудования и техники, промышленная химия, полимеры, хлопчатобумажная пряжа и цветные металлы.

7 МАЯ

ВЗАИМНОЕ ДОВЕРИЕ И ОБЩАЯ ПОВЕСТКА

В рамках визита в Беларусь министра инвестиций и внешней торговли Египта Мохамеда Фарида Салеха БелТПП провела в Минске Белорусско-Египетский бизнес-форум.

Участники мероприятия обсудили вопросы делового сотрудничества, новые возможности для устойчивого роста, механизмы товарного обмена между Беларусью и Египтом, варианты развития энергетического сотрудничества.

– У нас довольно интенсивное сотрудничество с египетской стороной. Беларусь поставляет в Египет тракторы, молочную продукцию, изделия деревообработки, металлопрокат. Большой интерес у египтян вызывает также цельномолочная продукция и продукция машиностроения. Если говорить о поставках из Египта в Республику Беларусь, то это прежде всего фрукты, специи, химическая продукция, – рассказал заместитель министра антимонопольного регулирования и торговли Беларуси Олег Дикун, который принимал участие в форуме.

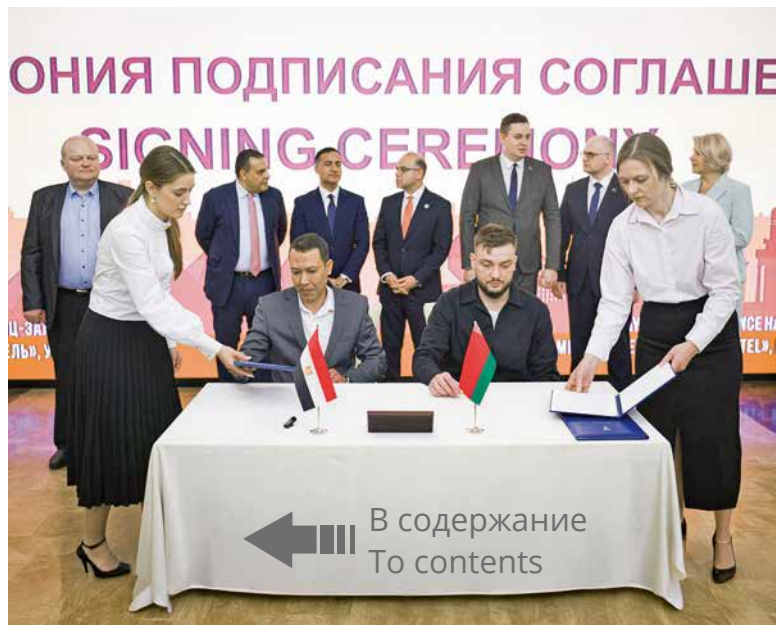
Заместитель председателя БелТПП Елена Малиновская отметила, что уже несколько десятков лет действует соглашение

между БелТПП и Федерацией торговых палат Египта. За это время проведено множество мероприятий, в том числе на высшем и высоком уровне. Практически на всех мероприятиях происходит подписание договоров и контрактов, заключаются новые договоренности.

Во время открытия форума министр инвестиций и внешней торговли Египта Мохамед Фарид Салех подчеркнул, что бизнес двух стран собрался на этом мероприятии, чтобы укрепить экономическое партнерство между государствами и создать прочную основу для взаимодействия деловых кругов в ключевых отраслях.

– Убежден, что частный сектор остается главным двигателем роста, инвестиций и создания новых рабочих мест. Партнерство Египта и Беларуси, основанное на взаимном доверии и общей повестке, откроет новые возможности для бизнеса обеих стран, – отметил министр.

В рамках бизнес-форума заключены коммерческие контракты на сумму 6,5 млн долларов. Среди них соглашение о поставках фруктовой продукции в Беларусь, а также о поставках тракторов в Египет.



13-14 МАЯ

ФОРУМ ТПП В КАЗАНИ: ПЛАН ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Председатель БелТПП Михаил Мятликов принял участие в VI Международном форуме торгово-промышленных палат в Казани. Мероприятие проходило в рамках XVII Международного экономического форума «Россия – Исламский мир: KazanForum 2026».

В первый день работы Форума состоялась встреча руководителей торгово-промышленных палат с Главой Республики Татарстан Рустамом Миннихановым. Также Михаил Мятликов принял участие в торжественной церемонии открытия Международного форума.

Второй день начался с посещения выставки международного сотрудничества России и Исламского мира, которая проходила в МВЦ «Казань Экспо».

Далее состоялась сессия «Туризм как инструмент экономической кооперации: от промышленных маршрутов к инвестиционным проектам». Выступая с докладом, Михаил Мятликов подробно расска-

зал о развитии промышленного туризма в Беларуси:

– Промышленный туризм – это не просто новое направление туристической отрасли. Это полноценный инструмент продвижения национальных брендов, привлечения инвестиций и, как следствие, развития стран и регионов. Для Беларуси данное направление особенно важно, поскольку наша страна обладает мощным промышленным потенциалом, известным во всем мире, – подчеркнул председатель БелТПП.

Также в этот день состоялась вторая сессия Форума, которая была посвящена теме «Креативная экономика: новые экспортные бренды, индустрии и точки роста».

По окончании VI Международного форума торгово-промышленных палат подписаны Соглашения о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Татарстана и Брестским отделением БелТПП, между Торгово-промышленной палатой Татарстана и Могилевским отделением БелТПП.



2 ИЮНЯ

АМБИЦИОЗНЫЕ ЗАДАЧИ, ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Белорусская торгово-промышленная палата совместно с Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики (AZPROMO) провела в Минске Белорусско-Азербайджанский бизнес-форум.

На мероприятии присутствовали порядка 200 компаний с обеих сторон, которые представляли практически все сферы экономики: машиностроение, строительство, финансовый сектор, IT, сельское хозяйство, туризм, фармацевтическое производство.

Вступительным словом гостей бизнес-форума приветствовали председатель БелТПП Михаил Мятликов и заместитель исполнительного директора AZPROMO Турал Гаджилы.

В форуме приняли участие Заместитель Премьер-министра Беларуси Наталья Петкевич и Заместитель Премьер-министра Азербайджана Самир Шарифов, которые отметили положительную динамику развития белорусско-азербайджанских торгово-экономических отношений.

– Главы наших государств поставили амбициозную задачу: выйти на миллиард долларов в нашем товарообороте. Это значит, что и потенциал у нас есть, но и работы еще очень много. Сегодня мы действительно

можем гордиться многоаспектным межгосударственным сотрудничеством. За основу мы взяли создание совместных предприятий, промышленную кооперацию, кооперацию в сельском хозяйстве. По этому пути и продолжим сотрудничество, – рассказала Наталья Петкевич.

Заместитель Премьер-министра Азербайджана Самир Шарифов, в свою очередь, отметил:

– Диверсификация экспорта Беларуси может стать перспективным направлением экономического и торгового сотрудничества. Нашими странами уже реализуется ряд проектов в сфере машиностроения, сельскохозяйственной, коммунальной и специальной техники, лифтового оборудования, агропромышленного комплекса, химической промышленности. Прорабатываем проекты в области фармацевтики. Азербайджан заинтересован в развитии промышленной кооперации, создании совместных предприятий на территории Азербайджана и движении по пути локализации этих производств. В настоящее время в Азербайджане зарегистрировано 134 компании с белорусским капиталом.

Завершился бизнес-форум масштабными B2B-переговорами.





Каролина Дюрова,
заместитель начальника управления торгового
и структурного финансирования департамента
международного бизнеса ОАО «АСБ Беларусбанк»

ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РАМКАХ УКАЗА № 534



В сентябре 2025 года внесены изменения в законодательство Республики Беларусь в части экспортного финансирования, которые дали право ОАО «АСБ Беларусбанк» предоставлять межбанковское льготное экспортное финансирование иностранным банкам на условиях Указа Президента Республики Беларусь 25.08.2006 № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ № 534).

Таким образом, в настоящее время Банк помимо:

- кредитования резидентов РБ (кроме лизинговых организаций), реализующих товары (работы, услуги) на экспорт;
- кредитования нерезидентов для оплаты товаров (работ, услуг), приобретаемых нерезидентами у резидентов РБ;
- финансирования резидентов под уступку денежного требования (факторинг) при реализации экспортных контрактов, уполномочен осуществлять;
- кредитование банков-нерезидентов для оплаты товаров (работ, услуг), приобретаемых нерезидентами у резидентов РБ;
- постфинансирование аккредитивов, открытых инобанками для финансирования оплаты (в том числе предваритель-

ной) организациями-нерезидентами РБ товаров, включенных в перечень, и иных товаров (работ, услуг);

- дисконтирование аккредитивов, открытых инобанками для финансирования оплаты организациями-нерезидентами, реализованных резидентами товаров, включенных в перечень, и иных товаров (работ, услуг).

В свою очередь, межбанковское экспортное финансирование в рамках Указа № 534 возможно на следующих условиях:

- в китайских юанях, российских и белорусских рублях (могут быть рассмотрены иные валюты);
- до 100% стоимости экспортного контракта на срок до одного года и до 85% стоимости экспортного контракта на срок более одного года;
- перечень товаров, подлежащих финансированию, определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.05.2021 № 262 «О поддержке экспорта и страховании»;
- стоимость финансирования определена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.01.2023 № 58 «Об условиях экспортного финансирования».

Товары	Валюта	Государства – члены ЕАЭС	Страны дальней дуги	Прочие страны
Инвестиционные товары	BYN	2/3 СР НБРБ	1/2 СР НБРБ	3/5 СР НБРБ
	RUB	2/3 КС ЦБРФ	1/2 КС ЦБРФ	3/5 КС ЦБРФ
	CNY	1-year LPR	1-year LPR минус 0,75	1-year LPR минус 0,25
Промежуточные, потребительские и иные товары (работы, услуги)	BYN	4/5 СР НБРБ	2/3 СР НБРБ	3/4 СР НБРБ
	RUB	4/5 КС ЦБРФ	2/3 КС ЦБРФ	3/4 КС ЦБРФ
	CNY	1-year LPR плюс 1,25	1-year LPR минус 0,25	1-year LPR плюс 0,25



Обязательным условием для рассмотрения вопроса о возможности предоставления экспортного финансирования является получение:

- страхового покрытия экспортных рисков БРУПЭИС «Белэксимгарант»;
- одобрение Министерства финансов о возможности компенсации потерь Беларусбанку при экспортном финансировании.

Шаги взаимодействия в рамках кредитования иностранных банков:

- заключение (проект) экспортного контракта;
- обращение экспортера в Беларусбанк;
- обращение импортера в свой обслуживающий банк;
- структурирование сделки между банками;
- заключение кредитного соглашения банком импортера с импортером;
- заключение межбанковского кредитного соглашения при получении страхового покрытия и одобрении Министерства финансов Республики Беларусь;
- оплата по экспортному контракту за счет межбанковского кредита.

В рамках Указа № 534 не допускается:

- выдача двух и более экспортных кредитов, осуществление двух и более раз финансирования под уступку денежного требования (факторинга), постфинансирования и дисконтирования аккредитивов (в том числе любое их сочетание), связанных с финансированием производства, оплаты одних и тех же товаров (работ, услуг);
- финансирование экспорта товаров, реализованных на условиях Указа Президента Республики Беларусь от 24.09.2009 № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь».

За время действия программы поддержки экспорта Беларусбанк стал ее активным

участником. В 2020 году объем экспортного финансирования Банком составлял 28 млн белорусских рублей в эквиваленте, в 2025 году – значительный рост объемов – до 1130 млн белорусских рублей (увеличение более чем в 40 раз).

За период с 2021 по 2025 год Банком заключено 158 договоров экспортного финансирования и профинансировано 83 предприятия (из которых семь резидентов Российской Федерации и один – Сингапура) на общую сумму 3924 млн рублей в эквиваленте.

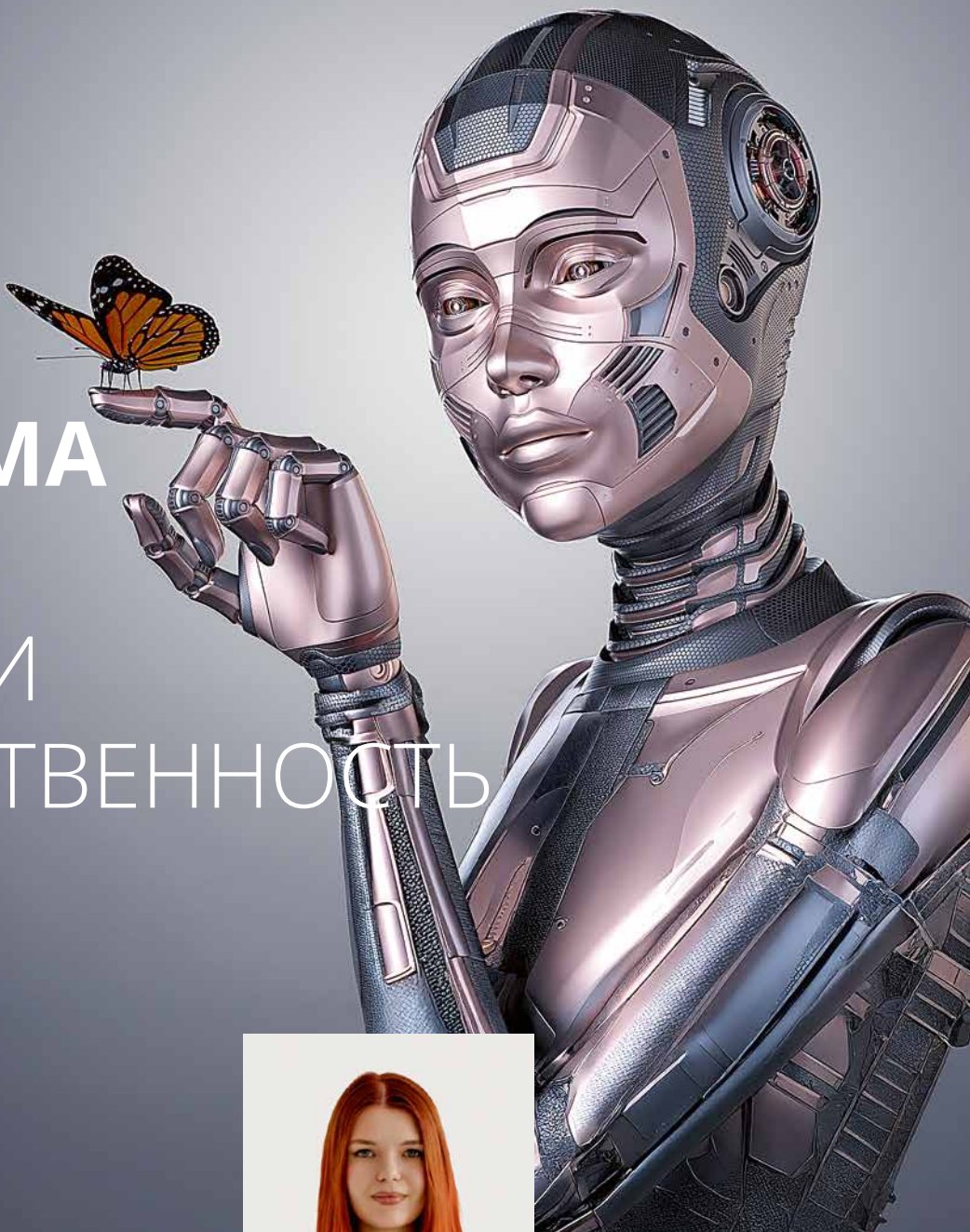
С помощью экспортных кредитов, предоставленных Банком в рамках Указа № 534, на территории Российской Федерации белорусскими строительными компаниями были реализованы и реализуются в настоящее время такие крупные проекты, как:

- строительство здания школы на 500 мест с детским садом на 220 мест (Воронежская область);
- строительство здания школы на 1101 мест (Воронежская область);
- строительство здания для реализации общеобразовательных программ на 300 мест (г. Калуга).

Таким образом, Банк имеет широкий опыт и компетенции в осуществлении экспортного финансирования в рамках Указа № 534. Мы готовы структурировать сделку с учетом индивидуальных потребностей каждого клиента и гибко реагировать на изменения в рыночной среде, предлагаем оптимальные решения для финансирования и логистики экспортных операций. Наша цель – не только предоставить финансирование, но и стать надежным партнером для наших клиентов, помогая им успешно развивать экспортные направления бизнеса.

Мы готовы провести консультации и детально обсудить все аспекты потенциальной сделки, чтобы обеспечить максимальную выгоду для вашего бизнеса. [M](#)

РЕКЛАМА И ИИ: РИСКИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



Михаил Ходосевич,
ассоциированный партнер
юридической фирмы
Arzinger



Мария Шайбак,
юрист
юридической фирмы
Arzinger

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ СТАЛ ОДНИМ ИЗ САМЫХ МОЩНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА. НО ВМЕСТЕ С БЕЗГРАНИЧНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ОН ПРИНОСИТ И СЕРЬЕЗНЫЕ ПРАВОВЫЕ РИСКИ. РАЗБИРАЕМ, ЧТО МОЖЕТ ПОЙТИ НЕ ТАК, КТО НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЯ И КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ.

ИИ ИСПОЛЬЗУЕТ ЧУЖОЕ БЕЗ РАЗРЕШЕНИЯ

Законодательство Республики Беларусь прямо запрещает использовать в рекламе имена, образы и высказывания граждан без их согласия, а также товарные знаки, эмблемы и изображения имущества организаций, если у рекламодателя нет на это права.

▶ Пример из практики

В рекламе алкогольного напитка, размещавшейся в журнале, использовалось изображение известного минского здания. Организация, в ведении которой оно находится, согласия не давала и обратилась в контролирующий орган с требованием признать рекламу ненадлежащей.

Генеративный ИИ не видит этих ограничений. Создавая визуальные образы, он может воспроизвести узнаваемое здание, товарный знак или элемент фирменного стиля чужого бренда, и рекламодатель об этом не узнает до появления претензий.

Ответственность рекламодателя:

- предписание Министерства антимонопольного регулирования и торговли прекратить распространение рекламы – удалить с физических носителей и из онлайн;
- возможное требование разместить контррекламу – публичное «извинение» или опровержение;
- штраф от 20 до 50 базовых величин.

НАРУШЕНИЕ ПРАВА НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Товарный знак – любое обозначение, позволяющее отличить товары одного производителя от другого: словесное обозначение, имена собственные, буквенные, цифровые, изобразительные, объемные обозначения, цвет и их комбинации. Владелец знака вправе запрещать его использование третьими лицами.

Нарушением признается использование товарного знака с незначительными изме-

нениями отдельных элементов, если они не влияют на различительную способность знака. Иными словами, слегка измененный товарный знак конкурента – это все равно нарушение.

Нарушение признается таковым только применительно к однородным товарам. Исключение – общеизвестные товарные знаки: для них запрет действует независимо от категории рекламируемого товара.

▶ Мировой прецедент: Disney vs Microsoft Bing AI

Инструмент Bing AI на базе DALL-E 3 позволял генерировать изображения «в стиле Pixar» и включал в результаты логотип Disney-Pixar. Disney выразила неодобрение: даже в измененном виде логотип оставался узнаваемым. Ситуация остается неурегулированной.

▶ Мировой прецедент: Getty Images vs Stability AI

В 2023 году Getty Images подала иск против Stability AI, обвинив компанию в нелегальном использовании более 12 млн фотографий для обучения Stable Diffusion. Среди претензий – воспроизведение водяных знаков Getty в генерируемых изображениях.



В случае незаконного использования товарного знака его владелец вправе:

- потребовать удаления знака с товаров, этикеток, упаковок;
- потребовать изъятия и уничтожения контрафактных товаров;

- взыскать убытки или компенсацию от 1 до 50 тыс. базовых величин – размер определяет суд;
- потребовать пресечения нарушающих действий.

НАРУШЕНИЕ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Использование не товарного знака, а логотипа или цветовой схемы конкурента тоже небезопасно. Закон Беларуси запрещает действия, способные создать смешение с деятельностью другого субъекта: копирование или имитацию внешнего вида товара, его упаковки, этикетки, наименования, цветовой гаммы и иных элементов, индивидуализирующих конкурента и (или) его товар.

Санкции за недобросовестную конкуренцию:

- предписание Министерства антимонопольного регулирования и торговли прекратить противоправные действия;
- штраф до 10% годовой выручки от реализации товара на соответствующем рынке.

ИИ ПРОИЗВОДИТ НЕНАДЛЕЖАЩУЮ РЕКЛАМУ

Даже если ИИ не нарушает чужих прав, он может создать рекламу, прямо запрещенную законом.

Неэтичная реклама – та, которая нарушает нормы морали, оскорбляет людей по признакам расы, национальности, пола, возраста, религии; порочит государственные символы, имидж организации или граждан; дискредитирует тех, кто не пользуется рекламируемым товаром; имитирует рекламу другого рекламодателя.

Недостоверная реклама – та, которая содержит ложные сведения о составе, свойствах, дате изготовления, условиях применения товара.

Красивые картинки, созданные ИИ, могут обещать то, чего нет в реальности, – и это уже нарушение закона.

► Кейс: «Вилли Вонка»
в Глазго, 2024

Организаторы продали более 800 билетов по 35 фунтов, используя красочные ИИ-визуализации «шоколадного мира». На деле посетителей встретил тускло освещенный склад без конфет и актеры с разрозненными репликами. Скандал мгновенно стал вирусным. Организатор публично извинился и вернул деньги.



Catgacating • live performances • Cartchy tuns,
exarserdray lollipops, a pasadise of sweet teats.

ЧТО ГОВОРЯТ СОЗДАТЕЛИ ИИ О ЗАЩИТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ?

Ведущие генеративные платформы – DeepSeek, Midjourney, Wombo, ChatGPT / DALL-E – как правило, возлагают ответственность за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности на самого пользователя, который создал контент с использованием ИИ.

На законодательном уровне Европейский союз в Регламенте об ИИ (ст. 53) уже обязал поставщиков ИИ-моделей общего назначения внедрить политику соблюдения авторского права. В Беларуси аналогичных специальных норм пока нет – ответственность несет рекламодатель.

МОЖНО ЛИ ОХРАНЯТЬ РЕЗУЛЬТАТ РАБОТЫ ИИ?

В Беларуси – да, при определенных условиях. Если человек своим творческим трудом создал произведение с помощью ИИ и пользовательское соглашение платформы не ограничивает его права, то автор может использовать произведение по своему усмотрению в любой форме и любым способом. Для регистрации товарного знака его происхождение – нейросеть или человек – значения не имеет.

Важно помнить: сгенерированное обозначение не должно быть сходным до степени смешения с уже зарегистрированными товарными знаками, охраняемыми фирменными наименованиями или названиями известных произведений.

Международный прецедент: Zarya of the Dawn

Бюро по авторским правам США постановило: авторское право писательницы Крис Каштановой распространяется только на тот текст и художественное оформление, которые она создала лично. Изображения, сгенерированные Midjourney без достаточного творческого вклада человека, из-под охраны были исключены.

ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ ПРИ РАБОТЕ С ИИ В РЕКЛАМЕ

1 Изучайте условия использования конкретной системы ИИ в части соблюдения прав третьих лиц на объекты интеллектуальной собственности.

2 Проверяйте результат с помощью специализированных ИИ-инструментов по осуществлению поиска по базам товарных знаков (НЦИС, WIPO), иных объектов интеллектуальной собственности на предмет нахождения схожих или тождественных изображений.

3 Изучите конкурентов «вручную». Составьте самостоятельно (без ИИ) представление об используемых конкурентами товарных знаках, логотипах, лозунгах и изображениях.

4 Тщательно проверяйте итоговый контент. Особенно при работе с чувствительными проектами или с государственным участием: ошибки ИИ здесь обходятся дороже всего. **М**



НАЛОГОВЫЕ ОШИБКИ ПРИ СТРУКТУРИРОВАНИИ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК



Андрей Кулагин,
старший менеджер Группы компаний Б1 в Беларуси

РОССИЙСКИЙ РЫНОК НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ СОХРАНЯЕТ СТАТУС ПРИОРИТЕТНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ДОЛЯ РОССИИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА УСТОЙЧИВО ПРЕВЫШАЕТ 40%, А В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 65–70%. ОДНАКО СТАТИСТИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ НЕ ОТРАЖАЕТ ТЕХ СТРУКТУРНЫХ СЛОЖНОСТЕЙ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЮТСЯ КОМПАНИИ ПРИ ПОПЫТКЕ ОРГАНИЗОВАТЬ ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ. РОССИЙСКИЕ КОНТРАГЕНТЫ ЧАСТО ОТКАЗЫВАЮТСЯ ОТ ПРЯМОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С БЕЛОРУССКИМИ РЕЗИДЕНТАМИ, ССЫЛАЯСЬ НА ИЗБЫТОЧНУЮ АДМИНИСТРАТИВНУЮ НАГРУЗКУ.



Ключевой барьер – механизм взимания косвенных налогов в Евразийском экономическом союзе. В отличие от классического экспорта в страны дальнего зарубежья, поставки товаров в Россию не сопровождаются выпуском таможенной декларации с отметкой о вывозе. Вместо этого применяется процедура подтверждения экспорта путем сбора пакета документов, включающего заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой российского налогового органа. Для российского покупателя это означает дополнительную обязанность по представлению такого заявления белорусскому поставщику и сопутствующий документооборот, который многие коммерческие службы расценивают как операционный риск.

Дополнительным фактором, осложняющим прямое взаимодействие, может стать планируемый к внедрению в России механизм подтверждения ожидания поставки товаров (СПОТ) – новый инструмент контроля за ввозом товаров из государств ЕАЭС. Функционал системы предполагает обязательное предварительное уведомление налоговых органов о предстоящих поставках, а также внесение российскими импортерами обеспечительного платежа по

косвенным налогам до момента фактического ввоза товара, что повлечет за собой рост транзакционных и административных издержек при поставках в Россию из стран ЕАЭС.

В ответ на этот запрос рынка белорусские экспортеры прибегают к очевидному решению: созданию в российской юрисдикции юридического лица, подконтрольного тем же собственникам. Такое российское юридическое лицо уплачивает «ввозной» НДС, заключает договоры с конечными покупателями в России, принимает на себя риски локального дистрибьютора, что упрощает решение вопросов логистики, возврата товара и претензионной работы.

Однако, как показывает правоприменительная практика, подобная структура нередко создается без должной оценки налоговых последствий. Это формирует почву для претензий со стороны налоговых и иных контролирующих органов обеих стран.

Рассмотрим два ключевых направления, в которых эти риски материализуются наиболее часто.

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ЦЕН В СДЕЛКАХ МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ

Экономическая логика взаимодействия белорусской компании-экспортера и подконтрольного ей российского юридического лица нередко сводится к простому алгоритму: товар отгружается в Россию по минимально допустимой цене, позволяющей белорусской стороне показать символическую рентабельность, тогда как основной финансовый результат формируется уже на российской стороне. Собственники бизнеса рассматривают обе структуры как единый хозяйственный организм, не учиты-

вая, что для целей налогообложения это самостоятельные субъекты, находящиеся под контролем разных налоговых юрисдикций.

По общему правилу, закрепленному в законодательстве обеих стран, сделки между взаимозависимыми лицами подлежат налоговому контролю на предмет соответствия рыночному уровню цен, примененных в этих сделках. Взаимозависимость в данном случае может возникать в силу участия в капитале, общности руководства либо иных обстоятельств, позволяющих оказывать

влияние на условия и экономические результаты сделок. Суммовые пороги, при превышении которых сделки с взаимозависимыми лицами признаются контролируемыми, различаются: в Беларуси для операций с нерезидентами порог составляет 400 тыс. белорусских рублей, в России – 120 млн российских рублей (эквивалентно примерно 4,5 млн белорусских рублей по текущему курсу).

Практическая проблема заключается в том, что компании часто не готовят документацию по трансфертному ценообразованию, полагая, что внутригрупповой характер поставок снимает необходимость рыночного обоснования цен: для собственников бизнеса не имеет принципиального значения, в бюджет какой из двух стран будет уплачен налог на прибыль (если налоговые ставки идентичны), поскольку речь идет о консолидированном финансовом результате группы.

Однако для налоговых органов каждой юрисдикции это различие носит принципиальный характер. Каждое государство настаивает на налогообложении той части прибыли, которая формируется на его территории, и защищает собственную налоговую базу от искусственного перемещения в другую страну. Поэтому налоговые органы обеих стран обладают правом требовать документацию по трансфертному ценообразованию, а при ее отсутствии или недостаточной убедительности – самостоятельно определить уровень рыночных цен с использованием методов, предусмотренных национальным законодательством.

На практике чаще всего используются следующие два метода трансфертного

ценообразования. Приоритетным считается метод сопоставимых рыночных цен, предполагающий прямое сравнение цен в анализируемой сделке с ценами в сопоставимых сделках между независимыми контрагентами. В ситуации, когда белорусский экспортер отгружает идентичный товар напрямую конечным российским покупателям по существенно более высоким ценам, чем в адрес подконтрольного российского юридического лица, корректировка налоговой базы по этому методу становится практически неизбежной.

В отсутствие достаточных данных для применения метода сопоставимых рыночных цен обычно используется метод сопоставимой рентабельности: например, сравнение операционной маржи российского субъекта с рыночным диапазоном рентабельности для функционально сопоставимых дистрибьюторов. При этом оба метода позволяют налоговому органу аргументированно пересчитать налоговые обязательства, если заявленные условия сделок отклоняются от рыночных ориентиров.

Следует также учитывать и фактор информационного обмена между налоговыми администрациями двух стран. Заключенные в разное время межправительственные соглашения об электронном обмене налоговыми данными создают техническую возможность для сопоставления сведений о сделках, заявленных по разные стороны российско-белорусской границы. Расхождения в ценах, выявленные в ходе такого сопоставления, могут послужить основанием для инициирования проверок и последующих доначислений как в Беларуси, так и в России.

ФАКТИЧЕСКАЯ ПОДКОНТРОЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ И СЦЕНАРИИ НАЛОГОВОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

Создание юридического лица в российской юрисдикции далеко не всегда сопровождается переносом туда реальных управленческих и операционных функций. Во многих случаях центр принятия решений, ключевой персонал и договорная документация продолжают находиться на территории Беларуси, а российская структура выполняет преимущественно транзитные функции, не обладая признаками самостоятельного хозяйствующего субъекта.

Практика налоговых проверок последних лет сформулировала совокупность признаков, указывающих на фактическую подконтрольность российской компании белорусскому центру и отсутствие у нее реальной автономии. В частности, к таким признакам относятся:

- осуществление функций единоличного исполнительного органа (директора) физическим лицом, постоянно находящимся на территории Беларуси;

- ведение переговоров с ключевыми клиентами, принятие решений и подписание договоров сотрудниками белорусской компании;
- осуществление платежей, хранение первичной документации, печатей и ключей электронной подписи в белорусском офисе;
- использование прочей инфраструктуры и ресурсов белорусской компании без оформления договорных отношений;
- отсутствие у российской компании реального офиса, склада, штата персонала, корпоративного сайта и телефонной линии на территории России.

При выявлении подобной совокупности обстоятельств белорусские налоговые органы могут пойти по одному из двух альтернативных путей квалификации – в зависимости от фактической картины деятельности российской компании и избранного правового инструментария.

ПЕРВЫЙ СЦЕНАРИЙ: ПРИЗНАНИЕ ПОСТОЯННОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ

Правовым основанием для данного сценария является ст. 180 Налогового кодекса Республики Беларусь, согласно которой постоянным представительством иностранной организации признается постоянное место деятельности, через которое такая организация осуществляет предпринимательскую деятельность на территории Беларуси.

Перечень таких мест деятельности не является исчерпывающим. В частности, постоянным местом деятельности может признаваться место управления, если ключевые решения, определяющие коммерческую политику и операционную деятельность российской компании, систематически

принимаются лицами, находящимися на территории Беларуси. Для квалификации отношений в качестве постоянного представительства в данном случае не требуется ни наличия в Беларуси собственного офиса или склада, ни соблюдения каких-либо временных порогов – достаточно установления факта регулярного осуществления управленческих и операционных функций с белорусской территории.

Правовым последствием признания постоянного представительства становится обязанность российской компании встать на учет в налоговом органе Беларуси и уплатить налог на прибыль с доходов, полученных через такое представительство

(место управления) на территории Беларуси. Налоговая база при этом определяется как сумма прибыли, которая могла бы быть получена таким представительством, если бы оно действовало на территории Беларуси как обособленное и отдельное лицо в сопоставимых условиях.

В отсутствие у российской компании надлежащего учета доходов и расходов, относимых к постоянному представительству, налоговый орган вправе применить здесь расчетный метод, что, как правило, приводит к существенным налоговым доначислениям.

ВТОРОЙ СЦЕНАРИЙ: ВМЕНЕНИЕ НЕДОПОЛУЧЕННОЙ ВЫРУЧКИ БЕЛОРУССКОЙ КОМПАНИИ

Данный сценарий базируется на общем принципе запрета злоупотребления правом и доктрине «существо над формой», закрепленных как в белорусском, так и в российском налоговом законодательстве. В белорусской практике, например, соответствующие положения содержатся в ст. 33 НК РБ, которая устанавливает для налоговых органов возможность корректировки налоговой базы в случаях, когда совершенные налогоплательщиком сделки не имеют разумной деловой цели кроме получения необоснованной налоговой выгоды.

В рамках данного сценария налоговый орган исходит из того, что российская компания не обладает признаками самостоятельного хозяйствующего субъекта и является техническим звеном в цепочке поставок. Вся маржа, полученная российской структурой при перепродаже товара конечным покупателям, квалифицируется как выручка самой белорусской компании, не отраженная в ее налоговом учете.

Налоговые последствия такой переквалификации обычно носят каскадный характер. Во-первых, белорусской компании дона-

числяется налог на прибыль со всей суммы неотраженной выручки. Во-вторых, – и это зачастую становится наиболее чувствительным финансовым последствием – налоговый орган доначисляет НДС по ставке 20% на сумму, эквивалентную указанной марже, а также пересматривает порядок распределения налоговых вычетов по НДС, приходящихся на экспортные обороты, ранее заявленные по нулевой ставке. Основанием для такого пересмотра является отсутствие у белорусского экспортера документального подтверждения факта вывоза товаров в части маржи, оставшейся в российской компании. Нулевая ставка НДС к этой части экономической выгоды применена быть не может, так как нет необходимого заявления о ввозе с отметкой российского налогового органа.

Оба описанных выше сценария (как признание постоянного представительства, так и вменение недополученной выручки) остаются актуальными рисками для белорусских экспортеров, использующих номинально обособленные российские структуры без их реального функционального и кадрового наполнения.





ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ

Структурирование белорусского экспорта на российский рынок через создание подконтрольного юридического лица в России остается экономически обоснованным решением, отвечающим запросам российских контрагентов. Вместе с тем практическая реализация модели требует детальной проработки как минимум по трем направлениям.

Первое – приведение цен в сделках между взаимозависимыми лицами к рыночному уровню и подготовка документации, подтверждающей экономическую обоснованность применяемых цен.

Второе – четкое разграничение мест фактического принятия управленческих решений и операционной деятельности, исключаящее наличие и квалификацию места управления в Беларуси в качестве постоянного представительства российской компании.

Третье – наделение российской структуры реальными функциями, активами,

персоналом и коммерческими рисками, достаточными для признания ее самостоятельным хозяйствующим субъектом, а не техническим звеном в цепочке поставок.

Правоприменительная практика свидетельствует о последовательном усилении контроля со стороны налоговых органов обеих стран за трансграничными операциями в рамках ЕАЭС. Действующие механизмы информационного обмена создают техническую возможность для сопоставления данных о сделках, заявленных по разные стороны границы, и выявления расхождений в налоговом учете взаимозависимых лиц. В этих условиях предварительная оценка налоговых последствий избранной структуры ведения бизнеса в России становится не факультативной опцией, а необходимым элементом управления рисками, направленным на предотвращение неблагоприятных последствий, реализация которых способна оказать существенное влияние на финансовую устойчивость белорусского экспортера. [М](#)



Подробнее
о Премиум-клубе
B2B:



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

Roolz

ООО «ТРАКСЕТ»

ООО «Траксет» является оператором Roolz.by – ИТ-системы для организации грузоперевозок и проведения торгов на закупку транспортных услуг.

Платформа объединяет грузовладельцев, перевозчиков и экспедиторов в единой цифровой среде, что помогает оптимизировать затраты и повышать прозрачность логистики.

Ключевой инструмент Roolz – приватная платформа, где заказчик формирует пул проверенных партнеров, объединяет их в группы по различным параметрам и проводит электронные торги на закупку транспортных услуг в закрытом контуре.

Такой подход позволяет:

- снижать транспортные расходы за счет механик торгов;
- оптимизировать и ускорять работу логистов и закупок;
- централизовать процессы закупки транспортных услуг с прозрачной отчетностью.

Дополнительно Roolz помогает пользователям развивать и расширять базу подрядчиков: экосистема платформы включает более 15 000 перевозчиков и экспедиторов, что упрощает поиск новых партнеров и повышает устойчивость логистических цепочек.

Платформа поддерживает несколько форматов торгов, которые адаптируются под различные бизнес-сценарии: Торг, Аукцион, Фикс, Объявление.

Система также обеспечивает автоматический подбор грузов и транспорта по заданным параметрам, централизованную коммуникацию и обмен документами в бизнес-мессенджере, хранение истории взаимодействия и выгрузку данных для аналитики в привычные форматы (Excel, CSV, Json).

Дополнительно доступны уведомления о ходе торгов и интеграции с корпоративными системами (CRM, TMS, ERP), что позволяет встроить решение в текущие бизнес-процессы.

Наименование услуги	Срок действия предложения
2 недели бесплатного тестового доступа к платформе Roolz с полным функционалом для организации грузоперевозок и проведения торгов на транспортные услуги	Бессрочно
Любой тариф Roolz при подписке на месяц – организация грузоперевозок, проведение торгов на транспортные услуги, доступ к каталогу компаний и контактам пользователей. Скидка 15%	Бессрочно
Любой тариф Roolz при годовой подписке – максимальная экономия при долгосрочном использовании платформы для организации грузоперевозок и торгов. Скидка 30%	Бессрочно



НОВЫЕ ЧЛЕНЫ

БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

ОДО «ЮКОЛА-ИНФО-Брест»

224023, г. Брест, ул. Московская, д. 275А
+375175510055

www.1soft.by

Внедрение ERP-систем, систем MES, WMS, TMS, PLM, EAM, CRM, ECM; разработка тиражных и индивидуальных программных решений.

ПРОИЗВОДСТВО

ООО «ЛЕДНИК ЛАЙТ»

223060, Минская область, Минский район,
с/с Новодворский, ул. Молодежная, д. 1, корп. 2
www.lednik.by
+375173636658

Производство светодиодного уличного, промышленного, складского освещения и освещения для спортивных сооружений.

ЧТУП «Далиса Стил»

220029, г. Минск, пр-т Машерова, д. 17, корп. 4,
пом. 001
+375296907865

www.dalisa.by

Производство верхней и бельевой трикотажной одежды.

ООО «ГлобалМаш Индустрия»

224071, г. Брест, ул. Московская, д. 202-4, комн. 76
+375292031468

Производство и реализация навесного оборудования к сельскохозяйственной и коммунальной технике.

ООО «НПП «БелСТАН»

210015, г. Витебск, а/я 62
+ 375212600114

www.belstan.ru

Изготовление и поставка высокотехнологического станочного оборудования для промышленности.

ООО «ИНТАТЕХГРУП»

220075, г. Минск, пер. Промышленный, д. 14,
оф. 218
+375447950064

www.intateh.by

Изготовление техники и комплектующих предприятиям лесной отрасли Республики Беларусь.

ЧПТУП «Новодворский инструментальный завод»

220090, г. Минск, Логойский тракт, д. 22А,
корп. 1, оф. 611
+375173524569

www.ninz.by

Производство металлорежущего инструмента.

ООО «Стратегические технологии»

222210, Минская обл., Смолевичский р-н,
Китайско-Белорусский индустриальный парк
«Великий камень», пр-т Пекинский,
д. 18

+37544555577

www.s-t.by

Разработка инновационных оптико-электронных систем.

ООО «БелСиноТех» ПРЕМИУМ

223050, Минская обл., Минский р-н,
аг. Колодищи, ул. Козлова, д. 28
+375295196190

www.belsinoteh.by

Производство и реализация техники для дорожно-строительной, лесной, сельскохозяйственной, мелиоративной, коммунальной отраслей.

ЗАО «Миротек Инжиниринг»

223021, Минская обл., Минский р-н,
с/с Щомыслицкий,
д. 102А

+375336687265

www.mirotec.by

Производство высокотехнологичного оборудования для пищевой промышленности.

ООО «МЕХАНТЕК»

220004, г. Минск, ул. К. Цеткин, д. 51А,
оф. 9–12

+375173166220

Производство станков с ЧПУ, ремонт и модернизация станков европейского производства.

МЕТАЛЛООБРАБОТКА

ЧПУП «ПРОФТЕХНОСТРОЙ»

223050, Минская обл., Минский р-н,
аг. Колодищи, ул. Чкалова, д. 17А, оф. 1
+375175169800

www.profts.by

Металлообработка, литье из пластмасс.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

ООО «Агроконнект» ПРЕМИУМ

220114, г. Минск, ул. Макаенка, д. 12Е, пом. 282
www.agroconnect.by

Внедрение цифровых технологий и решений в области искусственного интеллекта в агропромышленный комплекс. Разработка и интеграция систем точного земледелия и «умного» животноводства.

ОАО «Управляющая компания холдинга

«Гомельагрокомплект» ПРЕМИУМ

247016, Гомельская обл., Гомельский р-н,
аг. Еремине, ул. Сурганова, д. 14, каб. 306
+375232941966

Разработка и производство современного доильного оборудования.

ООО «СергСо Групп» ПРЕМИУМ

220056, г. Минск, ул. Академика Красина, д. 189,
корп. 2, пом. 22
+375173447777

www.sergso.by

Поставка машин, оборудования и запасных частей мировых сельскохозяйственных брендов.

СТРОИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

ООО «ГРСК Инжиниринг»

200134, г. Гродно, ул. Санаторная, д. 1, пом. 44
www.grsk.by

Общие строительные работы.

ООО «БЕЛТЕХКОМ»

224003, г. Брест, Варшавское шоссе, д. 43,
каб. 520
+375162596287

www.btcvent.by

Реализация под ключ проектов по оснащению климатических систем для различных предприятий и учреждений.

ОАО «Гомельагроэнергосервис»

246020, г. Гомель,
ул. Индустриальный проезд, д. 11
+375232319246

www.gaes.net.by

Проектирование систем тепло-, водо-, электро-снабжения, пожарной сигнализации, канализации, отопления, вентиляции и кондиционирования, молочнотоварных ферм, зерносушильных комплексов.

ООО «АВАБелплитка»

213763, Могилевская обл., Могилевский р-н,
г. Осиповичи, ул. Сумченко, д. 40А-2

Изготовление тротуарной плитки.

ООО «ТехноПоликром Бел»

220028, г. Минск, ул. Физкультурная, д. 26А, оф. 7
+375173383333

www.polikrom.by

Производство высокотехнологичных, полимерных, строительных материалов.

СКУП «Трест Минскпромстрой»

220034, г. Минск, пер. Войсковой, д. 12
+375173738573

www.minskpromstroy.by

Строительство промышленных и общественных объектов; производство бетонных и железобетонных изделий; проектирование и монтаж металлоконструкций.

ООО «Сандареал»

220012, г. Минск, ул. Чернышевского, д. 10А,
пом. 612

+375173958260

www.sandareal.by

Электромонтажные работы, монтаж систем вентиляции и кондиционирования, автоматизация инженерных систем на объектах жилого, коммерческого и промышленного назначения.

ТОРГОВЛЯ

ООО «ТЕХ-Юнион Групп» ПРЕМИУМ

220062, г. Минск, пр-т Победителей, д. 141,
пом. 3

+375172364404

www.td-group.by

Поставка сельскохозяйственной техники и комплектующих.

ООО «Армори Альянс»

220020, г. Минск, пр-т Победителей, д. 103,
оф. 305

+375447025034

Оптовая торговля прочими машинами и оборудованием.



ОДО «ТВИНГ-М» ПРЕМИУМ

220070, г. Минск, ул. Стахановская, д. 16
+375175118295
www.twing.by

Поставка металлорежущего инструмента, смазочно-охлаждающих жидкостей, оборудования и станков для промышленного производства.

ООО «Энерго Темп» ПРЕМИУМ

220108, г. Минск, ул. Казинца, д. 92, корп. 1, комн. 4
+375173750202
www.energotemp.by

Поставка кабельной арматуры. Реализация оборудования для прокладки кабеля и инструмента для электромонтажных работ.

ООО «МедСток» ПРЕМИУМ

220036, г. Минск, ул. Тимирязева, д. 121/3, пом. 39
+375295964198
www.mcsg.by

Продажа металлопроката. Реализация различных видов металлов и сплавов. Продажа изделий медицинского назначения.

ООО «ББ Билдингс»

220028, г. Минск, ул. Маяковского, д. 176, пом. 84
www.scentsite.pro

Розничная торговля парфюмерными изделиями.

ООО «СП Стальная энергия»

220108, г. Минск, ул. Казинца, д. 86/2, оф. 110
+375172437777
www.kubometr.by

Импортер средств организации дорожного движения, элементов безбарьерной среды, пластиковых изделий.

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ**ООО «АРДИТА»**

220035, г. Минск, ул. Гвардейская, д. 10, пом. 3А
+375216568822
www.ardita.by

Производство мучных кондитерских изделий.

ЛЕСНОЕ ХОЗЯЙСТВО**ООО «ДМ Торглес»**

247672, Гомельская обл., г. Рогачев, ул. Пушкина, д. 70В

Распиловка круглого леса на обрезной пиломатериал.

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ**ООО «НД Лайнс» ПРЕМИУМ**

220114, г. Минск, ул. Макаенка, д. 12Е, пом. 298
+375173507187
www.ndlines.com

Международные автомобильные перевозки FTL/LTL из Китая в страны СНГ.

ООО «ФЕСКО БелТранс» ПРЕМИУМ

220030, г. Минск, ул. Мясникова, д. 70, оф. 217
+375445773300
www.fesco.ru

Контейнерные перевозки через Дальний Восток.

ООО «СпейсЛогистик» ПРЕМИУМ

220017, г. Минск, ул. Притыцкого, д. 156, пом. 25
www.spacelogistic.by

Автомобильные грузоперевозки, мультимодальные грузоперевозки, подбор оптимального маршрута и комбинации из нескольких видов транспорта для доставки грузов.

ООО «Аспайр»

223060, Минская обл, Минский р-н, с/с Новодворский, д. Большое Стиклево, ул. Фабричная, д. 16А, комн. 27
+375175002018
www.ivex-group.com

Международные автомобильные перевозки из Китая в Беларусь, Россию, другие страны СНГ и Европы.

ИУП «Градалогистик» ПРЕМИУМ

220030, г. Минск, пр. Независимости, д. 11, корп. 2, оф. 515
+375173060822
www.gradalogistic.by

Комплексные железнодорожные и мультимодальные перевозки.

ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ**ООО «Горецкий и партнеры ГИП»**

220030, г. Минск, ул. Интернациональная, д. 20А, пом. 50
+375172150110
www.gip-partners.com

Оказание юридических услуг.

ООО «Юридическое агентство Деловые отношения»

220030, г. Минск, ул. Советская, д. 12, пом. 1
www.d-o.by

Оказание юридических услуг. Налоговое консультирование.

ООО «Беляевы и партнеры»

220012, г. Минск, ул. Платонова, д. 49,
пом. 40-11

www.bvlegal.by

Консалтинг в юридической, бухгалтерской и налоговой сферах, защита интеллектуальной собственности.

ОБРАЗОВАНИЕ

ООО «XXI ВЕК-КОНСАЛТ»

220114, г. Минск, пр-т Независимости, д. 169,
оф. 805С

+375172181456

www.21vk.biz

Услуги делового образования; организация образовательных стажировок с привлечением зарубежных академических партнеров, корпоративное обучение.

ООО «ФормИталья»

220004, г. Минск, ул. Немига, д. 38, каб. 201
www.formitalia.by

Обучение иностранным языкам и популяризация культуры Италии, Испании, Франции в Республике Беларусь.

ПРОЧИЕ УСЛУГИ

Республиканская ассоциация бизнеса и нанимателей «БСП-пром»

220004, г. Минск, ул. Немига, д. 38, пом. 18
+375173220353

www.бсп-пром.бел

Ассоциация содействует МСП в увеличении производства и экспорта производимой продукции, привлечении иностранных инвестиций.

ООО «МЕБЕЛЬИНФОТЕК»

220113, г. Минск, ул. Мележа, д. 1, оф. 107
+375296537858

Оказание услуг по разработке конструкторской документации для изготовления мебели и частей мебели.

ООО «ИнтерДизельСервис» ПРЕМИУМ

223053, Минская обл., Минский р-н,
с/с Боровлянский, д. Боровая, комн. 4
+375296416521

Оптовые и розничные поставки запасных частей. Ремонт высоконагруженных и прочих двигателей внутреннего сгорания.

ИП Гриднев Олег Глебович ПРЕМИУМ

220021, г. Минск, пр-т Партизанский, д. 84-7
+375296076116

www.expotech.pro

Оказание услуг по комплексному продвижению товаров, услуг, технологий на новых рынках.

ООО «МедСтокСервис» ПРЕМИУМ

220036, г. Минск, ул. Карла Либкнехта, д. 66,
пом. 62А

+375295964198

Монтаж технологических трубопроводов и оборудования.

ООО «Агропромтехсервис» ПРЕМИУМ

224018, г. Брест, ул. Героев обороны Брестской крепости, д. 35

www.apts.by

Капитальный ремонт гидравлических систем и агрегатов, используемых в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве.

ООО «АТАН ПРОФИ»

220099, г. Минск, ул. Брестская, д. 34, корп. 1,
оф. 29

+375298096361

www.anat.by

Сертифицированная подготовка сотрудников к оказанию первой помощи в особых условиях.

Китайская торгово-промышленная ассоциация «Хэнань»

220053, г. Минск, ул. Орловская, д. 40А,
пом. 30

+375296085959

Содействие региональному экономическому развитию сотрудничества Беларуси и Китая.

ЗАО «ГК БелИнжиниринг»

220030, г. Минск, ул. Зыбицкая, д. 10, пом. 3
+375173368850

Подготовка, подписание и реализация соглашений в области строительства объектов социально-культурного и промышленного назначения.

ООО «Дизайн-Декор Клуб» ПРЕМИУМ

222160, Минская обл., Минский р-н, г. Жодино,
ул. Кузнечная, д. 20, оф. 302

www.designers.by

Поддержка и продвижение белорусского дизайна и дизайнеров, популяризация дизайна в Беларуси и за рубежом, организация профильных мероприятий – лекториев, выставок.



ВНИМАТЕЛЬНО ~~ЧИТАЙТЕ~~ ПРОЧИТАЕМ ДОГОВОР

Санкционный комплаенс,
экспертиза международных договоров,
проверка контрагентов



Белорусская
торгово-промышленная
палата

Полная информация по ссылке:

