



БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

БЮЛЛЕТЕНЬ

деловой и коммерческой
информации

№ 49 ■ 2026

NERO

**ОТ АВТОМАТИКИ ДЛЯ ДОМА
К ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ СИСТЕМАМ
ДЛЯ «УМНЫХ ГОРОДОВ»**

КАК БЕЛОРУССКАЯ КОМПАНИЯ NERO ELECTRONICS
СОЗДАЕТ ЦИФРОВУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ БУДУЩЕГО



STRIBO



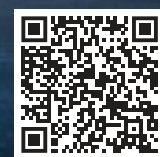
БЕЛОРУССКИЙ БРЕНД,

которому
доверяют

УНП 790379199



4 ступени контроля качества




Проверка комплектующих перед началом производства

Оценка качества на этапе сборки оборудования

Финальное тестирование готовой продукции в Китае

Контрольная проверка на складе в Беларуси

 **Инструмент Ресурс**
Искусство быть лучшими

+375 (33) 398 18 18
info@air.by

AIR.BY



№ 49 • 2026

**Бюллетень деловой
и коммерческой информации**

Учредитель:

Унитарное предприятие по оказанию услуг
«Минское отделение Белорусской торгово-
промышленной палаты»
УНП 100144204

Свидетельство о регистрации
периодического издания № 923
от 24.12.2009 Министерства
информации Республики Беларусь

Редакционная коллегия:

С.В.НАБЕШКО, генеральный директор
унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», главный редактор;

И.В.ИВАНОВА, заместитель генерального
директора по внешнеэкономическим
связям унитарного предприятия
«Минское отделение БелТПП»,
заместитель главного редактора;

И.В.КУЦКО, заместитель генерального
директора по экспертизе и сертификации
унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», заместитель
главного редактора;

В.В.ЖУК, начальник информационно-
маркетингового сектора унитарного
предприятия «Минское отделение БелТПП»,
член редколлегии;

Т.А.КРАШЕНИНА, ведущий специалист
по рекламной коммуникации
и связям с общественностью
унитарного предприятия «Минское
отделение БелТПП», ответственный
за выпуск, дизайн и верстка

Адрес редакции:

ул. Я.Коласа, 65, каб. 3
220113, г. Минск, тел.: + 375 17 351 04 73
Подготовлено к печати унитарным
предприятием «Минское отделение БелТПП»

**Издание распространяется бесплатно
среди членов Белорусской торгово-
промышленной палаты и иных
заинтересованных лиц в Республике
Беларусь и за рубежом**

В НОМЕРЕ

АКТУАЛЬНО

Цифровая трансформация: сокращение временных и финансовых издержек для предприятий	4
«Палата партнерства»: актуальная стратегия бизнеса в современных условиях	6
Содействие модернизации: как Указ № 77 помогает бизнесу расти	8

СТОЛИЧНЫЙ РЕГИОН

Минский форум: от высоких технологий и медицины до туристического потенциала	10
Международная промышленная выставка «ИННОПРОМ. Беларусь»: триумф технологий и кооперации ...	14
Открытый диалог власти и бизнеса. Совет по развитию предпринимательства при Мингорисполкоме	16

ГОСТЬ НОМЕРА

Компания Nero Electronics. От автоматки для дома к интеллектуальным системам для «умных городов»	18
---	----

БЕЛАРУСЬ – РОССИЯ

Дни Минска в Москве: бизнес-форум как ключ к новым экономическим партнерствам	25
Беларусь – Омская область: принято решение увеличить товарооборот до 100 миллионов долларов США	28
Дни Вологодской области в Республике Беларусь: деловой диалог переходит в практическую плоскость	31
Беларусь – Мордовия: определены приоритеты сотрудничества – от машиностроения до IT и фармацевтики ...	34
Прием российских делегаций как инструмент для расширения бизнес-взаимодействия	36

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Беларусь – Мексика: подтвержден высокий экспортный потенциал для двустороннего сотрудничества	40
Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум: расстояние не преграда, если есть взаимная заинтересованность	44
Беларусь – Азербайджан: новые контракты в пищевой промышленности	46

БЕЛАРУСЬ – КИТАЙ

Гуанчжоу – Гонконг: актуальные возможности выхода на рынок, поддержка иностранных инвестиций	48
Деловые визиты китайских партнеров в Беларусь: Шанхай	49
Провинция Хунань	50
Провинция Шаньдун	51

НАШИ УСЛУГИ

Мультиканальный маркетинг – ключ к выходу на рынки «дальней дуги»	52
Не все переговоры можно доверить переводчику	55
Электронные аукционы в Беларуси: ключевая роль независимой оценки при продаже имущества	59
Экспертиза – эффективный инструмент защиты экономических интересов	61

НАШ КОЛЛЕКТИВ

Ценности, которые нас объединяют	66
--	----

ЧЛЕНЫ БЕЛТПП

Успешное партнерство	68
Представляем новых членов Белорусской торгово- промышленной палаты по Минску и Минской области	70



Международный форум экономического сотрудничества в рамках празднования 958-летия Минска



Первое мероприятие «Палата партнерства»



Бизнес-форум «Минск и Москва: новый драйвер развития» в рамках Дней Минска в Москве



Открытие представительства БелТПП в Омской области



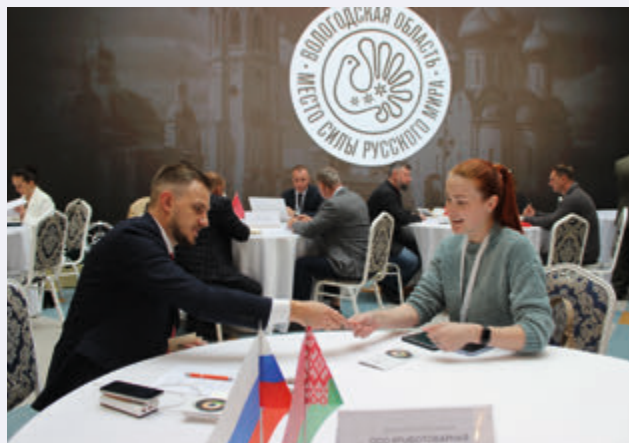
Двусторонние переговоры «Беларусь – Мордовия» при участии Главы Республики Мордовия Артёма Здунова и Министра по налогам и сборам Республики Беларусь Дмитрия Кийко



Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум



Деловой визит в Мексику



Дни Вологодской области в Республике Беларусь



Деловой визит в Азербайджан




Семинар «Изменения в законодательстве о сертификации в 2025 году»



Вручение свидетельств новым действительным членам БелТПП



Встреча с депутатом Палаты представителей Национального собрания Республики Беларусь Николаем Бузиным в рамках Единого дня информирования



ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: СОКРАЩЕНИЕ ВРЕМЕННЫХ И ФИНАНСОВЫХ ИЗДЕРЖЕК ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В эпоху глобальной цифровизации важнейшим показателем конкурентоспособности становится скорость, прозрачность и эффективность бизнес-процессов. Белорусская торгово-промышленная палата, следуя мировым трендам и реализуя стратегию «Цифровая БелТПП», осуществляет последовательный и уверенный переход на безбумажные технологии.



*Ирина КУЦКО,
заместитель генерального
директора по экспертизе
и сертификации
Минского отделения БелТПП*

Ярким свидетельством этого курса является полноценный запуск выдачи ключевых документов, в частности сертификатов продукции (работ, услуг) собственного производства, в электронном виде с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это не просто техническое обновление, а стратегический шаг, кардинально меняющий взаимодействие бизнеса с государственными органами и иностранными контрагентами, открывающий новые горизонты для роста и оптимизации.

Отправной точкой стала дата 12 декабря 2024 года, когда унитарное предприятие «Минское отделение БелТПП» выдало первый электронный сертификат. Этот пилотный проект подтвердил на практике главные преимущества нововведения: сокращение временных и финансовых издержек для предприятий. Более не требуется физическое присутствие и бумажный документооборот, что особенно ценно в условиях динамично развивающегося рынка.

По итогам 10 месяцев 2025 года Минское отделение БелТПП выдало более 400 электронных сертификатов на продукцию (работы и услуги) собственного производства и свыше 100 актов экспертиз. Эта статистика наглядно демонстрирует востребованность и успешность нового формата.

ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕРТИФИКАТЫ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) ПРИНИМАЮТСЯ ДЛЯ:

- »»» подтверждения или расчета налогов и льгот;
- »»» верификации при участии в государственных закупках;
- »»» таможенного оформления.

Для придания этому процессу системного характера были внесены соответствующие изменения в Инструкции по собственному производству. Согласно введенным правовым нормам, акты экспертизы для получения сертификатов продукции (работ, услуг) собственного производства выдаются **с 10 октября 2025 года исключительно в электронном виде**. Это закономерно закрепляет курс на цифровизацию и исключает двойные стандарты, формируя единое цифровое поле для всех участников процесса.

Одним из ключевых вопросов для бизнеса была легитимность электронных документов при взаимодействии с контролирующими органами. Сегодня мы можем с уверенностью заявить: государственные органы Республики Беларусь полностью готовы к приему электронных сертификатов с ЭЦП. Заместитель председателя БелТПП Денис Мелешкин подчеркнул: *«Между БелТПП и государственными структурами достигнуто полное понимание»*.

ВАЖНО

Унитарными предприятиями БелТПП с 10 октября 2025 года акты экспертизы для получения сертификатов продукции (работ, услуг) собственного производства выдаются исключительно в электронном виде.

Для обеспечения максимального доверия и простоты проверки БелТПП разработала и запустила специализированный онлайн-сервис проверки подлинности сертификатов.



[HTTP://CERTS.CCI.BY/VERIFY/SIGN.DO](http://CERTS.CCI.BY/VERIFY/SIGN.DO)

Налоговые и таможенные органы могут оперативно проверить документ по его номеру, удостовериться в подлинности электронной подписи и получить всю необходимую информацию в режиме реального времени. Это не только ускоряет процедуры, но и минимизирует риски мошенничества, повышая прозрачность всей системы.

Цифровизация в БелТПП не ограничивается выдачей отдельных документов. В настоящий момент проходит активная фаза тестирования глобальной информационной системы «Цифровая

палата», в которой задействованы все унитарные предприятия БелТПП. В ближайшей перспективе это выльется в создание удобного программного продукта с личным кабинетом для бизнеса. Данный ресурс позволит предприятиям вести все операции по получению сертификатов в режиме онлайн – от подачи заявки до получения готового документа, подписанного ЭЦП. Это следующий логический шаг, который полностью избавит компании от необходимости посещения офисов, выводя сервис БелТПП на качественно новый уровень.

Важнейшим направлением нашей работы является обеспечение международного признания электронных сертификатов. Это критически важно для развития экспортного потенциала белорусских предприятий, особенно в контексте сертификатов о происхождении товара. Уже сегодня Республика Беларусь имеет установившиеся партнерские отношения в области взаимного признания электронных сертификатов с рядом стран, включая Азербайджан, Вьетнам, Сербию и Узбекистан. Такие технологически развитые государства, как Китай и Германия, которые сами перешли на электронный формат, направили официальные уведомления в МИД Беларуси о своей готовности к взаимодействию.

Конечно, процесс полномасштабного внедрения электронного документооборота между таможенными службами разных стран технически сложен и требует времени. Однако сам факт начала этого процесса и наличие договоренностей открывают перед нашими предприятиями новые возможности для упрощения и ускорения процедур внешней торговли.

ПЕРЕХОД НА ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕРТИФИКАТЫ С ЭЦП – ЭТО НЕ ДАНЬ МОДЕ, А СТРАТЕГИЧЕСКАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ. ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ЛЮБОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЭТО ОЗНАЧАЕТ:

- »»» прямую экономию ресурсов на оформление и логистику документов;
- »»» ускорение бизнес-процессов и повышение операционной эффективности, возможность подачи документов 24/7 из любой точки;
- »»» упрощение доступа к налоговым льготам, госзакупкам и таможенным преференциям;
- »»» расширение экспортных горизонтов за счет признания документов на международной арене;
- »»» соответствие современным трендам: вклад в экологию за счет снижения использования бумаги.

Минское отделение БелТПП является активным проводником политики цифровизации и готово оказывать всем предприятиям комплексную поддержку в адаптации к новым условиям. Цифровое будущее уже наступило, и оно открывает перед белорусским бизнесом беспрецедентные возможности для роста и развития.

Новый проект Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты «Палата партнерства» стартовал 12 сентября 2025 года. Это значимое для бизнеса событие состоялось в рамках Международного форума экономического сотрудничества, что наглядно подчеркивает международный статус инициативы.

«Палата партнерства» представляет собой платформу для развития прямого диалога между представителями торгово-промышленных палат разных стран и призвана стать площадкой для расширения деловых связей, обмена опытом и поиска совместных бизнес-решений по линии торгово-промышленных палат. Главная цель – создание благоприятной среды для конструктивного сотрудничества, облегчение взаимодействия бизнес-сообществ разных стран, улучшение экспортных возможностей и привлечение инвестиций.

Открывая мероприятие, генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко выделил значимость и необходимость данного проекта в современных экономических условиях, а также отметил, что проект «Палата партнерства» имеет все основания для продолжения и развития. В своем выступлении он подчеркнул важную роль БелТПП в поддержке белорусских предприятий, а также выделил возможности для бизнеса, которые предлагают индустриальный

парк «Великий камень», свободная экономическая зона «Минск», Минский городской технопарк, Парк высоких технологий.

В мероприятии приняли участие руководители торгово-промышленных палат Анкары и российских регионов – Смоленской, Орловской, Пермской, Ульяновской, Нижегородской областей и городского округа Домодедово. Наряду с традиционными партнерами из России, в диалог также включились представители Турции, Индии и Таджикистана, продемонстрировав растущий интерес к Беларуси как к хабу для выхода на рынки ЕАЭС.

В рамках мероприятия партнеры и коллеги Белорусской торгово-промышленной палаты представили свои решения по упрощению взаимодействия бизнеса разных стран.

Значимым элементом формата «Палаты партнерства» стала демонстрация услуг и возможностей торгово-промышленных палат, которые предоставляют бизнесу широкий спектр поддержки – от консультаций и юридического сопровождения

«ПАЛАТА ПАРТНЕРСТВА»: АКТУАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ





Представитель международной логистической группы компаний «RTL ALLIANCE» презентовал свои решения по организации экспортных поставок, предложив целый ряд отработанных маршрутов для продвижения белорусской продукции на зарубежные рынки. Это особенно важно в контексте задачи повышения глобальной конкурентоспособности отечественных предприятий.

до размещения на международных выставках и участия в деловых миссиях.

Заместитель генерального директора индустриального парка «Великий камень» Артур Детков провел презентацию Китайско-Белорусского индустриального парка, рассказал о преимуществах и льготных условиях для инвесторов, отметив, что у бизнеса есть выбор, где именно в Беларуси открывать свое производство.

Новая платформа призвана служить интегративным механизмом для торгово-промышленных палат, выступая драйвером развития партнерских инициатив и создавать оптимальные условия для эффективной реализации совместных проектов.



«Палата партнерства» – это ответ на актуальные вызовы времени, позволяющий бизнес-сообществам оперативно адаптироваться к изменениям, открывать новые возможности и выстраивать долгосрочные взаимовыгодные отношения.

СОДЕЙСТВИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ: КАК УКАЗ № 77 ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ РАСТИ

В современных условиях конкуренции модернизация производства – не просто опция, а объективная производственная необходимость. Одним из ключевых инструментов поддержки белорусских предприятий на этом пути является Указ Президента Республики Беларусь № 77, позволяющий получить льготу по уплате ввозного НДС на импортное оборудование, пока не имеющее отечественных аналогов.

Обладая обширной собственной информационной базой, Минское отделение БелТПП уполномочено координировать взаимодействие с государственными органами и выдавать заключения об отсутствии в стране производства аналогичного оборудования.

Уже более 20 белорусских предприятий воспользовались этой возможностью. Для них это означает не только модернизацию мощностей, но и финансовую экономию оборотных средств, что высвобождает ресурсы для технического перевооружения и диверсификации.

- »» Мы работаем в конструктивном диалоге с бизнесом, уделяем особое внимание обратной связи с предприятиями.
- »» Мы ведем постоянную работу с органом-регулятором – Министерством промышленности Республики Беларусь.
- »» Наша цель – эффективно содействовать процессу модернизации производств, при этом формируя базу по потенциальному импортозамещению.



*Виталий ЖУК,
начальник информационно-маркетингового сектора
Минского отделения БелТПП*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Работа в рамках Указа № 77 – это инвестиция в будущее. Она позволяет белорусским производителям:

- »» провести техническое перевооружение;
- »» расширить линейку выпускаемой продукции;
- »» освоить выпуск новой, инновационной продукции.

Все это – фундамент для наращивания экспортного потенциала. Чем современнее наши производства и чем шире ассортимент конкурентоспособных товаров, тем прочнее позиции белорусских компаний на международной арене.

КАК ПОЛУЧИТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЕ?

Практические шаги

1 Убедитесь, что закупаемое/ввозимое оборудование входит в перечень, утвержденный постановлением Совета Министров Республики Беларусь № 408 от 05.06.2024, который основан на Указе Президента № 77 от 04.03.2024.

2 Подготовьте документы. Полный перечень документов указан в п. 2.1 изменений в регламент, утвержденных постановлением Министерства промышленности Республики Беларусь № 8 от 10.09.2025.

3 После оплаты административной процедуры направьте полный пакет документов по адресу: 220113, г. Минск, ул. Я.Коласа, 65, каб. 14.

Более подробная информация на нашем сайте:
<https://minsk.cci.by/administrativnaya-protседura.php>



Работа по Указу № 77 – это вклад в будущее, открывающий белорусским производителям возможности для технического обновления, расширения ассортимента и выпуска инновационной продукции.

Филиал «ТБЗ Сергеевичское»

Ведущий производитель топливных брикетов из торфа

УП «МИНГАЗ»

ТОРФЯНОЙ БРИКЕТ:

- 1** Спрессованный под высоким давлением низинный торф. Без химических добавок
- 2** Благодаря технологии брикетирования торф приобретает удобную форму (кирпич, овал, таблетка), высокую плотность и однородность
- 3** Торф – природное медленно возобновляемое органическое сырье
- 4** Концентрированная энергия в удобной форме

ВЛАЖНОСТЬ ДО 20%

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫЙ ИСТОЧНИК ЭНЕРГИИ

ПРОЧНОСТЬ НЕ МЕНЕЕ 95%

ВЫСОКАЯ ТЕПЛОТДАЧА И НИЗКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЗОЛЫ

ЗОЛЬНОСТЬ ДО 18%

ЭФФЕКТИВНОЕ ТОПЛИВО ДЛЯ КАМИНОВ, ПЕЧЕЙ И КОТЛОВ

НИЗШАЯ ТЕПЛОТА СГОРАНИЯ 3500 ККАЛ/КГ

БРИКЕТ ТОПЛИВНЫЙ ТОРФЯНОЙ

**СУЩЕСТВЕННАЯ
ЭКОНОМИЯ НА ТОПЛИВЕ**

**ЧИСТОТА В КОТЕЛЬНОЙ
И ДОМА**

ЭКОЛОГИЧНЫЙ ВЫБОР

**КОМФОРТ И УДОБСТВО
ОТ ПОКУПКИ ДО СЖИГАНИЯ**

*Выбирайте топливный брикет
Филиала «ТБЗ Сергеевичское»*

WWW.MINGAZ.BY



+375 17 132 14 59

+375 29 124 68 70



tbz@mingas.by

market_torf_tbz@mail.ru

УНП 100308563



МИНСКИЙ ФОРУМ:

ОТ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕДИЦИНЫ ДО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

12 сентября 2025 года в Минске прошел IV Международный форум экономического сотрудничества, приуроченный к празднованию 958-летия столицы. Форум, организованный Минским городским исполнительным комитетом и Минским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты, собрал более 300 представителей деловых и экспертных кругов из 27 стран мира и 15 регионов Российской Федерации, стал важной международной диалоговой площадкой для развития сотрудничества и укрепления экономических связей.

Тема форума в 2025 году — «Мост сотрудничества: от высоких технологий и медицины до туристического потенциала» — отражала стратегический вектор развития белорусской экономики, ориентированный на синергию научных инноваций, здравоохранения и туристической индустрии.

Председатель Минского городского исполнительного комитета Владимир Кухарев отметил: «Задача форума, местных органов власти — создать условия для успешного взаимодействия. Нерешаемых вопросов нет. Главное — желание их решить».





ПЛЕНАРНАЯ ЧАСТЬ ФОРУМА ВКЛЮЧАЛА ПРЕЗЕНТАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ОТРАСЛЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА БЕЛАРУСИ

Первый заместитель Министра экономики Иван Вежновец представил экономический потенциал страны, наглядно обосновав его как надежную платформу для внешнеэкономического сотрудничества и инвестиций, с акцентом на поддержку инновационных и экспортно ориентированных секторов.

Первый заместитель Министра здравоохранения Елена Богдан рассказала о фармацевтических достижениях, медицинской индустрии и научно-технических организациях, активно развивающих производство медицинской техники и кластер медицинского туризма.

Заместитель Министра спорта и туризма Олег Андрейчик акцентировал внимание на разнообразии туристического потенциала – 17 видах туризма, охватывающих медицинский, промышленный, деловой и выставочный направления. Также он отдельно отметил инвестиционные проекты и налоговые льготы, стимулирующие развитие отрасли.





ТЕМАТИЧЕСКИЕ СЕКЦИИ: ОТ РЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДО ПРАКТИКИ ЭКСПОРТА

Форум продолжил работу в формате трех секций, подробно раскрывая вопросы ведения бизнеса и международного сотрудничества.

1 Региональное и международное сотрудничество с Минском. Рассмотрены интеграционные инструменты Беларуси и России, новые финансовые технологии – токенизация, криптовалюты, вопросы кибербезопасности и климатической дипломатии. Впечатляющие успешные кейсы сотрудничества Минска как с российскими регионами – Нижним Новгородом и Орловской областью, так и с Индией, свидетельствуют об активном расширении межрегиональных и международных связей.

2 Инвестиции, инновации, технологии. На площадке Минского городского технопарка эксперты обменялись опытом работы особых экономических зон и промышленных парков, реализации Международной программы инновационного сотрудничества СНГ до 2030 года. Участники поделились передовыми кейсами инновационного развития. В рамках второй секции была организована выставка резидентов технопарка, демонстрирующая инновационные разработки и достижения компаний.

3 Практика бизнеса и экспорт. Основные обсуждения коснулись вопросов логистики, цифровой и биржевой торговли, мер поддержки экспорта и соответствия международным стандартам качества. Обсуждались успешные цифровые проекты и стратегии выхода на зарубежные рынки.



ПОДПИСАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ СОГЛАШЕНИЙ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

По итогам форума состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве между Минским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты и Союзом «Смоленская торгово-промышленная палата». Сергей Набешко отметил: *«Со Смоленской областью подписываем соглашение впервые, несмотря на территориальную близость. Наши региональные соседи помогут нам быстрее выходить на рынок России по направлениям автокомпонентов, машиностроения и промышленного производства».*

ВЫСТАВКА «СДЕЛАНО В БЕЛАРУСИ»

В рамках форума также была организована выставка «Сделано в Беларуси», которая стала масштабной презентационной площадкой, демонстрирующей конкурентоспособность и многообразие белорусской продукции. В центре внимания были ключевые отрасли экономики, в частности медицина и туризм, что отражает стратегическую ориентацию текущего момента, а также постоянный акцент на инновационное и устойчивое развитие.

Медицинский кластер выставки включал крупных производителей фармацевтических препаратов, производителей медицинской техники и научно-технологические организации. Это позволило продемонстрировать достижения белорусской науки и промышленности, направленные на внедрение передовых технологий в здравоохранение и развитие медицинского туризма.

Туристический потенциал был представлен широким спектром направлений: медицинский туризм, санаторно-курортные комплексы, промышленные туристические маршруты, гостиничный бизнес, деловой туризм, выставочная деятельность, услуги туроператоров, информационная поддержка. Такая комплексная экспозиция способствовала установлению новых деловых контактов, развитию партнерств и привлечению инвестиций в туристическую сферу страны.

Выставка стала неотъемлемой частью деловой программы форума, наглядно подтверждая реальный потенциал белорусской экономики и выполняя важную функцию инструмента для укрепления торгово-экономических связей с зарубежными партнерами.



ФОРУМ ПОДТВЕРДИЛ СТАТУС МИНСКА КАК ЦЕНТРА ДЕЛОВОГО ДИАЛОГА И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

IV Международный форум экономического сотрудничества подтвердил динамичное развитие белорусской экономики и продуманную стратегию интеграции с зарубежными партнерами. Форум укрепил статус Минска как центральной площадки для диалога бизнеса, власти и экспертного сообщества, способствующей активизации международных контактов, привлечению инвестиций и внедрению инноваций. Мероприятие также стало значимым событием для всего экономического конгломерата, отражая стремление Беларуси к устойчивому развитию и открытому сотрудничеству на глобальном уровне.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА «ИННОПРОМ. БЕЛАРУСЬ»: ТРИУМФ ТЕХНОЛОГИЙ И КООПЕРАЦИИ

С 29 сентября по 1 октября 2025 года Минск впервые принял международную промышленную выставку «ИННОПРОМ. Беларусь». Премьера события на площадке МВЦ «БелЭкспо» доказала: Беларусь стала полноценным хабом для диалога ведущих промышленных сил Евразии.

За три дня мероприятие посетили более 14 000 человек из 24 стран мира. 520 компаний из Республики Беларусь, Российской Федерации, Республики Казахстан, Республики Узбекистан и Кыргызской Республики продемонстрировали свою продукцию на выставочной экспозиции. 73 региона Российской Федерации приняли участие в мероприятии, из них 23 региона были представлены со стендами на выставке.

БЕЛОРУССКИЙ АКЦЕНТ: ОТ КОНЦЕПТОВ К КОНТРАКТАМ

Павильон Республики Беларусь, объединивший 195 предприятий, стал одним из центральных точек притяжения. Именно здесь гости могли увидеть будущее индустрии в действии: самосвалы на альтернативном топливе, беспилотные вертолеты, умный общественный транспорт

«ИННОПРОМ. БЕЛАРУСЬ» В ЦИФРАХ

Площадь выставки	Свыше 20 000 кв. м
Количество посетителей и участников	Более 14 000 человек
Количество стран-участниц	24
Общее число компаний	520
Иностранные участники	290
Количество российских регионов	73
Белорусская экспозиция	71 стенд 195 предприятий



и человекоподобные роботы. Но выставка не ограничилась демонстрацией технологий – она стала платформой для конкретных сделок.

В рамках форума было анонсировано несколько стратегических проектов, включая создание Центра белорусской техники в Санкт-Петербурге, лицензирование производства фармпрепаратов и совместную разработку супертяжелых карьерных самосвалов на водородном топливе.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КАК ДИАЛОГ

Ключевой темой пленарной сессии «Союз новых технологий: создавая промышленность будущего» с участием глав Правительств Беларуси, России, Азербайджана, Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Узбекистана, министров промышленности Ирана и Кубы стало углубление кооперации. Участники обсуждали цифровизацию, беспилотный транспорт, финтех для экспорта и подготовку кадров для индустрии 4.0.

Особую практическую ценность имела программа В2В-переговоров, организованная Минским отделением БелТПП. Делегация уральских компаний из Свердловской области провела более 100 встреч с такими гигантами, как МАЗ, МТЗ, «АМКОДОР» и «Белэнерго», а также посетила с выездными визитами производства БелАЗа и МЗКТ для глубокого погружения в их технологические процессы.

УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ – НОВАЯ ВСТРЕЧА

Успех первой выставки открыл путь для продолжения. Важно, что работа не прервется: в 2026 году «ИННОПРОМ. Беларусь» вновь состоится в Минске. Это событие станет следующим шагом в укреплении статуса Беларуси как важного центра промышленной дипломатии и технологического сотрудничества в регионе, предоставив бизнесу и отраслевым экспертам еще одну возможность для прямого диалога и заключения контрактов.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

Успешный дебют «ИННОПРОМ. Беларусь» подтвердил статус Минска как важной точки на карте глобальной промышленной повестки. Выставка наглядно показала, что белорусская промышленность готова не только демонстрировать собственные инновации, но и выступать надежным партнером в создании совместных технологических решений.



Международная промышленная выставка «ИННОПРОМ. Беларусь» в Минске стала не только демонстрацией инновационных технологий, но и эффективной площадкой для делового взаимодействия.

В рамках мероприятия Минским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты была организована обширная программа В2В-переговоров, в ходе которой представители десятка уральских компаний из Свердловской области получили возможность работать в двух форматах – на коллективном стенде региональной делегации и непосредственно с выездом на ведущие белорусские предприятия.

Во время выставки состоялось более 100 деловых встреч, в которых участвовали крупные промышленные игроки, такие как МАЗ, МТЗ, «АМКОДОР», а также предприятия, входящие в систему «Белэнерго». Особое внимание уделялось посещениям стратегических производств БелАЗа и МЗКТ, что позволило партнерам более детально ознакомиться с производственными мощностями и технологиями этих предприятий.

ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

СОВЕТ ПО РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ МИНГОРИСПОЛКОМЕ



Совет по развитию предпринимательства при Мингорисполкоме — это постоянно действующий консультативный орган, ключевой в налаживании эффективного диалога между бизнес-сообществом и государственными структурами. Его главная задача — поддержка и развитие предпринимательской деятельности в столице, а также оперативное решение актуальных проблем, в том числе путем формирования обоснованных предложений по изменению правовой базы.

В состав Совета входят представители государственных органов, руководители ведущих предприятий и представители частного бизнеса, которые формируют экономический фундамент столицы. В числе членов Совета по развитию предпринимательства при Мингорисполкоме — генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко. Возглавляет Совет первый заместитель председателя Мингорисполкома.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ:

»»» рассмотрение и обеспечение реализации программ поддержки малого и среднего бизнеса

в Минске, разработка и продвижение инициатив для активизации предпринимательской деятельности;

»»» анализ текущей практики работы предпринимателей, выявление основных проблем и подготовка предложений для их комплексного решения;

»»» рассмотрение спорных и конфликтных ситуаций между предпринимателями и местными органами власти, выработка мер по их разрешению;

»»» повышение правовой грамотности и деловой этики предпринимателей, развитие навыков решения проблем через публичные обсуждения и диалог.

Совет по развитию предпринимательства при Минском городском исполнительном комитете в 2025 году сосредоточил усилия на комплексной поддержке и развитии производителей импортозамещающей продукции, уделяя особое внимание малому и среднему бизнесу, включенному в программу импортозамещения. В рамках программы в 2025 году приняли участие более 350 предприятий, предлагающих свыше 560 актуальных позиций востребованной продукции на внутреннем рынке.

Особое внимание уделяется не только стимулированию производства, но и продвижению выпускаемой продукции. Для этого Совет выстраивает эффективное и системное взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами. Цель – максимально снизить административные барьеры и упростить процедуры, связанные с закупками товаров, выполнением работ и оказанием услуг, что способствует более активному участию белорусских производителей в государственных и муниципальных тендерах.

Кроме того, Совет играет ключевую роль в совершенствовании нормативно-правовой

Малый и средний бизнес формируют около 37% налоговых поступлений в бюджет столицы, что свидетельствует о высокой деловой активности и растущей уверенности предпринимателей.

базы, регулирующей предпринимательскую деятельность в Минске. Особое значение уделяется вопросам регулирования потребительского рынка с акцентом на развитие цифровой среды и внедрение современных технологий.

Активное участие Совета позволяет своевременно выявлять и оперативно решать возникающие проблемы, способствуя инновационному развитию и повышению конкурентоспособности столичных предприятий. Благодаря тесному сотрудничеству бизнеса и органов власти формируется динамичная и устойчиво развивающаяся предпринимательская экосистема, которая открывает новые возможности для роста и укрепления городской экономики.



Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты в рамках одного из заседаний выступило с инициативой, направленной на поддержку промышленных предприятий. Речь идет об освобождении от ввозного НДС технологического оборудования, не имеющего отечественных аналогов, а также запасных частей и комплектующих к нему в рамках Указа Президента № 77 «Об освобождении от НДС», который призван стимулировать модернизацию существующих и создание новых производственных мощностей.

Обязательным условием для применения льготы является наличие заключения Минского отделения БелТПП, подтверждающего отсутствие в республике соответствующих производств.

– *Бизнес сталкивается с определенными трудностями при оформлении пакета документов, что приводит к увеличению сроков подготовки, а зачастую и к дополнительным расходам,* — отметил генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко. Он подчеркнул, что нынешнее

заседание стало площадкой для конструктивного диалога между государственными органами и представителями бизнеса, направленного на выработку взвешенных и консолидированных решений.

Внимание было уделено упрощению административных процедур. Поддержанные предложения Минского отделения БелТПП уже нашли отражение в оперативных изменениях законодательства: с 10 сентября 2025 года действует Постановление Министерства промышленности Республики Беларусь № 8, которое регулирует процесс подготовки документов.

Если у вас есть вопросы или предложения для обсуждения в рамках заседания Совета по развитию предпринимательства при Мингорисполкоме, обращайтесь в Минское отделение БелТПП.

задайте свой вопрос





NERO

ОТ АВТОМАТИКИ ДЛЯ ДОМА К ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ СИСТЕМАМ ДЛЯ «УМНЫХ ГОРОДОВ»

КАК БЕЛОРУССКАЯ КОМПАНИЯ NERO ELECTRONICS СОЗДАЕТ ЦИФРОВУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ БУДУЩЕГО

История Nero Electronics – это пример того, как инженерное любопытство и настойчивость могут привести к созданию высоких технологий, которые сегодня формируют облик «умных городов».

Всё началось в середине 1990-х, когда группа студентов Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники решили применить свои знания на практике. Тогда, в эпоху, когда бытовая электроника в Беларуси только начинала развиваться, они выбрали амби-

циозную цель: делать надежные, современные и конкурентоспособные устройства.

Рассказать подробнее о том, как развивалась компания и как оригинальные новомодные идеи превращались в реальность, мы пригласили учредителя и директора Nero Electronics Виталия Скакалова.

– Расскажите, пожалуйста, как по сути студенческий стартап вырос в международную компанию с собственными разработками?

– Мы начинали в 1990-е, когда освоить технологичный бизнес было насколько просто, настолько же и сложно. С одной стороны, спрос на новинки был высоким, а рынок очень эластичным, с другой стороны, наладить новое и довольно сложное производство было практически непосильной задачей. Мы стартовали с выпуска электронных устройств для автоматизации роллет и рулонных ворот с электроприводом.

Все это было на тот момент новшеством, первая роллета в Беларуси была установлена в 1991 году. Это было дорогое удовольствие, не говоря уже об автоматике для дистанционного управления: механизм привозили из Европы и предлагали обычно дорогие бренды. Поэтому возникла идея сделать более доступные устройства. В то время страна переживала настоящий бум малого предпринимательства и частной торговли: нужны были роллеты на торговые точки, офисы на первых этажах, коттеджи и гаражи. Уровень развития бизнеса не позволял иметь прямые контракты с производителями или крупными поставщиками, и нам приходилось искать электронные компоненты на радиорынке, буквально стояли в очередях. Покупали все за собственные средства. Первая наша продукция была создана вручную, что требовало огромного энтузиазма и усердия. Но этот этап оказался школой инженерной точности и проверки на прочность коллектива единомышленников.

Вот в такой борьбе с трудностями и возник первый амбициозный проект: сделать автоматику,

которая будет передавать команды управления по существующей электропроводке в здании (*power line communication* – PLC). Мы понимали, что если удастся – это сразу патент и бюджетное решение для офисов и коттеджей с надежным центральным управлением всеми роллетными и воротными конструкциями.

– Какие ключевые этапы развития компании Вы можете выделить и каким образом менялась стратегия?

– О первом этапе я уже подробно рассказал. Это 1990-е, поиск новых технологий и формирование технической базы. Вторым этапом наступил в 2000-х, когда мы сфокусировались на создании умных систем учета электроэнергии с возможностью дистанционной передачи данных, а далее подтянули остальные направления: учет воды и газа. Это первый шаг в область IoT для нас и для страны в целом.

Третий ключевой этап – создание собственной технологии передачи данных – Nero UNB (Ultra Narrow Band). Это наша собственная разработка, позволившая обеспечить надежную передачу данных даже там, где традиционные технологии бессильны – например в подвалах. Запатентованный проприетарный протокол обеспечил нам техническую независимость от зарубежных поставщиков.

Четвертый этап – участие в развитии цифровизации и реальных проектах, поддерживающих концепцию «умных городов», внедрение комплексных IoT-решений в коммунальной сфере и участие в международных проектах. Это поворот к системной цифровизации всех аспектов городской инфраструктуры с акцентом на энергоэффективность и устойчивое развитие.

Завод Nero Electronics



– Есть ли у Nero Electronics своя философия? Или назовите основные принципы, которыми вы руководствуетесь.

– Мы всегда ставили задачу создавать технологии простыми в эксплуатации и реально полезными. Это не просто коммерческий подход – это философия уважения к конечному пользователю и культуре инженерного творчества. Акцент делается на качественный продукт, который служит длительное время без сбоев, и на тесное сотрудничество с заказчиками, чтобы наши решения не были шаблонными, а отвечали конкретным бизнес-задачам.

Также для нас важна независимость от зарубежных технологий. Мы выбираем путь устойчивого развития и постоянных инженерных инноваций, при этом способствуя цифровизации общества.

– Расскажите, пожалуйста, о технических особенностях и инновациях ваших продуктов.

– Сегодня Nero Electronics – это комплекс умных решений, построенных на собственной проприетарной технологии передачи данных

NERO UNB. В основе системы лежит обеспечение надежной связи, минимизируя риски потери данных, и автоматизация учета ресурсов для сферы ЖКХ.

Система позволяет не только точно и оперативно собирать данные об учете ресурсов, но и управлять потреблением, включая функции автоматизации и контроля доступа.

Также мы разработали собственный стек программного обеспечения, который обеспечивает интеграцию со смарт-сервисами и аналитическими платформами. Это позволяет заказчикам внедрять умные решения комплексно и с учетом долгосрочного развития.

– Сейчас основа в стратегии развития вашей компании – «умный город».

– Концепция «умного города» сегодня – это не просто тренд, а насущная необходимость в эпоху развития цифровизации. Ведь умные устройства и желание отказаться от проводов – одно из ведущих направлений нашего времени. Тенденция коснулась и сферы ЖКХ услуг, в связи с этим в 2023 г. был принят Указ Президента Республики

Секрет успеха Nero Electronics – создание и развитие компетентной команды. В компании сформировалась культура инноваций и глубокой вовлеченности инженеров, которые не просто выполняют задачи, а создают решения будущего.



На производстве Nero Electronics

Беларусь от 29 ноября 2023 г. № 381 «О цифровом развитии». Данный указ нацелен на ускорение развития и внедрения интеллектуальных автоматизированных систем, что в последствии послужит новым стимулом к развитию и внедрению АСКУВ (СДСП) и АСКУГ.

На сегодняшний день компания Nero Electronics активно реализует проекты в сфере комплексного учета ресурсов с использованием собственной технологии NERO UNB не только на территории Республики Беларусь, но и на внешних рынках.



– Вы результативно заявляете о себе на международной арене.

– Да, мы вышли за пределы рынка Беларуси и уверенно продвигаемся на рынках СНГ, Ближнего Востока и стран «дальней дуги». Наши продукты отвечают самым высоким международным стандартам.

Например, в 2024 году мы реализовали масштабный проект совместно с нашим партнером NERO GROUP (Казахстан) – запуск SMD-линии в Казахстане, где Nero Electronics выступила поставщиком оборудования и экспертом по монтажным и пусконаладочным работам. Это был первый опыт организации производственной линии за пределами Беларуси, и проект успешно завершился – оборудование введено в эксплуатацию, персонал прошел обучение, а производство первых приборов учета стало символом нового этапа сотрудничества.

Сегодня Nero Electronics продолжает делиться своим опытом и технологическими решениями, помогая партнерам внедрять ERP- и CRM-системы, оптимизировать производственные процессы и выстраивать эффективное управление проектами.

Совместная работа доказала: нас объединяет не только общий подход к делу, но и стремление к технологическому развитию и локализации производства. Впереди – новые технологические инициативы, расширение производства и развитие совместных решений для рынков Беларуси и Казахстана.

Большую помощь и содействие в международном сотрудничестве и трансграничной торговле оказывает Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты. Это грамотные административные процедуры, экспертиза, сертификации и локализации производства, а также поддержка в расширении экспортных возможностей. Эти возможности открывают двери на новые рынки и укрепляют технологический бренд Беларуси за рубежом.

Получено 63 собственных патента в области технологий связи. Это результат многолетней работы команды инженеров, разработчиков и тестировщиков.



– Nero Electronics имеет многолетний и очень успешный опыт сотрудничества с УП «Минское отделение торгово-промышленной палаты».

– Нашему партнерству более 20 лет, и это взаимодействие играет очень большую роль в развитии компании, особенно в части проведения экспертиз по подтверждению соответствия выпускаемой продукции условиям и критериям, предъявляемым к продукции собственного производства, а также определения страны происхождения товаров. За столь длительный период деятельности Nero Electronics развила линейку выпускаемой электротехнической продукции до порядка 1500 видов номенклатурного ряда! Ежегодное проведение специалистами Минского отделения БелТПП экспертиз позволило нам успешно развиваться как резиденту СЭЗ «Минск», неуклонно расширять экспортные рынки сбыта, от ближнего зарубежья до стран ЕС, Ближнего Востока, Средней Азии, Южной Африки. Благодаря высокому уровню компетенции специалистов Минского отделения БелТПП мы получаем комплексную консультационную поддержку

при подготовке пакета документов на широкий ассортимент продукции, рекомендации всегда носят конструктивный характер, с анализом действующих норм права и правоприменительной практики не только в Республике Беларусь, но и в странах экспорта нашей продукции.

Прошедший 2025 год стал для нашей компании по-настоящему прорывным. Впервые продукция Nero Electronics включена в Евразийский реестр промышленных товаров государств – членов ЕАЭС. Проведены подготовительные мероприятия по формированию пакета документов для проведения экспертизы на соответствие производимой нами продукции на территории Российской Федерации. Все это позволит значительно расширить наш рынок сбыта.

Профессиональное сопровождение специалистами Минского отделения БелТПП является стратегически важным для дальнейшего увеличения товарооборота в Российской Федерации, Республике Казахстан, странах Ближнего Востока. Кроме того, Nero Electronics активно участвует во внешнеэкономических мероприятиях,





Основатели Nero Electronics:
Виталий Скакалов (директор), Игорь Бобров и Павел Прохоров

Компания Nero Electronics ежегодно производит более 1 000 000 электронных модулей.

Установлено более 4 500 000 точек «умного» учета в странах СНГ и Европы.

организуемых Минским отделением БелТПП. Участие в форумах и деловых встречах помогает находить новые контакты, развивать экспорт и укреплять международные связи. Отдельного внимания заслуживает формат приема иностранных делегаций на нашем предприятии, эти визиты также проводятся в рамках программ Минского отделения БелТПП. Такие встречи позволяют потенциальным партнерам лично ознакомиться с производственными возможностями Nero Electronics, оценить технологический уровень компании, профессиональные навыки сотрудников. Для нас Минское отделение БелТПП – не просто экспертная организация, а надежный деловой партнер, с которым связывают общие цели: развитие белорусского производства высокотехнологической продукции, обеспечение и расширение экспорта, укрепление промышленного потенциала страны и продвижение отечественных технологий на международной арене.

– Поделитесь секретом, что лежит в основе успеха Nero Electronics?

– Создание и развитие компетентной команды. У нас сформировалась культура инноваций

и глубокой вовлеченности инженеров, которые не просто выполняют задачи, а создают решения будущего. Мы активно сотрудничаем с вузами, поддерживаем R&D-проекты и обучаем молодых специалистов, стимулируя их рост и развитие.

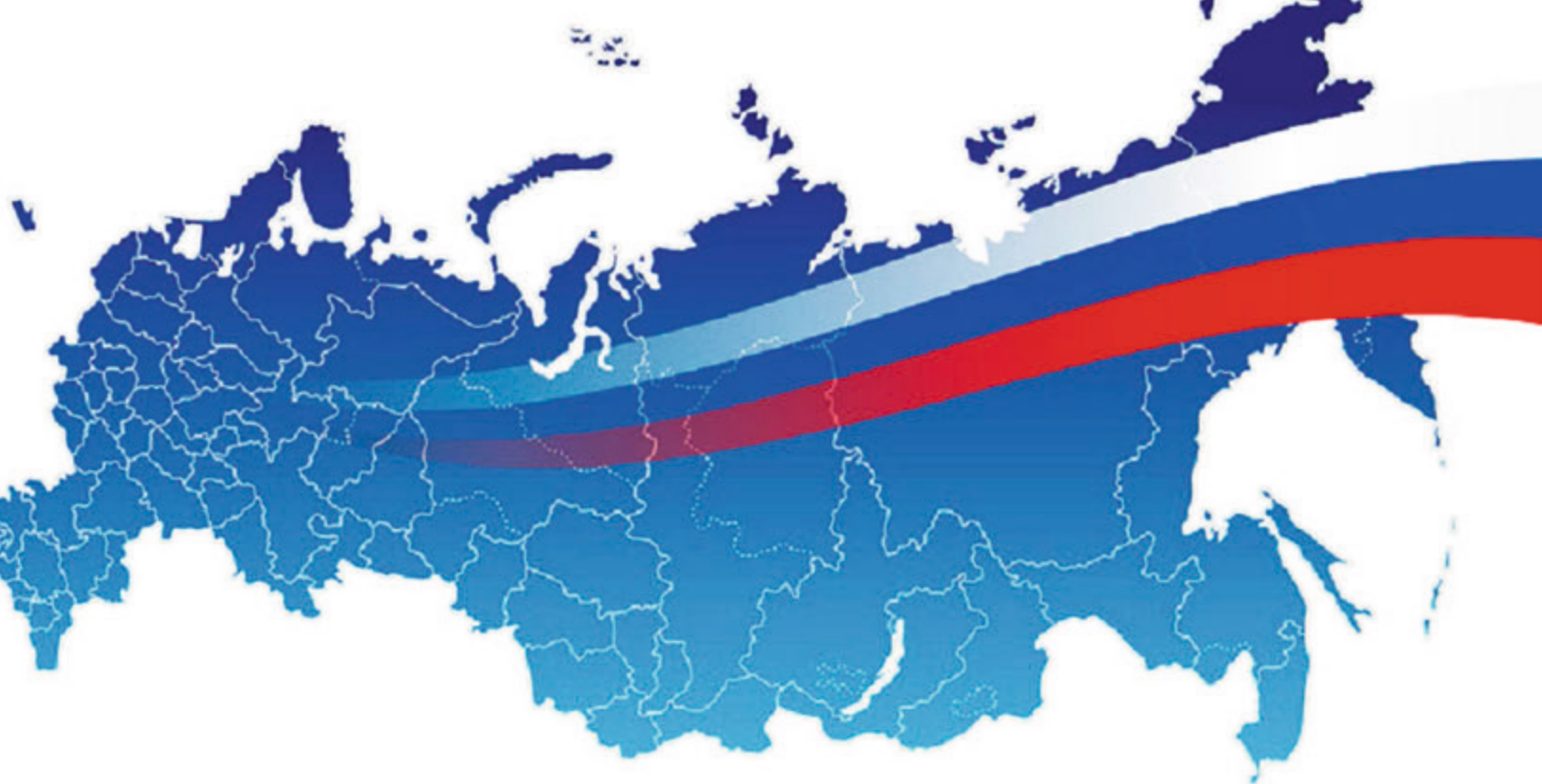
Каждый сотрудник видит реальный результат своей работы – это действует как сильный мотиватор. Мы гордимся нашей коллективной историей и тем, что вместе вносим вклад в строительство цифровой инфраструктуры страны.

– Расскажите, пожалуйста, о планах вашей компании на будущее.

– Мы планируем расширять продуктовую линейку IoT-решений, выходить на новые рынки и усиливать наше присутствие в проектах «Умные города».

Важно и развитие партнерств, как внутри страны, так и на международном уровне. Технологический прогресс требует от нас постоянного совершенствования и внедрения новых решений. Наша миссия – создавать надежные и понятные технологии, которые делают жизнь проще и комфортнее.

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ – СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР В МНОГОЧИСЛЕННЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТАХ



Сотрудничество между Беларусью и Россией носит долгосрочный стратегический характер: страны активно кооперируются в экономике, безопасности, науке, культуре и политике в рамках Союзного государства. Среди ключевых направлений – углубление торговых связей, реализация совместных программ по импортозамещению, военно-техническое сотрудничество,

совместные космические программы, а также научные, образовательные и культурные проекты.

На российский рынок приходится около 60% всей белорусской внешней торговли. Важную роль играет сотрудничество Беларуси с регионами Российской Федерации, о чем свидетельствуют обмены многочисленными делегациями на самом высоком уровне, а также встречи с главами субъектов РФ.

Между регионами Республики Беларусь и субъектами Российской Федерации заключены и действуют порядка 600 соглашений по торгово-экономическому, социально-гуманитарному, научному и культурному сотрудничеству. В том числе установлено 157 побратимских связей. Дополнительно ко всему созданы порядка 80 совместных советов и групп делового сотрудничества.

Беларусь осуществляет экономическое взаимодействие со всеми российскими регионами, среди которых особое место занимают Центральный, Уральский, Приволжский и Северо-Западный федеральные округа. При этом в последние годы Минск стал активно наращивать отношения с Дальним Востоком, который белорусские власти всерьез рассматривают в качестве стратегически важного направления своей внешней торговли и логистики.



ДНИ МИНСКА В МОСКВЕ: БИЗНЕС-ФОРУМ КАК КЛЮЧ К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПАРТНЕРСТВАМ

Дни Минска прошли в Москве с 18 по 21 сентября 2025 года. В центре делового внимания – бизнес-форум «Минск и Москва: новый драйвер развития», собравший свыше 70 участников из двух столиц; среди них руководители 26 ведущих белорусских компаний, государственных и муниципальных структур.

Генеральный директор Минского отделения Белорусской торгово-промышленной палаты Сергей Набешко отметил, что форум ставил перед собой цель не просто укрепить уже существующие связи, а определить новые точки роста, добавив дополнительный «драйв» в партнерство двух городов.

Выступления высокопоставленных гостей: председателя Минского городского исполнительного комитета Владимира Кухарева, Государственного секретаря Союзного государства Сергея Глазьева и Министра Правительства Москвы, руководителя Департамента внешнеэкономических и международных связей города Москвы Сергея Черёмина – задали тон для конструктивного диалога. Владимир Кухарев подчеркнул важность накопленного за годы сотрудничества опыта

и отметил непрерывный рост товарооборота, который в 2024 году увеличился на 13,2% по сравнению с предыдущим периодом, а в 2025 году продолжил уверенный рост.



«Столицы должны занимать лидирующие позиции. Такие форумы позволяют обсудить актуальные вопросы и наработать перспективные направления. Мы продолжим создавать условия для бизнеса», – резюмировал Владимир Кухарев.



Сергей Глазьев добавил, что около половины взаимной торговли России и Беларуси приходится на взаимосвязь двух столиц, делая ее естественным центром интеграционных процессов. Он напомнил, что Минск и Москва — лидеры в технологиях «умного города» и ИТ, и сообщил об обсуждении проекта высокоскоростной магистрали между столицами.

Сергей Черёмин отметил, что Москва – один из уникальных мегаполисов, который оказывает все возможные меры поддержки для развития бизнеса, не делая разницы между российскими или иностранными компаниями: главное, чтобы они были резидентами Москвы. Сегодня столица предоставляет более 150 мер поддержки – это и налоговые льготы, и субсидирование процентных ставок, и предоставление средств на развитие стартапов.

Президент Московской ТПП Владимир Платонов высоко оценил значение нынешнего форума: «У России и Беларуси одна общая история, но мы идем своими путями. Поэтому такие встречи и обмен опытом очень полезны».

В повестке бизнес-форума – комплексные вопросы институционального развития, акцентированные на роли торгово-промышленных палат как координаторов в развитии платформы «Москва – Минск», расширение возможностей межкорпоративного сотрудничества. Важной темой стало улучшение условий для инвесторов в свободных экономических зонах и промышленных парках, а также внедрение финансовых инструментов, снижающих валютные риски: сегодня более 95% взаимных расчетов ведется в национальных валютах.

СПРАВОЧНО

Беларусь занимает 4-е место среди внешних торговых партнеров Москвы.

В 2024 году товарооборот Беларуси с московскими резидентами превысил 22 млрд долл. США. В 2025-м продолжил стабильно расти.

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ФОРУМА – ПОДПИСАНИЕ ДОКУМЕНТОВ. СРЕДИ НИХ:

- »»» соглашение между РПТУП «Управляющая компания холдинга «Белорусская цементная компания» и ООО «Торговый Дом «МОСТ» о развитии поставок в строительную отрасль и расширении логистики;
- »»» соглашение с АО «Дорожно-строительная компания «АВТОБАН» о совместных инфраструктурных проектах и обмене инновационными технологиями;
- »»» контракт на поставку продукции ОАО «Минский часовой завод» в розничную сеть «Олтайм», обеспечивающий расширение товарного присутствия белорусского производства в России.



Бизнес-форум «Минск и Москва: новый драйвер развития» завершился насыщенными B2B-переговорами, в ходе которых участники наладили прямые деловые контакты и наметили планы для реализации совместных инициатив, укрепляя государственно-частное партнерство.

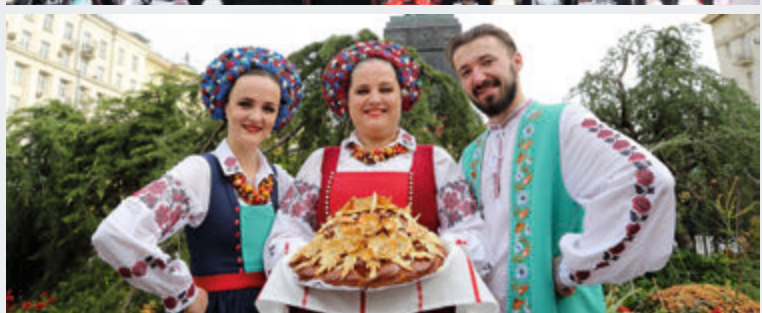
В рамках Дней Минска в Москве также прошли специализированные отраслевые круглые

столы по вопросам взаимодействия в сфере развития туризма Минска и Москвы, по обмену опытом в сфере социальной защиты населения, а также развития молодежного сотрудничества. Были организованы телемосты по вопросам медицины и туризма, а также обмена опытом между образовательными учреждениями.

Ближе познакомиться с промышленной продукцией белорусских производителей, ведущими брендами текстиля, трикотажа, косметики, народными промыслами и художественными сувенирами москвичи и гости российской столицы смогли на ярмарке на Тверской площади. Посетителей также ожидали многочисленные презентации продовольственных товаров, распродажа туров в Минск и другие города Беларуси. Белорусские товары традиционно пользуются повышенным спросом на московском рынке, особенно белорусская «молочка».

Ярмарка подарила посетителям яркие впечатления и возможность глубже познакомиться с белорусской культурой. В программе были мастер-классы от ремесленников, которые научили делать украшения в народном стиле. Также выступили известные фольклорные коллективы: хореографический ансамбль «Хорошки», народный ансамбль белорусской песни «Купалинка» и вокально-хореографический ансамбль «Белы Птах».

В завершение программы Дней Минска в Московском международном Доме музыки состоялся гала-концерт с участием белорусских творческих коллективов, таких как Национальный академический концертный оркестр Беларуси и ансамбль «Песняры».





БЕЛАРУСЬ – ОМСК

БЕЛАРУСЬ – ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ: ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ УВЕЛИЧИТЬ ТОВАРОБОРОТ ДО 100 МИЛЛИОНОВ ДОЛЛАРОВ США

В конце сентября состоялся рабочий визит белорусской делегации Минской области во главе с председателем Минского облисполкома Алексеем Кушнаренко в Омскую область Российской Федерации. В состав делегации вошли руководители ведущих предприятий региона. Мероприятия визита стали важным этапом в развитии межрегионального сотрудничества между Беларусью и Омской областью.

СОТРУДНИЧЕСТВО РАЗВИВАЕТСЯ СТАБИЛЬНО

В Омске 23 сентября состоялось заседание совместной комиссии по торгово-экономическому и инвестиционному сотрудничеству между Омской областью и Республикой Беларусь, которое провели губернатор Омской области Виталий Хоценко и председатель Минского облисполкома Алексей Кушнаренко. В ходе встречи были подведены итоги первого года реализации масштабного Плана мероприятий на 2024–2026 годы, охватывающего 11 ключевых направлений взаимодействия: промышленность, агропромышленный комплекс, науку, культуру и туризм и др.

За прошедший год сотрудничество вышло на новый уровень благодаря регулярным видеоконференциям, взаимным визитам делегаций и успешной реализации совместных проектов. Алексей Кушнаренко отметил системный характер взаимодействия и высокую интенсивность контактов между регионами, подчеркнув: «Наше сотрудничество развивается стабильно и планомерно, мы поставили этой работе четкие цели и успешно их достигаем».

Итогом заседания стало подписание протокола комиссии, а также соглашения о побратим-

ских связей между Калачинским районом Омской области и Червенским районом Минской области. В центре внимания комиссии находились вопросы развития товарооборота, аграрного и промышленного секторов, а также реализации «дорожной карты» сотрудничества в химической и нефтехимической промышленности.

Особое внимание уделялось перспективам запуска прямого авиасообщения между Минском и Омском, что откроет новые возможности для деловых и культурных контактов.

СПРАВОЧНО

В 2025 году товарооборот между Минской и Омской областями вырос на 64%, что стало значительным увеличением по сравнению с предыдущим годом.

Омская область активно поставляет в Беларусь продукцию нефтепереработки, а также семена, в том числе уникальную фиолетовую пшеницу, которая вызывает особый интерес среди белорусских аграриев благодаря своим полезным качествам и перспективам использования в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.

Беларусь экспортирует в Омскую область разнообразные продукты питания, продукцию деревообрабатывающей промышленности, а также широкий ассортимент техники – от сельскохозяйственной до специализированной машиностроительной. Эти поставки охватывают продукцию ведущих белорусских производителей, которые активно развивают свои позиции на российском рынке.

О ФИОЛЕТОВОЙ ПШЕНИЦЕ. Это особый сорт зерновых с высокой питательной ценностью и улучшенными агротехническими характеристиками. Благодаря содержанию антиоксидантов и природных пигментов она обладает повышенной устойчивостью к болезням и изменениям окружающей среды, что делает ее привлекательной для использования как в пищевой промышленности, так и для кормления животных. В Беларуси интерес к фиолетовой пшенице растет в контексте здорового питания и расширения ассортимента зерновых культур.

Использование фиолетовой пшеницы может открыть новые экспортные ниши как для белорусских, так и для российских производителей сельхозпродукции.

РАСШИРЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И НОВЫЙ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЗАЛ БЕЛУССКОЙ ТЕХНИКИ

В Омской области функционируют два мультибрендовых центра белорусской техники – на площадках АО «База Агрокомплект» и ООО Холдинг «ВелКом».

АО «База Агрокомплект» 24 сентября 2025 года открыло новый выставочный зал белорусской сельскохозяйственной техники. На открытии присутствовали губернатор Омской области Виталий Хоценко и делегация Минской области во главе с Алексеем Кушнаренко. В рамках мероприятия гостям провели экскурсию по выставочному залу, предпродажному цеху и офису продаж.

ООО Холдинг «ВелКом» является ключевым игроком на рынке Омской области по поставкам сельскохозяйственной техники и запчастей. Год назад компания открыла выставочный павильон на собственной площадке. В 2025 году состоялось открытие второй очереди мультибрендового центра площадью около 2000 кв. м, что позволило значительно расширить выставочные и торговые площади. ООО Холдинг «ВелКом» имеет прямые дилерские контракты с 16 белорусскими производителями, включая МТЗ, «Гомсельмаш», «АМКОДОР», МАЗ.





ОТКРЫТИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ

В Омской области состоялось торжественное открытие представительства Белорусской торгово-промышленной палаты – четвертого офиса Палаты на территории Российской Федерации. Генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко вручил свидетельство официального представителя Ивану Величеву, директору ООО Холдинг «ВелКом». Это назначение открывает новые возможности для развития делового сотрудничества и продвижения белорусской продукции на рынках Омской области и России в целом.

Губернатор Минской области подчеркнул важность присвоенного ООО Холдинг «ВелКом» статуса официального представителя БелТПП: *«Одна из наивысших оценок, которую вы сегодня получили, – это статус официального представителя Белорусской торгово-промышленной палаты. Это знак особого доверия, уважения к вам».*

НОВЫЕ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕС-ОТНОШЕНИЙ

Визит Минской делегации и подписанные соглашения ясно демонстрируют серьезные намерения обеих сторон расширить бизнес-отношения и координировать усилия в различных сферах. Планируется дальнейшее развитие агропромышленного

комплекса, внедрение технологий в промышленность, расширение культурного обмена и повышение логистической доступности, в том числе с помощью возможного запуска прямого авиа-сообщения.

Стороны поставили задачу увеличить товарооборот до суммы свыше 100 млн долл. США, что отражает высокий потенциал и растущую динамику сотрудничества между Беларусью и Омской областью. Активная работа комиссий, обмен опытом и совместные проекты создают прочную основу для долгосрочного и взаимовыгодного партнерства.



БЕЛАРУСЬ – ВОЛОГДА

ДНИ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:

ДЕЛОВОЙ ДИАЛОГ ПЕРЕХОДИТ В ПРАКТИЧЕСКУЮ ПЛОСКОСТЬ

Когда речь заходит о Вологодчине, сразу вспоминаются древние храмы, ажурные изысканные кружева, расшитые узорами жилеты, уggi и другие изделия из натуральной овчины. Но сегодня Вологодчина славится не только своими промыслами, а прежде всего тем, что является современным индустриальным хабом Северо-Запада России. Здесь производят сталь для международных трубопроводов, автомобильные комплектующие для европейского автопрома и высокотехнологичную лесопroduкцию.



Именно промышленный потенциал стал главной темой Дней Вологодской области в Республике Беларусь. Мероприятие было направлено на укрепление сотрудничества между регионами и привело к подписанию Программы взаимодействия на 2026–2028 годы.

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА: ОТ СЛОВ К КОНКРЕТНЫМ КОНТРАКТАМ

Масштабные Дни Вологодской области в Республике Беларусь прошли 23–25 августа 2025 года. Минск собрал представителей ключевых отраслей со всех регионов Беларуси и стал площадкой для основательного знакомства с торгово-экономическим, инвестиционным и туристическим потенциалом Вологодской области.

Деловая программа началась с пленарного заседания. Среди почетных гостей с приветственными словами выступили губернатор Вологодской области Георгий Филимонов, председатель концерна «Беллесбумпром» Александр Пшенный, первый заместитель председателя Минского городского исполнительного комитета Надежда Лазаревич и торговый представитель Российской Федерации в Беларуси Юрий Золотарев.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Беларусь занимает около 20% во внешнеторговом обороте Вологодской области, являясь ее ключевым партнером.

Основу белорусского экспорта в Вологодскую область составляют устройства на жидких кристаллах, лазеры, тракторы и седельные тягачи, комплектующие к автомобилям и тракторам, а также азотные удобрения.

Импорт из Вологодской области включает плоский прокат различных видов стали, проволоку, медь и медные сплавы, отходы и лом черных металлов.

Ключевым пунктом программы явилась презентация возможностей Вологодского региона: гости представили торгово-экономический, инвестиционный и туристический потенциал. Каждый участник российской бизнес-делегации провел от 8 до 12 B2B-встреч с белорусскими партнерами, заключили ряд важных соглашений муниципального и коммерческого характера.



Значимым событием стала церемония подписания важных документов. При участии губернатора Вологодской области был подписан План развития сотрудничества между Правительством области и Правительством Республики Беларусь на 2026–2028 годы. Также состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Министерством лесного комплекса Вологодской области и холдингом «АМКОДОР-ЛЕСМАШ».

В торжественной обстановке были подписаны соглашения о партнерстве на муниципальном уровне между Вологодой и Могилевом, Вологодой и Октябрьским районом Минска, а также между Великоустюгским округом и Полоцким районом. Такие связи создают платформу для углубления взаимодействия на разных уровнях и открывают новые горизонты для совместных проектов. Завершилась церемония подписанием ряда коммерческих контрактов.

Вологодские предприятия – «Вологодские машины», «Норд Фид», «Некстпроммет», «Бабаевский леспромхоз», «Сосна», «Рустрэйдвуд» – заключили договоры с белорусскими компаниями на поставку пищевых цистерн, кормовой муки, мебели, лесоматериалов и комплектующих для деревообработки. Эти контракты демонстрируют

реальный экономический эффект от сотрудничества и укрепляют деловые связи.

Однако самым ярким свидетельством обоюдной заинтересованности в сотрудничестве стали двусторонние переговоры, организованные Минским отделением БелТПП. Рекордные цифры говорят сами за себя: 22 вологодских предприятия провели более 380 встреч с белорусскими коллегами. Такой плотный график переговоров красноречиво свидетельствует: деловой диалог переходит в практическую плоскость, а потенциал для наращивания товарооборота далеко не исчерпан.

Параллельно с деловой программой с 23 по 25 августа в Минске работала специализированная ярмарка вологодской продукции. Минчане и гости столицы могли купить сувениры с росписью по дереву или чернением по серебру, вологодские кружева, изделия из овчины, домашний текстиль, керамику. Также прошли дегустации сладостей и северных травяных чаев. Завершающим аккордом стал праздничный концерт с участием народных коллективов Вологодской области, который торжественно открыли губернатор Георгий Филимонов и первый заместитель председателя Минского горисполкома Надежда Лазаревич.

БИЗНЕС-МИССИЯ В ВОЛОГОДСКУЮ ОБЛАСТЬ: НОВЫЕ КОНТРАКТЫ В ПИЩЕВОЙ И ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННОЙ СФЕРАХ

В продолжение договоренностей, достигнутых на Днях Вологодской области в Беларуси, состоялась бизнес-миссия, организованная Минским отделением БелТПП. Белорусская делегация из 12 компаний посетила Вологодскую область.

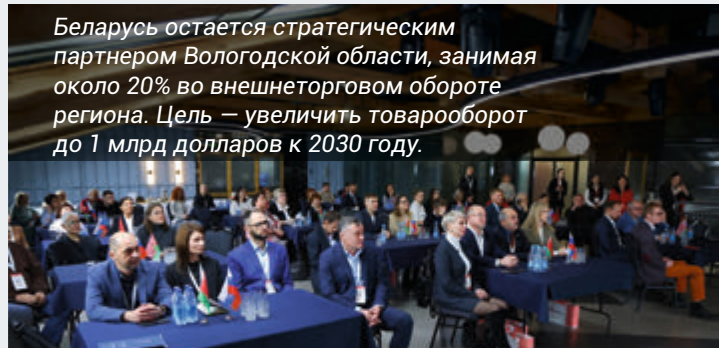
В ходе визита состоялся круглый стол «Как презентовать себя на мировом рынке» с участием исполняющей обязанности министра экономического развития Вологодской области Анны Цешнатий и вице-президента Союза «Торгово-промышленная палата Вологодской области» Дмитрия Телегина.

Белорусские компании провели более 30 B2B-переговоров с вологодскими предприятиями, определив приоритетные направления сотрудничества: агропромышленный комплекс, пищевая и легкая промышленность, производство оборудования, деревообработка и туризм. В рамках деловой программы делегация посетила ключевые предприятия региона, включая Череповецкие заводы «Эльком» и «НОРД».

Также белорусские представители приняли участие в региональном форуме «Мой бизнес – мои возможности».

По итогам визита начата активная подготовка контрактов в пищевой и лесохозяйственной сферах. Готовится к подписанию соглашение о сотрудничестве в туризме, открывающее новые перспективы для взаимодействия между регионами.

Беларусь остается стратегическим партнером Вологодской области, занимая около 20% во внешнеторговом обороте региона. Цель – увеличить товарооборот до 1 млрд долларов к 2030 году.





БЕЛАРУСЬ – МОРДОВИЯ

ОПРЕДЕЛЕНА ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА – ОТ МАШИНОСТРОЕНИЯ ДО IT И ФАРМАЦЕВТИКИ

Беларусь и Мордовию связывают устойчивые торгово-экономические, научно-технические и культурные отношения в рамках Союзного государства, поддерживаемые на высшем политическом уровне обеих сторон. Основные направления сотрудничества включают: промышленность и машиностроение (кооперация предприятий, поставки оборудования и комплектующих), сельское хозяйство и селекционные разработки (развитие племенного дела, агрокооперация), научно-техническое взаимодействие и совместные проекты в строительстве и инженерных сферах, культурно-гуманитарные инициативы, региональные контакты, муниципальное партнерство.

Партнерство между Беларусью и Республикой Мордовия поддерживается на высшем политическом уровне. Встречи Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко с Главой Республики Мордовия Артёмом Здуновым стали регулярными и приобрели не только протокольный, но и содержательный характер.

В конце октября в Беларусь из Мордовии прибыла представительная бизнес-делегация, в ее составе – топ-руководители и директора более 20 ведущих компаний и предприятий. В развитии регионального сотрудничества активную роль играет Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты, которое обеспечивает организационную платформу для

прямых контактов между деловыми кругами обеих сторон. Так, 20 октября 2025 года были проведены двусторонние переговоры между деловыми кругами Республики Беларусь и Республики Мордовия. Мероприятие было организовано с целью углубления промышленного и торгового взаимодействия в условиях современных экономических вызовов.

С приветственным словом к участникам обратился Глава Республики Мордовия Артём Здунов, который подчеркнул важность совместной работы в экономике и обозначил ключевые приоритеты сотрудничества: «Сотрудничество Мордовии и Беларуси строится на трех основных приоритетах: совместных продажах, сервисе и кооперации. Сегодня 60 предприятий Мордовии работают

в Беларуси, реализуют совместные проекты, 20 из них присутствуют непосредственно на белорусском рынке. Мы видим определенный рост, но пока очень сдержанно к этому относимся, потому что потенциал намного выше».

Министр по налогам и сборам Республики Беларусь Дмитрий Кийко в своей речи охарактеризовал текущую динамику сотрудничества как интенсивную и выразил уверенность в дальнейшем наращивании кооперации: *«В Беларусь прибыла очень представительная делегация Мордовии. Это говорит о заинтересованности сторон в сотрудничестве и реализации совместных проектов, в том числе в машиностроении, IT и фармацевтике».*

Модератором выступил генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко, который отметил, что этой встрече предшествовала большая подготовительная работа, в результате которой ожидается подписание контрактов на общую сумму более 300 млн российских рублей. Сергей Набешко вспомнил деловой визит белорусской делегации в Мордовию в 2023 году и сказал, что заложенный тогда фундамент сотрудничества стал крепкой основой для сегодняшнего экономического роста. *«Системная и целенаправленная деятельность позволяет выстраивать новые направления, поднимать на новый уровень взаимодействие и укреплять деловые отношения»,* – подчеркнул он.

В течение дня представители 13 компаний из Мордовии провели около 100 B2B-встреч с белорусскими партнерами, обсуждая перспективы сотрудничества в таких секторах, как светотехника, машиностроение, приборостроение, химическая промышленность, медицина, IT и производство промышленных материалов. Важной особенностью стало сочетание традиционных переговоров с выездными встречами на предприятиях с целью практического знакомства с производственными процессами.

В рамках визита традиционно внимание уделялось предприятиям, которые являются флагманами белорусской промышленности: МТЗ, МАЗ, БелАЗ. Как отмечают эксперты, белорусские машины занимают около 50% рынка комбайнов и примерно 60% рынка тракторной техники в российском регионе. В Мордовии успешно работает многофункциональный Центр по продаже белорусской техники. В Саранске накоплен значительный опыт по сборке машин «АМКОДОР». Перспективным направлением считается развитие кооперации в области дорожной и лесозаготовительной техники.

Важным направлением станет сотрудничество в сфере интеллектуальной собственности. Стороны договорились начать проработку соглашения об этом виде сотрудничества.



В сфере фармацевтики стороны реализуют модель полного цикла — от совместной подготовки кадров до производства инновационных препаратов.

Белорусская сторона предложила мордовским коллегам присоединиться к ряду ключевых проектов. Среди них – проект «Биржа ИС», предназначенный для обмена данными о перспективных технологиях, готовых к коммерциализации. Также речь шла об участии в развитии сети центров поддержки технологий и инноваций и в обучающих программах НЦИС.

Сегодня стороны констатируют рост товарооборота и переход от отдельных сделок к системной промышленной кооперации. Формируются интегрированные производственные цепочки, ориентированные как на внутренние рынки, так и на экспорт в третьи страны. Стратегический альянс Беларусь – Мордовия основан на взаимодополняемости экономик и общем подходе к технологическому развитию.

СПРАВОЧНО

В структуре экспорта из Беларуси преобладают полимеры этилена, машины и оборудование для подъема и погрузки, а также мясо и пищевые субпродукты домашней птицы.

Импортируются из Мордовии изолированные провода, кабели, алюминиевая и медная проволока.

Мордовия входит в число лидеров России по доле инновационной продукции в промышленности и обладает мощной научно-технической базой, что делает ее надежным партнером Беларуси в вопросах технологического развития и импортозамещения.

Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты на постоянной основе проводит деловые мероприятия по развитию сотрудничества с российскими регионами. За 2025 год было охвачено 40 регионов. Отношения с регионами Российской Федерации – важный механизм для увеличения объемов взаимной торговли, углубления взаимодействия во всех сферах, в том числе совместных инвестиционных проектах.

ПРИЕМ РОССИЙСКИХ ДЕЛЕГАЦИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ БИЗНЕС-ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



РЕСПУБЛИКА САХА – МИНСК

БЕЛАРУСЬ – ЯКУТИЯ: НОВЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ В КЛЮЧЕВЫХ ОТРАСЛЯХ

В Минске прошла серия переговоров между представителями белорусского бизнеса и предпринимателями из Республики Саха (Якутия), инициированных Минским отделением БелТПП. В ходе встреч стороны наметили потенциал для развития сотрудничества в приоритетных сферах и сформировали первые рабочие договоренности, открывающие новые возможности для взаимодействия.

29 июля 2025 года

КОНКРЕТНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

Переговоры в Минске отличались практической направленностью. Якутская делегация приехала с четкими запросами и предложениями.

СЕЛЬХОЗТЕХНИКА И ЗАПЧАСТИ. Интерес к прямым поставкам топливной аппаратуры для тракторов; форсунок, расходных материалов и комплектующих для топливных систем.

МЕДИЦИНСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ. Поиск партнеров в Беларуси для закупки современного

медицинского оборудования, расходных материалов и технических средств реабилитации для пациентов с нарушениями опорно-двигательного аппарата.

ДЕРЕВООБРАБОТКА. Заинтересованность в установлении контактов с белорусскими деревообрабатывающими комбинатами.

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. Планы по закупкам в Беларуси оборудования для животноводческих комплексов и мясной продукции.

ПРИМЕР УСПЕШНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ: НАРАЩИВАНИЕ ПОСТАВОК НА ДАЛЬНИЙ ВОСТОК

Компания – действительный член БелТПП «Ассо-медика» расширила поставки медицинского оборудования в Якутию и на Сахалин. Сделки заключены по итогам переговоров с бизнес-делегацией Республики Саха, которые были организованы Минским отделением БелТПП.

Этот результат стал примером успешного взаимодействия бизнеса и Минского отделения БелТПП, что обеспечило компании комплексную поддержку, включая экспертизу, сертификацию и правовое сопровождение ВЭД и позволило оперативно выйти на новые рынки.

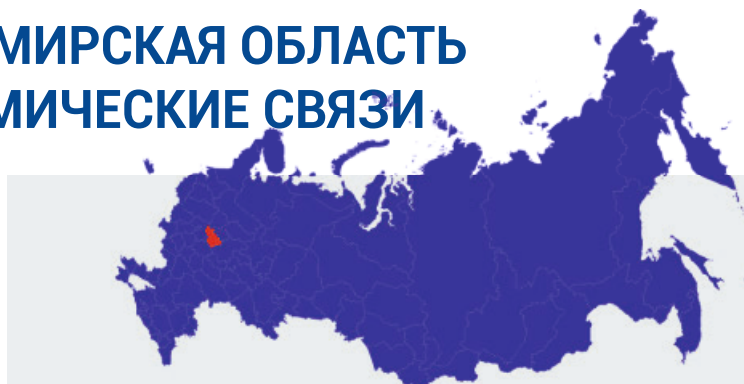


БЕЛАРУСЬ И ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ УГЛУБЛЯЮТ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

В Минском отделении БелТПП состоялись двусторонние деловые переговоры между представителями предприятий Владимирской области и белорусского бизнеса. Встреча объединила компании из различных отраслей: производство медицинских и ветеринарных препаратов, оборудование для молочной промышленности, производство специализированного транспорта, машиностроение и металлообработка, экологичная упаковка, одноразовая посуда для HoReCa и пищевой индустрии, офисная техника и системы контроля доступа, промышленная и антистатическая мебель, лазерное оборудование для промышленности.

ЧТО ЗАКУПАЕТ ВЛАДИМИРСКАЯ ОБЛАСТЬ В БЕЛАРУСИ:

- »»» сельскохозяйственную и коммунальную технику;
- »»» двигатели;
- »»» металлопродукцию и оборудование;
- »»» путевое оборудование, инструменты;
- »»» стекло, нетканые материалы и пряжу, изделия из пластмасс;
- »»» продукцию агропромышленного комплекса, включая сухое молоко и сливочное масло.



ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ВЗАИМОВЫГОДНОГО ПАРТНЕРСТВА

Беларусь и Владимирская область имеют значительный потенциал для расширения кооперации в различных сферах. Торгово-экономическое сотрудничество между регионами продолжает успешно развиваться. По итогам первого полугодия 2025 года объем товарооборота вырос на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Беларусь занимает 1-е место среди стран СНГ по объему торговли с Владимирской областью.

Промышленность, в частности машиностроение, остается приоритетным направлением. Беларусь готова увеличивать поставки металлопродукции, двигателей, а также участвовать в проектах обновления парка пассажирской техники. Также перспективным направлением является сотрудничество в химической промышленности.

В агропромышленном комплексе значительные резервы есть для расширения номенклатуры экспорта продовольствия, сельхозсырья и кормов для животных. Беларусь готова максимально удовлетворять потребности Владимирской области в качественных продуктах питания.



КАЛИНИНГРАД – МИНСК



1–2 октября 2025 года

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

Визит бизнес-делегации Калининградской области в Минск, организованный специалистами Минского отделения БелТПП, подтвердил взаимный интерес к расширению торгово-экономических связей и обозначил новые точки роста.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ

Сотрудничество между Беларусью и Калининградской областью сегодня демонстрирует положительную динамику. По итогам первого полугодия 2025 года товарооборот между регионами вырос на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что позволило преодолеть трехлетнюю тенденцию к снижению.

Позиции в рейтинге: Беларусь заняла 2-е место среди ключевых экономических партнеров Калининградской области, уступив только Китаю. Ее доля во внешнеторговом обороте региона достигла 10%.

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ ПЕРЕГОВОРОВ В МИНСКОМ ОТДЕЛЕНИИ БЕЛТПП

Переговоры, прошедшие 2 октября 2025 года, были сфокусированы на конкретных и перспективных направлениях сотрудничества.

ТУРИЗМ. Обсуждалось развитие въездного и выездного туризма.

ЯНТАРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ. Производители ювелирных изделий представили белорусским торговым сетям эксклюзивную продукцию из натурального балтийского янтаря.

Проект калининградской «Школы беспилотной авиации» – **ИННОВАЦИОННАЯ ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМА** для подготовки высококвалифицированных специалистов в области беспилотных авиационных систем.

Участники переговоров обозначили дальнейшие конкретные шаги по развитию партнерства. Также бизнес-делегация Калининградской области посетила ведущие белорусские компании и ознакомилась с экспозицией Международной выставки «ИННОПРОМ. Беларусь».

ЧЕЛЯБИНСК – МИНСК

Визит губернатора Челябинской области Алексея Текслера в Республику Беларусь в августе 2025 года ознаменовался проведением масштабного бизнес-форума, который стал важной платформой для развития межрегионального сотрудничества и укрепления торгово-экономических связей между двумя регионами. Организованный Минским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты, форум собрал около 100 предприятий из Челябинской области и Беларуси, включая 11 ведущих челябинских компаний.

САНКЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ СТИМУЛИРУЕТ РАБОТАТЬ АКТИВНЕЕ И НАХОДИТЬ НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА

Генеральный директор Минского отделения БелТПП Сергей Набешко на открытии бизнес-форума подчеркнул высокую активность белорусских компаний: *«На переговоры к каждому челябинскому предприятию записались представители от 15 до 40 белорусских компаний. Это яркое подтверждение спроса и готовности к сотрудничеству уже сегодня».*

Губернатор Алексей Текслер в своем выступлении отметил стратегическую важность укрепления сотрудничества между Челябинской областью и Беларусью. Он подчеркнул, что белорусские товары успешно замещают продукцию из недружественных стран, что актуально в условиях санкционного давления: *«Наращивание промышленной кооперации – наш общий приоритет, напрямую соответствующий поручениям глав государств. Санкционное давление лишь стимулирует нас работать активнее и находить новые точки роста».* Особое внимание глава региона уделил развитию прямого авиасообщения между Челябинском и Минском, выразив уверенность в увеличении количества регулярных рейсов как важного фактора для делового и туристического обмена.

Во время работы форума были задействованы ключевые секторы промышленного сотрудничества, включая машиностроение (в частности, дорожная спецтехника, строительная и сельхозтехника), металлообработку и оборудование (выпуск фланцев, колес, дисков, горно-шахтного оборудования), производство промышленных материалов (смазочные материалы и системы), высокоточное оборудование (контрольно-измерительная техника), а также пищевую и химическую промышленность.

Заместитель руководителя Министерства промышленности Беларуси Денис Бакей отметил: *«Челябинская область – наш надежный и проверенный временем партнер. Благодаря предметному диалогу товарооборот стабильно растет,*

а взаимодействие динамично развивается, что подтверждает положительную динамику взаимодействия на межрегиональном уровне».

В рамках визита челябинская делегация посетила СЗАО «БелДжи», где уже достигнуты договоренности на поставку стоек стабилизаторов – первый конкретный итог усилий по кооперации.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

»»» Товарооборот между Республикой Беларусь и Челябинской областью по итогам 2024 года превысил 539,8 млн долл. США, что свидетельствует о стабильном росте и взаимной заинтересованности в экономических связях. В первой половине 2025 года объем товарооборота составил 230,8 млн долл. США.

»»» Президент Беларуси Александр Лукашенко на встрече с губернатором Челябинской области Алексеем Текслером заявил о планах увеличить товарооборот до 1 млрд долл. США в ближайшие пять лет, отметив, что текущий уровень более полумиллиарда долларов США в год – хороший показатель, однако существует потенциал для дальнейшего роста.

»»» Белорусский экспорт в Челябинскую область: шины, прутки из легированной и не легированной стали, детали для тракторов и автомобилей, а также пищевая продукция, включая сыры и говядину. В свою очередь из Челябинской области в Беларусь поставляются крупные объемы металлопроката, изделия из камня и минералов, арматура для трубопроводов и ферросплавы.



Мексика – одна из ведущих экономик региона Латинской Америки и Карибского бассейна, входит в группу G20, обладает богатой промышленной базой, крупнейшим в Латинской Америке автомобильным сектором и развитым сельским хозяйством. За последние годы эта страна активно развивает программы технологической модернизации и стимулирования инноваций, что создает дополнительные возможности для сотрудничества с зарубежными партнерами.

Мексика занимает 7-е место в мире по экспорту сельскохозяйственной продукции, энергично продвигает программы модернизации пищевой промышленности и сельского хозяйства. Беларусь же заинтересована в расширении географии экспортных рынков, особенно в области агротехники, пищевой промышленности и машиностроения.

БЕЛАРУСЬ – МЕКСИКА: ПОДТВЕРЖДЕН ВЫСОКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

С 24 по 27 июня 2025 года Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты организовало первый деловой визит белорусской делегации в Мексиканские Соединенные Штаты.

В ходе визита белорусская делегация представила ключевые аспекты делового и инвестиционного потенциала Республики Беларусь, уделив при этом особое внимание возможностям поставок сельскохозяйственной и коммунальной техники, а также высококачественной молочной продукции, включая сухое молоко.

Первая точка визита — Индустриальный парк Толука 2000, являющийся одним из ведущих промышленных кластеров Мексики с развитой логистической инфраструктурой и выгодным географическим расположением в непосредственной близости от ключевых транспортных узлов. В рамках визита была организована



рабочая встреча с руководством парка, направленная на обсуждение перспектив сотрудничества и обмен опытом. Было подписано Соглашение о сотрудничестве между Свободной экономической зоной «Минск» и Индустриальным парком Толука. Этот документ открывает широкие перспективы для обмена технологиями, запуска совместных производств и реализации инновационных проектов в области высокотехнологичного машиностроения и сельскохозяйственной техники.

Особое внимание было уделено переговорам в Мехико и Куэрнавাকে с представителями ведущих агропромышленных ведомств: Секретариатом по сельскому хозяйству, Национальным сельскохозяйственным советом и Министер-

ством сельского хозяйства штата Морелос. Обсуждались возможности модернизации, приспособления белорусской сельскохозяйственной техники к специфическим климатическим условиям Латинской Америки, а также вопросы экспорта молочной продукции. В частности, особую заинтересованность вызвали технологии производства сухого молока – востребованного продукта в пищевой индустрии и детском питании.

Важной частью программы визита являлось участие белорусской делегации в Национальном съезде CANACINTRA в городе Куэрнавাকে. На площадке крупнейшей Национальной палаты промышленников и производителей Мексики представители Беларуси продемонстрировали достижения своей промышленности, подробно рассказали об инвестиционном климате и особенностях ведения бизнеса в стране. В рамках съезда прошли продуктивные B2B-переговоры с мексиканскими предприятиями, а также был организован ознакомительный визит на сыродельный завод штата Морелос. Кульминацией мероприятия стало подписание Соглашения о сотрудничестве между Белорусской торгово-промышленной палатой и CANACINTRA. В документе обозначены основные направления партнерства: организация взаимных деловых миссий, совместное проведение выставок и конференций, создание эффективной платформы для B2B-взаимодействия предприятий.





Беларусь и Мексика заинтересованы в диверсификации товарооборота и развитии инвестиционных проектов с высокой добавленной стоимостью. Ирина Иванова, заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Минского отделения БелТПП, отметила: «Первые результаты миссии в Мексику подтверждают высокий потенциал двустороннего сотрудничества. Подписанные соглашения станут крепким фундаментом для длительных и продуктивных партнерских отношений, открывая новые возможности для белорусских экспортеров на рынке Северной Америки».

Беларусь зарекомендовала себя на международном рынке как надежный поставщик высоко-

СПРАВОЧНО. Национальная промышленная палата Мексики (CANACINTRA) – одна из важнейших и крупнейших бизнес-ассоциаций в Латинской Америке. Она результативно представляет интересы промышленного сектора Мексики и ставит своей целью укрепление конкурентоспособности и продуктивности мексиканских компаний. CANACINTRA оказывает разноплановую поддержку в развитии бизнеса, продвижении товаров и услуг на национальном и международном рынках, а также способствует установлению деловых контактов и партнерств как внутри страны, так и за ее пределами.

котехнологичного оборудования, качественной пищевой продукции и инновационных аграрных решений, адаптированных даже к самым сложным климатическим условиям. Установление сотрудничества с мексиканскими компаниями создает платформу для адаптации этих технологий под потребности Латинской Америки и развития совместных предприятий, что может стать мощным драйвером экономического роста обеих стран.

ЭКСПЕРТНЫЙ БЛОК: РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ ПО ВЫХОДУ НА РЫНОК МЕКСИКИ

»»» ПРОВЕДИТЕ ДЕТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА И РЕГУЛЯТОРНОЙ СРЕДЫ.

Изучите особенности мексиканского рынка, включая требования к сертификации, стандартизации и таможенному оформлению. Особое внимание уделите законодательству.

»»» РАЗВИВАЙТЕ ЛОКАЛЬНЫЕ ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ И СОТРУДНИЧЕСТВО.

Вступайте в профильные мексиканские бизнес-ассоциации и торгово-промышленные палаты, такие как CANACINTRA. Это позволит наладить прямой диалог с потенциальными партнерами.

»»» ОЦЕНИТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

Рассмотрите создание совместных предприятий или производственных площадок в свободных экономических зонах и индустриальных парках.

»»» АДАптиРУЙТЕ ПРОДУКЦИЮ С УЧЕТОМ МЕСТНЫХ УСЛОВИЙ.

Обеспечьте соответствие товаров климатическим, техническим и потребительским требованиям

Мексики – это повысит вашу конкурентоспособность и упростит выход на рынок.

»»» УЧАСТВУЙТЕ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВЫСТАВКАХ И МЕРОПРИЯТИЯХ.

Регулярное присутствие на отраслевых форумах и выставках в Мексике поможет закрепить бренд и установить деловые контакты.

»»» ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПОДДЕРЖКУ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ СТРУКТУР.

Обращайтесь в БелТПП и Почетное консульство Мексики за помощью в организации деловых миссий, налаживании контактов с местными регуляторами и бизнесами, за консультациями по таможенным и юридическим вопросам.

»»» РАЗРАБАТЫВАЙТЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА МЕКСИКАНСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ.

Учитывайте культурные особенности, локальные предпочтения и каналы продвижения для успешного позиционирования продукции и услуг.

Арматурный завод «ТЕРМОБРЕСТ» — разработчик и производитель газовой трубопроводной арматуры и приборов дистанционной автоматики. Продукция, производимая заводом, широко применяется в системах обеспечения безопасности и регулирования теплоэнергетических установок промышленного и бытового назначения, в сфере газоснабжения и газопотребления, а также во всех сферах жизнедеятельности, где есть газ.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С НАМИ

- Собственная современная производственная база и штат сотрудников высокой квалификации.
- Более чем 35-летний опыт внедрения передовых технологий в области арматуростроения.
- Разветвленная сеть дилеров.
- Сроки поставки партии продукции любой сложности и комплектации - не более 10 дней.
- Вся продукция, сертифицирована в системах EAC.
- Гарантийный срок на всю линейку продукции ТЕРМОБРЕСТ - 24 месяца с момента ввода в эксплуатацию.
- Широкий диапазон климатических исполнений арматуры марки ТЕРМОБРЕСТ (от -60 °С до +60 °С) делает возможным ее применение во всех климатических поясах.
- Вся арматура может выпускаться во взрывозащищенном и сейсмостойком исполнении.
- Материал корпуса: алюминий, сталь.
- Качеству марки «ТЕРМОБРЕСТ» доверяют такие промышленные гиганты, как «ГАЗПРОМ», «ЛУКОЙЛ», «РОСНЕФТЬ», «РМК», «СУРГУТНЕФТЕГАЗ», «ТАТНЕФТЬ», «БАШНЕФТЬ», CATERPILLAR, KOMATSU и многие другие.

НОМЕНКЛАТУРА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

Более 12 000 типов, типоразмеров и исполнений изделий и включает в себя:





БЕЛОРУССКО-ВЬЕТНАМСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ: РАССТОЯНИЕ НЕ ПРЕГРАДА, ЕСЛИ ЕСТЬ ВЗАИМНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

В мире, где логистика и география зачастую диктуют правила игры, Беларусь и Вьетнам доказывают обратное: расстояние перестает быть преградой, когда в центре внимания – общие интересы, совместные проекты и многообещающие перспективы. Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум, прошедший в Минске 22 сентября, подтвердил, что стратегическое сотрудничество основывается не только на цифрах, но и на конкретных шагах по созданию практических деловых связей. Именно здесь пересекаются амбиции, опыт и намерения, превращаясь в устойчивые проекты и реальные результаты.

Форум собрал представителей более 100 компаний и стал важной площадкой для выработки конкретных инициатив по расширению экономических связей. Открывая мероприятие, заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Минского отделения БелТПП Ирина Иванова подчеркнула высокий интерес белорусских предпринимателей к вьетнамскому рынку и необходимость перевода намерений в конкретные проекты.



Чрезвычайный и Полномочный Посол Вьетнама в Республике Беларусь Нгуен Ван Чунг отметил:

«Я хочу подчеркнуть, что Беларусь – это очень верный друг для Вьетнама. Мы готовы с вами сотрудничать во всех областях. Этот форум очень важен для укрепления и развития отношений между нашими странами. Считаю, что он придаст новый импульс деловому сотрудничеству. Также это реальная возможность для обмена опытом».



ЦИФРЫ И ФАКТЫ

По данным 2025 года, товарооборот между Беларусью и Вьетнамом демонстрирует устойчивый рост и к концу первого полугодия составил около 153 млн долл. США при ожидаемом темпе роста

в 170% по отношению к предыдущему периоду. Основные статьи белорусского экспорта — удобрения, сельскохозяйственная техника, промышленное оборудование; со стороны Вьетнама —

морепродукты, фрукты, текстиль, изделия из дерева и обувь. Также активно развивается совместная сборка белорусской техники во Вьетнаме с возможностью экспорта в страны АСЕАН.

Заместитель генерального директора Вьетнамского агентства содействия торговле Хоанг Минь Чин заявил о значительном потенциале расширения сотрудничества и активном участии вьетнамских предприятий. Особое внимание в деловой программе уделяли панели с докладами ведущих экспертов.

Специалист по инвестициям Национального агентства инвестиций и приватизации Елизавета Островская представила детальный обзор инвестиционных возможностей и особенностей выхода на белорусский рынок. Торговый представитель Посольства Вьетнама в Беларуси Чинь Суан Хиеу осветил текущее состояние и перспективы торгово-экономического сотрудничества, а директор ООО «Восточная компания» Игорь Бобко поделился практическим опытом успешного импорта вьетнамской продукции.

Вьетнамская делегация включала представителей предприятий, заинтересованных в различных секторах: сельскохозяйственная продукция, продукты питания, промышленное оборудование, кабельная продукция, автозапчасти, фармацевтические товары, деревообработка и мебель, а также телекоммуникационные услуги. Двусторонние переговоры, состоявшиеся после официальной части форума, прошли в конструктивной и продуктивной атмосфере. Были установлены многочисленные перспективные деловые контакты.

Белорусско-Вьетнамский бизнес-форум стал важной и значимой вехой в укреплении стратегического делового партнерства, заложил основы для дальнейшего взаимодействия, налаживания взаимовыгодных контактов и реализации совместных проектов. Мероприятие подтвердило готовность обеих стран к расширению экономического сотрудничества, созданию новых возможностей для бизнеса.



Ключевым событием форума стало подписание Меморандума о взаимопонимании между Минским отделением БелТПП и Центром содействия торговле и инвестициям Вьетнама, которое заложило основу для углубления деловых контактов.



Уже 11 октября 2025 года стартовал первый прямой рейс Belavia из Минска на остров Фукуок во Вьетнаме. Рейс длится около 10 часов и выполняется каждые 10-11 дней.

БЕЛАРУСЬ – АЗЕРБАЙДЖАН: НОВЫЕ КОНТРАКТЫ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В условиях активного развития национальных экономик эффективность деловых миссий определяется их способностью консолидировать ключевых игроков и переводить переговоры в практическую плоскость. Организованный Минским отделением БелТПП визит в Азербайджан стал образцом именно такого сфокусированного подхода, объединив представителей государственных структур, промышленности и бизнеса для проработки новых направлений партнерства.

Деловой визит белорусской делегации, организованный Минским отделением БелТПП, прошел с 14 по 17 октября и стал важным этапом в развитии стратегического экономического сотрудничества между двумя странами.

Центральным событием визита стал Азербайджано-Белорусский бизнес-форум, проведенный 15 октября в Баку совместно с Агентством поощрения экспорта и инвестиций Азербайджанской Республики (AZPROMO).

Открывая форум, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь в Азербайджанской Республике Дмитрий Пиневиц отметил, что двусторонние отношения строятся на взаимном доверии и стабильной основе, а потенциал сотрудничества остается высоким. Он подчеркнул необходимость развития совместных инфраструктурных и производственных проектов, что учитывает политику обеих стран по диверсификации экономики и укреплению региональной интеграции.

Заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Минского отделения БелТПП Ирина Иванова представила экспортный потенциал Беларуси, акцентируя внимание на росте поставок высокотехнологичной продукции и расширении товарного ассортимента.

В рамках форума белорусские компании провели более 40 B2B-встреч с азербайджанскими партнерами. Основное внимание уделялось таким секторам, как пищевая промышленность, строительство и инвестиции. По итогам переговоров заключены конкретные контракты, в том числе на поставки молочных консервов, сливочного масла и сухих молочных продуктов производства ОАО «Рогачевский МКК».

Важной составляющей программы визита стала встреча с послом Дмитрием Пиневицем, на которой обсуждались вопросы взаимодействия





ЦИФРЫ И ФАКТЫ

Торгово-экономическое сотрудничество между Беларусью и Азербайджаном в 2025 году развивалось устойчиво. За восемь месяцев товарооборот достиг 270 млн долл. США, демонстрируя динамичный рост. Основные статьи белорусского экспорта – минеральные удобрения, строительные материалы, сельскохозяйственная техника и продукты питания. Азербайджан поставляет нефтепродукты, текстиль и продукцию химической промышленности. В республике зарегистрировано свыше 120 белорусских компаний, успешно действующих в различных секторах экономики.

В рамках сотрудничества продолжается работа по развитию сборочного производства белорусских тракторов и пожарно-спасательной техники на базе шасси МАЗ. Интерес вызывают передвижные фельдшерские пункты и мобильные объекты торгового обслуживания.

Перспективным направлением стало фармацевтическое: стороны активно работают над созданием совместного производства ветеринарных препаратов и рассматривают возможности для сотрудничества в других сегментах фармакологической отрасли.

с государственными органами и инвесторами, а также меры поддержки белорусских компаний на азербайджанском рынке. Эти меры являются ключевыми факторами для успешной реализации совместных проектов. Особое внимание было уделено развитию промышленной кооперации и созданию совместных производств на территории Азербайджана. Стороны обсудили участие белорусских специалистов в масштабных инфраструктурных проектах.

Делегация также посетила международную выставку «BakuBuild 2025» — крупнейшее событие строительной отрасли Кавказа. Помимо этого, были организованы визиты на азербайджанские предприятия, соответствующие сферам деятельности делегации. В ходе встреч белорусские специалисты провели деловые переговоры, расширяя контакты и исследуя возможности для кооперации.





ГУАНЧЖОУ – ГОНКОНГ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК, ПОДДЕРЖКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Для белорусского бизнеса выход на ключевые рынки Азии уже перешел из области перспектив в сферу практических решений. В августе 2025 года под эгидой Минского отделения БелТПП состоялся деловой визит белорусских компаний в Китай, который открыл новые горизонты сотрудничества в одном из динамично развивающихся и стратегически значимых регионов Китая — провинции Гуандун и административном районе Гонконг. Программа визита включала посещение инновационных площадок в районе Наньша города Гуанчжоу и его деловых структур.

ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ – ПЕРЕДОВЫМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ ОБЪЕКТАМ

В ходе визита белорусские представители провели переговоры с руководством Зоны экономического и технологического развития района Наньша (город Гуанчжоу), Офиса по делам Гонконга и Макао, Агентства Invest Hong Kong, а также с рядом ведущих компаний Гуанчжоу и Гонконга. Особое внимание уделялось передовым технологическим объектам, таким как автоматизированный контейнерный терминал IV очереди порта Наньша.

Потенциал района Наньша, расположенного в «золотом треугольнике» между Гуанчжоу, Шэньчжэнем и Гонконгом, был отмечен обеими сторонами как стратегически важный для сотрудничества и развития совместных проектов. В Центре комплексного обслуживания китайских предприятий «Going Global» участники визита ознакомились с государственными сервисами поддержки прямых зарубежных инвестиций, а также приняли участие в юридических, финансовых и налоговых консультациях.

СПРАВОЧНО

Автоматизированный контейнерный терминал IV очереди порта Наньша – первый в мире полностью автоматизированный порт, интегрирующий речные, морские и железнодорожные перевозки мультифункционально. Терминал оснащен современным оборудованием: роботизированными кранами, автоматическими транспортными средствами и интеллектуальной системой управления – «супермозгом».

В Гонконге ключевым мероприятием визита стал круглый стол в Агентстве Invest Hong Kong. Его участники обсудили преимущества Гонконга как глобального финансового и делового хаба, актуальные возможности выхода на рынок, инструменты поддержки иностранного бизнеса и механизмы проверки надежности партнеров из Китая и Гонконга.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА

Повышенное внимание было уделено изучению возможностей экспорта белорусских продуктов питания. Рынок Гонконга и региона Большого залива, с населением около 7,5 миллиона человек и более 86 миллионами потенциальных потребителей, на 95% зависит от импорта продуктов питания и напитков. Для белорусских производителей и поставщиков это может стать перспективным направлением для коммерческих соглашений и роста поставок.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА НА КИТАЙСКОМ РЫНКЕ

Делегация, в которую вошли представители машиностроения, пищевой промышленности, ИТ и логистики, по итогам визита обозначила конкретные направления дальнейшего сотрудничества и инвестиционных проектов. Эта бизнес-миссия укрепила позиции Беларуси на китайском рынке, заложила основу для инновационного обмена и расширения торгового сотрудничества в экономическом поясе Гуанчжоу – Гонконг – Макао.

В условиях глобальной трансформации и ужесточения конкуренции активные шаги Беларуси на азиатском направлении становятся не просто желательными — они являются залогом успешного развития национальной экономики и повышения экспортного потенциала.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

Гонконг является ведущим финансовым центром Азии с развитой системой поддержки бизнеса, включая налоговые льготы и программы для стартапов и иностранных компаний.

Регион играет стратегическую роль в международной торговле и инвестициях, служа мостом между материковым Китаем и мировыми рынками.

Агентство Invest Hong Kong продолжает активно продвигать сотрудничество с белорусским бизнесом, поддерживая компании в адаптации к местным условиям, обеспечении юридической и финансовой прозрачности, что способствует успешному выходу на рынок.

ДЕЛОВЫЕ ВИЗИТЫ КИТАЙСКИХ ПАРТНЕРОВ В БЕЛАРУСЬ

ШАНХАЙ

11 июля 2025 года

Заместитель генерального директора по ВЭС Минского отделения БелТПП Ирина Иванова провела рабочую встречу с делегацией района Баошань города Шанхай. Визит китайских представителей подтвердил готовность к расширению многопланового сотрудничества между Беларусью и Китаем.

В центре диалога — развитие взаимодействия в ключевых секторах: биофармацевтике, экспорте молочной продукции, а также производстве льняных изделий. Особое внимание было уделено поддержке участия белорусских компаний в бизнес-мероприятиях, проводимых в Шанхае при содействии Минского отделения БелТПП.

Заместитель главы Народного правительства района Баошань г-н Сяо Ган отметил особую значимость партнерства: «Беларусь и Китай как две реки: движутся в одном направлении. Район Баошань готов стать мостом для технологий, инвестиций и дружбы».



Стороны договорились активизировать обмен делегациями и укреплять деловые связи во всех приоритетных направлениях. Ирина Иванова подчеркнула имеющийся большой потенциал для успешного взаимного сотрудничества: *«Партнерство с динамично развивающимся районом Баошань создаст условия для внедрения инноваций белорусскими компаниями и освоения перспективных рынков. Совместные проекты безусловно поспособствуют росту экспорта и взаимного товарооборота, а также развитию научных, образовательных и культурных инициатив».*

Китайская сторона подтвердила готовность поддерживать инициативы Минского отделения БелТПП, пригласив белорусских партнеров к участию в деловых мероприятиях района. Очередной шаг в укреплении двустороннего сотрудничества сделан, и это открывает новые перспективы для белорусско-китайского партнерства на высокотехнологичных и экспортных платформах.

Баошань – северный район Шанхая площадью 300,6 кв. км с развитой промышленностью, судоходством, логистикой и сельским хозяйством, ориентированными на модернизацию и зеленые технологии. Здесь расположена штаб-квартира крупнейшей сталелитейной корпорации China Baowu Steel Group и крупная ТЭС Шидункоу на берегу Янцзы. Район также выделяется активным развитием робототехники и промышленной автоматизации.



Встреча с делегацией провинции Хунань стала очередным звеном в укреплении стратегического партнерства, направленного на практическую реализацию совместных проектов, что соответствует растущему уровню двусторонних отношений и укреплению экономической интеграции между Беларусью и Китаем в 2025 году.

Провинция Хунань является крупным экономическим центром Китая с развитой промышленностью, агропромышленным комплексом и инновационными технологиями, что коррелирует с интересами и возможностями белорусской экономики. За 2024–2025 годы были подписаны ряд документов и план сотрудничества, направленные на реализацию совместных проектов в промышленности, аграрном секторе, цифровых технологиях и логистике. Особое внимание уделяется индустриальному парку «Великий камень», совместным предприятиям в машиностроении и биотехнологиях, а также развитию транспортных коридоров в рамках инициативы «Один пояс, один путь».

23 сентября 2025 года

ПРОВИНЦИЯ ХУНАНЬ

В Минском отделении БелТПП состоялся деловой прием делегации провинции Хунань. В ходе встречи обсуждались перспективы углубления белорусско-китайского торгово-экономического сотрудничества. Китайским партнерам подробно рассказали об условиях ведения бизнеса в Беларуси, уделив особое внимание инвестиционному климату и мерам государственной поддержки.

Члены китайской делегации рассказали об имеющемся в провинции Хунань потенциале для взаимовыгодного экономического сотрудничества в сфере промышленности, современных технологий, агропромышленного сектора. Были согласованы конкретные направления для будущего взаимодействия, включая помощь в установлении прямых деловых контактов между стратегическими компаниями Беларуси и провинции Хунань. Стороны также договорились об активизации обмена бизнес-миссиями.



Эта восточная провинция Китая на побережье Желтого моря известна выгодным географическим расположением на пересечении торговых путей и наличием ценного сырья. Здесь находится четверть всех нефтеперерабатывающих мощностей КНР и самое большое хранилище нефти в мире. Шаньдун обособанно в числе самых процветающих экономических регионов, с развитой производственной и рыночной инфраструктурой.

ПРОВИНЦИЯ ШАНЬДУН

В Минском отделении БелТПП прошла деловая встреча с представителями администрации и бизнеса китайского города Дунъина, одного из промышленных центров провинции Шаньдун. Ее участники обсудили перспективы развития взаимовыгодного партнерства, подчеркнув реально имеющийся потенциал для расширения экономического сотрудничества и кооперации между белорусскими и китайскими предпринимателями.

Заместитель генерального директора по внешнеэкономическим связям Минского отделения БелТПП Ирина Иванова заявила о готовности оказать всестороннюю поддержку в налаживании деловых связей между представителями бизнеса Беларуси и Дунъина. Специалист по инвестициям Национального агентства инвестиционного продвижения Беларуси Елизавета Островская представила инвестиционный

потенциал Беларуси, акцентировав внимание гостей на благоприятном деловом климате и широких возможностях для реализации совместных проектов.

В рамках визита китайская делегация посетила город Жодино, завод БелАЗ и индустриальный парк «Великий камень». Во время переговоров в «Великом камне» обсуждались условия реализации инвестиционных проектов, система комплексного обслуживания резидентов и возможные направления будущего сотрудничества. Индустриальный парк «Великий камень» играет важную роль коммуникационного звена между Европой, СНГ и Китаем.

Сотрудничество с таким развитым регионом Китая, как Шаньдун, открывает для белорусского бизнеса новые рынки и возможности для кооперации, стимулирует обмен технологиями и позволит реализовать совместные инновационные и инвестиционные проекты.



Дунъин – город с ВВП около 60 млрд долл. США, по данным 2024 года, в котором работают 13 крупных предприятий, признанных одними из крупнейших в Китае. Основные отрасли экономики Дунъина – нефтехимия, биомедицина и машиностроение. Внешний товарооборот города за первое полугодие 2025 года вырос более чем на 30%, что свидетельствует о высоком темпе развития и возрастающей значимости региона в международной торговле.

МУЛЬТИКАНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – КЛЮЧ К ВЫХОДУ НА РЫНКИ «ДАЛЬНОЙ ДУГИ»

В условиях динамично меняющегося мирового рынка страны «дальней дуги», такие как Китай, Индия, страны Африки и Латинской Америки, представляют значительный потенциал для расширения экспортных поставок белорусских товаров и услуг. Выход на эти рынки требует не только высокого качества продукции, но и грамотной маркетинговой стратегии, адаптированной под особенности каждой страны и региона.



Мультиканальный маркетинг является одним из основных инструментов для эффективного продвижения, обеспечивая максимальный охват целевой аудитории через разнообразные каналы коммуникации, предполагает одновременное использование нескольких независимых каналов взаимодействия с клиентами – соцсетей, мессенджеров, маркетплейсов, поисковой и видеорекламы, email-рассылок и пр. В отличие от омниканального подхода, при котором каналы тесно интегрированы, мультиканальность позволяет гибко адаптировать сообщения под каждый канал и регион без жесткой синхронизации, что особенно важно для разношерстных международных рынков.

Для белорусских компаний, работающих с рынками «дальней дуги», этот подход также актуален: он учитывает языковые, культурные и технические особенности регионов, повышает конверсию и снижает маркетинговые риски.

ОСНОВНЫЕ РЫНКИ «ДАЛЬНОЙ ДУГИ»: ЦИФРЫ И ОСОБЕННОСТИ

КИТАЙ И ЮГО-ВОСТОЧНАЯ АЗИЯ

Население Китая превышает 1,4 млрд человек, рынок электронной коммерции оценивается более чем в \$3 трлн в год. Доминантные платформы: WeChat (1,3 млрд активных пользователей), Douyin (более 700 млн активных в сутки), Baidu Ads – для поиска. Китайские маркетплейсы Alibaba, JD.com, Taobao, Tmall обеспечивают широкий доступ к B2B- и B2C-рынкам.

Рекомендации: интенсивное использование видеоконтента (более 90% аудитории смотрят видео в Douyin), запуск таргетированной рекламы с геолокацией на провинции, мультиязычная локализация. Акцент на мобильных форматах, QR-кодах для упрощения перехода к покупке. Можно зарегистрировать официальный аккаунт в WeChat с прямым онлайн-магазином, а также инвестировать в сотрудничество с локальными блогерами и KOL.

Ключевые цифровые показатели. В таких странах, как Таиланд, интернет-проникновение достигает 91,2%, с 70 млн пользователей соцсетей – 71,1% населения. Мобильные подключения превышают 139% за счет использования нескольких устройств. Популярны локальные платформы WeChat, Douyin, Lazada и Shopee. Мобильные платежи с QR-кодами активно используются (52% потребителей в развитых городах региона).

ИНДИЯ И ЮЖНАЯ АЗИЯ

Население свыше 1,8 млрд жителей, быстрый рост цифровизации, порядка 1,0 млрд активных интернет-пользователей. Популярные каналы: Facebook (более 320 млн пользователей), Instagram, WhatsApp (более 450 млн пользователей). Локальные маркетплейсы: Amazon India, Flipkart. Особенности: высокая роль мобильного интернета, использование SMS и WhatsApp для коммуникации.

Рекомендации: контекстная реклама в Google Ads с таргетингом на регионы и языки (хинди, английский, тамильский), приглашение локальных инфлюенсеров для повышения доверия, создание мультязычного контента. Использование WhatsApp Business API для оперативной клиентской поддержки и внедрение SMS-рассылок с персонализацией.

Ключевые цифровые показатели. Интернет-пользователей примерно 806 млн (55,3% населения), с ростом практически 6,5% в год. Ключевые социальные платформы – Facebook, Instagram и WhatsApp. Особенность региона – необходимость мультязычной локализации и ориентация на мобильные устройства. Время, проведенное пользователями в соцсетях, составляет в среднем 2 часа 28 минут в день, 65,5% аудитории – мужчины. Браузер Chrome удерживает 92,8%, Google имеет более 93% поискового рынка.

СТРАНЫ АФРИКИ (НИГЕРИЯ, ЕГИПЕТ, ЮЖНАЯ АФРИКА И ДР.)

Общая интернет-аудитория региона – более 500 млн человек, более 50% населения моложе 25 лет. Ключевые соцсети – Facebook, Instagram, TikTok; мессенджеры – WhatsApp и Viber. Технические особенности: нестабильный интернет во многих регионах, поэтому SMS-маркетинг и офлайн-мероприятия остаются актуальными.

Рекомендации: локальный таргетинг рекламы, использование простых форматов контента, сотрудничество с локальными маркетплейсами (Jumia, Takealot и др.), акцент на визуальный и видеоконтент. Проводить маркетинговые кампании с поддержкой мобильных платежных сервисов и локальных способов оплаты.

Ключевые цифровые показатели. Интернет-проникновение составляет порядка 78,9% (около 50,8 млн пользователей), что стало результатом роста на 5,4% за последний год. Однако существуют страны с низким проникновением, например Центральноафриканская Республика с 15,5%, что создает разные условия для цифрового маркетинга. Популярны соцсети Facebook и Instagram с долей аудитории 68% и 12% соответственно, YouTube также значим (12%). Мобильный интернет обеспечивает более 73% общего трафика, что требует мобильной оптимизации маркетинга. Среди браузеров лидирует Chrome с 75%, Safari и Opera занимают около 7-8% рынка. Поисковая система Google доминирует с 96,3%.

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Регион с населением более 650 млн, активный рост пользователей интернета – порядка 90% в городских районах. Основные платформы: Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp. Маркетплейсы: MercadoLibre, ведущая e-commerce платформа региона. Особенности: высокий уровень адаптации мобильных устройств для покупок.

Рекомендации: персонализированные email-кампании на испанском и португальском, использование видео и сторис в Instagram и TikTok, интеграция поддержки в WhatsApp. Настраивать рекламные кампании через Google Ads и Meta Ads с учетом региональных особенностей и неоднородности аудитории. Эффективные инструменты и платформы Google: платформа для маркетинга (ex-DoubleClick) GMP – инструмент для комплексного плана и контроля кампаний в разных каналах, с возможностью глубокого анализа ROI. Социальные сети (Facebook, Instagram, LinkedIn, X) – для таргетинга профессионалов и конечных потребителей. Мессенджеры: WhatsApp, WeChat, Viber, Telegram – для аудиторной коммуникации и поддержки клиентов. Локальные маркетплейсы и платформы электронной коммерции – обязательный канал продаж и продвижения. CRM-системы (Bitrix24, AmoCRM) и аналитические платформы (Google Analytics, Power BI, Tableau) для отслеживания и управления взаимодействиями с клиентами.

Ключевые цифровые показатели. В Мексике проникновение интернета – 83,3%, соцсети охватывают более 70% населения (примерно 93 млн пользователей). Ведущие платформы – WhatsApp, Facebook, Instagram. Доля Chrome среди браузеров – 87%. Высокая адаптация мобильного интернета предопределяет необходимость мобильного, мультязычного подхода в маркетинге.



ИНФОРМАЦИОННО-МАРКЕТИНГОВЫЙ СЕКТОР

- ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
- МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
- БИЗНЕС-СПРАВКИ
- МАТЧМАКИНГ
- МАРКЕТИНГОВАЯ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА В СФЕРЕ ВЭД
- СОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕСУ. КИТАЙ



+375 17 202 17 62
+375 29 607 55 42
MARKETING@TRPM.BY
WWW.MINSK.CCI.BY



МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
БЕЛОРУССКОЙ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ
Вместе достигаем большего УНП 100144204

ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

- »»» *Максимальная мобильная адаптация всех каналов коммуникации.*
- »»» *Локализация с учетом культурных и языковых особенностей.*
- »»» *Использование мессенджеров для продаж и поддержки.*
- »»» *Сотрудничество с локальными инфлюенсерами для повышения доверия.*
- »»» *Интеграция аналитики для оптимизации маркетинговых расходов.*
- »»» *В регионах с низким интернет-доступом комбинировать онлайн- и офлайн-каналы (SMS, call-центры, мероприятия, деловые визиты).*

ВОЗМОЖНОСТИ МИНСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ БЕЛТПП

Минское отделение БелТПП предлагает белорусским предприятиям уникальные сервисы по исследованию зарубежных рынков, включая проекты по оценке экспортного потенциала. Наши инструменты позволяют не просто собирать статистику, а напрямую взаимодействовать с представителями целевых компаний за рубежом и получать развернутые ответы по спросу, особенностям рынка, запросам локальных потребителей. Такой опыт позволяет принимать обоснованные стратегические решения и минимизировать риски выхода на новые рынки гораздо эффективнее, чем при обычном анализе открытых данных.

Кроме того, специалисты Минского отделения БелТПП помогают организовать деловые визиты в выбранные страны с подготовкой полного делового маршрута: встречами с потенциальными партнерами, посещением профильных выставок и мероприятий, сопровождением на всех этапах переговоров. Такое комплексное обслуживание значительно повышает шансы на успешное налаживание бизнеса и расширение экспортных поставок.

Мультиканальный маркетинг – это один из важнейших инструментов для белорусских предприятий, планирующих результативно выйти на перспективные рынки «дальней дуги». Использование локализованных каналов и платформ, работа с мессенджерами и маркетплейсами, грамотная аналитика эффективности кампаний и поддержки клиентов позволяют существенно увеличить узнаваемость брендов и продажи.

Минское отделение БелТПП успешно поддерживает национальных экспортеров современным инструментарием по анализу зарубежных рынков и организацией выездных деловых мероприятий для закрепления на новых коммерческих пространствах.

НЕ ВСЕ ПЕРЕГОВОРЫ МОЖНО ДОВЕРИТЬ ПЕРЕВОДЧИКУ

В современном мире, где деловые границы стремительно трансформируются, международное партнерство становится все более популярным, а свободное владение иностранными языками превращается из приятного бонуса в стратегическую необходимость. Бизнес строится на взаимоотношениях людей, и язык – это мост, который позволяет эти отношения выстраивать.

Инвестиции в корпоративное языковое обучение – это не просто расходы, а ключевые вложения в главный ресурс компании: ее персонал, который определяет конкурентоспособность бизнеса в будущем.

КАКИЕ ЯЗЫКИ ОТКРЫВАЮТ ДВЕРИ К МЕЖДУНАРОДНОМУ БИЗНЕСУ В 2025 ГОДУ?

Современная деловая практика показывает, что одного лишь английского уже недостаточно для уверенного выхода на новые рынки. Вот самые востребованные языки для делового мира, владение которыми дает вашей компании реальные конкурентные преимущества.

АНГЛИЙСКИЙ – остается универсальным языком международного общения, но его одного становится мало для диверсификации бизнеса.

КИТАЙСКИЙ – вторая по величине экономика мира, ключевой игрок в производстве, электронной коммерции и технологиях. Изучение китайского – это долгосрочная инвестиция с высоким потенциалом отдачи.

ИСПАНСКИЙ – более 500 миллионов носителей по всему миру, ключ к развивающимся рынкам Латинской Америки и значительной части США.

АРАБСКИЙ – незаменим для работы в нефтегазовом секторе, строительстве и торговле в стратегически важном регионе Ближнего Востока и Северной Африки.

НЕМЕЦКИЙ – важнейший язык для ведения бизнеса в Европе, особенно в автомобилестроении, инженерии и финансовом секторе.

ФРАНЦУЗСКИЙ – официальный язык многих международных организаций, таких как ООН и Франкофония, где он используется для дипломатии и сотрудничества между странами. Пригодится также в Бельгии, Швейцарии, Канаде (Квебек) и в ряде африканских стран, например, Сенегале и Кот-д'Ивуаре.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ: ПОЧЕМУ ИМЕННО СЕЙЧАС?

По данным исследований 73% потребителей предпочитают покупать товары и услуги на своем родном языке, а 40% вообще откажутся от покупки, если информация представлена на иностранном языке.

В таких условиях компании, способные вести переговоры и выстраивать коммуникацию не через переводчика, а напрямую, получают

В таблице ниже представлено сравнение ключевых языков с точки зрения их деловой ценности.

Язык	Основные регионы применения	Бизнес-ценность
Китайский (мандарин)	Китай, Тайвань, Сингапур	Закупки, управление цепочками поставок, переговоры с производителями
Испанский	Латинская Америка, Испания, США	Выход на развивающиеся рынки, работа с клиентами и логистика
Арабский	ОАЭ, Саудовская Аравия, Египет, страны MENA	Энергетика, строительство, участие в тендерах и инфраструктурных проектах
Немецкий	Германия, Австрия, Швейцария	Автомобилестроение, финансы, инженерное дело
Французский	Франция, Канада, Западная и Центральная Африка	Международные организации, НПО, растущие африканские рынки



БЕЛОРУССКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ

КУРСЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

ПРИ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЕ

ОБУЧАЕМ НА РЕЗУЛЬТАТ

СЕРТИФИКАТ БЕЛТПП
ПРИ УСПЕШНОМ ОКОНЧАНИИ КУРСОВ



КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

+375 29 106 55 85

+375 29 335 49 09

ул. Коммунистическая, 11, 2 этаж

WWW.LANGS.BY

- АНГЛИЙСКИЙ • НЕМЕЦКИЙ •
- ФРАНЦУЗСКИЙ • ИСПАНСКИЙ •
- ИТАЛЬЯНСКИЙ • КИТАЙСКИЙ •
- АРАБСКИЙ • ТУРЕЦКИЙ •

ГИБКАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ

колоссальное преимущество – они быстрее устанавливают отношения доверия, демонстрируют уважение к культуре партнера и заключают более выгодные сделки.

КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Осознавая эти вызовы, Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты предлагает профессиональные услуги по корпоративному обучению иностранным языкам, адаптированные под современные потребности бизнеса.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД И ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЗУЛЬТАТ

- »»» **Разработка программ в контексте нужд компании.** Мы работаем не по шаблону. Программа обучения разрабатывается с учетом сферы деятельности вашей компании, специфики работы отделов и должностных обязанностей сотрудников.
 - »»» **Формирование гибкого графика.** Занятия могут проходить в вашем офисе, а также в наших аудиториях или на онлайн-площадках. Выбираете удобное для вас время и место!
 - »»» **Фокус на деловую лексику.** Мы делаем акцент на том языковом материале, который ваши сотрудники используют в работе для ведения переговоров, деловой переписки, заключения контрактов, заполнения технической документации.
- Наши преподаватели** – это действующие специалисты ведущих вузов страны, а также практикующие эксперты в сфере языкового общения, которые знают не только язык, но и специфику делового этикета разных стран.

КОНТРОЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПРОЗРАЧНОСТЬ

Мы предоставляем руководству компании полную информацию о прогрессе и посещаемости занятий каждым сотрудником. Это позволяет объективно оценивать отдачу от инвестиций и оптимально распределять задачи в соответствии со знаниями каждого.

НАМ ДОВЕРЯЮТ ЛИДЕРЫ!

За 51 год успешной работы корпоративное обучение в Минском отделении БелТПП прошли сотрудники многих компаний – от флагманов промышленности до представителей малого и среднего бизнеса, которые оценили качество нашего подхода и его ощутимый эффект для развития международной деятельности своих организаций.



Мы гордимся тем, что именно нам доверяют обучение даже переводчиков на предприятиях столичного региона.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ И СОТРУДНИКОВ

- »»» **Гибкие условия оплаты.** Стоимость корпоративного обучения фиксирована и не зависит от количества слушателей в группе.
- »»» **Мотивированный коллектив.** Предоставление сотрудникам возможности изучать языки за счет компании – мощный инструмент повышения лояльности и снижения текучести кадров.
- »»» **Синергетический эффект.** Занятия в кругу коллег стимулируют здоровую конкуренцию, способствуют более быстрому освоению материала и укрепляют командный дух.

Сделайте шаг к лидерству на международной арене уже сегодня!

Не упустите возможность превратить языковой барьер из препятствия в конкурентное преимущество вашей компании. Обеспечьте вашей команде доступ к лучшим образовательным практикам всех сфер деловых иностранных языков.

Готовы обсудить индивидуальную программу корпоративного обучения для вашей компании?

Телефоны для связи: +375 29 106-98-96
Адрес: г. Минск, ул. Коммунистическая, 11
Посетите наш новый сайт, чтобы узнать больше:



[HTTPS://LANGS.BY/](https://langs.by/)

Инвестируйте в персонал сегодня, чтобы построить успешный международный бизнес завтра!

ОЦЕНКА

ВСЕХ ВИДОВ ИМУЩЕСТВА

- НЕДВИЖИМОСТЬ И ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
- ОБОРУДОВАНИЕ, ИНВЕНТАРЬ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛИНИИ, ТОВАРЫ НАРОДНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ
- НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ И ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИМУЩЕСТВЕННЫЕ КОМПЛЕКСЫ (ОЦЕНКА БИЗНЕСА, ЦЕННЫХ БУМАГ)
- ИМУЩЕСТВО, НАХОДЯЩЕЕСЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ
- ТРАНСПОРТНЫЕ СРЕДСТВА

ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ И ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

- ЗАЛОГ (ИПОТЕКА)
- ПРОДАЖА
- ТАМОЖЕННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ
- ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
- РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ В СУДЕ
- ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ ИМУЩЕСТВА
- ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
- АКЦИОНЫ

тел.: +375 29 118 06 87

e-mail: bogdan@tpm.by; torg@tpm.by

узнать больше



Филиалы в Минской области:

Борисов – тел.: +375 177 785 000, +375 29 675 41 31,
+375 29 6679180, e-mail: tpm-br@tpm.by

Дзержинск – тел.: +375 1716 76 828

Молодечно – тел.: +375 176 554 664; +375 176 554 665

Слуцк – тел.: +375 1795 56 229; +375 29 665 62 29

Солигорск – тел.: +375 1742 35 319

Представительство в г. Несвиже – тел.: +375 1770 51 341

Эксперт в г. Жодино – тел.: +375 1775 45 530



На предприятии внедрена система менеджмента качества по оказанию услуг по независимой оценке стоимости и экспертизе достоверности оценки объектов гражданских прав в соответствии с СТБ ISO 9001-2015

УНП 100144204

WWW.MINSK.CCI.BY

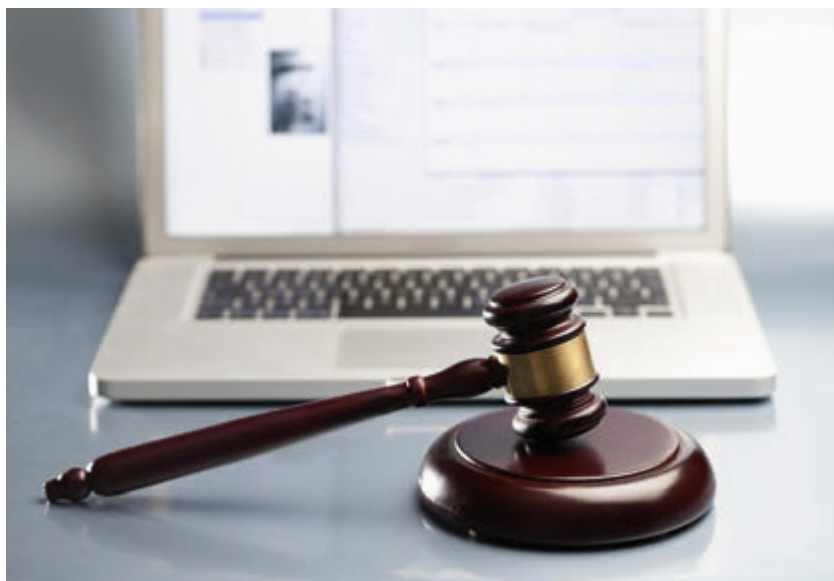


Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение

Вместе достигаем большего

ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ В БЕЛАРУСИ: КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ ПРИ ПРОДАЖЕ ИМУЩЕСТВА

Реализация имущества через электронные торги стала в Республике Беларусь стандартным и прозрачным механизмом продажи активов как для государственных организаций, так и для частных владельцев.



ПРЕДМЕТОМ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ ЯВЛЯЮТСЯ:

- »»» капитальные строения (здания и сооружения), изолированные помещения, машино-места, незавершенные законсервированные капитальные строения, иное недвижимое имущество, в том числе садовые домики, признанные судом бесхозными либо входящими в состав наследственного имущества, признанного выморочным наследством и переданным в собственность административно-территориальной единицы, а также пустующие жилые дома (далее – недвижимое имущество);
- »»» незавершенные незаконсервированные капитальные строения;
- »»» доли в праве собственности на недвижимое имущество и незавершенные незаконсервированные капитальные строения;
- »»» машины, оборудование, транспортные средства, иное движимое имущество (далее – движимое имущество);
- »»» земельные участки, продаваемые в частную собственность граждан Республики Беларусь для строительства и обслуживания многоквартирных, блокированных жилых домов, коллективного садоводства, дачного строительства, а также негосударственных юридических лиц Республики Беларусь;
- »»» право аренды земельных участков.

Ключевым элементом, обеспечивающим легитимность, конкурентность и экономическую эффективность таких торгов, является профессиональная оценка данного имущества. Сопровождение оценочных услуг на всем этапе этого процесса – от определения начальной цены лота до завершения сделки – играет важное значение для всех участников электронных торгов: продавца, покупателя и организатора торгов.

*Ольга ТЕЛЕШУК,
ведущий оценщик отдела оценки
Минского отделения БелТПП*

Сопровождение оценочных услуг при реализации имущества на аукционе в Республике Беларусь – это не просто формальное соблюдение требований законодательства, а комплексный подход, формирующий экономическую и правовую основу сделки.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОЦЕНЩИКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ РЕГУЛИРУЕТСЯ СЛЕДУЮЩИМИ ОСНОВНЫМИ ДОКУМЕНТАМИ:

»»» Указ Президента Республики Беларусь от 13.10.2006 № 615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» вместе с Положением об оценке стоимости объектов гражданских прав в Республике Беларусь – основные документы, устанавливающие основы оценочной деятельности, требования к оценщикам, их права и обязанности;

»»» технические кодексы установившейся практики по оценке стоимости объектов гражданских прав – детализируют процедуру оценки различного имущества, устанавливают требования к составлению и оформлению заключений и отчетов независимой оценке (далее – документы оценки).

Правила организации и проведения электронных торгов (аукционов) регулируются различными нормативными актами в зависимости от типа продавца. Например для продажи государственного имущества – Постановление Совета министров Республики Беларусь от 12.07.2013 № 608 «О проведении электронных торгов» вместе с Положением о порядке проведения электронных торгов. Данные документы устанавливают порядок подготовки и проведения электронных торгов, оформления результата, расчета с участниками торгов, а также установления начальной цены лота на основании заключений и отчетов независимой оценки.

СУЩЕСТВУЕТ ОПРЕДЕЛЕННАЯ РОЛЬ И ЗАДАЧА НЕЗАВИСИМОЙ ОЦЕНКИ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ АУКЦИОНА.

Этап инициирования продажи и подготовки аукциона. Определение объективной начальной (стартовой) цены. Это главная задача независимой оценки. Заниженная цена может привести к потере денег продавцом, а завышенная – отпугнет потенциальных покупателей и приведет к признанию аукциона несостоявшимся. Оценщик, руководствуясь законодательством Республики Беларусь, определяет рыночную стоимость или иной вид стоимости (ликвидационную, утилизационную и др.), что служит основой для стартовой цены.

Формирование точного лота. Оценщик в документах оценки помогает точно и корректно описать объект оценки (например, определить состав имущества, комплектацию оборудования, наличие обременений и пр.).

Легитимация процедуры. Наличие документов оценки, составленных оценщиком, является обязательным требованием для доступа лота к аукциону. Это защищает продавца от претензий контролирующих органов и потенциальных судебных разбирательств.

Этап проведения аукциона. Обоснование для участников. Потенциальные покупатели, видя в

документах лота документы оценки, получают профессионально обоснованный ориентир для формирования своей ценовой стратегии и подачи заявки.

Работа с возражениями. В случае если участник торгов оспаривает стартовую цену, документы оценки являются основным документом, подтверждающим ее обоснованность.

ПОСТАУКЦИОННЫЙ ЭТАП.

Сравнение результатов. Цена, достигнутая по итогам торгов, сравнивается со стоимостью, определенной оценщиком. Это важный аналитический показатель как для продавца (оценка эффективности продажи), так и для оценщика (анализ точности проведенной работы).

Подтверждение рыночного уровня цен. В случае успешного аукциона итоговая цена продажи является лучшим подтверждением рыночного характера сделки. Если аукцион не состоялся, документ оценки служит базой для принятия решения о снижении цены при повторных торгах (в пределах, установленных законодательством, например, не более чем на 20% от предельной цены).

Сопровождение оценочных услуг при реализации имущества на аукционе в Республике Беларусь – это не просто формальное соблюдение требований законодательства, а комплексный подход, формирующий экономическую и правовую основу сделки.

КАЧЕСТВЕННО ПРОВЕДЕННАЯ ОЦЕНКА:

»»» для продавца – это минимизация финансовых потерь и юридических рисков;

»»» для покупателя – это гарантия обоснованности цены и прозрачности процедуры;

»»» для организатора торгов – это основа для легитимного и эффективного проведения аукциона.

Минское отделение БелТПП предлагает конструктивное решение: независимая оценка недвижимого и движимого имущества государственных и частных форм собственности и сопровождение оценки для регистрации на сайте электронных торгов torgi.gov.by – для частных владельцев; для государственных органов – рекомендации в отношении размещения имущества на стартовой аукционной площадке torgi.gov.by.

На сайте размещается объект продажи с фотографиями, указанием его характеристик и рыночной стоимости или иного вида стоимости, определенной на основании заключений и отчетов о независимой оценке и являющейся начальной ценой лота.

Профессионализм и независимость оценщиков Минского отделения БелТПП являются залогом успешности процессов оценки и реализации активов на торговых электронных площадках Республики Беларусь.

ЭКСПЕРТИЗА – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Устойчивое функционирование и развитие любого предприятия Республики Беларусь формирует экономическую безопасность нашей страны. Увеличение объема производства и реализации белорусской продукции (в том числе расширение регионов поставки и базы зарубежных покупателей, увеличение объемов экспорта) является не только обеспечением стабильно растущих финансовых поступлений конкретного предприятия, но и пополняет бюджет Республики Беларусь налоговыми отчислениями, способствует занятости населения, стабильности функционирования предприятий, непосредственно связанных в кооперационных цепочках производства.



*Петр АНУФРИЕВ,
ведущий эксперт
отдела экспертиз и сертификации
машин и оборудования
Минского отделения БелТПП*



*Vestra salus –
nostra salus.*

Ваше благо – наше благо.

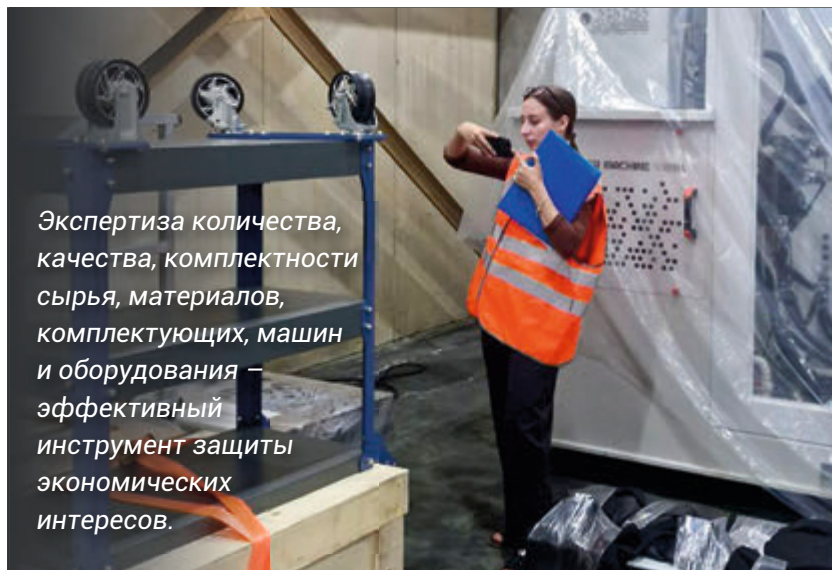
*Георг Кристоф Лихтенберг
(1742–1799)*

Хозяйственная деятельность любого промышленного предприятия неотрывно связана с выполнением обязательств по гражданско-правовым договорам. Любые спорные моменты по полноте выполнения таких обязательств – это прямые издержки. А вероятность их возникновения – риски ведения хозяйственной деятельности.

Исходя из предпосылки, что создание и функционирование любого предприятия направлены на получение прибыли, проблема минимизации издержек и создание для этих целей эффективной системы управления рисками становится первостепенной задачей.

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

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



Экспертиза количества, качества, комплектности сырья, материалов, комплектующих, машин и оборудования – эффективный инструмент защиты экономических интересов.

Ведение внешнеторговой деятельности и осуществление экспортных поставок белорусской продукции непосредственно основываются на имидже как конкретного предприятия, так и страны в целом. Возможность усомниться в качестве поставленной белорусской продукции создает предпосылки недобросовестным субъектам хозяйствования государств-импортеров для выставления необоснованных претензий. Это прямые убытки в виде необходимости допоставки продукции в адрес зарубежных контрагентов, уменьшение валютных поступлений, отсрочка платежей по выполненным поставкам и, как следствие, создание предпосылок к формированию дебиторской задолженности.

Вовремя не уплаченные контрагентами деньги уменьшают оборотные средства субъекта хозяйствования и нарушают его планы по долгосрочному финансовому развитию.

В то же время установление жесткой платежной дисциплины и единых методов работы со всеми клиентами хотя и препятствует бесплатному пользованию деньгами предприятия, но одновременно ограничивает возможные варианты осуществления хозяйственной деятельности. Следует понимать, что проблема обеспечения своевременности расчетов при экспортных операциях занимает одно из центральных мест.

Динамичное изменение структуры мировой торговли, введение необоснованных санкций со стороны недружественных стран вынуждают белорусских производителей и экспортеров оперативно реагировать – диверсифицировать экспортно-импортные операции, существенно изменить логистику поставок, искать новых зарубежных поставщиков сырья и комплектующих (зачастую регионально расположенных на «дальней дуге» государств-партнеров), встраивать в кооперационные цепочки производства продукции новых, дополнительных игроков.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В РАМКАХ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВОВЫХ ДОГОВОРОВ И ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ДОГОВОРОВ (КОНТРАКТОВ) С ЦЕЛЬЮ СВОЕВРЕМЕННОГО ВЫЯВЛЕНИЯ НЕДОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ И ПОСТАВКИ ПРОДУКЦИИ НЕНАДЛЕЖАЩЕГО КАЧЕСТВА ПОЗВОЛИТ:

- а)** существенно снизить временные потери и затраты человеческих ресурсов и, как результат, получить экономию средств;
- б)** уменьшить риски несвоевременного поступления материальных ресурсов основных средств и готовой продукции, поставки некачественных товаров.

Исключение из процессов производства и реализации продукции и товаров таких факторов является первостепенной задачей.

Такие меры также могут оказать негативное влияние, увеличивая риски недопоставки или поставки некачественных сырья, материалов, комплектующих изделий, технологического оборудования.

В сложившейся ситуации обеспечение оперативного и качественного исполнения внешнеторговых договоров становится одной из первоочередных государственных задач. Чем быстрее будет установлен и доказан факт недопоставки или поставки некачественного товара, тем меньше потери предприятия.



ДЛЯ ЧЕГО НУЖНЫ УСЛУГИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ СТОРОННЕЙ КОМПЕТЕНТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Безусловно, одним из самых важных, признанных в международном праве аспектов экономической деятельности является приоритет воли сторон, заключивших соответствующий договор. Базовый принцип правового регулирования во внешнеэкономической сфере состоит в признании свободы воли сторон: то, что стороны согласовали в договоре, превалирует над любым национальным законодательством, кроме, разумеется, административных отношений.

Национальное законодательство Республики Беларусь признает приоритет общепризнанных принципов международного права, базируется на заложенных в них принципах свободы договора (стороны самостоятельно решают, заключать или не заключать договор, с кем и как), а также равенстве сторон в договоре.

Вместе с тем международными правовыми актами и устоявшейся торговой практикой при этом предусмотрена возможность использования любой стороной сделки в качестве организационно-экономического инструмента услуг авторитетной компетентной организации по проведению предотгрузочной инспекции экспортируемой продукции и экспертизы количества, качества и комплектности в ходе приемки поставляемых товаров.

Аналогичная норма предусмотрена и национальным законодательством Республики Беларусь. Положением о приемке товаров по количеству и качеству, утвержденным Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. № 1290, установлены как основополагающие нормы (общий порядок и правила приемки товаров по количеству и качеству), так и возможность использования при приемке това-

ров, услуг представителей сторонней компетентной организации – Белорусской торгово-промышленной палаты.

Несмотря на то, что Положением о приемке товаров предусмотрена возможность самостоятельной приемки товаров его получателем, данная норма является фактически бланкетной и, как показывает практика, лишает в дальнейшем стороны договора поставки доказательной базы в части взаимных претензий по вопросам количества и качества товара. В случае выявления при такой односторонней приемке товара недостачи или несоответствия товара по качеству, вне зависимости от дальнейшего прибытия представителя поставщика либо привлечения представителя независимой организации, установить место и причину возникновения несоответствия товара по количеству и качеству не представляется возможным.

Кроме того, отсутствие современной установившейся практики включения в существенные условия договора детализированной схемы взаимодействия в части регулирования порядка и формы приемки товаров не позволяет исключить риски недопоставки или поставки некачественных товаров.

Анализ хозяйственных споров в отношении недопоставленного товара и поставок товара несоответствующего качества свидетельствует, что приемка товара получателем без участия представителя поставщика практически лишает возможности доказать факт недопоставки (недовложения) товара и поставки товара ненадлежащего качества, и участникам договора – покупателю и продавцу приходится «верить друг другу на слово»:

»»» или покупателю верить, что партия товара была поставлена продавцом в должном количестве и соответствующего качества, а выявленные недостатки, дефекты и повреждения товара возникли во время перевозки или непосредственно на территории (складе) покупателя по вине «нерадивых» работников;

»»» или поставщику верить, что предъявленная претензия по количеству и качеству товара не является попыткой обмана со стороны покупателя.

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

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

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

Таких негативных последствий можно избежать, заключив договоры по оказанию услуг с унитарным предприятием «Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты» по предотгрузочной инспекции поставляемой продукции или экспертизы количества и качества получаемых товаров.

Это не является новой услугой. До 1991 года в Союзе Советских Социалистических Республик привлечение эксперта Торгово-промышленной палаты к приемке товаров по количеству и качеству было установившейся практикой у всех предприятий, данная норма была закреплена на уровне законодательства.

Так, постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15.06.1965 № П-6 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству», П-7 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» было определено, что приемка товара по количеству и качеству может быть произведена только с участием представителя отправителя (продавца) и представителя получателя (покупателя), а при отсутствии возможности у одной из сторон направить представителя для приемки товара по количеству и качеству была установлена обязательная норма об участии в приемке эксперта Торгово-промышленной палаты. При приемке товара самостоятельно получатель терял возможность отстаивания своих интересов при выявлении не-

допоставки и поставки некачественного товара. Фактически односторонняя приемка товара была исключена из торговой практики.

Привлечение экспертов Минского отделения БелТПП к приемке товаров и предотгрузочной инспекции на протяжении долгих лет позволяет белорусским предприятиям минимизировать риски потери прибыли, затраты на ведение претензионной работы и оплату рассмотрения хозяйственных споров.

Выстроенная система оказания экспертных услуг нашим предприятием основывается на простых принципах: компетентно, непредвзято, оперативно.

Заслуженная репутация Минского отделения БелТПП как высокопрофессиональной экспертной организации, способной в кратчайшие сроки провести различные виды экспертных услуг не только в любой точке Республики Беларусь, но и за рубежом, уже стала своеобразным брендом.

Нам доверяют и государственные органы, и частный бизнес, и зарубежные предприятия и организации.

КАЖДАЯ ЭКСПЕРТИЗА ИНДИВИДУАЛЬНА

Отдельно необходимо обратить внимание, что экспертиза унитарного предприятия «Минское отделение БелТПП» принимается как доказательство в хозяйственных и арбитражных судах, и при обращении за проведением экспертизы белорусское предприятие фактически получает дополнительную «страховку» возмещения своих убытков.

Можно говорить об устоявшейся практике вызова экспертов ТПП для приемки по количеству и качеству всех видов поставляемой продукции – от фруктов и плодоовощной продукции, лесоматериалов, химического сырья до технологических комплексов, машин и оборудования. Вместе с тем нельзя однозначно выделить какой-то наиболее востребованный вид экспертизы. Каждая экспертиза индивидуальна, также как индивидуальна та проблема, с которой к нам обращаются для ее проведения.

В этой связи предприятия и организации могут обратиться в Минское отделение БелТПП как перед получением (поставкой) товара для непосредственного проведения экспертизы, так и заранее (например, на этапе ведения переговоров, подготовки проекта договора поставки) для получения консультации по вопросам организации приемки товаров и проведения экспертизы.

Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты – ваш надежный партнер!

ЭКСПЕРТИЗА

WWW.MINSK.CCI.BY

- экспертиза количества, комплектности и качества товаров, в том числе при приемке или отгрузке товаров; товаров, возвращенных покупателем; биржевых товаров; отбор образцов, проб для лабораторных исследований
- экспертиза товаров по постановлениям судебно-следственных органов
- консультации по экспертизе

КОНТАКТЫ

тел.: +375 17 352 04 70;
+375 17 326 65 42

e-mail: indust@tpm.by,
prods@tpm.by
equip@tpm.by

узнать больше



Филиалы в Минской области:

Борисов – тел.: +375 177 78 50 00, +375 177 78 80 00

Дзержинск – тел.: +375 1716 76 828

Молодечно – тел.: +375 176 55 46 64, +375 176 55 46 65

Слуцк – тел.: +375 1795 56 229; +375 29 665 62 29

Солигорск – тел.: +375 1742 35 319

Представительство в г. Несвиже – тел.: +375 1770 51 341

Эксперт в г. Жодино – тел.: +375 1775 45 530

УНП 100144204



Белорусская торгово-промышленная палата
Минское отделение

Вместе достигаем большего

ЦЕННОСТИ, КОТОРЫЕ НАС ОБЪЕДИНЯЮТ

В современном деловом мире корпоративная культура все больше выходит за пределы привычных офисных пространств. Важно не только быть командой на бумаге, но и в реальной жизни: разделять общие ценности, поддерживать дух компании, традиции и нормы поведения, присущие организации и определяющие ее внутреннюю атмосферу.



Минское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты на собственном примере доказывает: единство, ответственное отношение к делу и корпоративный климат формируются там, где люди вместе переживают настоящие эмоции и испытания, будь то сплав по бурной реке или протяженная марафонская дистанция.

КОМАНДНЫЙ РАФТИНГ: ВМЕСТЕ ПРОТИВ ТЕЧЕНИЯ

Одни из летних выходных для коллектива Минского отделения БелТПП стали настоящим приключением. Двухдневный сплав по реке Вилия превратился не просто в активный отдых, а в по-настоящему эффективный тимбилдинг. Вода, солнце, азарт покорения маршрута и, главное, совместная работа ради общей цели — все это

создало условия, в которых корпоративные ценности раскрылись с новой стороны.

В рафтинге успех достигается только благодаря полной слаженности: каждый гребок весла и каждое слово шкипера имеют значение не только для тебя лично, но и для всей команды. На байдарочных маршрутах особенно проявлялись внимание к партнеру и взаимопомощь. Результатом этого сплава стали искренность в общении, доверие коллегам — моменты, которые закладывают прочный фундамент уважения друг к другу.

Особую атмосферу добавил вечер у костра: ароматная походная еда, песни под гитару, душевные разговоры под звездным небом. Для многих участников ночевка в палатках случилась впервые, и такие элементы настоящего похода добавили корпоративному мероприятию еще больше ярких и запоминающихся впечатлений.



ПОЛУМАРАФОН КАК ВЫЗОВ И СИМВОЛ СПЛОЧЕННОСТИ

Не менее значимым для сплочения коллектива стало участие команды Минского отделения БелТПП в Минском международном полумарафоне. Юбилейный забег 2025 года собрал рекордное количество участников — более 25 тысяч бегунов из 15 стран и сотни корпоративных команд.

Каждый участник нашей команды прошел свой этап дистанции с невероятной самоотдачей, демонстрируя стойкость и стремление к лучшему результату. Особую роль сыграла поддержка коллег на всем протяжении маршрута, вдохновляя бегунов и помогая преодолевать даже самые сложные отрезки.

Выступая на открытии полумарафона, председатель Мингорисполкома Владимир Кухарев отметил важность подобных спортивных мероприятий для формирования не только здорового образа жизни, но и корпоративных ценностей. Для Минского отделения БелТПП участие в Минском марафоне становится доброй традицией, спорт — это и общий интерес, и общие эмоции.

Совместные походы, спортивные челленджи и неформальное общение — это, пожалуй, лучшее доказательство того, как вне офиса закладывается фундамент той самой атмосферы взаимного доверия и уважения, поддержки и солидарности, которую так ценят работодатели и сами сотрудники. Минское отделение БелТПП уверено: сильная команда строится именно в моменте преодоления общих трудностей и радости побед.



РЕЧИЦАДРЕВ

since 1904

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

ПЛИТНЫЕ МАТЕРИАЛЫ



МЕБЕЛЬ ДЛЯ ДОМА



МЕБЕЛЬ ДЛЯ ОФИСА



ТОПЛИВНЫЕ БРИКЕТЫ



 rechdrev.by  [@rechitsadrev](https://www.instagram.com/rechitsadrev)

ДСП | ФАНЕРА | ЛДСП | ЛАМЕЛИ
МЕБЕЛЬ | БРИКЕТЫ ТОПЛИВНЫЕ
ПРОИЗВОДСТВО СИНТЕТИЧЕСКИХ СМОЛ

тел. : +375 (29) 170-44-44

e-mail: info@rechdrev.by

УНП 400025915



История Белорусской торгово-промышленной палаты ведет отсчет с 23 декабря 1952 года, когда в Минске было открыто отделение Всесоюзной торговой палаты. В 1970 году было образовано Минское областное бюро товарных экспертиз Белорусского отделения торгово-промышленной палаты СССР. Многие предприятия уже начиная с этого периода и по настоящее время в рядах Палаты. Хотим отметить юбилейные даты взаимовыгодного сотрудничества, которое для многих компаний переросло в партнерские и дружеские отношения. Благодарим за доверие!

УСПЕШНОЕ ПАРТНЕРСТВО

50 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- ОАО «МНИПИ»
- Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по материаловедению
- ОАО «Строймаш»

40 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- РУП «БЕЛГАЗТЕХНИКА»
- ОАО «Центр Моды»

30 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- ОАО «140 ремонтный завод»
- Государственное предприятие «БелЭкспо»
- ОАО «Белэнергоснабкомплект»
- ЗАО «Молодечномебель»
- ООО «Регула»
- ООО «ЭСА»

20 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- ООО «АКТИВ ШУЗ»
- ООО «АлексАндр-СпецОдеждаПрофи»
- ОДО «Аркодор»
- ОАО «Белагромаш»
- ЗАО «БЕЛНАСОСПРОМ»
- ЗАО «Белробот»
- ООО «ВИ-МЕНС»
- ООО «Дексма»
- ООО «Жестеупаковка»
- ООО «Иматек и К»
- СООО «Каркасные строительные технологии»
- ОАО «Минскжелезобетон»
- ООО «Неро Электроникс»

- Унитарное предприятие «Нефтебитумный завод»
- ООО «Производственная компания «Садком»
- Научно-производственное ЗАО «СИНТА»
- ЗАО «СТРУМ»
- ООО «Сырьевые ресурсы-Бел»
- ООО «Эколин и К»

10 ЛЕТ ВМЕСТЕ

- ООО «Ассомедика»
- ООО «БелВДЛсервис»
- УП «Белкоммашавто»
- ООО «Белорусские облачные технологии»
- СООО «Данпрод»
- ОДО «Дивимакс»
- ЗАО «ДоМ-Ветразь»
- ООО «Завод систем охлаждения»
- ООО «ИТТАС»
- ООО «Легир Плюс»
- ИП Ленартович Юрий Эдуардович
- ООО «Лигалтакс»
- ОАО «Макродор»
- ООО «МедикалЮнит»
- ООО «Морэйн»
- ООО «Пакленд Защитная Упаковка»
- ЗАО «ПАРАД»
- Частное предприятие «Петрамебель»
- ООО «Печатная фабрика «Полипринт»
- ООО «Синеманекст Бел»
- ЗАО «ТЕХМАШ-ЭЛЕКТРО»
- ООО «Техполимер Групп»

ООО «РефЮнитс»



Более 20 лет на рынке холода!

**ПРОИЗВОДСТВО
ХОЛОДИЛЬНЫХ АГРЕГАТОВ, ЧИЛЛЕРОВ, ККБ,
ГИДРОМОДУЛЕЙ, КОНДЕНСАТОРОВ, СУХИХ ГРАДИРЕН,
ШКАФОВ УПРАВЛЕНИЯ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
«ХОЛОДОСНАБЖЕНИЕ», «АВТОМАТИЗАЦИЯ»**

**АВТОМАТИЗАЦИЯ,
ДИСПЕТЧЕРИЗАЦИЯ, МОНИТОРИНГ**



ISO 9001:2015

RU
COOL SYSTEM

**220075, г.Минск, пр. Партизанский, 168А
пом. 5, 2 этаж, комн.16
тел.: 8 017 309 18 06, 8 017 309 18 20**

e-mail: refunits@refunits.com

<https://refunits.com>

УНП 808000650

ПРЕДСТАВЛЯЕМ НОВЫХ ЧЛЕНОВ БЕЛОРУССКОЙ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ ПО МИНСКУ И МИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ООО «Актуальные решения производства»

222210, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень», Пекинский проспект, 18, пом. 604
+375 17 513 7683
info@arpro.by
Производство инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации. Ремонт электронного и оптического оборудования.

ООО «А-лидер»

220136, г. Минск, ул. Лобанка, 4, пом. 1Н, каб. 4
+375 17 390 90 33
www.alider.by
001@alider.by
Оптовая торговля электронным и коммуникационным оборудованием и их частями.

ООО «Альфа Документ»

220030, г. Минск, пр. Независимости, 11, кор. 2, оф. 505
+375 29 365 00 89
fin@perevedi.by
Переводческие услуги.

Ассоциация Коммуникационных и Маркетинговых Агентств

220073, г. Минск, ул. Бирюзова, 10А, пом. 24Н
+375 17 270 11 68
www.association.by
info@association.by
Профессиональное объединение компаний, работающих в индустрии рекламы, маркетинговых коммуникаций, креатива, digital, брендинга, медиа и инноваций в коммуникациях.

ООО «БАЗТьюб»

222167, г. Жодино, Минская область, ул. Сухогрядская, 5Б
www.baztube.by
tube@baz.by
Производство сварных и бесшовных труб, трубок, фиттингов из стали, используемых в различных отраслях промышленности.

ООО «БелГо Корп»

220069, пр. Дзержинского, д. 5, пом. 14, офис 14-4а

+375 29 133 42 18
www.taxi.yandex.by
belgokorp@go.yandex.ru
Услуги по оказанию содействия в организации перевозок пассажиров и багажа легковым автомобильным транспортом.

ОАО «Белорусская калийная компания»

220002, г. Минск, пр. Машерова, 35, 644
+375 17 309 30 10
www.belpc.by
info@belpc.by
Поставка минеральных удобрений.

ООО «БНТ ТРЕЙД ГРУПП»

220040, г. Минск, ул. Тургенева, 5, оф. 72
+375 29 818 1171
www.beznaltech.by
bznteh@tut.by
Поставки промышленного оборудования и комплектующих для производств.



ООО «ВиПиЭс спедишн»

220102, г. Минск,
ул. Лазо, 16, к. 3-39
+375 17 373 68 64
www.vps-spedition.by
info@vps-spedition.by
Организация контейнерных железнодорожных перевозок из КНР, экспресс-доставка сборных и комплектных грузов.

ОАО «Гостиница Планета»

220126, г. Минск, пр. Победителей, 31, изол. помещение № 1
+375 17 226 78 55
www.hotelplaneta.by
plan@hotelplaneta.by
Предоставление услуг гостиницами и аналогичными местами для проживания с ресторанами.

Частное предприятие «Директория успеха»

220073, г. Минск, ул. Ольшевского, 10, оф. 47-5
+375 29 669 94 89
www.insay.by
info@insay.by
Производство промышленной металлической мебели и оборудования.

ООО «ИзоЛайф Экспорт»

220053, г. Минск, ул. Пархоменко, д. 3, пом. 2Н
+375 29 655 15 45
www.isolife.by
info@isolife.by
Оптовая торговля упаковкой и упаковочным оборудованием.

СООО «ИНФОРЕАЛТ»

220015, г. Минск, ул. Пономаренко, 35а, пом. 306
+375 17 396 19 43
www.inforealt.com,
mir-dd@yandex.by
Девелоперская деятельность (реализация проектов, связанных со строительством зданий)

ООО «Кинмет»

220056, г. Минск,
ул. Стариновская, д. 15, к. 9н
+375 17 242 3898
kinmet.offcie@gmail.com
Обработка цветных металлов в Китае, импорт цветных металлов из Китая.

**ООО «Мобильные комбикормовые заводы»**

220045, г. Минск, ул. Ежи Гедройца, 2, пом. 236
+375 17 399 1090
www.mkz.by
mkz@mkz.by
Производство передвижных комбикормовых заводов МКЗ-3214 на шасси грузовых автомобилей МАЗ и КАМАЗ.

РУП «Национальный аэропорт Минск»

220054, тер. Национального аэропорта Минск
+375 17 279 14 36
www.airport.by
info@airport.by
Прочая деятельность, относящаяся к пассажирским и грузовым перевозкам воздушным транспортом.

ЗАО «Нео Банк Азия»

220123, г. Минск, ул. В. Хоружей, 20-2
+375 17 311 32 00
www.neobank.by
info@neobank.by
Универсальный частный банк со стратегическим фокусом на обслуживание экспортно-ориентированных предприятий, специализируется на предоставлении финансовых и банковских услуг, способствующих развитию внешнеэкономической деятельности.

ОАО «Оптивно-логистический центр «БелТекс»

220005, г. Минск, ул. Платонова, 32
+375 17 270 25 53
www.belteks.by
info@belteks.by
Оптовая и розничная торговля текстильными изделиями, производство готовых текстильных изделий, кроме одежды.

ООО «Поликсена»

220055, г. Минск, ул. Каменногорская, 45, к. 77-5
+375 17 377 9307
www.polyxena.by
info@polyxena.by
Поставки химического сырья и нефтепродукции по всему миру.

ООО «Профессиональные правовые системы»

220034, г. Минск, ул. Платонова, 16, к. 521
+375 17 388 3552
www.bii.by
www.statuspro.by
client@business-info.by
Распространение правовой информации, судебных постановлений.

ООО «Солидпайп Систем»

222210, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» Смолевичский район, ул. Гранатовая
+375 17 363 50 90

www.solidpipe.by
office@solidpipe.by
Проектирование и производство труб и фасонных частей стальных с керамо-композитной футеровкой.

ООО «С-ТЭНК ТЕХНОЛОДЖИС»

222370, г.п. Ивенец, Воложинский район, ул. 17 Сентября, 72В
+375 1772 6 77 11
www.s-tank.by
olga_s-tank@mail.ru
Производство теплоаккумулирующих емкостей для использования в системах отопления, а также бойлеров из нержавеющей стали и бойлеров с эмалированным покрытием для систем ГВС.

ООО «Теплосила ВК»

222210, Смолевичский район, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень», пр-т Минский, 30, пом. 46
+375 44 756 04 00
www.teplo-sila.com
office@teplo-sila.com
Производство теплотехнического оборудования для организации современного теплового пункта.

ООО «Травел эдженси бай»

220002, г. Минск, ул. Сторожовская, 15-2120
+375 29 663 77 44
www.travelagency.by
office@travelagency.by
Туроператорская деятельность.

ООО «ТРИЭЛЬ»

220036, г. Минск, Бетонный проезд, 19а, пом. 5
www.3l.by
vvk77@tut.by
Инжиниринговая компания, специализирующаяся на разработке и производстве технологически сложного оборудования для пищевой промышленности.

ООО «ХортСистемс»

222205, Минская область, Смолевичский район, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» ул. Сапфировая, 3, пом. 72
+375 44 547 77 13
hortair@yandex.by
Производство модульных блоков тепло- и холодоснабжения и прямоточного оборудования преобразования воздуха.

ООО «Хэпротрейд»

222210, Смолевичский район, Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень», ул. Сапфировая, 7
+375 29 311 88 11
www.concona.by
info@concona.by
Первый и единственный производитель термобумаги в РБ. Выпускаемая продукция – термобумага в джамбо-ролях торговой марки CONCONA, чековая лента для кассовых аппаратов, POS-терминалов и банкоматов.

ООО «Фрэйт бай»

220004, г. Минск, пр-т Победителей, 7А, офис 73-7, 26 этаж
+375 29 696 00 56
www.freight.by
info@freight.by
Международные мультимодальные контейнерные перевозки с акцентом на морской транспорт и прямые железнодорожные перевозки из Китая.

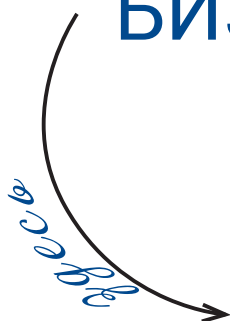




МИНСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ БЕЛТПП В TELEGRAM

ДЕЛОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА БЕЛАРУСИ

T.ME/MINSKCCI



*Приглашаем
подписаться*





ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ ДЛЯ КОМАНДИРОВОК В ОДНОМ МЕСТЕ



Бронирование и продажа авиа, железнодорожных и автобусных билетов. Бронирование СIP/VIP залов по вылету и прилету.



Организация бизнес-встреч, конференций, семинаров. Бронь конференц-залов. Заказ кейтеринга и питания.



Организация и бронирование трансфера, средств размещения за рубежом и в Беларуси.



Организация приема и обслуживания делегаций, партнеров и гостей, приезжающих в Беларусь.

СОТРУДНИЧАЯ С НАМИ, ВЫ ПОЛУЧИТЕ:

- ▶ Двух персональных, закрепленных за Вами, специалистов (на связи 24/7).
- ▶ Ответ специалиста в течение 20 минут после письменной заявки.
- ▶ Минимум 3 варианта на выбор: самый быстрый, самый дешевый, самый оптимальный (в том числе с пересадками).
- ▶ Возможность оформления Вас для участия в действующих программах лояльности авиакомпаний.

КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ

Иван Иосифович Чура, генеральный директор:

тел. +375 (29) 617-77-31

Юлия Олеговна Лисовская, помощник генерального директора:

тел. +375 (44) 567-05-54

Городской номер: +375 (17) 388-60-90

E-mail почта: tat@topavia.by.

Единый номер: +375 (29) 170-06-06 (круглосуточно)