

Импортозамещение, экспорт кондитерских изделий и финансирование – нестандартные решения обычных вопросов в новых реалиях

В первый день работы Международного форума кондитеров 25 мая т.г. в Минске 2-я сессия была преимущественно посвящена насущным вопросам, которые коснулись практически всех предприятий отрасли, работающих на экспорт. Радует, что даже в сложных условиях есть выход и рациональные решения.

Как избежать форс-мажора или официально подтвердить его и показать свой товар покупателям в Китае, где очень любят шоколад

Санкции в отношении белорусских предприятий – это один из фактов новой реальности, который многое изменил и усложнил. Но процесс продолжается, информация быстро меняется, что может создавать дополнительные проблемы во внешнеэкономической деятельности. Как помогает белорусским производителям принять этот вызов и не проиграть Белорусская торгово-промышленная палата и какие подводные камни могут встретиться при заключении ВЭД-договоров? Об этом рассказал **Денис Мелешкин, заместитель председателя БелТПП.**

Во-первых, на сайте БелТПП можно найти всю актуальную информацию, связанную

с санкциями и ограничениями для белорусских предприятий на зарубежных рынках, поиском новых рынков сбыта и коммерческих предложений. Здесь можно посмотреть, включен ли ваш товар в санкционные списки, ознакомиться с механизмами правовой защиты, общегосударственными мерами поддержки бизнеса.

Кроме того, БелТПП выдает свидетельствования обстоятельств непреодолимой силы и форс-мажора. Об этом подробнее, поскольку с введением беспрецедентных санкций эта тема стала очень актуальной.

– За свидетельствованием форс-мажора до пандемии у нас было 74 обращения от предприятий, во время пандемии – 230, за прошлый год и 1 квартал 2023-го – уже 384, – привел статистику Денис Мелешкин. – Форс-мажор – это прежде всего юридический термин, а не формулировка, используемая в быту. Палата рассматривает его исключительно в соответствии с законодательством. Отказов по заявлениям было немного. Их причина в большинстве – невнимательность при подписании договора и надежда на благонадежность зарубежного партнера.

При обращении вы должны подтвердить документально факт неисполнения обязательств. Но имейте в виду: если договор заключен после принятия санкций, что не редкость, то в указанной ситуации не может быть речи о форс-мажоре и свидетельствование не будет выдано.

Например, заявитель заключил договор на поставку оборудования 21.07.22, в то время как санкции на это оборудование действовали уже с марта 2022 года.

Особое внимание при заключении договоров **Денис Мелешкин** советует обращать на указанное в них место рассмотрения споров при их возникновении. Таким местом может быть выбран Брюссель, Париж, Лондон и т.д. Если вы с этим соглашаетесь, ставя свою подпись под договором, то должны быть готовы к тому, что проблемы при возникновении споров могут начаться уже с самим инициированием судебного процесса, оплатой пошлин, привлечением внешних юристов, невозможностью присутствия. Еще большие проблемы могут возникнуть с исполнением решения белорусских судов на территории других стран.



– Из-за этих сложностей мы рекомендуем нашим предприятиям настаивать на рассмотрении споров в частности в международном арбитражном суде при БелТПП. Его решения признаются и исполняются более чем в 160 государствах-участниках конвенции ООН, – напомнил Мелешкин. – А вывод: внимательно читайте то, что подписываете. Чтобы не запутаться в тонкостях, обращайтесь в БелТПП. Мы постоянно мониторим действующие в отношении Республики Беларусь ограничения, можем оказать всестороннюю поддержку белорусским предприятиям.

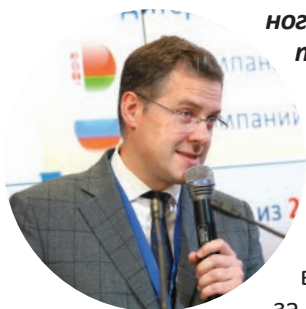
Денис Владимирович обратил внимание на то, что переориентация белорусского экспорта с западного рынка на альтернативные позволила многим предприятиям заново открыть для себя российский рынок и усилить свое присутствие на нем. Хорошим инструментом для продвижения белорусских товаров на рынки регионов и увеличения товарооборота стали российские маркетплейсы.

Сделан первый шаг на перспективный рынок электронной коммерции Китая – открыт национальный павильон Республики Беларусь на популярных китайских платформах. К слову, для кондитеров это хороший шанс – в Китае стабильно растет среднестатистическое потребление шоколада и других кондитерских изделий. Причем динамика розничных продаж превосходит показатели ритейла.

Партнеров для бизнеса в интернете ищут не на сайтах знакомств, а на бизнес-площадках

О поддержке экспорта белорусских производителей со стороны Министерства иностранных дел рассказал

Евгений Русак, заместитель генерального директора Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен МИД РБ.



Центр маркетинга, у которого есть филиалы во всех областях Беларуси, уже более 25 лет оказывает содействие государственным и частным предприятиям в налаживании партнерских связей за рубежом. Это организация встреч B2B и масштабных бизнес-форумов, предоставление площадки для переговоров, организация тематических видеоконференций, помощь в поиске потенциальных бизнес-партнеров, проведение исследований в сфере экспортного маркетинга и т.д.

Евгений Русак напомнил, что Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен МИД – это и операционная площадка госзакупок и закупок за счет собственных средств, а также оператор выставочных мероприятий, организующий национальные коллективные стенды на международных выставках за пределами Беларуси. Одна из таких выставок состоится в ноябре 2023 года в Израиле. Israfood – крупнейший в этом регионе форум в сфере пищевой промышленности. Белорусские предприятия приглашают к участию в ней, а также в выставках в Саудовской Аравии, ОАЭ, Туркменистане.

Евгений Казимирович напомнил о портале export.by, который можно рассматривать как электронную площадку для установления деловых отношений и отметил, что интерес со стороны кондитерской отрасли к этому ресурсу пока скромный. На платформе этого интернет-ресурса в скором времени будет внедрен интеллектуальный модуль, который существенно поможет белорусским предприятиям продвигать свою продукцию за рубеж. Суть его в следующем: вы размещаете информацию о своем продукте, который хотите продать, и она автоматически будет появляться в интерфейсе компании, которая заинтересована в этом продукте.

Инновации и создание экспортных продуктов – ваш козырь для привлечения финансирования



Где взять средства на реализацию инвестиционных проектов, если своих ресурсов не хватает? Об актуальных источниках финансирования рассказал **Александр Верес, директор ООО «Бизнес проектирование»**: господдержка, банки. У кого есть шанс получить такую поддержку?

Государство поддерживает в первую очередь инновационные проекты. В 14-й конкурс таких проектов, объявленный в 2023 году, включена 21 дополнительная номинация. В том числе «Разработка новых видов упаковки из биоразлагаемых материалов для кондитерских изделий», «Разработка рецептурного и технологического решения замены сахара при производстве кондитерской продукции (конфеты, ирис, шоколад) для питания детей дошкольного и школьного возраста», «Разработка ускоренной методики для определения степени измельчения какао-продуктов» и др. (Подробности – на сайте белорусского инвестиционного фонда konkurs.belinfund.by).

На реализацию инновационных проектов можно привлечь средства инновационных фондов республиканского или местного значения. Но финансирование осуществляется на конкурсной основе. Предпочтение отдается предприятиям экспортоориентированным, которые могут предложить инновационные продукты или технологии и обеспечить уровень добавленной стоимости на одного работающего, равный уровню в ЕС или выше.

Кроме того, есть венчурное финансирование, государственная поддержка малого предпринимательства в рамках президентского указа № 255. Проекты по финансированию импортозамещающих проектов есть у многих банков. Напомним, что в стране реализуется программа «Один район – один проект», в который включено 129 проектов в разных регионах. Тем, кто ищет источники финансирования, стоит быть в курсе подобных программ, а также конкурсов в рамках министерств, концернов, исполкомов. Информация о них анонсируется в открытом доступе.