

Министерство экономики
Республики Беларусь

Обращение подано: Электронно
Александрович Алексей
Александрович

Зарегистрированного по адресу:
220131, г. Минск, Советский р-н.,
ул. Мирошниченко, д. 12, кв. 24,
Прошу отвечать на email

Контактный телефон:
+375333026297
Электронный адрес:
stasyalex.com@gmail.com

Предложение (Индивидуальное)
обращение №03072600000123 (707-А)

ПЕРЕПЛАВКА ЦВЕТА: КАК ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ ВЕКТОР ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

В условиях масштабной трансформации мировой торговли Республика Беларусь формирует новую модель долгосрочной экономической устойчивости. Текущие задачи экономического блока страны направлены на создание гибких экспортных производств, способных генерировать высокую добавленную стоимость и обеспечивать приток валютной выручки через диверсификацию каналов сбыта. В рамках Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2026–2030 годы особое внимание уделяется развитию наукоемких отраслей и тонкой химической промышленности, способных эффективно замещать импортные аналоги и выходить на новые внешние рынки — прежде всего на рынки стран Азии, Ближнего Востока и БРИКС.

Серьезному инвестору не интересны пустые участки земли или льготные стены сами по себе — ему нужны готовые проекты с подтвержденным экспортным потенциалом, работающие международные бизнес-модели, способные выстраивать альтернативные транзитно-финансовые маршруты в условиях глобальной фрагментации.

Поиск таких решений требует принципиально иной синергии государственного ресурса и частного высокотехнологичного бизнеса. Кейс бренда профессиональной косметики StasyAlex, созданного на базе ООО «Косметические технологии» в г. Новополоцк, наглядно демонстрирует, как отечественные разработки в сфере колористики и IT-технологий (EdTech) решают эту фундаментальную задачу, возвращая Беларуси статус глобального производственного хаба. В любой другой юрисдикции стартап с подобными вводными данными стал бы объектом жесткой конкуренции среди венчурных фондов и профильных институциональных инвесторов.

ФЕНОМЕН ОРГАНИЧЕСКОГО РОСТА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕРВОГО ГОДА И ВЫХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Большинство классических косметических проектов на мировом рынке требуют многомиллионных инвестиций, до 70% которых безвозвратно сжигается в затратах на медийную рекламу.

Белорусский проект пошел по принципиально иному, экономически эффективному пути. На начальном этапе, имея стартовый оборотный капитал всего в 60 000 долларов (который был полностью возвращен), команда сосредоточилась на глубоком понимании запроса рынка, инновациях и безупречном качестве продукции, построив работающую международную e-commerce систему.

Главным индикатором жизнеспособности модели стал первый год операционной деятельности: именно за первые 12 месяцев активной работы на глобальном рынке бренд совершил мощный рывок, обеспечив взрывные продажи и сгенерировав основной массив из своей валютной выручки. Это позволило проекту не только мгновенно окупить стартовые вложения, но и практически сразу выйти на стабильную выплату дивидендов соучредителям.

Уникальность этого результата заключается в полной ставке на органическое доверие профессионального сообщества. Продажи запускались без маркетинговых бюджетов — после тихого анонса в аккаунте Instagram. Взрывной лавинообразный спрос сформировался естественным путем: получая посылки с продукцией Made in Belarus, профессиональные визажисты и розничные клиенты массово делились искренними эмоциями, снимали видеообзоры и внедряли косметику в свою ежедневную работу. Каждый лояльный покупатель приводил за собой десятки новых потребителей.

Продукт получил исключительно теплую оценку бьюти-сообщества во всем мире. Даже в условиях геополитического давления к качеству, рецептуре и безопасности белорусской косметики не возникло ни одной претензии со стороны международных регулирующих органов. Однако ограничения на импорт европейского химического сырья и оборудования, санкции против белорусских банков и закрытые границы требуют масштабирования бизнеса, у которого имеется и масштабируется отложенный спрос, и его перевода на рельсы межгосударственной кооперации.

НАУЧНЫЙ БАЗИС И СИНЕРГИЯ ЭКОСИСТЕМЫ: КАТАЛОГ И КНИГА КАК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ФУНДАМЕНТ Главная причина, по которой данный проект представляет исключительный интерес для международного капитала — это наличие мощного научного и методологического базиса, созданного в Беларуси. В отличие от стандартных косметических производств, бренд StasyAlex продает не просто физическую массу, а законченную интеллектуальную экосистему.

Фундаментом этой экосистемы является научно-практическое пособие «Метаморфозы цвета». Это полноценное академическое исследование в области физики цвета, света, анатомической логики и природного колорита. Книга переведена на ключевые языки мира и выступает в качестве базового учебника для международной онлайн-школы макияжа (EdTech). Проект обучает специалистов глобального рынка по собственным логически обоснованным и практически применимым стандартам колористики.

Прямым материальным воплощением этой научной теории стала новая коллекция, зафиксированная в официальном каталоге AMORAVES. Это не просто продуктовая линейка, а уникальная концептуальная экосистема профессиональной косметики, построенная на законах природной колористики.

Дизайн и палитры сложных многоцветных палеток AVIAN полностью повторяют идеальные цветовые гармонии живой природы и птиц. Каждый продукт из каталога

AMORAVES обладает высокой коллекционной ценностью для профессионального сообщества. Синергия книги, онлайн-образования и готового физического продукта создает уникальный алгоритм: международные специалисты обучаются по белорусским книгам и методикам, что автоматически генерирует осознанный, долгосрочный и лавинообразный спрос на конкретную косметическую номенклатуру, представленную в каталоге.

Наличие такой замкнутой самовоспроизводящейся системы сбыта является главным аргументом для вложения инвестиционного капитала.

ГИБРИДНАЯ МОДЕЛЬ КНР – РБ: РЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКСПОРТА Официально объявленные Годы промышленной кооперации между Беларусью и Китаем открывают перед экономическим блоком правительства возможность реализовать флагманский пилотный проект с привлечением 5 миллионов долларов прямых иностранных инвестиций. Новая модель решает главную задачу: она дает крупному китайскому инвестору легальный и защищенный выход на премиальные рынки с максимальной добавленной стоимостью — страны Ближнего Востока (ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар), Китай, страны БРИКС и ШОС, а также — благодаря отсутствию косметики во всех санкционных пакетах — на рынки ЕС и США.

Фактически Беларусь возвращается к своей изначальной концепции «Великого камня» как юрисдикционного моста для азиатского капитала на глобальные рынки, но уже в новом, гибридном формате — не через подсанкционные товары, а через продукцию с высокой маржой, не попадающую под ограничительные режимы.

Логика проекта строится на четком разделении производственных этапов:

Профильный стратегический инвестор из Китая (провинция Гуандун) входит в совместное предприятие своими технологическими мощностями. На китайской фабрике-партнере из местного высокочистого сырья под руководством команды из Беларуси изготавливается уникальная брендовая тара под коллекцию AMORAVES и по технологическим документам (рецептуре) синтезируются базовые косметические массы. Полуфабрикаты изначально обеспечиваются международными паспортами безопасности (MSDS) китайского образца, что полностью снимает любые комплаенс-риски при дальнейшей сертификации.

Далее сырьевой полуфабрикат по нулевой ставке пошлины и НДС поступает новому предприятию-резиденту Индустриального парка «Великий камень». В рамках заложенного бюджета внутри арендованного типового модуля за три недели монтируется готовый быстросборный инженерный конструктор чистых комнат (HPL-панели и приточная вентиляция с HEPA-фильтрами) под международный стандарт косметического GMP. Внутри этого контура под авторским контролем отечественных разработчиков происходит ключевой этап: введение эксклюзивных пигментов, финальный блендинг сложных текстур, лабораторный контроль и фасовка. Продукт выходит на рынок под официальной и репутационно сильной маркировкой StasyAlex Made in Belarus, сохраняя свою историческую идентичность.

Готовая продукция крупными партиями направляется из Беларуси на региональные склады децентрализованного фулфилмента в Польше, США и ОАЭ. При этом Дубай выступает не просто складом, а ключевым геополитическим хабом на рынки Совета сотрудничества арабских государств Залива (GCC) — именно этот вектор соответствует официальным приоритетам диверсификации экспорта,

закрепленным в Постановлении Совета Министров № 813.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТУР: ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ВЫПОЛНЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ КРП Предложенная архитектура проекта защищает операционную деятельность от трансграничных банковских блокировок и одновременно гарантирует стопроцентное выполнение валютных планов Министерства экономики и Нацбанка РБ.

На этапе прохождения таможи ЕС и Америки продавцом выступает материнский международный холдинг (Гонконг или Дубай), а страной происхождения — Беларусь. Розничные клиенты приобретают товар через локальные сайты, средства через шлюзы Stripe или PayPal аккумулируются на зарубежных счетах холдинга.

Важно понимать природу этой структуры: наличие материнского холдинга в юрисдикции ОАЭ/Гонконга — это не инструмент налоговой оптимизации, а единственно возможный комплаенс-щит для китайского инвестора. Китайский производственный партнер физически не может зайти в белорусскую юрисдикцию и напрямую продавать через Stripe/PayPal в США и ЕС без рисков вторичных санкций. Холдинг выступает «санкционным буфером», который позволяет азиатскому капиталу безопасно торговать с премиальным западным и ближневосточным потребителем, не рискуя своими материковыми активами.

Сам холдинг официально переводит валюту (в юанях или долларах) в адрес белорусского резидента в «Великом камне» в качестве оплаты за услуги контрактной сборки (толлинга) и в адрес базовой компании — в виде лицензионных роялти за EdTech-платформу и книги. Для проверяющих органов республики это чистый, прозрачный экспорт высокотехнологичных производственных и интеллектуальных услуг, полностью закрывающий требования Указа № 178 и приоритеты Программы 2026–2030 по цифровой трансформации и экспорту IT-услуг.

Таким образом, проект фактически создает защищенный канал монетизации на рынках с максимальной маржой, используя белорусскую юрисдикцию как гаранта безопасности для азиатского инвестора. Для Нацбанка и Минэкономики это означает приток твердой валюты (USD/EUR) в страну — замаскированный под восточный вектор (китайское СП, хаб в ОАЭ), но фактически извлекаемый из премиальных западных и ближневосточных рынков.

АНАТОМИЯ ЦИФР: МАСШТАБ ДЕБЮТНОЙ ПАРТИИ Показатели эффективности проекта подтверждаются точным расчетом первой промышленной партии из обновленной коллекции AMORAVES объемом 405 500 единиц.

При производстве аналогичного объема на прежней базе в Новополоцке совокупные издержки в условиях санкций составили бы около 2 200 000 долларов, при условии доступа к инвестициям и технологическому оборудованию (а его нет из-за санкций). Новая гибридная модель существенно оптимизирует себестоимость закупки компонентов в КНР. Расчет потенциала доходности построен на базе минимальных (расчетных оптовых) цен, закладываемых максимальный дисконт для акций и дистрибуции: средняя оптовая цена реализации за единицу составляет 19,44 долларов, совокупная базовая выручка холдинга достигает 7 882 500 долларов, а общая себестоимость партии в контуре КНР-РБ составляет 2 142 278 долларов. За вычетом расчетных затрат на эквайринг и налоги чистая прибыль с

одного цикла составляет 4 871 038 долларов.

При включении новой маркетинговой стратегии — целевого EdTech-посева, когда 2% от объема произведенного товара будут направлены на бесплатную рассылку международной сети выпускников онлайн-школы (лидерам мнений со своими салонами от Варшавы до Дубая), динамика полной реализации стартовой партии займет всего 6–12 месяцев. Переход на прямые розничные e-commerce цены (которые в среднем на 40% выше расчетных оптовых) увеличит выручку дебютной партии до 11 миллионов долларов, обеспечивая окупаемость всех 5 миллионов долларов вложений инвестора уже в первый год.

При этом действующее ООО «Косметические технологии» в Новополоцке не несет никаких инфраструктурных затрат: оно освобождается от производственной нагрузки, закупает готовый оптовый объем из «Великого камня» и планомерно масштабирует продажи на рынке ЕАЭС (РБ, РФ, Казахстан).

ИТОГОВОЕ РЕЗЮМЕ Проект масштабирования бренда StasyAlex — это готовый, экономически обоснованный инструмент для качественного изменения инвестиционной повестки Министерства экономики и НАИП. Вместо попыток привлечь инвесторов «в никуда», ведомства получают упакованный проект, решающий главную задачу азиатского капитала — выход на премиальные глобальные рынки через безопасную юрисдикцию.

От государства не требуется выделение бюджетных субсидий или привлечение кредитов. Проект полностью финансируется частным капиталом КНР. Роль НАИП и МИД здесь партнерская — рассмотреть возможность включения инвестиционного паспорта StasyAlex в пул приоритетных кейсов по промышленной кооперации КНР-РБ и использования данного проекта (в том числе в закрытом режиме) дипломатическими и торговыми миссиями РБ в Пекине, Шанхае и Гуанчжоу как доказательства того, что белорусская площадка остается работающим инструментом для азиатского бизнеса даже в текущих условиях.

Для министерств это образцовый, защищенный от внешних рисков кейс привлечения прямых иностранных инвестиций, который демонстрирует: выполнение показателей по страновой диверсификации (через хаб в ОАЭ и КНР); приток твердой валюты в страну через экспорт высокотехнологичных услуг и интеллектуальной собственности; монетизацию национального интеллектуального продукта на премиальных рынках; укрепление престижа отечественного производства под маркой Made in Belarus.

P.S. Ни в одном санкционном пакете нет косметики. Этот проект может стать первым, кто станет производить инновационную премиальную продукцию с большой добавленной стоимостью для глобального рынка и официально, легально поставляться в Европейский Союз и США с гордой надписью «Сделано в Беларуси». Возможности для масштабирования на глобальном рынке не ограничены.

Количество 400 000+ штук обусловлены первыми 135 SKU из разработанных 1000+ и только потому, что мы начинаем с малого, не будучи уверенными в способности привлечь инвестиции в условиях Беларуси. Без участия государства — какой бы прекрасный экспортный проект не был создан и протестирован на MVP — он упрется в исключительную нормативную базу ЕАЭС и нежелание инвесторов

иметь дело с резидентами Беларуси. Привлечь 5 миллионов долларов инвестиций для белорусского стартапа — это уже достижение.

Прошу рассмотреть возможность реализации данного проекта с учетом существующей нормативной базы Республики Беларусь и ЕАЭС и в контексте Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2026 - 2030 годы, в особенности главы №2.

При необходимости, готов предоставить все дополнительные документы: Проект Бизнес-плана, Структуру проекта и все необходимые пояснения.
<https://stasyalex.com/history>

Дата поступления обращения: 07.07.2026 в 17:24

Александрович Алексей Александрович

✕ Ответ по почтовому адресу