

Полна коробочка

Пандемия учит белорусов и россиян эффективно и безопасно торговать

контакты

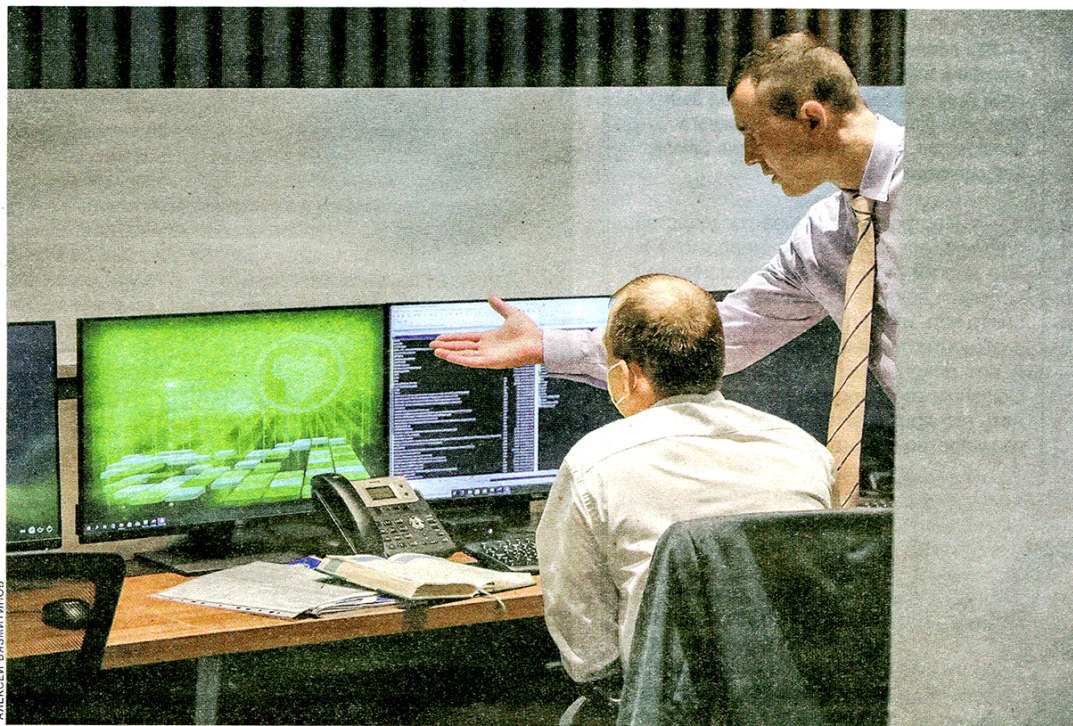
Владимир Бибилов

BIBIKOV@SB.BY

ОДИН из парадоксов «коронавирусного времени» — растет эффективность биржевых торгов. И как следствие: все больший интерес проявляют к Белорусской универсальной товарной бирже представители российского бизнеса.

Так, совсем недавно белорусская биржа договорилась о сотрудничестве с Брянской Торгово-промышленной палатой. На Беларусь приходится около половины внешнеторгового оборота этого российского региона. Электронная площадка позволяет добиться еще большего. В том числе в торговле с третьими странами: первую транзитную сделку по продаже пиломатериалов совершили на Белорусской универсальной товарной бирже именно в интересах брянских партнеров: белорусы подыскивали для них покупателей в Литве. А перед этим на белорусской бирже состоялась первые транзитные сделки по сухому молоку, рапсовому маслу. Кстати, этим механизмом регулярно пользуются резиденты России, Эстонии, Литвы и Латвии. Начальник управления внешнеэкономической деятельности Белорусской универсальной товарной биржи Александр Башлий поделился с «СОЮЗом»:

— В этом году мы намерены вывести Россию не только в лидеры по количеству аккредитованных компаний, но и по объемам биржевого товарооборота. С этой целью еженедельно проводим онлайн-конференции с представителями деловых кругов различных регионов России, посещаем пред-



АЛЕКСЕЙ ВЯЗНИТОВ

приятия Смоленской, Псковской, Брянской и других областей. В январе — феврале сумма сделок, совершенных российскими компаниями, увеличилась почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Значительно возросли продажи молочной продукции и товаров для строительной отрасли...

Это соответствует ориентуру, определенному при создании Белорусской универсальной товарной биржи: максимально содействовать торгово-экономическим отношениям с Россией. В итоге за 15 лет с российскими участниками заключено около

■ Электронные торги в период пандемии очень востребованы.

100 тысяч сделок по всем товарным группам: металло-, лесохозяйственная продукция, промышленные и потребительские товары. Из 5000 аккредитованных на белорусской бирже компаний-нерезидентов половина — российские. Это наглядно свидетельствует, что сотрудничество носит взаимовыгодный характер.

В тему

Белорусская универсальная товарная биржа — крупнейшая в Восточной Европе. Здесь ежегодно совершается около 400 тысяч сделок на сумму около 2,3 млрд долларов, клиентская база насчитывает свыше 25 тысяч компаний из 64 стран.

шенной сделки. О других преимуществах рассказал Александр Башлий:

— Некоторые компании до закрытия границ из-за пандемии не рассматривали биржу как возможный канал реализации продукции или закупки сырья. Работали по прямым контрактам, налаженным схемам, как привыкли это делать годами. Но сейчас начали смотреть в сторону электронных торговых площадок. Ведь мы связываем продавца с покупателем, при этом отпадает необходимость в проведении двухсторонних встреч и переговоров.

А можно ли доверять партнеру, которого в глаза не видел? Вот тут-то и выходит на первый план биржа. Каждого контрагента она оценивает с точки зрения деловой репутации и финансовой состоятельности, а для обеспечения исполнения обязательств по сделкам применяется механизм задатка. А если, что бывает крайне редко, и возникает конфликтная ситуация из-за того, что не прошла оплата или не поставлен товар, биржа берет на себя роль арбитра для разрешения вопроса. Для этого здесь создано управление по сопровождению сделок, которое в большинстве случаев позволяет оперативно снять проблему, не доводя дело до суда. Деловые люди по достоинству оценили такую заботу об их интересах.

Перспективы такого партнерства, уверен Александр Башлий, широкие:

— Мы намерены шире привлекать к сотрудничеству партнеров из Московской, Ленинградской, Калининградской областей, Екатеринбурга, Перми, других регионов России.