

1. Проверка контрагента

На начальном этапе сотрудничества настоятельно рекомендуем провести комплексную проверку потенциального белорусского партнера на предмет репутации, судебной истории, финансового состояния и опыта работы с компаниями из России.

Торговое представительство осуществляет сбор информации из открытых источников и подготовку отчетов о благонадежности контрагентов на безвозмездной основе и подчеркивает готовность оказывать всяческое содействие российским субъектам хозяйствования в проверке интересующих компаний по индивидуальному запросу.

2. Использование инструментов ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

Все экспортные контракты, в рамках которых в дальнейшем возникали проблемы с получением оплаты за поставленный товар или взысканием просроченной задолженности, заключались между российским поставщиком и белорусским покупателем напрямую. Это означает, что решение спорных вопросов по данным контрактам становилось прерогативой судебных органов (в большинстве случаев - Республики Беларусь), при этом процесс урегулирования проблемы занимал продолжительное время и в некоторых известных Торговому представительству случаях не приводил к желаемому результату.

В этой связи рекомендуем также рассмотреть возможность перевода последующих сделок по металлопродукции, лому и иной номенклатуре, закупаемой ОАО «БМЗ» и другими местными предприятиями, на площадку ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» - крупнейшей спотовой товарной биржи Восточной Европы и единственной в Республике Беларусь ().

Механизмы биржи, включая профессиональный брокеридж, бесплатные эскроу-счета для пользователей, а также собственный Арбитражный суд и существующая система контроля исполнения договорных обязательств,

позволяют свести до минимума факты несвоевременной оплаты за поставленную продукцию или недобросовестного поведения контрагента.

Аккредитация, получение электронно-цифровой подписи и программного обеспечения, обучение, участие в торгах и расчеты для пользователей доступны бесплатно. Безвозвратно уплачивается только биржевой сбор (~0,25% от сделки) и только по факту заключения сделки.

3. Страхование экспортных контрактов

При работе с белорусскими предприятиями на условиях существенной отсрочки платежа также предлагается рассмотреть возможность страхования сделок или краткосрочной дебиторской задолженности – в том числе (как один из вариантов) посредством продуктов АО «ЭСКАР» (входит в Группу РЭЦ). Если иностранный покупатель не исполняет свои обязательства по оплате в установленный срок, страховая компания компенсирует до 90-95% от суммы убытка экспортера.

С учетом вышеизложенного Торговое представительство просит профильные ведомства субъектов Российской Федерации учесть особенности работы с «проблемными» белорусскими контрагентами и проинформировать экспортоориентированные предприятия региона об изложенных мерах по минимизации рисков возникновения негативных последствий.

В случае возникновения дополнительных вопросов готовы ответить в рабочем порядке. Контактное лицо – Моор Виктор Александрович, электронная почта: prf.minsk@yandex.by.

Торговый представитель



Ю.В. Золотарев