

УДК 378.4

## ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ НА ПУТИ К МАКСИМАЛЬНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА

© Залесский Б.Л.<sup>1</sup>

Белорусский государственный университет,  
г. Минск, Республика Беларусь.

*Аннотация:* в статье исследуется потенциал развития Белорусской универсальной товарной биржи и прогнозируется превращение ее в мощный драйвер электронной торговли, обладающий достаточным интеллектуальным потенциалом и финансовыми возможностями для реализации проектов максимальной сложности.

*Ключевые слова:* Белорусская универсальная товарная биржа; тенденции развития БУТБ; драйвер электронной торговли; новые формы работы с бизнес-партнерами.

В 2020 году исполнилось 15 лет с момента проведения первых торгов на Белорусской универсальной товарной бирже (БУТБ), когда белорусское УП «Беллесэкспорт» и польская компания International Paper Kwidzyn S.A. заключили первую биржевую сделку по реализации балансовой древесины на сумму 189 тыс. долл. Всего же за минувшие полтора десятилетия здесь было совершено «3,2 млн. сделок на общую сумму \$21 млрд, а объем экспорта составил \$5,8 млрд.» [1]. Эти цифры свидетельствуют о том, что БУТБ уже превратилась в одну из крупнейших товарных бирж в Восточной Европе, главной функцией которой является оказание содействия белорусским предприятиям по экспорту продукции и предоставление помощи иностранным компаниям по выходу на белорусский рынок.

О многом говорит и такой факт. Рыночный механизм ценообразования и высокая концентрация спроса и предложения на этой биржевой площадке позволили белорусским участникам торгов получить, начиная с 2005 г., дополнительную выручку и сэкономить без малого 1,5 млрд. долларов. Напомним, что аккредитованные на БУТБ компании участвуют в электронных торгах по 5-ти товарным позициям: 1) металлопродукция; 2) лесопродукция; 3) сельскохозяйственная продукция; 4) промышленные и потребительские товары; 5) перспективные биржевые товары. При этом на внутреннем белорусском рынке особенно востребованы круглые лесоматериалы, изделия из черных металлов и шроты масличных культур, а во внешних торговых сделках их участники отдают предпочтение пиломатериалам и молочной продукции. Эти тенденции характерны для развития БУТБ и в 2020 г.

На начало декабря 2020 г. здесь было аккредитовано 24815 компаний, в том числе 4904 – из 63 стран. За период с января по ноябрь товарооборот вырос на 12% и составил без малого 5 млрд. белорусских рублей. Подсчитано, что ежедневно здесь заключается от 1,5 до 3 тыс. сделок. К тому же положительную динамику демонстрирует экспорт товаров через биржу. «При общей сумме экспортных сделок Вг1 млрд. прошлогодний результат был превышен на 5%. Лидерами продаж на внешнем рынке стали пиломатериалы, древесная щепа и продукция сельскохозяйственных культур» [2]. Интересно, что в октябре 2020 г. на БУТБ была зафиксирована рекордная в этом году сумма экспортных сделок – на 46,5 млн. долл., более половины из которых пришлось на продукцию деревообработки – пиломатериалы и щепу. Крупнейшими покупателями пиломатериалов стали компании из Германии, Латвии и Литвы, а щепу в основном приобретали субъекты хозяйствования из Литвы, Польши и Эстонии. Еще одна характерная деталь заключается в том, что «в октябре также заметно активизировались иностранные покупатели цемента. Сумма сделок с этим товаром выросла в 4,3 раза, до \$2,6 млн. Основным рынком сбыта была Россия» [3].

Заметим, что цемент – не единственная позиция, которая привлекает российских деловых людей на БУТБ. В частности, высок их интерес здесь и к белорусской молочной продукции, экспорт которой через биржу за 10 месяцев 2020 г. составил около 30 млн. долл. При этом «порядка 80% этой суммы пришлось на сделки, совершенные с компаниями из России. Преимущественно закупалось сухое молоко, сливочное масло и сухая молочная сыворотка. В структуре продаж преобладало сливочное масло, объем реализации которого составил \$14,9 млн.» [4].

Данные факты достаточно красноречиво указывают на потенциал российского вектора в деятельности БУТБ, где по состоянию на 1 декабря 2020 г. было аккредитовано 2482 резидента из России. И этот показатель, судя по всему, не является окончательным, так как на БУТБ в 2020 г. предпринимали энергичные меры по развитию новых деловых контактов в восточном направлении взаимодействия, которые приносят результат. Достаточно сказать, что с начала 2020 г. на бирже аккредитовались 183 новые российские компании, большинство из которых – активные участники торгов, что, разумеется, позитивно отражается на динамике биржевого товарооборота. В частности, «поставки черного металлопроката для нужд белорусских промышленных предприятий по итогам 11 месяцев увеличились на 68%, а экспорт сухого молока в Россию – на 53% <...>. Положительная динамика также характерна для рапсового масла, муки, строительных материалов» [5].

Для российского вектора характерна такая деталь: особенно быстрыми темпами интерес к БУТБ растет у деловых кругов тех регионов России, которые граничат с Беларусью. Пример – Смоленская область. Сегодня на бирже аккредитовано порядка 400 смоленских компаний – больше, чем из любого региона России. При этом многие из них регулярно участвуют в торгах как по импорту, так и по экспорту. Но, как выяснилось в ходе пилотного вебинара, проведенного в декабре 2020 г. БУТБ совместно с Центром

поддержки экспорта Смоленщины, даже предприятия данного российского региона пока еще не в полной мере реализуют потенциал биржевого механизма. А ведь «среди перспективных направлений – продажа российского древесного сырья, зерновых культур, кормовых добавок, черного металлопроката, а также закупка белорусской мясомолочной продукции и строительных материалов. Эти товарные позиции могут стать основой для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества» [6]. Проведенная в том же декабре 2020 года в режиме онлайн-конференции «Цифровая биржа контактов» показала, что аналогичным взаимовыгодным образом может развиваться сотрудничество БУТБ и с более отдаленными регионами России. В частности, с предприятиями Омской области, для которых биржа может уже в краткосрочной перспективе стать эффективным инструментом сбыта и закупок материалов.

То, что в случае с БУТБ расстояния между продавцом и покупателем не играют уже определяющей роли, показывает опыт развития контактов биржи с Египтом. Все в том же декабре 2020 г. БУТБ достигла договоренности с египетской компанией Sama Al-Jazeera for Import and Export об организации экспорта пиломатериалов в эту страну Северной Африки через биржевую площадку. Интрига здесь заключается в том, что до сих пор «практически весь импорт пилопродукции в Египет организован через посредников, и цены порой очень завышены» [7]. Использование же биржевой площадки позволит египетским компаниям практически в неограниченных количествах и без посредников закупать продукцию деревообработки прямо у производителей из Беларуси, а белорусские экспортеры смогут выйти на весьма заманчивый рынок Египта, где объем ежегодного потребления пиломатериалов составляет около 5 млн. куб. м. Египетская сторона видит в этом оптимальное решение, так как, участвуя в торгах, она получает доступ к большому количеству профильных предприятий, готовых поставлять нужный ей товар на приемлемых условиях. Выгоды белорусской стороны – не менее очевидны. Так

что география взаимовыгодных контактов у БУТБ развивается сегодня весьма разнообразно и достаточно эффективно. И это в условиях пандемии коронавируса, которая не лучшим образом сказалась на экономике большинства стран планеты и которая требует от всех участников рынка поиска новых форм работы с бизнес-партнерами, чтобы в конечном итоге добиваться успеха.

Не является исключением в этом плане и БУТБ. Еще в мае 2020 г. здесь провели первый белорусско-канадско-британский вебинар или онлайн-семинар *Timber: Doing Business in Belarus*, участниками которого стали более 40 представителей канадских и британских деловых кругов. Заметим, что на БУТБ уже аккредитованы 63 компании из Великобритании и 6 из Канады. Состоявшееся в формате видеоконференции обсуждение специфики биржевой торговли продукцией лесной отрасли и ключевых преимуществ белорусской биржевой площадки, в числе которых отмечались контроль исполнения сделок, прозрачное ценообразование, отсутствие посредников, возможность применения инструментов торгового финансирования, привело к тому, что «ряд британских и канадских компаний выразили заинтересованность в аккредитации на БУТБ для участия в биржевых торгах пиломатериалами и щепой» [8].

Заметим, что формат онлайн-семинара используют в БУТБ и для обучения своих перспективных деловых партнеров. С этой целью в мае 2020 г. здесь провели первый обучающий вебинар для специалистов Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи, с которой БУТБ еще в сентябре 2018 г. подписала соглашение о стратегическом сотрудничестве. Благодаря этому современному формату взаимодействия узбекские партнеры смогли лучше познакомиться не только со структурой и спецификой белорусской системы государственных закупок, но и с возможностями участия иностранных поставщиков товаров, работ, услуг в закупочных процедурах. Надо полагать,

что информация, полученная узбекской стороной, будет не только способствовать активизации взаимодействия Беларуси и Узбекистана в области электронных закупок, но и «послужит руководством к действию для узбекских компаний, планирующих работать на белорусском рынке» [9].

Отдельного разговора в данном контексте заслуживает тема развития сотрудничества БУТБ с китайскими партнерами. Дело в том, что в декабре 2020 г. состоялось заседание Белорусско-Китайского межправительственного комитета по сотрудничеству, на котором были отмечены позитивные изменения в торговом взаимодействии двух стран, связанные с изменением структуры белорусского экспорта. Во-первых, расширяется товарная номенклатура поставок из Беларуси в Китай. Во-вторых, снижается зависимость двустороннего товарооборота от экспорта белорусских калийных удобрений китайским потребителям. А в качестве основных приоритетов, по которым планируется активизировать совместные действия для расширения сотрудничества, сейчас рассматриваются «включение белорусской продукции в госрезервы КНР, создание на территории Китая совместных производств для переработки белорусского сырья, упрощение торговых процедур и устранение торговых барьеров, оптимизация финансовых расчетов» [10], а также использование электронных торговых площадок как перспективного механизма двусторонней торговли, где ключевая роль, судя по всему, будет отводиться именно БУТБ, где на начало декабря 2020 г. было уже аккредитовано 28 китайских компаний, 13 из которых пришли сюда в этом году.

Достаточно сказать, что за 3 квартала 2020 г. сумма сделок на покупку, совершенных компаниями из Китая на бирже, выросла более чем в 10 (!) раз и составила 2 млн. долл. При этом в товарной структуре преобладали деревянные заготовки и обрезные пиломатериалы. Заметим, что до недавнего времени большая часть белорусской пилопродукции попадала в Поднебесную в основном через балтийские страны, что способствовало ее удорожанию для

конечного потребителя и снижало валютную выручку белорусских экспортеров. «Благодаря совместному проекту с Беллесэкспортом и Белтаможсервисом десятки белорусских лесхозов смогли без посредников реализовать свою продукцию на высокомаржинальный рынок Китая» [11].

В БУТБ уверены, что этот резкий рост интереса к биржевым торгам со стороны китайского бизнеса обусловлен не только благоприятной ценовой конъюнктурой, но и «удобной логистикой, которую смогли предложить белорусские экспортеры. В частности, с этого [2020] года появилась возможность покупать пилопродукцию на разных базисах поставки (многобазисные лоты), что позволило китайским компаниям самим выбирать наиболее подходящий для них пункт приемки товара. Кроме того, существенно сократились сроки доставки за счет применения железнодорожного транспорта в рамках инициативы китайского правительства “Один пояс, один путь”» [12].

После получения такой статистики в БУТБ стали рассматривать возможность введения отдельной торговой сессии по реализации лесопродукции на китайский рынок, в рамках которой все лоты, выставяемые на эти торги, были бы максимально адаптированы под китайских потребителей, а необходимый уровень конкуренции обеспечивался бы за счет плотной концентрации покупателей. Тем более, что повышенная активность компаний из Китая стала особенно зримой с октября 2020 г., когда ими было закуплено через биржу пиломатериалов более чем на 1 млн. долл. Это стало следствием в том числе и упрощения на БУТБ процедуры аккредитации, при которой на оформление всех документов здесь теперь уходит не более трех дней. А «в январе–ноябре через биржевую площадку в китайском направлении реализована продукция деревообработки на общую сумму свыше \$9 млн» [13]. Годом ранее этот показатель составил всего порядка 200 тыс. долл. Отталкиваясь от этого успешного опыта, БУТБ в середине декабря 2020 г. провела первую специализированную торговую сессию по реализации в Китай



пиломатериалов. Будем надеяться, что эта новая форма работы откроет и новые горизонты взаимодействия с китайскими партнерами, так как есть все основания полагать, что в ближайшее время экспортная номенклатура здесь заметно расширится, особенно за счет продукции агропромышленного комплекса. Ведь «помимо продукции лесопромышленного комплекса, в число перспективных биржевых товаров, востребованных на китайском рынке, входит рапсовое масло, свекловичный жом, мясо, сахар и молокопродукты. Количество обращений китайских компаний, заинтересованных в закупке этой продукции, в последнее время заметно увеличилось» [14].

В частности, интересные перспективы в этом “китайском” контексте открываются перед рапсовым маслом, экспорт которого через БУТБ за 8 месяцев 2020 г. в целом вырос в три раза в стоимостном выражении. Это объясняется тем, что продукция переработки рапса широко применяется как в пищевой промышленности, так и для производства биодизельного топлива. Возможно, и по этой причине крупнейшим покупателем данной продукции на БУТБ является Швейцария с объемом сделок с января по август 2020 г. в объеме почти 6 млн. долл. «В тройку ключевых рынков сбыта белорусского рапсового масла также вошли Литва с суммой сделок \$3,5 млн. и Эстония – \$3,3 млн.» [15].

Что касается Китая, где рапсовое масло также пользуется повышенным спросом, то его традиционным партнером по этой импортной позиции была Канада. «Однако из-за затянувшегося торгового конфликта поставки данной продукции заметно сократились. Образовавшийся дефицит вызвал рекордный рост цен. Так что сейчас Китай активно ищет альтернативные каналы закупок, и Беларусь может стать одним из них» [16]. Воспользоваться этой ситуацией еще в сентябре 2020 г. решила китайская торговая компания “Шаньдун Люцин”, которая заявила о своем намерении пройти процедуру аккредитации и приступить к работе на БУТБ. При этом компания выразила еще готовность



инвестирования в белорусское лесное хозяйство. Интерес у нее вызывает также развитие белорусской транспортно-логистической инфраструктуры. Вот такой получается многоцелевой подход, начало которому положило взаимодействие с БУТБ.

Еще одна важная тенденция развития БУТБ в 2020 г. – рост сразу на треть экспорта металлопродукции – до 27 млн. белорусских рублей, где основной объем сделок пришелся на черные и цветные металлы, а также их лом и отходы. Достаточно сказать, что «за первое полугодие компании из Германии, Канады, Латвии, Литвы, Польши, России и Украины закупили этой продукции на Br24 млн, превысив показатель 2019 года на 20%» [17]. В этот же период активное развитие на БУТБ получил совместный проект с Белорусским металлургическим заводом, благодаря которому на рынок Польши был реализован арматурный прокат на 3 млн. белорусских рублей. В дальнейшем на бирже планируют расширить товарную номенклатуру экспорта металлопродукции за счет освоения новых перспективных рынков, чтобы в ближайшие 5 лет увеличить долю этой секции в экспортных сделках с 5% до 20%.

Большой интерес в этой связи вызывают планы БУТБ по выводу на внешние рынки и других белорусских предприятий. В частности, планируется объединение усилий биржи по достижению этой цели с Миорским металлопрокатным заводом – инновационным промышленным предприятием в Витебской области со значительным объемом иностранных инвестиций, которое после выхода на проектную мощность сможет производить около 240 тыс. т белой жести в год. Заметим, что подобную продукцию на постсоветском пространстве выпускают лишь Магнитогорский металлургический комбинат в России и акционерное общество “АрселорМиттал Темиртау” в Казахстане. Для белорусского предприятия, ориентированного на экспорт, «в качестве перспективного рынка сбыта наибольший интерес <...> представляет

Скандинавия. В первую очередь из-за благоприятной ценовой конъюнктуры и стабильно высокого спроса на белую жести» [18]. Напомним, что белая жести широко применяется при изготовлении тары для продуктов питания и химической продукции. При этом в Миорах предполагают выпускать ультратонкую жести толщиной от 0,1 мм. С помощью БУТБ на предприятии надеются найти не только новых покупателей и со временем наладить регулярные поставки белой жести в Европу, но и определиться с партнерами по исходным материалам, так как механизм биржевых торгов эффективен в обоих направлениях – и при экспорте готовой продукции, и при закупке сырья.

Все эти факты свидетельствуют о том, что темпы развития БУТБ сегодня таковы, что она уже в скором времени может и должна стать драйвером электронной торговли в Республике Беларусь, где считают, что для обеспечения устойчивого развития и конкурентоспособности белорусского государства на мировой арене «необходимо создавать собственные цифровые платформы в ключевых секторах экономики, чтобы иностранный бизнес, приходя на белорусский рынок, не навязывал свои технологические решения, а интегрировался в цифровую инфраструктуру страны» [19]. В этой связи можно с уверенностью сказать: первые 15 лет деятельности Белорусской универсальной товарной биржи являются свидетельством того, что фундамент для решения поставленных задач здесь заложен прочный.

#### **Список использованных источников:**

1. Сделки на \$21 млрд заключены на БУТБ за 15 лет [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/sdelki-na-21-mlrd-zakljucheny-na-butb-za-15-let-393174-2020> (дата обращения: 24.12.2020).

2. Товарооборот БУТБ в январе – ноябре вырос на 12% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/tovarooborot-butb-v-janvare-nojabre-vyros-na-12-420279-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

3. Экспорт товаров через БУТБ в октябре вырос на 22% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/eksport-tovarov-cherez-butb-v-oktjebre-vyugos-na-22-415863-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

4. Около 80% экспорта молочной продукции через БУТБ приходится на Россию [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/okolo-80-eksporta-molochnoj-produktsii-cherez-butb-prihoditsja-na-rossiju-414442-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

5. БУТБ рассчитывает на расширение сотрудничества с Омской областью России [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-rasschityvaet-na-rasshirenie-sotrudnichestva-s-omskoj-oblastjju-rossii-420606-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

6. БУТБ рассчитывает на развитие сотрудничества со Смоленской областью [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-rasschityvaet-na-razvitie-sotrudnichestva-so-smolenskoj-oblastjju-421404-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

7. Через БУТБ планируется организовать поставки пиломатериалов в Египет [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/cherez-butb-planiruetsja-organizovat-postavki-pilomaterialov-v-egipet-419296-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

8. Британский и канадский бизнес заинтересован в закупке белорусских пиломатериалов на биржевых торгах [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/britanskij-i-kanadskij-biznes-zajnteresovan-v-zakupke-belorusskih-pilomaterialov-na-birzhevyh-torgah-391809-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

9. Беларусь и Узбекистан развивают взаимодействие в области электронных закупок [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/belarus-i-uzbekistan-razvivajut-vzaimodejstvie-v-oblasti-elektronnyh-zakupok-390898-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

10. Николай Снопков: Беларусь рассматривает сельхозпродукцию как новый драйвер экспорта в Китай [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.by/ru/content/9682> (дата обращения: 24.12.2020).

11. Белорусские пиломатериалы на \$5,1 млн продали в Китай через БУТБ с начала года [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/beloruskie-pilomaterialy-na-51-mln-prodali-v-kitaj-cherez-butb-s-nachala-goda-400531-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

12. Более чем в 10 раз выросла сумма сделок компаниями из Китая на БУТБ в январе – сентябре [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/bolee-chem-v-10-raz-vyrosla-summa-sdelok-kompanijami-iz-kitaja-na-butb-v-janvare-sentjabre-413129-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

13. БУТБ проведет первые специализированные экспортные торги для китайского рынка 15 декабря [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-provedet-pervye-spetsializirovannye-eksportnye-torgi-dlja-kitajskogo-rynka-15-dekabrja-420090-2020> (дата обращения: 24.12.2020).

14. Китайские компании в октябре закупили пиломатериалы на БУТБ на сумму более \$1 млн [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/kitajskie-kompanii-v-oktjabre-zakupili-pilomaterialy-cherez-butb-na-summu-bolee-1-mln-417473-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

15. Экспорт рапсового масла через БУТБ вырос в 3 раза, крупнейший покупатель – Швейцария [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/eksport-rapsovogo-masla-cherez-butb-vyros-v-3-raza-krupnejshij-pokupatel-shvejtsarija-406915-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

16. Белорусскую паллетную доску и рапсовое масло будут экспортировать в Китай через БУТБ [Электронный ресурс]. URL:

<https://www.belta.by/economics/view/belorusSKUju-palletnuju-dosku-i-rapsovoe-maslo-budut-eksportirovat-v-kitaj-cherez-butb-408061-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

78. Экспорт металлопродукции через БУТБ в I полугодии вырос на 33% [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/eksport-metalloproduksii-cherez-butb-v-i-polugodii-vyros-na-33-399873-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

18. БУТБ и Миорский металлопрокатный завод планируют совместно развивать экспорт белой жести [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-i-miorskij-metalloprokatnyj-zavod-planirujut-sovmestno-razvivat-eksport-beloj-zhesti-400676-2020/> (дата обращения: 24.12.2020).

19. БУТБ должна стать драйвером электронной торговли в стране – Колтович [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-dolzha-stat-drajverom-elektronnoj-torgovli-v-strane-koltovich-401009-2020> (дата обращения: 24.12.2020).

**Залесский Б.Л.**<sup>1</sup> – доцент кафедры международной журналистики факультета журналистики Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь.