

Foreign economic activity

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА: ОСОБЕННОСТИ ГЕОГРАФИИ ВЗАИМОВЫГОДНЫХ КОНТАКТОВ

Достаточно высокие темпы развития демонстрирует сегодня Белорусская универсальная товарная биржа (БУТБ), где на начало декабря 2020 года было аккредитовано 24815 компаний, в том числе 4904 – из 63 стран. За период с января по ноябрь товарооборот вырос на 12 процентов и составил без малого пять миллиардов белорусских рублей. Подсчитано, что ежедневно здесь заключается от полутора до трех тысяч сделок. К тому же положительную динамику демонстрирует экспорт товаров через биржу. «При общей сумме экспортных сделок Br1 млрд прошлогодний результат был превышен на 5%. Лидерами продаж на внешнем рынке стали пиломатериалы, древесная щепа и продукция сельскохозяйственных культур» [1]. Интересно, что в октябре 2020 года на БУТБ была зафиксирована рекордная в этом году сумма экспортных сделок – на 46,5 миллионов долларов, 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» [2].

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 десять месяцев 2020 года составил около 30 миллионов долларов. 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» [3].

Данные факты достаточно красноречиво указывают на потенциал российского вектора в деятельности БУТБ, где по состоянию на 1 декабря 2020 года было аккредитовано 2482 резидента из России. И этот показатель, судя по всему, не является окончательным, так как на БУТБ в 2020 году предпринимали энергичные меры по развитию новых деловых контактов в восточном направлении взаимодействия, которые приносят результат. Достаточно сказать, что с начала 2020 года 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» [4].

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 года 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» [5]. 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 года 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» [6]. 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 пяти миллионов кубических метров. 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.

Литература

1. Товарооборот БУТБ в январе – ноябре вырос на 12% [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/tovarooborot-butb-v-janvare-nojabre-vyros-na-12-420279-2020/>
2. Экспорт товаров через БУТБ в октябре вырос на 22% [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/eksport-tovarov-cherez-butb-v-oktjabre-vyros-na-22-415863-2020/>
3. Около 80% экспорта молочной продукции через БУТБ приходится на Россию [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/okolo-80-eksporta-molochnoj-produksii-cherez-butb-prihoditsja-na-rossiju-414442-2020/>
4. БУТБ рассчитывает на расширение сотрудничества с Омской областью России [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-rasschityvaet-na-rasshirenie-sotrudnichestva-s-omskoj-oblastiju-rossii-420606-2020/>
5. БУТБ рассчитывает на развитие сотрудничества со Смоленской областью [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/butb-rasschityvaet-na-razvitie-sotrudnichestva-so-smolenskoj-oblastiju-421404-2020/>
6. Через БУТБ планируется организовать поставки пиломатериалов в Египет [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/cherez-butb-planiruetsja-organizovat-postavki-pilomaterialov-v-egipet-419296-2020/>