

Константин Козлов,
советник юридического
управления БелТПП,
координатор проекта
«Экспорт online»



Александр Башлий,
начальник управления
внешнеэкономической
деятельности
ОАО «Белорусская
универсальная товарная
биржа»



«Экспорт online»: доступ на новые рынки по каналам электронной биржевой торговли

ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭКСПОРТНЫЕ БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ ЯВЛЯЮТСЯ ЭФФЕКТИВНЫМ МЕХАНИЗМОМ ВЫХОДА НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ, ПОЗВОЛЯЯ МИНИМИЗИРОВАТЬ ИЗДЕРЖКИ И РИСКИ ПО ВНЕШНЕТОРГОВЫМ СДЕЛКАМ. АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ ИНОСТРАННОГО БИЗНЕСА В БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ НА ЭЛЕКТРОННОЙ ПЛОЩАДКЕ ОАО «БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА» ОБЕСПЕЧИВАЕТ ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СПРОСА И ШИРОКУЮ ГЕОГРАФИЮ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК, ОТКРЫВАЯ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ РЫНКОВ И ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАНАЛОВ СБЫТА.

Белорусские предприятия в последнее время все чаще сталкиваются с негативным воздействием ограничительных мер, значительно усложняющих внешнеторговую деятельность. Для многих экспортеров оказались закрыты традиционные рынки сбыта, произошли разрывы в устоявшихся логистических цепочках – это потребовало оперативной переориентации товарных потоков и поиска новых деловых партнеров за рубежом. Практика показывает, что проработка альтернативных каналов дистрибуции и выход на новые рынки, особенно стран «дальней дуги», сопряжены со значительными временными и финансовыми затратами. Наличие языкового барьера, необходимость изучения конъюнктуры рынка и локальных стандартов, согласование условий поставки и требований к качеству продукции, проверка надежности контрагентов и проблемы с организацией расчетов затрудняют скорейшее освоение белорусскими предприятиями новых экспортных направлений. Наиболее актуальными данные вопросы являются для субъектов малого и среднего бизнеса, которые далеко не всегда располагают достаточными кадровыми и финансовыми ресурсами для проведения маркетинговых исследований и эффективного продвижения своей продукции за рубежом.

Существенно упростить процесс выхода на новые рынки и минимизировать внешнеторговые риски призван эффективный механизм экспортных биржевых торгов, реализованный ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». Электронная площадка обеспечивает доступ 5700 иностранных компаний из 69 стран ближнего и дальнего зарубежья к биржевым торгам в рамках пяти товарных секций. Все зарегистрированные на электронной площадке нерезиденты являются потенциальными импортерами продукции. При этом их количество постоянно увеличивается, что свидетельствует о растущем интересе к белорусскому рынку со стороны нерезидентов. Только за I квартал 2022 г. на БУТБ аккредитовались 134 новых иностранных участника торгов.

Что касается географии биржевого экспорта, долгое время основными рынками сбыта выступали Литва, Латвия, Германия, Польша и Эстония – на них приходилось свыше 70 процентов всего объема экспортных сделок. Однако за последние полтора месяца страновая структура экспорта существенно изменилась, и сейчас на передний план выходят Россия и Китай как наиболее перспективные направления биржевой торговли, обладающие практически неограниченной покупательской способностью. Так, российские компании закупают на БУТБ преимущественно мясо-молочную продукцию, мясные полуфабрикаты, стройматериалы и кожевенное сырье. Эффективному продвижению белорусских товаров в России способствуют тесные контакты БУТБ с партнерскими организациями – бизнес-союзами и отраслевыми объединениями в различных регионах страны, а также комплексная работа по привлечению на биржевую площадку новых компаний. Немаловажную роль здесь играют и биржевые брокеры-нерезиденты. Это профессиональные участники торгов, аккредитованные биржей в 11 странах с целью популяризации биржевой торговли и оказания помощи местным компаниям в совершении сделок на белорусской

электронной площадке. В РФ действуют три брокера, деятельность которых позитивно влияет на динамику роста экспортных показателей по данному направлению.

Положительный тренд наблюдается в биржевой торговле с резидентами Китайской Народной Республики. Во-первых, почти вдвое увеличилось число аккредитованных биржей китайских компаний, три из них при этом получили статус брокеров и занимаются продвижением белорусской продукции на рынке КНР. Во-вторых, значительно расширился перечень закупаемой ими продукции. Так, если раньше китайских участников торгов главным образом интересовали белорусские лесоматериалы, то теперь через биржу в КНР активно реализуются рапсовое масло, сахар и мясомолочная продукция. Более того, в целях повышения привлекательности биржевого механизма как минимум раз в две недели проводятся специальные торговые сессии, ориентированные на китайский рынок. Их ключевая особенность состоит в том, что белорусская продукция выставляется на продажу на нескольких базах поставки по цене, включающей стоимость доставки до конечного покупателя. Цены в биржевой торговой системе при этом указываются в китайских юанях. В них же осуществляются расчеты между участниками сделок.

Наряду с тщательной проработкой российского и китайского направлений торговли в число приоритетов БУТБ входит расширение присутствия в странах, доля которых в импорте белорусской продукции ранее была незначительной. Особенно перспективным в этом отношении видится регион Западной Азии (в первую очередь Азербайджан, Грузия, Израиль, Ливан, ОАЭ и Турция), а также страны Ближнего Востока и Северной Африки. БУТБ сегодня становится «электронным торговым мостом», связывающим белорусских производителей с тысячами потребителей со всех уголков мира. Международная площадка биржевой торговли не только обеспечивает высокую концентрацию спроса со стороны нерезидентов в рамках проводимых торгов, но и гарантирует исполнение сделок, что выгодно отличает ее от внебиржевых схем продаж.

Механизм экспортной биржевой торговли доступен всем белорусским предприятиям, заинтересованным в поиске новых рынков сбыта. Нужно лишь зарегистрироваться на официальном сайте БУТБ (www.butb.by) и получить бесплатный ключ электронной цифровой подписи, который выдается дистанционно в течение трех дней после предоставления минимального пакета документов. Само участие в торгах бесплатное, а биржевой сбор (оплата услуг биржи) взимается только по факту совершения сделки. Ставка биржевого сбора зависит от вида реализуемой продукции и в среднем составляет 0,24 процента от суммы биржевого договора. Все участники биржевых торгов имеют возможность проходить бесплатное обучение работе в биржевой торговой системе.

В рамках проекта «Экспорт online» специалисты ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» оказывают консультационную поддержку белорусским компаниям по вопросам выхода на внешние рынки и приглашают к сотрудничеству в рамках новых перспективных направлений экспорта отечественной продукции.