



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



О реализации поставленных задач, о новых инициативах и проектах на внешнеэкономическом направлении в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 2 за 2025 год) рассказал начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Александр Башлий.

Александр Башлий
Начальник управления
внешнеэкономической деятельности БУТБ

ВНЕШНИЙ КОНТУР БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

– Александр, в прошлом интервью для «Биржевого бюллетеня» вы делились планами управления внешнеэкономической деятельности на 2025 г. Какие достижения можно отметить уже сейчас? В частности, как вы оцениваете итоги взаимодействия с географическими направлениями, определенными в качестве ключевых на текущий год: странами СНГ и ЕАЭС, Центральной и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки?

– Можно сказать, что, в общем и целом, все задачи, которые мы поставили себе на текущий год, успешно выполняются. Это касается и стран Содружества Независимых Государств, и Ближневосточного региона, и Азии, и Африки, и даже Евросоюза, несмотря на санкционные ограничения. Одним словом, мы стараемся следовать своему слогану и предоставляем нашим клиентам возможность торговать если не со всем миром, то с большей его частью.

Само собой, у каждого направления есть свои особенности, поэтому и темпы их развития отличаются. Скажем, среди стран СНГ высокую положительную динамику демонстрируют Азербайджан, Казахстан, Россия и Узбекистан, в Азии на первых позициях прочно закрепились Китай и Сингапур, на Ближнем Востоке с большим отрывом лидируют Объединенные Арабские Эмираты, а в Европе наша площадка наиболее востребована у компаний из Германии, Польши и Швейцарии. Страны африканского континента, к сожалению, пока не сильно спешат примкнуть к рядам участников биржевых торгов, но процесс движется, и круг наших клиентов из этого региона постепенно расширяется. Например, в марте была аккредитована первая компания из Сенегала, которая уже спустя неделю приобрела пробную партию сухого цельного молока.

Примечательно, что основная масса новых иностранных пользователей биржевой платформы – это покупатели. Одних интересуют белорусская «молочка» и мясопродукты, других – пиломатериалы и целлюлоза, третьих – кормовые добавки и рапсовое масло, четвертых – льноволокно. Таким образом, на передний план выходит функция биржи как инструмента экспортных продаж, благодаря которому отече-

ственные производители осваивают альтернативные рынки сбыта, минимизируют риски и получают дополнительную выручку. Как результат, на сегодняшний день экспорт обеспечивает свыше трети товарооборота БУТБ.

– В последние годы биржа уделяет большое внимание контактам со своеобразными агрегаторами предпринимательства в разных странах и регионах – торгово-промышленными палатами, центрами поддержки экспорта, бизнес-ассоциациями. Как это помогает продвижению услуги БУТБ?

– Иногда, чтобы «достучаться» до бизнеса какой-либо российской области, приходится обращаться за помощью в региональные торгово-промышленные палаты и центры поддержки экспорта. Поскольку главная задача таких организаций – оказывать содействие субъектам малого и среднего предпринимательства, в большинстве случаев они охотно идут нам навстречу и проявляют заинтересованность в сотрудничестве. Как правило, для них не составляет большого труда пригласить представителей деловых кругов и провести биржевой семинар, предоставляя бирже удобную площадку для презентации своих преимуществ и возможных вариантов взаимодействия. Кроме того, структуры поддержки предпринимательства, с которыми у нас уже установлены партнерские отношения, нередко сами включают выступления специалистов биржи в программы своих мероприятий. В результате растет осведомленность российского бизнеса о возможностях применения биржевых инструментов в торговле с Беларусью, а аббревиатура «БУТБ» становится все более узнаваемой в разных частях России, даже самых географически отдаленных. На данный момент мы на системной основе работаем с 53 регионами Российской Федерации, и я считаю это большим достижением, так как каждая область, край и республика имеют свою специфику и особенности. По сути, это как торговать с 53 разными странами, поэтому роль торговых палат и центров поддержки экспорта в нахождении общего языка с региональным бизнесом действительно сложно переоценить.

– Как выстраивается межбиржевое взаимодействие? В первую очередь, конечно же, интересны совместные проекты с коллегами по Международной ассоциации бирж, особенно в контексте подготовки к 25-му юбилейному годовому собранию МАБ, которое пройдет в Минске в начале июня.

– Безусловно, в последнее время это важное направление международной деятельности БУТБ заметно активизировалось. И подготовка к собранию МАБ в какой-то степени послужила катализатором, дав стимул для поиска точек соприкосновения с зарубежными биржевыми площадками. К примеру, только за прошедшие полгода проведены плодотворные переговоры о сотрудничестве с товарными биржами Вьетнама, Ганы, Египта, Индии, Китая, Объединенных Арабских Эмиратов, Сербии, Пакистана. Как выяснилось, все они заинтересованы в обмене опытом, информацией и технологиями с нашей торговой платформой. Конечно, пока это лишь намерения и словесные договоренности, но я уверен, что в перспективе у нас получится перевести их в практическую плоскость.

Что касается межбиржевого взаимодействия по линии МАБ, то здесь гораздо больше конкретики, целенаправленной совместной работы и осязаемых результатов. В частности, 6 июня 2024 г. в рамках Петербургского международного экономического форума было подписано Соглашение о формировании международной системы индикаторов товарных рынков. В данном проекте участвуют 5 бирж: Белорусская универсальная товарная биржа, Товарная биржа «Евразийская торговая система» (Казахстан), Кыргызская фондовая биржа, Петербургская Биржа и Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа. Конечная цель – не просто создать некий аналог информационных систем, разработанных мировыми аналитическими агентствами, а предоставить субъектам хозяйствования ЕАЭС и Узбекистана единый консолидированный источник данных, основанный на реальных биржевых сделках и объективно отражающий конъюнктуру рынка в каждой из стран союза и в регионе в целом. Разумеется, в одночасье претворить в жизнь столь масштабную многостороннюю инициативу невозможно, поэтому на начальном этапе из представителей бирж-участниц проекта была сформирована рабочая группа, в задачи которой входит гармонизация подходов и методологии расчета индикаторов для будущей системы, а также обсуждение практических аспектов ее разработки, внедрения и применения.

К слову, МАБ, являясь международной организацией, насчитывающей 16 членов из 9 стран, тоже не стоит на месте, а активно развивается. Так, одной из ключевых новаций стало расширение формата членства в ассоциации. Это значит, что вступить в МАБ теперь могут любые биржи – не только из стран Содружества Независимых Государств. Например, в настоящее время ведется работа по включению в состав МАБ товарной биржи «ЭСТАУ» (Казахстан) и Синьцзянского Азиатско-Европейского международного торгового центра (КНР). Официальную церемонию принятия этих площадок в члены ассоциации планируется провести в рамках предстоящего юбилейного годового общего собрания МАБ в Минске.

– Какие вызовы или сложности возникают при реализации международных проектов и как они влияют на стратегию внешнеэкономической деятельности БУТБ?

– Не секрет, что выход на новые рынки – это всегда длительная и кропотливая работа с множеством нюансов и сложностей. Причем далеко за примерами ходить не нужно. Возьмем тот же Китай. Вы даже не представляете, каких усилий нам стоило привести на биржевые торги китайский бизнес. Другой язык и менталитет, отличный от нашего деловой этикет, полное отсутствие представления о том, что такое биржа и как она работает... Все эти барьеры пришлось один за одним преодолевать. Зато сейчас КНР занимает второе место после России по сумме биржевых сделок.

Если же говорить о международных проектах, то здесь еще больше факторов, которые необходимо учитывать. Конечно, когда в проект вовлечены только два участника, скоординировать работу и достичь компромисса по спорным вопросам достаточно легко. Так было с нашим пилотным проектом по взаимному обучению и аккредитации биржевых брокеров, который мы успешно осуществили совместно с Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржей. Другое дело, когда проект предполагает объединение усилий трех и более организаций для решения общей задачи. Здесь обязательным условием является соблюдение интересов всех без исключения участников. В противном случае проект будет обречен на провал, а отношения между сторонами будут серьезно испорчены. Собственно, это и есть основная причина, почему реализация некоторых интеграционных инициатив растягивается на долгие годы. Поэтому еще на этапе анализа целесообразности запуска того или иного проекта мы вместе с зарубежными коллегами тщательно оцениваем возможные риски, взвешиваем все «за» и «против» и лишь после этого принимаем окончательное решение. Ну и сам проект должен непременно «вписываться» в концепцию развития биржи и соответствовать нашим стратегическим целям и задачам. Если это условие не соблюдается, значит, и тратить время на такой проект бессмысленно.

– Какие новые инициативы или проекты на внешнеэкономическом направлении планируется запустить в ближайшее время, и как они могут повлиять на развитие биржевого рынка?

– Наверное, самая важная инициатива, которая в перспективе окажет существенное влияние не только на белорусский биржевой рынок, но и на рынки наших торгово-экономических партнеров, – это создание Межбиржевого союза Шанхайской организации сотрудничества (МБС ШОС). Предполагается, что в состав этого наднационального объединения войдут спотовые и фьючерсные товарные биржи всех стран-членов ШОС: Беларуси, Индии, Ирана, Казахстана, Китая, Кыргызстана, Пакистана, России, Таджикистана и Узбекистана. С большинством биржевых площадок ШОС у нас уже установлены контакты, а с некоторыми даже подписаны соглашения о сотрудничестве или меморандумы о взаимопонимании. То есть определенный опыт взаимодействия уже имеется. Благодаря МБС биржевое сотрудничество в рамках ШОС должно выйти на принципиально новый уровень и стать по-настоящему глобальным.