



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



О том что представляет собой программный комплекс «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами» и каковы его ключевые особенности в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 4 за 2025 год) рассказал ведущий биржевой маклер управления торгов перспективными биржевыми товарами БУТБ Александр Мороз.

«Биржевой бюллетень» № 4 посвящён вопросам использования биржевой площадки для купли-продажи строительных работ и услуг, в нём приведены мнения экспертов БУТБ и участников рынка – заказчиков и исполнителей.

Ведущий биржевой маклер управления торгов перспективными биржевыми товарами БУТБ**Александр Мороз****ПРОСТО, УДОБНО, ПРОЗРАЧНО**

– Для проведения и участия в биржевых торгах работами и услугами в сфере строительства используется доработанная и адаптированная версия программного комплекса «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами». Опытные клиенты биржи хорошо знакомы с этим программным обеспечением, умеют грамотно его использовать и по большому счету не нуждаются в дополнительных разъяснениях. В то же время значительная доля участников рынка стройуслуг ранее на бирже не работала и имеет весьма поверхностное представление не только о торгах ППТ, но и о биржевой торговле в целом. Поэтому предлагаю специально для таких компаний-новичков рассказать, что представляет собой программный комплекс и каковы его ключевые особенности.

– Наверное, проще всего объяснить принцип работы этого программного комплекса и его отличия от других программных продуктов биржи через аналогию с электронной торговой площадкой. Представьте себе B2B-маркетплейс с интегрированным в него биржевым механизмом – и вы поймете в общих чертах, что такое торги ППТ.

Техническая сторона решения, я думаю, большинству читателей малоинтересна, поэтому подробнее остановлюсь на том, какие преимущества наша торговая платформа дает пользователям, то есть участникам биржевых торгов.

Начнем с самого очевидного – возможности торговать онлайн. Взаимодействие с площадкой реализовано через

веб-интерфейс, и для участия в торгах нужен лишь компьютер, планшет или мобильный телефон с доступом в интернет.

Далее, поскольку торги проводятся удаленно, вся документация оформляется в электронной форме с использованием электронной цифровой подписи (ЭЦП), что существенно упрощает документооборот при закупках.

Торги проводятся не по расписанию, как в других товарных секциях биржи, а в любое удобное для участников время.

В этом, кстати, есть определенная схожесть с покупкой товаров на маркетплейсе: находишь нужный лот в каталоге, изучаешь характеристики, условия оплаты и доставки и нажимаешь кнопку «купить». Только на бирже сама процедура немного сложнее и предполагает торг между продавцом и покупателем в режиме реального времени. Да, поначалу может быть слегка непривычно, зато выгода с лихвой покроет все затраты времени на освоение искусства биржевой торговли. Снижение стартовой цены/стоимости может достигать 20-30%, что при больших суммах сделок обеспечивает более чем заметную экономию.

Впрочем, и для поставщиков биржевые торги имеют массу плюсов. Это и доступ к тендера姆 крупных предприятий, и бесплатная реклама, и актуальная ценовая информация, и содействие биржи в урегулировании проблемных вопросов, если таковые возникают.

Иными словами, программный комплекс для торговли работами и услугами – это современный эффективный инструмент цифровизации закупок с одинаково широкими возможностями для заказчиков и исполнителей.

– Как проводятся торги строительными работами и услугами? Кто может в них участвовать?

– Торги проводятся на понижение цены, но по двум разным алгоритмам: со сроком действия заявки и с датой торгов. В качестве заказчиков участвовать в них могут без ограничений любые организации – резиденты Республики Беларусь, которым необходимо максимально оперативно и в соответствии с законодательством осуществить закупку строительных работ либо услуг, определенных следующими кодами ОК РБ:

- 42.11.20.200** (Работы строительные поверхностные по сооружению автомобильных дорог, кроме надземных, улиц, тротуаров, велосипедных дорожек, автомобильных или пешеходных и прочих дорог);
- 43.1** (Работы по сносу зданий и по подготовке строительного участка);
- 43.2** (Работы электромонтажные, слесарные и прочие строительно-монтажные работы);
- 43.3** (Работы строительные и отделочные завершающего цикла);
- 43.9** (Работы строительные специализированные прочие);
- 71.1** (Услуги в области архитектурной деятельности, инженерных изысканий и связанных с ними консультаций в технических областях);
- 74.1** (Услуги специализированные по дизайну).

В качестве исполнителей на торгах вправе выступать любые строительные организации и индивидуальные предприниматели.

Разумеется, участники должны быть аккредитованы на бирже и иметь действующую ЭЦП либо договор с брокером.

– Как вы уже упомянули, сейчас для заказчиков и исполнителей услуг доступны два вида торгов: со сроком действия заявки и с датой торгов. Чем они отличаются и в каких случаях целесообразно применять каждый из них?

– В торгах на понижение со сроком действия заявки заказчик сам определяет дату торгов по мере поступления предложений от исполнителей. Максимальная стоимость закупки в таком случае составляет 1 000 базовых величин [42 000 BYN на момент подготовки интервью – прим. ред.], а проведение торгов возможно при наличии хотя бы одного подходящего предложения от исполнителя уже на второй день после размещения заявки на покупку.

В торгах с датой их проведения заказчик изначально устанавливает конкретные сроки для приема предложений и определяет дату торгов. Ограничений по стоимости закупки нет. Торги могут состояться только при наличии двух допущенных предложений от исполнителей. Минимальный срок для проведения торгов – на шестой день после размещения заявки на покупку.

– Какие сроки подачи заявок на покупку и продажу? Все ли заявки проверяются перед размещением в торговой системе?

– Как таковых сроков подачи заявок нет, равно как нет и торговых сессий в привычном нам всем понимании. В этом заключается одно из основных отличий биржевых торгов работами и услугами от торгов, которые проводятся в «сырьевых» секциях БУТБ: металлопродукции, лесопродукции и сельхозпродукции.

А на ваш вопрос можно ответить так: срок, в течение которого у исполнителя есть возможность подавать свои предложения, индивидуален для каждой заявки на покупку и устанавливается заказчиком.

Вместе с тем для заказчика тоже действуют определенные правила, регулирующие этот параметр. Например, в торгах со сроком действия заявки на каждую заявку заказчика сразу после ее активации в системе действует время экспозиции 24 часа, а для торгов с датой срок подачи заявок хоть и устанавливается заказчиком, но он не может быть меньше 5 рабочих дней.

– Что такое «время экспозиции» и зачем оно нужно?

– Время экспозиции – это 24 часа, которые начинаются в момент активации заявки на покупку в торгах со сроком действия заявки.

ТОРГИ НА ПОНИЖЕНИЕ С ДАТОЙ ТОРГОВ

ТОРГИ НА ПОНИЖЕНИЕ СО СРОКОМ ДЕЙСТВИЯ ЗАЯВКИ

УСЛОВИЯ

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Без ограничений по сумме. ● Не менее 2 предложений от разных исполнителей. ● Минимум 7 дней от заявки на покупку до результатов торгов. | <ul style="list-style-type: none"> ● Сумма закупки до 1 000 б.в. ● Достаточно 1 предложения от исполнителя. ● Минимум 24 часа от размещения заявки в программном комплексе до результатов торгов. |
|---|--|

ОСОБЕННОСТИ

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Подача заявки на покупку с указанием срока принятия предложений и даты торгов. ● Предложения исполнителей основаны на заявке заказчика. ● Возможность отклонить предложение исполнителя до торгов или запросить дополнительную информацию. | <ul style="list-style-type: none"> ● Заказчик сам определяет дату торгов по мере поступления предложений исполнителей с учетом установленного биржей времени. ● Предложения исполнителей основаны на заявке заказчика. ● Возможность отклонить предложение исполнителя до торгов и запросить дополнительную информацию. |
|--|--|

ком действия заявки. В течение этого периода времени у покупателя отсутствует функционал отправления оферты на предложения продавцов. Сделано это с целью насыщения заявки на покупку предложениями исполнителей и создания конкурентной среды. В противном случае сделка заключалась бы с первым же предложением, поступившим от исполнителя, который быстрее остальных отреагировал на заявку заказчика.

– Одной из самых полезных «фишек» оригинального программного комплекса «Биржевые торги ППТ» была система уведомлений о новых заявках. Сохранилась ли она в модифицированной версии программы?

– Да, мы сделали все, чтобы сохранить этот функционал, так как прекрасно понимаем его актуальность, пользу и удобство для участников торгов. Ведь благодаря системе уведомлений нет необходимости постоянно отслеживать статус своих заявок, поскольку все оповещения, касающиеся торгов, приходят на электронную почту или на телефон в виде SMS-сообщений. Таким образом, участник торгов всегда остается в курсе ситуации – здесь и сейчас.

– Как организован процесс торга? Каким образом заказчики и исполнители коммуницируют друг с другом в ходе торгов?

– Биржевые торги работами и услугами проводятся в открытом режиме. Это значит, что в заявках на покупку не скрыта информация о том, какая организация является заказчиком. Аналогично в предложениях, которые исполнители направляют заказчику, также указано наименование организации. Поэтому при желании заказчик и исполнители могут контактировать напрямую, скажем, для получения дополнительной информации. При этом ни один из исполнителей не знает, кто еще, кроме него, направил предложение заказчику, что исключает возможность споров и обеспечивает прозрачное рыночное формирование цены.

В процессе торгов коммуникация между заказчиками и исполнителями организована посредством функционала торговой системы, а именно через подачу предложений, отправку оферты и заключение сделок. В то же время любой из участников всегда может обратиться к маклеру как к посреднику между ним и контрагентом, если нужно уточнить какие-то вопросы, связанные с заявками, предложениями либо ходом торгов.

– В чем заключается роль маклера? Какие основные функции он выполняет?

– Работа биржевого маклера заключается в организации торгов и контроле над тем, чтобы они шли корректно и без нарушений, в полном соответствии с Регламентом биржевых торгов и Правилами биржевой торговли.

Для этого перед торгами маклер проводит проверку поступающих новых заявок на продажу и покупку и по результатам проверки допускает их в торги либо отклоняет, чтобы участники скорректировали свои заявки и все-таки приняли участие в торгах.

А что касается публичной, видимой стороны работы маклера, за которой можно наблюдать во время его нахождения в «биржевой яме», – это роль связующего звена со всеми участниками торгов, чтобы при необходимости предоставить продавцам и покупателям помочь либо консультацию относительно хода торгов и участия в них.

– Как заказчику выбрать лучшее предложение, а исполнителю – выиграть контракт? Есть ли какие-то лайфхаки, которыми вы готовы поделиться с нашими читателями?

– Согласно регламенту торгов после получения предложений от потенциальных исполнителей заказчик анализирует их и отправляет общую оферту всем исполнителям, чьи предложения полностью отвечают его требованиям, указанным в заявке на покупку. Таким образом организован допуск предложений исполнителей к торгам. Так вот, заказчику важно помнить, что все допущенные им предложения абсолютно равны в части условий и отличаются только ценой, которая и является предметом торга.

В свою очередь исполнители, которым заказчик отправил свою оферту, в течение 60 минут после этого отправляют в ответ на нее свое окончательное предложение по цене – встречную оферту. Торговая система автоматически выбирает встречную оферту с самой низкой ценой и предлагает ее заказчику. Если же две или более оферт имеют одинаковую цену, то заказчику предлагается та, что поступила раньше других. В результате заказчику остается лишь произвести финальный акцепт победившей встречной оферты и заключить сделку.

В торгах с датой торгов алгоритм действий в целом такой же, за исключением того, что торги между исполнителями проходят не в течение часа после получения оферты от заказчика, а в определенный день, назначенный заказчиком, с 10:00 до 12:00. При этом финальный торг (так называемый «закрытый период», когда заказчик не видит исполнителей) происходит с 11:30 до 12:00.

Таким образом, в обоих вариантах торгов процесс определения лучшего предложения полностью автоматизирован и заказчику нет необходимости самостоятельно выбирать между поступившими встречными офертами. От него требуется лишь совершить итоговое действие – заключить сделку с одним-единственным исполнителем, который подал встречную оферту с самой низкой ценой.

Что касается исполнителей, то для них есть только один «лайфхак»: если хотите выиграть торги, выдвигайте предложения с наименьшей ценой и максимально выгодными для заказчика условиями. Ну и по возможности действуйте оперативно, чтобы в случае равенства цены с конкурентами ваше предложение имело приоритет.