

ISSN 1995-4611



Тендер

ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЖУРНАЛ

№ 6 (1115)
13.02.2023



Мы знаем
о закупках
ВСЕ!

Актуальное интервью

В интересах государства и бизнеса

АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ



С мая 2007 года Белорусская универсальная товарная биржа выпускает информационно-аналитический журнал «Биржевой бюллетень».

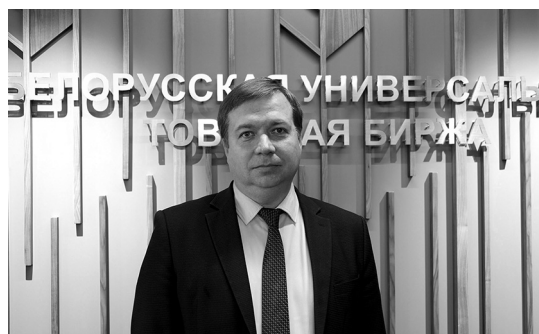
Это периодическое издание знакомит читателей с деятельностью биржи, информирует о новых услугах и технологиях, внедряемых в практику биржевой торговли, публикует рейтинги участников биржевых торгов и биржевых брокеров, представляет биржевые котировки и сведения о конъюнктуре мировых цен на торгуемые на бирже товарные позиции.

Предлагаем вашему вниманию интервью с начальником управления торгов промышленными и потребительскими товарами БУТБ Дмитрием Прокопчуком о ключевых особенностях и перспективах развития биржевой торговой платформы для сегмента B2B, опубликованное в № 1 за 2023 год журнала «Биржевой бюллетень» (<https://www.butb.by>).

В ИНТЕРЕСАХ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Площадка промышленных и потребительских товаров (ППТ), безусловно, самая универсальная и гибкая из всех торговых площадок, входящих в экосистему БУТБ. Закупки или сбыт, импорт или экспорт, готовая продукция или полуфабрикаты, заключение сделок или просто мониторинг цен — все это доступно на площадке ППТ в режиме 24/7, и каждый вправе сам выбирать, какими из имеющихся возможностей и функций воспользоваться.

Вместе с тем, согласно статистике, биржевая торговая платформа наиболее востребована у предприятий и организаций, осуществляющих закупки за счет собственных средств. И в этом нет ничего удивительного, особенно если взглянуть на площадку с точки зрения заказчика: от одного дня на проведение закупки на сумму до тысячи базовых величин, в среднем 3–5 offert от поставщиков на одну заявку на покупку, предельно простое оформление сделок, контроль исполнения договорных обязательств — вот лишь некоторые ключевые преимущества площадки для покупателей. При этом торги проводятся удаленно через Интернет, что делает процесс участия максимально комфортным. Однако тут возникает логичный вопрос: если все так просто, удобно и выгодно, почему же многие белорусские субъекты хозяйствования по-прежнему предпочитают традиционные конкурсные процедуры закупок, предусмотренные постановлением Совмина № 229? Давайте проясним ситуацию.



ПРОКОПЧУК Дмитрий Николаевич

Начальник управления торгов промышленными и потребительскими товарами БУТБ

Вы удивитесь, но несмотря на то что площадка ППТ работает с 2009 г., знают о ней далеко не все отечественные предприятия. В большей степени это касается регионов. Причем нередко предприятие может быть активным участником биржевых торгов металло- или лесопродукцией, а торги ППТ почему-то обделяет вниманием. Поэтому недостаточную информированность считаю причиной номер один, почему до сих пор площадка ППТ не стала основным закупочным инструментом у 100% предприятий с долей государства в уставном фонде. Чтобы устранить этот сдерживающий фактор, с осени 2022 г. мы начали проводить регулярные обучающие семинары для предприятий, кото-

рые не используют вообще или слабо используют торговозакупочные возможности нашей площадки. И результат, как говорится, налицо: к концу 2022 г. наблюдался резкий всплеск количества заявок на покупку, причем многие из них впоследствии конвертировались в успешные сделки. Так что в текущем году работу по распространению информации о бирже как инструменте закупок планируем продолжить.

Что касается так называемых «традиционных конкурсных процедур» — открытого конкурса, запроса ценовых предложений и конкурентных переговоров, то их популярность опять же обусловлена низкой осведомленностью

заказчиков о преимуществах биржевого механизма. К примеру, по сравнению с процедурой открытого конкурса на бирже нет необходимости оформлять объемный пакет документов на бумажном носителе и проводить заседание конкурсной комиссии. Если же сравнивать биржевую закупку с запросом ценовых предложений и конкурентными переговорами, то наша процедура обеспечивает более высокий уровень конкуренции среди поставщиков, а все этапы закупки — от заявки до сделки — полностью оцифрованы.

Пожалуй, самым знаковым проектом биржи в 2022 г. стала площадка импортозамещения, появившаяся действительно «на злобу дня». Ведь именно в мае прошлого года наша страна особенно остро ощутила негативные последствия санкционного давления...

Вы совершенно правы. Наша «площадка импортозамещения» пришлась как нельзя кстати. Только на самом деле — это не самостоятельная торговая платформа, а дополнительный сервис, реализованный на базе площадки ППТ. Впрочем, этот факт никоим образом не умаляет достигнутый экономический эффект и реальную пользу для отечественных предприятий. Достаточно сказать, что всего за несколько месяцев работы белорусские участники торгов сэкономили свыше 21 млн. BYN на закупке импортозамещающих товаров через площадку ППТ.

Дмитрий, расскажите подробнее, как был создан новый сервис и что в нем особенного?

Сервис импортозамещения является собственной разработкой БУТБ, призванной нивелировать отрицательное воздействие экономических санкций, введенных в отношении Республики Беларусь. Он позволяет заказчикам оперативно находить аналоги товаров, ранее импортировавшихся из «недружественных стран», а поставщикам и производителям — расширять круг покупателей и выходить на новые рынки сбыта. Иными словами, это торговое решение полного цикла, охватывающее весь процесс покупки и продажи товара: от поиска наилучшего предложения до заключения сделки и ее последующего сопровождения.

Разумеется, в одиночку, без поддержки профильных министерств и ведомств, мы не смогли бы реализовать столь масштабный проект, затрагивающий практически весь критический импорт в страну. Поэтому перечень товаров, требующих импортозамещения, который в оцифрованном виде представлен на нашей площадке, сформирован на основании информации, предоставленной Министерством экономики, Министерством промышленности, Министерством архитектуры и строительства, а также концернами «Беллегпром», «Белнефтехим» и «Беллесбумпром».

Все заявки, размещаемые на площадке, разделены на три блока: «Заявки на покупку», «Заявки на продажу» и «Товары под заказ». По мере добавления новых заявок система анализирует их с учетом кодов ТН ВЭД товаров, требующих импортозамещения, а также страны резидентства участника торгов и страны производства товара и, ис-

ходя из этого, относит товар к определенной категории в разделе «Импортозамещение». При этом происходит автоматическое сопоставление товаров, нуждающихся в импортозамещении, и товаров, являющихся аналогами импортной продукции. Кроме того, в случае необходимости изготовления под заказ несерийной продукции или продукции, которая ранее не производилась в Республике Беларусь, покупатели создают заявку на покупку с указанием того, что товар «Появится в будущем». Такая заявка попадает в раздел «Товары под заказ». Если система не может подобрать заявку на продажу товара, соответствующую заявке на покупку, и наоборот, то такие заявки выделяются белым цветом. Это значит, что в этой товарной категории имеется свободная ниша, которую может занять белорусский производитель. То есть в данном случае площадка выступает как инструмент маркетинга, подсказывая отечественным компаниям, на какие товары есть неудовлетворенный спрос. Вместе с тем, поскольку организация выпуска такой «неимпортозамещенной» продукции занимает определенное время, а потребность в товаре нужно закрыть уже сегодня, биржа проводит работу по привлечению на площадку поставщиков из стран ЕАЭС и Китая. Таким образом, с одной стороны, у заказчиков появляется возможность приобрести необходимый товар из альтернативного источника, а с другой — повышается уровень конкуренции на торгах, что положительно сказывается на ценах для белорусских потребителей.

Хотелось бы еще раз акцентировать внимание на преимуществах площадки ППТ и реализованного на ней сервиса импортозамещения. Чем она так привлекательна?

Преимущества площадки ППТ можно разделить на две категории: преимущества для заказчиков и преимущества для поставщиков. Для заказчиков это сокращение времени на проведение закупки, удобный поиск отечественных аналогов санкционных товаров, доступ к тысячам актуальных предложений на продажу. Ну а для поставщиков это получение информации о товарах, нуждающихся в импортозамещении, поиск новых покупателей, расширение ассортимента реализуемой продукции и сокращение затрат на маркетинг и продвижение. Кроме того, у площадки есть ряд характерных особенностей, которые тоже относятся к ее преимуществам. Например, это возможность заключать сделки круглосуточно с использованием мобильных устройств, автоматические уведомления о новых предложениях и встречных заявках, входной контроль каждой заявки и система сопровождения сделок, обеспечивающая их надлежащее исполнение сторонами.

Кстати, зайти на площадку ППТ и ознакомиться с размещенными там предложениями может любой незарегистрированный пользователь, однако для участия в торгах и совершения сделок потребуется получить бесплатную электронную цифровую подпись и аккредитоваться. В целом все сервисы на бирже бесплатны: ЭЦП, аккредитация, обучение, размещение и просмотр заявок и даже участие в

торгах. Оплата в виде биржевого сбора взимается исключительно по факту совершения сделки в течение 30 календарных дней. При этом ставка биржевого сбора для продавцов и покупателей установлена на минимальном уровне — всего лишь 0,25% от суммы договора, а в случае совершения сделки на сумму свыше 1000 базовых величин — 0,01%. Такие затраты приемлемы и для крупных предприятий, и для индивидуальных предпринимателей.

Сколько государственных и частных компаний разместили на ней заявки?

Сейчас на площадке размещены более 2200 заявок на покупку и около 39 000 заявок на продажу. Если судить по структуре совершенных сделок, то в качестве покупателей в основном выступают государственные предприятия и организации. На них приходится порядка 80% всех закупок. С продавцами обратная ситуация. Почти в 90% случаев — это частные компании, большинство из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства.

Насколько площадка популярна у зарубежных участников?

Следует понимать, что площадка все еще находится на начальном этапе развития и круг участников торгов еще не очень большой. В связи с этим практически весь спрос отечественных предприятий на импортозамещающую продукцию удовлетворяется поставщиками из Республики Беларусь. Вместе с тем в последнее время сервисом импортозамещения стали активно интересоваться иностранные компании. В первую очередь это, конечно, резиденты Российской Федерации, поскольку для них вопрос поиска качественных аналогов санкционных товаров не менее актуален, чем для белорусов. При этом достаточно часто россияне заключают так называемые «транзитные сделки», приобретая нужный им товар не в Беларуси, а в России или третьих странах. Кроме российских компаний, на площадке также работают продавцы из Китайской Народной Республики, но пока что это единичные сделки. Поэтому одна из приоритетных задач на ближайшую перспективу — привлечение на торги участников-нерезидентов. Основной упор делаем на страны Евразийского экономического союза.

Какие новшества появились на площадке после модернизации?

30 сентября 2022 г. мы ввели в эксплуатацию новую версию площадки. Она получила отвечающий современным требованиям дизайн, более удобный интерфейс и расширенные функциональные возможности. При этом сохранились все ключевые особенности, выделяющие биржевую торговую платформу среди аналогичных решений для сегмента B2B, а именно: доступ в торговую систему посредством ЭЦП или логина/пароля, круглосуточный режим работы, поддержка всех популярных браузеров, автоматические уведомления, интеллектуальный поиск по электронному каталогу товаров. Помимо внешних измене-

ний и улучшения юзабилити, оптимизирован сам алгоритм работы площадки, что позволяет активнее применять этот инструмент при осуществлении закупок за счет собственных средств организаций.

С какими показателями по импортозамещению вы завершили 2022 г.?

За июнь–декабрь 2022 г. на площадке ППТ совершено более 15 тысяч сделок с импортозамещающими товарами на сумму порядка 200 млн. BYN. В торгах участвовали 1700 продавцов и 450 покупателей. В пятерку самых популярных групп товаров, реализуемых на площадке, вошли пластмассы и изделия из них (пленки, оболочки, упаковка), электрические машины и оборудование (низковольтное оборудование, электродвигатели), механические устройства и их части (насосы, компьютерное оборудование, передаточные механизмы), краски, лаки, шпатлевки, а также изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов (плитка, шлаковата, шлифовальные круги).

Как планируется в дальнейшем развивать биржевую торговую платформу?

Развитие площадки будет происходить по нескольким направлениям. Во-первых, она будет совершенствоваться технологически, и первый шаг мы уже сделали — обновили интерфейс, сделав его более удобным и интуитивно понятным. Далее планируем расширять функциональные возможности нашей торговой платформы, в том числе с учетом пожеланий пользователей. Следующее ключевое направление развития — увеличение количества участников. При этом важно, чтобы компания не просто аккредитовалась на площадке, а регулярно совершала сделки, то есть полноценно интегрировала биржевой механизм в свою торговую закупочную деятельность. Разумеется, особое внимание будем уделять привлечению на торги иностранных поставщиков, так как не все необходимые белорусским заказчикам товары имеют отечественные аналоги. К тому же присутствие производителей из разных стран будет способствовать формированию на площадке высококонкурентной среды и, как следствие, обеспечивать более значимый экономический эффект от использования сервиса импортозамещения. Наконец, третье направление развития торговой платформы — это расширение товарной номенклатуры. Например, сейчас заявки на покупку и продажу размещаются по 45 тысячам уникальных товарных позиций. На первый взгляд это много, однако если учесть, что площадка должна обслуживать не только рынок Республики Беларусь, но и закрывать потребности российских предприятий в импортозамещающих товарах, то сразу становится ясно, какой огромный пласт работы еще предстоит проделать.

Таким образом, несмотря на относительно успешный старт, площадка импортозамещения все еще в начале долгого пути, по которому мы намерены планомерно двигаться при поддержке государства и в тесном взаимодействии с нашими клиентами.