



БЕЛОРУССКАЯ
УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ
БИРЖА

СОДРУЖЕСТВО
БИРЖЕВИКОВ
И ТРЕЙДЕРОВ

Белорусская универсальная товарная биржа (БУТБ) совместно с Российским союзом поставщиков металлопродукции 26–27 мая провели в Белоруссии традиционную деловую поездку – круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь». Мероприятие ежегодно проводится в различных городах Белоруссии с посещением предприятий, исторических мест и природных заповедников. В этом году 10-й Юбилейный форум прошел в гг. Жлобин и Гомель, а участие в нем приняли более 180 производителей, поставщиков и потребителей металлопродукции из различных регионов России и Белоруссии.

■ В БУТБ ПОДСЧИТАЛИ, что 10-летнее сотрудничество с РСПМ способствовало реализации через биржевую площадку более 100 тыс. т металлопродукции. За это время на бирже аккредитованы свыше 20 предприятий — членов РСПМ, а ее топовыми партнерами стали Выксунский металлургический завод, Корпорация «Красный Октябрь», Трубная Металлургическая Компания, Феррит и Первоуральский новотрубный завод. Всего же на бирже, по оценке начальника управления торгов металлопродукцией БУТБ Е. Бурейко, представлена продукция более 1 тыс. производителей черных металлов и свыше 200 производителей цветных металлов.

Наряду с металлопродукцией, в том числе и прежде всего из России, БУТБ торгует лесопродукцией, сельхозпродукцией, промышленными и потребительскими товарами, нефтепродуктами и электроэнергией. У биржи насчитывается свыше 28,5 тыс. клиентов, годовой оборот достигает \$4 млрд, в год заключается 400 тыс. сделок. В 2021 г. было зарегистрировано 600 новых компаний-нерезидентов, 247 из них — из России, которая, собственно, и выступает основным торговым партнером белорусской биржи.

Через биржу реализуется 25% черных металлов и изделий из них, закупаемых белорусскими предприятиями. Это 4 тыс. товарных позиций, 1 тыс. сделок каждый день, в каждом торгах — порядка 700 участников. Импорт из России черных металлов и изделий из них оценивается в \$415 млн, угля и кокса — в \$42 млн, цветных металлов и изделий из них — в \$23 млн, кабельно-проводниковой продукции — в \$19 млн.

Для российских производителей и поставщиков рынок Белоруссии интересен тем, что на нем присутствуют крупные потребители металлопродукции — предприятия по производству машин и оборудования, строительной индустрии, энергетического и нефтехимического комплекса, электрооборудования, бытовой техники и других ключевых секторов потребления. Поэтому не слу-





чайно порядка 60 представителей деловых кругов (треть от общего числа участников форума) были из России.

Преимущества биржевой торговли очевидны: онлайн-участие в торгах, упрощенная и бесплатная аккредитация, широкая клиентская база покупателей, расширение рынков сбыта и продвижение продукции за счет разветвленной сети брокеров, возможность расчетов через счета биржи, что гарантирует безопасность и контроль исполнения контрактов. Принцип «поставка против платежа» обеспечивает минимум риска.

Среди участников форума были руководители и специалисты крупнейших производственных и металлопотребляющих компаний двух стран: Белорусский и Минский автомобильные заводы, Белорусский металлургический завод, Гомсельмаш, Барановичский автоагрегатный завод, Могилевский вагоностроительный завод, Могилевлифтмаш, Мозырский нефтеперерабатывающий завод, Северсталь, Новосталь-М, Тулачермет, Ашинский, Выксунский, Златоустовский и Каменск-Уральский металлургические заводы, Уральский и Королевский трубные заводы, Ногинский трубопрофильный завод, ТД Уралтрубосталь, ВМК «Красный Октябрь», Гайский и Мценский заводы по обработке цветных металлов, Северсталь Дистрибуция, Мечел-Сервис, А ГРУПП, Ариэль Металл, ПК Стальпрокат и др.

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗОНЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Раз уж заговорили о крупных потребителях, то начнем с них. Белкард, производитель карданных валов «для всего, что движется», недавно начал поставлять свою продукцию в адрес Группы ГАЗ. Справляются с вызовами и ведущие белорусские автомобилестроители (БЕЛАЗ, МАЗ), попавшие под санкционные ограничения еще год назад. На БЕЛАЗах, скажем, устанавливались американские двигатели. Двигатели Weichai китайской моторостроительной компании вполне спокойно заменили американские. БЕЛАЗу такое партнерство даже удобнее, потому что китайцы строят свои центры сервисного обслуживания в ключевых регионах добычи полезных ископаемых из недр.

В течение последнего года длинные логистические цепочки выстраивались с помощью Турции и Китая — поставки осуществлялись через российское представительство. Когда и это стало невозможным, БЕЛАЗ открыл торговый дом в Монголии, только и всего. Монголия — страна нейтральная, не под санкциями. К тому же там много добычи полезных ископаемых, поэтому из Белоруссии туда направляются машины, из Монголии — комплектующие. Логистика, конечно, дорожает. Но ничего не мешает просто поднять стоимость машин процентов на десять, тем более что последние десять лет она не повышалась...

А тем временем основные конкуренты БЕЛАЗа с рынка ушли, заказы перераспределились в его пользу, он полностью загружен не только на весь 2022 г., но и на добрую часть 2023 г.

Ушли из сегмента грузовиков, емкость которого оценивается в 2022 г. в 80 тыс. автомобилей, и конкуренты МАЗа. Из них порядка 44 тыс. ед. по итогам 2021 г. пришлось на долю КАМАЗа и 10–11 тыс. машин — на долю МАЗа. Но мощность МАЗа позволяет выпускать 30 тыс. грузовиков. Так что у белорусского завода открывается колоссальная возможность нарастить выпуск в 2—2,5 раза и занять освободившуюся нишу, тем более что подавляющее большинство комплектующих Минский автозавод изготавливает самостоятельно и критической зависимости от сторонних поставщиков не имеет — даже для грузовиков экологического класса Евро-5. В китайско-белорусском индустриальном парке «Великий камень» у завода, кстати, существует СП с Weichai по изготовлению двигателей.

Минский автомобильный завод, потребляющий порядка 3 тыс. т в месяц листового проката (а еще закупает в России сортовой, трубный, цветной металлопрокат), не только не снижает объемы производства, но и строит сейчас автобусный завод. Здесь важно войти в кооперацию с КАМАЗом и не пустить на рынок СНГ китайских производителей грузовиков. Ну и, конечно, важно, чтобы возобновились грузоперевозки и вышли из простоя автоперевозчики, генерирующие спрос в этом сегменте.

Есть, впрочем, и проблемы. Автомобилестроители

России и Белоруссии сейчас крайне нуждаются в износостойких и высокопрочных марках сталей, которые изготавливают Магнитогорский металлургический комбинат и Северсталь. И если с высокопрочными марками особых проблем нет (все пожелания автомобилистов комбинаты выполняют), то с износостойкими сталями, которые применяются для

усиления всевозможных узлов, для изготовления крановой и специальной техники (в Белоруссии это Могилевтрансмаш, БЕЛАЗ, МАЗ), есть определенные проблемы, связанные с тем, что российские производители делают их толщиной от 10 мм, тогда как запросы начинаются от 4 мм — 5, 6, 7 и 8 мм. Раньше износостойкая сталь такой толщины поступала из-за рубежа. Теперь же поставки прекратились (такие стали проходят по классу «продукции двойного назначения»). Настала пора отечественным металлургам провести модернизацию и освоить этот сортмент, тем более что слэбы для производства таких сталей имеются — у Новолипецкого металлургического комбината, в частности. Необходимость в этом продукте есть, причем высокая. БЕЛАЗ, например, вынужден закупать такую сталь в Китае. Единственная проблема с этой сталью — свариваемость: так как груз неоднократно перегружается, он наэлектризовывается...

В «МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ СТОЛИЦЕ» БЕЛАРУСИ

В первый день работы форума его многочисленные участники посетили производство Белорусского металлургического завода, персонал которого превышает 11 тыс. человек (всего в г. Жлобин проживают 82 тыс. человек).





С момента пуска в 1984 г. завод произвел почти 62 млн т металлопродукции. Сейчас объем производства составляет 2,4 млн т металлопродукции в год. Доля БМЗ на внутреннем рынке Белоруссии, емкость которого равна 4,4 млн т в год, составляет 30% (см. рис.).

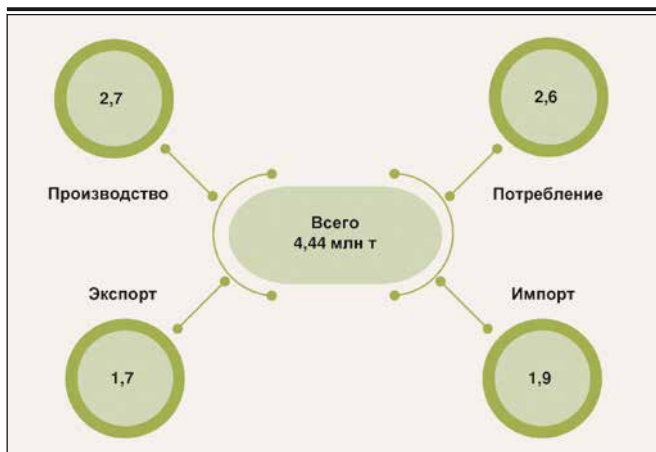
Участники форума осмотрели трубопрокатный цех, где на стане PQF делаются бесшовные трубы (139 тыс. т в год), сортопрокатный цех №2 (пуск состоялся в 2015 г.) и производство металлокорда (112 тыс. армирующих материалов для шин в год). Это, разумеется, далеко не все цеха. На территории БМЗ 28 подразделений основного и вспомогательного производств. А начинается все с двух сталеплавильных цехов, оснащенных тремя электродуговыми печами объемом по 100 т и тремя МНЛЗ (две — с сечением 125х125 и 125х140 мм, третья машина, наиболее универсальная, разливают заготовки с сечением 250 х300 и 300х400 мм и круги для производства бесшовных труб). Далее заготовка поступает на прокатные станы — на стан 150 (прокатывает катанку), на стан 320 (выпускает арматуру в прутках) и на стан 850 (производит круглый прокат). Эти станы примыкают к разливке стали. В сортопрокатный цех №2 заготовка доставляется на скраповозах. Протяженность стана в этом цехе составляет 750 м. Плюс на предприятии функционируют три сталепроволочных цеха.

БМЗ — предприятие полного цикла и не зависит от поставок полуфабрикатов. Завод имеет свои ремонтные цеха, обеспечивающие бесперебойную работу оборудования, копровый цех, перерабатывающий металлолом, собственный учебный центр для профподготовки и повышения квалификации работников, и даже собственную поликлинику.

Номенклатура БМЗ крайне широкая. Сортопрокатное производство выпускает круги, гаррет (круг в бухтах), катанку, арматуру в прутках и стержнях, бесшовные трубы, прутки и металлокорд для автопрома. В составе завода есть даже производство из конструкционных кругов уникальной подшипниковой стали, столь необходимой для выпуска кассетных подшипников. Продукция Белорусского металлургического завода применялась во многих знаковых проектах. Одна из последних «визитных карточек» — Лахта Центр в Санкт-Петербурге.

География экспорта БМЗ насчитывает 118 стран. 83% продукции завода отправляется на экспорт. До сих пор

ПРОИЗВОДСТВО И ПОТРЕБЛЕНИЕ МЕТАЛЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ



Внутри Белоруссии металлопрокат реализуется через биржу. Сферы его применения распределяются следующим образом: 49% (арматура, катанка, проволока, фибра, труба) — строительство, 31% — металлургия и металлообработка, 12% — машиностроение, 5% — производство шин, 2% — резинотехнические изделия, 1% — нефтегазовая отрасль.

БМЗ — ПРЕДПРИЯТИЕ ПОЛНОГО ЦИКЛА И НЕ ЗАВИСИТ ОТ ПОСТАВОК ПОЛУФАБРИКАТОВ. ЗАВОД ИМЕЕТ СВОИ РЕМОНТНЫЕ ЦЕХА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ БЕСПЕРЕБОЙНУЮ РАБОТУ ОБОРУДОВАНИЯ, КОПРОВЫЙ ЦЕХ, ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ МЕТАЛЛОЛОМ, СОБСТВЕННЫЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ПРОФПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКОВ, И ДАЖЕ СОБСТВЕННУЮ ПОЛИКЛИНИКУ.

24% направлялось в СНГ, 58% — в Европу, 7% — в Африку, 7,7% — на Восток, 3% — в Америку, 0,03% — Азию. Понятно, что с закрытием Европы потоки будут переориентированы, в частности, в Россию (в Москве, к слову, расположен ТД БМЗ, наделенный полномочиями на реализацию металлопродукции БМЗ и входящего в его состав Могилевского металлургического завода. Также в состав холдинга входит Речицкий метизный завод).

После осмотра производственной площадки БМЗ состоялась деловая часть форума, которую провели председатель правления БУТБ А. Осмаловский, генеральный директор БМЗ Д. Корчик и президент РСПМ А. Романов. Свои мнения о нынешнем положении дел на рынке и о перспективах развития ситуации представили руководители БУТБ, КУМЗа, ВМК «Красный Октябрь», Ашинского металлургического завода, компаний Новосталь-М и Феррит, БЕЛАЗа, МАЗа и др. Вечером за игрой в боулинг продолжилось не-

формальное общение участников форума, во время которого, как можно догадаться, и выстраиваются новые рабочие взаимоотношения и логистические цепочки.

27 мая участники посетили производственную площадку Гомельсельмаша — современного многопрофильного производителя, выпускающего под брендом GOMSELMASH модельные ряды зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, початкоуборочные и картофелеуборочные комбайны, косилки и другую сельскохозяйственную технику. Далее состоялось возложение цветов к мемориальному памятнику на Аллее Героев, а завершился визит экскурсией по Гомелю с посещением Дворца Румянцевых и Паскевичей.

В целом консолидированное мнение участников форума сводилось к необходимости развивать и усиливать кооперационные связи между российскими и белорусскими компаниями на общее благо. ■

ПОДГОТОВИЛИ АЛЕКСАНДР ДЕЙНЕКО, ДМИТРИЙ ЛЯХОВСКИЙ