

Какие услуги и работы планируется реализовывать через биржу? Какой принцип формирования цены будет применяться: голландский или английский аукцион?

В данный момент прорабатывается организация торгов по реализации услуг в сфере строительства. Сюда относятся, в частности, общестроительные работы, работы по сооружению объектов гражданского строительства, архитектурные, научные, технические, инженерные и консультационные услуги.

Будет применяться вариант торгов **на понижение цены**, когда поставщики указывают свои окончательные предложения, а покупатель выбирает наиболее выгодное по цене и условиям.

Как с технической точки зрения будут проводиться торги? Речь идет об использовании уже существующих программных комплексов или о разработке нового программного обеспечения?

Данные торги будут организованы на базе уже имеющегося у биржи программного модуля, который при необходимости будет доработан с учетом пожеланий участников биржевой торговли.

В этой связи стоит отметить, что биржа постоянно совершенствуется, повышая качество своих услуг. Это касается как программного обеспечения, так и в целом стандартов работы с клиентами.

Цены на товары и услуги, которые формируются по итогам биржевых торгов, отражают реальную ситуацию на рынке, а за счет высокого уровня конкуренции сделки заключаются с ощутимой финансовой выгодой для заказчиков.

Перечислите основные преимущества работы через биржу для поставщиков и потребителей строительных услуг.

Используя биржу для проведения процедуры закупки работ и услуг в сфере строительства, **заказчики** получают значительную выгоду, которая будет выражаться в первую очередь в экономии средств, а также простоте и оперативности заключения сделок.

А для **поставщиков** удобство будет заключаться в том, что в обезличенных торгах практически полностью исключается недобросовестная конкуренция. Более того, сами торги проходят по открытому регламенту в строгом соответствии с расписанием, что обеспечивает равные условия для всех участников.

Также не стоит забывать и о доступных на бирже дополнительных инструментах по решению спорных ситуаций на стадии исполнения сделок. При использовании альтернативных способов проведения закупок риск нарушения договорных обязательств, как правило, существенно выше.

Почему биржевая торговля промышленными и потребительскими товарами является эффективным инструментом в торгово-закупочной деятельности любой организации, рассказал **Дмитрий Прокопчук**, начальник управления торгов промышленными и потребительскими товарами БУТБ в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 2 за 2024 год).

ЗАКУПКИ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ



Дмитрий Николаевич, в прошлом году предприятия, подведомственные Министерству промышленности, достаточно активно использовали механизм биржевых торгов и в том числе регулярно совершали сделки в секции промышленных и потребительских товаров (ППТ). В нынешнем году, как показывает статистика, положительные тенденции сохраняются. На ваш взгляд, в чем причина роста интереса организаций промышленного сектора к биржевым торгам? Что мотивирует размещать заявки, несмотря на то что, согласно законодательству, купля-продажа товаров, представленных в вашей секции, не является обязательной для субъектов хозяйствования?

Только представьте: сейчас на биржевых торгах ППТ сделки совершаются по более чем 50 тысячам различных товарных позиций.

Прежде всего, необходимо отметить, что биржевые торги могут применяться наравне с другими конкурентными процедурами закупок. Это регламентировано подпунктом 1.2 пункта 1 постановления Совета Министров Республики Беларусь от 15 марта 2012 г. № 229 «О совершенствовании отношений в области закупок товаров (работ, услуг) за счет собственных средств».

То есть по большому счету приобретать за собственные средства на биржевых торгах можно любую продукцию, включенную в перечень товаров, допущенных к биржевой торговле. И многие предприятия выбирают именно эту форму закупок. Учитывая все возможности программного комплекса и то количество реальных заявок на продажу и покупку, которые ежедневно размещаются в торговой системе биржи, площадка ППТ действительно является эффективным инструментом в торгово-закупочной деятельности любой организации.

К тому же, что немаловажно, закупка или продажа товаров осуществляется в электронном формате. На практике это означает оперативное решение всех закупочных и сбытовых задач, а также экономию времени, денежных средств и трудовых ресурсов.

Поделитесь, пожалуйста, статистикой. Что в основном покупают и что продают в секции ППТ предприятия промышленного сектора?

Дать однозначный ответ на этот вопрос довольно сложно ввиду широчайшего ассортимента продукции, выпускаемой отечественным промышленным сектором, и значительного количества предприятий, входящих в систему Минпрома.

Если говорить про реализацию, то это практически вся продукция собственного производства. И я не преувеличиваю. Только представьте: сейчас на биржевых торгах ППТ сделки совершаются по более чем 50 тысячам различных товарных позиций.

Что касается закупок, то это преимущественно продукция, необходимая для обеспечения функционирования жизнедеятельности предприятий: от канцелярских принадлежностей и спецодежды до промышленного оборудования и спецтехники.

Предприятия системы Минпрома, как правило, участвуют в биржевых торгах в качестве покупателей. Как вы думаете, чем это обусловлено? Все-таки закупки — далеко не единственная сфера применения биржевого механизма...

Это не совсем так. Как раз для организаций Министерства промышленности Республики Беларусь, учитывая их производственную направленность, не характерна работа на биржевых торгах ППТ только в качестве покупателей. Практически все предприятия системы Минпрома активно используют биржевые торги для реализации своей продукции.

Более того, принимая во внимание, что с 2023 г. все покупатели (а это организации ключевых секторов экономики) могут указывать в заявке на покупку информацию о возможности приобретения товаров, произведенных в Республике Беларусь, непосредственно у отечественных производителей и их сбытовых структур, именно предприятия промышленного сектора в настоящее время становятся ключевым элементом системы торгов ППТ.

Как известно, биржа, помимо прочего, помогает решать проблему необоснованного посредничества, обеспечивая прямую связь между производителями и потребителями товаров. Причем речь идет не только о белорусских субъектах хозяйствования, но и нерезидентах. Расскажите, пожалуйста, компании из каких стран являются самыми активными участниками торгов ППТ.

Считаю, что наш сегмент биржевого рынка все еще достаточно «молодой» и пока не успел завоевать повсеместную популярность среди нерезидентов. Тем не менее география постепенно расширяется.

Например, в этом году на торгах ППТ была заключена первая биржевая сделка по реализации импортозамещающей продукции резидентом Китайской Народной Республики. Предметом закупки стала пробная партия отрезных дисков для резки труб. Продавцом на биржевых торгах выступил крупный поставщик оборудования, запчастей и комплектующих для сталелитейной, цементной и электроэнергетической отраслей из китайской провинции Шаньдун, а покупателем — белорусское металлургическое предприятие. Таким образом пополнился список государств, резиденты которых поставляют свою продукцию в Беларусь посредством торгов ППТ.

Помимо китайских компаний, на сегодняшний день активными пользователями нашей торговой платформы являются резиденты России, Таджикистана и Узбекистана. Причем особенно востребован сервис импортозамещения. В частности, российские предприятия продают на биржевых торгах промышленное оборудование, инструменты, электрокомпоненты и светодиоды, а таджикские и узбекские — хлопчатобумажную пряжу.

Естественно, мы стремимся расширять присутствие нерезидентов на биржевых торговых площадках, ведь это создает новые возможности для сотрудничества и способствует развитию торгово-промышленной кооперации, что имеет большое значение в том числе для укрепления экономической безопасности нашей страны.