



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

О внедрении такого перспективного направления, как торги услугами в сфере строительства, в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 2 за 2024 год) рассказал **Максим Хомич**, начальник управления торгов перспективными товарами БУТБ.

ОТ ТОВАРОВ К УСЛУГАМ



Максим Владимирович, как возникла идея организовать биржевые торги работами и услугами в сфере строительства? Есть ли у биржи опыт торговли услугами?

Мы уже достаточно давно изучаем вопрос развития торгов услугами, однако решение о практической реализации наших идей и наработок было принято только в марте 2024 г. Поэтому, как вы понимаете, данный проект пока находится на самой ранней стадии.

Почему услуги? Дело в том, что логистические, транспортные и строительные работы и услуги, на наш взгляд, являются самыми востребованными в повседневной деятельности клиентов биржи. А основная задача нашего управления как раз и заключается в выявлении потребностей участников биржевой торговли с целью внедрения и «раскрутки» новых перспективных товарных направлений. Например, так было со средствами защиты растений и ветеринарными препаратами. В сжатые сроки мы составили электронный каталог, собрали пул потенциальных продавцов и покупателей и, по сути, с нуля сформировали биржевой рынок по данным товарным позициям. А теперь они ежемесячно демонстрируют двузначные темпы роста.

Поэтому ответ на ваш вопрос — да, опыт у нас есть. К тому же в секции лесопродукции БУТБ уже более 10 лет успешно проводятся биржевые торги услугами в сфере

лесного хозяйства, такими как заготовка деловой и дровяной древесины, распиловка, погрузка леса, огораживание лесных площадей, обработка плантаций биотехническими средствами, посадка лесных культур и т.д. В 2023 г. сумма сделок по данному направлению превысила 137 млн. BYN.

Какова, по вашим оценкам, емкость этого рынка? Будет ли биржевой механизм востребован у заказчиков и исполнителей?

Предварительный анализ показывает, что рынок услуг сопоставим по емкости с товарным рынком и имеет колоссальный потенциал развития как вглубь — путем привлечения на биржевые торги поставщиков и потребителей конкретной услуги, так и вширь — путем дополнения перечня торгуемых на бирже услуг новыми позициями.

Насчет востребованности, мне кажется, все очевидно. 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. Исходя из этого, можно с большой долей уверенности говорить о том, что данный механизм будет пользоваться спросом.

Подтверждает это предположение и то, что проведение закупок с использованием биржевых торгов с каждым годом становится все популярнее, а доля «необязательных» товарных позиций¹ постоянно растет. Мы работаем только с «необязательным перечнем» и развиваемся за счет сервисов, повышающих удобство участия в биржевых торгах для наших клиентов.

¹ Позиции, не включенные в перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на биржевых торгах открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа» в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах».

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?