

Как пандемия помогла бирже стать сильнее

Белорусская универсальная товарная биржа — одна из крупнейших товарных бирж в Восточной Европе. В последнее время она все чаще попадает в сводки новостей, и, судя по всему, дела на бирже идут хорошо. Даже белорусское мороженое теперь будет экспортироваться через электронную площадку биржи. Начальник отдела по связям с общественностью БУТБ Роман ЯНИВ рассказал газете «Белорусы и рынок» о том, как обстоят дела в организации.

Марта БУБЛИК

— Какова динамика сделок на бирже?

— На протяжении последних нескольких лет биржевой товарооборот демонстрирует стабильно высокую положительную динамику по всем товарным направлениям. При этом, как и в случае с электронной коммерцией, пандемия коронавируса, вопреки пессимистичным прогнозам, скорее способствовала развитию биржевого сегмента товарного рынка, нежели затормозила его. В условиях закрытых границ и работы «на удаленке» компании стали активнее использовать различные онлайн-инструменты и решения, в том числе и биржевую площадку. Например, для многих белорусских экспортеров биржа стала альтернативным каналом сбыта, благодаря которому они смогли не только сохранить показатели продаж на допандемийном уровне, но и улучшить их. Кроме того, положительным образом на объемы сделок повлиял рекордный рост спроса на черный и цветной металлопродукт, пиломатериалы, продукцию переработки масличных культур, молокопродукты. Это подтверждают и данные статистики: если в 2018 году общая сумма сделок, совершенных на БУТБ, составила 4,3 млрд рублей, то в 2019-м — 4,6 млрд, в 2020-м — 5,3 млрд, а за восемь месяцев 2021 года — уже 5,4 млрд рублей.

Говоря о конкретных группах товаров, следует отметить, что самые высокие темпы роста были характерны для лесопромышленной и сельхозпродукции. В первом случае сумма сделок увеличилась в 1,4 раза (с 1,73 млрд рублей в 2018 году до 2,46 млрд по итогам января — августа 2021-го), а во втором — в 1,1 раза (с 844,4 млн рублей в 2018 году до 925,8 млн по итогам января — августа 2021-го). Обеспечить такую динамику в «лесном сегменте» удалось за счет экспорта пиломатериалов и реализации кругляка на внутреннем рынке,

в то время как аграрное направление приросло в основном благодаря поставкам рапсового масла и молочной продукции за рубеж, а также закупкам шрота, кормовых добавок, мяса и сырого молока для нужд отечественных потребителей. Для полноты картины можно добавить, что в секции металлопродукции товарами-бестселлерами были черные металлы и изделия из них, уголь и кабельно-проводниковая продукция.

— Какие новые страны подключились к торговле на БУТБ?

— В настоящее время география биржевой торговли охватывает 68 стран. В этом году на БУТБ впервые пришли компании из Бразилии, Гибралтара, Южной Кореи и Японии. Всего на биржевой площадке аккредитовано без малого 27 тыс. организаций, включая 5,4 тыс. нерезидентов Республики Беларусь. Среди иностранных участников торгов больше всего российских компаний — 2,7 тыс.

— В новостях была информация о белорусском мороженом, заготовках для банковских карт и донорской крови. Какие еще необычные товары присутствуют на бирже?

— Большинство необычных товаров сконцентрировано на нашей электронной площадке промышленных и потребительских товаров. В некотором смысле это аналог известного китайского B2B-маркетплейса Alibaba.com, поэтому и ассортимент товаров здесь практически безграничный. Например, помимо упомянутых вами заготовок для банковских карт, банковские учреждения регулярно покупают через биржу бронезилеты, сейфы, мешки для хранения банкнот, спецодежду, канцелярские принадлежности, расходные материалы для оргтехники и многое другое. На мороженое покупатель, к сожалению, пока не нашелся, зато успешно стартовали продажи фруктов. За последние три месяца



▲ Роман ЯНИВ: как таковых ограничений для входа на биржевую площадку нет.

уже совершены четыре сделки по закупке персиков, слив, вишни и груш на общую сумму 2,5 млн рублей. Теперь планируем при поддержке Министерства антимонопольного регулирования и торговли начать проведение еженедельных торгов овощами. В роли продавцов выступают фермерские хозяйства, а в роли покупателей — розничные торговые сети. Если абстрагироваться от площадки промышленных и потребительских товаров, то определенные надежды мы возлагаем на такие новые товарные позиции, как свежесловленный жом и меласса. Они пользуются большим спросом за рубежом, что позволяет белорусским экспортерам, по сути, диктовать цены в ходе торгов. В частности, в сентябре цены достигли своего максимума за все время проведения торгов данной продукцией (192 евро за тонну) и по сравнению с сентябрем прошлого года увеличились в 1,6 раза. С учетом продаж мелассы по итогам восьми месяцев 2021 года общий объем реализации данной продукции в четыре раза превзошел показатель всего прошлого года. Жом преимущественно экспортировался в Литву и Нидерланды, а меласса — в Латвию, Литву и Россию.

— Почему еще не все белорусские компании пользуются возможностью торговли через БУТБ? Какие есть ограничения?

— Каждая компания сама выбирает инструменты, которыми ей удобно пользоваться. Если, скажем, кто-то привык покупать картриджи для принтера у определенного, проверенного, поставщика и принципиально не хочет узнать, насколько дешевле обойдутся ему те же картриджи, если биржа привлечет не одного, а десять — пятнадцать поставщиков, мы на это повлиять не в состоянии. Мы можем лишь предложить свою площадку, на конкретных примерах показать все ее преимущества, а компания уже сама решает, что

для нее выгоднее. Ведь из всего многообразия товаров, представленных на биржевых торгах, лишь около 30 % являются обязательными для реализации через биржу. Поэтому каждый новый клиент — это результат длительной и кропотливой работы по популяризации биржевой торговли, повышению

ЛИШЬ 30%

из всего многообразия товаров являются обязательными для реализации через биржу.

финансовой грамотности и разрушению мифов о том, что торговать на бирже сложно и дорого. А как таковых ограничений для входа на биржевую площадку нет: подайте минимальный пакет документов, получите электронную подпись, аккредитуйтесь, пройдите обучение — и можете торговать. Причем все это абсолютно бесплатно и займет не более одного дня. Единственное условие: вы должны быть реально существующей организацией или индивидуальным предпринимателем, а не фирмой-однодневкой. Из затрат — только биржевой сбор, который в среднем составляет 0,24 % от суммы совершенной сделки. То есть если сделка не была, то и платить ничего не нужно.

— Как белорусская биржа интегрирована в мировую торговлю? Как продвигается биржа? Какие факторы влияют на аккредитацию брокеров в других странах?

— Помимо работы непосредственно с бизнес-кругами, мы плодотворно сотрудничаем с нашими зарубежными коллегами —

как на двусторонней основе, так и в рамках межбиржевых структур. К таковым можно отнести Ассоциацию фьючерсных рынков и Международную ассоциацию бирж стран Содружества Независимых Государств. Членство в подобных международных объединениях обеспечивает нам выход на мировую арену, возможность, как говорится, на других посмотреть и себя показать. К слову, на одном из последних заседаний Ассоциации фьючерсных рынков сказано много лестных слов в наш адрес, потому что мы работаем с реальным товаром, а у многих членов ассоциации это направление развито не так хорошо.

Что касается продвижения, то долгое время мы этим вопросом целенаправленно не занимались. Рост клиентской базы происходил стихийно — преимущественно через «сарафанное радио». Лишь в конце 2019 года было сформировано новое структурное подразделение — управление по работе с клиентами, которое и взяло на себя решение таких задач, как привлечение клиентов, повышение их лояльности, сбор обратной связи, техническая и консультационная поддержка. Чтобы донести информацию о преимуществах биржевого механизма до потенциальных участников торгов, мы используем все доступные нам каналы коммуникации. Среди прочего это реклама во всех ее современных проявлениях, участие в специализированных выставках, семинарах и вебинарах, проведение деловых встреч с белорусскими и зарубежными предприятиями. Кроме того, у биржи есть аккаунты в Facebook, Twitter, Telegram, где можно почитать свежие новости из биржевого мира, а также задать интересующий вопрос.

Безусловно, с точки зрения продвижения услуг БУТБ за рубежом важную роль играют биржевые брокеры-нерезиденты, которые, используя свою сеть бизнес-контактов, приводят на торги новых участников. Вообще, брокеры-нерезиденты — это наше ноу-хау, так как ни на одной бирже мира иностранцы не могут получить статус брокера. Мы же решили рискнуть, и в 2016 году в закон «О товарных биржах» были внесены изменения, позволившие иностранным компаниям выступать в качестве биржевых брокеров. Логика здесь проста: кто лучше, например, латвийского брокера будет знать правила ведения бизнеса в этой стране? Конечно, никто. При этом положительным фактором также является отсутствие языкового барьера и общий с местными предпринимателями менталитет. На сентябрь 2021 года брокерская сеть БУТБ за рубежом насчитывала двенадцать компаний из Германии, Израиля, Китая, Латвии, Литвы, Польши, России и Эстонии. Услугами брокеров, как правило, пользуются иностранные компании, предпочитающие не выделять персонал для прямого участия в торгах. Им проще дать соответствующие указания брокеру и ни о чем не беспокоиться. Дополнительно брокеры могут оказывать услуги по контролю качества и доставке приобретенных товаров до места нахождения клиента. ■

