



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

О роли и возможностях биржи в снабжении промышленного сектора металлопродукцией в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 2 за 2024 год) рассказал **Евгений БУРЕЙКО**, начальник управления торгов металлопродукцией БУТБ.

ТОРГОВЛЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ МАСШТАБАХ

Во всем мире промышленность является одним из самых металлоемких секторов экономики, а в Беларуси с ее развитой металлургией и машиностроением вопрос обеспечения промышленных предприятий металлами и изделиями из них стоит особенно остро. Какую роль играет биржа в снабжении промышленного сектора металлопродукцией? Как в целом сегодня развивается «металлический» сегмент биржевого товарного рынка?

Обеспечение промышленных предприятий сырьем, и в частности продукцией из черных и цветных металлов, — важный вопрос для развития экономики Беларуси, поскольку эти предприятия являются основными драйверами роста валового внутреннего продукта. Соответственно, наличие стабильного, надежного и эффективного механизма поставок металлопродукции имеет стратегическое значение не только для промышленного сектора, но и для всего народного хозяйства нашей страны.

Таким механизмом уже почти два десятилетия служит Белорусская универсальная товарная биржа и ее секция торгов металлопродукцией, которая динамично развивается и получила заслуженное признание со стороны участников рынка. Так, если на этапе становления оборот секции составлял 18,6 млн. USD, то в 2023 г. этот показатель достиг 800 млн. USD. Из почти 2,3 млн. тонн черных металлов, импортируемых в Республику Беларусь, через биржу продается около 25%.

Торги в секции металлопродукции проходят по 6 направлениям: черные металлы и изделия из них, цветные металлы и изделия из них, кабельно-проводниковая продукция, уголь и кокс, торги с формульным ценообразованием и реализация лома и отходов черных и цветных металлов на экспорт.



Львиная доля продаж — свыше 77% — традиционно приходится на черные металлы и изделия из них. Ежедневно в торгах данной продукцией принимают участие более 500 продавцов, которые выставляют на продажу преимущественно металлопрокат российского и китайского производства, а также порядка 400 покупателей, которые заключают в среднем около 1000 сделок. Объем предложения металла на торгах в 10–15 раз превышает спрос, и на данном этапе обеспечить подобную конкурентную среду при проведении других процедур закупок практически невозможно.

На биржевых торгах реализуется весь спектр поставляемой в Беларусь металлопродукции, а это, на минуточку, не менее 30 тыс. наименований с учетом различных марок и размеров. Если взглянуть на результаты 2023 г., то самыми популярными позициями являются трубная продукция, листовая прокат, арматура, сортовой прокат, комплекты предварительно изолированных и гибких предварительно изолированных труб, пластиковые трубы, ферросплавы и чугуны.

Необходимо отметить, что в 2023 г. на торгах в секции металлопродукции были достаточно широко представлены товары, не входящие в «обязательный перечень» согласно постановлению Совмина № 714¹. Среди них значительную долю составляют кабельно-проводниковая продукция, трубопроводная арматура, металлоконструкции, подшипники, изделия из пластика. По итогам прошлого года

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

удельный вес сделок с такими «необязательными товарами» составил 26% совокупного оборота секции.

Кстати, нередко представители предприятий задают вопросы типа «А сколько металла можно купить на бирже? Есть ли какие-то ограничения по объему?». Так вот, на биржевых торгах можно приобрести металлопродукцию объемом как до 1 тонны, так и крупные партии металла — по 5 тысяч тонн и более. В этом как раз и проявляется клиентоориентированность биржи, которая постоянно анализирует рынок и по мере возможности идет навстречу его участникам, оптимизируя порядок участия в торгах и внедряя новые товарные позиции.

Как результат, на сегодняшний день сотрудники отделов снабжения предприятий имеют в своем распоряжении многофункциональный инструмент закупок с широкими возможностями кастомизации на всех этапах: от формирования заявок (объемы, стартовые цены, условия поставки и т.д.) до выбора наиболее выгодного предложения поставщика. При этом в процессе торгов покупатели могут рассчитывать на уступки со стороны продавцов в виде снижения цен, а также самостоятельно «выторговывать» максимально выгодные для себя условия, такие как отсрочка платежа и доставка товара на склад покупателя.

То есть эффективность применения биржевого механизма в значительной степени зависит от самого предприятия, а точнее от того, насколько его трейдер чувствует рынок и как хорошо он владеет искусством биржевой торговли. При необходимости оба эти качества можно «прокачать» на курсах повышения квалификации в Центре биржевого образования.

Какая продукция металлургической отрасли пользуется наибольшим спросом у предприятий, подведомственных Минпрому? Какие товарные позиции преобладают в структуре сделок: из «обязательного» перечня или из «необязательного»?

Предприятия Министерства промышленности, безусловно, являются лидерами в секции металлопродукции, что вполне естественно, так как черные и цветные металлы и изделия из них — основные материалы для производства многих товаров. Более того, на протяжении последних трех лет сумма биржевых сделок представителей промышленного сектора характеризуется положительной динамикой, а в торгах участвуют все подведомственные предприятия, а это почти 120 организаций.

На бирже они приобретают листовую сталь, трубную продукцию, подшипники, чугун, ферросплавы, медные и алюминиевые листы, латунные и бронзовые прутки, цинковые и алюминиевые сплавы и много чего еще — в общей сложности около тысячи наименований. За прошлый год было заключено более 50 тыс. сделок с указанной продукцией.

Хотел бы также отметить, что биржевой механизм применяется на всех этапах производственной деятельнос-

Внедрение инструментов электронной коммерции позволяет отечественным субъектам хозяйствования расширять рынки сбыта, оптимизировать бизнес-процессы и повышать эффективность закупок.

ти, позволяя организациям промышленного комплекса не только закупать сырье, но и реализовывать готовую продукцию на биржевых торгах на внутреннем и внешних рынках. В качестве примеров можно привести Белорусский и Могилевский металлургические заводы, Речицкий метизный завод, трубный завод «Сары-Арка», Лидсельмаш, Белцветмет.

Не секрет, что значительная доля металлопродукции, которая реализуется через биржевую площадку, имеет иностранное происхождение. В основном это, конечно, металлы и металлоизделия из России. Отсюда вопрос: как построено сотрудничество биржи с российскими металлургами? Насколько охотно они приходят на торги и что их привлекает на белорусской биржевой платформе?

Разумеется, сотрудничество с металлургами из России — одно из важнейших направлений для биржи. Это обусловлено тем, что с Россией у нас сложились особые отношения: мы близки территориально, у нас схожие принципы и правила для ведения бизнеса, отсутствует языковой барьер, а наши экономики тесно взаимосвязаны. Согласно статистике, Беларусь ежегодно завозит из России около 2,3 млн. тонн черного металлопроката, что составляет 90% всего импорта этой продукции. Так что для нас это, несомненно, приоритетный рынок, и тот факт, что из почти 7 тыс. аккредитованных на бирже иностранных компаний более половины — резиденты РФ, еще раз это подтверждает.

Вместе с тем наше сотрудничество с российскими металлургами не всегда складывается легко из-за их порой чрезмерной прагматичности. Скажем, если они видят реальный шанс получить нужный им финансовый результат, то они без лишних уговоров аккредитовываются на бирже и участвуют в торгах. Если же получение финансовой выгоды не гарантировано, то, как говорится, никакими коврижками их не заманишь. Именно по этой причине долгое время производители и поставщики металлопродукции скептически относились к потенциалу биржевой торговли в Беларуси. Сейчас, к счастью, все изменилось и большинство металлургов понимают, что биржа — это непосредственный доступ ко всем крупным белорусским потребителям, бесплатная реклама и дополнительный канал сбыта.

В расширении круга российских партнеров нам очень помогает взаимодействие с Российским союзом поставщиков металлопродукции. К примеру, каждый год мы проводим совместные деловые мероприятия, в ходе которых

Биржевые торги обеспечивают максимально прозрачную систему заключения сделок, основанную на принципах рыночного ценообразования и свободных торгов по установленным правилам.

россияне имеют возможность в режиме реального времени понаблюдать за ходом биржевых торгов, ознакомиться с особенностями функционирования биржевой электронной площадки, обменяться опытом работы на рынках Беларуси и России, проработать перспективные направления для сотрудничества.

И эффект от таких бизнес-встреч есть. В настоящее время в биржевых торгах по секции металлопродукции регулярно участвуют около 120 российских поставщиков, которые в 2023 г. заключили более 3 тыс. сделок на сумму свыше 110 млн. USD. Среди них АО «Корпорация Красный Октябрь», АО «Выксунский металлургический завод», АО «Северсталь», ГК «ФЕРРИТ», ПАО «Трубная Металлургическая Компания», ООО «Мытищинский трубный завод», АО «Тулачермет», ООО «Торговый Дом «Тула-Сталь», ПАО «Косогорский металлургический завод», ООО «Королёвский трубный завод», ОАО «ММК-Метиз» и мн. др.

Считаю, что это очень достойный показатель, но, естественно, потенциал в этом направлении еще далеко не исчерпан и нам есть над чем работать.

Помимо организации и проведения биржевых торгов, БУТБ предоставляет своим клиентам ряд дополнительных инструментов, повышающих удобство и безопасность заключения сделок. В частности, в секции металлопродукции это торги по схеме «поставка против платежа» и закупка металлов и ферросплавов с применением формульного ценообразования. Если можно, расскажите подробнее о преимуществах таких торгов для промышленных предприятий.

Само собой, мы постоянно стремимся совершенствовать нашу деятельность, разрабатываем и внедряем дополнительные услуги и механизмы, которые упрощают процесс покупки или продажи товаров на бирже.

Торги по схеме «поставка против платежа» проходят с 2020 г. и действительно востребованы у наших клиентов, о чем свидетельствует статистика. Судите сами: в 2020 г. «поставкой против платежа» воспользовались лишь 20 предприятий, в 2023 г. их стало уже 60, а сумма совершенных сделок достигла 50 млн. BYN.

Для тех, кто не в курсе, попытаюсь кратко пояснить суть таких торгов и их ключевые преимущества. Первое, что нужно знать, торги по схеме «поставка против платежа» позволяют минимизировать риск неисполнения или ненадлежащего исполнения сделки для обеих сторон — продавца и покупателя. Если конкретно, то продавец застрахован от неоплаты поставленного товара, а покупатель — от по-

ставки некачественного товара и риска невозврата перечисленной оплаты.

Алгоритм следующий. Совершается сделка, а когда продавец готов исполнить свои обязательства, он уведомляет покупателя о готовности товара к отгрузке. Получив уведомление, покупатель перечисляет денежные средства на расчетный счет биржи, о чем биржа сразу же информирует продавца. Далее происходит отгрузка товара. Покупатель проверяет качество и количество товара, комплектность, наличие дефектов и, если все в порядке, дает команду бирже на перечисление денежных средств продавцу.

При этом, что очень важно, механизм полностью бесplatный. Продавец получит именно ту сумму, которая пришла на счет биржи от покупателя. Никакой дополнительной финансовой нагрузки никто не несет. В случае неисполнения продавцом своих обязательств биржа в полном объеме возвращает денежные средства покупателю. Услуги биржи по уведомлению участников, хранению и переводу денежных средств со счета биржи предоставляются на безвозмездной основе. Только при таких условиях гарантируется 100% исполнение участниками сделки своих обязательств по поставке и оплате товара.

Торги с применением **формульного ценообразования** — новое направление, которое появилось только в 2023 г. Честно говоря, поначалу мы довольно осторожно относились к этому проекту, так как не было полной уверенности в том, что торги заинтересуют потенциальных продавцов и покупателей. Однако практика показала, что достаточно предложить участникам удобный инструмент, и они начнут охотно им пользоваться. Поэтому в течение всего прошлого года данный сегмент биржевого рынка активно развивался как в части расширения товарной номенклатуры, так и числа участников.

Торги с формульным ценообразованием разработаны как один из инструментов для сглаживания ценовых колебаний при заключении долгосрочных биржевых сделок. Ведь ситуация на рынке в течение года может складываться по-разному и цена может как расти, так и снижаться.

При формульном ценообразовании цена товара состоит из двух компонентов — текущей биржевой котировки мирового агентства по отчетности о ценах на товары и премии или скидки продавца, выраженной в процентах от биржевой котировки, которая является предметом торга.

Премия или скидка остается неизменной в течение всего срока действия биржевого договора.

Формула расчета цены:

$$P = P_m + k,$$

где:

P — цена,

P_m — котировка мирового агентства по отчетности о ценах на товары,

k — размер премии/скидки продавца (% от котировки).

В 2024 г. торги с использованием формульного ценообразования мы рассматриваем в качестве одного из перспективных направлений развития биржевой торговли. С помощью данного механизма планируем реализовывать не только ферросплавы и цветные металлы, но и другие позиции, например, уголь, чугун, черный металлопрокат.

У многих представителей промышленного сектора биржа в первую очередь ассоциируется с закупками, при этом широкие сбытовые возможности биржевой площадки зачастую остаются в тени. Евгений Леонидович, давайте «восстановим справедливость» и расскажем, как биржевые торги могут облегчить работу маркетологов и специалистов по продажам.

Развитие информационных технологий и цифровизация торгово-закупочной деятельности имеют огромное значение в современном мире, и наша страна не исключение. Внедрение инструментов электронной коммерции позволяет отечественным субъектам хозяйствования расширять рынки сбыта, оптимизировать бизнес-процессы и повышать эффективность закупок. Белорусскую универсальную товарную биржу можно смело отнести к числу таких инструментов, которые при грамотном использовании способны вывести коммерческую деятельность любого промышленного предприятия на качественно новый уровень.

Чтобы не быть голословным, попробую перечислить то, что мы готовы сегодня предложить участникам биржевых торгов.

Во-первых, **широкая клиентская база**. На бирже аккредитованы более 33 тыс. компаний, включая около 7 тыс. нерезидентов, из 71 страны, что дает возможность маркетологам и специалистам по закупкам глубоко исследовать рынок и выбирать самые лучшие варианты, упрощая поиск деловых партнеров.

Во-вторых, **открытость и конкуренция**. Биржевые торги обеспечивают максимально прозрачную систему заключения сделок, основанную на принципах рыночного ценообразования и свободных торгов по установленным правилам. Причем, как я уже говорил, в каждой биржевой торговой сессии металлопродукцию реализуют порядка 500 поставщиков, и объем предложения почти всегда в разы превышает спрос. Столь высокая концентрация продавцов стимулирует конкуренцию между ними, что позволяет покупателям совершать сделки с наибольшей выгодой.

В-третьих, **экономия времени**. Участие в биржевых торгах существенно сокращает время, затрачиваемое на поиск поставщиков и согласование условий сделок. Это высвобождает ресурсы специалистов для других задач и повышает общую эффективность процесса закупок. В настоящее время в соответствии с законодательством организации, осуществляющие закупки металлопродук-

На сегодняшний день сотрудники отделов снабжения предприятий имеют в своем распоряжении многофункциональный инструмент закупок с широкими возможностями кастомизации на всех этапах: от формирования заявок (объемы, стартовые цены, условия поставки и т.д.) до выбора наиболее выгодного предложения поставщика.

ции у предприятий-производителей или сбытовых организаций, обязаны проводить конкурсную процедуру закупок. Однако этот вариант не привлекает такого количества продавцов, как биржевой, и, следовательно, участники торгового процесса не могут получить полного представления о конъюнктуре рынка. Кроме того, проведение конкурсов, как правило, занимает много времени, а зачастую их приходится организовывать повторно, если по какой-то причине поставщика не удалось выбрать. Биржевой механизм позволяет всего этого избежать.

К слову, биржевые торги в секции металлопродукции проходят ежедневно и торговая сессия длится в среднем не более двух часов. За этот период предприятие успевает совершить от 1 до 50 сделок.

В-четвертых, **электронный документооборот**. Белорусская универсальная товарная биржа является одной из первых организаций в Беларуси, которая разработала и внедрила электронную цифровую подпись в международной оптовой торговле. Это позволило организовать трехсторонний юридически значимый документооборот между участниками биржевой сделки и биржей.

Преимущества электронного документооборота неоспоримы. Самые очевидные из них — существенное сокращение сроков подписания и регистрации документов. Например, от момента подачи заявки на покупку до регистрации биржевого договора обычно проходит не более 5 дней. Судите сами, быстро это или нет. А ведь еще экономится бумага и снижаются почтовые расходы.

В-пятых, **доступ к новым рынкам**. Расширять географию биржевой торговли помогает сеть биржевых брокеров, насчитывающая около 50 брокерских организаций. В основном это резиденты Республики Беларусь, но также есть компании из Израиля, Казахстана, Китая, Латвии, Монголии, России, Сингапура, Узбекистана. Это профессионалы биржевого дела, которые могут оказать содействие промышленным предприятиям в выходе на интересующие их рынки и тем самым поспособствовать диверсификации экспортных поставок.

Подводя итог, хочу еще раз напомнить, что процесс цифровизации в мире уже не остановить, поэтому важно использовать в своей деятельности все возможные варианты и механизмы закупок и продаж. Только так можно сохранить конкурентоспособность сегодня и гарантировать успех в будущем.