

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

январь 2021 | № 1 (63)

Железный аргумент: биржевые торги металлопродукцией

- ▶ Важнейшие события в сфере биржевой торговли
- ▶ Интервью с ведущими трейдерами и брокерами
- ▶ Актуальная биржевая аналитика

ISSN 2226-3519



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра:

+375 (17) 309-32-32

+375 (17) 309-37-37

+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32



butb.by

БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

СОДЕРЖАНИЕ

Сильные, конкурентоспособные, целеустремленные 2

Александр Осмоловский,
*Председатель правления
ОАО «Белорусская универсальная
товарная биржа»*

Биржевая жизнь

Дайджест важнейших событий IV квартала 2020 г. 4

Цифры и факты . . . 12, 13, 25, 26, 42, 43

Из первых уст

Командная работа во благо клиента 14

Евгений Бурейко,
*Начальник управления торгов
металлопродукцией БУТБ*

VIP-гость

Цифровые перспективы 20

Александр Романов,
*Президент Российского союза
поставщиков металлопродукции*

Слово бизнесу

Безотказные помощники . . . 27

Александр Колошич,
*Директор брокерской компании
ОДО «ПАВэк»*

«Игра» по правилам 32

Евгений Кочкин,
Директор ООО «А ГРУПП Запад»

Трейдерам на заметку

Сила убеждения 36

Эдуард Бельский,
*Начальник управления сопровождения
биржевых сделок БУТБ*

Биржевые горизонты

На траектории цифрового будущего 44

Биржевой бюллетень

№ 1 (63) январь 2021 г.

Свидетельство о регистрации № 1156
выдано 3 февраля 2010 г.
Министерством информации Республики Беларусь.

Издается с мая 2007 г.

Учредитель и издатель –

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»

Главный редактор –

Осмоловский Александр Григорьевич –
председатель правления

Редакционная коллегия:

Новиков А.П. –
первый заместитель председателя правления

Мацевило А.Е. –
заместитель председателя правления

Наркевич И.В. –
заместитель председателя правления

Башлий А.Г. –
начальник управления внешнеэкономической
деятельности

Бурейко Е.Л. –
начальник управления торгов металлопродукцией

Дерешов В.В. –
начальник управления торгов сельхозпродукцией

Малышев Е.С. –
начальник управления торгов лесопродукцией

Мощенко В.В. –
начальник управления аналитики
и перспективного развития

Пилькевич К.А. –
начальник управления государственных закупок
и реализации имущества

Тарасов Н.Б. –
начальник юридического управления

Чуйкова В.Ю. –
начальник управления по работе с клиентами

Янив Р.Е. –
начальник отдела по связям с общественностью

Над номером работали:

Выпускающий редактор – Янив Р.Е.

Редактор – Беленькая О.А.

Верстка – Санкевич П.П.

Адрес редакции:
ул. Казинца, 2-200, 220099,
г. Минск, Республика Беларусь.
тел.: (+375 17) 309 37 25
e-mail: r.yaniv@butb.by

Сдано в набор 04.12.2020.

Подписано в печать 28.12.2020.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 5,3. Уч.-изд. л. 3,9.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

Лицензия № 02330/53 от 14.02.2014.
220007, г. Минск, ул. Аэродромная, 125.

Тираж 300 экз. Заказ .

Распространяется бесплатно.

© ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Перепечатка материалов «Биржевого бюллетеня»
допускается только с письменного разрешения редакции.
При использовании и цитировании материалов ссылка
на «Биржевой бюллетень» обязательна.

СИЛЬНЫЕ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЕ, ЦЕЛЕУСТРЕМЛЕННЫЕ

Уважаемые читатели!

Вот и завершился 2020 г., причем вопреки прогнозам пессимистов для биржи он стал одним из самых успешных. За это мы бесконечно признательны всем, кто поверил в нас и, не жалея времени и сил, помогал решать стоящие перед нами задачи. Ведь именно поддержка, понимание и содействие со стороны наших клиентов, партнеров, правительства, профильных министерств и ведомств позволили нам не только сохранить прошлогодние результаты, но и улучшить их, создав мощный задел на будущее.

И это не пустые слова: по итогам года биржевой товарооборот достиг рекордных 5 миллиардов рублей. Немаловажную роль здесь сыграла повсеместная цифровизация и беспрецедентный спрос на онлайн-инструменты, что еще раз подтвердило правильность выбранной нами стратегии развития.

Кроме того, заметно расширилась номенклатура биржевых товаров. Теперь на экспорт активно продаются свекловичный жом, меласса, сахар, топливные гранулы, стальная арматура и многие другие востребованные за рубежом





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



белорусские товары. В то же время на внутреннем рынке успешно реализуются средства защиты растений, ветеринарные препараты и даже медицинские маски. Все это абсолютно новые товарные позиции, торги которыми стартовали в 2020 г.

Существенно повысилось и удобство работы на биржевой площадке за счет внедрения целого ряда полезных опций и сервисов. К примеру, торговать промышленными и потребительскими товарами сейчас можно с любого мобильного устройства. Продавцы и покупатели металлопродукции получили возможность совершать сделки на условиях «поставка против платежа». А иностранные клиенты биржи по достоинству оценили торги многобазисными лотами, когда покупатель сам выбирает оптимальный для него пункт доставки.

Что касается международного сотрудничества, то серьезный шаг вперед удалось сделать в торговле с Китаем. За 2020 г. биржевой экспорт

отечественной продукции в эту страну вырос в разы, а количество аккредитованных на бирже китайских компаний увеличилось наполовину. Высокая положительная динамика зафиксирована и по другим ключевым рынкам – в Прибалтике, Польше, России, Германии, Украине. И это с учетом закрытых границ и заметного снижения деловой активности...

Прошлый год, бесспорно, стал настоящей проверкой на прочность, достойно пройти которую смогли только самые сильные, конкурентоспособные и целеустремленные. Так что в 2021 г. хотелось бы пожелать всем крепкого здоровья, энергии, удачи, оптимизма и, конечно же, веры в свои силы. Тогда не будут страшны никакие потрясения, а все намеченные планы обязательно воплотятся в жизнь.

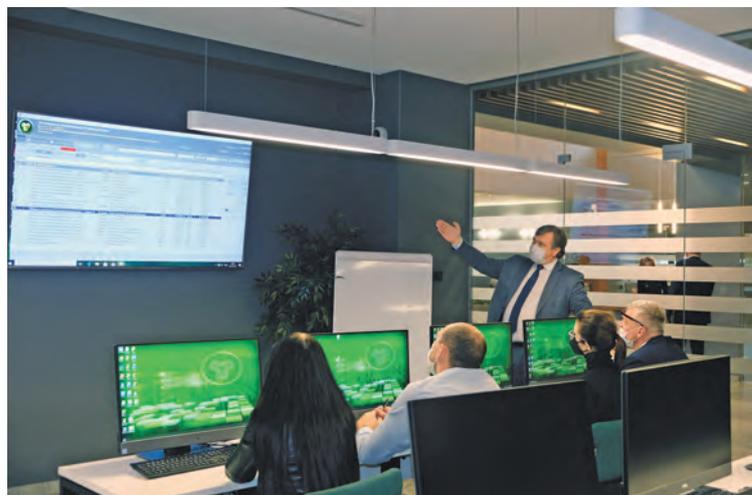
*Председатель правления
ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»
Александр Осмоловский*

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ IV квартала 2020 г.

1. СТАРТ ЭКСПОРТНЫХ ТОРГОВ СВЕКЛОВИЧНЫМ ЖОМОМ

В сентябре на БУТБ успешно стартовал экспорт свекловичного жома. По итогам двух первых торговых сессий реализовано 2,5 тыс. т данной продукции на общую сумму 320 тыс. EUR. Продавцами выступили отечественные сахарные заводы, а покупателями – компании из Литвы, Нидерландов и Эстонии.

Организация экспортных биржевых торгов сахаром и свекловичным жомом стала практической реализацией договоренностей о сотрудничестве, достигнутых между руководством БУТБ и концерна «Белгоспищепром». Главная цель – повышение эффективности и расширение географии экспорта продукции, выпускаемой предприятиями концерна.



2. ПОСТАВКИ ПАЛЛЕТНОЙ ДОСКИ И РАПСОВОГО МАСЛА В КИТАЙ

Договоренность о закупке белорусских пиломатериалов и продукции переработки масличных культур на биржевых торгах достигнута по итогам встречи с представителем китайской торговой компании «Шаньдун Люцин».

Помимо продукции переработки древесины, китайская сторона выразила заинтересованность в приобретении на биржевой площадке и других востребованных в Китае товаров. По мнению представителя «Шаньдун Люцин», повышенным спросом сейчас пользуется рапсовое масло, что может стать дополнительным стимулом для белорусских производителей, рассматривающих Китай как перспективный рынок сбыта.





3. УПРОЩЕНИЕ ДОСТУПА НА БИРЖУ ДЛЯ КОМПАНИЙ ИЗ КИТАЯ И СИНГАПУРА

С 1 октября 2020 г. БУТБ ввела упрощенный порядок аккредитации для компаний из Китая и Сингапура. Согласно новому порядку, чтобы аккредитоваться на бирже, резидентам указанных стран не требуется предъявлять легализованный выписку из торгового реестра. Вместо этого китайской компании достаточно предоставить копию бизнес-лицензии (China Business License), а сингапурской – выписку с сайта регистрирующего органа (Accounting and Corporate Regulatory Authority). В обоих случаях переводить документы на русский или белорусский языки не нужно.



Упрощение доступа на торги для китайских и сингапурских субъектов хозяйствования является частью комплекса мероприятий, направленных на повышение привлекательности биржевой площадки для компаний из Юго-Восточной Азии.



4. УКРЕПЛЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С INTERNATIONAL PAPER

Покупка белорусской лесопроductии на биржевых торгах стала центральной темой переговоров БУТБ с руководством польского подразделения International Paper – одного из крупнейших международных производителей бумаги, целлюлозы и упаковки. При этом особое внимание уделено расширению номенклатуры товаров, закупаемых данной компанией.

В частности, прорабатывается вопрос участия International Paper в экспортных торгах древесной щепой. Это позволит диверсифицировать продуктовый портфель компании, а также повысит уровень конкуренции на торгах за счет появления нового крупного игрока.

5. БИРЖЕВЫЕ ТОРГИ МЕДИЦИНСКИМИ МАСКАМИ

В октябре в секции промышленных и потребительских товаров БУТБ совершены первые сделки по закупке медицинских масок. В качестве продавцов выступили предприятия концерна «Беллепром», для которых биржевая площадка стала дополнительным каналом сбыта их продукции.

По результатам пилотных торгов реализовано около 84 тыс. масок белорусского производства. При этом в рамках договоренностей с «Беллепромом» планируется постепенно расширять ассортимент товаров, выставляемых на торги подведомственными концерну предприятиями.

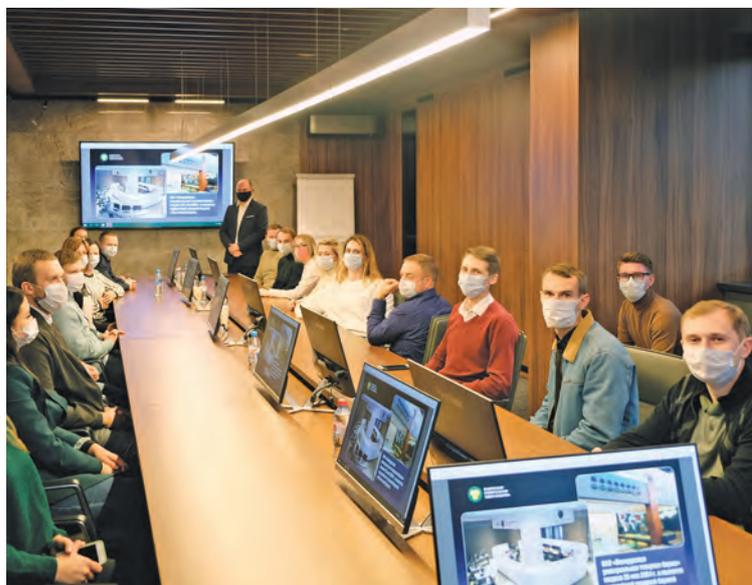


6. ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР ДЛЯ СТУДЕНТОВ АКАДЕМИИ УПРАВЛЕНИЯ

Около 60 студентов Института управленческих кадров Академии управления при Президенте Республики Беларусь приняли участие в двухдневном обучающем семинаре по биржевой торговле, который состоялся на БУТБ 14-15 октября 2020 г.

В программу семинара вошел широкий круг вопросов, касающихся организации и проведения биржевых торгов, правового регулирования в сфере биржевой торговли и государственных закупок, особенностей применения площадки промышленных и потребительских товаров в торгово-закупочной деятельности.

Студенты Академии управления также наблюдали за работой маклеров в «биржевой яме» и посетили созданный на базе БУТБ Музей истории биржевой торговли.



7. ВСТРЕЧА С РУКОВОДСТВОМ ЭСТОНСКОЙ КОМПАНИИ BARRUS

Договоренность об участии в торгах пиломатериалами на БУТБ достигнута 15 октября 2020 г. по итогам встречи с топ-менеджерами Barrus AS – одного из ведущих деревообрабатывающих предприятий Эстонии.

По словам генерального директора Barrus AS г-на Мартти Корка, решение о выходе на бело-

русский рынок продиктовано экономическими соображениями, поскольку биржевая площадка дает возможность напрямую работать с белорусскими производителями

Помимо участия в биржевых торгах, Barrus AS также изучает возможность инвестирования в деревообрабатывающую отрасль Беларуси.





8. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА В СЕРБИЮ

Перспективы экспорта белорусской продукции в Сербию и другие страны Балканского региона детально обсуждены в ходе переговоров между руководством БУТБ и ООО «Балкан Бай», созданным при участии сербского холдинга «БК-Групп».

Среди прочего стороны изучили возможности использования биржевой площадки для наращивания взаимного товарооборота Беларуси и Сербии, а также определили наиболее ликвидные белорусские и сербские товары, торговлю которыми целесообразно организовать через БУТБ.



9. ПЕРВЫЕ ТРАНЗИТНЫЕ СДЕЛКИ ПО СУХОМУ МОЛОКУ

В октябре на БУТБ совершены первые транзитные сделки по реализации сухого молока. Продавцами и покупателями выступили российские компании, которые для снижения коммерческих рисков предпочли воспользоваться белорусской биржевой площадкой. В рамках указанных сделок реализовано 60 т сухого обезжиренного молока на общую сумму 11,6 млн RUB.



10. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СО СМОЛЕНСКОЙ ТПП

Договоренность о развитии сотрудничества в сфере трансграничной биржевой торговли достигнута по итогам переговоров между представителями БУТБ и Смоленской торгово-промышленной палаты.

В частности, планируется наладить регулярный обмен маркетинговой информацией, а также проработать перечень совместных мероприятий с целью привлечения на биржевые торги БУТБ компаний из Смоленской области Российской Федерации.

В качестве приоритетного направления взаимодействия стороны определили оказание содействия белорусским и российским пред-



приятиям по выходу на биржевой товарный рынок для реализации продукции деревообработки и агропромышленного комплекса.

11. ОНЛАЙН-СЕМИНАР ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ СО СТРАНАМИ АФРИКИ

29 октября 2020 г. представители БУТБ приняли участие в онлайн-семинаре «Беларусь-Африка: многовекторная экономическая политика Республики Беларусь на международной арене».

В ходе мероприятия, собравшего более 200 участников, подробно обсуждены перспективы развития торгово-экономического сотрудничества Беларуси со странами Африки в усло-



виях пандемии коронавируса, а также рассмотрены успешные примеры выхода белорусских компаний на африканский рынок.

12. ЗАСЕДАНИЕ БЕЛОРУССКО-УКРАИНСКОГО КОНСУЛЬТАТИВНОГО СОВЕТА ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

11 ноября 2020 г. представитель БУТБ принял участие в IX заседании Белорусско-Украинского консультативного совета делового сотрудничества, которое прошло в онлайн-формате.

В ходе выступления представлен опыт экспорта в Украину белорусских стройматериалов и сельхозпродукции, а также ряд перспективных проектов, направленных на укрепление белорусско-украинского торгово-экономического сотрудничества. В частности, речь шла о поставках на украинский рынок арматуры производ-



ства Белорусского металлургического завода и реализации украинских товаров через БУТБ в третьи страны.

13. ПРОДАЖА ДВОРЦА ГОРВАТТОВ В НАРОВЛЕ



12 ноября 2020 г. по итогам электронных торгов на площадке «БУТБ-Имущество» продана главная достопримечательность г. Наровли – дворец Горваттов.

Поскольку на торги зарегистрировался только один участник, цена продажи одного из красивейших дворцово-парковых ансамблей белорусского Полесья составила 53 357,63 BYN, т.е. начальная стоимость плюс 5%. Покупателем дворца стало юридическое лицо.

Ранее местные власти уже неоднократно пробовали продать дворец на традиционном головом аукционе, но ни одна из попыток не увенчалась успехом. Найти покупателя удалось только благодаря электронным торгам.



14. РЕКОРДНАЯ ТРАНЗИТНАЯ СДЕЛКА

По итогам торгов в секции сельхозпродукции БУТБ компанией из Российской Федерации реализовано рапсовое масло на сумму более 1 млн EUR. Покупателем выступило литовское предприятие. Данная сделка стала крупнейшей транзитной сделкой за всю историю биржи.

15. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА БУТБ В ЕГИПТЕ

19 ноября 2020 г. на базе торговой палаты губернаторства Дамиетта – крупнейшего центра деревообрабатывающей и мебельной промышленности Египта – состоялась презентация возможностей БУТБ.

В рамках мероприятия рассмотрены особенности организации и проведения биржевых торгов, порядок аккредитации на бирже, возможные схемы участия в торгах и основные преимущества биржевого механизма.

По итогам презентации достигнута договоренность о разработке плана сотрудничества белорусской стороны с торговой палатой Дамиетты, руководство которой выразило готовность оказать содействие в привлечении заинтересованных египетских компаний на биржевую площадку.



16. КРУПНЕЙШИЕ В ИСТОРИИ БУТБ ГОДОВЫЕ ТОРГИ ДЕЛОВОЙ ДРЕВЕСИНОЙ

По результатам прошедших на БУТБ годовых биржевых торгов реализовано 3,93 млн куб. м древесины в заготовленном виде ресурса 2021 г. на общую сумму свыше 500 млн BYN.

По сравнению с прошлым годом объем продаж в натуральном выражении вырос на 14%. Таким образом, данные торги стали самыми крупными за всю историю их проведения. В торговых сессиях приняли участие порядка 900 покупателей, что почти вдвое больше, чем в 2019 г. На долю частных деревообработчиков пришлось 74% от общего объема сделок.





17. ОНЛАЙН-ЗАСЕДАНИЕ БЕЛОРУССКО-КАЗАХСТАНСКОГО ДЕЛОВОГО СОВЕТА

Возможности для наращивания товарооборота Беларуси и Казахстана за счет более активного применения биржевого механизма во взаимной торговле представлены 24 ноября 2020 г. в рамках онлайн-заседания Белорусско-Казахстанского делового совета. Организаторами мероприятия, собравшего более 60 представителей казахстанских деловых кругов, выступили Белорусская торгово-промышленная палата и Внешнеторговая палата Казахстана.

Выступая перед участниками заседания, представитель БУТБ отметил значительный нереализованный потенциал биржевой площадки как инструмента для укрепления торгово-экономиче-

ских отношений между Беларусью и Казахстаном. Он также подчеркнул готовность биржи оказать содействие казахстанским предприятиям, заинтересованным в реализации своей продукции на территории Республики Беларусь, в том числе в рамках процедур государственных закупок.



18. АКТИВИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКОМ «ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ»

БУТБ и Компания по развитию индустриального парка «Великий камень» планируют объединить усилия и совместно содействовать укреплению торгово-экономических отношений Беларуси и Китая. Соответствующая договоренность достигнута 2 декабря 2020 г. по итогам двусторонних переговоров.

Среди прочего рассматривается возможность участия в биржевых торгах резидентов парка «Великий камень», а также привлечение на биржевую площадку китайских компаний, заинтересованных в выходе на рынок Беларуси и сопредельных государств.





19. САМЫЕ ДЛИТЕЛЬНЫЕ ТОРГИ ПО ЭЛЕКТРОННОМУ АУКЦИОНУ

Более 18 часов потребовалось, чтобы в ходе торгов выбрать претендентов на роль поставщика в рамках процедуры закупки медицинского оборудования, объявленной УП «Белмедтехника» на электронной площадке zakupki.butb.by, оператором которой является БУТБ.

Прошедшие в рамках электронного аукциона торги стали самыми продолжительными в 2020 г. Заслуживает внимания и сам предмет закупки – компьютерный томограф с начальной ценой около 1,8 млн BYN.

Участие в торгах приняли 4 организации. Конкуренция между ними позволила снизить стоимость оборудования до 1,2 млн BYN. Таким образом, заказчик сэкономил более 500 тыс. BYN.



20. «ОКНО» НА РЫНОК ЕГИПТА

По итогам встречи с руководством компании Sama Al-Jazeera for Import and Export, состоявшейся 8 декабря 2020 г. в центральном офисе БУТБ, достигнута договоренность об организации экспорта белорусских пиломатериалов в Египет через биржевую площадку. Это позволит египетским компаниям в неограниченных объемах и без посредников закупать продукцию деревообработки непосредственно у производителей, в то время как белорусские экспортеры смогут выйти на перспективный рынок Египта, ежегодно потребляющий около 5 млн куб. м пиломатериалов.



Общие итоги работы БУТБ в 2020 г.

5,3

млрд BYN

совокупный товарооборот
(+16% к 2019 г.)

90

млн BYN

перспективные биржевые товары
(в 2,2 раза к 2019 г.)

2,5

млрд BYN

лесопродукция
(+25% к 2019 г.)

430

млн BYN

промышленные и потребительские товары
(+6% к 2019 г.)

1,3

млрд BYN

металлопродукция
(+1% к 2019 г.)

1,0

млрд BYN

сельхозпродукция
(+18% к 2019 г.)



Объемы реализации основных товарных позиций по секции металлопродукции в 2020 г., млн BYN



Доля секции металлопродукции в биржевом товарообороте по итогам 2020 г.



Экономия средств участников торгов по секции металлопродукции в 2020 г.

180 млн BYN сэкономили белорусские компании, закупавшие металлы, кабельно-проводниковую продукцию и уголь на биржевых торгах

КОМАНДНАЯ РАБОТА ВО БЛАГО КЛИЕНТА



Евгений Бурейко,

Начальник управления торгов
металлопродукцией БУТБ

Значительный вклад предприятий реального сектора в ВВП Республики Беларусь обусловил одну из ключевых особенностей биржевых торгов металлопродукцией – масштабность. Ежедневно в торговых сессиях по реализации черных металлов на внутренний рынок участвуют около 1000 продавцов и покупателей, а биржевая торговая система всего за 1-2 часа обрабатывает свыше миллиона заявок. Впрочем, несмотря на такой «массовый» характер биржевых торгов металлом, каждой совершенной сделке уделяется самое пристальное внимание, поэтому доля случаев неисполнения обязательств контрагентами находится на уровне статистической погрешности. О том, как индивидуальный подход и клиентоориентированность помогают ежегодно привлекать на биржу сотни новых участников, а закоренелые скептики превращаются в активных сторонников биржевой торговли, читайте в интервью начальника управления торгов металлопродукцией Евгения Бурейко.



Евгений Леонидович, на секцию металлопродукции сегодня приходится примерно четверть годового товарооборота биржи, а это порядка полумиллиарда долларов. Как удалось достичь таких результатов и какие тенденции были характерны для биржевого рынка металлопродукции в 2020 г.?

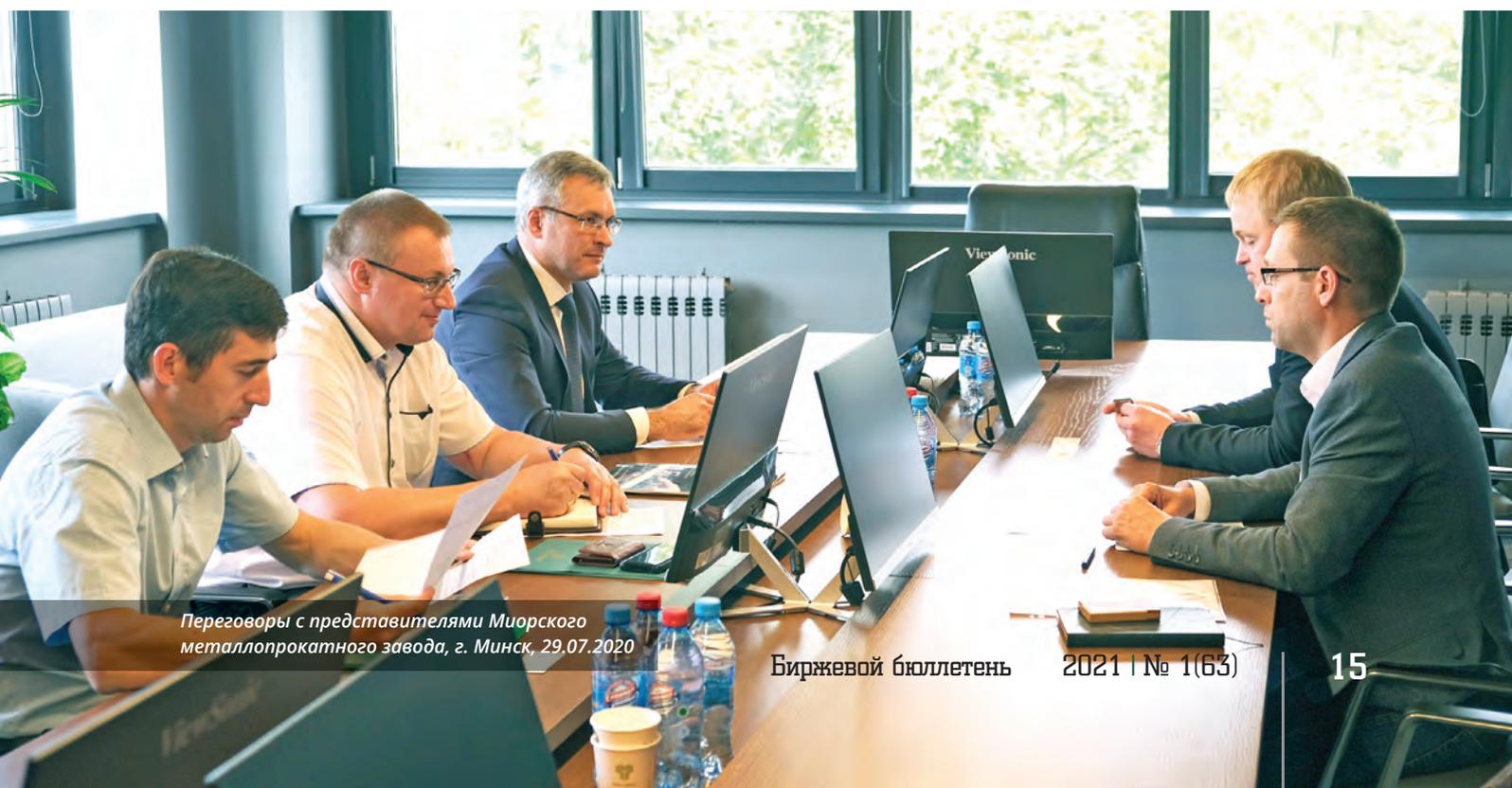
В первую очередь хочу отметить, что достигнутым результатам способствовала слаженная деятельность всего коллектива биржи. Можно с уверенностью сказать, что это работа одной команды, где в случае производственной необходимости специалисты одного подразделения замещали отсутствующих коллег без потери качества выполняемых работ.

Достигнутые в 2020 г. показатели товарооборота в секции металлопродукции явились результатом успешной реализации комплекса мероприятий, направленных на повышение деловой активности участников биржевого товарного рынка, а именно:

- создание **максимально комфортных** условий для работы на электронной площадке по торговле металлопродукцией за счет своевременной корректировки регламента торгов с учетом пожеланий участников, индивидуального подхода к каждому клиенту, форми-

рования благоприятной конкурентной среды и постоянного расширения товарной номенклатуры;

- приоритетное привлечение на биржевые торги **производителей и крупных металлотрейдеров** – зачастую совместно с организациями-покупателями (яркие примеры: металлоконструкции и комплекты предварительно изолированных и гибких полимерных теплоизолированных труб);
 - поиск потенциальных участников торгов на основании **анализа биржевого и внебиржевого рынков**, в том числе информации об объявленных процедурах государственных закупок;
 - **точечное взаимодействие с самыми активными покупателями металлопродукции** в рамках рабочих встреч с целью обсуждения планируемых объемов закупок и решения проблемных вопросов, возникающих в процессе биржевой торговли (Белорусский металлургический завод, Белорусская цементная компания, Гомельтранснефть Дружба, Гродно Азот, Нафтан и др.).
- Наряду с этим хочется **особо отметить** политику биржи в области работы с клиентами, которая за последние полтора года претерпела существенные изменения.



Переговоры с представителями Миорского
металлопрокатного завода, г. Минск, 29.07.2020

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Визит депутатов Палаты представителей на БУТБ,
г. Минск, 15.03.2017

Так, одним из самых значимых шагов навстречу участникам торгов стало создание управления по работе с клиентами, которое функционирует в тесной взаимосвязи с торговыми управлениями.

Кроме того, с 1 ноября 2019 г. упрощена процедура регистрации на бирже, а электронная цифровая подпись для участия в биржевых торгах сейчас выдается бесплатно сроком на 3 года.

Обеспечить положительную динамику товарооборота по основным товарным позициям в секции металлопродукции также помогло **снижение для покупателей ставок биржевого сбора** до 0,01% от суммы совершенной сделки.

Все это в совокупности способствовало поддержанию высокого уровня активности участников биржевых торгов, в первую очередь покупателей.

Что касается ситуации, сложившейся на биржевом рынке металлопродукции, то 2020 г. прошел под знаком повышения цен. Так, в январе-апреле стоимость металла в белорусских рублях выросла в среднем на 5-7%. Затем наблюдалось некоторое «ценовое затишье», продлившееся вплоть до конца августа, и только в сентябре котировки вновь пошли вверх. В целом по итогам 2020 г. рост цен составил порядка 15-20%. Среди ключевых факторов, оказывавших влия-

ние на ценовую конъюнктуру, – сбытовая политика крупнейших поставщиков металла из Российской Федерации и ослабление курса белорусского рубля по отношению к корзине валют.

Давайте попробуем составить «фоторобот» типичного участника торгов металлопродукцией? Какие это компании? Что их привлекает на биржевой площадке?

Если говорить о покупателях, то это, как правило, организации с государственной долей собственности, приобретающие металлопродукцию для собственного потребления или строительства. Продавцы же в основном представлены частными коммерческими компаниями из Беларуси и из-за рубежа.

При этом и те, и другие приходят на биржу, преследуя совершенно конкретные цели. Например, **покупателям** важно сэкономить средства и оперативно приобрести необходимый товар, поэтому их привлекают:

- короткие сроки проведения закупки;
- широкий ассортимент продукции;
- экономия времени и средств на маркетинговые исследования;
- возможность выбрать лучшее предложение на рынке;
- электронный документооборот.



В свою очередь **продавцы** ценят биржевой механизм за:

- открытость и прозрачность торгов;
- честную конкуренцию;
- доступ к крупнейшим потребителям металлопродукции.

Биржевая торговля считается одной из самых прогрессивных и динамично развивающихся сфер экономики. Как правило, именно здесь раньше всего внедряются передовые технические решения и сервисы. Назовите самые значимые нововведения 2020 г.

Пожалуй, самой острой проблемой на рынке металлопродукции, причем как биржевом, так и внебиржевом, по-прежнему остается неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по заключенным договорам. И если при использовании биржевого механизма пострадавшая сторона всегда может обратиться за помощью к администрации торговой площадки, то в случае внебиржевой реализации металла контрагентам приходится самим искать выход из неприятной ситуации. К слову, даже на бирже долгое время не удавалось эффективно бороться с недобросовестными поставщиками и покупателями. Серьезно продвинуться в решении этого вопроса позволило проведение торговых сессий с расчетами по принципу

«поставка против платежа». Благодаря этой схеме минимизируется риск неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств обеими сторонами сделки. В частности, продавец застрахован от неоплаты поставленного товара, а покупатель – от поставки некачественного товара и невозврата перечисленной за товар предоплаты.

Работает «поставка против платежа» следующим образом. Совершив сделку, покупатель перечисляет на счет биржи оплату за товар не сразу после регистрации договора на бирже, как при классической схеме, а только после получения от продавца уведомления о готовности товара к отгрузке. Далее, после поставки товара, биржа по поручению покупателя перечисляет оплату продавцу. 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 стопроцентное исполнение участниками сделки своих обязательств по поставке и оплате товара.

Примечательно, что для нашей страны это новая форма торгов, в то время как в мировой практике по такому принципу работает большинство товарных бирж.



Обучающий семинар для слушателей Института государственной службы Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, 17.10.2017

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Традиционно в структуре биржевых продаж металлопродукции преобладали сделки на внутреннем рынке и импорт. Однако, судя по статистике, в последнее время заметно вырос удельный вес экспортных поставок. С чем это связано и можно ли считать это долгосрочным трендом?

С целью повышения эффективности экспортных продаж продукции ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК» в сентябре 2019 г. с руководством холдинга была достигнута договоренность о возобновлении реализации арматуры в Республику Польша с использованием биржевого механизма.

Первые торговые сессии прошли в декабре 2019 г. За это время на польский рынок реализовано 6,9 тыс. т арматурного проката на общую сумму 2,5 млн евро.

Параллельно с торгами на польский рынок также обсуждалась возможность экспорта продукции БМЗ и в другие страны: Литву, Латвию,



*Белорусский промышленный форум,
г. Минск, 29.05.2018*

*Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь»,
Могилевлифтмаш, г. Могилев, 21.03.2019*





Россию, Украину. На сегодняшний день из этого списка одобрена только Украина. Тем не менее действующая там ввозная пошлина на арматуру в размере 16% препятствует полноценному раскрытию экспортного потенциала биржевых торгов.

Помимо этого, на экспортные биржевые торги металлопродукцией регулярно выставляются заявки на продажу черной жести производства ООО «Миорский металлпрокатный завод», а уже в первом квартале 2021 г. на биржевую площадку планируется вывести еще один вид высоколиквидной продукции, выпускаемой предприятием, – белую жечь.

Каким направлениям будет уделяться основное внимание в следующем году? Планируете ли вы и дальше расширять товарную номенклатуру?

В следующем году основные усилия секции металлопродукции будут сконцентрированы на развитии экспортных торгов продукцией

белорусских производителей. Постараемся по максимуму увеличить долю таких сделок в общей структуре продаж. Что касается внутреннего рынка, то здесь упор будет сделан на популяризации схемы «поставка против платежа». По нашему мнению, это самый действенный способ защиты интересов участников биржевых торгов.

Разумеется, не останется без внимания и номенклатура биржевых товаров. Работа по ее расширению будет проводиться по традиционному алгоритму: путем включения в перечень допущенных товаров новых товарных позиций (в последнее время внедрены: опалубочные системы для монолитного строительства, гибкие предварительно изолированные трубы и их комплекты, стеклопластиковая арматура и др.), а также путем добавления новых типоразмеров, марок, стандартов и наименований. Это перманентный процесс, и не думаю, что в следующем году в этом отношении что-то изменится.

Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», г. Могилев, 21.03.2019



ЦИФРОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ



Александр Романов,
Президент Российского союза
поставщиков металлопродукции

Созданный в 1997 г., Российский союз поставщиков металлопродукции (РСПМ) объединяет порядка 80 компаний, обеспечивающих более половины общего объема поставок металлопродукции на российский рынок.

В РСПМ вошли компании, зарекомендовавшие себя как надежные и профессиональные участники рынка металлов, занимающиеся производством широкого ассортимента металлопродукции, металлообработкой и складской торговлей.



Александр Геннадьевич, нынешний год наверняка войдет в учебники истории как один из самых непростых для мировой экономики. Как отразился коронакризис на рынке металлопродукции? О каких тенденциях можно сейчас говорить?

В целом этот год очень непростой. Из-за пандемии и связанных с ней различных ограничений произошли серьезные изменения в экономике, которые коснулись и сфер производства и потребления металлопродукции. Во втором квартале т.г. рынок серьезно просел, особенно трудными были месяцы март и апрель. Небольшое восстановление началось только ближе к концу мая. К этому времени участники рынка и потребители металлопродукции постепенно адаптировались к новым реалиям. Несмотря на просадку во внутреннем потреблении на 7-8%, производство металлургической продукции российскими предприятиями не уменьшилось за счет увеличения поставок на экспорт.

Потребление снизилось везде – в странах европейского сообщества, на североамериканском континенте, в ряде стран Юго-Восточной Азии и на рынках стран СНГ. Одним из немногих исключений из этого правила стал Китай – первая страна, которая преодолела пандемию коронавируса и восстановила рост экономических показателей. По итогам текущего года ВВП в КНР вырастет более чем на 6%. Китайская экономика поддержала в целом мировое производство



Основные цели и задачи РСПМ:

- представление и защита интересов членов Союза внутри страны и за рубежом, координация их деятельности, решение спорных вопросов;
- организация повышения профессионального уровня персонала членов Союза в сфере организации сбыта металлопродукции, снабжения, металлоторговли, маркетинга, логистики, складирования и т.п.;
- проведение встреч, консультаций и конференций с отечественными и зарубежными производителями металлопродукции, содействие металлургам в увеличении объемов производства и сбыта;
- защита внутреннего рынка от недобросовестных действий его участников и конкуренции извне, обеспечение обмена информацией о недобросовестных участниках рынка;
- внедрение в российскую практику современных форм организации сбыта, металлоторговли, подготовки металла к производственному потреблению, переработке.



Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», г. Брест, 13.04.2017



Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», Могилевлифтмаш, г. Могилев, 21.03.2019

металлургической продукции, став в первом полугодии крупным импортером, в т.ч. продукции из Российской Федерации.

Во втором полугодии, и особенно в четвертом квартале, на мировых рынках начался существенный рост цен на металлопродукцию.



Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», г. Минск, 03.10.2013

Произошло это вследствие того, что видимый спрос на сталь восстанавливался быстрее, чем ее производство, что привело к дефициту, порой весьма острому. Эти явления наблюдались и в России в таких секторах, как холоднокатаный прокат, оцинкованная и окрашенная сталь, сварные трубы. Кроме того, российские компании смогли значительно нарастить экспорт. Так что производители чувствуют себя сейчас очень неплохо. А вот у трейдеров возникли проблемы из-за резкого подорожания проката на первичном рынке.

Как известно, чтобы адаптироваться к новым условиям, многие сферы бизнеса полностью или частично ушли в онлайн. Затронул ли этот тренд российских металлотрейдеров? Насколько активно сейчас применяются электронные торговые площадки, маркетплейсы и другие цифровые инструменты?

Начиная с марта месяца и до середины лета практически все бизнес-сообщество в Российской Федерации ушло в режим онлайн. Большинство офисного персонала в компаниях: службы продаж, маркетинга, бухгалтерии и др. – отправилось работать на удаленный режим. Взаимодействие шло посредством видеосовещаний, звонков, мессенджеров и электронной



почты. В ряде компаний ввели внутренние ограничения и запреты на командировки, посещение мероприятий и т.д.

Но надо понимать, что специфика металлоторгового бизнеса включает в себя обеспечение нормального функционирования работы складов и оказания металлосервисных услуг, а это требует присутствия специалистов на месте.

В связи с этим можно сказать, что представители металлоторгового бизнеса трудились в комбинированном формате.

Что касается различных цифровых инструментов сбыта, то, конечно, в последнее время они стали использоваться гораздо шире. За последние несколько лет у многих металлургических и металлоторговых компаний появились собственные интернет-магазины, которые они стараются активно развивать и постоянно ведут работу над совершенствованием онлайн-сервисов для удобства клиентов.

Доля продаж металлопродукции через интернет-магазины постоянно растет, но в общем пуле сделок она невелика. Многие потребители и трейдеры стараются напрямую закупать продукцию у производителей, согласовывая с ними

условия поставки, сортамент, цены, сроки и другие нюансы. И в таких моментах они выбирают традиционные способы взаимодействия – преимущественно личное общение.

Долгое время многие производители и поставщики металлопродукции довольно скептически относились к потенциалу биржевой торговли. Изменилось ли что-то за этот год? Расширились ли ряды сторонников этого инструмента?

Естественно, многие потребители активно используют этот канал для закупки металлопродукции, т.к. это дает им возможность привлекать достаточное количество поставщиков и выбирать наиболее оптимальный вариант. Но в то же время при поставке продукции через электронные торговые площадки могут возникнуть большие отсрочки по платежам, также договоры могут содержать формулировки, позволяющие не выполнять те или иные обязательства по закупкам металлопродукции. Поэтому потенциал данного канала сбыта сегодня реализуется не в полной мере, и многие поставщики металла предпочитают развивать собственные

Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», БЕЛАЗ, г. Жодино, 04.10.2013



VIP-ГОСТЬ

товаропроводящие сети, повышать клиентоориентированность и лояльность покупателей. К тому же все основные производители и трейдеры хорошо известны покупателям и для них зачастую проще продолжать сотрудничество с ними напрямую.

Александр Геннадьевич, на ваш взгляд, что следует ожидать от 2021 г.? По какому сценарию будет развиваться рынок металла и вырастет ли доля его биржевого сегмента?

Очень сложно что-либо прогнозировать. Тем более в условиях пандемии. Кто-то ожидает весной третьей волны коронавируса, кто-то говорит, что пандемия будет продолжаться весь следующий год, и т.д. Одно можно сказать: влияние пандемии на экономику и торговые отношения между странами будет ощущаться.

Этой осенью и зимой цены на продукцию черных и цветных металлов продолжают расти.

Дальнейшее развитие событий будет зависеть от отраслей, потребляющих металл, а также от государственных программ, направленных на стимулирование экономики и металлопотребления. Скорее всего, 2021 г. будет годом восстановления, а отложенный спрос, который не был реализован в 2020 г., положительно повлияет на рыночную ситуацию в странах СНГ.

Что касается доли биржевого сегмента, то электронные торговые площадки, безусловно, будут развиваться, пусть и не так быстро, как хотелось бы. Маловероятно, что интернет-магазины, маркетплейсы и другие цифровые инструменты продемонстрируют взрывной рост. Вместе с тем возможно появление каких-то новых инструментов взаимодействия между производителями, поставщиками и потребителями металлопродукции. Разумеется, продолжат свое развитие и традиционные формы сотрудничества участников рынка металлов.

Круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов в Республике Беларусь», Минский тракторный завод, г. Минск, 29.03.2018





Количество участников торгов металлопродукцией в 2020 г.

1 049

продавцов

в том
числе

91

нерезидент
Республики Беларусь

979

покупателей

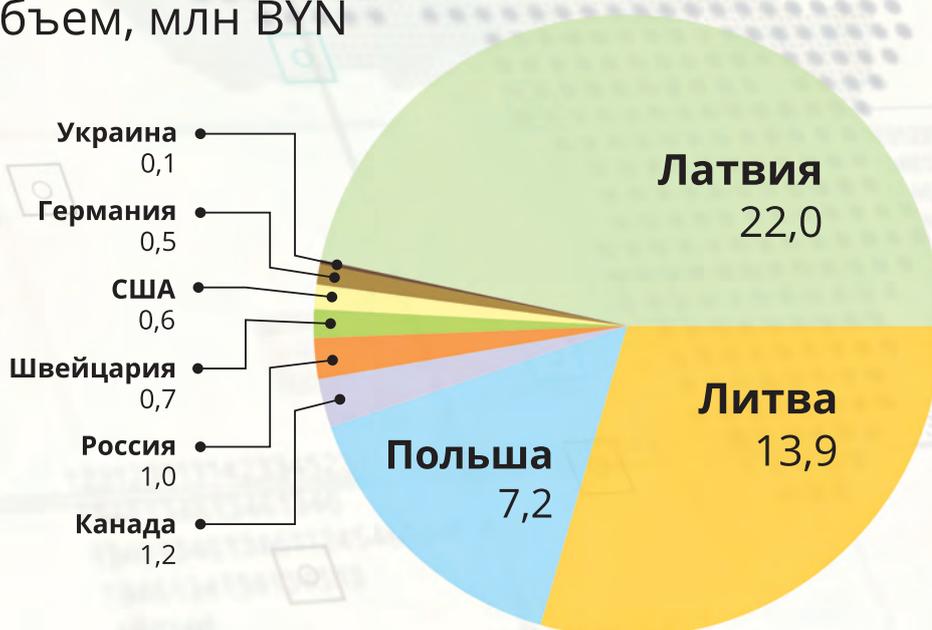
в том
числе

27

нерезидентов
Республики Беларусь

География биржевого экспорта металлопродукции

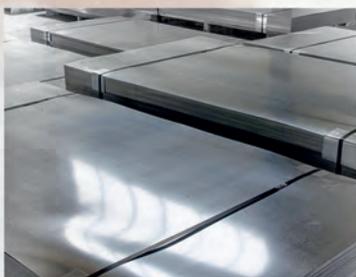
Объем, млн BYN



Самые популярные товарные позиции в секции металлопродукции

Внутренний рынок:

- лист горячекатаный
- труба электросварная в изоляции
- стальная арматура



Экспорт:

- сплавы алюминиевые литейные
- алюминий для раскисления
- металлолом стальной

Крупнейшие сделки с металлопродукцией, совершенные в 2020 г.

Внутренний рынок:

электросварные трубы в изоляции на сумму **22,1** млн BYN (07.09.2020)

электросварные трубы в изоляции на сумму **19,9** млн BYN (02.12.2020)

уголь на сумму **13,8** млн BYN (11.03.2020)

Экспорт:

стальная арматура на сумму **1,2** млн BYN (03.12.2020)

стальная арматура на сумму **0,6** млн BYN (30.07.2020)

отходы меди и сплавов на сумму **0,5** млн BYN (11.06.2020)

Крупнейшая торговая сессия по секции металлопродукции в 2020 г.

24,9 млн BYN

составила общая сумма сделок, совершенных по итогам торгов черными металлами и изделиями из них 07.09.2020



БЕЗОТКАЗНЫЕ ПОМОЩНИКИ



Александр Колошич,

Директор брокерской компании
ОДО «ПАВЭк»

Как известно, в отличие от других товарных бирж, БУТБ предоставляет своим клиентам право выбора: участвовать в торгах самостоятельно, получив ЭЦП и аккредитовавшись в качестве посетителя торгов, или воспользоваться услугами профессионального участника торгов – биржевого брокера. На сегодняшний день порядка 50% процентов биржевых сделок совершаются через брокеров, в то время как другая половина компаний предпочитает обучать собственных трейдеров и торговать напрямую. О том, с чем связано такое положение вещей и каковы перспективы дальнейшего развития института брокерства в нашей стране, мы побеседовали с Александром Колошичем – руководителем одной из ведущих брокерских организаций с большим стажем работы на бирже, в том числе в секции металлопродукции.

Александр Святославович, как давно ваша организация сотрудничает с биржей в качестве брокера? Насколько востребованы сегодня брокерские услуги?

Лично я сотрудничаю с биржей, можно сказать, со дня ее основания, то есть с 2005 г. Правда, тогда я представлял другие организации: сначала ООО «Белторгфинанс», затем ЧУП «Агроброкер», а с 2011 г. ОДО «ПАВэк». Так что, как видите, с биржей меня связывают годы успешной и плодотворной работы. Что касается спроса на биржевые услуги, то он есть и достаточно стабилен. Причина этого в том, что биржевая торговля в чем-то похожа на живой организм – она постоянно меняется, эволюционирует и адаптируется к новым условиям. В результате этих процессов внедряются передовые программные средства, расширяется функционал торговой системы, вводятся новые

сервисы. Во всем этом довольно сложно разобраться, и вполне естественно, что не каждое предприятие, которое только недавно пришло на биржу, готово самостоятельно участвовать в торгах. Поэтому брокерские услуги, или услуги профессиональных трейдеров, прошедших аттестацию на бирже и имеющих богатый опыт в сфере биржевой торговли, сейчас достаточно востребованы. При этом есть все основания полагать, что данный тренд сохранится и в будущем.

В чем заключаются основные преимущества участия в биржевых торгах через брокера?

На самом деле преимуществ довольно много, и мы стараемся доносить эту информацию до потенциальных клиентов. Во-первых, брокер обеспечивает оперативность. Это значит, что вам не нужно тратить время на подготовку трейдера, изучение регламента торгов, Правил биржевой торговли и другой документации – заклю-



Совещание с руководителями брокерских компаний, г. Минск, 26.07.2018



Награждение активных участников биржевой торговли по итогам работы в 2012 г., г. Минск, 21.02.2013

чить свою первую сделку вы сможете сразу же после аккредитации на бирже. Это большой плюс, в особенности когда нужно в сжатые сроки закупить или продать какой-либо товар. Следующее ключевое преимущество работы через брокера заключается в отсутствии ошибок при выставлении лотов, а также при формировании и заключении биржевых договоров. Не секрет, что многие начинающие трейдеры нередко допускают ошибки на том или ином этапе торгов. При небольших суммах сделок это, в принципе, не страшно, да и маклер в большинстве случаев помогает своевременно устранять такие проблемы. Но что если речь идет о контракте не на 500, а скажем, на 100 или 500 тысяч долларов? Малейшая оплошность со стороны трейдера может вылиться в значительные убытки для организации. Так не проще ли перестраховаться и доверить совершение сделки профессионалам? Третье очевидное преимущество обращения к брокеру – это возможность торго-

вать на бирже, не отвлекая от работы собственный персонал. При этом можно быть уверенным, что брокер выполнит порученную ему работу качественно, в срок и на высоком профессиональном уровне. Так что, если у вас очень много времени и вы любите рисковать, пожалуйста – участвуйте в торгах напрямую, «набивайте шишки» и теряйте деньги. Если же для вас важна оперативность и качество, то оптимальным решением будет воспользоваться услугами брокера. В любом случае окончательный выбор остается за клиентом.

А можете дать нашим читателям рекомендации по выбору биржевого брокера? Какими качествами должен обладать идеальный брокер?

Брокеров на бирже сейчас достаточно много – около 50. Как говорится, на любой вкус... Поэтому, чтобы выбрать «своего» брокера, лучше всего обратиться к рейтингу деловой

СЛОВО БИЗНЕСУ

активности. Он размещен на сайте биржи BУTB.VY. Ну а дальше все просто – выбираете лидирующих брокеров по интересующей вас группе товаров: металлопродукция, лесопродукция, сельхозпродукция, промышленные и потребительские товары или перспективные товары. Безусловно, сделать правильный выбор помогает и «сарафанное радио», то есть опрос компаньонов по бизнесу. Уверен, они с удовольствием расскажут, услугами каких брокерских компаний они пользуются и есть ли к ним какие-либо претензии. Например, на нас довольно часто выходят клиенты как раз по рекомендациям.

По второй части вашего вопроса могу сказать, что среди основных качеств, которыми должен обладать брокер, непременно должна быть порядочность в отношении к клиенту, обязательность и исполнительность, гибкость при решении вопросов, ну и, конечно, опыт работы. В общем, ничего сверхъестественного.

Ваша компания работает по всем представленным на бирже товарным направлениям. Есть ли какие-то особенно-

сти, присущие исключительно секции металлопродукции? Насколько в целом перспективна эта сфера?

Практически каждое промышленное предприятие сталкивается с необходимостью закупки того или иного вида металлопроката, поэтому спрос на эту продукцию колоссальный. В результате имеем высокий уровень конкуренции на биржевых торгах. Именно в этом и заключается главная особенность работы в секции металлопродукции. Так, если в секциях лесопродукции и сельхозпродукции основное внимание уделяется продавцу, то в секции металлопродукции первую скрипку играет покупатель. Как правило, в ответ на сформированный покупателем лот на покупку отвечают сразу несколько продавцов, и при прочих равных условиях выигрывает предложение с наименьшей ценой. При этом объемы сделок в секции металлопродукции очень сильно зависят от экономической ситуации в стране. То есть когда экономика на подъеме, растут и закупки металла, а в периоды снижения деловой активности, соответственно,

Начало торгов в секции срочного рынка БУТБ,
г. Минск, 16.11.2012





наблюдается сокращение объемов закупок. В этом году в связи с пандемией коронавируса спрос на металлопрокат заметно упал, но я уверен, что это не долгосрочная тенденция, и уже в начале следующего года негативный тренд удастся переломить.

Среди характерных особенностей секции металлопродукции можно также выделить простое и удобное программное обеспечение, обладающее всем необходимым набором функций. Возможно, единственное, чего не хватает, так это оповещения участников торгов о поступающих офертах и контрофертах. Например, в секции промышленных и потребительских товаров эта функция реализована через sms-сообщения и email-рассылку. Надеюсь, что в одной из следующих версий биржевого программного обеспечения данный функционал все-таки появится.

Не секрет, что в ходе своей деятельности даже профессиональные участники торгов порой сталкиваются с весьма сложными ситуациями. Помогает ли вам биржа в решении проблемных вопросов?

Конечно, помогает, а как же иначе? Ведь, по сути, перед нами стоят одни и те же задачи, и биржа непосредственным образом заинтересована в эффективной работе брокеров. В нашем случае есть еще один дополнительный фактор – мы одна из самых активных брокерских организаций и практически ежедневно проводим сделки в секции металлопродукции. В связи с этим не удивительно, что мы уже поименно знаем основных представителей биржи, равно как и они прекрасно знают наших сотрудников. Хотя наши отношения носят официально-деловой характер, все проблемные вопросы, возникающие в процессе работы, решаются максимально оперативно, качественно и, что очень важно, справедливо – пусть даже иногда не в нашу пользу. Но так и должно быть – не можем же мы всегда быть правы, так ведь? А биржа здесь играет роль арбитра, который объективно оценивает ситуацию и помогает сторонам безболезненно урегулировать конфликт. Поэтому к требованиям и решениям биржи мы всегда относимся с уважением и пониманием.

Что, на ваш взгляд, необходимо оптимизировать или усовершенствовать в работе биржевой площадки для повышения эффективности брокерской деятельности?

Первое – продолжить работу по упрощению процедуры регистрации на бирже нерезидентов Республики Беларусь. Не стоит объяснять, что чем меньше требований предъявляется к потенциальным участникам торгов, тем охотнее они переключаются с внебиржевого рынка на биржевую площадку. Отрадно, что многое в этом направлении уже сделано. К примеру, отменена плата за выдачу электронной цифровой подписи, а выписки из торгового реестра страны учреждения заявителя принимаются в электронном виде. Уже благодаря этим мерам за прошедший год на биржу пришли сотни новых компаний из-за рубежа.

Второе – возобновить деятельность биржевого комитета, а именно – встречи представителей биржи с брокерскими компаниями, когда есть возможность обсудить актуальные проблемы в сфере биржевой торговли и выработать совместные решения. Такие совещания однозначно имели положительный эффект, поэтому рассчитываем, что биржа поддержит наше предложение.

Третье – оптимизировать расписание торгов, то есть разнести периоды проведения торгов по секциям на разное время в течение дня, так как трейдеру брокера иногда приходится участвовать одновременно по нескольким секциям (до четырех сразу) и обслуживать при этом нескольких клиентов. Учитывая, что у нашей брокерской компании около 100 активных клиентов, успевать участвовать во всех торговых сессиях бывает физически сложно. Ведь каждому клиенту важны именно его торги, а отказывать кому-либо – не в наших правилах.

Александр Святославович, спасибо за интервью и рационализаторские предложения. Мы всегда прислушиваемся к мнению наших клиентов и партнеров, поэтому не удивляйтесь, если в ближайшее время что-то из предложенного вами будет реализовано на практике.

«ИГРА» ПО ПРАВИЛАМ



Евгений Кочкин,
Директор ООО «А ГРУПП Запад»

Корпорация «А ГРУПП» – одна из крупнейших производственно-торговых корпораций в России и странах СНГ.

Динамичное развитие, собственные складские комплексы, автоматизированная система управления складскими запасами, широкий ассортимент продукции по конкурентным ценам и индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют А ГРУПП на протяжении долгого времени удерживать лидирующие позиции на рынке.



Благодаря развитой филиальной сети и отлаженной логистической системе А ГРУПП реализует металлопродукцию как на территории Российской Федерации, так и в странах ближнего зарубежья. Филиалы А ГРУПП работают в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Челябинске, Краснодаре, Новосибирске, Красноярске, Новокузнецке, Ростове-на-Дону, Смоленске, Брянске, Нижнем Новгороде, Хабаровске, Южно-Сахалинске, Якутске, Владивостоке, Уфе, Орле, а также в Республике Беларусь и в Кыргызстане.

Представительство корпорации «А ГРУПП» в Беларуси (ООО «А ГРУПП Запад») действует с 2014 г. и на сегодняшний день входит в число основных участников рынка поставок металлопродукции в стране. Отгрузка производится со складского комплекса в г. Минске.

Евгений Юрьевич, как давно ваша компания работает на биржевой площадке?

Компания «А ГРУПП Запад» была основана в 2014 г., и с этого же года начала продавать металл на БУТБ. За это время мы накопили значительный опыт участия в биржевых торгах, досконально изучили все особенности и нюансы биржевой торговли и по праву считаемся профессионалами в этой области.

Какую продукцию реализуете на биржевых торгах и кто ваши основные клиенты?

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что компания «А ГРУПП Запад» имеет один из самых широких ассортиментов продукции на рынке. Это и трубы, и металлопрокат, и сварные балки – словом, весь металл, востребованный в Республике Беларусь. Причем к нам регулярно обращаются как физические лица, так и крупные промышленные предприятия, а постоянное расширение ассортимента – неотъемлемая часть нашей сбытовой политики.

Впрочем, основными потребителями нашей продукции и услуг являются все же юридические лица. Среди них строительные и строительномонтажные организации, предприятия из сферы ЖКХ и энергетики, нефтегазового комплекса и химической промышленности, машинострои-

Основные направления деятельности:



- продажа труб и металлопроката;
- проектирование и ввод в эксплуатацию зданий и промышленных объектов;
- производство металлоконструкций и полнокомплектных зданий.

тельные и металлообрабатывающие предприятия, металлотрейдеры и металлургические заводы, заводы изоляции и так далее. Как видите, аудитория довольно широкая.

Чем запомнился 2020 г.? С какими трудностями пришлось столкнуться вашей компании и как вы с ними справились?

Пандемия в той или иной степени повлияла на образ жизни практически каждого человека. И естественно, мы были вынуждены приспосабливаться к новым условиям и изменившейся модели поведения потребителей. Тренд этого года – бережное отношение к своему и чужому личному пространству, чему в том числе поспособствовало развитие цифровых технологий.

А трудности... Так они есть всегда независимо от политической или экономической ситуации.



СЛОВО БИЗНЕСУ

Справляясь с ними и решая сложные нетривиальные задачи, мы инвестируем в будущее нашей компании. Новые клиенты, новые требования к качеству обслуживания, новые профессиональные вызовы позволяют нам постоянно совершенствоваться, достигая все более высокого качества работы.

Могли бы вы выделить 3 главных преимущества и 3 главных недостатка биржевого механизма по сравнению с внебиржевыми схемами?

Надеюсь, откровенность приветствуется? Предлагаю начать с плюсов. Их, кстати, немало, но постараюсь выделить основные.

Во-первых, онлайн-формат проведения торгов, что особенно актуально сегодня, когда многие сферы бизнеса переходят в виртуальное пространство.

Во-вторых, доступ к актуальной информации о ценовой конъюнктуре в режиме «здесь и сейчас».

Ну и в-третьих, электронный документооборот, позволяющий заключать договоры в электронной форме через Интернет.

Теперь о минусах. К сожалению, они тоже присутствуют.

Первое, на что хотелось бы обратить внимание, – случаи недобросовестной конкуренции. Проявляется она в том, что сведения о выставленном на продажу лоте могут порой не соответствовать действительности. Доказать это сложно, но такая проблема существует.



Также очень не хватает возможности оперативно проверить покупателя, продавца и сам товар. Результаты такой проверки стали бы хорошим подспорьем при принятии решения о заключении биржевой сделки.

Наконец, по нашему мнению, продавцы не полностью защищены от неплательщиков и недобросовестных покупателей. Дело в том, что из-за анонимности торгов нет понимания, кому продаешь, а в случае продажи клиенту, с которым имеются судебные тяжбы, обязан все равно поставить товар. То есть идет «игра в одни ворота».

На ваш взгляд, стоит ли усиливать вовлеченность биржи в отношения между продавцом и покупателем или достаточно ограничиться функцией электронной площадки без каких-либо дополнительных сервисов?

С учетом перечисленных выше минусов однозначно стоит. В частности, необходимо усилить контроль за качеством продукции, выставляемой на торги, и проверять не только соответствие завода-изготовителя и технических характеристик товара сертификату, но и при необхо-





димости выезжать к клиенту для визуальной оценки качества поставленной продукции. Такая услуга будет, несомненно, пользоваться большим спросом.

Кроме того, следует рассмотреть возможность отказа от принципа анонимности при проведении торгов, а также публиковать в открытом доступе и своевременно актуализировать реестр недобросовестных контрагентов. Это позволит избежать многих проблем, с которыми сталкиваются участники биржевой торговли.

Уже почти 2 года биржа прилагает значительные усилия для повышения качества работы с клиентами. Ощутила ли ваша компания какие-то положительные изменения и что еще необходимо сделать?

То, что биржа постоянно совершенствуется, стараясь обеспечить максимально высокий уровень клиентского сервиса, видно даже невооруженным взглядом. Удобство работы на биржевой площадке и в целом отношение к клиентам за прошедшие два года изменились в лучшую сторону. Безусловно, это почувствовали и по достоинству оценили все участники торгов. Поэтому считаем, что в этом смысле биржа – на правильном пути.

Разумеется, нет предела совершенству и чем внимательнее биржа будет относиться к нуждам и потребностям клиентов, тем выше будет показатель лояльности, а количество участников торгов будет динамично расти. При этом особое



внимание следует уделять коммуникации маклеров и службы технической поддержки с трейдерами. Ведь от этого во многом зависит эффективность и привлекательность биржи как инструмента торговли.

Как успешный и опытный участник биржевой торговли, что бы вы посоветовали компаниям-новичкам? На что обратить внимание?

Никогда не сдавайтесь перед трудностями. Все проблемы, какими бы серьезными они ни казались, лишь проверяют нас на прочность, закаляют наш характер и в итоге делают нас сильнее. Ведь не зря говорят, что безвыходных ситуаций не бывает. Главное – верить в себя и смотреть на вещи с оптимизмом.

Как получить максимальный эффект от использования биржевой площадки?

Ну, тут все очень просто. Нужно всегда «играть по правилам», уважать конкурентов и ценить покупателей.

Евгений Юрьевич, спасибо за откровенный разговор! Как вы верно отметили, биржа постоянно работает над собой. Так что постараемся учесть ваши замечания и предложения. Создание комфортных и благоприятных условий для участников торгов всегда было и остается одной из приоритетных задач биржи.



СИЛА УБЕЖДЕНИЯ



Эдуард Бельский,

Начальник управления сопровождения
биржевых сделок БУТБ

Участвуя в торгах на площадках ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», субъекты хозяйствования решают для себя такие задачи, как поиск партнеров, расширение рынков сбыта, проработка оптимальной логистики и др. При этом важнейшим вопросом для каждого из них является безопасность сделок, уверенность в том, что контрагент надлежащим образом выполнит взятые на себя обязательства. В связи с этим одним из наиболее значимых направлений своей деятельности БУТБ считает использование механизмов, минимизирующих возможные риски в биржевой торговле, и выработку мер, побуждающих каждую из сторон исполнить свои обязательства.

Соблюдение принципов эффективности, надежности и безопасности на бирже обеспечивает управление сопровождения биржевых сделок (УСБС).



Изначально перед УСБС ставилась задача сопровождения и контроля всех заключенных биржевых договоров – с момента их регистрации до полного исполнения участниками взятых на себя обязательств. Однако в 2009 г., с принятием новой редакции Закона Республики Беларусь «О товарных биржах», функции УСБС несколько сузились. Законом было введено такое понятие, как участие в биржевых торгах с предоставлением обеспечения, и на биржу было возложено обязательство контролировать исполнение именно этих сделок.

Впрочем, независимо от изменений в законодательстве, сделки с обеспечением всегда были в центре внимания БУТБ. В 2020 г. окончательно доработана автоматизированная система контроля таких сделок, которая учитывает сроки поставки и оплаты по заключенному биржевому договору. Кроме того, через персональный раздел участника биржевой торговли реализована система оповещения об окончании срока действия оплаты либо поставки и необходимости предоставления документов, подтверждающих исполнение обязательств. Непредставление

Подробная информация о механизмах обеспечения исполнения обязательств размещена на сайте биржи www.butb.by в разделе «Сопровождение сделок».

Контактные телефоны: (+375 17) 309-37-05, 309-37-06, 309-37-53, 309-37-93 –

по вопросам предоставления участником биржевой торговли обеспечения исполнения обязательств по биржевым сделкам (договорам) и договору на биржевое обслуживание.

таких документов в сроки, установленные локальными правовыми актами биржи, считается нарушением и может стать поводом для применения соответствующих мер реагирования и санкций.

Правилами биржевой торговли определены несколько видов обеспечения исполнения обязательств. К ним относятся: задаток, банковская гарантия, страхование ответственности и др. Причем абсолютно все сделки, заключенные с предоставлением обеспечения, контролируются биржей на предмет исполнения каждого пункта договора.

Встреча с участниками биржевой торговли по итогам работы в 2019 г., г. Минск, 04.12.2019



ТРЕЙДЕРУ НА ЗАМЕТКУ

Конференция БУТБ в рамках международной выставки «ТехИнноПром», г. Минск, 30.05.2018

К сожалению, факты ненадлежащего исполнения отдельными контрагентами своих обязательств (в силу разных причин) по-прежнему имеют место. В связи этим биржа продолжает контролировать исполнение обязательств даже по сделкам, совершенным без предоставления обеспечения, – при условии, что в персональном разделе участника биржевой торговли размещена соответствующая жалоба.

То есть информация о наличии проблемы становится известна бирже только в случае ее представления пострадавшей стороной. При этом чаще всего это вопросы, касающиеся взаиморасчетов. Поэтому, чтобы минимизировать последствия несвоевременной оплаты, биржа инициировала проведение биржевых торгов на условиях «поставка против платежа». Такие торги с 05.05.2020 на постоянной основе проводятся в секции металлопродукции (реализация черных металлов и изделий из них на внутреннем рынке).

Справочно: под «поставкой против платежа» понимается порядок исполнения биржевой сделки (договора), при котором поставка продавцом биржевого товара производится только после подтверждения биржей наличия на ее субсчете денежных средств покупателя в сумме, достаточной для оплаты стоимости биржевого товара, поставляемого по данной биржевой сделке (договору).

Далее биржа информирует продавца о наличии необходимой суммы на субсчете, что является основанием для отгрузки товара покупателю. В свою очередь покупатель производит приемку товара и информирует об этом биржу с предоставлением соответствующих документов. После этого биржа перечисляет денежные средства покупателя на расчетный счет продавца.

Каждый год УСБС рассматривает 10–12 тыс. обращений участников биржевой торговли, связанных с неисполнением обязательств по сделкам. Преимущественно это несвоевременная оплата или поставка товара. При этом подавляющее большинство обращений (90%) приходится на секцию торгов металлопродукцией, где основными «должниками» являются государственные предприятия реального сектора экономики.

Вместе с тем в категорию «проблемных» попадает не более 2% от общего количества сделок, причем в 80–85% случаев споры между сторонами удается урегулировать в досудебном порядке.

В обязанности работников УСБС входит:

- 1) проверка фактов и сведений, указанных в обращении участника биржевой торговли;
- 2) проведение переговоров с нарушителем с целью выработки согласованных и приемлемых для сторон биржевой сделки условий разрешения возникшего спора;
- 3) контроль своевременного исполнения обязательств по сделкам, заключенным с предоставлением обеспечения;
- 4) применение санкций в соответствии с правилами биржевой торговли.

Согласно законодательству Республики Беларусь любой субъект хозяйствования вправе обратиться на биржу за помощью или консультацией, в том числе посредством обычной или электронной почты, и долгое время почтовая переписка была основным способом общения УСБС с участниками биржевой торговли. Тем не менее ввиду постоянно растущего количества обращений в конце 2019 г. на БУТБ был внедрен новый формат подачи претензий – через программный комплекс «Контроль исполнения».



Теперь любой участник биржевой торговли, зайдя в свой персональный раздел на сайте биржи, может выбрать договор, по которому имеются неисполненные обязательства, и оперативно уведомить о проблеме контрагента и сотрудника УСБС. После получения биржей информации о неисполнении/ненадлежащем исполнении обязательств по заключенным биржевым договорам данные сведения автоматически размещаются в персональном разделе контрагента по биржевому договору. Участник биржевой торговли в течение 5 дней с момента размещения такой информации вправе направить сведения, подтверждающие исполнение обязательств, посредством персонального раздела. В случае их непредоставления участнику биржевой торговли может быть отказано в принятии заявки или уже принятая заявка может быть исключена из реестра заявок.

Программный комплекс «Контроль исполнения» позволяет:

- пожаловаться на контрагента;
- подтвердить исполнение обязательств контрагентом;
- подтвердить исполнение своих обязательств;
- ответить на жалобу о неисполнении.

Следует отметить, что участники торгов в целом положительно восприняли новый механизм и активно пользовались им в течение 2020 г. Безусловно, не все можно «загнать»

в рамки программного комплекса. Поэтому за участниками по-прежнему сохраняется право обратиться на биржу по электронной или обычной почте, особенно в сложных ситуациях, например, связанных с поставкой некачественного товара и т.п.

Одна из ключевых задач УСБС – обеспечивать досудебное урегулирование проблем, связанных с исполнением биржевых договоров. Это позволяет субъектам хозяйствования оперативно и без финансовых затрат решать большинство возникающих проблем, при этом, что немаловажно, не происходит ухудшения отношений с деловыми партнерами. Ведь всегда проще и выгоднее разрешить конфликт без обращения в судебные инстанции. В результате экономятся деньги и время, а деловая репутация не страдает.

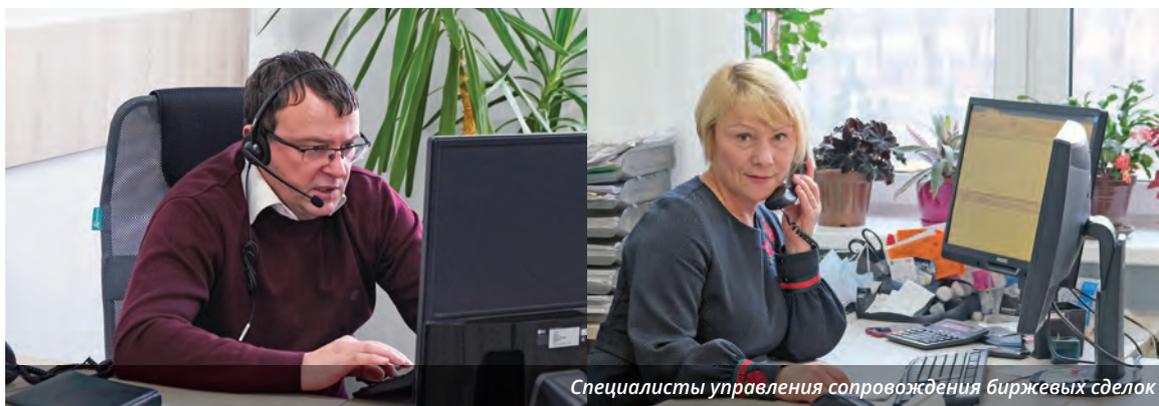
При этом УСБС не использует в своей практике так называемый «черный список», поскольку в торговой системе биржи уже хранится подробная история работы каждой компании, включая совершенные сделки, обращения, нарушения, замечания, акты, штрафы и т.д.

Вместо этого в отношении участников биржевой торговли и клиентов биржевых брокеров применяются различные меры воздействия. Например, первичное общение с нарушителем позволяет выявить причину неисполнения обязательств (неудачное стечение обстоятельств или умышленное уклонение от исполнения) и исходя из этого выстраивать дальнейшую



Совещание с руководителями брокерских компаний,
г. Минск, 26.07.2018

ТРЕЙДЕРУ НА ЗАМЕТКУ



Специалисты управления сопровождения биржевых сделок

стратегию работы с ним. То есть к каждому нарушителю применяется индивидуальный подход, однако есть и некоторые общие закономерности. В частности, опыт показывает, что добровольному исполнению обязательств нарушителем способствует обращение специалистов УСБС в государственные органы, вышестоящие организации, правоохранительные органы. Разумеется, попадаются и «крепкие орешки», на которых вышеуказанные меры не действуют. Поэтому в случае упорного нежелания нарушителя исполнять свои обязательства УСБС вправе применить более жесткие меры – вплоть до расторжения договора на биржевое обслуживание. Если же не доходить до крайностей, то самая

эффективная мера воздействия – ограничение возможности участия в биржевых торгах в течение определенного периода времени. Для многих предприятий отстранение от торгов означает, по сути, прекращение деятельности. Поэтому не удивительно, что они выбирают меньшую из зол – оплату штрафа.

Таким образом, УСБС выполняет двойную функцию: с одной стороны, наказывает нарушителей, а с другой – помогает пострадавшим. В связи с этим и отношение клиентов биржи к этому структурному подразделению бывает диаметрально противоположным.

К примеру, в 2020 г. для обеспечения максимально комфортных условий работы субъектов

Персональный раздел
ОАО «БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА»

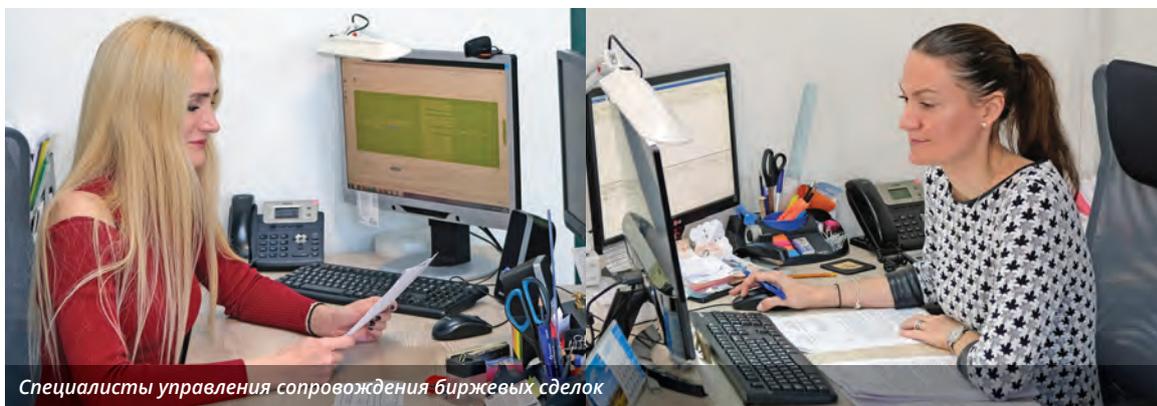
Уведомления | Аккредитация | Клиенты брокера | Управление подписками | Заказы / Задолженность | Допуск в торги | Контроль исполнения | Арбитраж | Принятые заявки | Электронные реестры | Электронные договоры | Электронные соглашения | Отчеты

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О СДЕЛКАХ
роль в договоре: покупатель

Для отправки уведомления сотруднику Биржи необходимо выбрать сделку(и) из таблицы, используя «Т Фильтр» и прикрепить к уведомлению (при необходимости) платежные документы и/или документы на доставку

№ сделки	Исполнение обязательств моих контрагента	Товар	Оплата и поставка	Дополнительная информация	Сумма сделки (с учетом НДС)
		<ul style="list-style-type: none"> Наименование товара: Труба эл/св. Код ТН ВЭД - 7305 Код ОКРБ 007-2012 - 01.30.10.990 Марка-Стол Типоразмер - 159.0x3, ГОСТ 10704-91 Количество: 0,4 Т Фирма производителя: Ингелеский трубный завод, ЗАО Местонахождение товара: товар на складе 	<ul style="list-style-type: none"> Условия оплаты: Оплата в течение 10 банковских дней по факту поставки Условия поставки: ФРАНКО-СКЛАД ПРОДАВЦА Минск Срок поставки: в течение 3 календарных дней с момента регистрации договора на бирже 	Отгрузка по теоретическому весу. В наличии на складе г.Минск (Шабаны). Для собственного производства и (или) потребления.	3 408 000 BYR с НДС 20 %
		<ul style="list-style-type: none"> Наименование товара: Полоса. Код ТН ВЭД - 7211 Код ОКРБ 007-2012 - 01.30.10.990 Марка-Стол Типоразмер - 4.00x40, ГОСТ 935-2005 Количество: 0,13 Т Фирма производителя: АрселорМиттал Кривой Рог, ОАО Местонахождение товара: товар на складе 	<ul style="list-style-type: none"> Условия оплаты: Оплата в течение 10 банковских дней по факту поставки Условия поставки: ФРАНКО-СКЛАД ПРОДАВЦА Минск Срок поставки: в течение 3 календарных дней с момента регистрации договора на бирже 	В наличии на складе в г. Минске (Шабаны). Для собственного производства и (или) потребления. Импортёр.	1 105 000 BYR с НДС 20 %
		<ul style="list-style-type: none"> Наименование товара: Уголок. Код ТН ВЭД - 7216 Код ОКРБ 007-2012 - 01.30.10.990 Марка-Стол Типоразмер - 75x75x6,0, ГОСТ 8509-93 Количество: 0,11 Т Фирма производителя: Северсталь, ОАО Местонахождение товара: товар на складе 	<ul style="list-style-type: none"> Условия оплаты: Оплата в течение 15 банковских дней по факту поставки Условия поставки: ФРАНКО-СКЛАД ПРОДАВЦА Минск Срок поставки: в течение 3 календарных дней с момента регистрации договора на бирже 	Тшт 12x в наличии на складе в г.Минске (Шабаны). Для собственного производства и (или) потребления. Импортёр.	

Добавить документы



Специалисты управления сопровождения биржевых сделок

хозяйствования в разгар пандемии коронавируса биржей принималось решение о временном увеличении срока предоставления документов, подтверждающих исполнение обязательств по биржевым сделкам, – с 5 до 15 календарных дней. Одновременно по инициативе УСБС к участникам биржевых торгов и их клиентам за ненадлежащее исполнение обязательств не применялись такие «болезненные» санкции, как штраф или лишение права участия в биржевых торгах. Данные меры позволили многим участникам торгов успешно пережить этот непростой период, не приостанавливая свою деятельность на биржевой площадке.

Резюмируя, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что основная функция УСБС – минимизация

последствий неисполнения обязательств по биржевым договорам для обеих сторон и урегулирование споров без применения жестких санкций. При этом для биржи чрезвычайно важно, чтобы, несмотря на спорные ситуации, между участниками торгов сохранялся конструктивный диалог, а взаимоотношения носили исключительно партнерский характер. Ведь УСБС стремится, прежде всего, не разрешить уже возникший конфликт, а предупредить его, чтобы участники товарного рынка ни в коем случае не разочаровывались в биржевой площадке, а наоборот – способствовали развитию биржевого движения в нашей стране.

Персональный раздел

© ОАО «БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА»

Выход: 19.10.2021

- Уведомления
- Аккредитация
- Клиенты Биржи
- Управление подписками
- Заказ / Обязательность
- Допуск в торги
- Контроль исполнения
- Лод торгов
- Арбитраж
- Принятие заявок
- Электронные реестры
- Электронные договоры
- Электронные соглашения
- Счета

ОТКРЫТЫЕ ДОГОВОРЫ

Секция: Металлопродукция | Период: 01.09.2020 по 09.12.2020

По состоянию исполнения обязательств: Все (4) | Исполнены мои обязательства (1) | Исполнены покупателем частично (0)

Исполнены покупателем частично, есть жалобы (0) | Исполнены обязательства контрагента (2) | Не исполнены мои обязательства (1)

Не исполнены обязательства контрагента (0) | Не исполнены обещания сторонами (0) | Нет данных об исполнении (2)

№ договора	Дата регистрац.	Контрагент	Клиент	Структурное подразделение	Роль в договоре	Сессия	Дата торгов
...	25.09.2020	Продавец	8441	09.09.2020
...	09.09.2020	Продавец	8441	09.09.2020
...	26.10.2020	Продавец	8442	26.10.2020
...	26.10.2020	Продавец	8442	26.10.2020

Всего 4 записей, отображено с 1 по 4. Текущая страница 1 из 1.

Вышла 4.0.0.21971 - 23.11.2020 СЕИТ

© ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» 2005-2020
Персональный раздел участников торгов
Все права защищены

Металлопродукция (+375 17) 228-04-93 | Аккредитация (+375 17) 309-32-32
Сельскохозяйственная (+375 17) 218-71-63 | Биржевые (+375 17) 309-32-40, 309-37-04
Лесопроductия (+375 17) 228-09-23 | Сопровождение сделок (+375 17) 309-37-53, 309-32-99
ПТТ (+375 17) 309-37-91 | Информационная безопасность (+375 17) 309-37-83
Информационные услуги (+375 17) 309-32-85 – Контакты

Крупнейшие продавцы металлопродукции на биржевых торгах

ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл»

59,4
млн BYN



- Один из ведущих игроков на рынке металлопроката Республики Беларусь
- Официальный представитель крупнейших металлургических заводов на территории СНГ
- Имеет 5 складов в Минске, Могилеве и Гомеле, где хранятся около 1 тыс. наименований черного металлопроката общим объемом более 10 тыс. т

ООО «Стальной настил»

38,4
млн BYN



- Крупный производитель и поставщик кровельных и стеновых материалов, заборных и водосточных систем, инженерной сантехники, черных и цветных металлов
- Имеет более 30 точек продаж по всей Беларуси
- Оказывает весь комплекс сопутствующих услуг, включая доставку и монтаж

ОАО «Минскконтракт»

34,3
млн BYN



- 60 лет на рынке оптовой торговли
- Первый импортер металлопроката на территорию Республики Беларусь
- Реализует более 60 тыс. наименований металлопродукции белорусского и зарубежного производства



Крупнейшие покупатели металлопродукции на биржевых торгах

ОАО «Гомельтранснефть Дружба»

72,2
млн BYN



ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
"ГОМЕЛЬТРАНСНЕФТЬ ДРУЖБА"



- Осуществляет перекачку нефти из российской части нефтепровода «Дружба» в направлении Западной Европы и Прибалтики
- Снабжает углеводородным сырьем белорусскую нефтяную отрасль
- Является членом Международной ассоциации транспортировщиков нефти

ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК»

59,6
млн BYN



БЕЛОРУССКАЯ ЦЕМЕНТАЯ КОМПАНИЯ



- Ведущий производитель стройматериалов в Республике Беларусь
- Объединяет 26 предприятий строительной отрасли во всех регионах страны
- Основные рынки сбыта: Польша, Прибалтика, Россия, Украина

ОАО «Мостострой»

35,4
млн BYN



- Лидер на рынке мостостроения в Республике Беларусь
- Выполняет весь комплекс работ по строительству, реконструкции и капитальному ремонту мостов, путепроводов и эстакад любой сложности
- Имеет 9 филиалов в различных областях страны

НА ТРАЕКТОРИИ ЦИФРОВОГО БУДУЩЕГО

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» вступает в новый пятилетний цикл развития с четко обрисованной стратегией.

При этом нельзя не отметить, что предыдущий цикл принес действительно впечатляющие результаты:

более чем двукратный рост биржевого оборота, который по итогам 2019 г. достиг 2,2 млрд USD;

увеличение количества и расширение географии участников биржевых торгов (клиентская база составила почти 25 тыс. компаний, в том числе порядка 5 тыс. иностранных участников из 63 стран мира);

суммарный объем дополнительной выручки и сэкономленных средств белорусских участников биржевого рынка за пятилетку оценивается суммой порядка 1 млрд BYN.

Достижение столь высоких показателей стало возможным благодаря комплексу мероприятий, реализованному биржей в течение последних нескольких лет.

Это и **диверсификация реализуемых на бирже товаров**, в том числе организация торгов строительными материалами, топливной цепой и гранулами, сахаром, сырым молоком, средствами защиты растений, электроэнергией.

Упрощение аккредитации участников биржевой торговли, в том числе нерезидентов, отказ от взимания платы за электронную цифровую подпись и создание управления по работе с клиентами.

Формирование сети **биржевых брокеров-нерезидентов**.

Внедрение механизма заключения сделок с **многобазисными лотами и поставкой против платежа**.

Внедрение новых электронных сервисов, в том числе создание модуля «Государственные закупки из одного источника», модуля «БУТБ-Имущество», модуля контроля за исполнением биржевых сделок, модуля для слежения за ходом торгов на английском языке и др.

Разработка нового сайта биржи, имеющего 4 языковые версии (русскую, белорусскую, английскую и китайскую).

Разработка мобильного приложения для участников торгов по работе с персональным разделом.

В сравнении с другими торговыми механизмами биржа обеспечивает максимально высокий



уровень конкуренции, что позволяет формировать экономически обоснованные контрактные цены и создавать ценовые индикаторы для всех заинтересованных. Например, анализ экспортных цен на белорусские пиломатериалы за 2020 г. показывает, что котировки по биржевым сделкам на 5-10% выше, чем по внебиржевым.

При этом **удельный вес позиций, торгуемых на бирже вне так называемого «обязательного перечня», стабильно растет**. Так, в 2019 г. он составлял 36%, а по итогам 2020 г. – более 40%.

В новой пятилетке стратегический курс биржи остается неизменным: **выступать флагманской площадкой оптовой торговли в интересах страны и клиентов**.

Реализовываться он будет с учетом формирования цифровой экономики и цифрового общества за счет применения **комплексных инновационных решений, позволяющих эффективно управлять торговыми потоками на макро- и микроуровне**.

При этом первостепенное значение будут иметь корпоративные ценности и принципы биржи: клиентоориентированность, инновации, комплексность, бизнес-процессный подход, соответствие растущим потребностям отечественных и зарубежных участников рынка,

содействие укреплению экономического потенциала Республики Беларусь.

Следование указанным миссии, ценностям и принципам позволит обеспечить лидерство биржи на рынке посредством оперативного внедрения технологических, управленческих и сервисных инноваций для эффективного удовлетворения потребностей государства и субъектов хозяйствования в сфере организации и проведения электронных биржевых торгов.

Наши усилия будут распределяться по четырем векторам:

экспорт – продвижение белорусских товаров на мировых рынках и повышение их конкурентоспособности за счет цифровизации процедур торговли;

внутренний товарный рынок – создание прозрачной конкурентной среды на белорусском товарном рынке и оптимизация торгово-закупочной деятельности белорусских предприятий;

импорт – обеспечение нужд отечественных предприятий ликвидными сырьевыми товарами и продукцией по рыночным ценам в условиях высокой конкуренции продавцов;

транзитные сделки – предложение компаниям – нерезидентам Республики Беларусь альтернативной высокоэффективной площадки для проведения торговых операций.

Объемы биржевых сделок, млн BYN





БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

Динамика количества участников биржевой торговли



Достижение стратегических целей биржи невозможно без **передовой IT-инфраструктуры**.

В связи с этим планируется масштабное обновление технологий, обслуживающих основные бизнес-процессы, в рамках которого предполагается:

- сформировать новое универсальное **высоко-скоростное торговое ядро** для всех биржевых рынков (в том числе новых);
- проработать **мультиязычный интерфейс** торговых платформ;
- максимально автоматизировать процесс контроля за исполнением биржевых сделок;
- разработать **универсальный расчетно-клиринговый комплекс** для обслуживания операций на всех сегментах биржевого рынка, способный обеспечить автоматизацию всех расчетно-клиринговых процедур как единого цикла пред- и постторгового обслуживания участников клиринга и их клиентов, включающий систему управления расчетно-клиринговыми рисками и автоматизацию сопутствующих банковских операций;
- реализовать концепцию комплексного предоставления услуг («одно окно») – перевод клиентов биржи на **полное дистанционное обслуживание** (в том числе с использованием мобильных приложений и веб-интерфейсов) путем подключения внешнего или предоставления биржевого трейдингового программного обеспечения, интеграцией с перспективными системами идентификации и системами дистанционного банковского обслуживания;
- разработать **новую электронную торговую площадку для осуществления закупок**

с учетом современных технических решений и подходов.

В рамках формирования **клиентоориентированной модели ведения бизнеса** наряду с вышеперечисленными проектами планируется реализация следующих задач:

- **комплексная автоматизация процессов взаимодействия с клиентами** – от идентификации до контроля исполнения сделок (расширение функционала CRM-системы);
- внедрение **«единой точки входа»** (например, единый веб-интерфейс), которая направляет клиента в зависимости от его потребностей (товары, закупки/продажи, законодательство) на соответствующие сегменты: биржевые торги, электронные торговые площадки, регистрация внебиржевых сделок и др.;
- постоянный мониторинг уровня удовлетворенности участников биржевой и электронной торговли работой на бирже для адаптации к их потребностям;
- разработка, реализация и мониторинг состояния **тарифной политики**, предполагающей стимулирование активности клиентов и снижение стоимости оказываемых услуг.

Диверсификация рассматривается биржей как необходимое условие обеспечения стратегической стабильности и уменьшения зависимости от экономических циклов. Поэтому в ближайшие 5 лет биржа будет руководствоваться принципом многовекторности, что предполагает:

- активизацию развития существующих биржевых рынков;
- вовлечение в биржевой оборот новых товаров и формирование новых биржевых рынков;
- расширение и развитие торговли работами (услугами);



- стимулирование использования биржи в качестве площадки для осуществления транзитных сделок (между нерезидентами Республики Беларусь);

- поощрение деятельности биржевых брокеров по привлечению новых клиентов и наращиванию объемов и географии торговли;

- стимулирование клиентской активности в части расширения применения электронных торговых площадок биржи для осуществления закупок за счет собственных средств организаций и для продажи имущества, в том числе находящегося в частной собственности;

- применение механизмов торговли фьючерсными и опционными контрактами;

- совершенствование механизма исполнения биржевых сделок, технологий торгов и нормативной правовой базы.

Стремясь к универсализации, расширению своего присутствия на рынке, а также учитывая практику функционирования зарубежных биржевых площадок, биржа анализирует вопросы организации и развития биржевых рынков:

- продукции химической и нефтехимической промышленности;

- удобрений;

- строительных материалов;

- электроэнергии;

- логистических услуг.

При организации новых рынков и допуске товарных позиций будет учитываться соответствие товара биржевым характеристикам, его ликвидность и емкость рынка.

Биржа продолжит развитие и широкомасштабное внедрение системы **комплексного обслуживания** клиентов, предусматривающей, помимо организации биржевых и электронных торгов, предоставление **дополнительных сервисов**: информационные продукты, логистика (грузоперевозки, складирование, экспедирование, экспертиза качества), финансирование сделок, расчеты и клиринг, страхование, оформление договоров, ТТН и других сопроводительных документов в цифровом формате и др.

В частности, планируется расширить **спектр предоставляемой биржей информации** (ориентация на мировые информационные агентства) и аналитических продуктов, в том числе

по внебиржевому сегменту, для коммерческого распространения.

Самое пристальное внимание будет уделяться и **логистической составляющей** биржевого товарного рынка, которая рассматривается как один из ключевых факторов повышения его надежности. Работа будет вестись по двум основным направлениям: организация торгов логистическими услугами и привлечение на биржевые торги транспортно-логистических компаний в качестве брокеров (сопутствующий вид деятельности).

Биржа продолжит работу по повышению информационной прозрачности, дальнейшему развитию линейки **информационных продуктов** и развитию информационных сервисов. При этом основными задачами биржи в данной области будут:

- оперативное распространение достоверной биржевой информации – прежде всего биржевых котировок и итогов торгов;

- повышение качества и надежности предоставления биржевой информации;

- обеспечение распространения биржевой информации в соответствии с лучшими практиками и стандартами;

- расширение сотрудничества с информационными агентствами и другими организациями в вопросах распространения биржевой информации среди третьих лиц.

Одним из важнейших условий повышения привлекательности белорусского биржевого



БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

рынка является расширение внешнеэкономических связей и **укрепление позиций биржи в международном биржевом сообществе.**

Наиболее перспективными формами межбиржевого сотрудничества рассматриваются следующие:

- обмен биржевой информацией;
- технологическое сотрудничество;
- взаимный допуск к участию в торгах;
- активное участие в работе межбиржевых объединений, включая Международную ассоциацию бирж стран СНГ и Ассоциацию фьючерсных рынков.

Не менее важным направлением работы будет **расширение присутствия биржи на международном и региональном уровнях**, что будет обеспечиваться в том числе посредством:

- выстраивания агентских отношений (иной совместной деятельности) для продвижения интересов биржи на освоенных и перспективных рынках стран ближнего и дальнего зарубежья;
- формирования сети брокеров-нерезидентов;
- развития сотрудничества с ведущими международными информационными агентствами;
- активизации взаимодействия с информационно-аналитическими службами бирж-партне-

ров, операторами электронных торговых площадок (закупки и продажа имущества);

- глубокой проработки рынков России и Китая, предлагающих белорусским предприятиям широкие возможности по наращиванию взаимного товарооборота.

Безусловно, **будет увеличиваться и вклад биржи в развитие национальной экономики.**

Практика показывает, что рост биржевого сегмента товарного рынка стимулирует расширение производства, обеспечивает более эффективный сбыт продукции, в том числе на внешние рынки, способствует развитию рыночной инфраструктуры, минимизирует риски торгово-закупочной деятельности, обеспечивает основу для долгосрочного устойчивого роста.

Кроме того, будут обеспечиваться необходимые условия для свободного рыночного ценообразования на недискриминационной основе. В результате цепочка поставок «очистится» от **лишних посреднических звеньев**, которые абсорбируют значительную часть выручки производителей и вызывают искусственное колебание цен на продукцию.

Подводя итог, можно сказать, что сегодня биржа не просто уверенно смотрит в цифровое будущее, а готова активно участвовать в его формировании при поддержке государства и бизнес-сообщества.

Приоритеты развития

Создание максимально комфортных условий для участников торгов

Расширение спектра дополнительных услуг

Минимизация рисков

Тесное взаимодействие с брокерами



Как стать участником биржевых торгов?





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

**Единственная товарная биржа в Республике Беларусь
и одна из крупнейших бирж Восточной Европы
с годовым товарооборотом 2,2 млрд USD.**

Что мы предлагаем



- ▶ Торги реальным товаром с гарантированной оплатой и поставкой.
- ▶ Свободное ценообразование на основе спроса и предложения.
- ▶ Миллионы заявок на покупку и продажу ежедневно.
- ▶ Тысячи продавцов и покупателей со всего мира.

Сколько это стоит



- ▶ За участие в биржевых торгах взимается только один платеж – биржевой сбор, исчисляющийся долями процента от суммы совершенной биржевой сделки.

Наши преимущества



- ▶ Широчайшая номенклатура товаров и услуг.
- ▶ Торги через Интернет.
- ▶ Проверка контрагентов.
- ▶ Расчеты через счета биржи (бесплатный аккредитив).
- ▶ Собственная арбитражная комиссия

Что получают наши клиенты



- ▶ Возможность дешевле купить сырье и дороже продать готовую продукцию.
- ▶ Расширение рынков сбыта.
- ▶ Бесплатное обучение, программное обеспечение и электронная подпись.
- ▶ Оперативная аналитика по биржевому и внебиржевому рынку товаров.

Как стать клиентом



- ▶ Свяжитесь с нами любым удобным способом

Республика Беларусь, 220099, г. Минск, ул. Казинца, д. 2, к. 200

+375 (17) 309 32 32, (33) 309 32 31, (29) 309 32 32

e-mail: uc@esp.by

www.butb.by