

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

март 2021 | № 2 (64)

Универсальная площадка:
торги промышленными
и потребительскими
товарами

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



ISSN 2226-3519



9 772226 351006

БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

СОДЕРЖАНИЕ

Опережая время 2

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

Биржевая жизнь

Дайджест важнейших событий I квартала 2021 г. 4

Цифры и факты12, 13, 22, 37, 42, 43

Из первых уст

Больше, чем B2B-площадка14

Антон Зарецкий,
Начальник управления торгов промышленными
и потребительскими товарами БУТБ

VIP-гость

Цифровой вектор18

Илия Димитров,
исполнительный директор Ассоциации
электронных торговых площадок (Россия)

Слово бизнесу

Бизнес на довольных клиентах23

Ольга Ализар,
Генеральный директор брокерской компании
ООО «Кейсиви»

Биржевой практикум

Бизнес-кейс:28 выход белорусской компании на внешний рынок через биржевые торги промышленными и потребительскими товарами

Личный опыт

Закупки для крупнейшего банка страны33

Галина Фурса,
Начальник управления централизованного
обеспечения и закупок ОАО «АСБ Беларусбанк»

Биржевые горизонты

На пути к электронной интеграции ...38

Алексей Мацевило,
Заместитель председателя правления БУТБ

Прямая речь

Что говорят клиенты44

Биржевой бюллетень

№ 2 (64) март 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 03.03.2021.

Подписано в печать 02.04.2021.

Формат 205х290.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 5,1. Уч.-изд. л. 4,1.

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.

ОПЕРЕЖАЯ ВРЕМЯ

Уважаемые читатели!



История становления и развития крупнейших современных компаний свидетельствует о том, что успех в бизнесе во многом зависит от способности предвидеть будущее. Действительно, если бы в свое время Стив Джобс не спрогнозировал колоссальный спрос на персональные компьютеры, бренд Apple вряд ли стал бы самым дорогим в мире. Аналогично, если бы Илон Маск не вложил средства от продажи своей доли в PayPal в космические технологии и производство электромобилей, SpaceX и Tesla никогда не завоевали бы статус лидеров рынка...

Таких примеров визионерства можно найти очень много. В 2009 г. мы тоже смогли угадать перспективный тренд и сделали ставку на развитие биржевой торговли в B2B-сегменте. Так появилась секция биржевых торгов промышленными и потребительскими товарами, или, как ее часто называют, площадка ППТ. Объединив в себе все лучшее, что есть у электронных маркетплейсов и спотовых товарных бирж, площадка ППТ предложила государственным предприятиям и частному бизнесу универсальный и в определенной степени уникальный инструмент для проведения закупок и реализации практически любых товаров.



Сегодня возможностями площадки ППТ пользуются тысячи белорусских и иностранных компаний, а ее доля в товарообороте БУТБ вплотную приблизилась к 10%. Постоянно расширяется и перечень товаров, допущенных к торговле в секции ППТ. К примеру, кто бы мог предположить, что через биржевую площадку будут продавать на экспорт плазму крови на миллионы долларов или приобретать заготовки пластиковых карт для банковских учреждений. Причем все это максимально прозрачно в условиях свободной конкуренции. Словом, секция ППТ не только оправдала ожидания, но и превзошла их, на практике доказав, что биржевой

механизм обеспечивает высокую эффективность независимо от области применения: купля или продажа, государственный сектор или частное предпринимательство, внутренний или внешний рынок.

В этом номере «Биржевого бюллетеня» мы постарались собрать как можно более полную информацию о том, что представляет собой площадка ППТ, каковы ее ключевые преимущества и почему она может быть полезна для представителей любого бизнеса, связанного с торговлей.

Приятного чтения!

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



ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ I квартала 2021 г.

1. ПЕРВАЯ СДЕЛКА ПО ЭКСПОРТУ РАПСОВОГО МАСЛА В КИТАЙ

Китайская компания впервые закупила рапсовое масло на БУТБ. Объем пилотной сделки составил 200 т.

Ранее китайские компании приобретали на бирже исключительно лесоматериалы, поэтому целью пробной закупки является отработка механизма поставок на китайский рынок белорусского рапсового масла и другой сельхозпродукции через биржевую площадку.



2. АКТИВИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С НАИП

14 января 2021 г. по результатам встречи руководства БУТБ и Национального агентства инвестиций и приватизации (НАИП) достигнута договоренность о развитии сотрудничества в части привлечения в Республику Беларусь иностранных компаний, заинтересованных работать на белорусском рынке через биржевую электронную площадку.

Среди прочего БУТБ и НАИП планируют проводить совместные деловые мероприятия в Беларуси и за рубежом с целью популяризации инструментов биржевой торговли и укрепления торгового и инвестиционного потенциала республики.





3. ЭКСПОРТ ДЕРЕВЯННЫХ КОЛЬЕВ В ВЕЛИКОБРИТАНИЮ

По результатам первых экспортных биржевых торгов 2021 г. в Великобританию реализовано 1,6 млн шт. хозяйственных кольев на общую сумму 1,1 млн EUR. Ранее данная продукция деревообработки поставлялась на британский рынок в значительно меньших объемах и преимущественно через посредников.

4. ДОГОВОРЕННОСТЬ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С КАЗАХСТАНСКОЙ БИРЖЕЙ «АСТАНА»

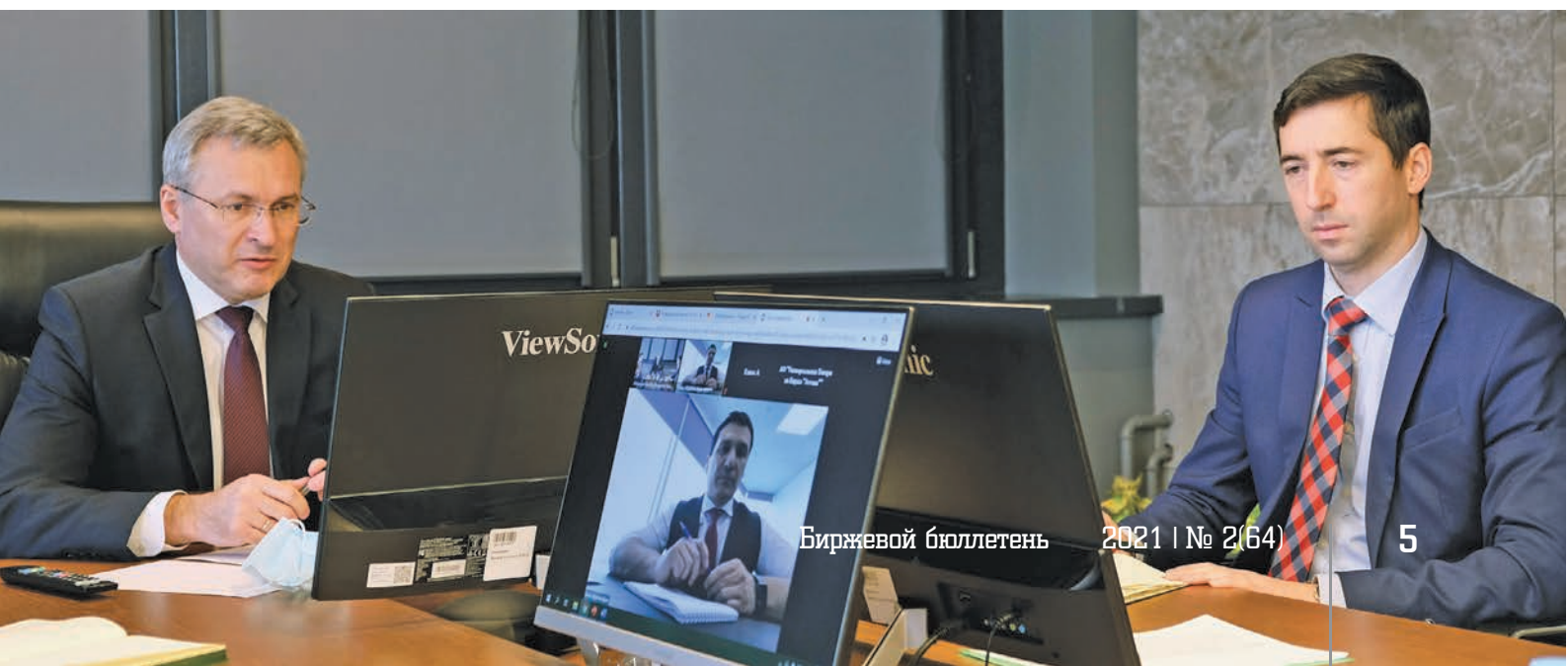
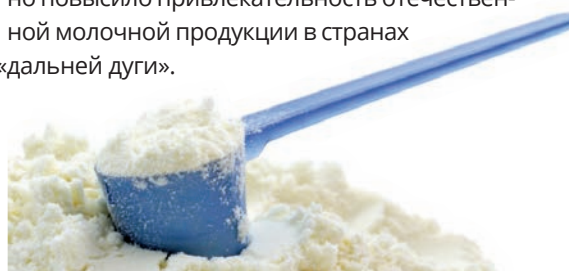
Договоренность об активизации сотрудничества в сфере электронной биржевой торговли достигнута по итогам переговоров между руководством БУТБ и Универсальной товарной биржи «Астана». Мероприятие состоялось 21 января 2021 г. в формате онлайн-конференции.

В частности, планируется проработать возможность оперативного обмена информацией о заявках на покупку и продажу, размещаемых в торговых системах БУТБ и УТБ «Астана». Это позволит сформировать единую базу данных с коммерческими предложениями белорусских и казахстанских компаний и будет способствовать росту объемов взаимной торговли.

5. НАЧАЛО ПОСТАВОК СУХОГО МОЛОКА В КИТАЙ

Через БУТБ реализована первая партия сухого молока с поставкой на рынок Китайской Народной Республики. На биржевые торги было выставлено два лота объемом 300 и 100 т, а общая сумма сделок, совершенных по итогам торговой сессии, составила 940 тыс. USD.

Интерес азиатских компаний к белорусской биржевой площадке во многом обусловлен ростом мировых цен на продовольствие. По мнению аналитиков БУТБ, это обстоятельство заметно повысило привлекательность отечественной молочной продукции в странах «дальней дуги».



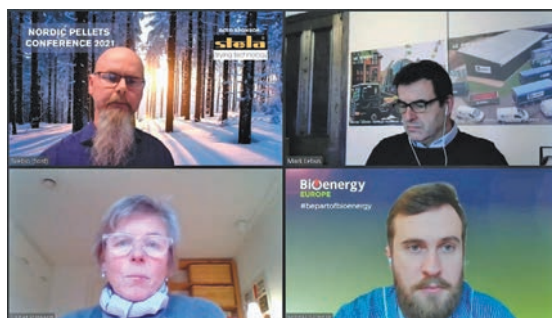
6. ОНЛАЙН-КОНФЕРЕНЦИЯ «NORDIC PELLETS CONFERENCE 2021»

Возможности реализации белорусских топливных гранул (пеллет) и другой лесопродукции в страны Северной Европы через БУТБ обсуждены 27 января в рамках международной онлайн-конференции «Nordic Pellets Conference 2021», организованной шведской биоэнергетической ассоциацией «SVEBIO».

В мероприятии приняли участие ведущие эксперты в сфере биоэнергетики и производители биотоплива из Великобритании, Германии, Дании, Литвы, Польши, Франции и Швеции. С белорусской стороны в конференции участвовали представители концерна «Беллесбумпром», УП «Беллесэкспорт», БУТБ и ООО «Акитама».



В ходе конференции рассмотрен весь комплекс вопросов, касающихся производства, сертификации и потребления топливных гранул, а также актуальные тенденции на этом перспективном рынке.



7. СИСТЕМАМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БУТБ ПРИСВОЕНЫ СЕРТИФИКАТЫ ISO

По результатам аудита, проведенного международным органом по сертификации TÜV Thüringen (Германия), системы менеджмента качества и информационной безопасности, внедренные на БУТБ, получили сертификаты соответствия стандартам ISO 9001 и 27001.

Специалисты TÜV Thüringen отметили высокий уровень организации внутренних бизнес-

процессов и значительные усилия, прилагаемые биржей для реализации политики клиентоориентированности и обеспечения надлежащего качества оказываемых услуг.

Помимо укрепления положительного имиджа и деловой репутации, наличие сертификатов соответствия ISO позволит БУТБ более эффективно привлекать на биржевую площадку компании из-за рубежа.





8. БЕЛАРУСЬ И УДМУРТИЯ ОБСУДИЛИ СОТРУДНИЧЕСТВО В СФЕРЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

Возможности увеличения взаимного товарооборота Беларуси и Удмуртии за счет более активного использования белорусской биржевой площадки рассмотрены 8 февраля 2021 г. в рамках онлайн-конференции, организованной БУТБ и Центром поддержки экспорта Удмуртской Республики.

В мероприятии приняли участие представители Правительства Удмуртии, Посольства Беларуси в России и Торгового представительства Российской Федерации в Республике Беларусь.

В ходе конференции обсуждены основные результаты торгово-экономического сотрудничества Беларуси и Удмуртии в 2020 г. и приори-



тетные направления на текущий год. При этом особое внимание уделено взаимодействию в области биржевой торговли, которая, по мнению участников конференции, может стать одним из ключевых драйверов роста двустороннего товарооборота.

9. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУТБ ДЛЯ БЕЛОРУССКИХ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

11 февраля 2021 г. в центральном офисе БУТБ состоялась рабочая встреча с топ-менеджерами нефтеперерабатывающих предприятий, входящих в состав концерна «Белнефтехим». Цель мероприятия – представить программно-технические и маркетинговые возможности БУТБ и обсудить перспективы сотрудничества в сфере биржевой и электронной торговли.

В рамках визита на БУТБ представители предприятий нефтехимической отрасли также посетили музей истории биржевой торговли, где ознакомились с основными вехами развития биржевого движения в Республике Беларусь, и смогли опробовать функционал биржевых программных комплексов, приняв участие в учебной торговой сессии.





10. БУТБ И ТОРГОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО РФ ОПРЕДЕЛИЛИ ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

БУТБ и Торговое представительство Российской Федерации в Республике Беларусь намерены совместно содействовать увеличению товарооборота Беларуси с регионами России. Соответствующая договоренность достигнута по итогам визита главы Представительства Юрия Золотарева в центральный офис БУТБ.

В частности, планируется задействовать деловые контакты Представительства РФ с целью информирования российского бизнеса о возможностях БУТБ как эффективной платформы для осуществления торгово-закупочной деятельности. Помимо этого, стороны объединят усилия по организации и проведению мероприятий, направленных на активизацию взаимодействия между белорусскими и российскими субъектами хозяйствования.



11. РЕКОРДНЫЕ ТОРГИ СЕМЕНАМИ И СРЕДСТВАМИ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

Средства защиты растений и семена сельхозкультур на общую сумму порядка 12 млн BYN реализованы через БУТБ в течение одного торгового дня. Обеспечить рекордную сумму сделок позволила высокая концентрация поставщиков. В торговых сессиях приняли участие более 60 продавцов, многие из которых являлись непосредственными производителями семенного материала и средств защиты растений. Немаловажную роль сыграла и заинтересованность

покупателей в заключении долгосрочных контрактов, что до настоящего времени было нехарактерно для данных видов продукции.





12. СЕМИНАР ПО БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛЕ С КИТАЕМ ДЛЯ БЕЛТАМОЖСЕРВИСА

17 февраля 2021 г. в центральном офисе БУТБ состоялся обучающий семинар, посвященный особенностям биржевой торговли с Китайской Народной Республикой. Мероприятие проводилось по запросу одного из крупнейших в Беларуси логистических операторов – РУП «Белтаможсервис», которое также является биржевым брокером БУТБ.

В рамках программы семинара освещен весь спектр вопросов, касающихся работы на китайском рынке в качестве биржевого брокера, включая алгоритм участия в биржевых торгах, поиск деловых партнеров, ведение переговоров, порядок заключения биржевых сделок, перспективные товарные позиции для экспорта в КНР. При этом теоретический материал подкреплялся конкретными примерами из практики биржевой торговли с китайскими компаниями.

13. АККРЕДИТАЦИЯ ПЕРВОГО БРОКЕРА В ЭСТОНИИ

Компания Weheat OU стала первым аккредитованным брокером БУТБ в Эстонии. Торжественная церемония вручения сертификата биржевого брокера-нерезидента состоялась 1 марта 2021 г. в центральном офисе биржи.

Weheat OU специализируется на реализации древесной щепы и пеллет для нужд энергетического сектора. В статусе биржевого брокера компания намерена привлекать на биржевые торги покупателей лесопроductии из Прибалтики, Польши, Германии и Скандинавии, а также информировать представителей европейского делового сообщества о преимуществах исполь-



зования биржевого механизма для выхода на рынок Республики Беларусь благодаря электронным торгам.



14. ПЯТИТЫСЯЧНЫЙ УЧАСТНИК ТОРГОВ ИЗ-ЗА РУБЕЖА

Китайское торгово-производственное предприятие Wenzhou Ruijun Steel Co. Ltd стало пяти-тысячной иностранной компанией, аккредитованной для участия в торгах на Белорусской универсальной товарной бирже (БУТБ).

Wenzhou Ruijun Steel планирует использовать биржевую площадку для поставок в Беларусь металлопроката и других изделий из черных металлов, востребованных предприятиями промышленного сектора. Как сообщил генеральный директор Wenzhou Ruijun Steel г-н Чжан Вэньшу, выход на белорусскую биржу обусловлен стремлением компании расширить геогра-



фию продаж и возможностью получить доступ к крупнейшим белорусским потребителям металла.

15. ЕГИПЕТСКАЯ КОМПАНИЯ ВПЕРВЫЕ СОВЕРШИЛА СДЕЛКУ НА БУТБ

2 марта 2021 г. на бирже совершена первая сделка по экспорту белорусских товаров в Арабскую Республику Египет. По итогам биржевых торгов египетская компания Sama Al-Jazeera for Import and Export закупила пробную партию отечественных пиломатериалов объемом 45 куб. м. До этого компании из Египта сделок

на БУТБ не совершали. По словам генерального директора Sama Al-Jazeera for Import and Export г-на Махмуда Кандиля, стратегическая цель его компании – стать крупнейшим импортером белорусской лесопроductии в Египет, а в перспективе и другие страны Северной Африки. Первый шаг в этом направлении уже сделан.





16. ПЕРВЫЙ БРОКЕР В ИЗРАИЛЕ



Крупный израильский дистрибьютор мебели и отделочных материалов Global Edge Sourcing Ltd. стал первым брокером БУТБ в Государстве Израиль.

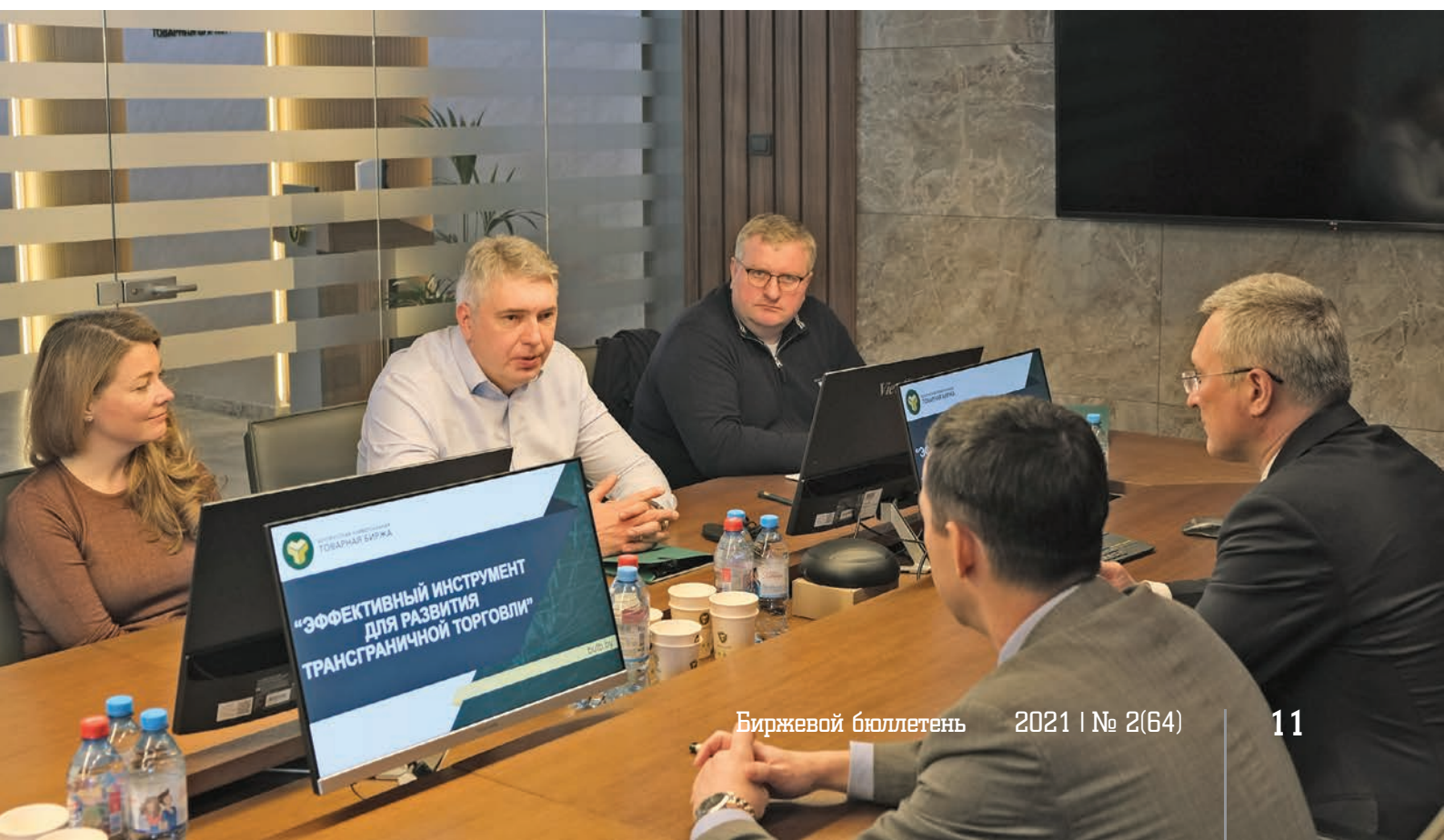
В ближайших планах компании – организовать прямые поставки белорусских пиломатериалов на рынок Израиля, где наблюдается повышенный спрос на данную продукцию. В перспективе Global Edge Sourcing намерена расширять номенклатуру товаров, закупаемых в Беларуси. В частности, планируется поставлять в Израиль белорусскую металлопродукцию.



17. ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ СПБМТСБ

24 марта 2021 г. делегация Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржи во главе с вице-президентом Алексеем Герасюком посетила центральный офис БУТБ. В ходе переговоров обсуждены актуальные тенденции в сфере биржевой торговли в Республике Беларусь и Российской Федерации, а также перспективные направления

сотрудничества в рамках деятельности Международной ассоциации бирж стран СНГ. Кроме того, состоялся обмен мнениями по вопросам гармонизации биржевого законодательства в свете работы по формированию единых рынков энергоснабжителей, проводимой странами – участницами Евразийского экономического союза.



Общие итоги работы БУТБ в I квартале 2021 г.

1,83

млрд BYN

совокупный товарооборот
(+63% к 2020 г.)

108

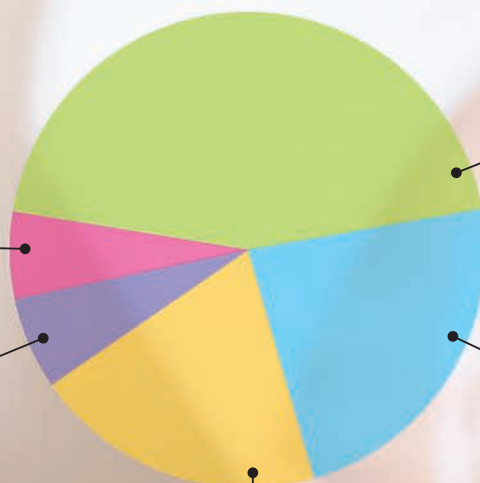
млн BYN

**перспективные
биржевые
товары**
(в 4,5 раза к 2020 г.)

115

млн BYN

**промышленные
и потребительские
товары**
(+14% к 2020 г.)



819

млн BYN

лесопродукция
(+79% к 2020 г.)

427

млн BYN

металлопродукция
(+28% к 2020 г.)

365

млн BYN

сельхозпродукция
(+73% к 2020 г.)



Доля секции ППТ в биржевом товарообороте по итогам I квартала 2021 г.

6%

в совокупном
товарообороте
БУТБ

8%

в сделках
на внутреннем рынке
(включая импорт)

1%

в экспортных
сделках

Количество участников торгов ППТ в I квартале 2021 г.

1 252

участника
всего

+65

НОВЫХ

64

нерезидента

+23

НОВЫХ

БОЛЬШЕ, ЧЕМ В2В-ПЛОЩАДКА



Антон Зарецкий,

Начальник управления торгов
промышленными и потребительскими
товарами БУТБ

С момента своего создания в 2009 г. секция промышленных и потребительских товаров (ППТ) прошла долгий путь от экспериментальной торговой площадки, призванной разгрузить склады хозрасчетных организаций, до современной электронной платформы, на которой ежегодно совершается порядка 75 тысяч сделок на сумму более 200 миллионов долларов. Сегодня клиентами площадки являются крупнейшие предприятия и организации страны, а грамотно выстроенная стратегия развития позволила не только успешно реализовать потенциал внутреннего рынка, но и привлечь на торги зарубежные компании, заинтересованные в наращивании объемов торговли с белорусскими субъектами хозяйствования. В то же время еще много предстоит сделать, чтобы площадка ППТ стала по-настоящему удобным, эффективным и востребованным инструментом как для импортеров, так и экспортеров. О том, какие новые сервисы станут доступны для участников торгов ППТ и в каком направлении будет двигаться площадка в ближайшем будущем, наш разговор с ее руководителем – Антоном Зарецким.



Антон Анатольевич, прошлый год стал настоящим испытанием для многих сфер бизнеса. К примеру, туризм, гражданская авиация, гостиничный сервис вообще оказались на грани выживания. Вместе с тем для онлайн-торговли, наоборот, был характерен бурный рост. С какими показателями завершила прошлый год ваша секция и что помогло вам достичь поставленных задач?

Прежде всего хотелось бы выразить благодарность коллективу биржи за проделанную работу, а участникам биржевой торговли – за проявленный интерес к биржевым торгам промышленными и потребительскими товарами. Эти факторы в совокупности позволили значительно увеличить товарооборот секции ППТ по сравнению с 2019 г. При этом для секции был характерен как интенсивный, так и экстенсивный путь развития. Так, с одной стороны, расширилась номенклатура торгуемых товаров, а с другой – заметно выросли суммы сделок.

В частности, впервые состоялись экспортные биржевые торги белым кристаллическим сахаром, увеличились объемы реализации строительных материалов и компьютерной техники, активизировалась закупочная деятельность организациями лесохозяйственной отрасли, а предприятия концерна «Беллегпром» получили дополнительный механизм реализации продукции собственного производства.

Также существенно повысился уровень сервиса – в первую очередь за счет совершенствования функционала торговой системы. Среди прочего внедрен целый ряд доработок в программный комплекс «Биржевые торги ППТ». В результате появился закрытый период торгов и механизм дополнительного снижения цен продавцами, благодаря чему покупатели теперь экономят на закупках до 20-40% от выделенного бюджета. Кроме того, реализована возможность участия в биржевых торгах ППТ с мобильных устройств. На текущий момент этим ежедневно пользуются около 70 трейдеров.





Секцию ППТ порой сравнивают с многочисленными B2B-платформами и электронными маркетплейсами. В чем заключаются основные отличия вашей площадки? К чему вы все-таки ближе: к электронной коммерции или биржевой торговле?

Секция торгов ППТ является биржевой секцией и сравнение с B2B-платформами не совсем корректно. Ведь большинство B2B-площадок нацелены на помощь производителям (поставщикам) в реализации их продукции. В свою очередь наша площадка работает не только на удовлетворение потребностей продавца, но и позволяет покупателю обозначить свой интерес к той или иной продукции, получить конкретные коммерческие предложения и по итогу конкурентных торгов выбрать поставщика, предложившего наилучшие условия для покупателя. Кроме того, у нас применяются более совершенные и эффективные инструменты контроля за исполнением сделок, обычно не свойственные e-commerce площадкам. Можно сказать, что секция ППТ вобрала в себя все лучшее, что есть в биржевом сегменте и сегменте электронной торговли, предложив государственным предприятиям и частному бизнесу действительно уникальную платформу для купли-продажи товаров.

Насколько высок уровень конкуренции в вашем сегменте и кто ваши основные конкуренты?

Учитывая ранее обозначенную специфику, прямых конкурентов нет. Впрочем, такое «монопольное» положение несколько не мешает нам развиваться и повышать качество услуг. Скорее наоборот. Те ресурсы, которые участники высококонкурентных рынков тратят на рекламные активности, мы вкладываем в улучшение программного продукта, оптимизацию бизнес-





процессов, проработку новых перспективных направлений.

Назовите 3 главные причины, почему клиенты выбирают вашу площадку, а не другие торгово-закупочные инструменты?

На самом деле их намного больше. Из основных особенно выделяются открытость, эффективность и безопасность совершения биржевых сделок. Ну и, разумеется, биржа никогда не оставляет клиента один на один с его проблемами. Это тоже наше неоспоримое преимущество.

Не секрет, что рынок Республики Беларусь относительно небольшой, и даже если постоянно наращивать клиентскую базу и расширять товарную номенклатуру, довольно скоро вы все равно «упретесь в потолок». Выходом из этой ситуации могут послужить так называемые «транзитные сделки» между компаниями-нерезидентами. Расскажите, пожалуйста, об особенностях этих сделок и их значении для долгосрочного развития площадки ППТ.

Развитие данного направления находится на начальной стадии. Тем не менее уже проявлен практический интерес со стороны предприятий из Российской Федерации, стран Балтии и Польши. Для биржи это позитивный тренд, и мы намерены его поддерживать. Как вы правильно отме-



тили, товарный рынок Республики Беларусь имеет довольно скромную емкость, и в какой-то момент дальнейший рост биржевого товарооборота станет объективно невозможен. Транзитные сделки снимают это ограничение.

Каким направлениям будет уделяться основное внимание в текущем году? За счет каких ресурсов планируете увеличивать товарооборот?

Самым актуальным вопросом на сегодняшний день является объединение существующих программных комплексов в один с целью оптимизации механизма торгов и повышения удобства использования площадки для клиентов биржи. Это будет самое масштабное преобразование за всю историю существования секции ППТ. Из менее глобальных задач – расширение клиентской базы и увеличение объемов совершаемых сделок. Особенный интерес для нас представляет сегмент корпоративных закупок, потенциал которого мы хотели бы реализовать. Поэтому продолжим работу по привлечению на биржевые торги новых участников, прежде всего заводов-изготовителей и их сбытовых структур. Ведь возможность купить или продать товар без посредников, по выгодной цене и в соответствии с законодательством – это то, что больше всего ценят наши клиенты.



ЦИФРОВОЙ ВЕКТОР



Илия Димитров,

Исполнительный директор
Ассоциации электронных торговых
площадок (Россия)



Становление цифровой экономики можно условно разделить на три этапа. Первый начался в 50-х годах прошлого века и связан с автоматизацией существовавших в то время бизнес-процессов и технологий. В частности, появляются автоматизированные системы бронирования авиабилетов и гостиниц, развиваются системы электронного трейдинга. Кульминацией первого этапа считается создание глобальной сети Интернет в 1983 г. Второй этап цифровизации начался в 90-х годах. В этот период происходит повсеместное распространение интернета и мобильной связи, что оказывает значительное влияние на все сферы общественной жизни: образование, транспорт, развлечения, туризм и т.д. По мнению некоторых экспертов, сейчас мы находимся на третьем этапе развития цифровой экономики, для которого характерен рост популярности онлайн платежей, социальных медиа, блокчейн-технологий и систем искусственного интеллекта. Ожидается, что именно в русле этих тенденций и будет протекать дальнейшая цифровая трансформация мирового хозяйства. О том, каких успехов достигли Россия и Беларусь в сфере цифровизации торговли и закупок и что ждет наши страны на пути к «цифре», мы спросили у омбудсмана по вопросам развития цифровой экономики в Российской Федерации, исполнительного директора Ассоциации электронных торговых площадок, президента Группы компаний SELDON Илью Димитрова.

Краткая биография:

Родился 6 июня 1978 г. в поселке Приютово, Республика Башкортостан. В 2000 г. окончил Самарскую архитектурно-строительную академию по специальности «Экономика и управление на предприятии».

С 2000 по 2007 гг. работал на различных руководящих должностях в коммерческих

компаниях. С 2007 г. — исполнительный директор Ассоциации электронных торговых площадок.

Представитель уполномоченного по защите прав предпринимателей при президенте РФ – омбудсмен по вопросам развития цифровой экономики.

Член президиума, руководитель комитета по цифровой экономике общероссийской общественной организации «Опора России». Сопредседатель Экспертного совета при Государственной Думе РФ по цифровой экономике и блокчейн-технологиям. Член Общественного совета при Федеральной службе по интеллектуальной собственности.

Входит в состав рабочей группы по выработке предложений по формированию цифрового пространства ЕАЭС, межведомственной рабочей группы по информатизации контрольно-надзорной деятельности, проектной группы по развитию интернет-торговли в РФ при Минпромторге.





Строительство цифровой экономики – один из важнейших пунктов в стратегии развития как России, так и Беларуси. На каком этапе сейчас этот процесс? Какие сферы сегодня «оцифрованы» в большей степени?

Четко выделить этапы развития цифровой экономики достаточно сложно, так как, по сути, мы входим в новый мир, в котором никто никогда не жил. Да и степень проникновения цифровизации в различных отраслях экономики заметно различается.

Тем не менее можно с уверенностью говорить, что Россия сегодня лидирует в реализации концепции электронного правительства, которая предусматривает предоставление гражданам и организациям доступа к приоритетным государственным услугам и сервисам в цифровом виде. В частности, успешную трансформацию прошли налоговые органы, и на текущий момент Федеральная налоговая система является образцовым примером в области цифровизации налогового администрирования не только на территории нашей страны, но и в мире.

Кроме этого, одной из наиболее развитых в мире считается и российская система государственных закупок. При этом опыт России в построении системы электронной торговли отличается своей инновационностью и широко применяется в странах СНГ, в том числе и в Республике Беларусь.

Какова роль государства в процессах цифровизации?

Внедрение цифровых технологий во всех областях государственного регулирования и деятельности – один из важнейших подходов для решения насущных задач, стоящих перед государством. Во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.» все министерства, ведомства и государственные органы сформировали планы по оцифровке до 2024 г. включительно. Насколько мне известно, государственная политика всесторонней поддержки процессов цифровизации реализуется и в Беларуси. В целом это общемировой тренд, и без содействия со стороны госу-



дарства обеспечить успешную цифровую трансформацию экономики едва ли возможно.

Как изменилась мировая электронная торговля за последний год? Какие основные тенденции можно выделить?

Вынужденные меры самоизоляции привели к беспрецедентному росту объемов электронной торговли, а также ощутимо ускорили автоматизацию и цифровизацию многих бизнес-процессов. Мы видим, что Россия вышла на передовые позиции как в области государственного заказа, так и электронной торговли в B2B и B2G сегменте. Электронные закупки обоснованно считаются одним из самых эффективных инструментов организации закупочного процесса. Они не только повышают его эффективность и позволяют максимально экономить бюджет, но и содействуют конкуренции среди поставщиков, одновременно повышая прозрачность и открытость процедуры закупки.

Кстати, многие страны мира последовали примеру России и Беларуси и стали уделять больше внимания вопросу регулирования сферы электронных закупок. Так что в этом смысле наши страны тоже в авангарде.

Есть ли какие-то характерные черты, присущие исключительно российскому и белорусскому рынкам электронной коммерции?

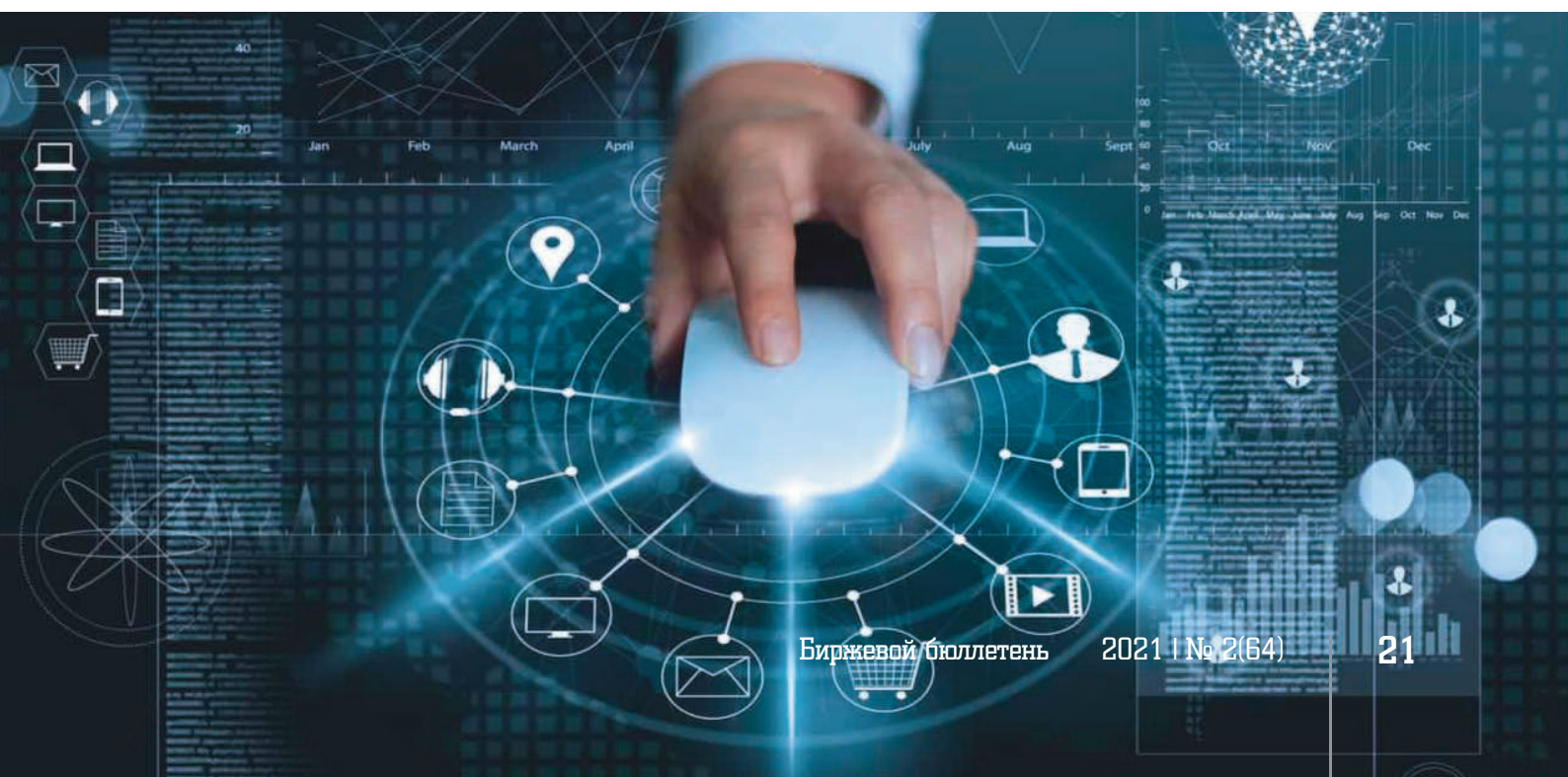
Отличительной чертой российского и белорусского рынков электронной коммерции является детальная проработка регуляторной политики, которая постоянно совершенствуется с учетом новых реалий.

Как пережили пандемию российские электронные торговые площадки? С какими результатами они вошли в 2021 г.?

Развитие инфраструктуры электронных торговых площадок влечет за собой общее развитие электронных сервисов. Сейчас и бизнес, и государство находятся в активной стадии создания новых и совершенствования старых сервисов.

Что ждет электронную торговлю в текущем году? С какими вызовами и проблемами придется иметь дело представителям этого бизнеса?

Электронная торговля продолжает развиваться. Естественно, в связи с этим будут появляться новые «правила игры», а участникам рынка придется их соблюдать. В ближайшей перспективе ожидаются новеллы в законодательстве, которые помогут обеспечить эффективное нормативно-правовое регулирование электронных сделок и трансграничных электронных закупок. Помимо этого, продолжают совершенствоваться системы электронных платежей. Приоритетное значение будет иметь и правовая защита участников электронной торговли.



География биржевого экспорта ППТ в I квартале 2021 г.

Сумма сделок, тыс. BYN

Латвия

40

Китай

66

Казахстан

93

Великобритания

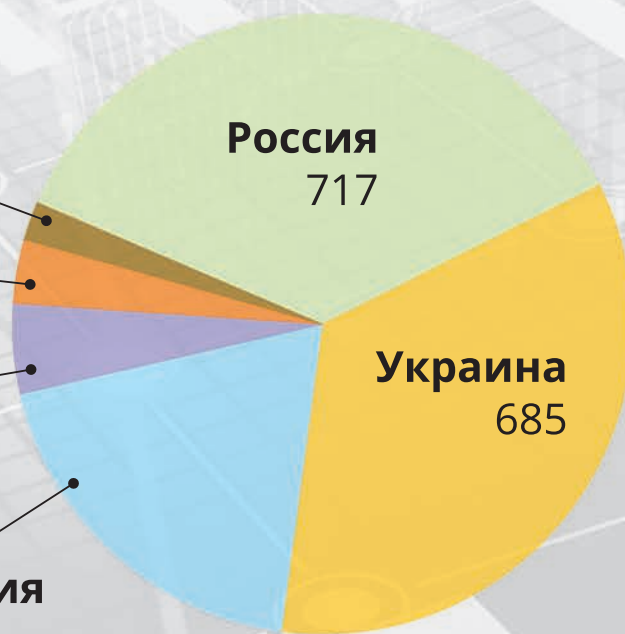
382

Россия

717

Украина

685





БИЗНЕС

НА ДОВОЛЬНЫХ КЛИЕНТАХ



Ольга Ализар,

Генеральный директор брокерской
компании ООО «Кейсиви»

Брокеры – профессиональные участники биржевой торговли, которые не только экономят время своих клиентов, но и избавляют от многих проблем: ошибок при подаче заявок, заключения сделок на невыгодных условиях, некорректно оформленной документации и т.д. Вместе с тем на сегодняшний день на брокеров приходится только порядка 40% биржевого товарооборота. О том, как повысить привлекательность брокерских услуг и почему будущее биржевой торговли именно за брокерами, мы побеседовали с Ольгой Ализар, руководителем брокерской компании № 1 согласно рейтингу биржевых брокеров по секции промышленных и потребительских товаров БУТБ.

Возможно, я ошибаюсь, но брокерство – достаточно «экзотический» бизнес. Почему вы выбрали именно эту сферу деятельности и сколько лет уже сотрудничаете с биржей?

Наверное, лет 15 назад, в период становления современной биржевой торговли в нашей стране, брокерство действительно можно было назвать «экзотическим» бизнесом. Тогда мало кто понимал, что такое товарная биржа и как применять этот инструмент в торгово-закупочной деятельности. Соответственно, и зарабатывать на оказании брокерских услуг в то время решались считанные организации. С тех пор ситуация в корне изменилась. Во-первых, биржевой механизм сегодня регулярно используют тысячи организаций различной формы собственности, причем совершенно добровольно –

просто потому, что работать через биржу выгодно и удобно. А во-вторых, сформировался полноценный рынок брокерских услуг, который динамично развивается и насчитывает уже более 50 участников, в том числе нерезидентов. Так что «экзотическим» этот бизнес уже давным-давно не является. Что касается второй части вашего вопроса, то первое свидетельство об аккредитации в качестве биржевого брокера наша организация получила в 2006 г., а лично я работаю в этой сфере с 2012 г.

В чем заключается специфика работы в секции промышленных и потребительских товаров? Почему компаниям выгоднее обратиться к брокеру, нежели пытаться торговать самостоятельно?

Биржевые торги в секции промышленных и потребительских товаров проводятся в двух





БЕЛОРУССКАЯ
УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ

ПЕРВЫЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
CHAIRMAN OF THE BOARD FIRST



**САЛИКОВ
Аркадий Семенович**

Первый председатель Правления, руководитель биржи с 26 марта 2005 года по 1 июля 2019 года. Инициатор, вдохновитель и координатор многих биржевых проектов. Награжден Почетной грамотой Совета Министров Республики Беларусь (2007), медалью «За трудовые заслуги» (2008), нагрудным знаком «Выдающийся гандлю Республики Беларусь» Министерства торговли Республики Беларусь (2014).

SALIKOV Arkady Semyonovich
The First BUCE Chairman of the Board, exchange leader from March 26, 2005 till July 01, 2019. Initiator, inspirer and coordinator of many exchange projects. He was awarded with the Certificate of Honor of the Council of Ministers of the Republic of Belarus (2007), the medal «For Labor Services» (2008), the badge «Excellent Trader of the Republic of Belarus» of the Ministry of Trade of the Republic of Belarus (2014).

ПЕРВЫЙ БИРЖЕВОЙ МАКЛЕР
EXCHANGE MAKER



МАЛЫШЕВ Евгений

Руководитель секции торговли с 6 мая 2005 года. Самый опытный маклер БУТБ и один из самых опытных специалистов в области лесного хозяйства – более 40 лет.

MALYSHEV Evgeniy

Head of the timber trading section, experienced exchange makler of BUCE in timber sphere in our country.

ПЕРВЫЕ
2006-01

ПЕРВЫЙ БИРЖЕВОЙ БРОКЕР
FIRST

программных комплексах: ПК «Закупка ППТ» и ПК «Биржевые торги ППТ». Главная особенность программного комплекса «Закупка ППТ» в том, что инициатором торгов выступает покупатель, который назначает день проведения торгов с регламентированной торговой сессией. Помимо этого, данный программный комплекс предназначен для закупок товаров за счет собственных средств на сумму свыше 1000 базовых величин* по одной сделке. Чтобы торговать в этих программных комплексах, нужно как минимум досконально изучить регламент проведения торгов, а еще лучше – пройти обучение на бирже. Естественно, на все это потребуется потратить определенное время, а время, как известно, стоит денег. Причем даже превосходного знания теории, как правило, не достаточно для эффективного участия в торгах. Нужен опыт,

спорновка, аналитический склад ума, способность оперативно принимать решения. Далеко не каждый начинающий трейдер обладает такими качествами, а малейшая ошибка, допущенная в ходе торгов или на этапе подачи заявки, может лишить вас выгодной сделки. Да, к сожалению, биржевая торговля не терпит неопытности и легкомысленного отношения...

Другое дело брокеры. Они настоящие профессионалы своего дела, а торги для них – ежедневная работа. Брокеру известны все нюансы торгового процесса, все «подводные камни», и какие-то неприятные сюрпризы попросту исключены. Поэтому, обратившись к брокеру, компания не только получает гарантию совершения сделки на максимально выгодных условиях, но и экономит время, не отвлекаясь от своей основной деятельности.

* 29 тыс. BYN по состоянию на 01.04.2021.

Что входит в понятие «брокерские услуги»? Как конкретно вы облегчаете жизнь клиентов?

Брокерские услуги предполагают, прежде всего, что именно брокер регистрирует обратившуюся к нему компанию на бирже. Кроме того, брокер участвует от имени своего клиента в биржевых торгах по различным товарным направлениям и регистрирует биржевые договоры по совершенным сделкам. При необходимости по запросу клиента брокер также регистрирует дополнительные соглашения к заключенным биржевым договорам. А еще брокер самостоятельно взаимодействует с управлением сопровождения сделок БУТБ в случае несоблюдения одним из контрагентов сроков поставки или оплаты в рамках совершенной биржевой сделки. Ну а если вкратце, то чтобы понять, насколько брокер облегчает жизнь клиента, достаточно сказать следующее: клиент дает поручение свое-

му брокеру на покупку или продажу товара, а в результате получает биржевой договор. Все связанные с этим действия и операции осуществляет брокер.

Кто ваши основные клиенты и как вам удалось закрепиться на верхней строчке рейтинга деловой активности?

Наши основные клиенты – государственные организации. Однако в последнее время биржевой торговлей стали активно интересоваться и частные компании. Соответственно, и количество клиентов-частников у нас заметно увеличилось. Это еще раз подтверждает, что биржа – универсальный механизм, эффективность которого не зависит от формы собственности и рода деятельности участника торгов. Например, на площадке ППТ может проводить закупки крупный государственный банк или небольшая строительная компания. И в том, и в другом случае биржевой механизм сработает безукориз-





ненно. Особенно когда в торгах участвует не сам покупатель, а опытный и компетентный брокер, радеющий за каждого клиента. Это в том числе ответ на вторую часть вашего вопроса. Разумеется, цели закрепиться на верхней строчке рейтинга деловой активности перед нами не стояло. Мы лишь качественно и добросовестно выполняли свою работу.

Что вы считаете вашим главным конкурентным преимуществом?

Собственно, лидерство в рейтинге деловой активности брокеров и есть наше главное конкурентное преимущество. Да, мы самые лучшие, и это факт. А еще – самые скромные (*смеется. – прим. редакции*). А если серьезно, то к нашим конкурентным преимуществам можно отнести оперативность, многолетний опыт и профессионализм трейдеров, а также порядочность и обязательность по отношению к нашим клиентам, своевременное информирование и консультирование по всем возникающим вопросам. Все это неотъемлемые составляющие нашего успеха, то, что выделяет нас среди других брокерских фирм.

Что вам больше всего нравится в брокерской деятельности, а что, наоборот, вызывает самые негативные эмоции?

Основная задача брокера – стать для клиента надежным помощником в биржевой торговле. Нам нравится то, что наш опыт, знания и навыки в этой сфере приносят пользу и помогают нашим клиентам в их деятельности. Пусть это прозвучит банально, но благодарность и положительный отзыв клиента – лучшая награда для нас. Из негативных моментов на ум приходят только технические проблемы. Например, «подвисание» программного обеспечения или отсутствие интернета. Это замедляет нашу работу и порядком раздражает. Впрочем, эти эмоции носят краткосрочный характер и никак не отражаются на результате нашей работы. Поручения клиентов мы в любом случае выполняем в полном объеме.

Ольга Ивановна, большое спасибо за открытый и интересный разговор. Уверен, наши читатели оценят это по достоинству. Традиционно желаем вам побольше совершенных сделок и поменьше проблемных клиентов!

БИЗНЕС-КЕЙС:

выход белорусской компании
на внешний рынок через
биржевые торги промышленными
и потребительскими товарами



Исходные данные:

Компания X занимается производством товара Y.
Весь объем производимой продукции реализуется на внутреннем рынке.

Задача:

С минимальными издержками выйти на внешний рынок,
используя электронные торговые площадки
ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

Решение 



ЭТАП 1: ВЫБОР СХЕМЫ УЧАСТИЯ В БИРЖЕВЫХ ТОРГАХ

В отличие от большинства иностранных бирж, где участвовать в торгах могут только биржевые брокеры (профессиональные участники рынка), БУТБ предоставляет возможность торговать и самостоятельно. Для этого нужно зарегистрироваться на сайте биржи и получить бесплатный ключ электронной цифровой подписи (ЭЦП). Это обязательное условие, поскольку с помощью ЭЦП осуществляется вход в торговую систему, подписывается договор на биржевое обслуживание и заключаются биржевые сделки. На биржу за ключом ЭЦП ехать не требуется: он выдается бесплатно в течение 3 дней после предоставления необходимого пакета документов (для резидентов РБ это копии страниц паспорта и доверенность, если участвовать в торгах будет не руководитель организации, а его уполномоченный представитель). Срок действия ключа – 3 года. Помимо ЭЦП, у участника биржевых торгов есть возможность пройти бесплатное обучение работе в биржевой торговой системе.

В случае работы через брокера получать ЭЦП не нужно, равно как и обучаться биржевой торговле – все эти заботы лягут на плечи брокера. За свои услуги брокер получает брокерское вознаграждение.

Компания X выбрала первый вариант – самостоятельное участие в торгах.

На аккредитацию на бирже у **компании X** ушло 2 дня – от подачи документов до получения ЭЦП и подписания договора на биржевое обслуживание. После этого еще 2 дня трейдер компании в режиме онлайн обучался работе с биржевым программным обеспечением. Двух полуторачасовых вебинаров оказалось достаточно для освоения азов биржевой торговли, а ежедневная практика участия в торгах позволила отточить полученные навыки.

Финансовые затраты: 0 BYN

Временные затраты: 4 дня

ЭТАП 2: ВЫБОР БИРЖЕВОЙ ТОРГОВОЙ ПЛОЩАДКИ

Всего на БУТБ действуют 5 торговых секций, специализирующихся на определенных группах товаров. Это площадки для реализации металлопродукции, лесопродукции, сельхозпродукции, перспективных биржевых товаров (цемент, щебень, средства защиты растений, ветпрепараты) и промышленных и потребительских товаров. В то время как первые 4 можно охарактеризовать как классические, где объектом купли-продажи, как правило, являются сырьевые ресурсы и полуфабрикаты, то площадка промышленных и потребительских товаров представляет собой скорее e-commerce платформу для B2B-сегмента. Это значит, что торги на площадке проходят круглосуточно через Интернет без установки дополнительного программного обеспечения. При этом ассортимент товаров, которые можно продать или купить на площадке ППТ, практически не ограничен: это может быть как сырье, так и готовая продукция. Поэтому с учетом специфики продукции, выпускаемой **компанией X**, было решено воспользоваться площадкой ППТ как более гибкой и современной системой биржевой торговли.

Финансовые затраты: 0 BYN

Временные затраты: 1 час



ЭТАП 3: ПОДГОТОВКА И РАЗМЕЩЕНИЕ ЗАЯВКИ НА ПРОДАЖУ

В рамках площадки ППТ на текущий момент действуют 2 программных комплекса: «Биржевые торги» и «Закупка» (ведутся работы по их объединению в единый программный комплекс). В ПК «Биржевые торги» есть поддержка мультязычности. В связи с тем, что цель **компании X** была выйти на зарубежную аудиторию, а публикация заявок сразу на нескольких языках позволила бы охватить максимальное число потенциальных покупателей, в качестве рабочего программного комплекса были выбраны «Биржевые торги». Войдя в систему при помощи ЭЦП, **компания X** разместила в электронном каталоге товаров заявку на продажу **товара Y**. В заявке трейдер привел подробную информацию о товаре (наименование, страна-производитель, код ТН ВЭД), указал условия его продажи (количество, цена, местонахождение и др.), а также для наглядности загрузил графические изображения товара. Для соблюдения анонимности торгов указывать в заявке наименование и контактные

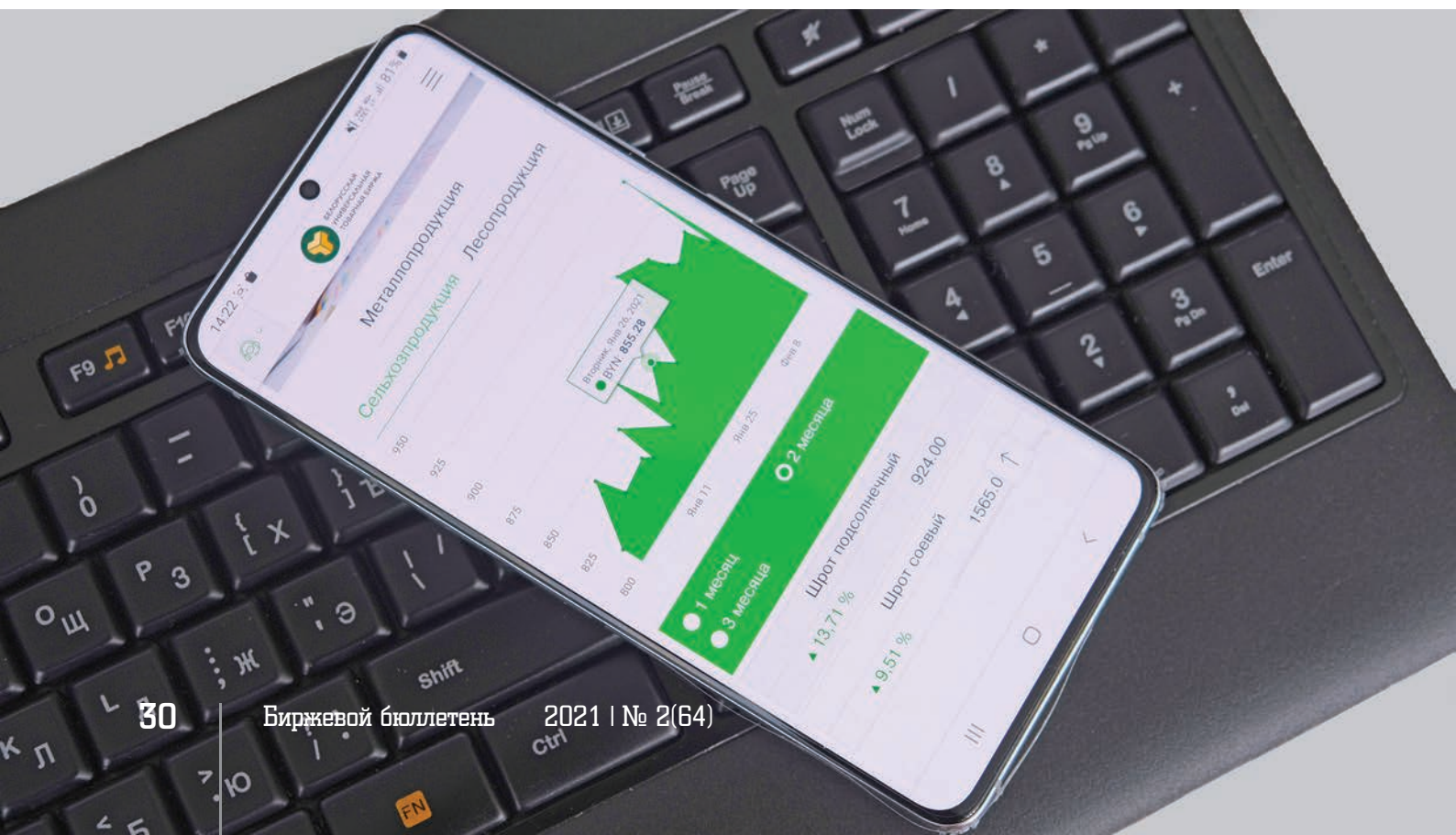
данные продавца запрещается. Ввиду того, что все указанные в заявке сведения должны подтверждаться соответствующими документами, к заявке также были прикреплены электронные копии сертификата качества и справки о наличии товара на складе. Спустя несколько часов от маклера пришло сообщение о том, что заявка одобрена и может участвовать в торгах.

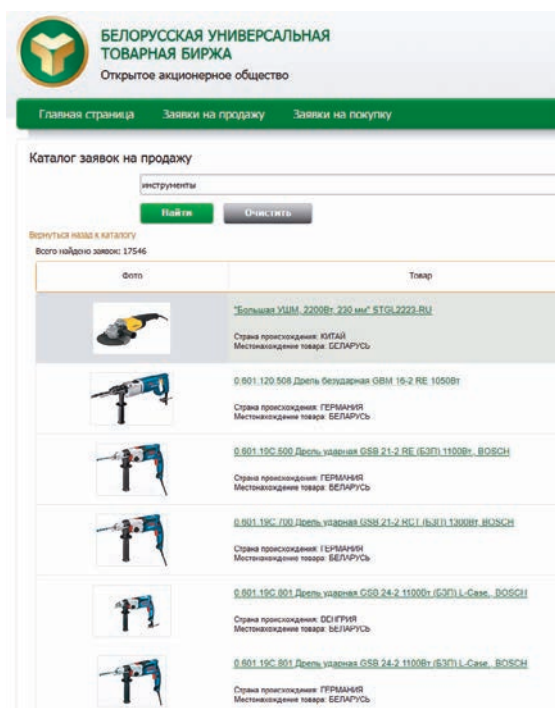
Финансовые затраты: 0 BYN

Временные затраты: 3 часа

ЭТАП 4: УЧАСТИЕ В БИРЖЕВЫХ ТОРГАХ

Когда заявка на продажу одобрена и зарегистрирована в торговой системе, можно считать, что полдела уже сделано. При этом постоянно сидеть перед монитором и ждать, пока на поданную заявку откликнется покупатель, не нужно – площадка уведомит об этом автоматически по электронной почте и sms-сообщением. Период ожидания зависит от востребованности товара и степени его ликвидности, поэтому, если товар откровенно неконкурентоспособен, то предложений о покупке можно так и не дожидаться.





В случае с **компанией X** уже в течение суток после размещения заявки поступило 4 оферты от потенциальных покупателей.

Биржевые торги на площадке ППТ проводятся каждый день одновременно по всем актуальным заявкам. В ходе торгов покупатели подают оферты по интересующим их заявкам продавцов, а продавцы рассматривают их и либо акцептуют, либо отклоняют. При этом продавец вправе принять оферту покупателя или отклонить ее в течение 24 часов с момента ее подачи. По истечении этого срока, в случае бездействия продавца, оферта покупателя автоматически отклоняется.

Одна из откликнувшихся на заявку компаний была готова приобрести весь выставленный объем, но просила снизить цену на 3%. Другая фирма хотела купить только половину партии товара, но при этом сообщила, что сможет забрать товар со склада **компании X** на условиях франко-завод. Для **компании X** было принципиально продать весь товар, а более выгодные условия поставки не решали эту проблему. Данные оферты пришлось отклонить. В результате остались только 2 оферты от потенциа-

льных покупателей, причем предлагаемые ими условия покупки были полностью идентичны. Согласно Регламенту биржевых торгов по секции промышленных и потребительских товаров **компания X** (если объема товара не хватает на всех покупателей), должна акцептовать только одну оферту (то, которое пришло раньше), а вторую – отклонить. Трейдер компании **X** акцептовал первую поступившую из оставшихся оферт покупателей и таким образом совершил биржевую сделку. После совершения сделки размещенная **компанией X** заявка на продажу (в случае реализации всего товара) автоматически удаляется из торговой системы.

Финансовые затраты: 0 BYN

Временные затраты: 1 час

ЭТАП 5: РЕГИСТРАЦИЯ БИРЖЕВОГО ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

После совершения сделки необходимо сформировать и зарегистрировать соответствующий биржевой договор. Это изначально электронный документ, который продавец и покупатель подписывают при помощи ЭЦП, войдя в «Персональный раздел» сайта биржи. Подписать биржевой договор нужно в течение 3 дней с момента заключения сделки. Зарегистрированный биржевой договор служит основанием для уплаты биржевого сбора. Для **компании X** он составил 0,25% от суммы сделки. Как только договор подписан и зарегистрирован биржей, стороны сделки могут приступить к исполнению обоюдных обязательств.

Финансовые затраты: 0,25% от суммы сделки

Временные затраты: 15 минут

ЭТАП 6: ИСПОЛНЕНИЕ БИРЖЕВОГО ДОГОВОРА

В соответствии с условиями биржевого договора компания **X** должна была отгрузить товар со своего склада, а все затраты по транспортировке, страхованию и таможенной очистке брал



на себя покупатель. Еще одним существенным условием была 100%-ная предоплата. В связи с тем, что ни продавец, ни покупатель ранее не имели друг с другом никаких деловых отношений, стороны пришли к соглашению воспользоваться субсчетом биржи для расчета по сделке и тем самым свести к минимуму риск неоплаты/непоставки товара. Схема расчетов в итоге получилась следующей: покупатель перечислил на счет биржи необходимую сумму; биржа уведомила об этом продавца, который в свою очередь подготовил товар для отгрузки; после того как покупатель подтвердил приемку товара и сообщил об этом на биржу, причитающаяся продавцу сумма была автоматически зачислена на его счет. За возможность рассчитаться через биржу платить ничего не пришлось – участникам биржевых торгов эта услуга предоставляется безвозмездно. Все вопросы по организации доставки товара в страну назначения покупатель взял на себя, поэтому обязательства компании X были выполнены в полном объеме после передачи покупателю всех товаросопроводительных документов.

Финансовые затраты: 0 BYN

Временные затраты: зависят от сроков оплаты и поставки, указанных в биржевом договоре

ВЫВОД:

Участие в биржевых торгах позволило **компании X** выйти со своим товаром на внешний рынок с минимальными рисками и издержками. В частности, компании не пришлось проводить маркетинговые исследования, искать дилеров за рубежом, платить банку за предоставление аккредитива. Вместо всего этого **компания X** аккредитовалась на бирже, а ее представитель, не выходя из офиса, совершил сделку с иностранным контрагентом. При этом биржа контролировала, чтобы обе стороны своевременно выполнили свои обязательства.

Основной смысл биржевой торговли – обеспечение максимальной концентрации спроса и предложения и равные условия для всех участников.

Стоит отметить, что осваивать внешние рынки через биржу выгодно в первую очередь малым и средним предприятиям, не имеющим собственных дилерских структур за рубежом. Что касается промышленных флагманов, то для них биржа, как правило, служит дополнительным каналом сбыта наряду с торговыми домами и представительствами.





ЗАКУПКИ ДЛЯ КРУПНЕЙШЕГО БАНКА СТРАНЫ



Галина Фурса,

Начальник управления
централизованного обеспечения
и закупок ОАО «АСБ Беларусбанк»

ОАО «АСБ Беларусбанк» не только крупнейший банк Республики Беларусь, но и один из самых активных участников биржевых торгов промышленными и потребительскими товарами. В 2020 г. сумма закупок, осуществленных банком на площадке ППТ, составила 13,2 млн BYN, что на треть больше, чем годом ранее. О том, как БУТБ помогает Беларусбанку удовлетворять практически все закупочные потребности, а также об особенностях работы на биржевой площадке, читайте в интервью с начальником управления централизованного обеспечения и закупок ОАО «АСБ Беларусбанк» Галиной Фурсой.

Галина Анатольевна, традиционный вопрос: как давно вы работаете на площадке промышленных и потребительских товаров и что вас сюда привело?

На Белорусскую универсальную товарную биржу мы пришли в 2012 г. и начинали с секции лесопродукции, закупая там бумагу. Как вы понимаете, потребность в данной продукции у нас довольно большая, поэтому и объемы закупок значительные. В торгах мы участвовали, как правило, раз в квартал. Следует отметить, что мы продолжаем торговать в секции лесопродукции, но с 2013 г. также вышли на площадку промышленных и потребительских товаров. Насколько я помню, поначалу мы покупали только полиэтиленовые пакеты для упаковки денежной наличности. Это были, так сказать, пробные шаги, чтобы оценить потенциал использования площадки биржи для обеспечения потребностей банка. О каком-то полноцен-

ном сотрудничестве речи тогда не шло. Конечно, с тех пор ситуация в корне изменилась: мы в разы увеличили объемы закупок, а наши трейдеры участвуют в торгах не менее 3-4 раз в неделю. Разумеется, расширилась и номенклатура закупаемых товаров. Теперь она охватывает практически все наши потребности – от мощных средств до multifunctional устройств.

Отвечая на вторую часть вашего вопроса, хочу сказать, что на бирже мы торгуем абсолютно добровольно – никто нас ни к чему не принуждал. Более того, когда мы впервые получили письмо с предложением принять участие в торгах, о бирже мы имели самое поверхностное представление. Однако заинтересовались и решили попробовать. Признаюсь, поначалу все казалось сложным и непривычным, но когда все проблемные моменты постепенно разрешились, мы поняли, что это действительно удобный и эффективный способ закупки. Скажем, по сравнению со стандартными конкурентными процедурами, проведение которых может занимать порядка месяца, на площадке ППТ закупка осуществляется очень оперативно – в течение 8 дней, а иногда еще быстрее. То есть преимущества здесь очевидны. Оценив все выгоды проведения закупок посредством биржевых торгов, в какой-то момент мы стали помощниками БУТБ в популяризации биржевого механизма. В частности, начали предлагать поставщикам нужных нам товаров





регистрироваться на БУТБ и продвигать свою продукцию через биржевую площадку. Параллельно мы также рекомендовали и другим банкам воспользоваться этим инструментом при проведении закупок. В итоге многие прислушались к нашим рекомендациям и теперь тоже активно закупаются на бирже.

Естественно, Беларусбанк в этом плане на передовых позициях: в прошлом году около половины всех закупок товаров мы провели через биржу. На мой взгляд, это очень хороший показатель. Уверена, что и в этом году доля биржи в закупках будет также высокой. К сожалению, возможности дальнейшего увеличения объемов закупок в секции ППТ ограничены тем, что предметом сделок являются товары. Поэтому для приобретения работ и услуг мы используем не биржевые торги, а электронную торговую площадку **www.zakupki.butb.by**^{*}, где осуществляются такие процедуры закупок, как электронный аукцион, запрос ценовых предложений, открытый конкурс и закупка из одного источника. Кстати,



на этой же площадке мы проводим процедуру выбора контрагента для заключения договора поставки с лизинговой компанией.

Расскажите, пожалуйста, подробнее, какую продукцию вы приобретаете через биржу?

Перечень закупаемой нами продукции достаточно широк, но мы хотим сделать его еще шире. В целом проведение закупок посредством биржевых торгов позволяет существенно сокращать трудозатраты и в предельно сжатые сроки приобретать нужную нам продукцию. Что касается позиций, которые мы регулярно покупаем на биржевых торгах, то это прежде всего упаковка для различных ценностей, фирменная одежда для сотрудников банка, полиграфическая продукция, электротовары, расходные материалы к МФУ. Здесь надо отдать должное сотрудникам управления торгов ППТ, которые стараются привлекать на торги не просто поставщиков, а непосредственно производителей нужных нам товаров. Я знаю, что это непросто и далеко не все белорусские организации готовы сделать биржевую площадку основным каналом сбыта своей продукции. Поэтому то, что уже достигнуто биржей, действительно заслуживает уважения.

БУТБ в отличие от других товарных бирж предоставляет своим клиентам выбор: торговать самостоятельно или через биржевого брокера. Почему вы предпочли первый способ?

Возможно, на начальном этапе имеет смысл участвовать в торгах через брокера, особенно если закупки осуществляются нерегулярно, а объемы небольшие. В целом брокерские услуги, наверное, больше актуальны для малых предприятий в регионах, в первую очередь ввиду нехватки кадров, а также банальных проблем с интернет-соединением. В нашем случае целесообразнее было обучить своих трейдеров и торговать напрямую. Нас такая схема работы полностью устраивает.

* Белорусская универсальная товарная биржа является разработчиком и оператором электронной торговой площадки по осуществлению закупок в электронном формате www.zakupki.butb.by.



Как известно, одна из основных функций биржи – служить гарантом надлежащего исполнения обязательств по биржевым сделкам. С этой целью у нас создано специализированное структурное подразделение – управление сопровождения биржевых сделок. Приходилось ли вам обращаться за помощью к бирже, чтобы урегулировать конфликтную ситуацию с поставщиком?

По правде говоря, не припомню, чтобы когда-либо пришлось столкнуться с подобными проблемами, а все поставщики, с которыми мы имели дело, были вполне порядочными. Конечно, в этом большая заслуга биржи, которая еще на этапе аккредитации отсеивает потенциально ненадежные компании, да и аккредитованных участников торгов биржа тоже достаточно строго контролирует. За всю историю сотрудничества с биржей был только один случай, когда поставщик несвоевременно отгрузил товар. Тогда мы написали письмо на биржу, и в отношении данной компании были применены соответствующие меры воздействия. Больше такие ситуации не повторялись.

Вы уже упоминали, что в основном закупаете на бирже разнообразные расходные

материалы и спецодежду. Какие еще товарные позиции вы хотели бы видеть на биржевых торгах?

На сегодняшний день для нас была бы очень актуальна возможность приобретения на площадке ППТ товаров с последующим заключением договора поставки с лизинговой компанией. Не сомневаемся, что бирже удастся создать необходимую конкурентную среду и привлечь на торги максимальное количество поставщиков. Мы в этом очень заинтересованы, поскольку это позволит при ценах ниже рыночных значительно сократить сроки приобретения товаров и оптимизировать трудозатраты.

В общем, насколько я понял из нашей беседы, вы не жалеете, что в свое время откликнулись на предложение биржи и воспользовались возможностями площадки ППТ?

Конечно же, не жалеем. Прийти на биржу было единственно правильным решением, и суммы денежных средств, которые мы ежегодно экономим благодаря площадке ППТ, еще раз это подтверждают.



Самые популярные товарные позиции в секции ППТ в I квартале 2021 г.

Внутренний рынок:



железобетонные
изделия



теплоизоляционные
материалы



искусственные
оболочки

Экспорт:



газосиликатные
блоки



кожевенные
изделия



яблочное
пюре

Крупнейшие сделки с ППТ, совершенные в I квартале 2021 г.



стенные блоки из ячеистого бетона
1,78 млн BYN



трансформаторная подстанция
1,14 млн BYN



вентиляционный фильтр
1,05 млн BYN

прошивные маты
1,87 млн BYN



теплоизоляционные цилиндры
1,20 млн BYN



система освещения
1,06 млн BYN



расходные материалы для принтера
0,95 млн BYN



НА ПУТИ К ЭЛЕКТРОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ



Алексей Мацевило,
Заместитель председателя правления
БУТБ

В современных условиях развитие электронной торговли является одним из ключевых драйверов роста как внутреннего оптового рынка, так и объемов экспорта товаров и услуг. В значительной степени этому поспособствовала пандемия коронавируса, послужившая катализатором процессов цифровизации во всех отраслях экономики. В этой связи организациям, занимающимся биржевой торговлей в различных регионах мира, в том числе в странах Евразийского экономического союза и Содружества Независимых Государств, пришлось адаптировать свои стратегии развития с учетом инновационных подходов и передовых технологий, свойственных для сферы электронной торговли.



Так, в России, Казахстане и Украине товарные биржи активно привлекаются к организации электронных торгов нестандартизированными товарами, к которым относится продукция промышленного и потребительского назначения. С этой целью в структуре биржи либо при ней создаются **электронные торговые площадки (ЭТП)**. На таких ЭТП, как правило, проводятся электронные закупки всех видов: обычные коммерческие, закупки госкомпаний за счет собственных средств и государственные закупки.

Закономерно, что Правительством Республики Беларусь поставлена задача по выработке эффективного механизма продвижения белорусских товаров легкой, пищевой, деревообрабатывающей и других отраслей промышленности на зарубежные рынки с использованием ЭТП.

Анализ деятельности ЭТП, работающих в системе БУТБ, показывает, что преимущества этого канала торговли в настоящее время в большей мере используют не белорусские экспортеры, а компании-нерезиденты для поставок своей продукции на белорусский рынок.

В частности, в 2020 г. общая сумма договоров, заключенных с участниками-нерезидентами на ЭТП по проведению закупок в электронном формате, оператором которой является БУТБ, составила 283 млн BYN. В то же время в секции промышленных и потребительских товаров БУТБ за аналогичный период экспортных сделок было совершено всего на 34 млн BYN, что составляет менее 10% оборота данной площадки.

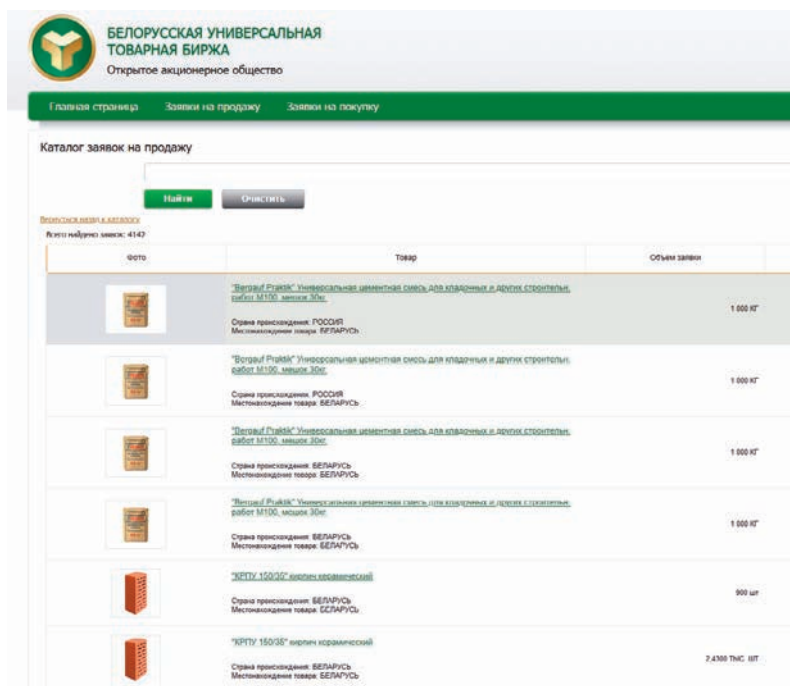
Исправить этот дисбаланс биржа намерена путем создания **единой электронной торговой площадки БУТБ (ЭТП БУТБ)**, где будет возможно заключение экспортных сделок по промышленным и потребительским товарам, осуществление всех видов закупок, а также проведение торгов имуществом.

Создание такой ЭТП, схожей по возможностям и функционалу с российскими и казахстанскими B2B-платформами, видится целесообразным по следующим причинам:

- 1) Сосредоточение на ЭТП БУТБ как экспортных сделок, так и закупок **сделает привлекательной интеграцию** с ней для зарубежных площадок, поскольку выгоды в этом случае будут обоюдными.
- 2) Белорусские компании, аккредитованные на БУТБ (всего их более 25 тыс.), автоматически **получат доступ к продажам на российских, казахстанских и иных зарубежных ЭТП**, с которыми БУТБ договорится об интеграции.
- 3) Сосредоточение нескольких направлений торгов на одной площадке **будет привлекать внимание ко всем элементам цифровой экосистемы БУТБ**, что может дать синергетический эффект для развития смежных направлений (в частности, торгов имуществом).

Таким образом, ЭТП БУТБ обеспечит в комплексе:

- **торги промышленными и потребительскими товарами** (приоритет – экспорт);
- **государственные закупки;**
- **закупки за счет собственных средств;**
- **торги имуществом.**



БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА по проведению закупок в электронном формате		
ГЛАВНАЯ С ЧЕГО НАЧАТЬ? ОБУЧЕНИЕ ПРАВОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ ЗАКУПКИ РЕЕСТРЫ КОНТАКТЫ		
НОВОСТИ ЗАКУПОК РЕЕСТР ЗАКУПОК ЭТП БУТБ РЕЕСТР СПРАВОК БУТБ РЕЕСТР ЗАКУПОК ets.by		
РЕЕСТР ЗАКУПОК ЭТП БУТБ		
Раскрыть форму поиска		
Всего 71 770, отображены: 20, с 1 по 20. Страница 1 / 3 589. Критерии отбора: Все закупки.		
Рег. № / номер на Isctrade / в ЕИС	Предмет закупки	
Z0120210309210696 / / 636926	Нефтепродукты	
AU20210309210685 / / 637960	А79 работ по автоматизации и разработке градостроительных паспортов земельных участков в интересах Комитета	
AU20210319209088 / / 612397	Демонтирование скрепы	
AU20210328209769 / / 616193	Установка системы тревожной сигнализации и оповещения	
AU20210328209411 / / 612386	Вода для лабораторного анализа	
AU20210330210373 / / 626339	Техническое обслуживание и ремонт монитора пациента	
Z0120210310210771 / / 636334	Накопитель	
AU20210310210762 / / 636462	Техническое обслуживание систем пожарной сигнализации и систем оповещения опрае	
AU20210302210197 / / 626360	Аккумуляторы форменной одежды (логотип, галун)	
AU20210319209966 / / 606379	Ногтметр 17/21-3M "Диагностика пикеточные и расходные лабораторные материалы"	
AU20210319209776 / / 616529	Реагенты, контрольные и расходные материалы и сопутствующее оборудование физико-химическим совме	
Z0120210328209791 / / 616529	Техническое обслуживание рентгеновского оборудования	
AU20210302210067 / / 625762	Услуги по ремонту и техническому обслуживанию медицинской техники	
AU20210310210793 / / 636324	Бюджет 1887/21 - Реагенты и расходные материалы для иммунохимикоаналитического анализатора MAGLUMI 800, ре	
Z0120210303210276 / / 627394	Техническое обслуживание медицинской техники	
AU20210302210247 / / 626933	Шины 21.3-24, модель H89-T9 н.с.16 для фронтального погрузчика	
Z0120210303210310 / / 627853	Государственная сигнализация (госб. Республики Беларусь)	
Q00210303210280 / / 627613	Железо	
AU20210302210234 / / 627790	Шины для легковых автомобилей	
AU20210303210327 / / 627771	Бюджет 18133/21-3M «Набор микроинструментов»	

В качестве зарубежных аналогов (и потенциальных партнеров для интеграции) могут рассматриваться ЭТП «ТЭК-Торг» (дочерняя площадка Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржи), ETS-тендер (дочерняя площадка казахстанской биржи ETS), ЭТП B2B-Center (Россия) и ряд других.

Реализация такой модели ЭТП потребует определенных корректировок законодательства, поскольку в Республике Беларусь понятие электронной торговой площадки регламентировано только применительно к сферам госзакупок, закупок за счет собственных средств и торгов имуществом. Предлагается урегулировать данные вопросы путем подготовки и принятия соответствующего постановления Совета Министров.

Очевидно, что предстоит разграничить категории товаров, которые будут реализовываться на классических биржевых торгах и на ЭТП. На данный момент предполагается следующий подход к товарам, допускаемым к реализации через ЭТП:

ETS ТЕНДЕР

[Торговая площадка](#)
[Участники](#)
[Тарифы](#)
[Обучение](#)

Инновационная система электронных закупок коммерческого сегмента

Поставщикам
 Участвуйте в актуальных закупках крупнейших компаний

Заказчикам
 Экономьте до 20% на закупках. Более 450 000 участников из России и Казахстана

ТЭК-Торг
 Федеральная электронная площадка

[Заказать бухгалтерские документы](#)

+7 (495) 734-81-18
 +7 (499) 705-81-18

[Презентации](#)
[Политика](#)
[Обучение](#)
[Тарифы](#)
[Электронная подпись](#)
[Документы](#)
[Юристы](#)
[Новости](#)
[О компании](#)

Секции ЭТП

**ДИСТАНЦИОННЫЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС
ГОСУДАРСТВЕННО-КОРПОРАТИВНЫЕ
ЗАКУПКИ (223-ФЗ)**

Поиск процедур
 Вы можете искать по наименованию, дате начала, коду ОКПД, номеру, номеру заявки в ЕИС, дате закрытия, способу проведения или по любому другому параметру.

Государственные закупки

ПАО «НК «Роснефть»
 Закупочные процедуры

Интер РАО
 Закупочные процедуры

Портал производителей Российской Федерации

ООО «Газпром бурение»
 Закупочные процедуры

223-ФЗ и Коммерческие закупки
 Закупочные процедуры

АО «ТЭК Мосэнерго»
 Закупочные процедуры

ПАО «НК «Роснефть»
 Продажа нефтепродуктов

ПАО «Сибур»
 Закупочные процедуры

Продажа имущества
 Интеллектуальные права

Продажа драгоценного имущества
 223-ФЗ и торги ТУ Розничные торги

Финансовые продукты
 Банковские и страховые для участников закупок

Центр электронных торгов

СЕРВИСЫ

[Торговая площадка](#)
[Поставщикам](#)
[Заказчикам](#)
[Электронная подпись](#)
[Обучение](#)
[НСИ](#)
[Каталог](#)

Корпоративные закупки и продажи онлайн

За 19 лет проведено 1 621 711 процедур на общую сумму 22,1 трлн. руб.

Поставщикам
 Участвуйте в 8 577 актуальных закупках крупнейших компаний.

Заказчикам
 Экономьте до 20% на закупках, выбирая из предложений 520 319 поставщиков.

Закупки наших клиентов

 ООО «ЕВРАЗ-ОДЖИ» 9.4 млрд. руб. 907 процедур	 ООО «ФОСАГРО-РЕГИОН» 1.1 млрд. руб. 320 процедур	 АО «Национальный банк Казахстана» 19.4 млрд. руб. 5642 процедуры	 ПАО «Татнефть» 163.7 млрд. руб. 2712 процедур
---	---	---	--



- **реализуется товар типовых потребительских качеств** без предъявления дополнительных требований, предусмотренных индивидуальным проектом строительства (реконструкции, оснащения, модернизации);
- **значимые характеристики товара в достаточной мере описываются в электронном каталоге БУТБ** в виде идентификаторов, не требуют дополнительного текстового описания и приложения разъяснительных документов;
- **товар реализуется товарной партией** (минимум две единицы одинакового товара).

Разумеется, предлагаемый подход может быть уточнен с учетом правового регулирования, которое в итоге будет установлено Правительством для данного направления электронной торговли.

Вместе с тем очевидно, что создание на БУТБ единой универсальной ЭТП для всего спектра операций с промышленными и потребительскими товарами является **новым закономерным этапом развития биржи**, коррелирующим с глобальными трендами в области биржевой и электронной торговли.



Крупнейшие продавцы ППТ на биржевых торгах в I квартале 2021 г.

ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК»



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

ООО «Компания Ангрупп-М»



- Один из лидеров рынка теплоизоляционных материалов
- Крупный поставщик продукции PAROC, K-flex, Rockwool, Технониколь
- Осуществляет доставку в любой регион Республики Беларусь

ОДО «Белкозинсервис»



- Поставщик широкого ассортимента оболочек для колбасных изделий
- Официальный представитель международного холдинга «Вискофан-групп» в Беларуси
- Сотрудничает с многими мясо- и молокоперерабатывающими предприятиями Республики Беларусь



Крупнейшие покупатели ППТ на биржевых торгах в I квартале 2021 г.

ОАО «Брестский мясокомбинат»



- Один из флагманов мясной промышленности Беларуси
- Производит свыше 200 наименований колбас и колбасных изделий, а также около 160 видов мясных полуфабрикатов
- Более 30% выпускаемой продукции поставляется на экспорт

ОАО «МАПИД»



- Крупнейшее строительное предприятие Республики Беларусь
- За 60 лет работы на рынке жилищного строительства введено в эксплуатацию более 25 млн куб. м жилья
- Выполняет полный комплекс строительных работ, включая проектирование, строительство и благоустройство территории

ОАО «Гродножилстрой»



- Одно из крупнейших предприятий индустриального домостроения в Республике Беларусь
- Ежегодно вводит в эксплуатацию порядка 300 тыс. куб. м жилых домов и 10 тыс. куб. м объектов обслуживания населения
- Изготавливает материалы и конструкции из бетона, металла, древесины для строительства крупнопанельных, каркасно-монолитных и усадебных деревянных домов

ЧТО ГОВОРЯТ КЛИЕНТЫ



Александр Казючиц



официальный представитель
Olam International (Сингапур) в Республике Беларусь

«В период высокого спроса на продукты питания на мировых рынках белорусская молочная продукция имеет все шансы «потеснить» конкурентов из Евросоюза и Новой Зеландии. При этом использование площадки Белорусской универсальной товарной биржи будет не только обеспечивать отечественным экспортерам максимально выгодные ценовые условия, но и поможет расширить географию внешней торговли. Биржевые торги особенно эффективны, когда рынок на подъеме, а сейчас именно этот случай».

Борис Гельфанд

соучредитель Global Edge Sourcing (Израиль)



«Главное преимущество биржевой площадки заключается в том, что она объединяет сотни государственных и частных деревообработчиков, и нам не нужно отдельно договариваться с каждым из них. Поэтому, еще когда мы прорабатывали возможность ведения бизнеса в Беларуси, иные варианты выхода на ваш рынок даже не рассматривались – только биржевые торги».



Максим Ясинский



глава представительства
Weheat OU (Эстония) в Республике Беларусь

«Спрос на «зеленую энергию» в Европе сейчас очень высокий, и, судя по всему, это долгосрочный тренд. Поэтому рынок возобновляемых видов топлива будет динамично расти и развиваться. В этой связи у белорусских экспортеров пеллет есть хорошая возможность зайти в Евросоюз со своей продукцией и занять там определенную нишу. Мы как биржевой брокер будем этому всячески содействовать».



Махмуд Кандиль

генеральный директор
Sama Al-Jazeera for Import and Export (Египет)



«Используя биржевой механизм, египетские компании могут свободно торговать с белорусскими производителями, причем без каких-либо посредников. В этом отношении мы стали первопроходцами и, несмотря на сложности, связанные с освоением нового для нас инструмента, результатом мы полностью довольны. Естественным образом, это лишь первый шаг, и в наших планах стать крупнейшим поставщиком белорусских пиломатериалов на египетский рынок и рынки соседних стран, где продукция деревообработки также пользуется высоким спросом».



Линь Суянь

генеральный директор Taomu Co. Ltd. (Китай)



«Для нас важно, что биржевая площадка позволяет покупать древесину практически в неограниченном количестве сразу у нескольких поставщиков, и мы всегда можем сформировать нужную нам партию. При этом мы существенно экономим время, ведь чтобы загрузить пиломатериалами 40 вагонов, нам потребовалась бы не одна неделя на поиск потенциальных продавцов и переговоры с ними. На бирже мы приобрели этот объем менее чем за два часа».

Чжан Вэньшу

генеральный директор
Wenzhou Ruijun Steel (Китай)



«Время – ценнейший ресурс в любом бизнесе, а тем более в международной торговле, когда от скорости выхода на новый рынок нередко зависит та доля, на которую ты можешь претендовать. Поэтому из всех вариантов «освоения» белорусского рынка мы выбрали именно биржевую площадку, прежде всего из-за возможности оперативно получить доступ к нашей целевой аудитории – предприятиям промышленного и энергетического сектора. На начальном этапе планируем реализовывать на торгах трубную продукцию, а затем в зависимости от динамики продаж и рыночной конъюнктуры будем постепенно расширять ассортимент. Для нас биржа – новый, но очень интересный опыт».



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Информационное обслуживание

Что это

- актуальная информация о биржевом товарном рынке (металл, лес, сельхозпродукция, промышленные и потребительские товары)
- биржевая аналитика (конъюнктура, тренды)
- ценовые итоги биржевых торгов
- выборки из биржевой базы данных
- информирование о заключаемых сделках в режиме реального времени

Для чего использовать

- чтобы максимально эффективно торговать на бирже
- быть в курсе последних тенденций биржевого товарного рынка
- знать больше, чем конкуренты
- принимать правильные решения

Целевая аудитория

- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

Мы предлагаем

- оперативность и достоверность информации
- консультации компетентных специалистов
- индивидуальный подход
- высокое качество информационных услуг

- Информация о результатах биржевых торгов и статистика по внебиржевым сделкам за любой период времени
- Сводная ежемесячная аналитическая информация об итогах торгов по основным товарным группам
- Доступ к онлайн-базе сделок по металлопродукции
- Индивидуальная выборка информации по запросу



**Биржевая
аналитическая
информация –
Ваше ключевое
конкурентное
преимущество!**

**Подпишитесь
и получите выгоду
уже сегодня**



Дополнительная информация и оформление договора –
по телефону (+375 17) 309 32 85, (+375 29) 125 50 97
или электронной почте obzor@butb.by, m.surma@butb.by.
Контактное лицо – Сурма Марина Викторовна.

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