

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

ИЮНЬ 2021 | № 3 (65)

Торговля без границ

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



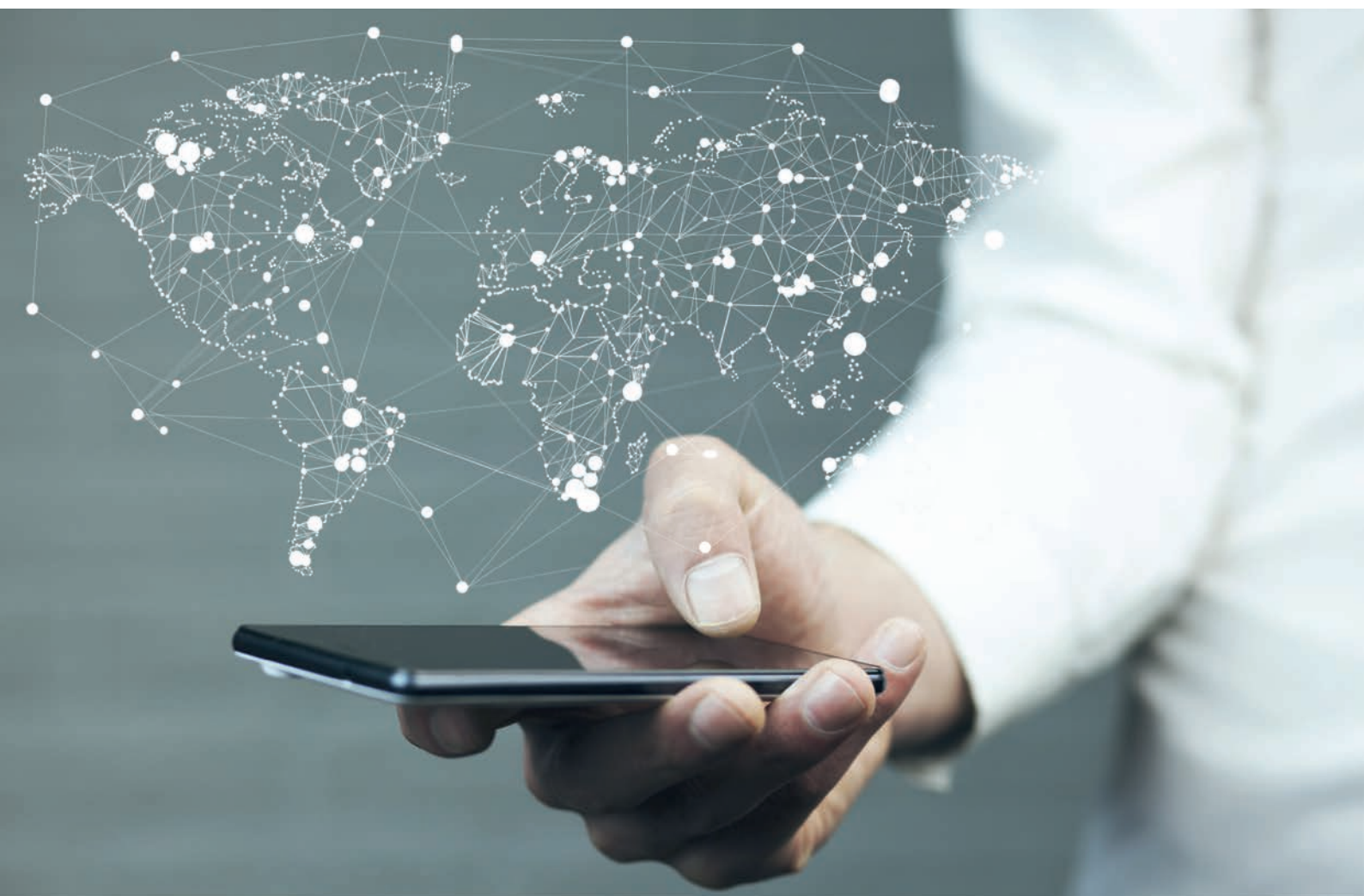
БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

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

Когда цель достижима 2

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

Биржевая жизнь

Дайджест важнейших событий II квартала 2021 г. 4

VIP-гость

Перспективное сотрудничество14

Юрий Золотарев,
Торговый представитель
Российской Федерации в Республике Беларусь

Цифры и факты13, 26, 27, 34, 35, 40, 41, 52

Из первых уст

Картография биржевой торговли18

Александр Башлий,
Начальник управления внешнеэкономической
деятельности БУТБ

Слово бизнесу

Время первых28

Чжан Яньцзюнь,
Директор Kangkai Zhiguan (Heze)
Industrial Development (Kumai)

Страховка для бизнеса36

Марис Залитис,
Директор SIA Vudlande (Латвия)

Биржевые горизонты

Биржа нового поколения42

Биржевая аналитика

Под знаком роста цен46

Прямая речь

Что говорят иностранцы партнеры50

Биржевой бюллетень

№ 3 (65) июнь 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 07.06.2021.
Подписано в печать 30.06.2021.
Формат 205х290.

Печать офсетная.
Усл. печ. л. 5,7. Уч.-изд. л. 5,1.
Отпечатано в ОДО «Дивимакс».
Лицензия № 02330/53 от 14.02.2014.
220007, г. Минск, ул. Аэродромная, 125.
Тираж 400 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.

КОГДА ЦЕЛЬ ДОСТИЖИМА

Уважаемые читатели!

Наверное, у каждого руководителя есть мечта, а у хорошего руководителя – четкое видение того, какой будет возглавляемая им организация через 5, 10 или 20 лет. Кто-то стремится к доминированию в своем сегменте рынка, для кого-то важнее вклад в развитие экономики и укрепление национального благосостояния, а кому-то вполне достаточно лишь генерировать прибыль – и чем больше, тем лучше.

На мой взгляд, стратегическая цель Белорусской универсальной товарной биржи заключается в том, чтобы стать международной торговой площадкой, которая сможет объединить сотни тысяч продавцов и покупателей по всему земному шару и позволит эффективно торговать абсолютно любыми товарами, работами или услугами – просто, оперативно, прозрачно и безопасно.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Не без гордости отмечу, что первые уверенные шаги в этом направлении мы уже сделали.

Сегодня с нами успешно сотрудничают компании из 65 стран, доля внешнеторговых сделок в товарообороте биржи постоянно увеличивается, а благодаря сети зарубежных брокеров информация о преимуществах биржевого механизма достигает даже самых удаленных уголков планеты.

Вместе с тем, пожалуй, самым явным доказательством того, что мы на правильном пути, я считаю рост количества и объемов транзитных сделок, которые постепенно приобретают регулярный характер. Еще пару лет назад сложно было представить, что российское предприятие будет использовать белорусскую биржу для реализации рапсового масла в Китай, а сейчас это объективная реальность. Иностранные компании верят в нас и готовы интегрировать биржевую площадку в свой бизнес, независимо от того, чем они занимаются: производством металлопроката, деревообработкой, строительством или поставками продуктов питания. А все потому, что мы создали универсальный торговый механизм, который не только прозрачен и открыт, но и прост для понимания и использования.

В данном выпуске «Биржевого бюллетеня» мы постарались обозначить основные приоритеты внешнеторговой политики биржи, ключевые рынки сбыта, перспективные товарные позиции, а также предоставили возможность высказаться нашим зарубежным партнерам, без которых деятельность БУТБ на мировой арене была бы невозможна, а планы дальнейшего развития неосуществимы.

Желаю приятного и полезного чтения!

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



ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ II квартала 2021 г.



1. ЗАСЕДАНИЕ БИРЖЕВОГО КОМИТЕТА ПО ЛЕСОПРОДУКЦИИ

9 апреля 2021 г. в центральном офисе БУТБ состоялось заседание биржевого комитета по секции лесопродукции. Участники мероприятия обсудили ценовую конъюнктуру и ключевые тенденции на биржевом рынке пиломатериалов, реализуемых внутри страны и на экспорт, возможности увеличения предложения наиболее востребованных видов древесных ресурсов и пути повышения эффективности работы на биржевой площадке организаций деревообрабатывающей промышленности.

2. РЕКОРДНЫЕ ТОРГИ КОРМОВЫМИ ДОБАВКАМИ

Кормовые добавки на сумму более 7 млн BYN реализованы в ходе биржевых торгов сельхозпродукцией на внутренний рынок. Данные торги стали рекордными по сумме сделок и одними из крупнейших по количеству участников. В торговой сессии приняли участие 110 продавцов и 60 покупателей, которые совершили 72 сделки. При этом благодаря снижению цен по ряду лотов отечественным сельхозпредприятиям удалось существенно сэкономить на закупке.





3. ВИЗИТ ПОСЛА КИТАЯ

14 апреля 2021 г. Чрезвычайный и Полномочный Посол Китайской Народной Республики в Республике Беларусь г-н Се Сяюнь посетил центральный офис БУТБ для ознакомления с возможностями белорусской биржевой площадки. В рамках переговоров обсуждены результаты работы на БУТБ китайских компаний, возможности для дальнейшего увеличения биржевого товарооборота Беларуси и Китая и перспективные направления взаимодействия БУТБ с Посольством КНР.

4. НОВЫЙ БРОКЕР ИЗ КНР

15 апреля 2021 г. китайская компания Kang-kai Zhiguan (Heze) Industrial Development получила сертификат брокера БУТБ. Мероприятие прошло в режиме видеоконференции. На начальном этапе новый китайский брокер намерен сосредоточиться на закупках белорусских пиломатериалов, однако в перспективе не исключено расширение сферы деятельности за счет других товарных направлений: мясомолочной продукции, рапсового масла, черного металлопроката.





5. УКРЕПЛЕНИЕ ДЕЛОВЫХ КОНТАКТОВ С ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТЬЮ РОССИИ

Оказание содействия компаниям из Липецкой области Российской Федерации по выходу на рынок Республики Беларусь, а также другие перспективные направления сотрудничества обсуждались в рамках визита в центральный офис БУТБ делегации деловых кругов Липецкой области 29 апреля 2021 г. Среди прочего планируется реализовывать через биржевую площадку российскую лесопroduкцию, причем не только для белорусских потребителей, но и в третьи страны. Мероприятие организовано при поддержке Белорусской торгово-промышленной палаты и Центра поддержки экспорта Липецкой области.

6. ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР ДЛЯ СТУДЕНТОВ МИНСКОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КОЛЛЕДЖА

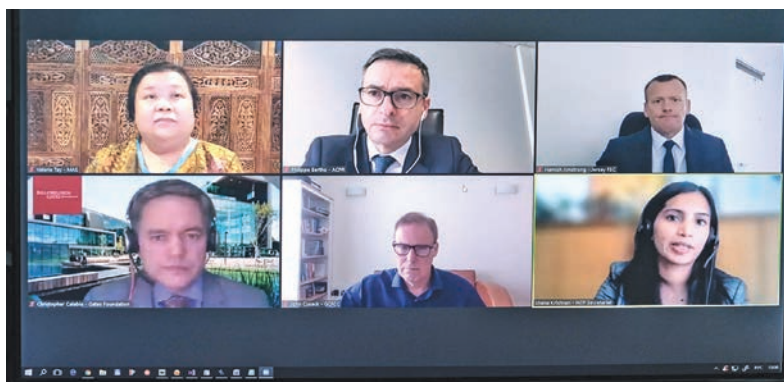
29 апреля 2021 г. в центральном офисе БУТБ состоялся учебно-практический семинар для студентов Минского финансово-экономического колледжа. В рамках программы семинара затронуты ключевые особенности функционирования биржевого товарного рынка Республики Беларусь, нормативно-правовая база, товарная номенклатура, инструменты контроля за исполнением биржевых сделок и преимущества использования биржевого механизма в торговой деятельности.





7. УЧАСТИЕ В ВЕБИНАРЕ FATF

6 мая 2021 г. специалисты управления безопасности БУТБ приняли участие в вебинаре, организованном Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF) в связи с принятием новой редакции Руководства по применению риск-ориентированного подхода в надзоре. С разъяснениями и рекомендациями по выбору интенсивности проведения контрольных мероприятий исходя из категории риска выступили опытные международные спикеры. С белорусской стороны к вебинару подключились представители Национального банка, Парка высоких техноло-



гий, а также Министерств финансов, юстиции, антимонопольного регулирования и торговли, связи и информатизации.

8. ОНЛАЙН-ФОРУМ УЧАСТНИКОВ AFM

6 мая 2021 г. состоялся Открытый онлайн-форум участников Ассоциации фьючерсных рынков (АФР), в рамках которого топ-менеджеры ведущих бирж мира поделились итогами работы за 2020 г. и опытом противодействия негативным последствиям пандемии COVID-19. С презентациями выступили представители

Белорусской универсальной товарной биржи, EURONEXT (Франция), IRGIT и TGE (Польша), KELER CCP (Венгрия), Thailand Futures Exchange (Таиланд), STT и JSE (ЮАР), Nairobi Securities Exchange (Кения), ACE Africa (Малави), Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи (Узбекистан).





9. ИМПОРТ КОРМОВЫХ ДОБАВОК ИЗ ГРУЗИИ

7 мая 2021 г. делегация компании Nationaux 1792 LLC (Грузия) посетила центральный офис БУТБ. По итогам переговоров прорабатывается

вопрос реализации на биржевых торгах кормовых добавок для крупного рогатого скота, выпускаемых грузинским предприятием.

10. УЧАСТИЕ ВО ВСЕУКРАИНСКОМ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОМ ФОРУМЕ

18-21 мая 2021 г. делегация БУТБ во главе с первым заместителем председателя правления Андреем Новиковым приняла участие во 2-м Всеукраинском лесопромышленном форуме, состоявшемся в рамках 23-й Международной специализированной выставки деревообрабатывающей и мебельной промышленно-

сти «Деревообработка 2021» во Львове. Презентация БУТБ вызвала живой интерес у представителей украинского бизнеса и стала одним из самых ярких событий форума. По итогам мероприятия прорабатывается возможность реализации украинских пиломатериалов на рынке Республики Беларусь и третьих стран.





БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ

11. БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО ТОРГОВЛЕ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЕЙ

27 мая 2021 г. БУТБ и Российский союз поставщиков металлопродукции провели круглый стол «Рынок производства и потребления черных и цветных металлов Республики Беларусь». В мероприятии приняли участие свыше 100 представителей ведущих промышленных и строительных предприятий Республики Беларусь и топ-менеджеры крупнейших российских металлургических и металлотрейдинговых компаний. В ходе круглого стола обсуждена текущая ситуация на рынке металлопродукции в Беларуси и России, основные тренды 2021 г., а также весь комплекс вопросов, касающихся закупок и реализации металлопродукции на биржевых торгах.



12. ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ В ТАЙЦАНЕ

Презентация БУТБ как перспективной точки входа на белорусский рынок лесопродукции состоялась в рамках международного лесопромышленного форума «Новые правила игры: деревообрабатывающая промышленность в условиях пандемии», который прошел 27 мая 2021 г. в Тайцане (провинция Сучжоу, КНР).

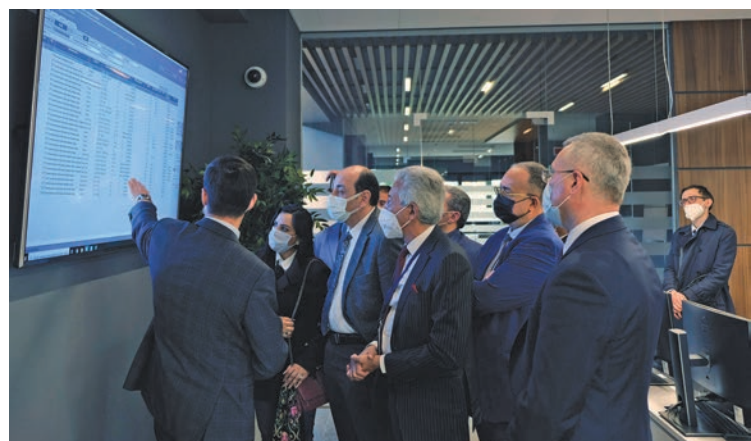


В ходе мероприятия представлен экспортный потенциал белорусской лесной отрасли, отмечен опыт БУТБ по организации поставок белорусских пиломатериалов в Китай по Новому Шелковому пути и основные преимущества биржевой площадки для китайских покупателей.

13. ВИЗИТ ДЕЛЕГАЦИИ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ ЕГИПТА

Перспективы наращивания объемов биржевой торговли между Арабской Республикой Египет и Республикой Беларусь стали главной темой переговоров, состоявшихся 1 июня 2021 г. в рамках визита делегации деловых кругов Египта в центральный офис БУТБ.

Познакомиться с теорией и практикой участия в биржевых торгах и обсудить возможные



направления сотрудничества приехали топ-менеджеры египетских компаний, представляющих разные сферы бизнеса – от сельского хозяйства и легкой промышленности до строительства и энергетики.

По итогам мероприятия ряд египетских предприятий выразили готовность аккредитоваться на БУТБ для участия в биржевых торгах как в роли продавцов, так и покупателей.





14. ПЕРВЫЙ УЧАСТНИК БИРЖЕВЫХ ТОРГОВ ИЗ ЮЖНОЙ КОРЕИ

3 июня 2021 г. Nam Chang Co., Ltd. стала первой компанией из Южной Кореи, аккредитованной для участия в биржевых торгах БУТБ. Таким образом, география биржевой торговли расширилась до 65 стран.

Nam Chang Co., Ltd. является крупным поставщиком лесопроductии на южнокорейский рынок и планирует использовать электронную площадку БУТБ для закупки пиломатериалов и топливных гранул (пеллет).



15. ИНТЕРНЕТ-ПРЕМИЯ ТИБО-2021

По итогам XVIII Конкурса «Интернет-премия ТИБО» веб-сайт БУТБ получил диплом в номинации «Бизнес для бизнеса (B2B): услуги». Разработчиком сайта является компания «Медиа Лайн».

Торжественная церемония награждения победителей и участников конкурса состоялась 4 июня 2021 г. на базе спортивно-развлекательного комплекса «Минск-арена». Всего на конкурс было подано более 500 заявок.



16. ИТАЛИЯ НАЧАЛА ПОКУПАТЬ КОЖЕВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ НА БУТБ

На БУТБ зарегистрирована первая сделка по реализации белорусской кожевенной продукции в Италию. В ходе торговой сессии итальянская компания приобрела пробную партию дубленого полуфабриката «вет-блю» на сумму 35 тыс.



USD, при этом общая сумма сделок, совершенных иностранными покупателями, составила порядка 500 тыс. USD. Ожидается, что в дальнейшем объемы поставок «вет-блю» в Италию и другие страны Европы будут расти.



17. РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ РОССИИ

Договоренность об организации поставок в Республику Беларусь кабельно-проводниковой продукции, грузоподъемного оборудования и твердотельных реле российского производства достигнута 8 июня 2021 г. по итогам

визита на БУТБ делегации деловых кругов Орловской области России. В качестве точки входа на белорусский рынок российские компании планируют использовать биржевую площадку.

18. СОТРУДНИЧЕСТВО С САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ ТПП

БУТБ и Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата (СПб ТПП) планируют объединить усилия по развитию взаимной торговли Республики Беларусь с Санкт-Петербургом и Ленинградской областью Российской Федерации. Соответствующая договоренность достигнута по итогам визита рабочей группы БУТБ в Санкт-Петербург с целью проведения на базе СПб ТПП презентации возможностей белорусской биржевой площадки для представителей российского бизнеса. В мероприятии приняли участие руководители 30 компаний, представляющих различные отрасли экономики – от производства металлопроката и электротехнической продукции до машиностроения и торговли продукцией АПК.





Общие итоги работы БУТБ в 1-м полугодии 2021 г.

4,0 **млрд BYN**
совокупный
товарооборот
(+73% к 2020 г.)

157

млн BYN
перспективные
биржевые
товары
(в 4 раза к 2020 г.)

2,0

млрд BYN
лесопродукция
(+96% к 2020 г.)

244

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

979

млн BYN
металлопродукция
(+50% к 2020 г.)

691

млн BYN
сельхозпродукция
(+64% к 2020 г.)

Структура биржевого товарооборота по итогам 1-го полугодия 2021 г.

55%
внутренний рынок

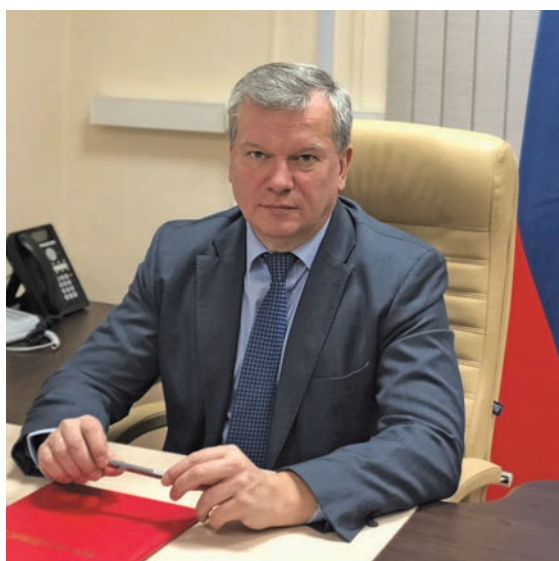


21% импорт

1% транзит

23% экспорт

ПЕРСПЕКТИВНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО



Юрий Золотарев,

Торговый представитель Российской Федерации
в Республике Беларусь

Юрий Васильевич, как известно, Российская Федерация – главный торгово-экономический партнер Республики Беларусь. Что можно сказать сегодня об уровне взаимодействия между нашими странами?

Россия и Беларусь в течение длительного времени являются ближайшими и надежными партнерами во многих областях, включая такие направления, как политика, безопасность, экономика и культура.

Исторически сложившиеся производственные связи, относительно одинаковый уровень научно-технического развития, сходство нормативно-правовой базы в сфере экономики, близость менталитетов и даже использование рус-

ского языка как языка делового общения обуславливают характер и содержание торгово-экономического сотрудничества между нашими государствами. На текущем этапе Россия и Беларусь тесно взаимодействуют не только как активные члены Евразийского экономического союза, но и в рамках такого уникального формата, которым является Союзное государство.

Одним из ключевых аспектов, характеризующих содержание двустороннего сотрудничества в торгово-экономической сфере, являются показатели и содержание двустороннего товарооборота. На протяжении многих лет Россия – ведущий торгово-экономический партнер Беларуси, ее доля во внешнеторговом обороте страны стабильно составляет около 50%.



В свою очередь Беларусь входит в пятерку основных торговых партнеров России (в 2020 г. – 4-е место после Китая, Германии и Нидерландов).

В этом ключе с удовлетворением отмечаем, что объем взаимной торговли за прошедшие четыре месяца 2021 г. не только заметно превысил показатели аналогичного периода прошлого года, но и превзошел значения «благополучных» допандемийных 2018 и 2019 гг.

Свой позитивный вклад в положительную динамику объемов двусторонней торговли в январе-апреле 2021 г. (11,5 млрд USD, +37,4%) внесли как наращивание белорусского экспорта (4,6 млрд USD, +18,5%), так и импорта российских товаров (6,9 млрд USD, +53,8%).

Скептики могут обратить внимание на то, что за указанный период увеличение российских поставок значительно превышает темпы роста белорусского экспорта. Вместе с тем ответ достаточно прост. В I квартале прошлого года отмечалось значительное снижение поставок в Беларусь российской нефти в связи с затянувшимся переговорным процессом по стоимости углеводородного сырья. В текущем году ситуация стабилизировалась.

Важной составляющей российско-белорусского взаимодействия является инвестиционное сотрудничество. Россия занимает первое место как по общему объему инвестиций, так и объему прямых инвестиций.

Совокупный объем иностранных инвестиций в белорусскую экономику в I квартале 2021 г. по отношению к аналогичному периоду прошлого

Справочно:

Товарооборот РБ и РФ составил
за 4 мес. 2018 г. 10,9 млрд USD,
4 мес. 2019 г. – 10,4 млрд USD,
4 мес. 2020 г. – 8,3 млрд USD,
4 мес. 2021 г. – 11,5 млрд USD.

года вырос на 6,0%, до 3 003,5 млн USD, в том числе из России – 1 123,7 млн USD (+11,0% к I кв. 2020 г.). При этом российская доля в совокупном «инвест-портфеле» составила 37,4% (в I кв. 2020 г. – 35,7%).

Из общего объема инвестиций в Беларусь из всех стран мира в I квартале 2021 г. прямые иностранные инвестиции составили 2 539,2 млн USD (+19,3% к I кв. 2020 г.), в том числе из России – 942,6 млн USD (+30,8% к I кв. 2020 г.). Доля России – 37,1% (в I кв. 2020 г. – 33,8%).

Основой торгово-экономического сотрудничества между Россией и Беларусью, без сомнения, являются межпроизводственные связи. Несколько тысяч предприятий обоих государств вовлечены в систему кооперационного взаимодействия, осуществляют взаимные поставки сырья, материалов и комплектующих. При этом «российский» сегмент при производстве белорусской техники зачастую составляет от 40 до 70%.

Убедительным свидетельством кооперационного взаимодействия между нашими странами в области промышленности, в частности, являются производственные связи ОАО «БелАЗ» с предприятиями России (с участием в этом процессе более 200 предприятий с общей численностью работников около 170 тысяч человек).



VIP-ГОСТЬ

В качестве других примеров уже существующих проектов промкооперации можно привести расположенные на территории России совместные предприятия: по производству сельхозтехники с участием ОАО «Гомсельмаш» в Брянске, спецтехники на заводах белорусского ОАО «Амкор» опять же в Брянске и Петрозаводске, а также производственные площадки ОАО «МТЗ» в Татарстане, Башкортостане и Череповце.

В свою очередь в настоящее время только в свободных экономических зонах Республики Беларусь реализуется около 50 производственных проектов с российским участием. Общее же количество российско-белорусских совместных предприятий составляет более 2,5 тысячи.

В соответствии с установками лидеров России и Беларуси реализация задачи по углублению двусторонней промышленной кооперации с выпуском совместной продукции и продвижением ее на рынки третьих стран будет продолжена. Торговое представительство в этом процессе примет непосредственное участие.

Какие мероприятия по развитию белорусско-российской торговли реализуются Торгпредством?

Торговые представительства России за рубежом – это государственные органы, которые представляют интересы Российской Федерации по вопросам внешнеэкономической деятельности и обеспечивают эффективность участия Российской Федерации и ее субъектов в системе мировых экономических отношений.

Торгпредство на безвозмездной основе оказывает необходимую информационно-консультативную помощь российским и зарубежным участникам внешнеэкономической деятельности независимо от формы собственности, размера уставного капитала и места регистрации.

Ключевыми задачами Торгового представительства являются:

- сопровождение деловых визитов федеральных и региональных органов государственной власти;
- поиск и подбор партнеров для российских и белорусских хозяйствующих субъектов;
- подготовка и сопровождение бизнес-миссий российских компаний;



- информирование заинтересованных российских структур и компаний о конкурсных процедурах, проводимых белорусской стороной;
- оказание российским и белорусским компаниям содействия в решении проблемных вопросов, включая взыскание просроченных платежей по ранее заключенным контрактам;
- сопровождение участия отечественных и белорусских компаний в ключевых ярмарочно-выставочных мероприятиях, проводимых на территории Беларуси и России.

В этой работе я хотел бы отметить неизменно конструктивный, а часто именно дружественный подход белорусских коллег в контактах с российскими представителями.

Как бы вы охарактеризовали потенциал и роль БУТБ в наращивании двустороннего товарооборота?

Белорусская универсальная товарная биржа занимает все более значимое место в наращивании российско-белорусского товарооборота.

Мы рассматриваем биржу в качестве важного инструмента для организации экспортно-импортных операций между нашими странами. При этом отмечаем рост интереса со стороны российских регионов к возможности использования потенциала и механизма БУТБ для наращивания объема поставок продукции отечественных субъектов хозяйствования как на белорусский, так и другие зарубежные рынки.

Вызывает удовлетворение то обстоятельство, что из свыше 26 тысяч компаний, зарегистрированных на площадке биржи, около 2,6 тысячи –



из Российской Федерации, то есть каждый 10-й участник торгов. При этом только в текущем году на площадке биржи зарегистрировалось более 100 российских компаний.

Важным фактором является и то, что БУТБ предоставляет возможность торговать не только традиционными биржевыми товарами, но и номенклатурой более широкого спектра, в том числе всей линейкой промышленных и потребительских товаров за счет наличия одноименной секции «Промышленные и потребительские товары».

Какие совместные шаги могли бы предпринять Торгпредство и БУТБ для дальнейшей популяризации биржевых инструментов среди представителей российского бизнеса?

В настоящее время руководство и специалисты биржи активно участвуют практически во всех мероприятиях Торгового представительства, организуемых для российских регионов, в контексте возможности использования потенциала БУТБ для организации и наращивания экспортно-импортных операций.

Только с начала текущего года представители биржи выступили с презентациями на 15 профильных мероприятиях, проводимых как в очном, так и онлайн-формате.

Посещение площадки биржи и знакомство с особенностями ее работы стало обязательным элементом программы бизнес-миссий российских регионов, сопровождаемых Торговым представительством, организованы визиты на БУТБ делегаций Волгоградской и Липецкой областей.

О полезности выстраивания деловых отношений с администрацией БУТБ свидетельствует интенсивность диалогов с российскими регионами, в том числе с Удмуртской Республикой, Свердловской, Псковской, Челябинской и другими областями.

Кроме того, подробная информация о деятельности биржи включена в подготовленные Торгпредством «Рекомендации для бизнеса по Республике Беларусь – 2021», которые являются ключевым информационным справочником для российских хозяйствующих субъектов и направлены практически во все регионы Российской Федерации.

На ваш взгляд, каким направлениям белорусско-российского торгово-экономического сотрудничества следует уделить наибольшее внимание в ближайшей перспективе?

Ключевым моментом на данном этапе в контексте дальнейшего развития российско-белорусских торгово-экономических отношений и в целом углубления всесторонней интеграции, как представляется, является выход сторон на завершение согласования комплекта Союзных программ. В этом направлении по линии профильных ведомств России и Беларуси не прекращается активная и кропотливая работа. Имеется обоюдное понимание важности этого процесса.

Главная цель – в рамках Союзного государства синхронизировать подходы по развитию экономик наших стран в условиях тесной кооперации.

Надеемся на достижение конечного результата уже в ближайшее время.

Кроме того, на текущем этапе актуальным вопросом двустороннего сотрудничества является выработка мер по нивелированию негативного влияния западных санкций на экономику Республики Беларусь.

Россия заинтересована в политической и экономической стабильности Беларуси.

В этом ключе хотел бы обратить внимание на интервью Посла Российской Федерации в Республике Беларусь Евгения Лукьянова, в котором он однозначно дал понять, что Россия не бросит Беларусь, особенно в условиях нарастающего санкционного давления.



КАРТОГРАФИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ



Александр Башлий,

Начальник управления
внешнеэкономической деятельности
БУТБ

*Одна из крупнейших товарных бирж Восточной Европы...
Едва ли можно получить столь почетный статус, работа-
тая исключительно на внутренний рынок. Поэтому
не удивительно, что БУТБ всегда позиционировалась
как международная площадка, а самая первая биржевая
сделка, заключенная в далеком 2005 г., была экспортной.*



Действительно, развитие внешней торговли и содействие экспорту белорусских товаров входят в число стратегических задач БУТБ. За 16 лет биржей подписано около 120 международных соглашений, принято участие в многочисленных международных выставках, форумах, круглых столах, конференциях и контактно-кооперационных биржах, по результатам которых БУТБ награждена почетными грамотами и дипломами. Повышение привлекательности и дальнейшее развитие биржевого товарного рынка также обеспечиваются за счет членства БУТБ в таких авторитетных организациях, как Ассоциация фьючерсных рынков (АФР) и Международная ассоциация бирж стран СНГ. Кроме того, поддерживается тесное сотрудничество с загранучреждениями Республики Беларусь, интеграционными структурами Содружества Независимых Государств и Евразийского экономического союза, международными бизнес-объединениями, а также коммерческими и некоммерческими институтами, банками, финансовыми структурами, логистическими и экспертными компаниями по всему миру.



О том, как биржа справилась с прошлогодними вызовами, с какими внешнеторговыми показателями завершила первое полугодие 2021 г. и в каком направлении планирует расширять географию биржевой торговли, нам рассказал начальник управления ВЭД БУТБ Александр Башлий.

Александр Григорьевич, вопреки пессимистичным прогнозам международных экспертов в нынешнем году белорусская экономика демонстрирует поистине рекордные показатели экспорта. Удалось ли биржевой площадке «отзеркалить» этот успех? С какими результатами в сфере внешней торговли завершилось первое полугодие?

Да, утверждение, что биржа – это зеркало экономики, оправдало себя на 100%. На фоне восстановления деловой активности и экономического роста в стране биржевой товарный рынок тоже смог обеспечить высокую положительную динамику. И дело тут не столько в низкой базе сравнения, сколько в серьезной работе, проделанной нами с начала года. Это и диверсификация рынков сбыта, и привлечение новых клиентов, и расширение перечня биржевых товаров... Всего, наверное, и не перечислишь, но все же постараюсь обозначить основные моменты.





Наверное, самый главный внешнеторговый KPI для биржи – это сумма экспортных сделок. Так вот, этот параметр по результатам полугодия увеличился почти в 2 раза, до 300 млн USD. Этому в значительной степени поспособствовал рост клиентской базы, ведь теперь на нашей площадке работают свыше 26 тыс. организаций, включая 5,3 тыс. нерезидентов Республики Беларусь. Одновременно приросли объемы сделок в натуральном и денежном выражении. Например, в деньгах экспорт продукции переработки масличных культур показал в 5 раз более высокий результат, чем в первом полугодии 2020 г. Рост физических объемов был чуть более скромный – всего в 3 раза, но все равно это очень достойный результат. Аналогичная динамика была характерна и для сухого молока, сливочного масла, кожевенной продукции. Вообще товары сельскохозяйственной группы сейчас пользуются огромным спросом во всем мире, и белорусские производители активно «эксплуатируют» благоприятную конъюнктуру для выхода на рынки дальнего зарубежья и укрепления позиций в странах-соседах.

Какая продукция пользуется наибольшим спросом у зарубежных участников торгов?

В целом, если говорить о товарных позициях, то самыми востребованными являются пиломатериалы. Из всего объема экспорта за полугодие на них приходится 67%, или около 230 млн USD.

На втором месте идет рапсовое масло, свекловичный жом и меласса с суммой сделок более 40 млн USD. Кроме того, сейчас активно развиваем экспорт шкур крупного рогатого скота и дубленого полуфабриката «вет-блю». В качестве покупателей в биржевых торгах регулярно участвуют компании из Российской Федерации, Украины, Литвы, Польши, Великобритании, Швейцарии, Италии и США. С начала года иностранные компании приобрели данную продукцию более чем на 3 млн USD.

А что насчет новых товарных позиций?

С точки зрения экспорта самой перспективной группой товаров для нас, безусловно, являются нефтепродукты. До недавнего времени эта продукция поставлялась на внешние рынки через собственную электронную площадку концерна «Белнефтехим», но в начале этого года было принято решение о передаче данного направления БУТБ.

Перевод экспортных торгов нефтепродуктами на биржевую площадку обусловлен целым рядом причин. Во-первых, продукция химии и нефтехимии – это классический биржевой товар, который успешно торгуется на многих биржах мира. В этом отношении хороший пример – Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа. Сегодня через эту площадку реализуется каждая пятая тонна про-





изводимого в России топлива. При этом обеспечивается абсолютно прозрачный механизм ценообразования. Это, кстати, вторая причина, почему экспорт нефтепродуктов целесообразнее осуществлять через БУТБ.

Биржа аккумулирует весь спрос и предложение, позволяя участникам торгов в конкурентной борьбе формировать справедливые рыночные цены. Отсюда главное преимущество для белорусских экспортеров нефтепродуктов – возможность дороже продать свой товар, выбрав самое выгодное предложение от потенциальных покупателей. И чем больше таких покупателей, тем выше экспортные котировки. Здесь бирже тоже есть что предложить. В настоящее время на БУТБ аккредитованы более 5 тыс. компаний – нерезидентов Республики Беларусь из 64 стран. То есть, продавая нефтепродукты через биржу, предприятия нефтехимической отрасли смогут диверсифицировать рынки сбыта, а БУТБ, имея значительный опыт привлечения и работы с зарубежными клиентами, при этом в определенной степени возьмет на себя вопросы маркетинга и продвижения белорусской продукции.

Еще один немаловажный фактор – БУТБ обладает мощной материально-технической и технологической базой, которая постоянно развивается с учетом актуальных тенденций в сфере информационных технологий и электронной торговли. Специально под проведение торгов нефтепродуктами биржей в тесном взаимодействии с участни-

ками рынка разработан новый программный комплекс, отвечающий всем современным требованиям. Он имеет удобный, интуитивно понятный интерфейс и поддерживает мультиязычность. Рассчитываем, что это также будет способствовать повышению эффективности экспорта стратегических для Беларуси товаров.

Вы упоминали, что биржа активно работает над диверсификацией экспорта. Конкретизируйте, пожалуйста. Какие рынки вы считаете наиболее интересными с точки зрения развития биржевой торговли?





Несмотря на то что наш девиз «Будь с нами – торгуй со всем миром», охватить все уголки земного шара не только невозможно, но и нецелесообразно. Поэтому приходится расставлять приоритеты. Разумеется, в первую очередь это страны-соседи: Россия, Литва, Латвия, Польша, Украина. Какими бы ни были наши внешнеэкономические амбиции, фактор географии все-таки играет решающее значение и, скажем, Канада никогда не превзойдет Россию по объему биржевого товарооборота. Поэтому, с одной стороны, мы расширяем свое присутствие на традиционных рынках, а с другой – предлагаем свои услуги компаниям из стран, которые не только о биржевой

торговле, но и о Республике Беларусь имеют весьма отдаленное представление. Попробую пояснить свою мысль на конкретных примерах. Допустим, в той же России, кроме изъезженных нами вдоль и поперек Смоленской, Брянской и Псковской областей, есть еще отдаленные регионы, которые рады были бы торговать с белорусскими предприятиями, но не знают, как это организовать. Хабаровский край, Магаданская область, Республика Якутия, Чукотский автономный округ... Здесь можно расширяться до бесконечности, тем более что контракты с компаниями из этих регионов на бирже уже заключались.

Что касается «экзотических» направлений, то нам очень интересны страны Северной Африки, которые входят в список крупнейших мировых импортеров пиломатериалов. В частности, Египет закупает большие объемы лесопроductии, в том числе из Беларуси. Рынок там очень емкий, и мы уже успешно начали его осваивать. Сейчас у нас аккредитованы 5 египетских компаний. Конечно, это совсем немного, зато все они регулярно участвуют в торгах и совершают сделки. Надеемся в скором времени аккредитовать брокера в Египте, тогда, я уверен, темпы роста товарооборота заметно ускорятся.

Ближний Восток – еще один крайне перспективный рынок. Ведь там сейчас настоящий строительный бум. Иран, Сирия, Ливан, Пакистан – все они испытывают потребность





в пиломатериалах, и мы готовы ее удовлетворить, даже если для этого придется привлекать на торги дополнительный ресурс из России или Украины. Впрочем, признаюсь, работать с этим регионом непросто: все же сказывается языковой барьер и национальные особенности ведения бизнеса. Поэтому, как я уже говорил, нам очень нужен надежный партнер в этой части света. Через него нам было бы намного легче популяризировать биржевую торговлю в странах «дальней дуги».

Не забываем мы и про Европейский континент. Здесь первостепенное значение для нас имеет рынок Соединенного Королевства. Кстати, в этом году он по-настоящему «выстрелил». По результатам полугодия мы получили более чем десятикратный рост экспорта в Великобританию, причем британцы покупали не только белорусскую пилопродукцию, но и полуфабрикат «вет-блю». В рамках развития этого направления мы вскоре начнем проводить специальные торговые сессии, где все лоты реализуются с доставкой в основные порты Великобритании. Мы уже реализовали аналогичный проект для китайского рынка, и результаты превзошли все наши

ожидания. Рассчитываем, что и среди покупателей из «Туманного Альбиона» этот инструмент будет также востребован.

В свое время БУТБ сделала ставку на брокеров-нерезидентов, которые должны были стать «проповедниками» биржевой торговли за рубежом. Получилось ли реализовать задуманное?

В целях продвижения биржевого механизма в международном бизнес-сообществе, в 2016 г. по инициативе БУТБ в Закон «О товарных биржах» были внесены изменения, позволившие иностранным компаниям выступать в качестве биржевых брокеров. Это профессиональные участники торгов, которые оказывают своим клиентам услуги по проведению торгово-закупочных операций на БУТБ. Услугами брокеров, как правило, пользуются иностранные компании, предпочитающие не выделять персонал для прямого участия в торгах. Им проще дать соответствующие указания брокеру и ни о чем не беспокоиться. Дополнительно брокеры могут оказывать услуги по контролю качества и доставке приобретенных товаров до места нахождения клиента.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Так вот, управление ВЭД как раз и занимается координацией работы уже аккредитованных на БУТБ иностранных брокерских фирм, а также привлекает новых брокеров для представления интересов биржи на перспективных рынках. Ведь кто лучше иностранного брокера будет знать правила ведения бизнеса в стране работы? При этом положительным фактором также является отсутствие языкового барьера и общий с местными предпринимателями менталитет.

Всего на июнь 2021 г. брокерская сеть БУТБ за рубежом насчитывает 10 компаний из Литвы, Латвии, Польши, Германии, Китая, России, Эстонии и Израиля. За первое полугодие брокеры-нерезиденты заключили в своих интересах и интересах клиентов сделок на сумму более 70 млн USD.

Кроме работы непосредственно с бизнес-кругами, БУТБ сотрудничает и с межбиржевыми структурами. К таковым можно отнести, допустим, Ассоциацию фьючерсных рынков и Международную ассоциацию

бирж. Каков эффект от представительства в этих союзах?

Членство в подобных международных объединениях дает выход на мировую арену, возможность заявить о себе. К слову, на одном из последних заседаний Ассоциации фьючерсных рынков высказано много лестных слов в наш адрес, потому что мы работаем с реальным товаром. То есть любые спекулятивные риски в сделках исключены. У многих членов Ассоциации это направление развито не так хорошо. Кстати, в 2020 г. очередное заседание представителей бирж – участниц АФР должно было проходить в Минске, но из-за пандемии это мероприятие пришлось перенести на 2022 г. Так что будем рады организовать достойный прием для наших зарубежных коллег.

Говоря о межбиржевом сотрудничестве, нельзя не упомянуть Международную ассоциацию бирж стран СНГ. В ней представлены крупнейшие валютно-фондовые и товарные биржи, функционирующие на постсоветском пространстве.





В рамках МАБ СНГ мы обсуждаем актуальные проблемы, обмениваемся информацией, реализуем совместные проекты. Например, в этом году вышел первый выпуск сборника биржевой статистики, охватывающий огромный массив данных по рынкам большинства стран-участниц.

Согласитесь, ситуация с пандемией подстегнула маркетинговые службы многих предприятий пересмотреть свою деятельность и «вернуться лицом» к клиентам. В том числе и в вопросах логистики. Если говорить о бирже, какая тенденция сейчас наметилась и какие лоты более востребованы – с доставкой до конечного потребителя или нет?

В качестве наглядного примера приведу ситуацию с реализацией продукции лесохозяйственного сектора в Китае. Традиционно львиная доля белорусских пиломатериалов поставлялась в страны Евросоюза, однако из-за введения карантинных мер и закрытия границ отечественные экспортеры начали испытывать трудности со сбытом. Закономерно встал вопрос о поиске альтернативных экспортных направлений. Так получилось, что Китай первым оправился от последствий пандемии, поэтому именно на нем было решено сосредоточить усилия. И биржевой механизм пришелся здесь как нельзя кстати. Еще до начала пандемии мы успели запустить с нашими логистическими партнерами пилотный проект – отправку лесоматериалов железной дорогой контейнерами в Китай. Данная схема была предложена китайским потребителям в рамках инициативы «Один пояс, один путь», которая предусматривает определенные субсидии от китайского правительства на обратные железнодорожные перевозки. В результате стоимость доставки железнодорожным транспортом получилась примерно такой же, как если бы товар шел к покупателю по морю. К тому же сроки доставки в случае с железной дорогой гораздо меньше: 16 дней вместо полутора месяцев. И это с учетом таможенного оформления. Кроме того, для развития китайского направления была введена отдельная торговая сессия, о которой я уже говорил выше. То есть доста-

точно приложить определенные усилия – и даже самый сложный проект можно сдвинуть с мертвой точки и заставить приносить дивиденды.

В целом стратегией развития БУТБ на ближайшие годы предусмотрено увеличение доли компаний из дальнего зарубежья в биржевом товарообороте. В рамках достижения этой цели на сегодняшний день сняты все барьеры для выхода на биржевой товарный рынок Республики Беларусь. В частности, плата за выдачу электронной цифровой подписи была отменена еще в конце 2019 г., а упрощенный порядок аккредитации введен в отношении целого ряда стран Европы и Азии. Так что теоретически резиденты этих стран смогут принять участие в торгах буквально в день подачи документов. Для сравнения: ранее эта процедура нередко растягивалась на несколько недель или даже месяцев.



Количество аккредитованных компаний в 1-м полугодии 2021 г.

26 200 участников
всего **+1 244** НОВЫХ

5 206 нерезидентов **+270** НОВЫХ

ТОП-5 стран по количеству аккредитованных компаний





География биржевого экспорта в 1-м полугодии 2021 г.

Сумма сделок, млн USD



ВРЕМЯ ПЕРВЫХ



Чжан Яньцзюнь,

Директор Kangkai Zhiguan (Heze)
Industrial Development

«Быть первым – а ваша компания входит в число первых аккредитованных на бирже брокеров из Китая – всегда тяжело. Однако я уверен, что тот путь, который мы с вами вместе начинаем, будет не только взаимовыгодным, но и интересным с точки зрения развития бизнеса и реализации новых возможностей».



С таким приветственным словом председатель правления БУТБ Александр Осмоловский обратился 15 апреля 2021 г. к господину Чжану Яньцзюню – директору китайской компании Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development, которой в тот день официально был вручен сертификат биржевого брокера. Из-за ограничений, связанных с пандемией COVID-19, торжественная церемония прошла в режиме видеоконференции, но это нисколько не отразилось на воодушевленном настроении участников мероприятия и их желании совместно заниматься претворением в жизнь чрезвычайно важного для обеих стран проекта – формирования и развития белорусско-китайского биржевого товарного рынка.

С тех пор минуло три месяца. И все это время биржевой товарооборот с Китаем демонстрировал стабильно высокие темпы роста. Как можно догадаться, определенную роль в этом сыграла и компания Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development.

О том, как работает китайскому брокеру на белорусской бирже, какие «шишки» он уже успел набить и что планирует делать в ближайшем будущем, мы поговорили с Чжаном Яньцзюнем – руководителем Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development.

Господин Чжан, насколько мне известно, в Китае к биржевой торговле относятся весьма настороженно. Как вы решились аккредитоваться на белорусской бирже? Чем вас привлекла наша электронная торговая площадка?

На мой взгляд, главное преимущество биржи для иностранных компаний – эффективный доступ к белорусскому рынку. Дело в том, что, когда ты только начинаешь бизнес в чужой стране, обычно очень трудно искать деловых партнеров – в моем случае продавцов. Кроме того, немало времени уходит на изучение местного рынка, его правил и «подводных камней». А ведь еще нужно наладить взаимоотношения





с поставщиками, позаботиться о контроле качества товара и логистике доставки. В этом плане работать через биржу однозначно проще: правила игры четко прописаны, в торгах участвуют все крупнейшие поставщики, купить товар можно буквально в один клик, а исполнение сделок строго контролируется. Что касается непосредственно торговой площадки, то мне кажется, что она очень грамотно спроектирована. Сразу видно, что разработчики стремились сделать максимально удобный и простой в использовании продукт. Здесь все настолько логично и интуитивно понятно, что, пройдя базовый курс обучения, уже можно спокойно участвовать в торгах. К тому же на сайте биржи размещена большая подборка обучающих видеороликов и инструкций по всем основным направлениям деятельности биржи, что значительно облегчает процесс освоения навыков биржевой торговли. Ну и еще один важный для меня момент: сотрудники биржи всегда готовы помочь и стараются идти навстречу клиенту. Так что при возникновении каких-либо вопросов я могу в любое время обратиться на биржу

и получить оперативную консультацию, причем на моем родном языке.

С какими трудностями вы столкнулись при работе на бирже и как справились с ними?

Сразу скажу, что каких-то непреодолимых трудностей, к счастью, не было – обычные рабочие моменты. Например, после совершения первой сделки я не сразу сообразил, как высвободить заблокированный задаток, чтобы участвовать в следующей торговой сессии. Однако с помощью специалиста биржи этот вопрос быстро разрешился. Кроме этого, ничего, наверное, и не припомню. Даже разница во времени не доставляет особых неудобств. Как правило, я успеваю «отторговаться» в течение рабочего дня.

Не секрет, что в последние годы Китай постепенно переориентируется с чистого экспорта на внутреннее потребление. Учитывая емкость китайского рынка, нередко можно услышать, что Китай способен купить все. Так ли это?



Думаю, что в связи с пандемией коронавируса и ее последствиями для мировой экономики каждая страна будет корректировать свою стратегию развития, чтобы лучше адаптироваться к новым условиям. Китай – густонаселенная страна с огромным внутренним рынком. Видимо, поэтому и сложилось впечатление, что нам можно продать все что угодно в неограниченном количестве. Отчасти это правда – в последние годы на фоне повышения уровня жизни китайцы действительно стали больше покупать иностранных товаров, но это не значит, что мы скупаем все без разбора. На самом деле люди в Китае, равно как и в других странах, покупают лишь то, что им нужно, и желательна по хорошей цене. К примеру, я покупаю в Беларуси пиломатериалы не потому что они какие-то особенные, а потому что мне это выгодно. По этому принципу работает весь китайский бизнес, и, возможно, именно поэтому Китай сейчас является второй по размеру экономикой в мире.

Как вы оцениваете экспортный потенциал Республики Беларусь? Какие белорусские товары наиболее конкурентоспособны на китайском рынке?

Потенциал, безусловно, хороший, и результаты экспортных биржевых торгов это подтверждают. На бирже работают компании из многих

стран мира, и даже в период пандемии объемы и география биржевой торговли постоянно расширяются. Если говорить конкретно о китайском рынке, то я считаю, что белорусские пиломатериалы и сельскохозяйственные товары обладают высокой конкурентоспособностью. Благодаря хорошему качеству и разумной стоимости они могут легко поспорить с аналогичной продукцией из других стран. Поэтому при разработке стратегии выхода на рынок Китая я бы сконцентрировал внимание именно на эти двух направлениях.

Поделитесь планами работы на биржевой площадке. Собираетесь ли расширять свой бизнес?

Разумеется, хотим постепенно увеличивать объем закупок товаров на биржевой площадке. В первую очередь это, конечно, пиломатериалы, хотя, как я уже отмечал, весьма перспективным видится сельскохозяйственный сегмент. Поэтому следующий шаг – участие в торгах по секции сельхозпродукции. Плюс совсем недавно мы получили сертификат биржевого брокера, который дает право привлекать на биржу новые компании из Китая. Это тоже довольно интересное направление, и уже в самое ближайшее время мы планируем вплотную им заняться.





Какой бы совет вы дали своим коллегам в Китае? Как сделать работу на бирже максимально эффективной?

По-моему, биржа – это идеальное место для успешного старта и развития бизнеса в Беларуси. Если нужно оперативно найти белорусского поставщика и при этом минимизировать риски, то лучшего решения, чем биржа, не придумаешь. В то же время следует обратить внимание на некоторые нюансы. В частности, для экономии времени и во избежание проблем еще до начала торгов я рекомендую тщательно изучить все условия интересных вам заявок на продажу от белорусских поставщиков, предварительно установить шаг повышения цены и максимальную стоимость товара, которую вы готовы заплатить. Помимо этого, когда биржевая сделка уже совершена, важно своевременно зарегистрировать договор купли-продажи на бирже, а затем надлежащим образом исполнить свои обязательства перед продавцом. Ну и последний момент: при возникновении любых вопросов не стесняйтесь обращаться к сотрудникам биржи за помощью. Это избавит от многих проблем и сделает вашу работу на биржевой площадке комфортной и эффективной. Поверьте, профессиональный совет лишним не будет.





БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ БЕЛАРУСЬ-КИТАЙ

Белорусская универсальная
товарная биржа – это:

Прямой доступ к 21 000 белорусских компаний
Выход на рынок Евросоюза через транзитные сделки
Доставка товаров в любую точку Китая
Консультации и техподдержка на китайском языке

Бесплатно

Аккредитация
Обучение
Программное обеспечение
Участие в торгах
Контроль исполнения сделок

Цифры и факты

Рост товарооборота с Китаем в 10 раз
Лидеры продаж – пиломатериалы,
рапсовое масло, сахар, металлопрокат
45 активных участников торгов из Китая
2 аккредитованных брокера в Китае

交易所商业 白俄罗斯和中国

白俄罗斯大宗产品交易所 – (英文简称 “BUCE”):

与 21000 家白俄罗斯企业直接对接
通过间接交易进入欧洲市场
货品运输到中国的任何地点
中文专业本地客服：咨询、技术支持、伴随服务

免费服务 入住手续
交易培训
交易软件
参与交易
交易监督管理

事实和数据

中国与白俄罗斯贸易总额同比增长 10 倍
热销商品：木材、菜籽油、白砂糖、金属
45 家中国入住企业
2 家中国认证经纪公司

+375 17 309 32 05
www.butb.by/ch/

Наша команда
我们的团队



巴明

Глеб Добринин

+8615629003443 微信
g.dobrinin@butb.by



微信图片

20210607154428



安娜

Анна Адамова

+375447570615 微信
a.adamova@butb.by



微信图片

20210607154615



Самые популярные
товарные позиции экспорта
в 1-м полугодии 2021 г.

пиломатериалы



лом и отходы
металлов

рапсовое масло



цемент

Крупнейшие экспортные сделки,
совершенные в 1-м полугодии 2021 г.



95 тыс. т
цемента
на сумму **4,4** млн
USD
(11.02.2021)



30 тыс. куб. м
пиломатериалов
на сумму **8,8** млн
USD
(16.06.2021)



2,5 тыс. т
рапсового масла
на сумму **2,8** млн
USD
(16.03.2021)



Самые популярные товарные позиции импорта в 1-м полугодии 2021 г.

черные металлы
и изделия из них



шроты
масличных

цветные металлы
и изделия из них



уголь

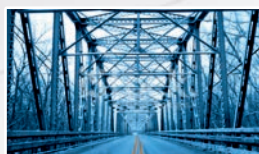
Крупнейшие импортные сделки, совершенные в 1-м полугодии 2021 г.



150 тыс. т
угля
на сумму **7,7** млн
USD
(12.03.2021)



7 тыс. куб. м
соевого шрота
на сумму **4,3** млн
USD
(21.01.2021)



598 т
**металлоконструкций
пролетного строения**
на сумму **1,6** млн
USD
(07.05.2021)

СТРАХОВКА ДЛЯ БИЗНЕСА



Марис Залитис,
Директор SIA Vudlande

SIA Vudlande – латвийское лесопильное и деревообрабатывающее предприятие полного цикла. Работает с 1994 г. и включает в себя лесохозяйственное подразделение, которое управляет принадлежащими компании лесными угодьями, и лесопилку, оснащенную современным оборудованием и использующую передовые технологии в сфере деревообработки.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Компания выполняет весь спектр работ – от заготовки бревен, распиловки, сушки и строгания до обработки под давлением и доставки готовой продукции непосредственно на склад покупателя.

SIA Vudlande считается одним из ведущих производителей пиломатериалов премиум-класса в Латвии, из года в год обеспечивая превосходное качество продукции и высокий уровень сервиса.

Вместе с тем мало кто знает, что значительная часть пилопродукции, реализуемой под брендом «Vudlande», имеет белорусское происхождение, а сама компания входит в пятерку крупнейших покупателей пиломатериалов на биржевых торгах БУТБ. Что привело SIA Vudlande на белорусскую биржу и почему на протяжении многих лет, несмотря ни на что, предприятие регулярно участвует в торгах? Об этом мы спросили руководителя SIA Vudlande Мариса Залитиса.

Марис, с биржей вы сотрудничаете уже порядка 7 лет. То есть стаж в этой сфере у вас более чем солидный. Ну и, судя по объемам сделок, на биржевой площадке вас пока что все устраивает. А помните, как все начиналось? Зачем понадобилось успешному латвийскому предприятию постигать премудрости биржевой торговли?



С биржевой торговлей я познакомился благодаря вашему первому иностранному брокеру и по совместительству моему хорошему другу – Андрису Спулису. Именно он буквально за руку привел меня на биржевую площадку. Для этого мы с коллегами специально ездили в Минск, общались с тогдашним руководством и сотрудниками биржи, смотрели, как проходят торги – в общем, пытались понять, насколько нам подходит такая схема закупок древесины и стоит ли нам во все это ввязываться.



Ну и как? Не пришлось потом жалеть, что все-таки ввязались?

Нет, ни разу не пожалел, так как, в принципе, знал, на что иду. Ведь еще до поездки в Беларусь Андрис нам все подробно рассказал, показал и объяснил, поэтому на встречу с администрацией биржи мы пришли уже подготовленными и не задавали глупых вопросов. Мы сразу поняли, что биржа не посредник, а лишь инструмент ведения торговли, причем достаточно эффективный. И это не пустые слова. Благодаря бирже мы с 2014 г. успешно закупаем белорусскую лесопroduкцию: сначала кругляк, а потом пиломатериалы, после того как был введен запрет на экспорт необработанной древесины. По итогам полугодия сумма сделок составила около 15 млн EUR. Считаю, что это неплохой показатель и сотрудничеством с биржей я в целом очень доволен.

Марис, как известно, биржа предоставляет своим клиентам выбор: торговать самостоятельно или через биржевого брокера. Как работаете вы и почему?

Мы выбрали первый вариант. У нас есть свой трейдер, который по доверенности заключает сделки от имени нашей компании. Для этого он проходил обучение в Минске, сдавал экзамены и сегодня делает свою работу на высоком профессиональном уровне. Это очень ответственный и добросовестный человек, который ни разу нас не подвел. Даже сейчас я его звал с собой на интервью, а он говорит: «Не могу – у меня же торги». Так что пока мы с вами беседуем, он покупает очередную партию пиломатериалов. Поэтому необходимости работать через брокера у нас нет. А зачем? Языковой барьер отсутствует, разобраться в торговой системе несложно, торги проходят в режиме





онлайн, к тому же лучше нас все равно никто не знает, сколько и какая продукция деревообработки нам нужна. В общем, пока обходимся без помощи брокеров, ну а как будет дальше – посмотрим.

Хорошо, а если сравнить работу на бирже с внебиржевыми сделками: что, на ваш взгляд, выгоднее и эффективнее?

Для меня основные преимущества биржевой торговли – это безопасность и надежность. Биржа выступает гарантом исполнения обязательств по сделке, и это очень важно, особенно, когда контрагенты – резиденты разных государств. Трансграничная торговля всегда связана с рисками, а биржа как раз помогает их минимизировать. В нашем случае, если закупать лесопroduкцию вне биржи, то всегда есть вероятность «нарваться» на недобросовестного поставщика, который, получив предоплату, может отказаться отгружать товар или вообще куда-то исчезнуть. Это лишняя головная боль и проблемы, которые нам, естественно, не нужны. Поэтому нам выгоднее заплатить небольшой биржевой сбор, но быть уверенными, что сделка будет исполнена и нас, как говорится, никто не «кинет». До прихода на биржу у нас было несколько таких неприятных ситуаций, а с тех пор как мы стали закупаться на биржевых торгах, никто нас ни разу не подвел. За это мы очень благодарны, так как даже если и возник-

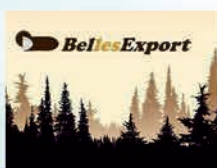
нут какие-то мелкие нюансы, биржа их оперативно устраняет и оказывает необходимую поддержку. Так что ответ на ваш вопрос – да, работать через биржу выгоднее, чем по внебиржевым схемам. Мы это испытали на себе и готовы советовать другим.

Ну и в завершение беседы: как ветеран биржевого дела, какое бы напутствие вы дали латвийской компании – новичку в биржевом деле?

Я бы сказал, что не нужно сомневаться. На бирже все достаточно хорошо организовано и созданы все условия для эффективной работы. Главное – доверять своему партнеру и выполнять свои обязательства. Наверное, это универсальный совет для любого бизнеса: будь честным и относись к деловому партнеру так, как ты хотел бы, чтобы он относился к тебе. Тогда все у вас будет замечательно. В целом же я очень доволен тем, как развивается наше сотрудничество с биржей, и за годы нашего партнерства я не припомню никаких серьезных проблем. Ну а мелкие решались в рабочем порядке. Единственное, возможно, чего не хватает, так это лотов стандартного объема со стандартным базисом поставки. На мой взгляд, это упростило бы работу на бирже. А в остальном, как я уже говорил, меня все устраивает и о том, что в свое время пришел на биржу, я несколько не жалею.

Крупнейшие экспортеры по результатам 1-го полугодия 2021 г.

УП «Беллесэкспорт»



- Работает с 1995 г.
- Один из крупнейших экспортеров белорусской лесопроductии
- Представляет интересы 98 организаций лесной отрасли, подведомственных Министерству лесного хозяйства Республики Беларусь
- Лидер рейтинга биржевых брокеров БУТБ

УП «Витебская лесопилка»



- Работает с 2003 г.
- Один из ведущих производителей обрезных пиломатериалов в Республике Беларусь
- Экспортирует готовую продукцию в ЕС, США, Индию, Китай, Японию

ИООО «СВУДС экспорт»



- Работает с 2011 г.
- Входит в состав литовского холдинга «VMG Group»
- Занимается производством пиломатериалов, изготовлением мебели и выпуском древесных топливных гранул (пеллет)



Крупнейшие импортеры по результатам 1-го полугодия 2021 г.

Управляющая компания холдинга «БЦК»



- Работает с 2014 г.
- Ведущий производитель стройматериалов в Республике Беларусь
- Объединяет 26 предприятий строительной отрасли во всех регионах страны
- Основные рынки сбыта: Польша, Прибалтика, Россия, Украина

Управляющая компания холдинга «Бобруйскагромаш»



- Работает с 1974 г.
- Крупнейший производитель сельскохозяйственных машин и приспособлений в Восточной Европе
- В состав холдинга входят 7 предприятий, специализирующихся на выпуске сельхозтехники и промышленного оборудования
- Готовая продукция поставляется на рынки более 50 стран

ОАО «Беларуськалий»



- Работает с 1958 г.
- Один из крупнейших производителей калийных удобрений в мире
- Объединяет 5 рудоуправлений, 4 сильвинитовые обогатительные фабрики и 6 рудников
- Готовая продукция поставляется на рынки более 120 стран

БИРЖА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



В эпоху цифровой трансформации всех отраслей экономики информационные технологии выходят на передний план как один из основополагающих факторов успеха любого бизнеса. Причем размер не имеет принципиального значения. Это может быть как небольшое семейное кафе в спальном районе, решившее внедрить систему автоматической обработки заказов, так и огромный промышленный холдинг, где «оцифровано» все – от процесса закупки сырья и комплектующих до логистики и маркетинга. Вот и современная биржа представляет собой органичное сочетание двух элементов: команды высококвалифицированных специалистов и электронной торговой системы. При этом, учитывая темпы развития технологий искусственного интеллекта, роль человеческого фактора будет постепенно снижаться, а значит инвестиции в программное обеспечение – это, по сути, инвестиции в будущее биржевой торговли.



Для БУТБ технологическая составляющая всегда была одним из ключевых конкурентных преимуществ, поэтому в соответствии с Программой развития биржи на 2021-2025 гг. в настоящее время разрабатывается **новая торговая система (НТС) для организации и проведения торгов биржевыми товарами и услугами.**

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НТС

Цель разработки НТС – унификация и совершенствование инструментального и технологического обеспечения процесса торгов товарами и услугами, что сделает возможным решение ряда важнейших задач по основным направлениям развития биржи, а именно:

- *создание и внедрение нового программно-технического комплекса, позволяющего участникам биржевых торгов максимально удобно и эффективно заключать сделки и контролировать их исполнение;*
- *повышение клиентоориентированности биржи путем комплексной автоматизации процессов взаимодействия с участниками торгов и внедрения единой точки входа в торговую систему;*
- *рост товарооборота БУТБ и его диверсификация за счет привлечения новых клиентов, расширения номенклатуры товаров и услуг, а также формирования новых биржевых рынков.*

Настраиваемость и масштабируемость НТС позволит обеспечить:

- *проведение и участие в торгах с любых устройств (в т.ч. мобильных) под управлением различных операционных систем в режиме реального времени;*
- *проведение торгов любыми товарами и услугами;*
- *проведение любых видов торгов с минимальной модернизацией программного обеспечения;*
- *исключение дублирования одних и тех же функций в разных программных модулях;*
- *различные способы аутентификации пользователей;*
- *обязательное использование ЭЦП для подписания документов на этапе оформления результатов торгов и при необходимости направления иных документов.*

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ НТС

Разработка НТС осуществляется с учетом следующих принципов:

мультиязычность – проведение торгов на русском и английском языках с возможностью дальнейшего расширения количества языков через настройки;

модульность – группировка логически связанных и функционально законченных частей НТС в отдельные модули, что позволит обновлять или заменять любой из них без изменения остальных модулей системы, а также оперативно добавлять новые модули при дальнейшем расширении функционала НТС;

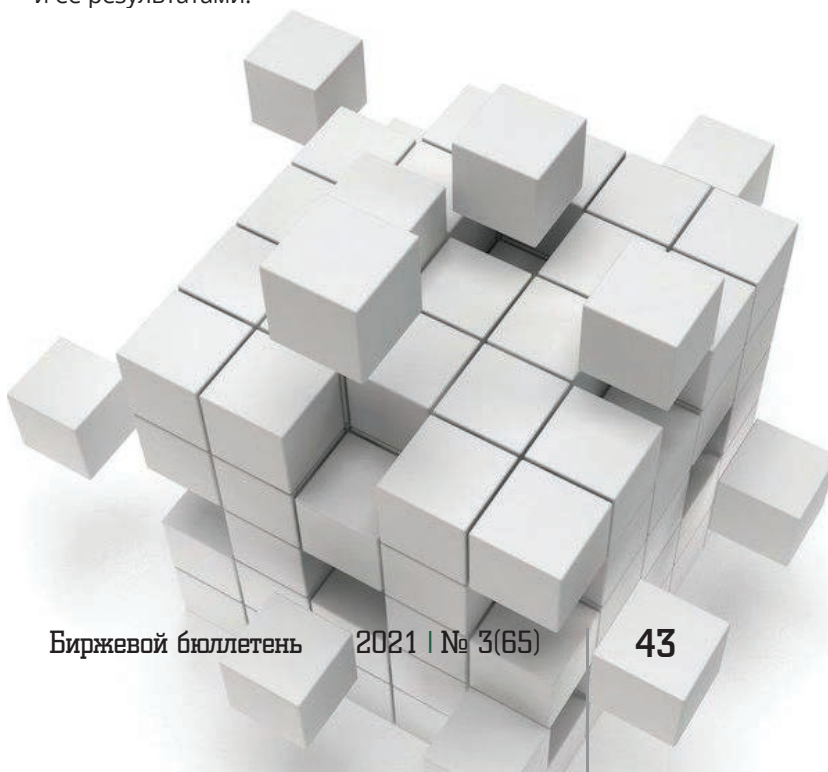
расширяемость – возможность добавления и обновления функций путем настройки имеющихся программных и (или) технических средств или их минимальной доработки;

системность – обеспечение целостности НТС за счет наличия логических связей между ее структурными элементами;

совместимость – обеспечение взаимодействия НТС с внутренними и внешними системами;

технологичность – использование современных технологий разработки программного обеспечения, упрощающих последующую модернизацию и техническое сопровождение НТС;

эффективность – достижение рационального соотношения между затратами на разработку и ее результатами.



ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ НТС

При разработке и внедрении НТС применяется подход поэтапной модернизации.

Первый этап – разработка и ввод в эксплуатацию программного обеспечения для подсистем ведения нормативно-справочной информации, каталогизации товаров, управления торговыми сессиями и заявками (подсистемы подготовки к торгам) по выбранному товарному направлению (нефтепродукты, перспективные товары).

Второй этап – разработка и ввод в эксплуатацию программного обеспечения для проведения торгов по выбранному товарному направлению.

Третий этап – последовательное применение разработанных механизмов и решений для всех торговых направлений.

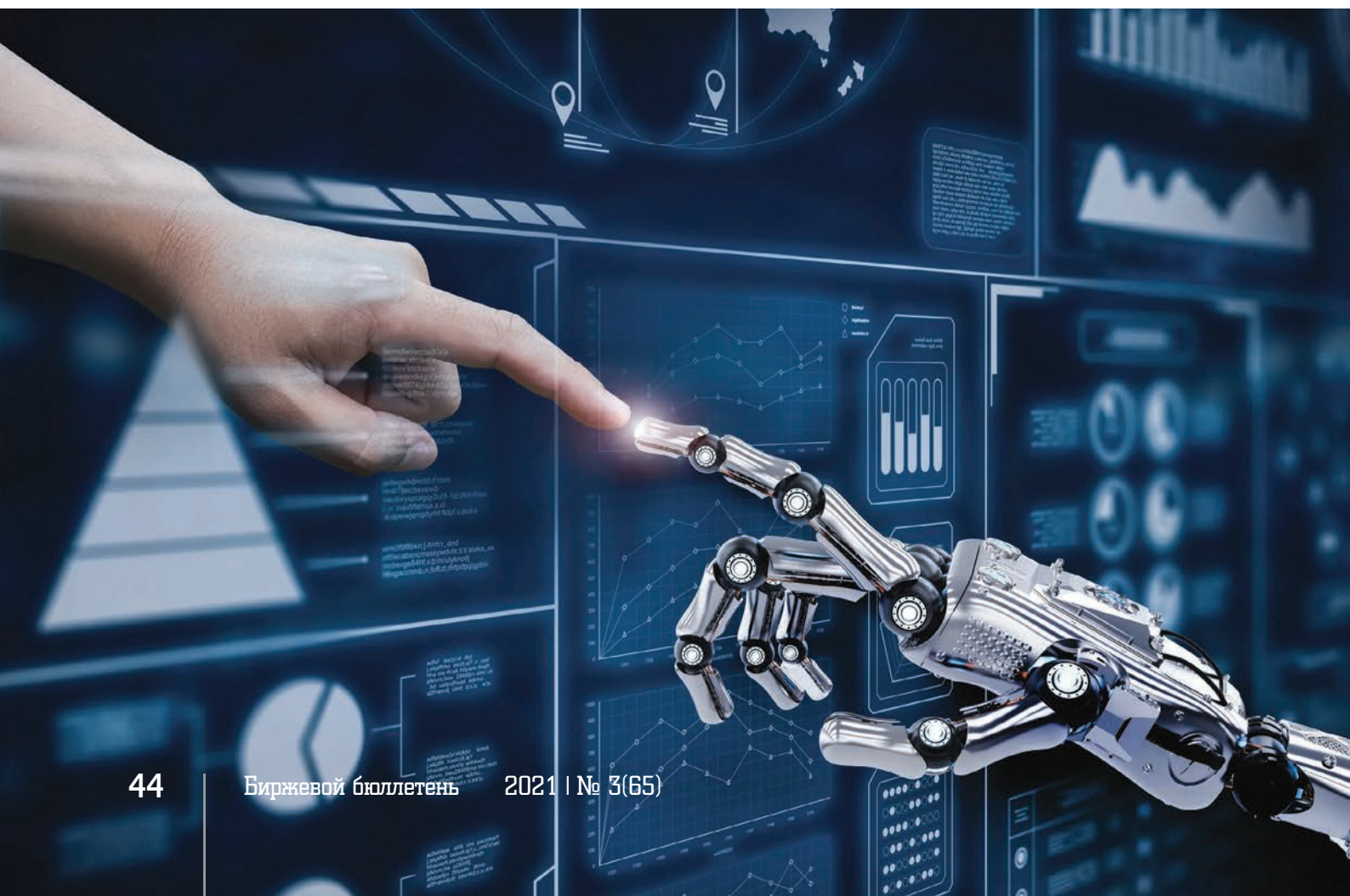
В настоящее время в веб-приложениях уже реализованы функции ряда подсистем.



ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА МУЛЬТИЯЗЫЧНОСТИ

Разработка НТС осуществляется с учетом реализации принципа мультиязычности, который предполагает, что в НТС будет обеспечена возможность проведения торгов на русском и английском языках (на первом этапе) с возможностью добавления новых языков (в дальнейшем).

При этом клиентское программное обеспечение будет поддерживать возможность выбора «на лету» языка интерфейса и отображения данных.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВИДА РЕШЕНИЯ НТС

Вид решения для подсистем (элементов) НТС определяется на основании следующих параметров:

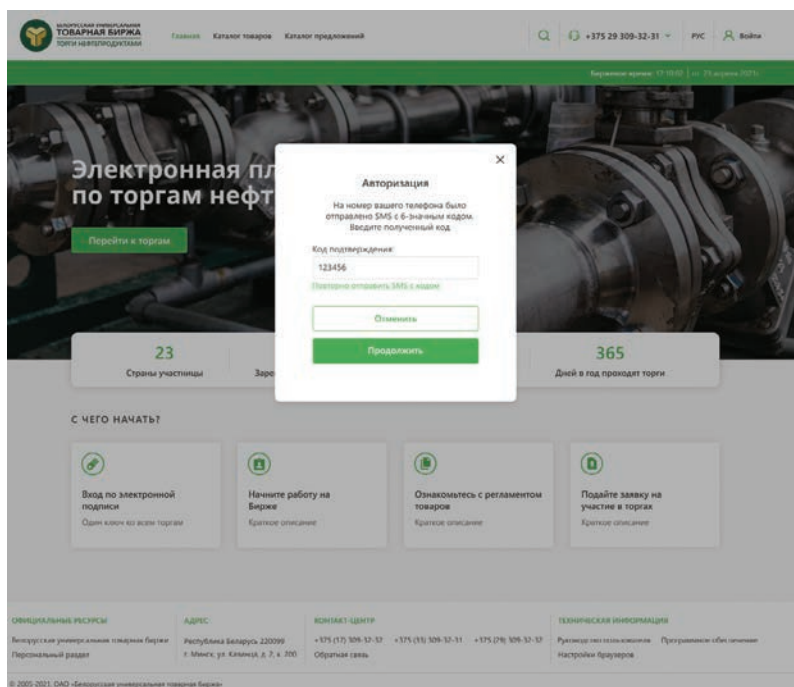
- функциональность,
- безопасность,
- доступ к сети,
- нагрузка,
- обновление,
- инструменты разработки,
- простота сопровождения,
- масштабируемость.

С учетом вышеперечисленных параметров для НТС предусматривается реализация посредством веб-приложений:

- функций участника биржевой торговли подсистем подготовки к торгам;
- функций участника биржевой торговли и работника биржи подсистемы проведения торгов.

Использование мобильного приложения как инструмента для подачи заявок и проведения торгов планируется реализовать в рамках отдельного проекта только после ввода в эксплуатацию НТС.

БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ



ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИОННОЙ СРЕДЫ

В настоящее время биржевое программное обеспечение (в т.ч. для работы с ЭЦП) поддерживает только устройства, функционирующие на базе операционной системы Microsoft Windows. В НТС данное ограничение будет устранено. Так, при условии расширения способов аутентификации пользователей НТС будет поддерживать как устройства с операционной системой Microsoft Windows, так и с иными операционными системами (Linux, MacOS) для выполнения функций, не требующих использования ЭЦП.

Процесс разработки и внедрения НТС планируется полностью завершить в течение ближайших двух лет.





ПОД ЗНАКОМ РОСТА ЦЕН

БИРЖЕВОЙ РЫНОК МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

В 1-м полугодии 2021 г. на биржевых торгах БУТБ белорусскими предприятиями закуплено более 190 тыс. т стального проката (порядка 20% от общего импорта в республику) и около 2 тыс. т изделий из цветных металлов, что сопоставимо с аналогичным периодом прошлого года. В стоимостном выражении оборот вырос в 1,5 и 1,8 раза соответственно.

Биржевые котировки на основные виды стального проката за рассматриваемый период увеличились в 1,4-1,9 раза. При этом наибольшее подорожание было свойственно стальным трубам и листовому прокату – в 1,7-1,9 раза; цены на арматуру, уголок и швеллер выросли в 1,4-1,5 раза. Сглаживанию ценовых колебаний на белорусском биржевом рынке способствовал ценовой коридор на металлопродукцию с фиксированной верхней границей.

Аналогичные тенденции наблюдались и по торгам цветными металлами и изделиями

из них. Готовая продукция из меди (пруток, лист, труба) в первой половине т.г. подорожала в среднем на 25%, стоимость сплавов и изделий из алюминия увеличилась на 30%.

С учетом того, что на биржевых торгах представлена в основном импортная металлопродукция, прежде всего российского производства, динамика белорусских цен в полной мере соответствовала тенденциям на внутреннем рынке России, существенный ценовой рост на котором наблюдается с конца 2020 г.

В первую очередь это связано с ограниченным объемом предложения готовой продукции на рынке, возросшим спросом, подорожанием металлолома (сбор сократился из-за карантина и промышленного спада), протекционистскими мерами, остановкой доменных печей в ряде регионов. В России практически за месяц (ноябрь-декабрь 2020 г.) цены на основную номенклатуру выросли в пределах 20-40% (заметнее всего на арматуру). После небольшого перерыва металл снова стал дорожать, причем еще более высокими темпами.



БИРЖЕВОЙ РЫНОК СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

В течение всего 1-го полугодия 2021 г. биржевой экспортный сегмент белорусского рынка молочной продукции характеризовался положительной ценовой динамикой. В частности, стоимость сливочного масла и сухого обезжиренного молока увеличилась в диапазоне 5-10%.

На фоне благоприятной конъюнктуры рынка белорусские производители молочной продукции активно использовали биржевой механизм продаж, стремясь максимизировать выручку за счет созданной на торгах конкурентной среды. Соответственно, если в аналогичном периоде прошлого года при нисходящем ценовом тренде белорусские предприятия отдавали предпочтение внебиржевым схемам, то в текущем году сумма сделок по реализации сухого молока на экспорт составила 8 млн USD, а сливочного масла – более 9 млн USD.

Основной причиной такой тенденции выступил рост мировых цен, обусловленный снижением объемов производства из-за неблагоприятных погодных условий в странах ЕС и Океании, а также высоким уровнем спроса в странах Азии. Например, на основном для белорусских экспортеров российском рынке стоимость молокопродукции демонстрировала плавный ежемесячный рост на 1-2% и к концу 1-го полугодия увеличилась на 5-10% по сравнению с началом года. Помимо этого, восходящий ценовой тренд поддерживался сохранением в течение всего рассматриваемого периода оптимального уровня остатков у отечественных молокозаводов.

Высокий спрос и активность покупателей на торгах, а также оценки специализированных информационных агентств позволяют прогнозировать продолжение положительной ценовой динамики на молочном рынке в ближайшей перспективе. Вместе с тем следует учитывать возможное влияние рисков, связанных с продолжающейся пандемией.

Ярко выраженная тенденция роста экспортных цен наблюдалась и на биржевых торгах рапсовым маслом. Стоимость этой продукции при-

За март-июнь 2021 г. наибольшее подорожание отмечено в сегменте листового проката и стальных труб. В зависимости от марки стали и типоразмеров цены выросли в среднем на 40-60%. Стоимость арматуры, уголка и швеллера за рассматриваемый период увеличилась на 35%.

На данный момент на белорусском биржевом рынке наблюдается замедление роста цен на металлопродукцию. Покупатели надеются, что ценовой рост все-таки прекратится и в дальнейшем котировки на стальной прокат будут снижаться. В ближайшей перспективе, по данным информагентства «Металлоснабжение и сбыт», существенные изменения не ожидаются. Незначительные колебания цен в зависимости от номенклатуры металлопроката, уровня спроса и предложения, действий основных игроков (например, от принятия решения Европейской комиссией о продлении еще на 3 года импортных квот на стальную продукцию) и других факторов возможны как в сторону повышения, так и в сторону понижения.

бавила 30-40% к уровню начала года. Объемы биржевых сделок по данному направлению в сравнении с 1-м полугодием 2020 г. выросли более чем в 3 раза, до 33 млн USD.

Положительный тренд обусловлен высоким уровнем спроса основных потребителей в условиях дефицита предложения в европейском регионе – основном рынке сбыта белорусского рапсового масла. По данным информационных агентств, низкие запасы рапса, рекордные продажи переработанного продукта в китайском направлении и удорожание иных масличных культур способствовали ежемесячному росту цен на данный товар в среднем на 5-10%.

В 1-м полугодии т.г. биржевой рынок шротов масличных характеризовался разнонаправленными ценовыми тенденциями: ростом стоимости в первые месяцы года и постепенным снижением в дальнейшем. В настоящее время соевый шрот на бирже торгуется в ценовом диапазоне 360-380 USD/т, подсолнечный шрот – 580-600 USD/т. Учитывая ценовые и курсовые колебания, в продажах преобладают мелкие и средние партии, причем количество биржевых сделок выросло более чем на 40%. Кроме того, нельзя не отметить существенный рост объемов биржевых продаж иных кормовых добавок (комбикормов, премиксов, витаминных комплексов и пр. – в 1,7 раза в натуральном выражении), обеспеченный главным образом высоким уровнем спроса сельскохозяйственных организаций и вовлечением отечественных предприятий в торговлю продукцией собственного производства на биржевой площадке.

Дальнейшая динамика цен на продукцию переработки масличных культур будет зависеть от их урожая в 2021 г.

БИРЖЕВОЙ РЫНОК ЛЕСОПРОДУКЦИИ

Одной из главных особенностей биржевых торгов лесопродукцией в 1-м полугодии 2021 г. стала переориентация объемов реализации пиломатериалов с экспорта на внутренний рынок для первоочередного удовлетворения нужд отечественных предприятий. В результате в натуральном выражении экспорт сократился на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 938 тыс. куб. м, в то время как продажи на внутренний рынок выросли в 2 раза, до 53 тыс. куб. м.

Справочно: удельный вес экспорта пиломатериалов через биржу в общем объеме экспорта по итогам января-апреля 2021 г. занимает порядка 50%, доля биржевой реализации на внутреннем рынке пиломатериалов незначительна.

На этом фоне снизились объемы выставленного и проданного древесного сырья на внутреннем рынке. В частности, было реализовано 5,9 млн куб. м круглых лесоматериалов, что на 15% меньше, чем в 1-м полугодии 2020 г., а с учетом годовых торгов и торгов ресурсом I квартала 2021 г. – меньше на 8%. Одновременно заметно вырос спрос на деловую древесину со стороны государственных и частных деревообработчиков. Под влиянием указанных факторов реализация древесного ресурса по результатам отдельных торговых сессий достигает практически 100%.

Несмотря на то, что в натуральном выражении круглого леса на внутренний рынок и пиломатериалов на экспорт было продано меньше, чем в прошлом году, в стоимостном выражении оборот по данным товарам вырос более чем в 2 раза.



Отчасти это связано с растущими из года в год мощностями по переработке древесины и, соответственно, повышенным спросом на нее, что и способствует увеличению стоимости лесосырья и пилопродукции на белорусском рынке.

Кроме того, существенное влияние на удорожание белорусской древесины оказывает увеличение стоимости лесоматериалов на мировом рынке. Так, с середины 2020 г. цены на древесину в зависимости от региона выросли в 2-3 раза. Например, в России пиломатериалы подорожали в 2 раза (по данным Ассоциации деревянного домостроения), в Германии – в 2-2,5 раза (по данным Федерального статистического управления Destatis), в Канаде и США – более чем в 2 раза (по данным Lesprom Network).

Справочно: пиломатериалы обрезные хвойных пород на биржевых торгах на внутреннем рынке подорожали в среднем в 1,5 раза, на экспорт – в 1,7 раза. Котировки на круглые лесоматериалы хвойных пород сорта А, В по итогам биржевых торгов увеличились в 2,5 раза. Более высокими темпами растут цены на низкосортную древесину. В частности, балансы хвойных пород, техсырье и круглые лесоматериалы хвойных пород сорта D подорожали в среднем в 3 раза. Это объясняется частичным перепрофилированием производства со ставших дефицитными (пиловочник) на более дешевые сортименты.

Основное влияние на развитие данной ситуации оказала пандемия и ее последствия. Возрос-

шая потребность в пиломатериалах ввиду значительных инвестиций в деревянное домостроение при одновременном сокращении запасов на складах у основных поставщиков привела к дисбалансу спроса и предложения. Дополнительным негативным фактором стало увеличение расходов на транспортировку наземным и морским транспортом.

При сегодняшних растущих потребностях белорусских предприятий и относительно низком уровне предложения, а также учитывая разгар строительного сезона и высокий уровень спроса на мировых рынках, с большой вероятностью подорожание древесного сырья и пиломатериалов в ближайшей перспективе продолжится.

В рамках урегулирования спроса и предложения некоторые страны принимают ограничивающие меры. Так, правительство Германии в марте 2021 г. одобрило проект постановления об ограничении плановой лесозаготовки в 2021 г., согласно которому допустимая нормативная вырубка ели будет снижена до 85% по всей Германии. В свою очередь, правительство России планирует ввести запрет на экспорт необработанных лесоматериалов хвойных и ценных лиственных пород, а также установить вывозные таможенные пошлины на пиломатериалы с влажностью более 22%.



ЧТО ГОВОРЯТ ИНОСТРАННЫЕ ПАРТНЕРЫ

Алаа Эзз

Генеральный секретарь Федерации
египетских торговых палат (Египет)



«Опыт Беларуси по формированию биржевого товарного рынка, безусловно, ценен для Египта, и мы будем признательны за возможность использовать ваши наработки в этой сфере. Прежде всего нас интересует торговля продукцией сельского хозяйства, поскольку пилотные торги на первой в Египте товарной бирже планируется провести именно по этой группе товаров. Вместе с тем мы готовы взаимодействовать и по другим направлениям, включая поставки белорусской пилопродукции, стройматериалов и товаров промышленного назначения. В целом считаю, что Беларусь и Египет имеют значительный потенциал для взаимовыгодного сотрудничества в области биржевой торговли, и совместными усилиями мы сможем его реализовать».

Александр Романов

Президент Российского союза поставщиков
металлопродукции (Россия)



«Сегодня во всем мире наблюдается рост спроса на металл, и, по мнению аналитиков, он еще не достиг своего пика. Поэтому ценовой фактор будет, безусловно, оказывать существенное влияние на динамику развития рынка металлопродукции в целом и в том числе его биржевого сегмента. Это особенно актуально для Беларуси, которая ежегодно импортирует свыше 2 млн т черного металлопроката для нужд промышленного сектора. В связи с этим важно наладить тесное взаимодействие между российскими и белорусскими предприятиями, обеспечив надежную платформу для взаимовыгодного сотрудничества. Для целого ряда присутствующих здесь компаний такой платформой уже много лет является площадка БУТБ».



Николай Когут



Председатель общественной организации «Ассоциация деревообработчиков и лесозаготовителей Львовщины» (Украина)

«Белорусская универсальная товарная биржа, созданная чисто административным путем для продажи продукции государственных предприятий, превратилась в мощный инструмент внутренней и международной торговли. Особенно интересен опыт БУТБ в сфере реализации лесоматериалов. Услуги биржи настолько удобны, что даже частные деревообрабатывающие предприятия активно выставляют свою продукцию на торги. Таким образом, БУТБ смогла консолидировать крупные объемы и получить доступ к азиатским рынкам, на которые невозможно пробиться мелким компаниям. Цены в ходе торгов растут на 30-40%! При этом удается в достаточно короткий срок формировать товарные партии для отправки морем через Балтику и по железной дороге на Китай. Что могу сказать? Белорусам удалось создать настоящую биржу, а не обычного посредника».



Се Сяюнь



Чрезвычайный и Полномочный Посол Китайской Народной Республики в Республике Беларусь (Китай)

«Прежде всего необходимо расширять ассортимент белорусских товаров, поставляемых в Китай через биржу. Сейчас это в основном пиломатериалы. На мой взгляд, новой точкой роста может стать сельхозпродукция, и в первую очередь продовольствие. Китай заинтересован в импорте высококачественных продуктов питания из Беларуси, и если китайские потребители смогут благодаря биржевым торгам покупать мясомолочную продукцию непосредственно у белорусских производителей, это позволит существенно увеличить объемы торговли между нашими странами. Я в этом не сомневаюсь».



Чжан Яньцзюнь



Директор Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development (Китай)

«Для нас действительно большая честь – представлять интересы биржи в Китае, и мы приложим максимум усилий для популяризации инструментов биржевой торговли на китайском рынке. За годы работы мы завоевали репутацию надежной и добросовестной компании, а наш богатый опыт и широкая сеть деловых контактов позволят оперативно привлекать на биржевую площадку представителей китайского бизнеса. Поэтому у меня нет никаких сомнений в том, что наше сотрудничество с биржей будет успешным, а достигнутые нами совместные результаты внесут весомый вклад в развитие торгово-экономических отношений между Беларусью и Китаем».



Крупнейшие покупатели на биржевых торгах в 1-м полугодии 2021 г.

Malag&Soltau GmbH (Германия)



- Работает с 1994 г.
- Специализируется на международной торговле лесопродукцией
- Крупный поставщик паллетной доски и обрезных пиломатериалов в стран ЕС и Азии

AS Kaamos Timber (Эстония)



- Работает с 2002 г.
- Входит в состав эстонского холдинга «Kaamos Group»
- Реализует пиломатериалы хвойных пород в страны Балтии, Бельгию, Германию, Нидерланды, Польшу

UAB Praslas (Литва)



- Работает с 2000 г.
- Реализует широкий спектр пиломатериалов хвойных и лиственных пород
- Оказывает дополнительные услуги в сфере деревообработки (сушка, строгание, импрегнирование)

Как стать участником биржевых торгов?





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
или электронной почте obzor@butb.by