

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

сентябрь 2021 | № 4 (66)

ДРАЙВЕР БИРЖЕВОГО РОСТА



ISSN 2226-3519



9 772226 351006

- ▶ 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

Ключ ко всем рынкам 2

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

Биржевая жизнь

Дайджест важнейших событий III квартала 2021 г. 4

VIP-гость

Между продавцом и покупателем16

Зульфия Галимова,
Коммерческий директор ООО «ИнтерТрейдСервис»
(брокер БУТБ в Российской Федерации)

Из первых уст

Клиентоориентированность в действии20

Виктория Чуйкова,
Начальник управления по работе с клиентами БУТБ

Проводники биржевых идей27

Василий Феоктистов,
Директор Брестского филиала БУТБ28

Оксана Богдасарова,
Директор Витебского филиала БУТБ30

Григорий Гинсар,
Директор Гомельского филиала БУТБ32

Александр Новиков,
Директор Гродненского филиала БУТБ34

Иван Смольников,
Директор Могилевского филиала БУТБ36

Цифры и факты26, 38, 44, 50

Слово бизнесу

Почти идеальный инструмент40

Людмила Кондратюк,
Начальник отдела ВЭД и маркетинга
ОАО «Жабинковский сахарный завод»

Прямая речь

Что говорят партнеры48

Биржевая аналитика

Всеобщая стабилизация52

Биржевой бюллетень

№ 4 (66) сентябрь 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
Игнатенко М.В. –
начальник управления торгов лесопродукцией
Мощенко В.В. –
начальник управления аналитики
и перспективного развития
Прокопчук Д.Н. –
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 23.08.2021.

Подписано в печать 30.09.2021.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 6,6. Уч.-изд. л. 7,3.

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.

КЛЮЧ КО ВСЕМ РЫНКАМ



Уважаемые читатели!

Вместо традиционного вступления хочу поделиться одним интересным наблюдением.

Если взглянуть на современную карту мира, то можно насчитать более 200 стран, каждая из которых по-своему уникальна и отличается от других территорией, этническим составом, формой правления, моделью экономики... Вместе с тем практически в любой стране имеется биржа, как минимум валютно-фондовая. При этом базовые принципы функционирования биржевых площадок едины, а отличия, если они есть, как правило, настолько незначительны, что ими можно пренебречь. Именно поэтому биржевик из Беларуси всегда поймет своего коллегу из Египта или Пакистана, а трейдеру Чикагской товарной биржи не придется объяснять, как работает механизм поставки против платежа и зачем вводить ценовой коридор в условиях высокой волатильности.

Разумеется, владение «биржевым эсперанто» позволяет достаточно легко находить единомышленников и устанавливать новые деловые контакты даже в так называемых странах «дальней дуги». Так, за последние несколько месяцев география биржевой торговли расширилась до 68 стран благодаря аккредитовавшимся у нас компаниям из Бразилии, Гибралтара, Южной Кореи и Японии. И, что важно, привело их в Беларусь не праздное любопытство, а осознанное желание развивать свой бизнес в нашей стране и, конечно же, вера в эффективность биржевого механизма, который упрощает выход на новые рынки и нивелирует значительную часть внешнеторговых рисков.



Данный номер «Биржевого бюллетеня» не случайно посвящен взаимодействию с клиентами. Ведь устойчивое развитие биржевого товарного рынка в ближайшие годы будет во многом зависеть от той работы, которую мы делаем прямо сейчас: вводим новые товарные позиции, привлекаем продавцов и покупателей, совершенствуем программное обеспечение, пополняем перечень дополнительных услуг для участников торгов. Все это элементы первоклассного клиентского сервиса, который должен стать «визитной

карточкой» нашего предприятия, нашим конкурентным преимуществом. Да и в целом я считаю, что грамотно организованная работа с клиентами – это тот драйвер роста, который поможет нам не только поддерживать на высоком уровне, но и качественно улучшать свои экономические показатели, расширять круг участников торгов и укреплять авторитет биржи как международной торговой площадки, на которой всегда можно найти надежного партнера, заключить сделку и быть на все 100% уверенным в ее исполнении.



ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III квартала 2021 г.

1. ВВЕДЕНИЕ ЦЕНОВОГО КОРИДОРА НА ПИЛОМАТЕРИАЛЫ

С 9 июля по 15 сентября 2021 г. с целью сдерживания дальнейшего роста цен на пиломатериалы для отечественных потребителей на БУТБ действовал предторговый ценовой коридор с фиксированной верхней границей на торгах пилопродукцией на внутренний рынок. Ценовой коридор применялся к любым типоразмерам и условиям поставки в разрезе наименований, сортов и влажности.



2. ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВЛИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ С ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

Договоренность об организации экспорта белорусского сливочного масла и сухого молока в Ярославскую область Российской Федерации достигнута по итогам визита в центральный офис БУТБ делегации деловых кругов из данного региона. При этом также рассматривается возможность использования биржевой

платформы для реализации молокопродуктов российского производства в Китай с применением механизма транзитных сделок. Мероприятие организовано при участии Торгового представительства Российской Федерации в Республике Беларусь и Центра поддержки экспорта Ярославской области.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



白俄罗斯
大宗商品交易所

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



3. РАСШИРЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КИТАЙСКОГО БРОКЕРА БУТЬ В БЕЛАРУСИ

Реализовать инвестиционный проект в сфере деревообработки планирует аккредитованная на БУТБ китайская брокерская компания Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development. Это будет «greenfield»-проект либо производство на базе уже существующего белорусского деревообрабатывающего предприятия.

Кроме того, в ближайшее время Kangkai Zhiguan (Heze) Industrial Development намерена активнее работать по секции сельхозпродукции, закупая белорусское рапсовое масло. С этой целью состоялся визит китайского брокера БУТБ в Сморгонь, Крупицу и Городею, где прошли

переговоры с руководством ряда государственных и частных предприятий, производящих техническое и пищевое рапсовое масло.





4. ВИЗИТ ГЛАВ ДИППРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ БЕЛАРУСИ ЗА РУБЕЖОМ

22 июля 2021 г. центральный офис БУТБ посетила делегация руководителей белорусских загранучреждений. Выступая перед дипломатами, председатель правления биржи Александр Осмоловский привел примеры успешного взаимодействия БУТБ и белорусских дипломатических представительств, которое позволило

реализовать внешнеторговый потенциал Республики Беларусь. В частности, отмечен значительный рост биржевого товарооборота с Россией, Польшей, Великобританией, Китаем и Египтом. При этом биржа выразила намерение сотрудничать в таком же ключе и с другими посольствами Беларуси за рубежом.





5. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БУТБ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

В ходе бизнес-форума, организованного Центром поддержки экспорта Воронежской области, БУТБ выразила готовность стать единым каналом сбыта и закупок для белорусских и воронежских производителей продукции АПК. А учитывая, что на продовольственные товары и сырье приходится почти половина от общего объема

экспортных поставок Воронежской области, предполагается, что именно сельхозпродукция станет драйвером роста биржевой торговли между Республикой Беларусь и данным регионом России. В мероприятии приняли участие порядка 30 компаний – производителей товаров сельскохозяйственной группы.

6. ПЕРЕГОВОРЫ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С БАНКОМ РАЗВИТИЯ

Договоренность о развитии сотрудничества между БУТБ и Банком развития Республики Беларусь достигнута по итогам визита на БУТБ руководства УП «БР-Консалт» (дочернее предприятие Банка развития, специализирующееся на реализации экспортоориентированных инвестиционных проектов). В частности, УП «БР-Консалт» выразило готовность оказать

содействие БУТБ в привлечении на биржевые торги одного из крупнейших акционеров индустриального парка «Великий камень» – китайской корпорации «China Merchants Group». Как ожидается, это позволит существенно увеличить объемы реализации белорусских товаров в Китайскую Народную Республику с применением площадки БУТБ.





7. ВИЗИТ ПОСЛА ПАКИСТАНА НА БУТБ

3 августа 2021 г. Чрезвычайный и Полномочный Посол Исламской Республики Пакистан в Республике Беларусь Саджад Хайдер Хан посетил центральный офис БУТБ. В ходе визита пакистанский дипломат ознакомился с основными направлениями деятельности биржи, особенностями проведения биржевых торгов и возможностями применения биржевого механизма

для наращивания взаимного товарооборота Беларуси и Пакистана. При этом, по мнению Саджада Хайдера Хана, в условиях продолжающейся пандемии биржевая онлайн-торговля способна придать импульс белорусско-пакистанскому торгово-экономическому сотрудничеству и обеспечить благоприятную почву для укрепления деловых связей между субъектами хозяйствования двух стран.

8. ПЕРВАЯ СДЕЛКА ПО РЕАЛИЗАЦИИ КРУГЛОГО ЛЕСА ИЗ ЕВРОСОЮЗА НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК БЕЛАРУСИ

На БУТБ впервые совершена сделка по реализации круглого леса из ЕС на внутренний рынок Республики Беларусь. В ходе еженедельных торгов древесиной в заготовленном виде литовская компания продала белорусскому деревообрабатывающему предприятию 300 куб. м круглых

лесоматериалов хвойных пород на сумму 45 тыс. EUR. Данная сделка стала практическим результатом мероприятий по увеличению объемов предложения древесного сырья на биржевых торгах, в том числе за счет ресурса, заготавливаемого за пределами страны.





9. СТАРТ ПРОДАЖ БЕЛОРУССКОГО СУХОГО МОЛОКА В УКРАИНУ

В августе на БУТБ совершены первые сделки по экспорту сухого молока в Украину. По итогам двух торговых сессий украинская компания приобрела у белорусского производителя сухое обезжиренное молоко общим объемом 80 т на сумму 216 тыс. USD. Ранее украинские участники преимущественно приобретали на БУТБ лом металлов, стройматериалы, муку и семена растений, а к отечественной молочной продукции интереса не проявляли.

10. ВЕБИНАР ДЛЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНСКОГО БИЗНЕСА

Возможности наращивания объемов биржевого товарооборота Беларуси и Казахстана, а также перспективы заключения транзитных сделок между казахстанскими экспортерами и покупателями из третьих стран обсуждены 4 августа 2021 г. в ходе вебинара, организованного БУТБ и Посольством Республики Казахстан в Республике Беларусь. Среди перспективных товарных позиций для взаимной торговли отмечена металлопродукция, уголь, сахар, зерновые культуры, кожевенный полуфабрикат.

В мероприятии приняли участие представители более 30 представителей казахстанских деловых кругов, планирующих работать на белорусском рынке.

МИНСК БУТБ

- 1 ЗЕРНОВЫЕ (пшеница, кукуруза, ячмень и др.)
СЕМЕНА (рапса, подсолнечника, льна, сои)
- 2 МЯСО-МОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ
- 3 ШРОТ, КОРМОВЫЕ ДОБАВКИ, ЖМЫХ
СВЕКЛОВИЧНЫЙ, МЕЛАСА
- 4 РАСТИТЕЛЬНЫЕ МАСЛА
- 5 ШКУРЫ КРС, КОЖА ВЕТ-БЛЮ

>1400 АККРЕДИТОВАННЫХ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
из Республики Беларусь и иных стран





11. АККРЕДИТАЦИЯ ПЕРВОЙ КОМПАНИИ ИЗ БРАЗИЛИИ

Viner Brasil Tecnologia стала первой компанией из Федеративной Республики Бразилия, аккредитованной для участия в торгах на Белорусской универсальной товарной бирже.

Viner Brasil Tecnologia специализируется на поставках сплавов цветных металлов, а также продукции химии и нефтехимии на бразильский рынок. Основными клиентами компании являются предприятия аэрокосмической отрасли и автопроизводители. Через БУТБ компания намерена закупать синтетические волокна и нити, полимерные композиты, а также технические ткани, применяемые при изготовлении конвейерных лент и приводных ремней.

12. РЕАЛИЗАЦИЯ ПЛОДОВООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ

В целях повышения эффективности закупок продукции сельского хозяйства, обеспечения справедливого ценообразования, а также создания благоприятных условий для развития конкуренции в данном сегменте товарного рынка на БУТБ началась реализация плодоовощной продукции для нужд розничных торговых сетей и предприятий пищевой промышленности.

По результатам первых торгов совершены сделки по закупке свежей вишни и персиков на общую сумму более 1 млн BYN. Не исключено, что после того как сформируется достаточно широкий круг постоянных участников, биржевая торговля овощами и фруктами перейдет в формат сессионных торгов по аналогии с другими товарами сельскохозяйственной группы.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА



БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



13. МЕМОРАНДУМ О ВЗАИМОПОНИМАНИИ С ЕГИПЕТСКОЙ ТОВАРНОЙ БИРЖЕЙ

16 августа 2021 г. председатель правления БУТБ Александр Осмоловский и председатель правления Египетской товарной биржи (EGYCOMEX) д-р Ибрагим Эль Ашмави подписали Меморандум о взаимопонимании. Торжественная церемония подписания состоялась в центральном офисе БУТБ в рамках официального визита в Республику Беларусь высокопоставленной египетской делегации под руководством Министра внутренней торговли и снабжения Арабской Республики Египет.

В соответствии с документом стороны обязуются развивать сотрудничество по таким направлениям, как электронная биржевая торговля стратегическими видами товаров, обмен опытом использования биржевого механизма в торгово-закупочной деятельности, выведение на биржевой рынок новых товарных позиций, востребованных в Беларуси и Египте, вовлечение в биржевую торговлю субъектов хозяйствования обеих стран, организация совместных мероприятий, содействие укреплению деловых связей между белорусскими и египетскими компаниями.

14. ЭКСПОРТ БЕЛОРУССКОГО МОРОЖЕНОГО

УП «ОршаСырЗавод» – один из ведущих производителей плавленых сыров и мороженого в Беларуси – разместил на электронной B2B-площадке БУТБ первые заявки на продажу общим объемом около 4 т. Ранее мороженое на БУТБ никогда не продавалось.

Как пояснили представители оршанского предприятия, решение о выходе на B2B-площадку БУТБ для реализации мороженого, а в дальнейшем и всего ассортимента продукции, выпускаемой УП «ОршаСырЗавод», обусловлено возможностью с минимальными рисками получить доступ на перспективные зарубежные рынки, а также воспользоваться комплексной маркетинговой поддержкой со стороны биржи.



15. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЦЕНТРОМ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Договоренность о сотрудничестве между БУТБ и Центром поддержки экспорта Волгоградской области в части привлечения на биржевую площадку новых компаний достигнута по итогам визита в центральный офис биржи представителей администрации данного региона России.

В частности, планируется проведение совместных онлайн и офлайн-мероприятий

с целью информирования субъектов хозяйствования Волгоградской области о возможностях торговли с предприятиями из Беларуси и других стран через БУТБ.

Ожидается, что объединение усилий сторон будет способствовать установлению новых бизнес-контактов и развитию торговых отношений между хозяйствующими субъектами двух стран.





16. ВНЕДРЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ

С 1 сентября 2021 г. у участников биржевых торгов появилась возможность в качестве документов, удостоверяющих личность, предоставлять не только обычный паспорт гражданина Республики Беларусь, но и идентификационную карту гражданина Республики Беларусь, биометрический вид на жительство в Республике Беларусь иностранного гражданина, биометрический вид на жительство в Республике Беларусь лица без гражданства и биометрический паспорт гражданина Республики Беларусь.



17. ПОСТАВКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ В ЯПОНИЮ

Shimizu Lumber, один из крупнейших поставщиков лесопроductии на японский рынок, намерена закупать пиломатериалы на БУТБ. Выход на белорусский рынок компания рассматривает как возможность диверсификации источников поставок продукции деревообработки, прежде всего обрезных пиломатериалов хвойных пород, которые весьма востребованы в Японии.

Shimizu Lumber занимается заготовкой и переработкой древесины, импортом и экспортом пилопродукции, производит стройматериалы и мебель, а также оказывает транспортно-логистические услуги.





18. ПЕРВЫЕ СДЕЛКИ С ПИВОВАРЕННЫМ ЯЧМЕНЕМ

7 и 9 сентября 2021 г. на БУТБ совершены первые сделки по закупке пивоваренного ячменя. В ходе двух торговых сессий один из крупнейших отечественных производителей солода приобрел 950 т ячменя. Продавцами сырья выступили российские компании. Всего в торговой сессии 9 сентября приняли участие 75 поставщиков. Ожидается, что совершенные сделки станут отправной точкой для регулярного использования биржевого механизма при осуществлении закупок этого востребованного в пивоваренной отрасли сырья.

19. СТАРТ ЕЖЕДНЕВНЫХ ТОРГОВ ПИЛОМАТЕРИАЛАМИ НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

С 20 сентября 2021 г. на БУТБ проводится дополнительная ежедневная торговая сессия по реализации пиломатериалов белорусским потребителям. Нововведение связано с включением данной продукции в перечень товаров, обязательных для реализации на биржевых торгах на внутреннем рынке Республики Беларусь. В ходе торгов можно приобрести как пиломатериалы, выпускаемые государственными предприятиями, так и продукцию частных деревообработчиков.



20. НОВЫЙ БРОКЕР В ВЕНГРИИ

Компания Belvin Trade Kft., аккредитованная на БУТБ качестве брокера-нерезидента, планирует привлекать на биржевую площадку покупателей стальной арматуры, пиломатериалов и рапсового масла из Венгрии и других стран Евросоюза. Ранее Belvin Trade Kft. работала преимущественно в аграрном секторе, поставляя на венгерский рынок сельскохозяйственную технику, запчасти к ней и технические жидкости.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БЕЛОРУССКАЯ
УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

28 сентября 2021 г.

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



21. ПРЕЗЕНТАЦИЯ В РАМКАХ БЕЛОРУССКОГО ПРОМЫШЛЕННО-ИННОВАЦИОННОГО ФОРУМА

Председатель правления БУТБ Александр Осмоловский выступил с презентацией возможностей биржевой площадки в ходе панельной дискуссии «Беларусь-Россия: интеграция и новые горизонты производственной кооперации и импортозамещения», организованной 28 сентября 2021 г. в рамках Белорусского промышленно-инновационного форума.

Отдельное внимание было уделено такому перспективному направлению, как транзитные сделки. По мнению Александра Осмоловского, использование биржевой площадки как «трамплина» для выхода на рынки третьих стран будет способствовать росту популярности биржевой торговли среди представителей российского бизнеса.

22. ВСТРЕЧА С БИЗНЕС-ДЕЛЕГАЦИЕЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Интерес к использованию белорусской биржевой площадки для выхода на рынки стран ближнего и дальнего зарубежья проявили руководители ряда предприятий Оренбургской области России в ходе посещения центрального офиса БУТБ. Визит организован Торговым представительством РФ в РБ и Центром поддержки экспорта Оренбургской области.

В частности, крупный производитель минеральных удобрений – Южно-Уральский завод магниевых соединений – рассматривает возможность реализации через БУТБ всей линейки своей продукции. При этом перспективным рынком сбыта может стать Украина, которая входит в пятерку стран с наибольшим количеством аккредитованных на бирже компаний.



МЕЖДУ ПРОДАВЦОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ



Зульфия Галимова,

Коммерческий директор ООО «ИнтерТрейдСервис»
(брокер БУТБ в Российской Федерации)

Для большинства современных предприятий биржевая торговля давно перестала быть неким «элитарным» искусством, непостижимым для простого смертного. Сегодня это обычный рабочий инструмент тысяч организаций, закупающих товары из Российской Федерации или поставляющих свою продукцию на этот рынок. В настоящее время на БУТБ аккредитованы свыше 2,7 тыс. российских участников, что составляет более половины всех торгующих на бирже компаний-нерезидентов. Среди них крупные металлотрейдеры, агрохолдинги, деревообрабатывающие предприятия, строительные фирмы и другие коммерческие организации, заинтересованные в развитии бизнеса в Беларуси. При этом, несмотря на то что торговать на БУТБ можно самостоятельно, многие российские компании выбирают более легкий путь – воспользоваться услугами биржевых брокеров, которые не только избавляют клиентов от необходимости участия в торгах, но и берут на себя часть финансовых рисков. Из более чем 50 брокерских организаций, аккредитованных на БУТБ, на рынке России пока специализируется лишь один – ООО «ИнтерТрейдСервис». О том, что может предложить компания российскому бизнесу, наша беседа с ее основательницей Зульфией Галимовой.



Зульфия Равиловна, прежде чем возглавить брокерскую организацию, вы более 5 лет проработали в московском представительстве БУТБ. Пригодился ли вам «инсайдерский» опыт при запуске вашего биржевого стартапа?

Само собой, годы, проведенные на бирже, не прошли даром. Это была трудная и в то же время очень интересная работа. В России о бирже тогда почти никто не знал и, по сути, нам пришлось с нуля создавать себе имя, завоевывать репутацию и привлекать российские компании на биржевые торги. Естественно, чтобы убедить компанию, имеющую лишь отдаленное представление о том, что такое биржа, использовать биржевой механизм в торговле с белорусскими партнерами, нужно быть настоящим профи биржевого дела. Поэтому я много читала, училась, участвовала в торгах – в общем, методом проб и ошибок осваивала профессию трейдера. Это позволило мне досконально изучить всю биржевую «кухню», а именно: как функционирует торговая система, как найти самое выгодное предложение, как застраховаться от недобросовестных партнеров, как сэкономить на маркетинговых исследованиях и многое другое. Все это помогает в сжатые сроки находить оптимальные решения для любых категорий клиентов: индивидуального предпринимателя, желающего купить небольшую партию белорусских консервов, или огромной торговой сети с сотнями магазинов во всех субъектах Российской Федерации.

Как известно, самое главное в компании – это люди, поскольку непосредственно от них зависит успешное выполнение поставленных задач и реализация стратегии развития. Могу предположить, что к подбору персонала вы подошли самым скрупулезным образом...

Да, действительно, сплоченная команда единомышленников – это ключевой фактор успеха любого бизнеса. К счастью, у нас с этим все в порядке: наши «бойцы» – это выпускники ведущих российских вузов, превосходно разбирающиеся в современных технологиях биржевой и электронной торговли и способные оперативно решать самые сложные задачи, используя нестандартные подходы и максимально под-

страиваясь под нужды клиентов. В целом я очень довольна работой моих сотрудников: они все схватывают на лету, не считаются с личным временем, постоянно совершенствуют свои знания и навыки и, что самое главное, еще ни разу меня не подвели. А это дорогого стоит.

И еще не надо забывать, что ИнтерТрейдСервис – семейная компания. Придя в эту сферу первой, постепенно я вовлекла в нее ближайших родственников, и сейчас директором компании является моя дочь, Гульнара Мугинова, за развитие отвечает ее муж – Ильнур Мугинов. Мой супруг, Фаузи Заршатович Янбарисов, обеспечивает безопасность компании. А я сама, помимо того что являюсь коммерческим директором, для всех еще и старший товарищ, помощник, хранитель деловых связей и традиций – то есть управленец широкого профиля, в духе нынешнего времени.

Конечно, поначалу был риск, что каждая семейная встреча будет превращаться в производственное совещание, но довольно скоро мы выработали тактику, которая помогает сохранять баланс без ущерба для всех сторон жизни. В то же время мы практически полностью взаимозаменяемы и каждый из нас при необходимости может включиться в решение рабочих вопросов в любое время и в любом месте. Кстати, в 2018 году мы всей семьей приезжали в Минск



Зульфия Галимова во время визита
на Белорусский металлургический завод
17.05.2012



Ильнур Мугинов, Гульнара Мугинова и Зульфия Галимова
на встрече с биржевыми брокерами 26.07.2018

на собрание биржевых брокеров, и даже внучка с нами была. Как знать, может, однажды внуки подхватят семейный бизнес и разовьют его до мировых масштабов, в том числе усилив и позиции БУТБ.

Расскажите, пожалуйста, подробнее, какие услуги вы как брокер оказываете своим клиентам?

Прежде всего, нужно подчеркнуть, что ИнтерТрейдСервис имеет богатый опыт заключения внешнеторговых сделок между белорусскими и российскими компаниями, а благодаря широкой сети наработанных контактов мы всегда поможем найти надежных поставщиков или платежеспособных покупателей, с которыми в ходе биржевых торгов наш клиент сможет заключить сделку на максимально выгодных для него условиях. При этом мы напрямую заинтересованы в том, чтобы обе стороны сделки исполнили свои обязательства, поэтому каждая торгово-закупочная операция сопровождается нами от начала до конца.

Здесь также стоит отметить одно важное преимущество для белорусских компаний-экспортеров. В связи с тем что ООО «ИнтерТрейдСервис» является резидентом Российской Федерации, при реализации белорусских товаров на территории России нет необходимости решать вопрос возврата НДС. Причем, что немаловажно, в отдельных случаях компания готова брать на себя роль налогового агента, то есть нести ответственность за своевременную уплату косвенных налогов.

И в этом сегменте мы хотели бы реализовать проект, который поможет продавать или закупать продукцию через биржу небольшим компаниям, которым не нужны вагонные партии товаров. В одиночку, с учетом таможенного

оформления, возврата или уплаты НДС, для них это получается затратно по времени и финансам. А если собрать пул таких компаний, представителей малого бизнеса, и выставлять от них консолидированные заявки, они намного охотнее будут идти на БУТБ. Для воплощения в жизнь этой идеи прежде всего необходим постоянный информационный обмен с биржей, но, к сожалению, не могу назвать нынешний его уровень достаточным...

Кажется, сейчас прозвучит критика в адрес биржи?

А как же! Но исключительно конструктивная, скорее даже предложение. Думаю, в этом меня поддержат и другие брокерские компании. Хотелось бы больше обратной связи и поддержки, то есть устами биржи доносить до клиентов информацию о преимуществах и выгодах работы с брокерами, для того же малого бизнеса. Вот, кстати, многие задаются вопросом, почему из такой большой страны, как Россия, аккредитовалась всего одна брокерская компания, работающая с белорусской биржей. Уверяю вас, что в ближайшем будущем другая и не появится. Причина в том, что, во-первых, биржевая сфера в целом довольно специфична и многим кажется очень сложной, а во-вторых, коммерческим структурам в России предоставляется больше преференций, поэтому зачастую они предпочитают идти по накатанной колее и даже не пытаются вникать в нюансы белорусского биржевого законодательства, несмотря на то что это поможет дополнительно заработать и в целом выйти на более прогрессивный и современный уровень ведения бизнеса.

С одной стороны, это делает ООО «ИнтерТрейдСервис» уникальной компанией, а с другой – без информационной подпитки нам сложно полноценно раскрыть свой потенциал.



Работа брокеров станет на порядок эффективнее, если биржа будет ставить перед нами конкретные задачи, например, об освоении новых товарных и региональных направлений. Если мы будем вместе участвовать в различных выставках, семинарах, совещаниях и переговорах, в том числе онлайн, совместно выезжать в регионы и на конкретные предприятия, которые планируется привлечь на торги, это самым лучшим образом скажется на росте клиентской базы и биржевого оборота, а также поможет брокерам стать сильнее. Как показывает мировая практика, **будущее любой биржи именно за сильными брокерскими компаниями**, так что польза здесь будет обоюдная.

Еще было бы полезно проработать вопросы обеспечения платежеспособности предприятий и финансирования биржевых сделок, факторинга и других инструментов. Вопрос оборотных средств сейчас очень актуален, причем для банков тоже, они должны не просто выдавать потребительские кредиты, но и финансировать экономику. Ведь **торговля – это кровь экономики**. Как видите, у меня целый список предложений для биржи.

Да, и они свидетельствуют о вашем большом опыте в сфере биржевой торговли и брокерских услуг. А как еще вы помогаете белорусским и российским предприятиям?

Ведь кроме биржевой торговли, есть масса других вопросов, с которыми к вам наверняка обращаются представители бизнеса.

Да, это вы правильно подметили: помимо выполнения непосредственно брокерских функций, ООО «ИнтерТрейдСервис» также предоставляет услуги консалтинга по всем вопросам ведения бизнеса в России и Беларуси. Это достаточно востребованный сервис, так как для успешного взаимодействия с зарубежными партнерами требуется досконально знать все нюансы законодательства обеих стран, быть в курсе последних тенденций на локальном рынке, разбираться в специфике и принципах работы местных компаний.

Кроме того, мы тесно сотрудничаем с ведущими электронными торговыми площадками в России и Беларуси и можем обеспечить заинтересованным предприятиям упрощенный доступ как к российским, так и белорусским госзакупкам. Не секрет, что суммы контрактов, заключаемых по итогам тендеров, нередко исчисляются миллионами долларов, а принимая во внимание, что выдаваемые БУТБ электронные цифровые подписи признаются в России, каких-либо проблем с участием в конкурсных процедурах аккредитованных на бирже белорусских компаний, как правило, не возникает. Аналогичная ситуация имеет место и в случае участия российской компании в белорусских госзакупках – какие-либо барьеры напрочь отсутствуют. Достаточно отправить запрос в ИнтерТрейдСервис – и сотрудники компании подберут необходимый тендер и оптимальную электронную площадку. Все организационные вопросы мы также возьмем на себя.

Таким образом, обращаясь к биржевому брокеру ООО «ИнтерТрейдСервис», компания может рассчитывать на всестороннюю помощь в ведении бизнеса в Российской Федерации и Республике Беларусь, комплексное сопровождение биржевых внешнеторговых сделок и профессиональную консультационную поддержку по всем вопросам, связанным с закупкой или реализацией продукции на рынках обеих стран. Отсюда вопрос: зачем тратить свое время и деньги на поиск зарубежных партнеров, маркетинговые исследования и получение навыков биржевой торговли, когда все это можно доверить профессионалам?

Благодарю за интересную беседу! Побольше вам клиентов хороших и разных.



Фаузи Янбарисов и Зульфия Галимова,
Гульнара и Ильнур Мугиновы на встрече
с биржевыми брокерами 26.07.2018

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ В ДЕЙСТВИИ



Виктория Чуйкова,

Начальник управления
по работе с клиентами БУТБ

В конце 2019 г. БУТБ преобразилась не только внешне (обновлен логотип, проведен капитальный ремонт центрального офиса, запущен новый веб-сайт), но и полностью переформатировала принципы работы с клиентами, взяв курс на клиентоориентированность. Именно тогда было сформировано новое структурное подразделение – управление по работе с клиентами, которое взяло на себя решение таких стратегически важных задач, как расширение клиентской базы, повышение лояльности клиентов, сбор обратной связи, техническая и консультационная поддержка. Удалось ли за прошедшие 2 года построить качественный клиентский сервис? Кто является основными клиентами биржи? Что труднее – привлечь или удержать клиента? Все эти и другие вопросы мы задали начальнику управления по работе с клиентами Белорусской универсальной товарной биржи Виктории Чуйковой.



Виктория Юрьевна, если позволите, начнем беседу с каверзного вопроса. **Зачем вообще бирже работать с клиентами? Ведь товарная биржа в Беларуси только одна и появление конкурентов в ближайшей перспективе не предвидится...**

В лучших традициях дипломатии на ваш провокационный вопрос отвечу встречным вопросом: зачем вообще любой компании нужен клиентский департамент? Каждый хороший управленец знает ответ: качественный клиентский сервис – одна из важнейших составляющих успешного развития компании вне зависимости от направления ее деятельности. На бирже обслуживание клиентов – «командный вид спорта»: с клиентами общаются и торговые секции, и аналитики, и управление внешнеэкономической деятельности. Однако именно управление по работе с клиентами является, не побоюсь этого слова, «универсальным» подразделением, в которое стекаются клиентские обращения по абсолютно всем вопросам, будь то регистра-

ция, подача заявок, техническая поддержка или возврат задатка. Задача управления – оперативно отреагировать на обращение, решить проблему своими силами или перенаправить клиента к более узкому специалисту другого подразделения.

Если театр начинается с вешалки, то приход клиента на Белорусскую универсальную товарную биржу – с управления по работе с клиентами. Моих специалистов совершенно оправданно называют «лицом биржи», ведь именно мы осуществляем первичный контакт с клиентом, задавая тон последующему сотрудничеству и формируя общее впечатление от биржи. Сформулирую более кратко: **желание клиента торговать на бирже во многом зависит от работы нашего управления.** Поэтому среди сотрудников управления ценятся такие качества, как отзывчивость, доброжелательность и терпеливость. Кроме того, если клиент решит приехать за личной консультацией к нам в офис, мы с радостью предложим ему чашечку свежесваренного кофе с фирменным шоколадом!





И все-таки: по целому ряду товаров на законодательном уровне закреплена их обязательная реализация на биржевых торгах. То есть получается, что заманивать в «воронку продаж» никого не нужно – клиенты приходят сами, а биржа лишь решает, допустить их на торги или нет, верно?

Вы правы, многие клиенты приходят к нам, поскольку того требует законодательство. Но давайте посчитаем, сколько сделок заключается на «необязательных» торгах – почти две трети. Получается, огромная часть клиентов приходит к нам не потому, что «надо», а потому, что «хочу». А хотеть прийти можно только туда, где ждут и обслужат по высшему разряду. Поэтому расслабляться нельзя: нужно добиваться того, чтобы новый клиент превратился в постоянного, а постоянный – в «адвоката» биржевого бренда.

Правильно ли я понимаю, что основная задача управления по работе с клиентами – привлечение клиентов?

Не совсем. Привлечение – одно из направлений, на котором мы специализируемся, но далеко не единственное. Наше управление – одно из самых больших на бирже по количеству работников. Сегодня можно смело выделить три так называемых отдела в его структуре. В первую очередь специалистами управления обеспечивается выпуск сертификатов открытых ключей проверки электронной цифровой подписи как

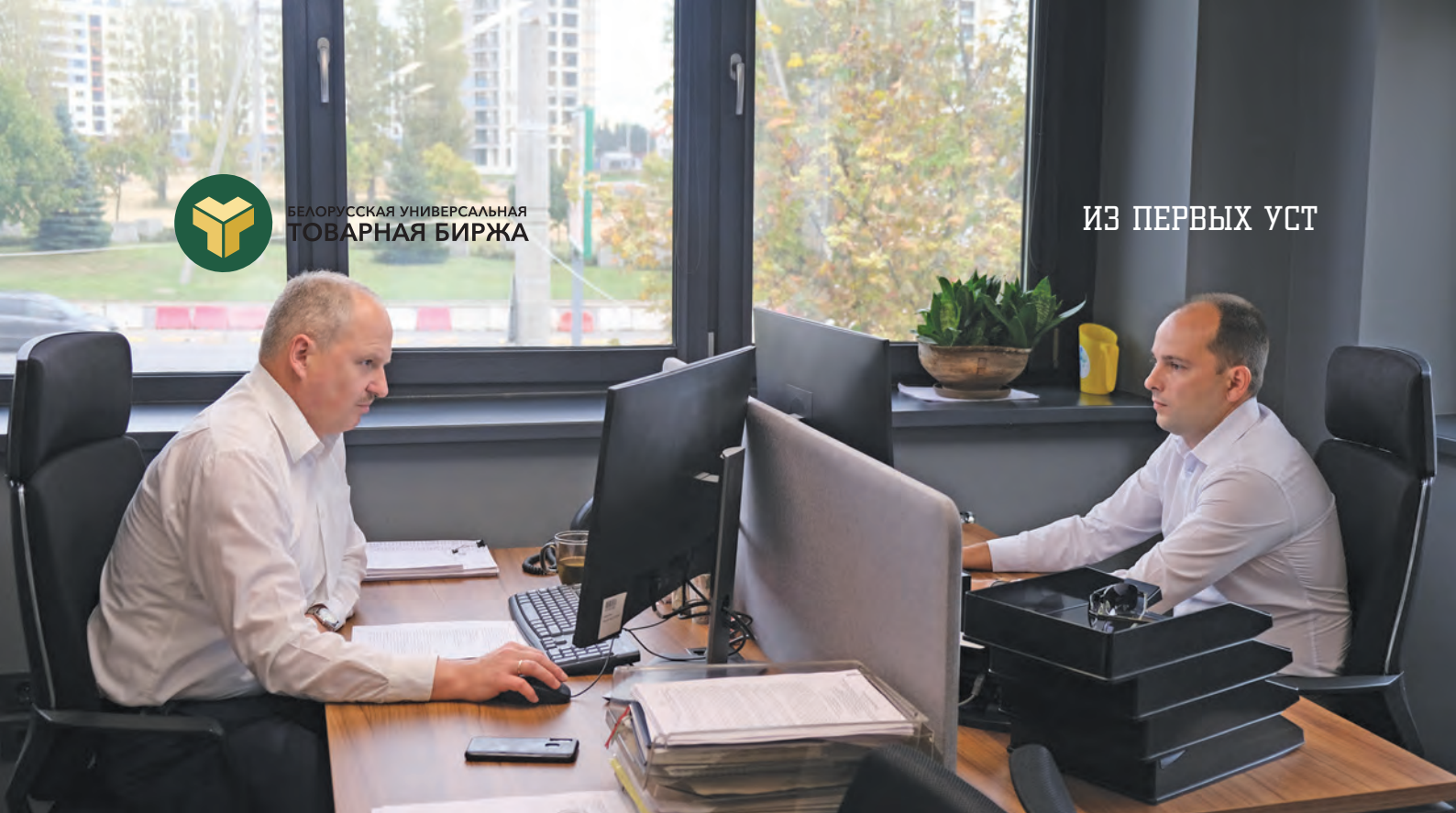
для участников биржевых торгов, так и для участников электронной торговой площадки по осуществлению закупок в электронном формате.

Мы проводим процедуры аккредитации участников биржевой торговли, заказчиков (организаторов) и участников на электронной торговой площадке, регистрируем клиентов биржевых брокеров, а также обеспечиваем аттестацию трейдеров биржевых брокеров.

На базе управления работает контакт-центр. Мы оказываем консультативную поддержку клиентов биржи, предоставляем им справочную информацию не только по вопросам регистрации, но и по работе на бирже в целом. Хочется отметить, что сегодня обслуживание клиентов выходит далеко за рамки традиционной службы поддержки по телефону. Также используем режим живого диалога в интернете – через мессенджеры и социальные сети.

В этом году мы внедрили окно «живого чата» на нашем сайте, где как действующий, так и потенциальный клиент может задать вопрос и получить на него оперативный ответ. А в сентябре появился профиль управления в одной из самых популярных социальных сетей – Instagram.

Еще одно важное направление в работе нашего подразделения – техническая поддержка. Специалистами управления на постоянной основе проводится удаленная установка и настройка программного обеспечения



для работы с сертификатами и средствами электронной цифровой подписи, предоставляются консультации по вопросам использования программных продуктов. Ну и возвращаясь к вашему вопросу: разумеется, специалисты-«привлеченцы» тоже есть – без этого никак.

Давайте попробуем составить фоторобот типичного участника биржевых торгов. Форма собственности, размер бизнеса, сфера деятельности и так далее. Иными словами, кто ваш основной клиент: крупная компания или индивидуальный предприниматель, госпредприятие или частная фирма, поставщик пиломатериалов или молочная ферма?

Если говорить о сфере деятельности, то большинство участников, аккредитованных в текущем году, идут на торги лесопродукцией. Что касается размера бизнеса, могу сказать, что в биржевых торгах участвуют как крупные компании, среди которых немало зарубежных, так и индивидуальные предприниматели.

Расскажите, пожалуйста, как биржа ищет новых клиентов и какие каналы привлечения при этом используются?

Мы используем практически все доступные каналы привлечения. Определенно, это реклама во всех ее современных проявлениях, участие в специализированных выставках, семи-

нарах и вебинарах, проведение деловых митингов с белорусскими и зарубежными предприятиями. У биржи есть аккаунты в Facebook, Twitter, Telegram, где можно почитать свежие новости из биржевого мира, а также задать интересующий вопрос.

Есть ли какая-то специфика в работе с иностранными компаниями? На каких языках говорит биржа и из каких стран приходит наибольшее количество клиентов?





Разумеется, в работе с зарубежными клиентами есть свои особенности. Одна из главных – языковой барьер, который успешно преодолевается нашими сотрудниками благодаря прекрасному знанию иностранных языков, в первую очередь, конечно, английского. Кроме того, на бирже есть специалисты, которые свободно владеют китайским языком, поскольку наблюдается заметный рост интереса к биржевым торгам со стороны китайских компаний. Если же говорить о цифрах, то самую большую долю среди новых клиентов-нерезидентов

занимают компании из Российской Федерации, Украины и Европейского союза.

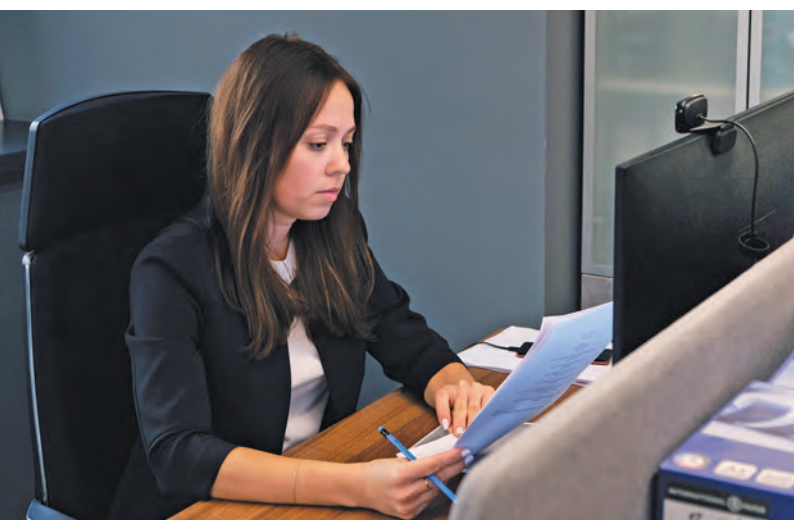
Что такое качественный клиентский сервис применительно к сфере биржевой торговли?

Как я уже отмечала, обслуживание клиентов – «командный вид спорта», в котором задействованы все подразделения биржи.

Именно поэтому для нас качественный клиентский сервис – это поддержка, которую мы предлагаем нашим клиентам, начиная от этапа регистрации, которая включает в себя получение электронной цифровой подписи и аккредитацию, до контроля исполнения заключенных сделок. Все это помогает выстраивать долгосрочные доверительные отношения с нашими клиентами.

Прислушивается ли биржа к мнению клиентов? Как организована обратная связь?

Безусловно, в современном мире, где всегда есть конкуренция и есть к чему стремиться, мы прислушиваемся к мнению и отзывам наших клиентов. Например, в целях повышения эффективности системы менеджмента качества биржи и обеспечения ее соответствия стандартам ISO, а также с целью контроля качества клиентского





сервиса начиная с 2020 г. мы проводим опрос для определения уровня лояльности наших клиентов по методике NPS. Исходя из ответов наших клиентов, мы делаем выводы касательно того, что у нас работает хорошо, а что следует улучшить и доработать.

По каким направлениям биржа планирует в дальнейшем совершенствовать работу с клиентами?

Как говорится, «если вы не будете заботиться о своих клиентах, о них позаботится кто-нибудь другой». Помимо компаний, которые на законодательном уровне обязаны использовать механизм биржевых торгов, остается достаточно большая доля рынка, которая находится «в свободном плавании». И именно поэтому нам очень важно совершенствовать механизм клиентоориентированности.

В частности, для увеличения роста удовлетворенности клиентов нами разработан комплекс мероприятий, который позволит в дальнейшем совершенствовать работу как управления по работе с клиентами, так и биржи в целом. Так, в ближайшее время мы планируем провести специальный опрос клиентов, в котором они смогут дать более конкретную оценку и написать подробный отзыв об отдельных процессах или продуктах биржи, в том числе дать свои рекоменда-



дации по организации и внедрению дополнительных сервисов. В настоящее время разрабатывается механизм оценки обслуживания после входящего звонка. А в конце года мы планируем внедрить оценку удовлетворенности нашими сервисами по методике CSI в разрезе оценки качества обслуживания контакт-центра, на этапах получения электронной цифровой подписи, аккредитации, проведения обучения.



Общие итоги работы БУТБ за 9 месяцев 2021 г.



Структура биржевого товарооборота по итогам 9 месяцев 2021 г.





ПРОВОДНИКИ БИРЖЕВЫХ ИДЕЙ

Несмотря на то что биржевые торги уже давно проводятся только в электронном виде, а сделки совершаются удаленно через интернет, созданные более 15 лет назад филиалы БУТБ в регионах по-прежнему актуальны и продолжают способствовать развитию биржевой торговли. Филиальная сеть БУТБ охватывает 5 областей Республики Беларусь: Брестскую, Витебскую, Гомельскую, Гродненскую и Могилевскую, обеспечивая прямой контакт биржи с тысячами предприятий и организаций, работающих в самых разных отраслях экономики.

На сегодняшний день филиалы выполняют 3 основные функции. Во-первых, привлекают на биржевую площадку новых участников и поддерживают активность «старых» на высоком уровне. Во-вторых, информируют представителей делового сообщества о преимуществах биржевого механизма, создавая условия для роста популярности биржевых торгов как современного и эффективного инструмента торговли. Наконец, в-третьих, филиалы оказывают консультационную и техническую поддержку



клиентам БУТБ из регионов, помогая оперативно (порой даже с выездом на место) урегулировать любые проблемные вопросы, возникающие между участниками торгов.

Мы попросили руководителей областных филиалов поделиться «лучшими практиками» и наиболее действенными методами привлечения и дальнейшей работы с клиентами, и, как оказалось, при всей схожести подходов и базовых принципов работы в каждом регионе есть своя специфика, без учета которой эффективное взаимодействие с потенциальными и аккредитованными участниками торгов попросту невозможно.



Василий Феоктистов,

Директор Брестского филиала БУТБ

Брестский филиал, открывшийся в марте 2006 г., стал пионером развития филиальной сети биржи и одновременно опытной площадкой, где отрабатывались механизмы взаимодействия с предприятиями и руководством области.

Первые торги, по реализации на внутреннем рынке лесоматериалов круглых в заготовленном виде, прошли 21 сентября 2006 г. На них присутствовали всего 6 участников и было заключено 6 сделок на сумму около 13 тыс. USD (в эквиваленте по курсу того времени). Однако уже через год с небольшим, 25 декабря 2007 г., в филиале был зафиксирован своеобразный рекорд: на торгах присутствовали 24 участника (7 продавцов и 17 покупателей) и было совершено 127 сделок на 3,8 млн USD. Конечно, сейчас этими показателями никого не удивишь, а тогда они были большим достижением, особенно учитывая, что на старте своей деятельности биржа встречала сопротивление со стороны тех, кто не хотел даже попробовать новые формы торговли.

На сегодняшний день благодаря усилиям специалистов филиала на бирже аккредитовано более 2,3 тыс. субъектов хозяйствования Брестской области, в том числе в этом году привлечены более 180 участников. Мы придерживаемся мнения, что филиал несет полную ответственность за своих клиентов, поэтому работаем

с ними на всех этапах: от привлечения на площадку до заключения сделки и исполнения обязательств. Важным элементом нашей «воронки продаж» является обучение клиента работе в торговой системе биржи, когда можно подробнейшим образом рассказать обо всех нюансах и преимуществах биржевых инструментов. С начала года на базе филиала прошли обучение уже около 250 представителей компаний региона.

Из-за пандемии нам, естественно, пришлось скорректировать методы работы и активнее использовать онлайн-инструменты. Оказалось, что семинары и деловые встречи в формате видеоконференций тоже очень эффективны, ведь так гораздо проще (и дешевле) собрать вместе несколько сотен участников. При этом практически с момента открытия филиала мы поддерживаем тесный контакт с руководством областного, городских и районных исполкомов, Брестским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты. Благодаря их содействию, например, в управлениях по сельскому хозяйству и продовольствию райисполкомов определены кураторы, которые помогают нам контактировать с предприятиями по самому





широкому кругу вопросов, касающихся не только закупок на бирже, но и в целом законодательного регулирования торгово-закупочной деятельности в нашей стране. В итоге за прошлый год мы аккредитовали 33 новых сельхозорганизаций, а с начала 2021 г. – уже свыше 40, плюс убедили возобновить работу на бирже еще более 30 предприятий, которые временно приостанавливали деятельность.

Как известно, Республика Беларусь – страна с экспортоориентированной экономикой, поэтому развитие биржевого экспорта имеет для нас первостепенное значение. Традиционно на внешних рынках востребованы производимые в регионе растительные масла (ООО «Агро-продукт» продало 6 тыс. т рапсового масла) и щебень РУПП «Гранит». Помимо этого, активно вовлекаются в биржевой оборот новые товарные позиции: в частности, ОАО «Жабинковский сахарный завод» продано на экспорт 1,2 тыс. т свекловичного жома и 7 тыс. т мелассы. С целью диверсификации экспорта прорабатывается китайское направление, и на специальных торгах с доставкой в Китай ООО «Столиндрев» реализовано 6,4 тыс. куб. м пиломатериалов. Кроме того, достаточно плодотворно сотрудничаем с Польско-белорусской торгово-промышленной палатой и непосредственно с ее руководителем – Казимежем Здуновским – в плане популяризации биржи и аккредитации новых участников.

Предприятия области также активно используют биржевую площадку для закупок. Например, сумма биржевых сделок с ветпрепаратами, средствами защиты растений и семенами для посева в январе-сентябре 2021 г. уже в разы превысила показатели прошлого года. В числе передовиков здесь ОАО «Ружаны-Агро», ОАО «Журавлиное», ОАО «Великосельское-Агро», ОАО «Беловежский», ОАО «СГЦ «Западный» и др.

Подытоживая, скажу, что Брестский филиал, дав старт филиальной сети биржи, не пытался «изобретать велосипед» или хранить «секрет фирмы» за семью печатями. Методом проб и ошибок мы нарабатывали опыт, которым делились как с коллегами из других областей, так и с центральным офисом в Минске. Все предельно просто – нужно каждый день, без усталости доносить мысль о том, что, участвуя в биржевых торгах, субъекты хозяйствования получают возможность максимально снизить риски, уйти от посредничества, коррупции, сэкономить средства при закупках или продажах и открыть для себя новые рынки. Сложность только в том, что никогда не знаешь, будет это спринтерская или стайерская дистанция, поэтому нужно быть готовым к любому сценарию, но не забывать о главной цели – стать помощником и надежным проводником на белорусском и мировом товарном рынке для всех предприятий независимо от их формы собственности или размера бизнеса.



Оксана Богдасарова,

Директор Витебского филиала БУТБ

Витебский филиал на бирже можно назвать самым молодым – мы открылись 29 августа 2008 г., а 11 сентября 2008 г. провели первые торги – по реализации древесины на корню на внутреннем рынке. Эти торги ушли в историю, а филиал, наоборот, не сбавляет обороты и вносит свою лепту в общие достижения биржи. Так, с момента открытия мы аккредитовали почти 2 тыс. региональных субъектов хозяйствования и более 100 – в этом году.

Специфику работы нашего филиала определяют, во-первых, промышленный комплекс Витебской области, включающий более 40 отраслей и ряд крупных наукоемких производств, а во-вторых, уникальное географиче-

ское положение в сравнении с другими регионами Беларуси: мы граничим сразу с тремя странами – Россией, Латвией и Литвой, что дает большие преимущества для работы экспорто-ориентированных производств в сфере нефтехимии, деревообработки, металлургии, легкой и пищевой промышленности, машино- и станкостроения, приборостроения, электротехнической и строительной индустрии. При этом все основные производители Витебской области активно используют биржевую площадку для организации торгово-закупочной деятельности. Среди них такие известные далеко за пределами нашей страны предприятия, как ОАО «Нафтан», ОАО «Полоцк-Стекловолокно», ОАО «Доломит», ОАО «Амкодор-КЭЗ», РУПТП «Оршанский льнокомбинат», ОАО «Станкозавод «Красный борец», ОАО «Вистан», ОАО «Витязь», ОАО «Витебский завод электроизмерительных приборов», ОАО «Витебскдрев», УП «Витебская лесопилка», ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод», ООО ПО «Энергокомплект», ГО «Витебский концерн «Мясо-молочные продукты» и др.

Как результат, экспорт сельхозпродукции за 9 месяцев 2021 г. увеличился почти в 3 раза в денежном выражении, в основном за счет реализации мясомолочной продукции и рапсового масла. А по секции лесопродукции благодаря привлечению на торги новых продавцов пиломатериалов удалось обеспечить темп роста экспорта на уровне 244%.

За время работы мы поняли, что очень важно быть в постоянном контакте с предприятиями области и регулярно информировать их обо всех биржевых новшествах. В первую очередь это





касается внедрения новых товарных направлений, и часто оказывается так, что компании, которые раньше и не думали что-либо продавать или покупать через биржу, становятся активными участниками торгов. Так, в 2020 г. для участия в торгах ветеринарными препаратами мы аккредитовали 10 продавцов и их сбытовых структур, в том числе таких крупных производителей, как ООО «Рубикон», ООО «Белкаролин», УП «Торговый дом «ВИК – здоровье животных», УП «ТД Витебская Биофабрика», которые регулярно принимают участие в торгах и заключают сделки. А ГП «Витебский ДСК» стало совершать крупные закупки цемента, относительно новой товарной позиции на биржевых торгах.

Все больше предприятий оценивают и преимущества биржевой B2B-площадки для совершения сделок с промышленными и потребительскими товарами. К примеру, ЗАО «Фирма «Омега» регулярно реализует автомобили, ЧПУП «Витебское электротехническое предприятие «Свет» продает свою продукцию организациям по всей республике, ЧУП «КВ Ресурс» является активным продавцом оболочки для колбасных изделий, ООО «ВикорКомплект» выставляет на продажу строительные материалы в широком ассортименте. На постоянной основе закупают разнообразные товары для производственных нужд УП «Витебское отделение Белорусской железной дороги», предприятия мясо-молочной отрасли, строительные организации, лесхозы Витебской области.

Большое значение для нас имеет регулярный анализ активности участия в торгах покупателей

и продавцов, выяснение причин ее снижения и определение перспектив возобновления работы на торгах, ведь все знают, насколько непросто бывает удержать, а еще сложнее – вернуть клиента, который по каким-либо причинам однажды решил уйти. Постепенно нам это удастся – с начала года 23 организации вернулись в ряды участников биржевой торговли. А чтобы они не передумали, подробно, с конкретными примерами рассказываем о возможностях использования биржевого механизма, расширении номенклатуры торгуемых товаров, часто именно по запросам клиентов. Таким образом мы не только сохраняем и расширяем клиентскую базу, но и предоставляем предприятиям области возможность совершенствовать свою торгово-закупочную деятельность на экономически выгодных условиях.

Значимую помощь нам также оказывает взаимодействие с исполнительными органами области, Витебским областным центром маркетинга, региональным отделением Белорусской торгово-промышленной палаты, Свободной экономической зоной «Витебск». Проведение совместных семинаров и форумов, на которых собираются представители бизнеса области и ближнего зарубежья, позволяет освещать деятельность биржи перед широкой аудиторией. Так мы «подготавливаем почву», вызываем у потенциальных клиентов первичный интерес, а затем включается кропотливая разъяснительная и консультационная работа, не всегда простая, зато результативная, о чем свидетельствует рост количества участников торгов и объемов биржевых сделок.





Григорий Гинсар,

Директор Гомельского филиала БУТБ

Решение о создании Гомельского филиала БУТБ было принято 24 ноября 2006 г., а 20 июля 2007 г. состоялись первые торги по секции металлопродукции. В них приняли участие 5 организаций региона: ОАО «Гомельэнерго», ОАО «Гомельпромстрой», ОАО «Гомельский завод железобетонных изделий», ОАО «Гомельский станкостроительный завод им. С.М. Кирова» и Гомельское отделение Белорусской железной дороги.

Со дня своего основания Гомельский филиал проводит целенаправленную работу по привлечению на биржевые торги продавцов и покупателей из Гомельской области и сопредельных государств – России и Украины. Это наша первоочередная задача. Определяя стратегию взаимодействия с клиентами, мы решили не «изобретать велосипед», а руководствоваться проверенными временем универсальными принципами, среди которых оперативность, качество, надежность, эффективность. И это дает реальные результаты: благодаря профессионализму, коммуникативным навыкам и «деловой хватке» специалистов филиала сегодня на биржевой площадке аккредитованы свыше 2,5 тыс. субъектов хозяйствования региона, 160 из которых пришли в нынешнем году.

Не стоит объяснять, что каждый бизнес уникален и требует индивидуального подхода, поэтому сначала мы выявляем нужды и потребности потенциальных участников биржевых торгов, а потом адресно работаем с ними, убеждая как можно активнее использовать биржевой механизм во всех аспектах своей деятельности. При этом особый акцент делается на высокой концентрации спроса и предложения, широком ассортименте товаров, прозрачности, низком уровне риска и других преимуществах биржевой торговли. Так, способность быстро вникнуть в бизнес клиента, идентифицировать узкие





места и предложить оптимальное решение поспособствовала тому, что именно в Гомельском филиале в 2009 г. были совершены первые шесть сделок в новой на тот момент подсистеме электронных биржевых торгов промышленными и потребительскими товарами. Разумеется, такие случаи не единичны. Например, когда на биржевые торги начала выставляться бумажная продукция на экспорт, первых четырех покупателей и одного продавца тоже аккредитовал Гомельский филиал. Здесь же была совершена и дебютная сделка, когда 27 сентября 2011 г. продукция ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат» была реализована российскому ОАО «ФлексоБум».

К слову, текущий год выдался не менее успешным: установлены тесные партнерские отношения с такими промышленными флагманами,

как РПУП «Гомельоблгаз», ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», РУП «Белоруснефть-Особино» и другими, которые теперь регулярно приобретают на бирже значительные объемы шротов масличных, кормов и кормовых добавок, ветеринарных препаратов и других востребованных товаров.

Кроме того, филиал плодотворно сотрудничает с исполнительными органами Гомеля и районных центров области, руководством предприятий, проводит консультации, практические семинары и другие мероприятия по привлечению на биржевые торги белорусских и иностранных компаний. Все это способствует расширению рынков сбыта отечественных товаров и повышению эффективности торгово-закупочных процедур.





Александр Новиков,
Директор Гродненского филиала БУТБ

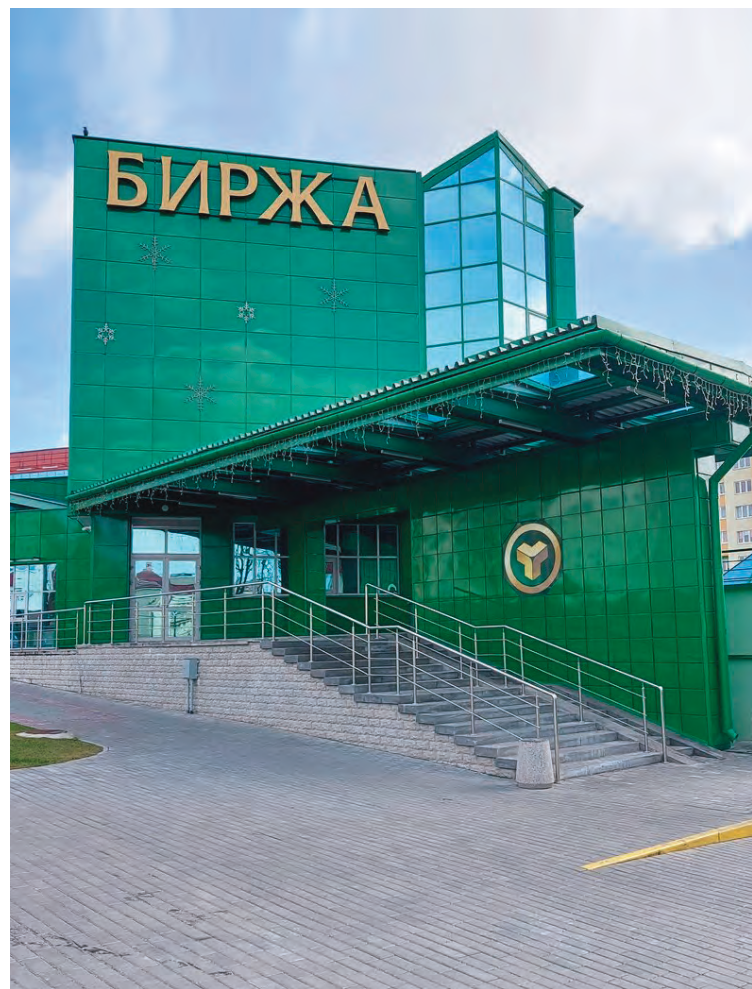
Гродненский филиал БУТБ создан 5 октября 2007 г., а первые торги состоялись 1 августа 2008 г. по секции металлопродукции.

Наш ключевой метод привлечения новых компаний на биржевые торговые площадки – точечная работа с предприятиями региона, индивидуальные консультации и разъяснения, непосредственное общение с руководством и специалистами по торгово-закупочной деятельности, причем не только с представителями крупного, но также среднего и малого бизнеса. Основу промышленного комплекса Гродненщины образуют около 190 предприятий, на 30 из которых приходится свыше 80% объема промышленного производства области. Практически все они являются участниками биржевой торговли. Всего же клиентская база филиала охватывает более 1,6 тыс. субъектов хозяйствования.

Среди региональных лидеров биржевой торговли – ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гродненская табачная фабрика «Неман», РУП «Гродноэнерго», РУП «Гроднооблгаз», ИООО «Кроноспан», ОАО «Агрокомбинат «Скидельский», ОАО «Гродненский мясокомбинат», ОАО «Беллакт», ОАО «Скидель-

ский сахарный комбинат», ОАО «Мостовдрев», ОАО «Белкард», ОАО «Сморгонский агрегатный завод», ОАО «Новогрудский завод газовой аппаратуры».

Отрадно, что для многих предприятий биржевой механизм уже стал неотъемлемой частью их повседневной деятельности, что положительно сказывается на показателях биржевой торговли в регионе. Например, нельзя не отметить существенный рост объемов закупок металлопродукции в натуральном выражении. В первую очередь это связано с реализацией ряда инвестиционных проектов, таких как строительство Гродненского стеклозавода на новой площадке, деревоперерабатывающего завода в Сморгони на базе Сморгонского опытного лесхоза, модернизация технологического оборудования ОАО «Белкард», а до конца года ожидается активизация проекта по возведению нового комплекса ОАО «Гродно Азот». Гродненские предприятия также активно применяют схему «поставка против платежа», в особенности ОАО «Гроднопромстрой», которое обеспечивает половину всего стоимостного объема секции.





Неоспоримое преимущество филиала в работе по привлечению зарубежных клиентов – кадры. Прежде всего, это специалисты, свободно владеющие польским языком. Именно они помогают нашим клиентам из Польши разобраться со всеми нюансами аккредитации и проведения биржевых торгов. Благодаря этому, например, с января 2019 г. по настоящее время в секции металлопродукции заключено сделок на сумму около 5 млн EUR. Кроме того, отсутствие языкового барьера позволяет регулярно рассказывать польским предпринимателям об особенностях участия в биржевых торгах на информационном ресурсе stal.elamed.pl и в журнале STAL, принадлежащих польской компании Elamed Media Group.

Филиал имеет определенные достижения и по секции лесопродукции, несмотря на то что Гродненская область занимает последнее место по объему площадей и ресурсов лесного фонда в общей системе лесного хозяйства республики. С начала года активность покупателей региона выросла на 190%, а объем продаж – на 181% в денежном выражении.

По секции сельхозпродукции результаты еще более впечатляющие, что закономерно, ведь

экономика Гродненской области ориентирована на сельское хозяйство и здесь, в частности, сосредоточен весь республиканский объем производства сухих молочных смесей для детей раннего возраста и около 90% азотных удобрений. С начала 2021 г. отмечается рост покупательской активности в денежном выражении на 212%, а экспортный потенциал аграрного комплекса увеличился на 212%.

Предприятия региона также активно пользуются биржевой B2B-площадкой для купли-продажи товаров промышленного и потребительского назначения. В текущем году набирают закупочные «обороты» ОАО «Гродненская табачная фабрика «Неман»», РУП «Гродноэнерго» и «Гроднооблгаз», а в целом активность покупателей увеличилась на 135%.

Все эти примеры – реальный результат того, как Белорусская универсальная товарная биржа через Гродненский филиал обеспечивает государственные предприятия и частный бизнес необходимыми торговыми инструментами, которые повышают эффективность работы, снижают риски и способствуют полноценной реализации экономического потенциала региона.





Иван Смольников,
Директор Mogilevского филиала БУТБ

Могилевский филиал официально открылся 6 августа 2008 г. и в этот же день отметился первыми результативными торгами по реализации твердых сыров на экспорт. К тому времени биржа уже доказала свою состоятельность и востребованность среди субъектов хозяйствования, поэтому филиал почти сразу же заручился поддержкой администрации области, а также наладил взаимодействие с руководством всех городов и районов региона. Именно это помогло в относительно сжатые сроки сформировать первичную базу клиентов.

Специфика Могилевской области в высокой концентрации промышленных предприятий, причем более половины производимой ими продукции поставляется на экспорт. На данный момент на бирже аккредитованы около 2,5 тыс. субъектов хозяйствования Могилевщины, и мы очень рады, что нашими клиентами являются все без исключения флагманские предприятия региона.

В машиностроении и приборостроении это ОАО «Могилевлифмаш», ЗАО «Завод полимерных труб», ОАО «Бобруйскагромаш», ОАО «Боб-

руйский завод тракторных деталей и агрегатов» и ОАО «Могилевский металлургический завод», которые активно закупают на бирже металлопродукцию.

В пищевой промышленности – ОАО «Бабушкина крынка», ОАО «Молочные горки», ОАО «Бобруйский завод растительных масел», ОАО «Климовичский комбинат хлебопродуктов» и АО «Бобруйский кожевенный комбинат», реализующие через биржу молокопродукты, рапсовое масло, дубленый полуфабрикат «вет-блю» и другую продукцию сельского хозяйства.

В сегменте лесопроductии на биржевой доске почета преимущественно компании-экспортеры – ОАО «Могилевдрев», учреждение «Тетеринское», ОАО «Фандок», а также ОАО «Завод газетной бумаги», закрывающее потребности внутреннего рынка.

Что касается рейтинга продавцов и покупателей, торгующих на биржевой B2B-площадке, то на его верхних строчках прочно обосновались предприятия химической отрасли (ОАО «Белшина», ОАО «Могилевхимволокно»), легкой промышленности (ОАО «Моготекс», ОАО «Лента», производитель изделий из пластмасс и спецодежды ЗАО «Легпромразвитие» и производитель мебели ОАО «Ольса»), а также такие гранды, как ОАО «Могилевэнерго», производитель лифтового и светодиодного оборудования ОАО «Зенит» и уже упомянутые ОАО «Белшина» и ОАО «Могилевлифмаш».

Наряду с крупными предприятиями, в Могилевской области динамично развивается малый и средний бизнес, обеспечивающий треть внешнеторгового оборота региона. В этой связи





главная задача филиала – вовлечь как можно больше субъектов хозяйствования в биржевую торговлю, поскольку этот механизм позволяет получать максимальную выгоду как покупателям, так и продавцам. Особенно убедительно это демонстрируют торги самыми востребованными товарными позициями: круглыми лесоматериалами и пилопродукцией, углем и коксом, черными и цветными металлами, сухим молоком, кормовыми добавками, ветеринарными препаратами, средствами защиты растений, шротами, жмыхами и растительными маслами.

Для привлечения клиентов Могилевский филиал предоставляет информационные и консультационные услуги, участвует в выставках, ярмарках и форумах, проводит переговоры и обучающие семинары, в том числе совместно с Могилевским отделением БелТПП, ОАО «Могилевское агентство регионального развития» и Могилевской ассоциацией промышленников и предпринимателей. Большую помощь в развитии биржевой торговли в регионе оказывает комитет экономики облисполкома, совместно с которым мы в настоящее время прорабатываем вопрос создания на территории области сети биржевых складов, которую бы использовали в своей деятельности биржевые перевозчики. То есть мы планируем свою работу таким образом, чтобы создать самые благоприятные условия для развития биржевой торговли в области и помочь участникам рынка эффективно применять предлагаемые биржей инструменты.

К счастью, нам не приходится в одиночку нести «биржевое знамя», так как рука об руку с нами работают биржевые брокеры ООО «Центр брокерских услуг» и ООО «СтатусБрок». Совместно

с ними мы проводим разъяснительную работу с участниками биржевой торговли по вопросам аккредитации, работы на электронных площадках, урегулирования споров и т.д. И сегодня можно говорить о том, что затраченные нами усилия и время полностью окупаются, оказывая положительное влияние на развитие экономических отношений между субъектами хозяйствования в регионе и за его пределами.

Тем не менее нельзя не отметить и некоторые факторы психологического и субъективного характера, которые сдерживают развитие биржевого товарного рынка в регионе, а именно:

- у многих субъектов хозяйствования налажена своя система договорных отношений, от которой они не решаются отказаться;
- некоторые руководители предприятий по-прежнему скептически относятся к электронной биржевой торговле и не спешат интегрировать ее в свои бизнес-процессы;
- имеет место и элементарное нежелание менять привычные правила и устоявшиеся отношения, учиться работать с помощью нового современного торгового механизма.

С другой стороны, устоявшиеся связи не всегда срабатывают, особенно в условиях пандемии. Как следствие, многие производители, испытывая трудности с реализацией своей продукции, обращаются к нам, как к «скорой помощи». Ну а мы, естественно, всем рады и никому не отказываем. Сотрудники Могилевского филиала, как и вся биржа, строят свою работу таким образом, чтобы, как говорил К.С. Станиславский, **«Сложное сделать простым, простое – привычным, привычное – приятным».**

Количество аккредитованных компаний
по итогам 9 месяцев 2021 г.

26 878 участников
всего **+1 922** НОВЫХ

5 371 нерезидент **+435** НОВЫХ

ТОП-5 стран
по количеству аккредитованных компаний





География биржевого экспорта в январе-сентябре 2021 г.

Сумма сделок, млн USD



ПОЧТИ ИДЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ



Людмила Кондратюк,

Начальник отдела ВЭД и маркетинга
ОАО «Жабинковский сахарный завод»

Созданное в 1963 г. ОАО «Жабинковский сахарный завод» входит в число ведущих производителей сахара и побочных продуктов переработки сахарной свеклы (мелассы и жома) в Республике Беларусь. Продукция предприятия под брендом «Sweet line» реализуется как на внутреннем рынке, так и поставляется в страны ближнего и дальнего зарубежья. В 2020 г. на заводе было выпущено около 100 тыс. т сахара, при этом сумма экспортных продаж составила 24,2 млн USD.



Людмила Игнатьевна, ваше предприятие является одним из самых активных участников биржевых торгов по секциям сельхозпродукции и перспективных товаров. По сравнению с январем-сентябром прошлого года сумма сделок, совершенных Жабинковским сахарным заводом, выросла почти в 3 раза. Какую продукцию вы продаете и покупаете на биржевой площадке? И какие факторы обеспечили столь высокую положительную динамику товарооборота?

Наше предприятие участвует в биржевых торгах более 10 лет. Свою первую сделку в секции металлопродукции мы заключили в июне 2010 г., а по секции лесопродукции – в декабре 2015 г. С тех пор отдел снабжения постоянно приобретает на биржевой площадке металлы и изделия из них, электротехническую и кабельную продукцию, кокс и антрацит, а также лесоматериалы – словом, все, что нужно для нормального



функционирования предприятия. Предваряя ваш вопрос о реализации через биржу нашей основной продукции – сахара, хочу отметить, что первую попытку продать сахар на экспорт мы предприняли еще в 2015 г., но тогда наши зарубежные партнеры не были готовы покупать



что-либо на бирже. Поэтому следующие 5 лет нам пришлось работать по прямым договорам. К счастью, с сентября прошлого года ситуация изменилась в положительную сторону, и теперь сахар, производимый нашим заводом, успешно реализуется на внешний рынок в рамках секции промышленных и потребительских товаров.

Биржа предоставляет своим клиентам выбор: торговать самостоятельно или через биржевого брокера. Как работаете вы и почему?

Мы работаем самостоятельно и очень довольны результатами. Сейчас за участие Жабинковского сахарного завода в биржевых торгах отвечают 4 трейдера. Все они являются штатными специалистами предприятия, что позволяет полноценно охватить как сферу закупок, так и экспортные продажи. Вообще, на мой взгляд, работа через брокеров – это больше для новичков или лентяев. Ведь, если разобраться, в биржевой торговле нет ничего сложного. К тому же биржа проводит бесплатное онлайн и офлайн-

обучение специалистов, а техническая поддержка реализована на высоком уровне. Поэтому я абсолютно уверена, что при желании любое предприятие может торговать на бирже самостоятельно. Нужно лишь потратить немного времени и грамотно организовать этот процесс.

Перечислите, пожалуйста, основные преимущества и недостатки биржевых торгов как инструмента закупок?

Преимуществ, конечно, больше. В первую очередь это оперативность и удобство, так как участвовать в торгах можно в дистанционном режиме без посещения биржи. Кроме того, нет необходимости проводить дорогостоящие маркетинговые исследования и другие затратные по времени процедуры, которые обычно предшествуют принятию решения о закупке. В этом отношении биржа – практически идеальный инструмент.

Вместе с тем есть и некоторые недостатки, которые несколько портят общее впечатление





от работы на биржевой площадке. В частности, отсутствует дифференциация биржевого сбора в зависимости от суммы сделки. Приведу простой пример. Предположим, ставка биржевого сбора установлена на уровне 0,2%. При экспорте на сумму 100 тыс. USD биржевой сбор составит 200 USD + НДС 20%. Вроде бы, немного, да? А что если при той же ставке сбора мы продадим крупную партию товара, скажем, на 1 млн USD? В этом случае и продавцу, и покупателю придется заплатить бирже 2 тыс. USD + 20% НДС. А это уже совсем другой уровень затрат. Деньги ведь считают все участники торгов: и небольшие частные компании, и предприятия-флагманы с оборотом в сотни миллионов долларов. Как говорится, копейка рубль бережет. С моей точки зрения, большая сумма биржевого сбора отрицательно сказывается на динамике экспорта товаров через биржу, в том числе и продукции нашего завода. В свете сказанного предлагаю рассмотреть возможность введения дифференцированной шкалы биржевого сбора. Мне кажется, от этого количество крупных сделок на бирже значительно вырастет.

Одна из функций биржи – контролировать надлежащее исполнение обязательств по биржевым сделкам. Приходилось ли вам обращаться за помощью к бирже, чтобы урегулировать конфликтную ситуацию с контрагентом? Была ли ваша проблема решена?

В этом плане нам повезло. Пока что никаких конфликтных ситуаций с контрагентами у нас не было. Все заключенные сделки исполняются в полном объеме без нарушения оговоренных сроков и иных условий. Очень надеюсь, что в будущем удача нам не изменит, и мы, как всегда, будем работать только с надежными компаниями.

По вашему мнению, каких дополнительных услуг или инструментов не хватает сегодня на бирже? Иными словами, как сделать биржевую площадку проще, удобнее и полезнее для участников торгов?



Как я уже говорила: дифференцируйте размер биржевого сбора. Все остальное полностью устраивает. Никаких других пожеланий и предложений у меня нет.

Какой совет вы дали бы компаниям – новичкам в области биржевой торговли? Как вам удалось так органично интегрировать биржевой механизм в торгово-закупочную деятельность вашего предприятия?

Не надо бояться торговать на бирже. Биржевые торги – это возможность купить или продать товар по оптимальной цене, увеличить количество партнеров, обезопасить себя от недобросовестных контрагентов. Это действительно важные преимущества, ради которых однозначно стоит хотя бы попробовать поработать на биржевой площадке. Именно поэтому сейчас все больше компаний готовы участвовать в биржевых торгах. Главное – отбросить сомнения и принять стратегическое решение торговать на бирже. И все обязательно получится.

Самые популярные товарные позиции
по итогам 9 месяцев 2021 г.

В экспорте

пиломатериалы



лом и отходы
металлов

рапсовое масло



цемент

В импорте

черные металлы
и изделия из них



шроты
масличных

цветные металлы
и изделия из них



уголь

На внутреннем рынке

круглые
лесоматериалы



кормовые
добавки

услуги в сфере
лесного хозяйства



сырое коровье
молоко



Крупнейшие сделки с сельхозпродукцией, совершенные в январе-сентябре 2021 г.

Экспорт



Рапсовое масло
на сумму **2,8** млн
USD
(16.02.2021)



Сухое молоко
на сумму **1,3** млн
USD
(22.03.2021)

Импорт



Соевый шрот
на сумму **4,3** млн
USD
(21.01.2021)



Пивоваренный ячмень
на сумму **0,4** млн
USD
(23.09.2021)

Внутренний рынок



Соевый шрот
на сумму **3,5** млн
USD
(09.03.2021)



Фуражный тритикале
на сумму **1,9** млн
USD
(02.09.2021)

Крупнейшие экспортеры сельхозпродукции

на биржевых торгах по итогам 9 месяцев 2021 г.

ООО «Агропродукт»



- Одно из лидирующих предприятий масложировой отрасли Беларуси
- Перерабатывает 300 000 т семян масличных культур в год и экспортирует более 50% производимых масел и около 16% шротов
- Собственные складской терминал, железнодорожный участок и автопарк максимально полно обслуживают импортно-экспортные грузопотоки различных видов сельхозпродукции

<https://agroprodukt-oil.by/ru/>

ЗАО «Облрапсагросервис»



- Масштабный инвестиционный проект с мощностью переработки 180 000 т маслосемян в год
- Приоритетное направление деятельности – глубокая переработка семян рапса с целью получения рапсового масла и рапсового шрота
- Поставляет продукцию в Норвегию, Данию, Великобританию, страны Балтии и СНГ

<http://oblrops.com/>

ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат



- Одно из крупнейших молочных объединений в Беларуси, соединившее четыре специализированных предприятия молочной промышленности – в Лиде, Ошмянах, Сморгони и Новогрудке
- Перерабатывает до 1 750 т молока в сутки и выпускает молочные продукты более 200 наименований
- Экспортирует продукцию в Армению, Грузию, Казахстан, Китай, ОАЭ, северо-западные и восточные регионы России, Сингапур, Японию

<http://www.moloko.lida.by/>



Крупнейшие импортеры сельхозпродукции

на биржевых торгах по итогам 9 месяцев 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

<https://brestmeat.by/>

ОАО «Слонимский мясокомбинат»



- Один из лидеров мясоперерабатывающей отрасли Беларуси, специализирующийся на производстве мяса, колбас, мясных деликатесов, полуфабрикатов, консервации, консервов для кошек и собак
- Ассортимент включает более 300 наименований мясной продукции, выпускаемой по современным отечественным и зарубежным рецептурам
- Сырье поставляется с собственных ферм, где внедрена жесткая система контроля качества

<http://slmeat.by/>

ОАО «Белсолод»



- Производственная мощность составляет 130 000 т солода в год
- С 2004 г. за отличное качество солода ежегодно становится обладателем высоких международных и региональных наград
- Единственный в Беларуси производитель специальных сортов солода – карамельного и жженого

<http://belsolod.by/>

ЧТО ГОВОРЯТ ПАРТНЕРЫ

Саджад Хайдер Хан

Чрезвычайный и Полномочный Посол
Исламской Республики Пакистан
в Республике Беларусь
(Пакистан)



«Биржевая площадка открывает действительно широкие перспективы для развития взаимной торговли между Пакистаном и Беларусью. И я уверен, что повышение информированности пакистанского бизнеса о возможностях, предоставляемых белорусской биржей, будет способствовать как росту экспорта пакистанских товаров в вашу страну, так и импорту востребованной в Пакистане продукции из Беларуси».



Али аль Сайед Али аль-Мосельхи

Министр внутренней торговли и снабжения
Арабской Республики Египет
(Египет)

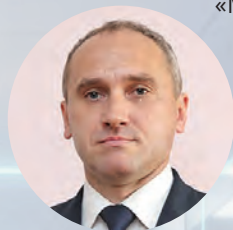


«Опыт Республики Беларусь в сфере биржевой торговли очень ценен для нас, поскольку в нашей стране организованный товарный рынок пока еще находится на стадии становления. Уверен, что объединение усилий с Белорусской товарной биржей позволит нам не только ускорить этот процесс, но и, возможно, избежать определенных ошибок, а также снизить затраты на запуск первой в стране электронной биржевой площадки для торговли товарами. Поэтому мы готовы рассмотреть любые варианты сотрудничества с белорусскими коллегами, включая использование программного обеспечения БУТБ, доработанного с учетом специфики египетского рынка».



Сергей Терентьев

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь
в Арабской Республике Египет (*Беларусь*)



«Мы попробовали представить египетскому бизнесу потенциал биржи в области продажи пиломатериалов, и это сработало – аккредитовались 3 новые компании и пошли первые сделки. Поэтому в перспективе необходимо расширить применение биржевого механизма и на другие товары, востребованные в Египте. Например, можно начать со стальной арматуры производства Белорусского металлургического завода. Надеемся, что биржа с ее опытом и деловыми контактами поможет наладить регулярные поставки данной продукции на египетский рынок».

Владимир Семашко

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Беларусь
в Российской Федерации (*Беларусь*)



«Когда в начале 2000-х годов мы искали варианты, как наиболее эффективно «продвинуть» белорусскую продукцию на внешние рынки, создание биржевой площадки показалось нам оптимальным решением, и, как видите, мы не ошиблись. Для страны с открытой экономикой – а Беларусь относится именно к этой категории стран – наличие такого инструмента, как биржа, жизненно важно. Ведь биржевой механизм не только способствует диверсификации экспорта и наращиванию объемов внешней торговли, но и позволяет исключить лишние посреднические звенья при импорте сырья и комплектующих».

Алексей Зверев

представитель Министерства экономического развития,
инвестиций, туризма и внешних связей
Оренбургской области Российской Федерации (*Россия*)



«В текущем году перед нами стоит задача по расширению и углублению торгово-экономического сотрудничества с Республикой Беларусь, и в качестве одного из перспективных направлений мы видим организацию взаимодействия с Белорусской универсальной товарной биржей. Данная площадка уже зарекомендовала себя как эффективный инструмент по продвижению российских товаров на белорусский рынок, и мы хотели бы использовать возможности биржевого механизма для увеличения взаимного товарооборота».

Крупнейшие продавцы сельхозпродукции

на биржевых торгах по итогам 9 месяцев 2021 г.

ООО «Содружество-агротрейд»



- Один из активов международной агропромышленной Группы компаний «Содружество», активно работающей в Беларуси, России, странах СНГ, Балтии, Средиземноморья, Ближнего Востока и Латинской Америки
- Трейдер ООО «Белагротерминал», крупнейшего маслоэкстракционного завода в Беларуси и Европе мощностью переработки 2 000 т масличных культур в сутки
- Более 25 лет на рынке ингредиентов, закупает рапс у более 300 сельхозорганизаций Беларуси

<https://sodrugestvo.by/>

ОАО «Витебский маслоэкстракционный завод»



- Один из крупнейших в Беларуси производителей нерафинированных растительных масел и шрота масличных (рапс, подсолнечник, соя, редька)
- Годовой объем производства растительных масел – около 40 000 т
- Одно из старейших производств: официальный пуск завода состоялся 90 лет назад – в 1931 г.

<https://vitmez.com/>

ОАО «Смолевичи бройлер»



- Входит в ТОП-10 производителей мяса в СНГ, № 1 по производству мяса в Беларуси
- Крупнейшая площадка по производству мяса птицы, мощностью более 100 000 т в год
- Выпускает продукцию под четырьмя торговыми марками и имеет сертификаты FSSC 22000 и Халяль

<https://petruha.by/>



Крупнейшие покупатели сельхозпродукции

на биржевых торгах по итогам 9 месяцев 2021 г.

ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»



- Предприятие с 25-летней историей, объединившее в одну технологическую цепочку сельскохозяйственное производство, промышленную переработку и реализацию производимой продукции
- Выпускает более 80 наименований товаров – муку, крупы, комбикорма, мясо, полуфабрикаты и копчености из свинины и птицы
- Обладатель около 40 наград как лучший производитель и экспортер

<http://www.ghp.by/>

ОАО «Птицефабрика «Дружба»



- Одно из крупнейших предприятий в Беларуси по выращиванию цыплят бройлеров и производству высококачественного куриного мяса и продукции из него
- В год выпускает около 70 000 т мяса птицы, 3 400 т колбасных изделий, 800 т копченостей, 720 т полуфабрикатов
- Качество продукции соответствует сертификатам ISO 22000 и Халяль

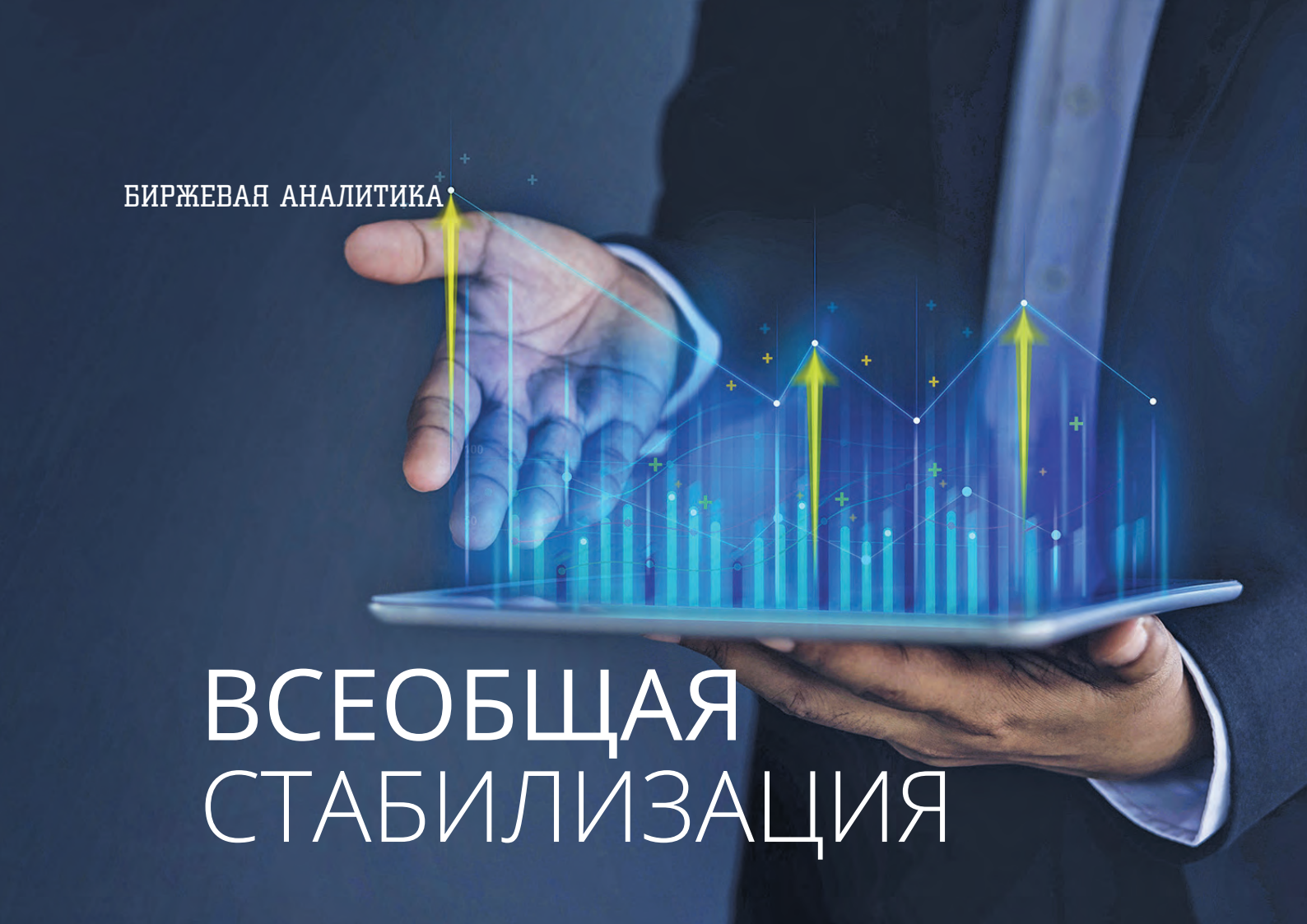
<https://ptushka.by/>

ОАО «Гродненский мясокомбинат»



- Ведет историю с 1912 г.
- Выпускает около 180 видов продукции
- № 1 в Гродно и Гродненской области по результатам 5-й ежегодной премии «Номер один» среди компаний, производящих товары или оказывающих услуги на белорусском рынке

<https://www.grodnomk.by/>



БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

ВСЕОБЩАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

БИРЖЕВОЙ РЫНОК ЛЕСОПРОДУКЦИИ

После существенного ценового роста, наблюдавшегося со второй половины 2020 г. и обусловленного скачкообразным увеличением спроса на продукцию деревообработки на внешних рынках, в течение всего III квартала 2021 г. стоимость пиломатериалов постепенно снижалась. Так, котировки внутреннего рынка на наиболее востребованные **обрезные пиломатериалы хвойных пород** в сентябре 2021 г. по сравнению с июнем 2021 г. снизились в среднем на 11%.

При этом в целях защиты интересов отечественных производителей на биржевых торгах были созданы условия, обеспечивающие в среднем в 2 раза более низкий уровень цен, чем при реализации аналогичной продукции на экспорт.

Преломление ценового вектора произошло под воздействием ряда внешних и внутренних факторов. К первой категории можно отнести сокращение спроса и одновременный рост

объемов производства сырья на мировом рынке, а ко второй – меры по стабилизации ситуации на внутреннем рынке Республики Беларусь.

В частности, для сдерживания роста цен и недопущения ценовых манипуляций в III квартале 2021 г. на биржевых торгах на внутреннем рынке применялся предторговый ценовой коридор с фиксированной верхней границей. Это позволило уменьшить волатильность предложения, не давая продавцу завязать стоимость продукции еще до начала торгов. Однако по мере стабилизации цен необходимость в таком контроле отпала.

С учетом вступившего в силу с 18.09.2021 постановления Правительства от 13.08.2021 № 462 по внесению изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.06.2004 № 714 в части включения пиломатериалов в перечень товаров, сделки с которыми становятся обязательными для заключения на биржевых торгах, заметно возросли объемы реализации. В целом объем совершенных сделок на внутреннем рынке в январе-сентябре 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года



вырос в 4 раза (до 109 тыс. куб. м). В общей сложности более 230 покупателей смогли закупить пилопродукцию требуемой номенклатуры и на приемлемых для себя условиях.

Еще одним важным фактором, позволившим «сбить ажиотаж» на внутреннем рынке, стало введение с 20 сентября 2021 г. дополнительной ежедневной торговой сессии по реализации пиломатериалов для отечественных потребителей.

Примечательно, что на фоне нисходящего ценового тренда на рынке пиломатериалов заметно снизились цены и на **древесное сырье**. Например, хвойный кругляк (сосна диаметром

14-25 см и ель диаметром 26 см и более) на самых востребованных базах поставки подешевел в сентябре на 16% по сравнению с июнем, в то время как стоимость балансов хвойных пород на отдельных торгах снизились почти в 2 раза, вернувшись к значениям начала года.

С учетом сложившейся конъюнктуры рынка, а также принимаемых мер по обеспечению белорусских организаций сырьем, в ближайшей перспективе снижение цен на продукцию деревообработки с большой вероятностью продолжится.

**Основные
рынки сбыта
лесопродукции
в январе-
сентябре 2021 г.**

Сумма сделок,
млн USD



БИРЖЕВОЙ РЫНОК МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

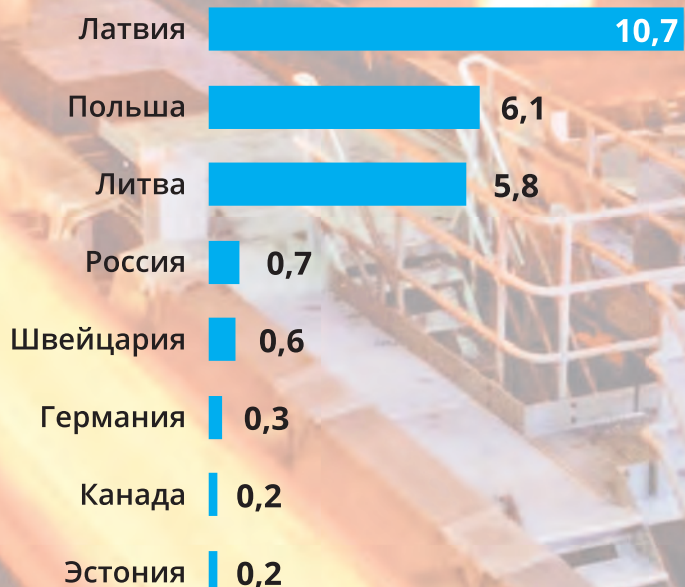
В III квартале 2021 г. белорусский биржевой рынок черных металлов и изделий из них характеризовался постепенным снижением цен. Например, в августе по сравнению с июлем стоимость стального проката уменьшилась в зависимости от назначения на 3-11% (BYN), в сентябре – еще на 8%. В целом по итогам рассматриваемого периода больше всего подешевел листовой прокат (холоднокатаный, горячекатаный и оцинкованный) и трубная продукция (электросварная и водогазопроводная) – на 20-25%. В то же время котировки на арматуру снизились на 15%, на уголок и швеллер – в среднем на 10%.

Такая динамика вполне соответствовала тенденциям мирового рынка, где после длительного роста цены на металл плавно пошли вниз. Прежде всего это связано с невысоким спросом со стороны промышленных и строительных предприятий, поскольку многие из них в конце лета закупили крупные партии металла и пока не нуждаются в новых поставках. К тому же азиатские страны по-прежнему не торопятся отменить локдауны, введенные еще в самом начале пандемии коронавируса, что также способствует снижению мировых котировок.

В России – основном поставщике металлопроката в Республику Беларусь – для обеспечения нормальной загрузки производственных мощностей крупные металлургические компании уже некоторое время реализуют стальной про-

Основные рынки сбыта металлопродукции в январе- сентябре 2021 г.

Сумма сделок,
млн USD





кат по сниженным ценам, тем самым вынуждая более мелких игроков применять аналогичную ценовую политику. Как следствие, в III квартале непокрытый листовой прокат и стальные трубы в среднем потеряли 20-25% стоимости (RUB), цены на арматуру и стальные балки снизились на 15-20%, на уголок и швеллер – на 10-12%.

На рынке **цветного металлопроката** изменения были не такими значительными. Готовая продукция из меди в III квартале 2021 г. подешевела в среднем на 3%, а стоимость алюминия и изделий из него увеличилась на 9%, в первую очередь из-за роста цен на сырье. Так, если в начале июля за тонну алюминия на мировом рынке просили около 2 200 USD/т, то в конце сентября – 2 400-2 600 USD.

Дальнейшее поведение цен будет зависеть, с одной стороны, от динамики спроса на металлопродукцию (а он сейчас повсеместно низкий), а с другой – от объема предложения, которое ввиду объективных причин пока что весьма ограничено. К примеру, тарифы в сфере контейнерных перевозок в настоящее время в несколько раз превышают средний уровень за последние 5 лет, что отрицательно сказывается на сроках доставки сырья и товаров до конечных потребителей. Кроме того, из-за проблем с энергообеспечением останавливаются ферросплавные заводы и сокращается производство алюминия и кремния, вследствие чего цены на эти материалы достигают рекордных значений.

Таким образом, указанные факторы будут препятствовать резкому падению стоимости металлопроката. То есть, несмотря на то что цены на эту продукцию продолжают движение по нисходящей траектории, темп их снижения в течение ближайших месяцев, скорее всего, замедлится.

БИРЖЕВОЙ РЫНОК СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

Рапсовое масло, поставляемое на экспорт через биржевую площадку, как и ранее, остается товаром повышенного спроса, позволяя белорусским производителям диктовать цены в ходе

торгов. Например, если в конце июня данная товарная позиция торговалась у отметки 1 200 USD/т, то в сентябре цены уже превысили 1 400 USD/т (марка Р, 1 сорт, условия доставки – DAP граница РБ). В целом с начала года указанная марка масла подорожала на 40%. При этом в натуральном выражении объем биржевых сделок с начала года вырос в 1,5 раза, до 40 тыс. т.

Поскольку страны Европы являются основным рынком сбыта отечественного рапсового масла, уровень цен на эту продукцию будет определяться в первую очередь спросом со стороны покупателей из данного региона. В этом отношении ситуация для белорусских экспортеров складывается достаточно благоприятно, так как урожай рапса в Евросоюзе ожидается невысокий, а объем потребления, наоборот, заметно превосходит прошлогодний. Исходя из этого, есть все основания полагать, что восходящий ценовой тренд на биржевых торгах рапсовым маслом сохранится и в IV квартале.

Рост экспортных цен был характерен и для **свекловичного жома**, продажи которого за рубеж возобновились в III квартале 2021 г. В частности, в сентябре цены на биржевых торгах достигли максимальных значений (192 EUR/т) и по сравнению с сентябрем прошлого года увеличились в 1,6 раза. С учетом продаж **мелассы** по итогам 9 мес. 2021 г. **общий объем** реализации данной продукции уже в 4 раза превзошел показатель всего прошлого года и составил 81 тыс. т. Высокий спрос на эти товарные позиции прогнозируется и в следующем квартале.

Если говорить о **сухом обезжиренном молоке и сливочном масле**, то в рассматриваемом периоде темп роста их стоимости для иностранных покупателей несколько замедлился. Впрочем, по сравнению с прошлым годом котировки на указанные товары и так находятся на пиковых значениях. В частности, молоко стало на 20% дороже, чем в сентябре прошлого года, и теперь его цена достигает 2,7 USD/кг. В свою очередь сливочное масло подорожало на 17%, до 5,1 USD/кг, что соответствует тенденциям на российском и европейском рынках. По всей вероятности, в ближайшие месяцы биржевые

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

котировки на молочную продукцию останутся, на текущем уровне или даже немного подрастут, особенно принимая во внимание относительно небольшие запасы готовой продукции на складах и устойчивый спрос со стороны иностранных потребителей.

Параллельно с подорожанием молокопродуктов росли цены и на молочное сырье. Так, за III квартал высший сорт сырого коровьего молока стал дороже на 15% в сравнении с июньским значением, и на последних торговых сессиях его брали по 1,07 BYN/кг. Увеличение стоимости сырья обусловлено неблагоприятными погодными условиями, а также ростом затрат на закупку концентрированных кормов для животных. При этом объемы продаж свободного ресурса сырого молока на биржевых торгах в целом в январе-сентябре 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года были сопоставимы. на указанные товары и так находятся на пиковых значениях. В частности, молоко стало на 20% дороже, чем в сентябре прошлого года, и теперь его цена достигает 2,7 USD/кг. В свою очередь сливочное

масло подорожало на 17%, до 5,1 USD/кг, что соответствует тенденциям на российском и европейском рынках. По всей вероятности, в ближайшие месяцы биржевые котировки на молочную продукцию останутся, на текущем уровне или даже немного подрастут, особенно принимая во внимание относительно небольшие запасы готовой продукции на складах и устойчивый спрос со стороны иностранных потребителей.

Параллельно с подорожанием молокопродуктов росли цены и на молочное сырье. Так, за III квартал высший сорт сырого коровьего молока стал дороже на 15% в сравнении с июньским значением, и на последних торговых сессиях его брали по 1,07 BYN/кг. Увеличение стоимости сырья обусловлено неблагоприятными погодными условиями, а также ростом затрат на закупку концентрированных кормов для животных. При этом объемы продаж свободного ресурса сырого молока на биржевых торгах в целом в январе-сентябре 2021 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года были сопоставимы.

Основные рынки сбыта сельхозпродукции в январе-сентябре 2021 г.

Сумма сделок, млн USD



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

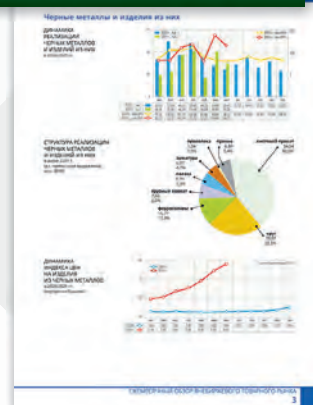
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

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

Дополнительная информация и оформление договора – по телефонам **(+375 17) 309 32 85, (+375 29) 125 50 97** или электронной почте **obzor@butb.by**



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

**Подпишитесь
и получите выгоду
уже сегодня**

