

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

ИЮЛЬ 2023 | № 3 (73)

Адресная торговля

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

ISSN 2226-3519



9 772226 351006

БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

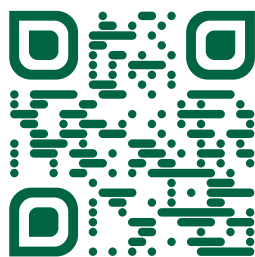
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

СОДЕРЖАНИЕ

УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ 2

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

Биржевая жизнь

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ II КВАРТАЛА 2023 г. 4

ЦИФРЫ И ФАКТЫ16, 27

Экспертное мнение

СВОЕВРЕМЕННАЯ НОВАЦИЯ18

Владимир Креч,
заместитель Министра лесного хозяйства
Республики Беларусь

Из первых уст

БИРЖЕВЫЕ АДРЕСНЫЕ СДЕЛКИ: УСЛОВИЯ, МЕХАНИЗМ, ПРЕИМУЩЕСТВА .. .20

Максим Игнатенко,
начальник управления торгов лесопродукцией БУТБ

Инструментарий

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ АДРЕСНЫХ СДЕЛКАХ24

Виталий Мощенко,
начальник управления аналитики
и перспективного развития БУТБ

Слово бизнесу

НЕСОМНЕННЫЙ ПЛЮС28

Дмитрий Кашилев,
генеральный директор ОАО «Борисовский ДОК»

Зарубежный опыт

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА БИРЖЕВЫХ АДРЕСНЫХ СДЕЛОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ32

Наталья Яковенко,
начальник управления развития биржевых торгов
нефтепродуктами СПБМТСБ

Прямая речь

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ36

Биржевые горизонты

БИРЖА НЕЛИКВИДОВ38

Наталья Лапацкая,
ведущий специалист управления торгов
промышленными и потребительскими товарами БУТБ

Биржевая аналитика

ГЛОБАЛЬНОЕ УДЕШЕВЛЕНИЕ42

Биржевой бюллетень

№ 3 (73) июль 2023 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:

Бельский Э.А. –
первый заместитель председателя правления
Мацевило А.Е. –
заместитель председателя правления
Наркевич И.В. –
заместитель председателя правления
Башлий А.Г. –
начальник управления внешнеэкономической
деятельности
Богдасарова О.П. –
начальник управления торгов сельхозпродукцией
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 торгов промышленными
и потребительскими товарами
Чуйкова В.Ю. –
начальник управления по работе с клиентами
Янив Р.Е. –
начальник управления по связям с общественностью

Над номером работали:

Выпускающий редактор – Янив Р.Е.
Редактор – Беленькая О.А.
Верстка – Санкевич П.П.

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

Сдано в набор 07.06.2023.

Подписано в печать 07.07.2023.

Формат 20,5х29,0.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 5,3. Уч.-изд. л. 6,9.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

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

Тираж 550 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.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

УНИВЕРСАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Уважаемые читатели!

За более чем 18 лет работы Белорусская универсальная товарная биржа прочно закрепила за собой репутацию эффективного рыночного инструмента, оперативно решающего актуальные для государства и бизнеса вопросы. Так, в июне 2005 года благодаря биржевому механизму отечественные деревообрабатывающие предприятия получили надежный канал сбыта пиломатериалов за рубеж. В том же году БУТБ помогла создать в стране удобную и прозрачную систему закупок металлопродукции,

а год спустя были рассчитаны первые биржевые котировки на сухое молоко, ставшие объективным ценовым ориентиром для белорусских и иностранных компаний.

Разумеется, есть и более свежие примеры. Возьмем хотя бы прошлый год, который стал настоящей проверкой на прочность для многих белорусских предприятий, заставив забыть о негативных последствиях пандемии коронавируса и в срочном порядке перестраивать свой бизнес. Так вот в этих непростых условиях биржа





не только продолжила функционировать в прежнем режиме, обеспечивая торгово-закупочную деятельность десятков тысяч субъектов хозяйствования, но и предложила высокотехнологичное решение вопроса импортозамещения. Запущенный в мае 2022 года электронный сервис купли-продажи импортозамещающей продукции позволил, с одной стороны, избежать дефицита товаров критического импорта, которые ранее поставлялись из «недружественных стран», а с другой – предоставил отечественным производителям возможность нарастить объемы продаж и выйти на новые рынки. Принцип «хороша ложка к обеду» сработал на все 100%, и сегодня услугой импортозамещения регулярно пользуются как госпредприятия, так и частный бизнес. Достаточно сказать, что ежедневно на площадке промышленных и потребительских товаров доступны свыше 50 тысяч активных заявок на покупку и продажу. Причем все это реальные оферты от реальных компаний. Таким образом, биржа постоянно «держит руку на пульсе», стараясь своевременно реагировать на потребности клиентов и разрабатывать действительно нужные и полезные цифровые продукты.

Не стал исключением и нынешний год. Зная, насколько сложно сейчас торговать с иностранными контрагентами, конкурировать по цене и сохранять рентабельность продаж на высоком уровне, биржа выступила с предложением внедрить механизм биржевых адресных сделок при реализации продукции деревообработки за рубеж. Наша инициатива была поддержана Министерством антимонопольного регулирования и торговли, Министерством лесного хозяйства и Министерством экономики, но что еще более важно – она нашла положительный отклик у участников рынка.

Поэтому данный выпуск «Биржевого бюллетеня» будет посвящен адресным сделкам, которые удачно сочетают в себе преимущества биржевых и внебиржевых сделок, максимально упрощая внешнеторговую деятельность отечественных экспортеров и в то же время оставляя возможность применять биржевые инструменты управления рисками: ценовые коридоры, задаток, расчеты через счета биржи.

Приятного и полезного чтения!

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

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ II квартала 2023 г.

1. ВИЗИТ ПОСЛА ОАЭ

Посольство Объединенных Арабских Эмиратов в Республике Беларусь окажет содействие БУТБ в развитии биржевой торговли со странами Ближнего Востока, Северной Африки и Азии. При этом речь идет не только об информационной поддержке, но и о практической помощи по привлечению на белорусскую биржевую площадку представителей эмиратского бизнеса. Такая договоренность достигнута по результатам встречи Чрезвычайного и Полномочного Посла ОАЭ в Республике Беларусь Ибрагима Салима Мохамеда Аль-Мушарраха с руководством БУТБ.

С учетом единства задач, стоящих перед сторонами, председатель правления биржи Александр Осмоловский подтвердил заинтересованность в налаживании тесного взаимодействия с Посольством по всем обозначенным направлениям. По мнению руководителя БУТБ, такое партнерство будет способствовать росту

участников биржевых торгов из ОАЭ и других государств MENA, тем самым создавая благоприятные условия для активизации торговли в двустороннем и многостороннем формате.





2. ПЕРВАЯ ЗАКУПКА ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ В ТАДЖИКИСТАНЕ

На площадке импортозамещения БУТБ зарегистрирована первая сделка по закупке продукции у компании – резидента Республики Таджикистан. В ходе биржевых торгов предприятие концерна «Беллепром» приобрело у таджикстанской торговой организации 40 т кардной пряжи – одного из самых востребованных видов сырья в трикотажной промышленности.



3. АКТИВИЗАЦИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С КИТАЙСКОЙ КОРПОРАЦИЕЙ ХМХУГ

Договоренность об увеличении объемов закупок продукции деревообработки на торгах БУТБ, а также о развитии сотрудничества по другим перспективным товарным направлениям достигнута по итогам переговоров с делегацией китайской корпорации Xiamen Xiangyu Group Corporation (ХМХУГ). Корпорация входит в список 500 крупнейших компаний мира по версии журнала «Fortune» (Fortune Global 500), а с марта 2022 г. ее дочернее предприятие Xiamen Xiangyu Superchain Supply Chain Development Co., Ltd. регулярно участвует в торгах пиломатериалами

на белорусской биржевой площадке. За это время ХМХУГ приобрела через БУТБ 12 тыс. куб. м пиломатериалов на сумму более 2,2 млн USD.



4. АККРЕДИТАЦИЯ БРОКЕРА В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Тульский региональный фонд «Центр поддержки предпринимательства» аккредитовался в качестве брокера БУТБ в Российской Федерации. Церемония вручения брокерского сертификата состоялась 12 апреля в Туле в рамках семинара о возможностях биржевой торговли.

В мероприятии приняли участие представители Правительства Тульской области, региональной торгово-промышленной палаты, а также около 30 экспортно ориентированных предприятий региона.

В круг задач нового брокера входит не только привлечение на площадку БУТБ дополнительных участников торгов из сегмента малого



и среднего бизнеса, но и диверсификация структуры биржевого товарооборота Республики Беларусь и Тульской области за счет новых высоколиквидных товарных позиций.

5. ПИЛОТНАЯ СДЕЛКА ПО ПРОДАЖЕ ТРЮФЕЛЕЙ



На площадке промышленных и потребительских товаров БУТБ впервые реализована партия трюфелей. Пилотную закупку элитных грибов на биржевых торгах провел один из ведущих белорусских производителей молочной продукции. Общая сумма четырех сделок составила 97 тыс. BYN. Трюфели приобретались для использования в качестве вкусовой добавки при изготовлении премиальной линейки сыров.

6. СЕМИНАР ДЛЯ ВИТЕБСКОГО ФИЛИАЛА УНИВЕРСИТЕТА «МИТСО»

10 апреля 2023 г. на базе Витебского филиала Международного университета «МИТСО» состоялся практический семинар по биржевой торговле для студентов 1 и 2 курсов, обучающихся по специальности «Логистика».

В рамках мероприятия специалисты Витебского филиала БУТБ подробно ознакомили будущих логистов с принципами работы биржевой площадки, особенностями организации и проведения торгов, инструментами контроля за надлежащим исполнением сделок, механизмом взаиморасчетов и другими важными аспектами функционирования биржевого товарного рынка в Республике Беларусь.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

7. ВЫХОД БРОКЕРОВ БУТБ НА УЗБЕКСКУЮ БИРЖЕВУЮ ПЛОЩАДКУ

12 апреля 2023 г. представители БУТБ посетили центральный офис Узбекской республиканской товарно-сырьевой биржи (УзРТСБ) для участия в совместном учебном семинаре.

В состав белорусской делегации вошли ряд аккредитованных на БУТБ брокеров, в т.ч. ОАО «Белресурсы» – управляющая компания холдинга «Белресурсы», ЧТУП «Белресурсброк», РУП «Белтаможсервис», ЗАО «БирЖэкс», ИП Сокол Л.Л., ООО «СтатусБрок» и ООО «Центр брокерских услуг».

По итогам мероприятия белорусским компаниям были вручены сертификаты об аккредитации в качестве брокеров УзРТСБ.



8. СЕМИНАР ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГРОДНЕНСКОЙ И ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТЕЙ

БУТБ готова предоставить свою цифровую инфраструктуру, а также оказать необходимое содействие субъектам хозяйствования Гродненской области Республики Беларусь и Владимирской области Российской Федерации, заинтересованным в развитии взаимной торговли.

С таким предложением выступила начальник управления биржевого образования БУТБ Евгения Бородинская в ходе белорусско-российского информационно-практического семинара, состоявшегося на базе ОАО «Волковисский



мясокомбинат». При этом, по мнению представительницы БУТБ, применение биржевого механизма обеспечит новые возможности для установления деловых контактов между гродненскими и владимирскими предприятиями, что в свою очередь положительно скажется на динамике товарооборота данных регионов.

9. СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ТПП ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ и Торгово-промышленная палата Владимирской области Российской Федерации заключили соглашение о сотрудничестве. Со стороны биржи подпись на документе поставил председатель правления Александр Осмоловский, а со стороны Владимирской ТПП – ее президент Иван Аксенов. Торжественная церемония подписания состоялась в рамках визита в Беларусь делегации Владимирской области во главе с губернатором региона Александром Авдеевым.

Целью соглашения является укрепление кооперационных связей между субъектами хозяй-



ствования Республики Беларусь и Владимирской области, а также содействие развитию двусторонней торговли с применением биржевого механизма.

10. СТАРТ БИРЖЕВЫХ ПРОДАЖ САХАРА В УЗБЕКИСТАН

3 мая 2023 г. на БУТБ зарегистрирована первая сделка по реализации сахара в Узбекистан. Продавцом выступил один из отечественных сахарных заводов, а покупателем – брокерская компания, аккредитованная на БУТБ и на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже. Объем пилотной закупки составил 134 т. Таким образом не только дан старт биржевым поставкам сахара на узбекский рынок, но и получен первый практический результат совместного проекта БУТБ и УзРТСБ по взаимной аккредитации брокеров.



11. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПЛОЩАДКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ТЯНЬЦЗИНЕ

Возможность использования площадки импортозамещения БУТБ для реализации продукции собственного производства на рынке

Республики Беларусь вызвала живой интерес у участников белорусско-китайского бизнес-форума «Тяньцзинь – ворота в Китай», который состоялся в рамках Недели Могилевской области в г. Тяньцзине (Китай).

В частности, по итогам B2B-переговоров, прошедших на полях форума, готовность поставлять технологическое оборудование, запчасти и комплектующие для нужд белорусского промышленного и аграрного секторов выразили ряд крупных китайских производителей. Более того, платформа БУТБ рассматривается ими не только как точка входа на белорусский рынок, но и как перспективный канал торговли со странами Евразийского экономического союза.





12. УЧАСТИЕ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ В ВИТЕБСКЕ

Возможности ведения бизнеса на БУТБ были представлены в рамках XI Международного экономического форума «Инновации. Инвестиции. Перспективы», который проходил в Витебске 18-19 мая 2023 г. Главная тема форума – «Креативная экономика – ставка на будущее».



Выступая в секции «Особые экономические зоны – индустриальные площадки для развития промышленной кооперации в современных условиях», специалист Витебского филиала БУТБ Наталья Мишурная рассказала о ключевых преимуществах использования биржевого механизма в торгово-закупочной деятельности, в том числе на внешних рынках. По мнению представительницы БУТБ, широкая география участников, высокая концентрация спроса и предложения товаров, сопровождение сделок, расчеты через биржевые счета, сеть брокерских компаний в Беларуси и за рубежом – все это обеспечивает благоприятные условия для эффективной работы аккредитованных на бирже субъектов хозяйствования.

13. ЗАПУСК МЕХАНИЗМА АДРЕСНЫХ СДЕЛОК

22 июня 2023 г. по решению Координационного совета по биржевой торговле на Белорусской универсальной товарной бирже начал работать механизм заключения биржевых адресных сделок при реализации пиломатериалов на экспорт. Данный механизм внедрен в дополнение к действующей схеме, предполагающей обязательную реализацию пилопродукции за рубеж в рамках биржевых сделок и регистрацию внебиржевых сделок, если товар не был продан на биржевых торгах.

Целью биржевых адресных сделок является создание максимально благоприятных условий для экспорта продукции деревообрабатывающей отрасли и повышение привлекательности биржевого механизма для отечественных и иностранных участников. Такой вид сделок также позволяет повысить прозрачность экспортной торговли пиломатериалами на внебиржевом рынке и способствует реализации ресурса по объективным рыночным ценам, сформированному на биржевых торгах.



14. ДОГОВОРЕННОСТЬ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С МИНГОРИСПОЛКОМ

24 мая 2023 г. в центральном офисе БУТБ состоялась встреча первого заместителя председателя Минского городского исполнительного комитета Надежды Лазаревич с руководством биржи.

В ходе мероприятия организована презентация возможностей БУТБ и обсуждены перспективные направления взаимодействия. В частности, достигнута договоренность о сотрудничестве в сфере импортозамещения с целью более глубокого вовлечения предприятий и организаций г. Минска в закупочную деятельность на площадке промышленных и потребительских товаров БУТБ. В этой связи со стороны



Мингорисполкома будет оказано содействие в информировании субъектов хозяйствования о преимуществах осуществления закупок посредством биржевых торгов.

15. ЗАПУСК ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ НЕЛИКВИДАМИ

В рамках комплекса мероприятий по развитию цифровой экономики в Республике Беларусь БУТБ запустила новый сервис для государственных организаций и частного бизнеса – реализация неликвидного имущества на электронных торгах. Такая возможность теперь доступна на площадке «БУТБ-Имущество», оператором которой является Белорусская универсальная товарная биржа.

Главная цель проекта – помочь субъектам хозяйствования высвободить оборотные средства и получить дополнительный доход от продажи невостребованных товарно-материальных ценностей и иных неликвидных активов. Ожидается, что услуга будет полезна широкому кругу организаций из разных отраслей экономики, а также физическим лицам, которые могут участвовать в электронных торгах в качестве покупателей.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ ЖИЗНЬ



16. БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ ФОРУМ ПО ТОРГОВЛЕ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЕЙ

Готовность увеличивать объемы поставок металлов и металлоизделий в Республику Беларусь через БУТБ подтвердили ряд ведущих металлургических предприятий Российской Федерации, включая Северсталь, Выксунский металлургический завод, Мытищинский трубный завод, Курганстальмост, Тулачермет и ВМК «Красный Октябрь». О намерении использовать биржевую площадку для реализации своей продукции на белорусском биржевом рынке напрямую или через сбытовые структуры также

заявили такие крупные металлопроизводители, как Ашинский металлургический завод, Магнитогорский металлургический комбинат и Каменск-Уральский Металлургический Завод.

Договоренность об этом достигнута по итогам прошедшего в Минске белорусско-российского бизнес-форума, посвященного биржевой торговле продукцией металлургической отрасли. Организаторами мероприятия, собравшего свыше 180 участников, выступили БУТБ и Российский союз поставщиков металлопродукции.



17. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА ВЫСТАВКЕ «ВЕСНА В ГОМЕЛЕ»

Возможности повышения эффективности сбытовой и закупочной деятельности путем применения электронных площадок и инструментов БУТБ были представлены в ходе бизнес-встречи предприятий Гомельской области и зарубежных компаний – посетителей и экспонентов XXIV Международной выставки «Весна в Гомеле».

Организаторами встречи выступили Гомельский областной исполнительный комитет



и Гомельское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты.

На повестку мероприятия были вынесены такие актуальные для делового сообщества Гомельщины вопросы, как промышленная кооперация и торговое сотрудничество с компаниями из ближнего и дальнего зарубежья, транспортно-логистическое обеспечение, импортозамещение, трансграничная электронная торговля.

18. ЗАСЕДАНИЕ РАБОЧЕЙ ГРУППЫ ПО СОТРУДНИЧЕСТВУ С РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

Заместитель председателя правления БУТБ Ирина Наркевич приняла участие в 13-м заседании Рабочей группы по сотрудничеству между Ростовской областью и Республикой Беларусь, которое прошло 30 мая в Ростове-на-Дону.

Отдельное внимание было уделено вопросу активизации биржевой торговли. По словам Ирины Наркевич, значительный импульс развитию взаимодействия Беларуси и Ростовской области в биржевой сфере придала аккредитация регионального центра поддержки экспорта в качестве брокера БУТБ. В результате в 2023 г. на белорусскую биржевую площадку пришли 6 новых донских компаний и уже активно включились в работу. При этом приоритетная задача биржи – привлечение на торги непосред-



ственных производителей товаров и их дилерских организаций, что позволит белорусским предприятиям, не прибегая к услугам посредников, приобретать в Ростовской области нужную им продукцию.





19. ПЕРЕГОВОРЫ С ДЕЛЕГАЦИЕЙ ЛИПЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Возможность использовать площадку БУТБ для межрегиональной и трансграничной торговли заинтересовала ряд предприятий Липецкой области, посетивших центральный офис биржи в составе делегации деловых кругов данного региона России.

Речь идет о выведении на биржевые торги широкого спектра продукции, производимой в Липецкой области, для дальнейшей реализации на рынке Республики Беларусь, в других субъектах Российской Федерации, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья. В числе наиболее перспективных товарных позиций рассматриваются изделия из черных и цветных металлов, стройматериалы, пищевые и индустриальные масла, продукция деревообработки и агрохимия. При этом БУТБ не только окажет содействие в поиске потенциальных покупателей, но и проконтролирует надлежащее исполнение каждой сделки.



20. ДОКЛАД НА КОНФЕРЕНЦИИ «ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ НА РЫНКЕ МЕТАЛЛОВ»

Начальник управления торгов металлопродукцией БУТБ Евгений Бурейко выступил с докладом на 2-й Общероссийской конференции «Электронная коммерция на рынке металлов», которая прошла в Москве 5 июня. Представитель биржи озвучил основные показатели работы секции металлопродукции в январе-мае 2023 г., а также проинформировал российских металлопроизводителей и металлотрейдеров о наиболее востребованных видах металлов и металлоизделий на биржевых торгах. По словам Евгения Бурейко, высоким спросом у белорусских покупателей пользуются чугун, металлизированные окатыши, никель, ферросплавы и алюминиевая катанка, в связи с чем БУТБ готова помочь производителям этой продукции выйти на рынок Республики Беларусь.



21. ВСТРЕЧА С РУКОВОДСТВОМ ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ окажет содействие предприятиям Воронежской области по организации экспорта выпускаемой ими продукции в Республику Беларусь. Это позволит воронежским экспортерам без создания собственной товаропроводящей сети напрямую реализовывать товары белорусским потребителям.

С таким предложением выступил председатель правления Белорусской универсальной

товарной биржи Александр Осмоловский во время обсуждения перспективных направлений сотрудничества с директором Центра поддержки экспорта Воронежской области Российской Федерации Денисом Андриющенко, который в свою очередь выразил намерение наладить тесное взаимодействие с белорусской биржей по привлечению на торги представителей малого и среднего бизнеса региона.





22. ПОСТАВКИ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ТОВАРОВ ИЗ ПАКИСТАНА

БУТБ планирует расширить географию производителей импортозамещающей продукции, представленной на биржевой площадке, за счет пакистанских компаний, заинтересованных в создании торгового или производственного бизнеса в Беларуси. В рамках этой работы при содействии Национального агентства инвестиций и приватизации в центральном офисе БУТБ состоялась встреча с директором пакистанского холдинга Afil Industries Имраном Чавла. Afil Industries изучает возможность реализации в Беларуси инвестиционного проекта по производству продуктов питания, а также намерена наладить регулярные оптовые поставки востребованной на белорусском рынке пакистанской продукции. По мнению Имрана Чавла, торговая платформа БУТБ может суще-

ственно упростить деятельность его компании в Беларуси, обеспечив доступ к крупным местным потребителям.



23. ВЫСТУПЛЕНИЕ НА ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ

Готовность сотрудничать с Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржей по созданию в рамках Союзного государства Беларуси и России системы национальных ценовых индикаторов подтвердил председатель правления БУТБ Александр Осмоловский в ходе выступления на Петербургском международном экономическом форуме, который прошел в Санкт-Петербурге 14-17 июня 2023 г.

«Очевидно, что сегодня пришло время для создания национальных ценовых индикаторов в рамках Союзного государства, и мы готовы активно участвовать в этом процессе, делиться своим опытом и наработками в тесном взаимодействии с нашим главным партнером в Российской Федерации – Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Биржей», – заявил руководитель БУТБ.



Общие итоги
работы БУТБ
в II квартале 2023 г.

1,87
млрд BYN

совокупный
товарооборот

131

млн BYN
перспективные
биржевые товары

190

млн BYN
промышленные
и потребительские
товары

411

млн BYN
лесопродукция

587

млн BYN
металлопродукция

555

млрд BYN
сельхозпродукция



Количество аккредитованных компаний
в II квартале 2023 г.

31 362

участника,
всего

+411

НОВЫХ

6 370

нерезидентов

+224

НОВЫХ

Страны-лидеры по количеству
новых компаний в II квартале 2023 г.

Россия	144
Азербайджан	18
Узбекистан	17
Китай	10
Казахстан	8
Турция	8

СВОЕВРЕМЕННАЯ НОВАЦИЯ



Владимир Креч,
заместитель Министра лесного хозяйства
Республики Беларусь



Механизм биржевых адресных сделок не новый и хорошо известен в ряде стран. Можно сказать, это инструмент, который доказал свою эффективность на деле.

В нашей стране им заинтересовались на фоне произошедшей переориентации рынков сбыта продукции деревообработки. Дело в том, что наши азиатские партнеры не привыкли работать в биржевых условиях и с определенной осторожностью относятся к классической схеме торгов. На этом фоне внедрение механизма биржевых адресных сделок позволит потенциальным покупателям «присмотреться» к работе биржи и тем самым улучшить восприятие биржевых торгов.

Что хотел бы отметить: БУТБ со своей стороны максимально пошла навстречу потенциальным покупателям белорусской пиломатериции. С недавнего времени контрагентам больше не нужно вносить биржевой задаток, а биржевой сбор для покупателя составит символический 1 белорусский рубль. Для сравнения: ранее покупатель должен был платить бирже 0,3%

от общей суммы сделки. То есть сегодня мы можем говорить о том, что и регистрация, и участие в биржевых торгах для покупателя практически бесплатны. Это, по моему мнению, также немаловажно.

Разработанный регламент осуществления биржевых адресных сделок на основе определения котировальных цен на пиломатериалы по итогам каждой биржевой сессии также дает возможность быстро реагировать на ту высокую волатильность цен, которую мы сегодня наблюдаем в отношении пиломатериалов. Естественно, этот механизм упрощает процесс заключения сделки, ведь покупатель, по сути, может заключить прямой контракт с продавцом на следующий день после проведения основных торгов по сформированной на предыдущей торговой сессии цене. Это удобно, и я думаю, что принесет должный эффект. Главная задача на сегодня – максимально широко проинформировать иностранных партнеров о внедренных новшествах.



БИРЖЕВЫЕ АДРЕСНЫЕ СДЕЛКИ: УСЛОВИЯ, МЕХАНИЗМ, ПРЕИМУЩЕСТВА



Максим Игнатенко,
начальник управления
торгов лесопродукцией БУТБ



Думаю, самый частый вопрос, который вам в последнее время задают участники рынка лесопродукции, «что такое биржевые адресные сделки». Поэтому логично с него и начать нашу беседу.

В контексте реализации пиломатериалов на экспорт биржевая адресная сделка – это биржевая сделка, заключенная между продавцом и покупателем после окончания основных периодов текущей торговой сессии по цене не ниже биржевой котировки, сложившейся с учетом всех ценообразующих факторов по итогам основных периодов торговой сессии. При этом следует учитывать, что общий объем пиломатериалов, доступный для совершения адресных сделок, не может превышать трехкратный объем ресурса, реализованного в ходе основных периодов торгов текущей торговой сессии.

Хорошо, с определением понятия «адресная сделка» мы разобрались. Тогда переходим к следующему не менее важному вопросу: в связи с чем возникла необходимость введения такого механизма? Почему именно сейчас?

В связи с принятием постановления Совета Министров Республики Беларусь от 19 апреля 2023 г. № 266 «Об изменении постановления Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2004 г. № 714», которым предусмотрено обязательное использование биржевого

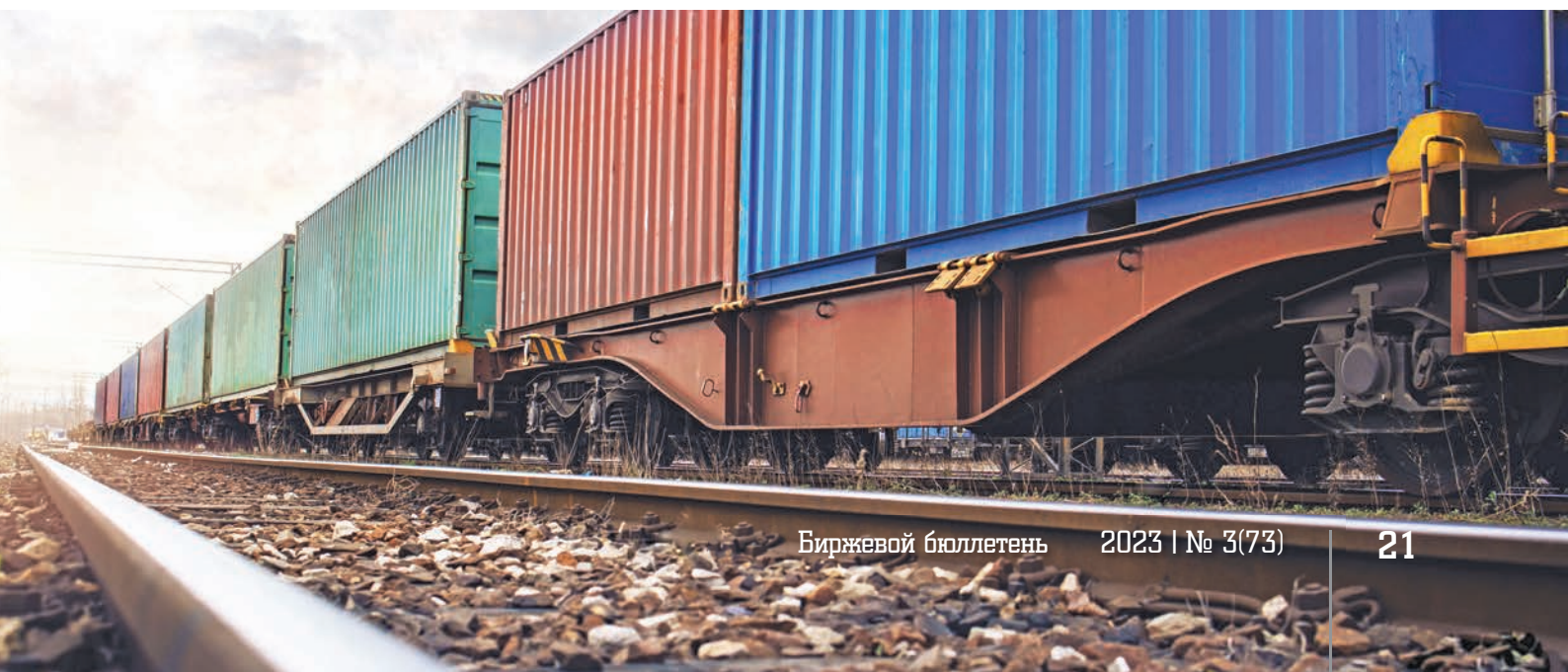
механизма при экспорте пиломатериалов (код ТН ВЭД ЕАЭС 4407), специалисты биржи проанализировали весь массив биржевых и внебиржевых сделок по этой товарной группе за 2023 год.

Оказалось, что, несмотря на установленные законодательством требования к внебиржевой реализации пиломатериалов, а именно: необходимость сохранения условий и цен, заявленных на биржевых торгах, – существенное количество внебиржевых сделок было зарегистрировано с расхождениями, то есть «без оснований». Свое нежелание продавать пилопродукцию через биржу субъекты хозяйствования объясняют тем, что в текущей ситуации анонимность, характерная для биржевых торгов, «мешает ведению бизнеса». По их мнению, возможность напрямую договориться с конкретным покупателем позволяет снизить риски, связанные с организацией поставок и прохождением платежей, а биржа якобы «усложняет внешнеторговую деятельность».

Именно поэтому и был предложен компромиссный вариант – заключение биржевых адресных сделок.

Для Беларуси биржевые адресные сделки – это, безусловно, ноу-хау. А что если взглянуть за пределы нашей страны? Где еще применяется такой механизм или его аналоги?

Мы решили не идти далеко и изучили опыт работы ведущих товарных бирж в государствах – членах Евразийского экономического союза. Как выяснилось, наиболее развито данное направление в Российской Федерации.





Например, на Санкт-Петербургской Международной Товарно-сырьевой Бирже (СПбМТСБ) сделки по фиксированной, или «лимитированной», цене заключаются с 2015 года. Суть данного механизма состоит в том, что после окончания торговой сессии участники торгов могут подавать адресные заявки на покупку или продажу товара. В случае СПбМТСБ это нефтепродукты. При этом адресные договоры могут быть заключены только по фиксированной цене, которая формируется на основании средневзвешенных котировок по сделкам, заключенным в ходе торговой сессии, проводившейся в тот же день и предшествующей дополнительной торговой сессии. Использование такого инструмента позволяет снять ценовые риски при заключении сделки с конкретными контрагентами, в то же время обеспечивая репрезентативность и прозрачность индикаторов СПбМТСБ.

Максим Валерьевич, расскажите, пожалуйста, подробнее, как будет работать механизм адресных сделок. Если можно, то на каком-нибудь конкретном примере. Скажем, я – собственник небольшой частной лесопилки. На бирже я уже аккредитован и хочу заключить биржевую адресную сделку с компанией из Азербайджана. Каков порядок моих действий?

В первую очередь, помимо вашей компании, на бирже должна быть аккредитована и компания-покупатель из Азербайджана. Это обязательное условие. За счет него обеспечиваются дополнительные гарантии исполнения обязательств, поскольку цель аккредитации – отсеять заведомо неблагонадежных субъектов хозяйствования, от действий которых могут впоследствии пострадать добросовестные участники торгов.

Теперь давайте разберем непосредственно алгоритм заключения адресных сделок. Здесь все достаточно просто. Заключить адресную биржевую сделку с нужным вам покупателем вы можете уже на следующий рабочий день после проведения биржевой торговой сессии. Причем не важно, участвовали вы в основных периодах текущей торговой сессии или нет. Главное, чтобы цена продажи пиломатериалов была не ниже биржевой котировки, размещенной на сайте биржи. Там же размещаются и сведения о доступном для совершения биржевых адресных сделок общем объеме ресурса.

Сведения о совершенной адресной сделке подаются с помощью электронной цифровой подписи через специальное веб-приложение на сайте биржи. В графе «Основания» указывается «Биржевая адресная сделка». Биржа в свою очередь сопоставляет предоставленные сведения с информацией о товаре и условиях постав-



ки, а также проверяет, учтено ли значение экспортной биржевой котировки, аккредитован ли покупатель, не превышен ли доступный продавцам объем пиломатериалов, который они могут реализовать по адресным сделкам.

После этого биржа направляет запрос на предоставление сканированной копии биржевого договора. Полученный договор сверяется с ранее поданными сведениями и в случае соответствия регистрируется.

Является ли заключение адресных сделок обязательным? Сохранится ли возможность регистрировать внебиржевые сделки, если по каким-то причинам не удалось продать товар на бирже?

Хочу подчеркнуть, что биржевые адресные сделки – это дополнительный добровольный механизм и продавец сам решает, использовать его или нет. Поэтому возможность заключения внебиржевых сделок с пиломатериалами собственного производства, не реализованными на биржевых торгах, по-прежнему остается. Разумеется, при внебиржевой реализации цена продажи не может быть ниже заявленной на биржевых торгах, а условия поставки и оплаты товара должны быть идентичны условиям, действующим на бирже. Ну и не нужно забывать об обязательной регистрации внебиржевых сделок через веб-приложение на сайте БУТБ.

Какой конечный эффект планируется достичь с помощью адресных сделок? По вашему мнению, приживется ли этот механизм в нашей стране? Ведь далеко не все участники рынка готовы менять проверенные временем схемы работы.

Если коротко, то за счет применения механизма биржевых адресных сделок планируется решить три основные задачи.

Во-первых, расширится сфера использования биржевого механизма при экспортном ценообразовании, что позволит государству эффективнее управлять ценами.

Во-вторых, повысится прозрачность и эффективность формирования цен на биржевые товары, а реализация не менее 25% объема товара на основной биржевой торговой сессии будет гарантировать, что сформированная цена экономически обоснована.

В-третьих, субъекты хозяйствования смогут выстраивать гибкие договорные отношения с конкретными контрагентами при неукоснительном соблюдении экономических интересов государства.

Таким образом, возможность одновременно использовать несколько биржевых механизмов при реализации продукции деревообработки за рубеж имеет ряд существенных преимуществ как для государства, так и для участников рынка.



ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПРИ АДРЕСНЫХ СДЕЛКАХ



Виталий Мощенко,
начальник управления аналитики
и перспективного развития БУТБ



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Исходя из схемы заключения биржевой адресной сделки, одним из ее важнейших элементов является биржевая котировка. Поясните, пожалуйста, с чем это связано.

Адресная сделка – это один из видов биржевых сделок. Чем в общих чертах отличаются биржевые и внебиржевые сделки? Тем, что в биржевых сделках цена формируется в высококонкурентной, прозрачной рыночной среде с достаточно высоким количеством участников. Эта среда регулируется биржевыми механизмами и инструментами, в результате чего отпадают сомнения в ее объективности и формируется определенный уровень доверия к ней.

На основании этого адресная сделка не может быть совершена по абсолютно любой цене, как иногда происходит на внебиржевом рынке, где возможны необоснованные занижения или завышения цен. Для обслуживания таких сделок биржей и определяется ценовой ориентир – биржевая котировка. В частности, при экспорте пилопродукции адресные сделки можно совершать по цене не ниже биржевой котировки по соответствующей товарной позиции.

Среди читателей нашего журнала есть немало тех, кто лишь поверхностно разбирается в вопросах биржевого ценообразования. Расскажите (если можно, простыми словами), как вообще рассчитываются биржевые котировки. На основе каких данных и какая методика применяется?

Для определения биржевых котировок биржей разработана специальная методика. Основанием для расчета выступает информация о совершенных биржевых сделках в рамках определенного временного периода и с учетом всех основных ценообразующих факторов, набор которых для каждого товара индивидуален.

Например, торги пилопродукцией на экспорт проходят дважды в неделю (вторник, четверг) и после каждой торговой сессии анализируются совершенные сделки, группируются по наименованию товара, породам, типоразмерам, сортности, группам влажности и условиям поставки.



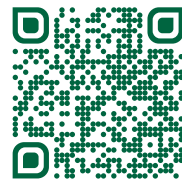
ИНСТРУМЕНТАРИЙ

Далее по каждой товарной позиции определяется минимальная, максимальная и средневзвешенная по объему цена и анализируется на предмет соответствия рыночным тенденциям с учетом разброса цен, динамики, ситуации на рынках сбыта, зарегистрированных внебиржевых сделок, мнений отраслевых экспертов. При этом некоторые сделки, которые явно не соответствуют рынку из-за, скажем, существенных отличий по цене, незначительного объема, единичного или несистемного характера, биржа вправе не учитывать при расчете.

В результате мы получаем средневзвешенную цену по каждой товарной позиции – биржевую котировку.

Где можно ознакомиться с актуальными котировками? Это открытая информация или предоставляется на платной основе?

Все актуальные биржевые котировки, то есть последние действующие, публикуются в свободном доступе на сайте биржи в разделе «Цифры и аналитика / Котировки».



При необходимости можно получить архив биржевых котировок, но уже на платной основе. Как это сделать, подробно описано в разделе сайта «Цифры и аналитика / Информационные услуги».



Давайте теперь углубимся в детали. Как с учетом биржевых котировок формируются экспортные цены на пилопродукцию, которая реализуется в рамках адресных сделок?

При экспорте пилопродукции адресные сделки можно совершать по цене не ниже биржевой котировки по соответствующей товарной позиции – то есть по цене, равной биржевой котировке или выше ее. Если все остальные действия по процедуре адресной сделки выполнены обеими сторонами в соответствии с регламентом и в указанные сроки, биржа ее регистрирует.

Сейчас мы владеем информацией о биржевых и внебиржевых сделках, что позволяет видеть полную картину того, что происходит на рынке в текущий момент времени, а также прогнозировать возможную динамику цен в краткосрочной и долгосрочной перспективе. А как будут использоваться данные по адресным сделкам?

Сведения об адресных сделках, естественно, дополняют наши источники информации об экс-

портном рынке пилопродукции и впоследствии станут частью информационного обеспечения как биржи и регуляторов отрасли, так и наших клиентов, участников торгов.

Говорят, что «если звезды зажигают, значит, это кому-нибудь нужно». Применительно к адресным сделкам: кто, на ваш взгляд, является главным бенефициаром этого механизма?

Я уверен, что такими новшествами биржа создаст предпосылки для объединения диаметрально противоположных интересов участников и регуляторов этого рынка. Одни хотят контролировать объемы и уровень цены, чтобы избежать их необоснованного занижения и недополучения валютной выручки, а значит и налоговых поступлений. Другие же хотят свободы и гибкости реализации в условиях трансформации рынка данной продукции в мировом масштабе. Благодаря механизму адресных сделок каждый участник этого процесса сможет реализовать свои интересы в разумном компромиссе.





Общая сумма
экспортных сделок
в II квартале 2023 г.

199,5 млн
BYN

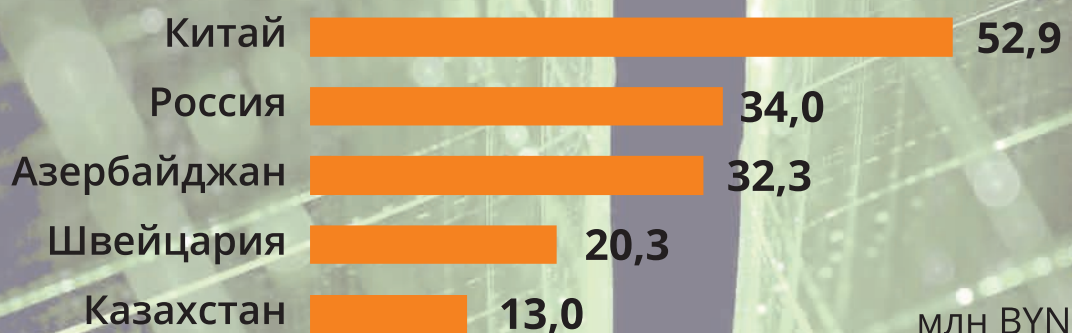
Самые востребованные
белорусские товары за рубежом

Пиломатериалы – **122** млн BYN

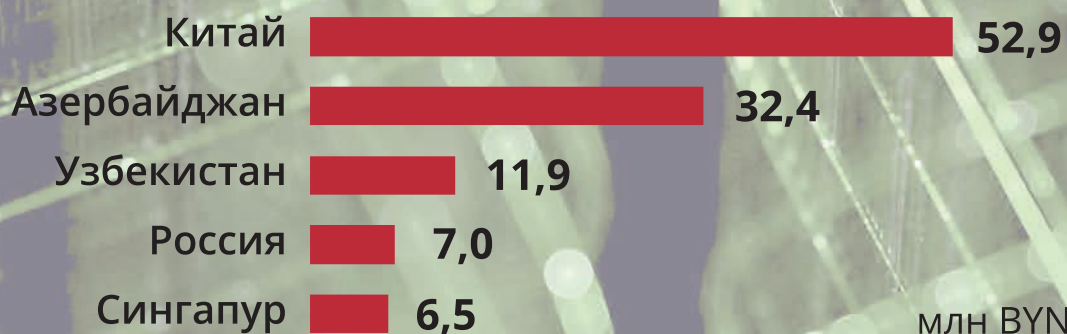
Рапсовое масло – **23** млн BYN

Сахар – **17** млн BYN

ТОП-5 рынков сбыта белорусских товаров
в II квартале 2023 г.



ТОП-5 рынков сбыта белорусской лесопроductии
в II квартале 2023 г.



НЕСОМНЕННЫЙ ПЛЮС



Дмитрий Кашлев,
генеральный директор ОАО «Борисовский ДОК»



ОАО «Борисовский ДОК» входит в число крупнейших предприятий лесопромышленной отрасли Республики Беларусь. Вы производите широкий ассортимент пиломатериалов, а также древесноволокнистые плиты, погонажные изделия и топливные гранулы. Причем, если не ошибаюсь, значительная доля продукции отгружается на экспорт. Как изменилась география поставок после событий прошлого года?

На протяжении десятилетий ОАО «Борисовский ДОК» является экспортно ориентированным предприятием с долей экспорта более 80%. Поэтому политическая ситуация в нашей стране и в странах наших торговых партнеров, разумеется, играет для нас очень важную роль. Впрочем, понимание того, что необходима переориентация на другие рынки появилось еще задолго до введения санкций, и это, несомненно, помогло предприятию «остаться на плаву». В момент закрытия границ западного направления у нас уже были готовы новые пути реализации.

До 2022 года основными рынками сбыта нашей продукции были страны Европейского союза и Россия. Однако с прошлого года из-за санкций, затронувших практически всю продукцию деревообработки, география продаж существенно изменилась. По сути, нам пришлось перенаправить товаропоток с Запада на Восток. В результате теперь мы активно сотрудничаем с покупателями из Узбекистана, Ирана, Грузии, Кыргызстана,

Турции и Азербайджана, но все же главным внешнеэкономическим партнером нашего предприятия по-прежнему остается Россия.

Получилось ли компенсировать потерю европейских покупателей?

Несмотря на частичную переориентацию экспортных продаж с ЕС на Среднюю Азию и Кавказ, полностью заместить «выпавшие» объемы не удалось. Мы годами нарабатывали клиентскую базу в Европе, а вся технологическая линия «заточена» под потребности европейского рынка: размеры, профили, сечения, модели. При переходе на новые регионы поставок мы вынуждены все это прорабатывать с клиентами заново, поскольку рынки Запада и Востока значительно отличаются как в потребностях, так и в менталитете.

Дело в том, что некоторые виды продукции, например, древесные гранулы, не пользуются спросом на Востоке, что создает огромные проблемы с их реализацией не только для нас, но и для всех белорусских предприятий. Конечно, в определенной степени нам удалось переориентировать эту продукцию на внутренний рынок, но, к сожалению, о былых объемах производства не может быть и речи. Также не стоит забывать, что трудности со сбытом испытывают не только отечественные производители, но и российские. Мы оказались в ситуации, когда резко выросло предложение внутри страны и одновременно увеличились поставки на экспорт по новым направлениям. Как можно предположить, все это



не в лучшую сторону отразилось на стоимости и конкурентоспособности наших товаров.

Какие рынки являются для вас сейчас приоритетными?

Каждый рынок по-своему важен и ОАО «Борисовский ДОК» старается уделять внимание каждому направлению. Как я уже говорил, основным рынком неизменно остается Российская Федерация: около 50% от общего объема продаж идет именно туда. В то же время активно ищем партнеров для реализации древесных гранул в Турцию, но из-за проблем с логистикой и ценообразованием этот вопрос еще требует времени и усилий.

Ощущается ли конкуренция со стороны российских деревообработчиков, которые тоже столкнулись с проблемой сбыта и были вынуждены скорректировать стратегию продаж?

Ситуация на рынке России складывается, по моему мнению, лучше, чем у нас. Россия – страна большая и даже до ввода санкций занимала значительную долю в поставках на рынки Ближнего Востока и Азии, поэтому для «перехвата» клиентов необходимо предложить лучшее соотношение цена-качество. Тем не менее с учетом значительной отдаленности конечного покупателя затраты на доставку у нас больше, что в конечном итоге делает наш товар некон-

курентоспособным по сравнению с продукцией российского производства. Даже прежние покупатели из стран Ближнего Востока, с которыми у нас уже были налажены партнерские отношения, уведомляют о значительном увеличении предложений со стороны производителей из России, которые предлагают идентичную продукцию по цене значительно ниже нашей.

Кроме того, продолжается стремительное падение цен на внутреннем рынке из-за его перенасыщения. В связи с этим клиенты ищут поставщиков с более дешевым товаром, да и покупательская способность значительно снизилась. Как результат, чтобы сохранить клиентскую базу, многие производители работают на уровне чуть выше себестоимости.

До ввода санкций мы выигрывали у российских конкурентов за счет более выгодного географического положения по отношению к Европе и, соответственно, более низких затрат на доставку, а теперь сложилась диаметрально противоположная ситуация.

Многие участники биржевых торгов сетуют на то, что главная сложность сейчас заключается не в том, как продать товар, а как его довести до покупателя. Расскажите, как сегодня обстоят дела с логистикой. По каким маршрутам и с использованием какого транспорта белорусская пилопродукция доставляется на целевые рынки?





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

СЛОВО БИЗНЕСУ



Есть ряд проблем как при доставке автомобильным транспортом, так и по железной дороге. Основная – это, конечно же, стоимость самой доставки, которая влияет на конечную цену товара.

ОАО «Борисовский ДОК» остро ощущает дефицит подвижного состава Белорусской железной дороги. К тому же по сравнению с прошлым годом значительно повысились ставки на перевозку. Привлечение покупателями собственных вагонов еще больше увеличивает затраты, а значит и продукция тоже становится дороже.

Российская Федерация также «вставляет палки в колеса», издав указ, по которому пиломатериалы могут пересекать границу РФ только при наличии электронного сопроводительного документа. На территории нашей страны данный документ не оформляется и процедура его получения выливается в дополнительные расходы, которые опять-таки увеличивают конечную стоимость товара.

Недавно на БУТБ появился дополнительный механизм для экспортеров пиломатериалов – «биржевые адресные сделки». Ожидается, что заключение таких сделок упростит ведение внешнеторговой деятельности для отечественных предприятий деревообрабатывающей отрасли. Хотелось бы услышать ваше мнение на этот счет.

Мы давние клиенты БУТБ, поэтому и в настоящее время активно пользуемся вашими услугами,

продавая пиломатериалы через биржевые сделки. В сложившихся условиях, о которых мы говорили ранее, любые новые механизмы и возможности взаимодействия с клиентами являются несомненным плюсом для нас и других предприятий.

Подобный вид сделок предоставляет более высокий уровень гарантии их осуществления. Вместе с тем остается проблема сложности самого участия клиента в торгах как таковых. Скажем, многие восточные покупатели с трудом понимают и принимают необходимость работы через, как им кажется, «третьих лиц», без явной выгоды для самих себя. Поэтому мы постоянно проводим разъяснительную и «агитационную» работу с новыми покупателями.



ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА БИРЖЕВЫХ АДРЕСНЫХ СДЕЛОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Наталия Яковенко,
начальник управления развития биржевых торгов
нефтепродуктами СПБМТСБ



Санкт-Петербургскую Международную Товарно-сырьевую Биржу (СПбМТСБ) и БУТБ связывают надежные партнерские отношения, между биржами идет активный обмен опытом. В России биржевой рынок нефтепродуктов является наиболее ликвидным: на СПбМТСБ торгуется каждая четвертая тонна из общего объема реализации нефтепродуктов, поставляемых на внутренний рынок, и на базе торгов формируются прозрачные ценовые индикаторы. Основная биржевая сессия проходит в режиме анонимного встречного аукциона, а в 2015 году появилась и дополнительная сессия, где осуществляются так называемые адресные сделки. О том, какие задачи выполняет данная сессия и как она проходит, рассказывает начальник управления развития биржевых торгов нефтепродуктами СПбМТСБ Наталия Яковенко.

Возможность заключать адресные договоры по фиксированной цене предоставляется на СПбМТСБ с 2015 года. Чем было обусловлено решение внедрить такой механизм в секции «Нефтепродукты»?

Дополнительная сессия была создана для того, чтобы предприятия нефтяной отрасли могли в случае необходимости реализовать товар своим сбытовым структурам или другим вертикально интегрированным нефтяным компаниям

(ВИНК) по рыночной цене. Затем дополнительная сессия была открыта для всех заинтересованных покупателей.

Поскольку биржевой товарный рынок развивается под строгим контролем государства, создание отдельной адресной сессии является важным с точки зрения прозрачного формирования ценовых индикаторов. Именно эту ключевую задачу и решает СПбМТСБ в своей работе.

Если основная сессия проходит с 11:00 до 13:00, то для заключения адресных договоров





по фиксированной цене выделено время с 13:40 до 13:55. Это и есть дополнительная сессия. Цена, применяемая в данную сессию, сформирована по итогам торгов в основную сессию.

Расскажите, пожалуйста, в общих чертах, как заключаются договоры по адресным заявкам?

Если для адресной заявки есть встречная, происходит заключение договора. Условием заключения такого договора является взаимное совпадение указанных контрагентов, а также объема встречных адресных заявок. Заявка действует в течение периода заключения адресных договоров, когда данная заявка была подана или пока ее действие не будет прекращено снятием (отзывом) либо ее удовлетворением.

Какую долю занимают адресные договоры в общем объеме сделок?

В 2022 году доля адресных договоров по фиксированной цене для бензина автомобильного составила 12%, для топлива дизельного этот показатель равен 4,4%.

Что можно отнести к основным преимуществам адресных договоров?

Преимуществом адресных договоров является возможность приобретения недостающих нефтепродуктов по рыночной цене, в первую

очередь для ВИНКов и частных автозаправочных станций (АЗС).

Использование данного инструмента позволяет снять ценовые риски при заключении договора с конкретными контрагентами, повысить прозрачность реализации биржевого товара, воспользоваться преимуществами биржевой системы обеспечения исполнения договоров.

В отдельные дни возникает большой неудовлетворенный спрос, который на следующий день может выражаться в виде растущей цены. Для решения этой проблемы СПбМТСБ применяет балансирующий механизм по итогу каждого дня. Так, в дополнительную сессию все заинтересованные, в том числе частные АЗС, имеют возможность выставлять свой спрос на тех базисах, где они хотели бы купить продукт, а производители могут этот спрос закрывать и продавать необходимый объем. Это способствует достижению баланса спроса и предложения в текущий день и отражается на торгах в последующие дни, позволяя избежать резких движений рынка по цене.

Какими основными нормативными актами регулируются объемы реализации нефтепродуктов на СПбМТСБ?

Законодательством установлены минимальные объемы биржевой реализации. Они определяются в процентах от объема производства



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

по отдельным видам нефтепродуктов для доминирующих компаний. Кроме того, есть методика определения тех производителей-доминантов, которых касаются нормативы, а также критерии регулярности и равномерности реализации товара.

При этом нужно учитывать, что объемы, торгуемые в дополнительную сессию, где заключаются адресные сделки, не попадают в названные нормативы. За счет этого в том числе достигается достоверность и ликвидность рыночных индексов СПБМТСБ.

Планируете ли в перспективе распространить схему адресных договоров на другие секции товарного рынка?

Наш механизм сочетания основной торговой сессии и дополнительной (с адресными сделками) хорошо зарекомендовал себя как среди участников торгов, так и у регуляторов. Безусловно, СПБМТСБ готова реализовать данный механизм и в других товарных секциях при наличии потребностей у участников, а также требований министерств и ведомств.



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА, РЕГУЛИРУЮЩАЯ ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ НЕФТЕПРОДУКТОВ

- Постановление Правительства РФ от 11 октября 2012 г. № 1035 «Об утверждении критериев регулярности и равномерности реализации товара на бирже для отдельных товарных рынков» (с изменениями и дополнениями)
- Постановление Правительства Российской Федерации от 29 апреля 2021 г. № 669 «Об утверждении Правил определения минимальной величины объема автомобильного бензина класса 5 и (или) дизельного топлива класса 5, произведенных в том числе по договору об оказании налогоплательщику услуг по переработке нефтяного сырья и реализованных налогоплательщиком, имеющим свидетельство о регистрации лица, совершающего операции по переработке нефтяного сырья, и (или) иным лицом, входящим в одну группу лиц с таким налогоплательщиком в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации, в налоговом периоде на биржевых торгах, проводимых биржей (биржами), и о признании утратившим силу постановления Правительства Российской Федерации от 22 мая 2020 г. № 733»
- Приказ ФАС России № 88/21, Минэнерго России № 61 от 9 февраля 2021 г. «Об утверждении минимальной величины продаваемых на бирже нефтепродуктов, а также отдельных категорий товаров, выработанных из нефти и газа, и требований к биржевым торгам, в ходе которых заключаются сделки с нефтепродуктами, а также с отдельными категориями товаров, выработанных из нефти и газа, хозяйствующим субъектом, занимающим доминирующее положение на соответствующих товарных рынках, и признании утратившим силу некоторых приказов ФАС России и Минэнерго России»

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Ибрагим Салим Мохамед Аль-Мушаррах,

Чрезвычайный и Полномочный Посол Объединенных Арабских Эмиратов в Республике Беларусь (ОАЭ)



«Чтобы эффективно работать на рынке ОАЭ и в странах арабского мира в целом, нужно хорошо знать местный менталитет, законодательство, принципы делового общения и множество других нюансов, которые могут сыграть решающую роль в установлении долгосрочных торговых отношений. В этом вопросе мы готовы предложить бирже свою помощь и экспертизу. Более того, мы будем рекомендовать эмиратским бизнесменам использовать вашу платформу как надежный и безопасный вариант торговли с белорусскими предприятиями. Наконец, поскольку ОАЭ – это международный торговый хаб с мощной транспортно-логистической и финансовой инфраструктурой, сотрудничество с нашими компаниями откроет широчайшие возможности для продвижения белорусских товаров в Северную Африку и Азию. Я думаю, что для участников торгов из Беларуси это весьма перспективное экспортное направление».



Хуан Цзиньцзинь,

директор лесопромышленного подразделения китайской корпорации Xiamen Xiangyu Group Corporation (*Kumay*)



«Мы очень довольны результатами нашей работы на белорусском рынке, чем во многом обязаны биржевой торговой площадке, которая обеспечила нам доступ к ведущим деревообрабатывающим предприятиям страны. Благодаря бирже мы уже приобрели четыре поезда пиломатериалов и твердо намерены продолжить сотрудничество в таком же ключе, поступательно наращивая объемы закупок. Отдельно хотелось бы отметить специальные торговые сессии по реализации пилопродукции в Китай с доставкой до пункта назначения. По нашему мнению, это одно из важнейших преимуществ вашей электронной платформы, так как в данном случае иностранный покупатель получает «все в одном»: товар, контроль исполнения сделки и логистику».



Григорий Лаврухин,

заместитель председателя Правительства Тульской области (Россия)



«Товарные биржи открывают новые возможности для бизнеса, помогают решить вопросы импортозамещения. Доступ к рынкам через данный механизм взаимовыгоден для нас и белорусских партнеров».





Александр Романов,

президент Российского союза поставщиков
металлопродукции (Россия)



«Беларусь и Россия находятся в едином экономическом пространстве, и у нас сформирован общий рынок, который мы должны совместно развивать. И белорусская биржевая площадка может сыграть в этом ключевую роль. С одной стороны, она обеспечивает конкурентный механизм ценообразования и надежные инструменты контроля за исполнение сделок, а с другой – старается в одинаковой степени учитывать интересы продавцов и покупателей, создавая оптимальные условия для взаимовыгодной торговли. Поэтому многие российские металлопроизводители и металлотрейдеры, в том числе члены нашего союза, начали активно использовать этот механизм для реализации своих сбытовых возможностей, и все указывает на то, что со временем эта тенденция будет усиливаться».

Анатолий Исаченко,

председатель Могилевского облисполкома (Беларусь)



«Белорусская универсальная товарная биржа разработала и внедрила цифровую программу по импортозамещению. Эта электронная площадка постоянно наполняется конкретными товарными позициями, в том числе и могилевских предприятий, импортируемых в настоящее время не из стран ЕАЭС. Товары, представленные на электронной площадке, предназначены как для покупки, так и для продажи, проработки возможностей их импортозамещения».

Максим Черкасов,

Министр промышленности, торговли
и предпринимательства Нижегородской области (Россия)



«Безусловно, это очень интересный и полезный инструмент с широчайшими возможностями, которыми мы обязательно воспользуемся. И если мы увидим, что биржа действительно помогает решать актуальные вопросы импортозамещения и диверсификации экспорта, мы будем однозначно рекомендовать белорусскую площадку всем предприятиям нашего региона».

БИРЖА НЕЛИКВИДОВ



Наталья Лапацкая,

ведущий специалист управления торгов
промышленными и потребительскими товарами БУТБ



В конце мая на электронной торговой площадке «БУТБ-Имущество» появилась возможность продавать и покупать так называемые «неликвиды» – невостребованное имущество, которое сложно реализовать через обычные каналы сбыта. В чем особенность таких лотов и есть ли какие-то принципиальные отличия в процедуре их продажи по сравнению с объектами движимого имущества, которые уже давно и успешно реализуются через ЭТП?

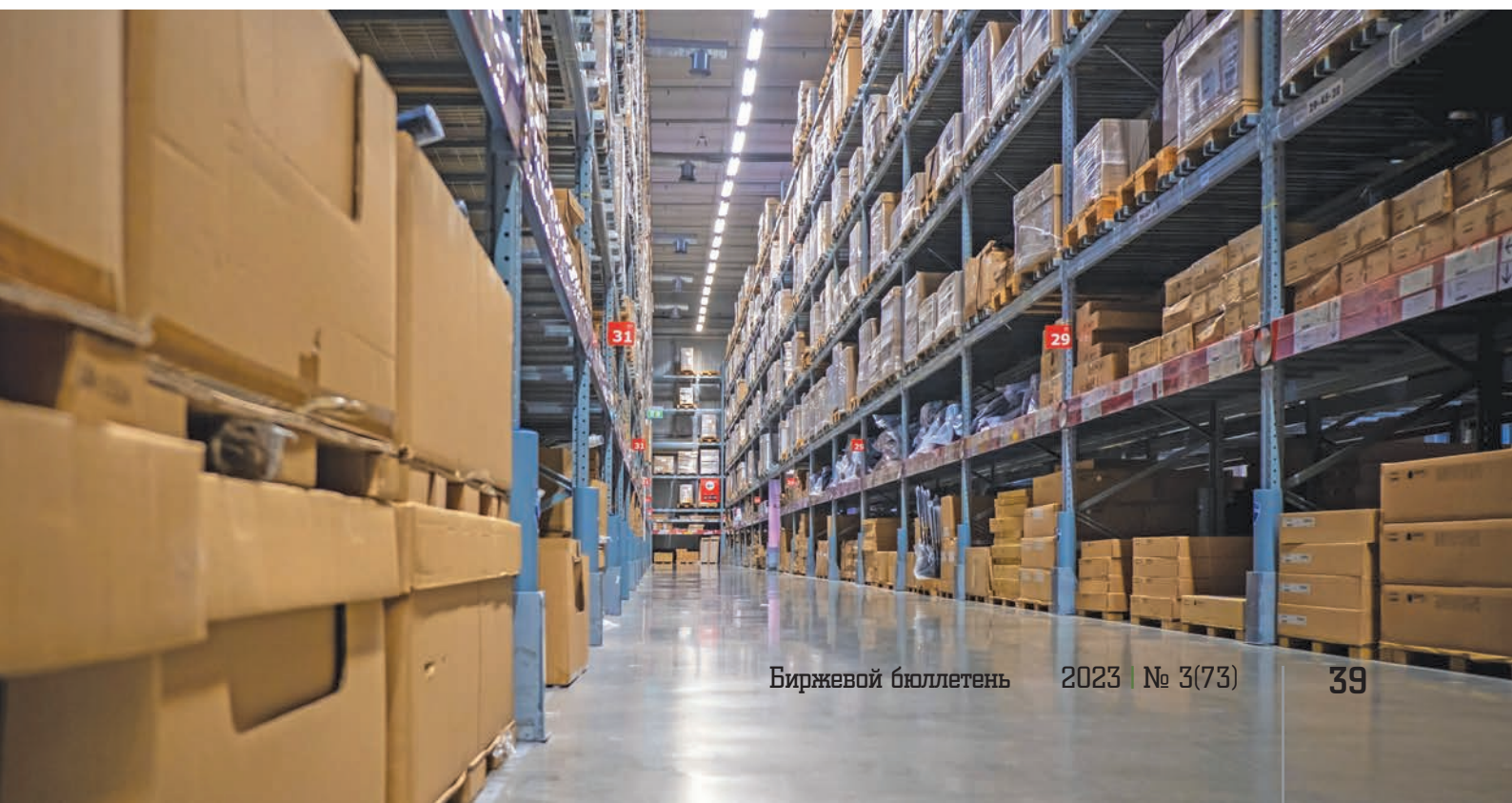
Каких-то особых отличий от существующей схемы продажи неиспользуемого движимого имущества в настоящее время нет. Это все тот же хорошо зарекомендовавший себя электронный аукцион на повышение цены, просто в случае неликвидов предмет торгов более конкретизирован. Порядок размещения лотов на площадке и процедура их реализации тоже стандартные.

То есть по большому счету это просто расширение ассортимента имущества, которое может выступать в качестве предмета торгов? Если да, то приведите, пожалуйста, несколько примеров неликвидов. Что это может быть? Скажем, устаревшее оборудование, запчасти, продукция с истекшим сроком годности или что-то еще?

Мы заранее определили, какое именно неликвидное имущество будет продаваться на электронных торгах. В частности, на странице «Неликвиды» на сайте биржи указано, что «к неликвидному имуществу относятся сырье и материалы для производства, а также товары, готовые к продаже (комплектующие материалы, запасные части, тара, инвентарь и др.), которые не использованы для собственных нужд или не реализованы ввиду ограниченного спроса». Как видите, перечень далеко не полный, и по мере развития нашей электронной площадки мы будем его постепенно расширять. Например, уже сейчас к нам поступают обращения от различных предприятий и организаций с целью продажи на ЭТП металлических прутков, бывших в употреблении емкостей и даже швейных иголок. Поэтому будем, прежде всего, отталкиваться от потребностей клиентов.

Несмотря на то что площадка «БУТБ-Имущество» функционирует более 7 лет, давайте все же напомним, как на ней зарегистрироваться, какой пакет документов необходимо предоставить, необходимо ли для этого ехать в центральный офис биржи или областные филиалы.

Для прохождения процедуры регистрации необходимо на сайте ЭТП (et.butb.by) заполнить



БИРЖЕВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

регистрационную форму и направить ее оператору ЭТП, то есть бирже. Вскоре после отправки формы на адрес электронной почты придут параметры доступа в персональный раздел – логин и пароль.

Затем потребуется войти в персональный раздел, используя полученные логин и пароль, и прикрепить необходимый пакет документов. Для юридического лица это правоустанавливающие документы, а для физического – страницы паспорта, содержащие сведения о серии и номере, дате выдачи, наименовании (коде) государственного органа, выдавшего документ, а также месте регистрации. Индивидуальным предпринимателям, помимо паспортных данных, нужно будет также предоставить свидетельство о государственной регистрации индивидуального предпринимателя.

Далее продавец имущества заключает с оператором ЭТП договор на оказание услуг по проведению электронных торгов и оформляет доверенность на своего уполномоченного представителя. Потенциальный покупатель имущества оформляет доверенность, только если он не планирует самостоятельно участвовать в торгах.

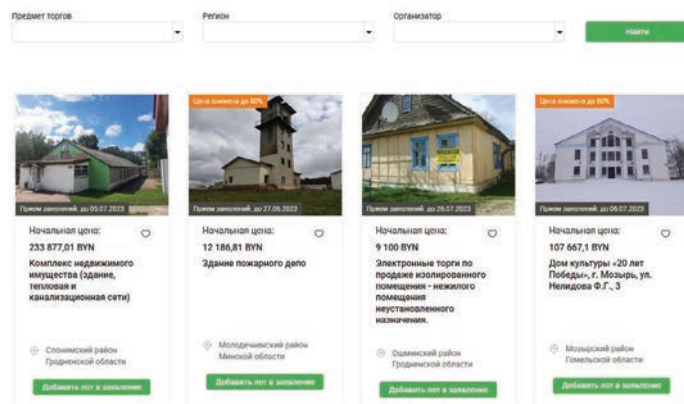
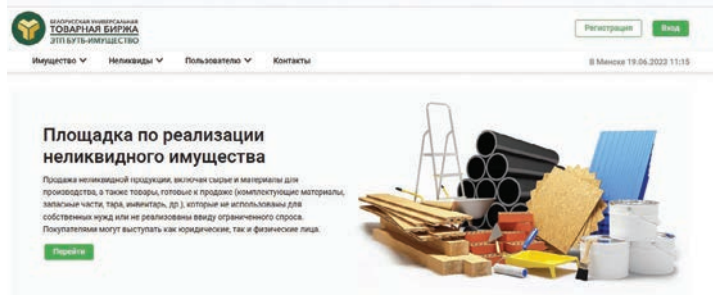
Отлично. Допустим, что этап регистрации уже позади. Каков дальнейший алгоритм действий для продавца неликвидного имущества?

После заключения договора с оператором ЭТП продавец самостоятельно размещает информацию о проведении электронных торгов на продажу неликвидного имущества.

А для покупателя?

Потенциальный покупатель подает заявление на участие в электронных торгах, вносит сумму задатка на расчетный счет оператора ЭТП и загружает через персональный раздел подтверждение оплаты. После проверки документов оператор ЭТП регистрирует заявление.

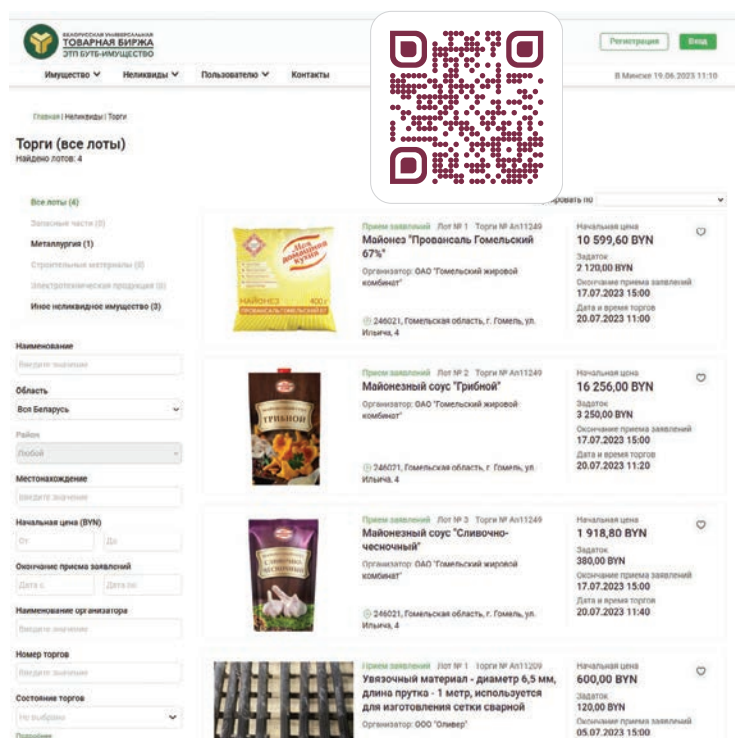
Наталья Александровна, расскажите, пожалуйста, пошагово, как проходят электронные торги.



Торги проводятся в день и время, указанные на сайте ЭТП, в режиме онлайн. Участники делают «ставки» путем последовательного повышения начальной цены предмета торгов на величину, равную величине шага электронных торгов. При этом размер первого шага составляет 5% начальной цены реализуемого имущества.

С момента начала торгов у участников есть 10 минут, чтобы внести предложение о приобретении предмета электронных торгов по начальной цене, увеличенной на величину первого шага. Если в течение указанного времени такое предложение поступило, то время для внесения следующих предложений продлевается на 10 минут. И так после каждого последующего предложения о повышении цены на шаг торгов.

Электронные торги завершаются, когда в течение 10 минут после начала торгов не вне-





сено ни одного предложения о приобретении предмета торгов по начальной цене, увеличенной на величину первого шага, или когда в течение 10 минут после внесения очередного предложения о цене предмета торгов следующее предложение не внесено.

При желании организатор электронных торгов (он же продавец имущества) может удаленно наблюдать за их ходом.

Доступна ли функция «стоп-приказ» при реализации неликвидов?

Да, конечно. Участники торгов неликвидами вправе воспользоваться функцией «стоп-приказ», позволяющей автоматически вносить ценовые предложения, задав максимальную стоимость, за которую они готовы приобрести имущество. После достижения «потолка» можно продолжить делать ставки, но уже в ручном режиме.

Наверняка многих наших читателей интересует «цена вопроса». То есть сколько стоит разместить лот на площадке? Это фиксированный платеж или процент от суммы сделки?

Стоимость услуг биржи определена прейскурантом, размещенным на сайте площадки.

Так, при реализации государственного неликвидного имущества стоимость услуги составляет 25 BYN за размещение на ЭТП информации о проведении торгов независимо от количества лотов в данной процедуре. Что касается неликвидов, принадлежащих «частникам», то продавцы оплачивают услуги биржи только по факту реализации имущества – 0,5% от цены продажи.

Кто имеет право участвовать в электронных торгах? В частности, что насчет физических лиц? Имеются ли здесь какие-либо ограничения?

В торгах могут участвовать юридические и физические лица, включая нерезидентов Республики Беларусь. Никаких ограничений нет.

С вашей точки зрения, какие новые задачи сможет решать ЭТП «БУТЬ-Имущество» с учетом дополнительного функционала по реализации неликвидов?

Во-первых, это позволит нашим предприятиям сократить количество неликвидного имущества, разгрузить склады, высвободить «замороженные» оборотные средства, а во-вторых, наша площадка дает возможность получать дополнительный доход за счет роста цены в ходе торгов, пусть даже на 5%. Мы же как оператор ЭТП продолжим совершенствовать наш программный продукт, делая его еще удобнее, проще и эффективнее.



ГЛОБАЛЬНОЕ УДЕШЕВЛЕНИЕ

МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

Мировой рынок стали переживает спад, который может затянуться на неопределенный срок. Причем проблемы в экономике присущи не только западным странам, но и Китаю. В целом, по данным Всемирной ассоциации производителей стали (WSA), за январь-май 2023 г. выплавка металла странами, подающими сведения для данной организации, снизилась на 1,2% и составила 786 млн т.

В Европе в II квартале т.г. наблюдался избыток стальной продукции. Основной проблемой местных металлургов стало отсутствие спроса, а также конкуренция со стороны относительно дешевого импорта. Потребители металла точно пополняли свои запасы в ожидании еще большего падения цен. В Германии металлургические комбинаты предлагали арматуру и катанку по 655 USD/т (EXW), а стоимость аналогичной продукции у итальянских производителей находилась на уровне 740 USD/т (EXW). Впрочем, реальные сделки могли заключаться и по более низким ценам.

Рост цен на металлопродукцию в начале июня в Китае был в первую очередь обусловлен сокращением производства стали и проката в предыдущем месяце. Несмотря на сохраняющиеся негативные тенденции в строительном секторе, участники китайского рынка ожидают, что в перспективе ситуация изменится. Правительство Китайской Народной Республики предпринимает меры по стимулированию экономической активности, что поспособствует увеличению объемов производства автомобилей и бытовой техники. Однако с наступлением сезона дождей существенный подъем маловероятен. Котировки на арматуру и катанку в портах Китая находятся в пределах 510-530 USD/т (FOB), цены на листовой горячекатаный прокат варьируются в диапазоне 535-590 USD/т (FOB), а холоднокатаный и оцинкованный лист предлагается по 620-700 USD/т (FOB). Объемы экспорта стали в мае 2023 г. достигли наивысшего значения с сентября 2016 г. и, как прогнозируется, будут высокими и в 2-м полугодии.



Поэтому давление на стоимость металлопродукции на мировом рынке не прекратится.

В то же время на внутреннем рынке России цены на металлопродукцию в течение II квартала 2023 г. оставались относительно стабильными. Вполне вероятно, что такая ситуация будет характерна для российского рынка металлопродукции и в следующие несколько месяцев. Возможен рост цен на отдельные позиции проката из-за дефицита вследствие проведения регламентных ремонтных работ на меткомбинатах. В реальных сделках стоимость арматуры А500С диаметром 12 мм уже несколько месяцев находится на уровне 44,2 тыс. RUB/т без НДС (520 USD/т). Средний уровень цен в прайс-листах московских металлотрейдеров на уголок 63х63х5 и швеллер 12П в конце II квартала т.г. составил 52,5 тыс. RUB/т и 65,0 тыс. RUB/т без НДС (620 USD/т и 770 USD/т) соответственно. За последние две недели горячекатаный листовой прокат толщиной 4 мм подешевел на 4%, до 59,2 тыс. RUB/т без НДС (700 USD/т), средняя цена на холоднокатаный лист толщиной 1 мм составила 61,7 RUB/т без НДС (730 USD/т). Диапазон цен на сварные трубы с толщиной

стенки 3-5 мм составил 49,2-54,2 тыс. RUB/т без НДС (575-640 USD/т).

На БУТБ по итогам II квартала 2023 г. объем сделок с черными металлами и изделиями из них на внутреннем рынке вырос на 28% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составил более 95 тыс. т (в целом по 1-му полугодью рост составил 29%, до 229 тыс. т). Как и прежде, остается актуальной реализация металлопродукции по схеме «поставка против платежа». Количество таких сделок в течение рассматриваемого периода увеличилось на 13% к показателю 2022 г.

Несмотря на рост стоимости металлопродукции в феврале-марте 2023 г., цены на основную номенклатуру изделий из черных металлов в II квартале т.г. снизились на 10% (BYN) по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Больше всего подешевели уголок и швеллер. Средняя стоимость данной продукции по заключенным биржевым сделкам снизилась на 13% и составила 2300-2600 BYN/т без НДС (890-970 USD/т). Непокрытый листовой прокат в зависимости от толщины и марки стали потерял в цене около 9% и теперь стоит 2200-2400 BYN/т без НДС (780-820 USD/т). Средний уровень цен на стальные трубы в II квартале 2023 г. снизился по сравнению с аналогичным показателем I квартала на 9-11% и составил 2130-2210 BYN/т без НДС (720-750 USD/т).

Котировки на энергетический уголь в Европе снижаются вслед за спотовыми ценами на газ и уже достигли минимума с января 2022 г. Стоимость данного сырья с доставкой в порты Амстердама, Роттердама и Антверпена впервые в этом году опустилась ниже 100 USD/т, а с начала 2023 г. энергетический уголь в Европе подешевел почти в 2 раза. В дальнейшем динамика цен будет в значительной степени зависеть от климатических условий, а также от объемов запасов газа и угля к новому отопительному сезону. Российский уголь с калорийностью 6000 ккал с поставкой в июне-июле торговался по 86 USD/т на базисе FOB в портах Балтийского моря и 92 USD/т на базисе FOB Тамань. На Даль-

Крупнейшие сделки в II квартале 2023 г.



Уголь марки «ТОМСШ»
(внутренний рынок)

на сумму **10,8** млн BYN
(21.06.2023)



Горячекатаный лист
(внутренний рынок)

на сумму **6,7** млн BYN
(03.04.2023)



Полиэтиленовая труба
(внутренний рынок)

на сумму **5,5** млн BYN
(25.05.2023)

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2023 г.

Продавцы



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)



ООО «А ГРУПП Запад» (Беларусь)



ЗАО «Завод полимерных труб» (Беларусь)

Покупатели



ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК» (Беларусь)



ОАО «БМЗ» – управляющая компания холдинга «БМК» (Беларусь)



ОАО «Трест №15 «Спецстрой» (Беларусь)

нем Востоке цена находилась на уровне 116 USD/т (FOB порт Восточный).

Что касается белорусского рынка, то биржевые сделки с углем в II квартале 2023 г. демонстрировали положительную динамику. Так, белорусские предприятия (в основном производители цемента и продуктов питания) приобрели на биржевых торгах 175,5 тыс. т энергетического угля, что в 2,3 раза больше аналогичного показателя прошлого года. При этом средняя стоимость данного сырья (марка Д, марка Т) в II квартале 2023 г. снизилась по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. на 27%, до 220 BYN/т (75 USD/т) без НДС на условиях поставки DAP.

ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

Несмотря на начало строительного сезона, спрос на мировом рынке пиломатериалов остается на низком уровне. В некоторых штатах Северной Америки негативное влияние оказали лесные пожары, из-за которых части деревообрабатывающих предприятий пришлось

приостановить работу, а поставки с действующих заводов были затруднены. Слабая активность наблюдалась и со стороны покупателей, которые не решались наращивать запасы из-за нестабильной ситуации на рынке. На этом фоне стоимость хвойных пиломатериалов продолжала снижаться. Например, в Канаде цены на пиломатериалы хвойных пород за год упали на 55%. В европейских странах доступность строительных материалов вернулась к допандемийному уровню и рынок пилопродукции несколько оживился, что поспособствовало стабилизации цен.

21 апреля 2023 г. в Беларуси был возвращен обязательный порядок заключения сделок с пиломатериалами на экспорт на биржевых торгах. При этом сохранилась возможность внебиржевой реализации в случае, если лот не продан. С этого момента на БУТБ аккредитовались более 60 новых покупателей, количество участников биржевых торгов увеличилось втрое, а объем выставленного ресурса – вчетверо. Кроме того, заметно усилилась конкуренция: стартовые цены по отдельным позициям выросли до 10%, а за некоторые лоты торговались 3-5 нерезидентов. Как результат, объемы биржевых сделок с пиломатериалами на экспорт в мае-июне выросли по сравнению с январем-апрелем 2023 г. в 2,8 раза (до 279 тыс. куб. м). Основными рынками сбыта являлись Китай, Азербайджан, Узбекистан и Россия.

Для белорусских предприятий, как, впрочем, и для российских, Китай является одним из самых перспективных рынков восточного направления. В связи с этим на БУТБ регулярно проводятся специальные торговые сессии по реализации пилопродукции в Поднебесную. Все лоты на таких сессиях выставляются с доставкой до определенного пункта на территории КНР – морского порта или железнодорожной станции. За счет этого повышается привлекательность биржевых торгов как инструмента закупок. Так, в рамках спецсессий резиденты Китая и Сингапура приобрели в II квартале 2023 г. более 100 тыс. куб. м пиломатериалов, что в 5 раз больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Вместе с тем нужно понимать, что в настоящее время китайский



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

Крупнейшие сделки в II квартале 2023 г.



Пиломатериалы
(экспорт)

на сумму **12,7** млн
BYN
(17.05.2023)



Круглые лесоматериалы
(внутренний рынок)

на сумму **4,7** млн
BYN
(06.04.2023)



Пиломатериалы
(экспорт)

на сумму **3,8** млн
BYN
(17.05.2023)

рынок находится в стадии постпандемийного восстановления, поэтому в ближайшей перспективе положительных ценовых трендов ожидать не стоит. Дополнительное давление на цены оказывают по-прежнему большие складские запасы, а также традиционно низкое потребление стройматериалов в летний период. С учетом снижения мировых цен на продукцию деревообработки и сложностей с логистикой стоимость наиболее востребованных на биржевых торгах обрезных пиломатериалов хвойных пород в II квартале 2023 г. сократилась в среднем на 30-35% к аналогичному периоду 2022 г.

Продажи пиломатериалов на внутреннем рынке Республики Беларусь в II квартале 2023 г. шли достаточно активно: суммарный объем реализации составил 165 тыс. куб. м, или 45 млн BYN в стоимостном выражении. Что касается ценового тренда, то он был нисходящим. В частности, самые популярные обрезные пиломатериалы хвойных пород подешевели в среднем на 10% к предыдущему кварталу, на 2% к началу года и на 20-25% к II кварталу 2022 г. Для примера: на биржевых торгах в июне кубометр необрезных пиломатериалов 2 и 3 сорта стоил 150-195 BYN, а обрезных – 224-314 BYN.

Объем реализации круглых лесоматериалов белорусским потребителям в II квартале 2023 г.

составил 2,1 млн куб. м на сумму 181,6 млн BYN. Цены в течение 1-го полугодия были стабильными, однако, если сравнивать II квартал 2023 и 2022 гг., то самые востребованные позиции подешевели в среднем на 15-20% (например, кубометр сорта В стоил от 86 до 109 BYN, сорта С – от 76 до 97 BYN).

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2023 г.

Продавцы



УП «Беллесэкспорт»
(Беларусь)



Березинский лесхоз
(Беларусь)

Петриковский лесхоз
(Беларусь)

Покупатели



Taomu (Suzhou) Information
Technology Co., Ltd. (Китай)



Xiamen C&D Commodities,
Ltd. (Китай)

ИП Алиев Магомед Князь
оглы (Азербайджан)

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

Объем биржевого экспорта сахара в 1-м полугодии составил 10 тыс. т, при этом сам товар подорожал с начала года на 10-12%. Данная тенденция характерна и для стран Европы, где, согласно индексу Организации продовольствия и сельского хозяйства ООН (FAO), цены на сахар в мае 2023 г. были на 31% выше, чем год назад. Основной причиной стал рост стоимости энергоносителей, в первую очередь газа и угля. Кроме того, снизилась урожайность сахарной свеклы из-за сокращения списка удобрений, разрешенных к использованию в ЕС.

Наряду с сахаром в II квартале 2023 г. на БУТБ наблюдался повышенный спрос на продукцию переработки сахарной свеклы (мелассу). Отечественные сахарные заводы реализовали на экспорт в страны Балтии 29,43 тыс. т мелассы на сумму 2,4 млн EUR. Это в 3 раза больше показателя I квартала т.г. в стоимостном выражении и в 2 раза – в натуральном. Примечательно, что цены на мелассу снижаются с конца февраля 2023 г., однако на торгах в конце июня т.г. котировка на эту продукцию выросла до 89 EUR/т, что на 19% выше майского значения.

В конце 1-го полугодия 2023 г. индекс цен FAO на растительные масла снизился почти на 50% к аналогичному показателю прошлого года в связи с падением мировых котировок пальмового, соевого, рапсового и подсолнечного масел, вызванного избыточным предложением данной продукции. Схожие тенденции прослеживались и на белорусском биржевом рынке. В частности, рапсовое масло, поставляемое на экспорт, в конце II квартала 2023 г. подешевело до 570 EUR/т, или на 19%, к маю 2023 г.

С марта 2023 г. возобновился экспорт через БУТБ кормовых добавок и аминокислот производства Белорусской национальной биотехнологической корпорации. В итоге за март-июнь 2023 г. на биржевых торгах реализовано 1,2 тыс. т данной продукции. Что касается уровня цен, то с начала года многие аминокислоты на мировом рынке заметно подешевели. Например, актуальная цена на L-лизин моногидрохлорид в России составляет 1,6 USD/кг, что на 11%

дешевле, чем в январе-феврале т.г. На китайском и европейском рынках цены уменьшились в пределах 2-5%.

На внутреннем рынке, как и в I квартале т.г., высоким спросом на биржевых торгах пользовались семена для посева и средства защиты растений. Доля этой продукции в общем объеме продаж в II квартале 2023 г. составила 25% в стоимостном выражении (163,12 млн BYN, или на 60% больше, чем в II квартале прошлого года).

По сравнению с 1-м полугодием 2022 г. объем закупок шротов масличных на биржевых торгах в 2023 г. увеличился на 42% в натуральном (232,04 тыс. т) и на 34% в стоимостном выражении (299,4 млн BYN). При этом экономия белорусских покупателей за счет снижения цен в ходе торгов достигла порядка 5 млн BYN.

Крупнейшие сделки в II квартале 2023 г.



Соевый шрот
(внутренний рынок)
на сумму **7,4** млн BYN
(22.06.2023)



Маслосемена рапса
(внутренний рынок)
на сумму **3,5** млн BYN
(04.05.2023)



Семена свеклы
(внутренний рынок)
на сумму **2,7** млн BYN
(21.06.2023)



Этому способствовал высокий уровень конкуренции среди поставщиков, так как на сегодняшний день свою продукцию на биржевой площадке реализуют около 110 компаний. В целом стоимость шрота на БУТБ снижалась на протяжении всего 1-го полугодия 2023 г. Например, в июне тонна соевого шрота торговалась по 586 USD (-16% к январю 2023 г.), а подсолнечного – по 218 USD (-16%).

Всего с начала 2023 г. на биржевых торгах приобретено 122,2 тыс. т зерна на 69,37 млн BYN. Для сравнения: за аналогичный период 2022 г. было закуплено 99,4 тыс. т на 65,52 млн BYN. Наиболее популярные культуры – пшеница и кукуруза с удельным весом 27% и 23% в общем объеме соответственно. В качестве продавцов на внутреннем рынке выступили 46 организа-

ций, в том числе 9 из России, а покупали зерно 70 компаний.

Следует отметить, что мировые цены на пшеницу снижаются с мая 2022 г., когда из-за перебоев с поставками из Украины они достигли своего пикового значения. Таким образом, благодаря достаточному объему предложения со стороны России, Австралии и других стран-экспортеров к маю 2023 г. пшеница подешевела на 35%.

В Беларуси ценовой тренд в отчетном периоде полностью соответствовал мировому. В частности, биржевая котировка на пшеницу снизилась до 152 USD/т (-21% к январю 2023 г.), стоимость фуражной кукурузы остановилась на отметке 166 USD/т (-14%), а фуражный ячмень можно было купить по 146 USD/т (-25%).

Крупнейшие продавцы и покупатели в II квартале 2023 г.

Продавцы



ООО «Белпротеинтрейд»
(Беларусь)



ОАО «Витебский МЭЗ»
(Беларусь)

ООО «МЭТР»
(Беларусь)

Покупатели



РУП «Белоруснефть-Особино» (Беларусь)



Ragrow AG
(Швейцария)



ОАО «Бобруйский завод
растительных масел»
(Беларусь)

СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

В II квартале 2023 г. заметно увеличились объемы реализации стройматериалов на биржевых торгах. В частности, продажи цемента на внутреннем рынке выросли на 27% по сравнению с I кварталом 2023 г., а в целом за первые 6 месяцев 2023 г. было реализовано 441,12 тыс. т данной продукции. Наблюдаемый в середине 1-го полугодия нисходящий ценовой тренд к концу июня сменился на противоположный, что в первую очередь обусловлено «разгаром» строительного сезона, когда спрос на продукцию цементной отрасли традиционно высок. Относительно начала года регулярно торгуемые марки цемента (ПЦП, ЦЕМ I и ЦЕМ II/A-Ш) россыпью подорожали на 3-6% и зафиксировались на уровне 156-181 BYN/т.

Биржевые продажи стеновых блоков из ячеистого бетона на внутреннем рынке по итогам 1-го полугодия 2023 г. составили 164,82 тыс. м³ и уже в 2 раза превысили объемы всего прошлого года. Среди прочего этому поспособствовал приход на биржевую площадку 12 новых покупателей в II квартале 2023 г. Всего в т.г. сделки по покупке стеновых блоков совершали свыше 60 организаций.

Еще более высокими темпами росли поставки этой продукции на экспорт. Объем экспортных сделок в II квартале 2023 г. достиг 123,48 тыс. м³, что в 2,2 раза больше, чем в предыдущем. При этом стоимость стеновых блоков повышалась на протяжении всего 1-го полугодия 2023 г. Так, самые популярные позиции (F35-2,5-500/1, F35-3,5-600/1) подорожали на 42-45% (BYN/м³). Покупателями выступили 29 организаций из Российской Федерации.

Крупнейшие сделки в секции промышленных и потребительских товаров в II квартале 2023 г.



Абонентский оптический терминал
(внутренний рынок)
на сумму **7,0** млн BYN
(05.06.2023)



Цилиндрические видеокамеры
(внутренний рынок)
на сумму **3,6** млн BYN
(13.06.2023)



Конструкции распределительного устройства
(внутренний рынок)
на сумму **2,7** млн BYN
(29.06.2023)

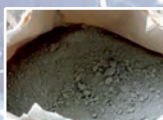
Крупнейшие сделки в секции перспективных биржевых товаров в II квартале 2023 г.



Трансформаторное масло
(внутренний рынок)
на сумму **16,3** млн BYN
(29.06.2023)



Портландцемент
(внутренний рынок)
на сумму **6,8** млн BYN
(18.05.2023)



Песчаный портландцемент
(внутренний рынок)
на сумму **1,8** млн BYN
(29.05.2023)

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

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

Целевая аудитория

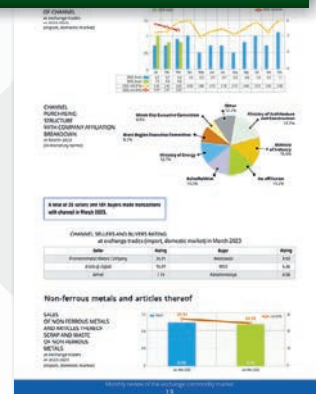
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

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

