

БИРЖЕВОЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

www.butb.by

Октябрь 2024 | № 4 (78)

Молочный Вектор



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

ISSN 2226-3519



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ

Телефоны контакт-центра БУТБ

+375 (17) 309-32-32

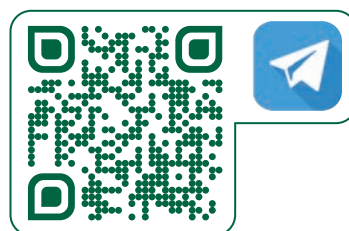
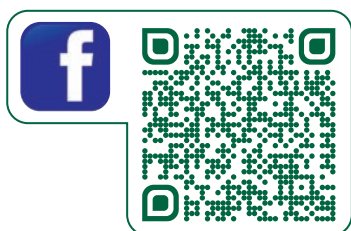
+375 (33) 309-32-31

+375 (29) 309-32-32

168 (только по Беларуси)



БУДЬ С НАМИ – ТОРГУЙ СО ВСЕМ МИРОМ



butb.by

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЩЕЕ ДЕЛО 2

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

Биржевая жизнь

ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III КВАРТАЛА 2024 г. 4

ЦИФРЫ И ФАКТЫ20

Из первых уст

ПРОЗРАЧНО, УДОБНО, ЭФФЕКТИВНО22

Оксана Богдасарова,
Начальник управления торгов сельхозпродукцией БУТБ

ОТ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ ДО ДАЛЬНЕЙ ДУГИ30

Александр Башлий,
Начальник управления
внешнеэкономической деятельности БУТБ

Слово бизнесу

ДЕЛО ПРИВЫЧКИ34

Руслан Процалыкин,
Начальник отдела внешнеэкономической деятельности
ОАО «Бабушкина крынка» (Республика Беларусь)

ПЛЮСЫ ПЕРЕВЕШИВАЮТ38

Роман Зыков,
Руководитель проектной деятельности
ООО «Группа компаний «Канталь»
(Российская Федерация)

БИЗНЕС НА МОЛОКЕ42

Станислав Франчак,
Генеральный директор компании KASKAT Dairy Sp. z o.o.
(Республика Польша)

Биржевой практикум

ПОРЯДОК ЦЕН46

Ольга Кузьмицкая,
Ведущий специалист управления аналитики
и перспективного развития БУТБ

Прямая речь

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ52

Биржевая аналитика

СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ, НОВЫЕ ВЫЗОВЫ54

Биржевые горизонты

ЦИФРОВАЯ БИРЖА62

Максим Левшунов,
Начальник управления технического
и информационного обеспечения БУТБ

Биржевой бюллетень

№ 4 (78) октябрь 2024 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:

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

Хомич М.В. –
начальник управления торгов
перспективными товарами

Харитонович О.В. –
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 11.09.2024.

Подписано в печать 08.10.2024.

Формат 205х290.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 75. Уч.-изд. л. 118.

Отпечатано в ОДО «Дивимакс».

Лицензия № 38200000006483 от 03.04.2009.

220007, г. Минск, ул. Аэродромная, 125, 5В.

Тираж 500 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

ОБЩЕЕ ДЕЛО

Уважаемые читатели!

На протяжении всей своей двадцатилетней истории БУТБ многократно не словом, а делом доказывала способность повышать эффективность торговли товарами, имеющими стратегическое значение для национальной экономики. Будь то закупки металлопроката для промышленного сектора страны, реализация пиломатериалов за рубеж или снабжение отечественных предприятий импортозамещающей продукцией.

В этом году перед нами стоит не менее важная и ответственная задача – расширить рынки

сбыта и обеспечить рост объемов экспорта белорусской молочной продукции. В том, что биржа в очередной раз оправдывает доверие правительства и выполнит возложенные на нее функции, я нисколько не сомневаюсь. Тем более что для этого у нас есть необходимый опыт, технологии и ресурсы – как материальные, так и интеллектуальные.

Вместе с тем хочется, чтобы организация эффективного экспорта продукции молочной отрасли стала совместным проектом биржи





и предприятий-производителей. Ведь по большому счету биржевые торги – это лишь инструмент, который, несмотря на все свои многочисленные преимущества, не может работать автономно. Им нужно управлять, причем делать это грамотно, постоянно держа руку на пульсе рынка и своевременно реагируя на любые изменения. Только тогда эффект от использования биржевой площадки будет максимальным, а претензии вроде «биржа не продала» или «продала не по той цене» навсегда канут в лету.

Все это, конечно же, очевидные вещи. Особенно для тех предприятий и организаций, которые активно применяют биржевой механизм в своей деятельности и в полной мере оценили его пользу. Кстати, среди них есть и белорусские субъекты хозяйствования, реализующие молокопродукты за рубеж, и покупатели-нерезиденты, которым биржа предоставила удобную точку входа на рынок Республики Беларусь.

В этом выпуске «Биржевого бюллетеня» мы дадим слово обеим сторонам – экспортерам и импортерам белорусского «белого золота». На страницах журнала они поделятся своим опытом участия в биржевых торгах, расскажут обо всех плюсах и минусах этого механизма, дадут практические рекомендации по его использованию. Кроме того, эксперты БУТБ, непосредственно вовлеченные в процесс организации и проведения торгов молочной продукцией, подробно разберут такие важные вопросы, как заключение биржевых адресных сделок, принципы биржевого ценообразования, способы минимизации рисков и маркетинговый потенциал биржи в контексте трансграничной торговли.

Приятного чтения!

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

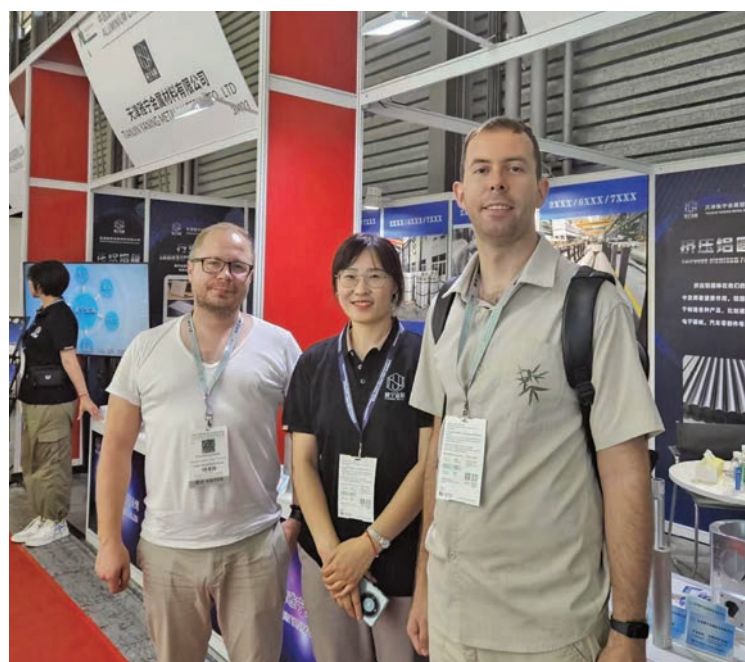
ДАЙДЖЕСТ ВАЖНЕЙШИХ СОБЫТИЙ III квартала 2024 г.

1. ВЫСТАВКА АЛЮМИНИЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ШАНХАЕ

Китайские металлургические предприятия, специализирующиеся на выпуске изделий из алюминия и его сплавов, выразили заинтересованность в сотрудничестве с БУТБ в качестве участников биржевых торгов металлопродукцией.

Через биржевую площадку на рынок Республики Беларусь планируется поставлять алюминиевые трубы, профили, листы, фольгу и другую востребованную продукцию. Таким образом, расширится круг зарубежных поставщиков алюминиевого проката, использующих платформу БУТБ, а белорусские потребители смогут делать закупки на более выгодных условиях.

Соответствующие договоренности достигнуты в ходе переговоров, проведенных представителями БУТБ в рамках международной выставки алюминиевой промышленности «Aluminium China 2024», которая проходила в Шанхае 3-5 июля 2024 г.





2. МАСТЕР-КЛАСС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ совместно с Центром развития предпринимательства и поддержки экспорта Ивановской области провела мастер-класс «Биржевые инструменты в белорусско-российских торговых отношениях». В мероприятии, прошедшем на базе центра «Мой бизнес» в г. Иваново, при-



няли участие 23 представителя деловых кругов региона.

Основное внимание в ходе мастер-класса было уделено вопросам практического использования биржевого механизма в импортно-экспортной деятельности по таким категориям товаров, как молочная продукция, металлопрокат, пиломатериалы, запчасти и комплектующие для машин и техники, сырье и материалы для текстильной промышленности.

3. СЕМИНАР ДЛЯ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В ходе семинара для деловых кругов Московской области, организованного Торговым представительством Российской Федерации в Республике Беларусь, рассмотрены вопросы дальнейшего углубления сотрудничества с данным регионом в сфере электронной биржевой торговли. Среди прочего планируется задействовать имеющиеся резервы в части импортозамещения, что откроет широкие возможности для белорусских и российских субъектов малого и среднего предпринимательства.

В рамках мероприятия также проведены переговоры с представителем Центра поддержки экспорта, промышленности и инвестиционной деятельности «Моспром». Стороны обсудили перспективы применения биржевых инструментов клиентами «Моспрома» и договорились об организации совместной работы по данному направлению.





4. ВСТРЕЧА С БИЗНЕС-ДЕЛЕГАЦИЕЙ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

15 июля состоялся визит на БУТБ делегации деловых кругов Калининградской области. Помимо вопросов аккредитации, порядка проведения биржевых торгов и контроля исполнения сделок, стороны обсудили возможности активизации взаимодействия по торговле сельхозпродукцией. Речь шла как о закупках сырья, так и о поставках

готовых продуктов питания в Беларусь и третьи страны. В частности, заинтересованность в применении биржевого механизма выразил крупный калининградский производитель мясных консервов. Продукцию этого предприятия планируется реализовывать в секции промышленных и потребительских товаров БУТБ.

5. ПЕРВЫЕ КОМПАНИИ ИЗ КЕНИИ

16 июля процедуру аккредитации на БУТБ успешно прошли первые компании из Республики Кения с целью закупки мясомолочной продукции и других продуктов питания белорусского производства.

Данное событие стало практическим результатом биржевого семинара для представителей кенийских деловых кругов, который состоялся в апреле 2024 г. в Найроби. В ходе мероприятия, организованного при поддержке Посольства Беларуси в Кении и Кенийской торгово-промышленной палаты, были обсуждены возможности и перспективы сотрудничества БУТБ с кенийским бизнесом. В качестве приоритетного направления определена сфера сельского хозяйства, где, по мнению сторон, интересы Беларуси и Кении полностью совпадают.





6. ВИЗИТ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЗАГРАНУЧРЕЖДЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Около 40 белорусских дипломатов посетили центральный офис БУТБ для участия в совещании по вопросам использования возможностей биржевой площадки заграничными учреждениями Республики Беларусь.

В ходе мероприятия председатель правления БУТБ Александр Осмоловский привел ряд примеров успешного взаимодействия биржи с белорусскими диппредставительствами, когда объединение усилий поспособствовало укреп-

лению торгово-экономических отношений с отдельными странами и реализации экспортного потенциала Беларуси.

Отдельное внимание было уделено межбиржевому сотрудничеству, и в частности плану по созданию международной системы индикаторов товарных рынков, которая станет единым источником ценовой и статистической информации по ключевым видам товаров в рамках ЕАЭС, а в перспективе – ШОС и БРИКС.



7. РЕВЕРСНАЯ БИЗНЕС-МИССИЯ В НИЖЕГОРОДСКУЮ И КАЛУЖСКУЮ ОБЛАСТИ

Инструменты и возможности БУТБ были представлены субъектам малого и среднего предпринимательства Нижегородской и Калужской областей Российской Федерации в рамках реверсной бизнес-миссии белорусских предприятий в эти регионы. Организатором визита выступило Гомельское отделение Белорусской торгово-промышленной палаты при содействии торгово-



промышленных палат и центров поддержки экспорта соответствующих регионов России.

Делегация БУТБ провела презентации биржевой платформы на деловых форумах в Нижнем Новгороде и Обнинске, а также обсудила прикладные аспекты сотрудничества с российским бизнесом в ходе B2B-переговоров.

8. ПОСТАВКИ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ ИЗ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Начальник управления внешнеэкономической деятельности БУТБ Александр Башлий рассказал о преимуществах биржевого механизма в рамках круглого стола «Выход российских компаний на рынок Республики Беларусь: инструменты и меры поддержки», который состоялся в выставочном павильоне Челябинской области в Минске.

В ходе мероприятия установлены контакты с челябинскими производителями цветного металлопроката, подшипников и проволоки, которые выразили готовность реализовывать свою продукцию на БУТБ. Кроме того, о намерении наладить сотрудничество с биржей заявили производители металлообрабатывающего оборудования и электротехнических изделий.



9. ТОРГОВЛЯ ПРОДУКЦИЕЙ АПК С АМУРСКОЙ ОБЛАСТЬЮ

По итогам визита представителей бизнеса Амурской области на БУТБ определены приоритетные направления развития биржевой торговли с данным регионом России.

В частности, из Беларуси планируется экспортировать мясомолочные продукты, аминокислоты, а также запчасти и комплектующие для сельскохозяйственной техники. В свою очередь Амурская область готова выставлять на биржевые торги шрот масличных культур, растительные масла, зерно и продукцию его переработки.

Помимо сотрудничества по взаимным поставкам сельхозпродукции, стороны также обсудили перспективы реализации амурских пиломате-



риалов в Китай через БУТБ посредством транзитных сделок.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

10. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР В СМОЛЕНСКЕ

14 августа 2024 г. на базе Центра «Мой бизнес» в г. Смоленске прошел биржевой семинар «Возможности выхода на рынок Беларуси и зарубеж-



ных стран для компаний Смоленской области», организованный БУТБ в сотрудничестве с Центром поддержки экспорта данного региона.

Главной темой мероприятия стало разъяснение вопросов организации продаж и осуществления закупок с использованием инструментов биржевой торговли и обсуждение практических вопросов, связанных с заключением сделок, – от аккредитации до исполнения обязательств по биржевым договорам.

11. УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКЕ «TIM EXPO SHANGHAI»

В рамках участия делегации БУТБ в международной выставке теплоизоляционных материалов и энергосберегающих технологий «TIM Expo Shanghai» в Шанхае (Китай) состоялись переговоры о сотрудничестве с ведущими китайскими производителями синтетических волокон. По итогам проведенных встреч ряд компаний выразили готовность разместить заявки на продажу наиболее востребованных в Беларуси видов волокон на платформе промышленных

и потребительских товаров БУТБ. Это не только позволит повысить эффективность закупочной деятельности белорусских участников торгов, но и поспособствует дальнейшему укреплению торгово-экономических отношений Беларуси и Китая.





12. ЭКСПОРТ ЛЕСОПРОДУКЦИИ В ЮЖНУЮ КОРЕЮ

Предприятия деревообрабатывающей промышленности Южной Кореи заинтересованы в закупках белорусских пиломатериалов на БУТБ. Об этом заявили южнокорейские компании, специализирующиеся на импорте, производстве и дистрибуции изделий из древесины во время посещения центрального офиса биржи.

Кроме того, прорабатывается вопрос поставок в Южную Корею древесных топливных гранул (пеллет) белорусского производства. Речь идет о так называемых «серых» гранулах, применяемых в промышленных целях.



13. РАСШИРЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С МСП ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

БУТБ намерена расширять взаимодействие с субъектами малого и среднего бизнеса Псковской области по всем аспектам импортно-экспортной деятельности. Такое предложение было озвучено во время встречи белорусских и псковских деловых кругов в рамках Дней Витебской области в Пскове.

Ожидается, что более активное применение биржевого механизма упростит установление контактов между производителями и потребителями товаров из Беларуси и Псковской обла-



сти, а также повысит эффективность реализации совместных проектов в сфере промышленной кооперации и импортозамещения.

На сегодняшний день ключевыми направлениями биржевой торговли Беларуси и Псковской области являются поставки стройматериалов, пиломатериалов и металлоизделий.





14. ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ УПРАВДЕЛАМИ ПРЕЗИДЕНТА

20 августа 2024 г. БУТБ провела обучающий семинар «Биржевой механизм как инструмент повышения эффективности закупочной и сбытовой деятельности организаций» для руководителей предприятий системы Управления делами Президента Республики Беларусь (УДП).

Для обсуждения актуальных вопросов участия в биржевых торгах и перспектив наращивания товарооборота на внутреннем и внешних рынках в центральном офисе БУТБ собрались представители порядка 50 организаций, находящихся в ведении УДП, – от здравоохранения, туризма и отдыха до строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Участники семинара были проинформированы об актуальных товарных направлениях и новых инструментах, которые помогут повысить активность и эффективность работы организаций УДП на бирже.





15. РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ С ОМАНОМ

В ходе встречи белорусской делегации под руководством Министра антимонопольного регулирования и торговли Алексея Богданова с представителями Министерства торговли, промышленности и содействия инвестициям Султаната Оман обсуждены возможности применения биржевого механизма для активизации взаимной торговли между странами. Мероприятие прошло 26 августа в столице Омана – Маскате.

В качестве приоритетного направления двустороннего сотрудничества в биржевой сфере рассматривается реализация продукции агропромышленного комплекса. В частности, планируется использовать площадку Белорусской универсальной товарной биржи для поставок на рынок Омана производимых в Беларуси молокопродуктов. С этой целью на БУТБ уже аккредитована первая оманская компания.





16. БИРЖЕВОЙ СЕМИНАР В ТОМСКЕ

30 августа в Томске прошел семинар БУТБ по вопросам биржевой торговли с Беларусью. В мероприятии приняли участие представители лесной и сельскохозяйственной отраслей, а также производители промышленных и потребительских товаров Томской области.

Главной темой семинара стали возможности и преимущества биржевой торговли как эффективного канала сбыта и закупки товаров.



Томские предприниматели были подробно проинформированы о ключевых особенностях биржевого товарного рынка Беларуси, основных группах биржевых товаров, процедуре аккредитации, порядке участия в торгах и имеющихся на БУТБ инструментах минимизации рисков.

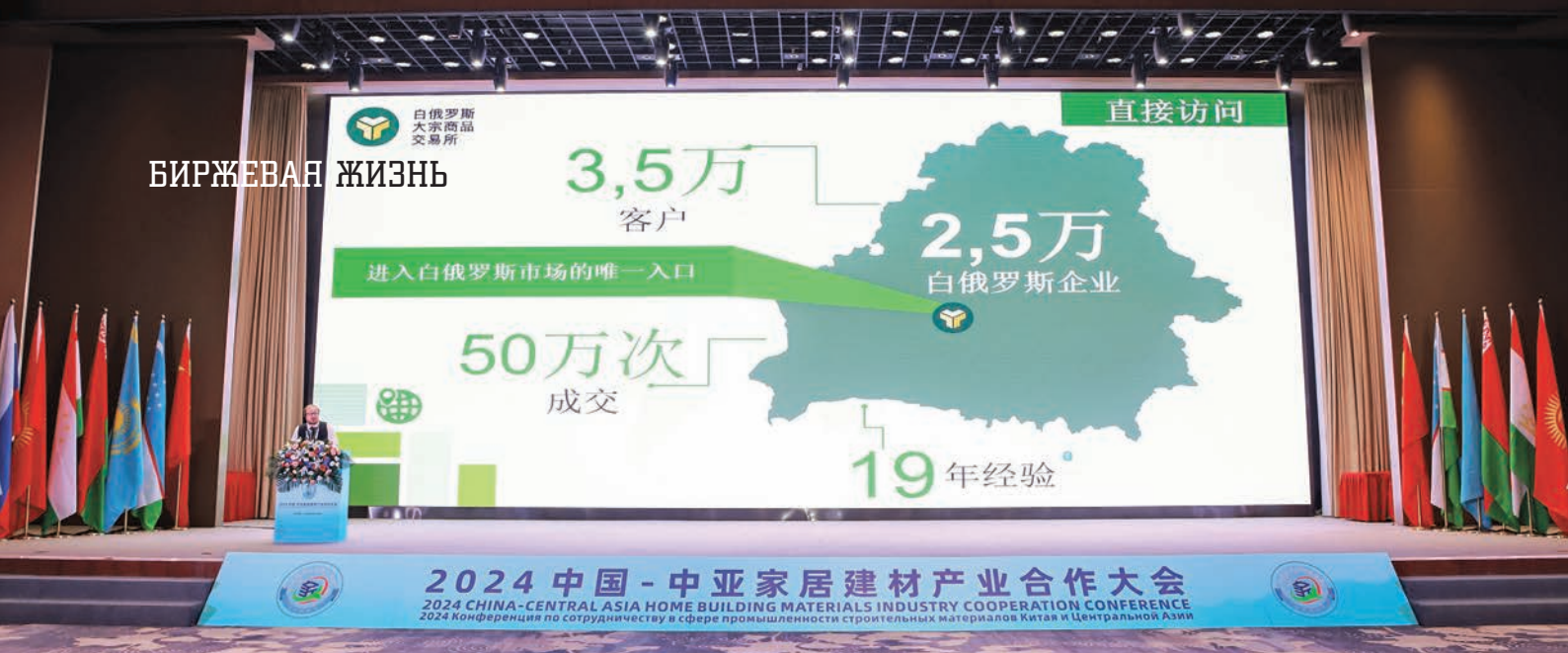
17. НОВАЯ ВЕХА В РАЗВИТИИ ЦЕНТРА БИРЖЕВОГО ОБРАЗОВАНИЯ

За время работы Центра биржевого образования БУТБ биржевому делу в рамках курсов повышения квалификации и тематических семинаров и вебинаров уже обучились более 500 слушателей. Среди них топ-менеджеры государственных и частных компаний, маркетологи, начальники управлений материально-технического обеспечения. При этом, по словам руководителя образовательного центра БУТБ Евгении Бородинской, знания и навыки в области биржевой торговли оказались востребованы не только у белорусских предприятий и организаций, но и у иностранных компаний, развивающих свой бизнес в Беларуси.

Центр биржевого образования БУТБ, открытый в сентябре 2023 г., является единственным в Беларуси образовательным проектом, специализирующимся на программах дополнительно-



го образования взрослых в области биржевой торговли. Преподавательский состав Центра представлен исключительно сотрудниками БУТБ, имеющими многолетний опыт в биржевом деле, а свыше 60% учебного времени отводится на отработку практических навыков.



18. ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ В СИАНЕ

Возможности закупок продукции деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь на торгах БУТБ были представлены на Международной конференции по сотрудничеству в сфере производства товаров для дома и строительных материалов Китая и Центральной Азии, которая прошла в Сиане (КНР).

В мероприятии, организованном Международной торговой палатой мебели и декора Китая и Торговой палатой мебели провинции Шэньси, приняли участие порядка 400 субъектов хозяйствования, занимающихся производством и реализацией мебели, стройматериалов и предметов интерьера.



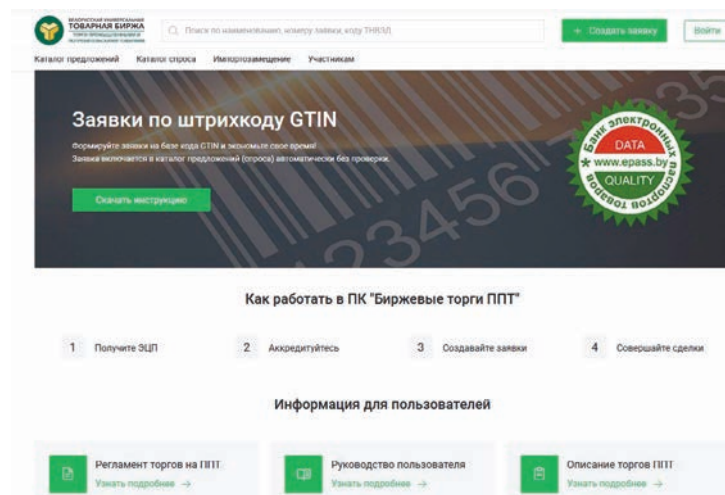
Путем вовлечения данных компаний в биржевую торговлю планируется расширить пул китайских импортеров белорусской пилопродукции, а также наладить поставки в КНР древесных плит, которые особенно востребованы в мебельной отрасли страны.

19. ПЕРВЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ePASS НА ТОРГАХ ППТ

6 сентября на БУТБ заключены первые сделки по заявкам, сформированным в автоматическом режиме с применением информации из Банка данных электронных паспортов товаров (ePASS). Возможность создавать заявки на покупку и продажу на основе кодов GTIN (глобальный идентификационный номер единицы товара) появилась на торгах промышленными и потребительскими товарами в конце августа 2024 г., став практическим результатом сотрудничества биржи с ГП «Центр Систем Идентификации».

Благодаря внедрению системы ePASS существенно сократилось время на подготовку к биржевым торгам, поскольку при формировании заявки участникам торгов не нужно вручную заполнять поля с описанием и ключевыми

характеристиками товаров. Достаточно ввести соответствующий код GTIN – и все необходимые сведения автоматически загрузятся из банка данных ePASS. После этого требуется лишь указать цену товара, его количество, условия оплаты и поставки, а также срок действия заявки.





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

20. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФОРУМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Начальник управления ВЭД БУТБ Александр Башлий выступил на Международном форуме экономического сотрудничества в рамках празднования 957-летия г. Минска. В мероприятии, организованном Минским отделением БелТПП и Мингорисполкомом, приняли участие представители органов власти, отраслевых бизнес-союзов, а также руководство крупных государственных и частных компаний из 28 стран ближнего и дальнего зарубежья.

Рассказывая о возможностях и преимуществах использования биржевого механизма,



Александр Башлий привел в пример успешное взаимодействие с российским бизнесом на уровне регионов. По его словам, именно такой подход к развитию белорусско-российской биржевой торговли обеспечивает высокую положительную динамику количества участников торгов из РФ и объемов заключаемых ими сделок.

21. ЭКСПОРТ МОЛОКОПРОДУКТОВ В ОАЭ

На БУТБ состоялись переговоры с зарегистрированной в Дубае (ОАЭ) крупной компанией – дистрибьютором молочной продукции. Достигнута договоренность об увеличении закупок белорусского сухого молока на биржевых торгах с целью дальнейшей реализации в странах Ближнего Востока и Северной Африки.

Кроме того, эмиратская компания рассматривает возможность сотрудничества с БУТБ и по другим товарным позициям. В частности, прорабатывается вопрос импорта из Беларуси сливочного масла и мясопродуктов, а также организация поставок пальмового масла из Юго-Восточной Азии для белорусской пищевой промышленности.





22. ВСТРЕЧА С РУКОВОДСТВОМ СЭЗ «БИШКЕК»

Пути активизации белорусско-кыргызского сотрудничества, включая реализацию совместных проектов, обсуждались в ходе визита на БУТБ генерального директора свободной экономической зоны «Бишкек» Умбриэля Тимиралиева.

По словам руководителя СЭЗ, опыт Беларуси по внедрению биржевого механизма в реальном секторе экономики и формированию биржевого товарного рынка весьма интересен кыргызской стороне, поэтому крайне важно определить приоритетные направления взаимодействия и приступить к их детальной проработке.

Председатель правления БУТБ Александр Осмоловский поддержал предложение главы СЭЗ «Бишкек» и подтвердил готовность биржи делиться технологическими наработками и выстраивать сотрудничество в любом формате, приемлемом для кыргызских партнеров.





23. ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВЛИ С УДМУРТИЕЙ

Около 30 предприятий промышленного сектора Удмуртии посетили деловой семинар, организованный БУТБ в рамках XXII Промышленного форума регионов, который проходил 18-21 сентября в Ижевске.

В ходе мероприятия обсуждены возможности использования биржевого механизма в целях дальнейшего развития и укрепления белорусско-удмуртских торгово-экономических отношений. Особое внимание уделено торгам промышленными и потребительскими товарами как инструменту диверсификации экспорта и решения задач импортозамещения.

Кроме того, состоялся ряд B2B-встреч и переговоры с руководством Удмуртской торгово-промышленной палаты, с которой до конца года планируется подписать соглашение о сотрудничестве.

24. ВИЗИТ В НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

В рамках визита делегации деловых кругов Республики Беларусь в Набережные Челны достигнута договоренность о сотрудничестве между администрацией города и БУТБ в части привлечения на биржевые торги субъектов малого и среднего предпринимательства Татарстана. Ожидается, что совместная работа



по информированию регионального бизнеса о возможностях использования инструментов БУТБ поспособствует дальнейшему развитию белорусско-татарстанской биржевой торговли и укреплению двусторонних торгово-экономических связей.

Помимо этого, состоялись B2B-переговоры с представителями татарстанских торговых организаций, готовых выступить на биржевой площадке в качестве импортеров. Их аккредитация позволит расширить пул представленных на БУТБ иностранных покупателей сельхозпродукции и других товаров белорусского производства.





25. ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПО БИРЖЕВОЙ ТЕМАТИКЕ НА БЕЛОРУССКОМ ПРОМЫШЛЕННО-ИННОВАЦИОННОМ ФОРУМЕ

24 сентября 2024 г. в рамках Белорусского промышленно-инновационного форума прошло пленарное заседание «Биржевые торги – сильные идеи для нового времени». В ходе мероприятия подробно рассмотрены самые важные аспекты и особенности биржевой торговли в Беларуси с примерами, комментариями и рекомендациями экспертов БУТБ.

Кроме того, участники заседания познакомились с последними изменениями в биржевом законодательстве, возможностями расчетов по сделкам через биржевые счета, функцией автоматического формирования заявок по кодам GTIN при покупке промышленных и потребительских товаров, а также получили информацию о том, как выходить на новые

рынки через биржевые торги и где можно пройти курсы повышения квалификации по биржевому делу.





26. ТОРГОВЛЯ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЕЙ С ЯКУТИЕЙ

Министерство сельского хозяйства Республики Саха (Якутия) окажет содействие в организации биржевой торговли продукцией агропромышленного комплекса с Республикой Беларусь. При этом для обеспечения стабильного товаропотока в обоих направлениях планируется проработать вопросы не только импорта, но и экспорта товаров, представляющих взаимный интерес. Такое заявление сделал заместитель Минсельхоза Якутии Николай Афанасьев, посещающий центральный офис БУТБ в Минске.

Первый заместитель председателя правления БУТБ Ольга Горелик подтвердила готовность совместно с якутскими коллегами развивать биржевую торговлю продукцией АПК. При этом, по ее мнению, акцент следует сделать на товарных позициях, способных генерировать большие объемы продаж, что будет способствовать росту товарооборота Республики Беларусь и Республики Саха.



27. ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ В ЕРЕВАНЕ

Прозрачное рыночное формирование цен исходя из спроса и предложения является главным преимуществом централизованной торговли электрической энергией на общем электроэнергетическом рынке ЕАЭС. Такое мнение высказал председатель правления БУТБ Александр Осмоловский в ходе круглого стола «Перспективы и преимущества участников общего электроэнергетического рынка ЕАЭС при централизованной торговле электрической энергией», который состоялся в рамках Евразийского экономического форума в Ереване (Армения).

По словам руководителя белорусской товарной биржи, каждая из трех площадок, на которых планируется организовать торговлю срочными контрактами на общем рынке электроэнергии Евразийского экономического союза, обладает определенными преимуществами, однако для участников этого рынка важна прежде всего цена товара.

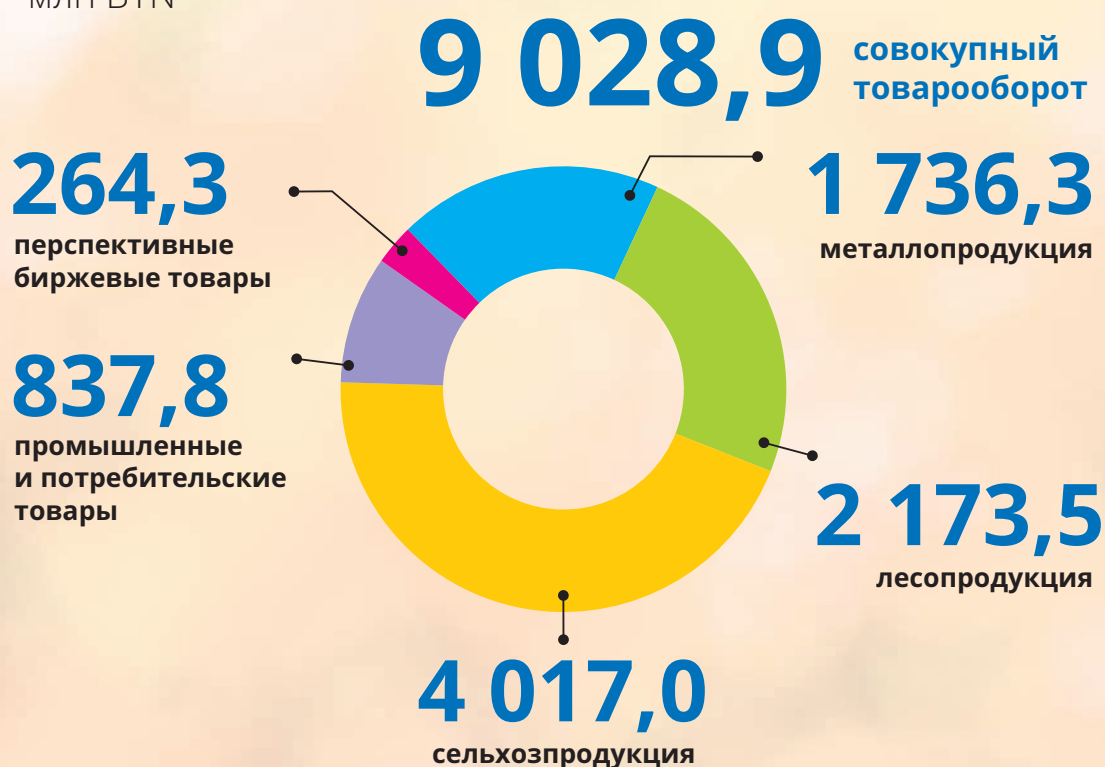
Планируется, что имитационные торги электроэнергией на общем рынке ЕАЭС начнут проводиться с 1 июня 2025 г., а полноценно данный механизм заработает с 1 января 2027 г.



Общие итоги работы БУТБ

в январе-сентябре 2024 г.

млн BYN



Самые востребованные белорусские товары за рубежом

Масло сливочное – **1 084,2** млн BYN

Пиломатериалы – **999,5** млн BYN

Сухое молоко – **479,8** млн BYN

Сыр – **151,9** млн BYN

Кормовые добавки – **109,7** млн BYN



Общая сумма экспортных сделок
в январе-сентябре 2024 г.

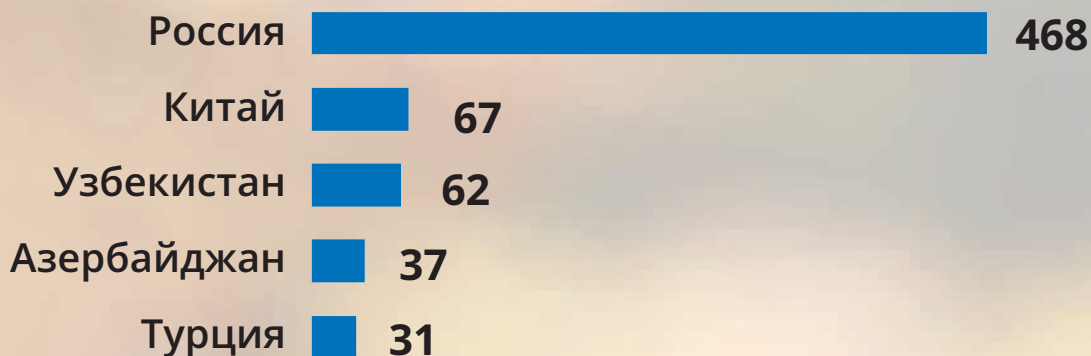
3 132,0 МЛН
БЫН

Количество аккредитованных компаний
в январе-сентябре 2024 г.

34 615 участников,
всего **+2 038** НОВЫХ

7 657 нерезидентов **+810** НОВЫХ

Страны-лидеры по количеству
новых компаний
в январе-сентябре 2024 г.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

ПРОЗРАЧНО, УДОБНО, ЭФФЕКТИВНО



Оксана Богдасарова,
Начальник управления
торгов сельхозпродукцией БУТБ



Оксана Павловна, ваш сегмент биржевых торгов можно назвать самым динамичным в плане смены вектора развития. Первоначально секция сельхозпродукции была ориентирована на экспорт, затем в объеме сделок стал доминировать внутренний рынок, спустя некоторое время инициативу снова перехватил экспорт. А что сейчас? Можно ли говорить о некоем паритете или снова проявляется явный лидер – экспорт, импорт или внутренний рынок?

Учитывая, как много внимания в Республике Беларусь уделяется сельскохозяйственному производству, а также влияние АПК на экономику страны, биржевая торговля сельскохозяйственной продукцией началась практически с первых дней существования БУТБ. При этом главная цель биржи, как 20 лет назад, так и сейчас, заключается в оказании содействия белорусским производителям по реализации их продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Активная деятельность секции сельхозпродукции берет отсчет с 2006 г., когда начали проводиться экспортные биржевые торги сухим обезжиренным молоком, техническим казеином и необработанными шкурами крупного рогатого скота. И если на первых порах участники рынка с настороженностью относились к биржевому механизму, то впоследствии они оценили преимущества новой формы торговли и полноцен-

но включились в работу. Например, продавцы получили возможность реализовывать свою продукцию в конкурентной борьбе и получать дополнительную выручку, а покупатели – осуществлять закупки в одном месте у большого числа производителей. Использование биржевого механизма также позволило отслеживать и оперативно реагировать на любые изменения в рыночной конъюнктуре.

В дальнейшем перечень реализуемых на биржевых торгах товаров постоянно расширялся и сегодня охватывает несколько тысяч позиций. Например, на экспорт активно реализуются молочная продукция (сухое молоко, сливочное масло, сыры, творог, сыворотка), мясопродукты, сахар, аминокислоты, свекловичный жом и меласса, рапсовое масло, кожевенный полуфабрикат «вет-блю». Что касается внутреннего рынка, то стабильно высоким спросом пользуются шроты масличных культур, кормовые добавки, зерно, растительные масла, средства защиты растений, ветеринарные средства, пищевое сырье.

Так что торги сельхозпродукцией, без сомнения, одно из важнейших направлений деятельности биржи. Кроме того, отмечу без ложной скромности, что по сумме сделок на данный момент мы опережаем другие сегменты: с начала года она превысила 4 млрд BYN – это почти 45% всего биржевого товарооборота.

Отличительной особенностью нашей секции является поступательное вовлечение в бирже-



вую торговлю, чтобы обеспечить эффективную работу предприятия на каждом этапе производственного цикла. Скажем, организациям агропромышленного комплекса и структурным подразделениям крупных перерабатывающих предприятий биржа помогает экономить на закупках кормов для сельскохозяйственных животных. В свою очередь молокоперерабатывающие и мясоперерабатывающие предприятия благодаря бирже получают дополнительную выручку от экспорта готовых молокопродуктов и продукции убоя скота.

Еще один яркий пример комплексного применения биржевого механизма в хозяйственной деятельности – это работа на бирже предприятий сахарной отрасли. Так, сначала они покупают на торгах для внутреннего рынка семена сахарной свеклы, а затем уже на экспортных торгах продают продукты переработки данной культуры: сахар, жом и мелассу.

В целом хотелось бы подчеркнуть, что для секции сельхозпродукции характерно сбалансированное всестороннее развитие без акцента исключительно на экспорт или внутренний рынок. Нам одинаково важны оба эти направления. Возможно, поэтому и в названии нашей биржи есть слово «универсальная».

Какие товары торгуются в секции и какие позиции преобладают в структуре сделок: так называемые «обязательные» из перечня постановления правительства № 714* или «необязательные»?

Как я уже говорила, мы уделяем внимание многим направлениям, соответственно опираться только на товары из «обязательного перечня», закрепленного постановлением Совмина № 714, стратегически неправильно. Да, конечно, с учетом интересов государства мы должны в первую очередь развивать биржевую торговлю «обязательными позициями»: молочной продукцией, мясной продукцией и субпродуктами, мукой и крупой, рапсовым маслом, аминокислотами. Вместе с тем участники рынка «необязательных товаров» за много лет убедились, насколько оперативно и эффективно можно закупить на бирже

шрот, корма и кормовые добавки, зерно, средства защиты растений, ветеринарные средства, пищевое сырье.

Немаловажно и то, что рынок сельскохозяйственной продукции подвержен колебаниям, а на его состояние влияет множество факторов. В связи с этим бывают периоды, когда торги проходят с разной активностью, что в итоге отражается на объемах совершаемых сделок.

Кстати, текущий год в этом плане складывается достаточно благоприятно: положительная динамика наблюдается по всем основным товарным направлениям, и доля «обязательных позиций» в структуре сделок не превышает 40%.

Мы неспроста вспомнили постановление № 714. В последние месяцы одно из самых обсуждаемых событий на молочном рынке – расширение «обязательного перечня» и внедрение механизма биржевых адресных сделок с молокопродукцией при поставках на экспорт. Чем обусловлены такие нововведения и какие задачи поставлены перед биржей?

Молочная продукция (прежде всего сухое обезжиренное молоко и сливочное масло) имеет стратегическое значение для Республики Беларусь и, соответственно, включена в перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на БУТБ.

При этом биржевые торги никогда не являлись единственным способом продажи «молочки» на экспорт. До недавнего времени постановление № 714 предоставляло производителям широкие возможности внебиржевой реализации молокопродукции, а именно в тех случаях, когда она:

- является продукцией собственного производства и не реализована на биржевых торгах;
- реализуется в объемах, определенных облисполкомами и Минским горисполкомом по согласованию с Министерством антимонопольного регулирования и торговли и Министерством сельского хозяйства и продовольствия;

* Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2024 г. № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах» утвержден перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на биржевых торгах открытого акционерного общества «Белорусская универсальная товарная биржа».



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

ИЗ ПЕРВЫХ УСТ



- реализуется на экспорт в рамках соглашений, заключаемых между Советом Министров Республики Беларусь и административно-территориальными образованиями (их органами управления) других государств;
- реализуется коммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 7 мая 2012 г. № 6.

Фактически белорусские производители на протяжении многих лет использовали преимущественно внебиржевую схему продаж. Удельный вес биржевой реализации в общем объеме экспорта из Беларуси в последние годы составлял от 3% до 8%. Например, в 2020 г. доля биржевых продаж СОМ была 3,5%, масла сливочного – 5,1%. В 2021 г. на биржу пришлось еще меньше: СОМ – 3,3%, масло – 4,3%. Далее, в 2022 г., биржевые продажи были практически сведены к нулю, а в 2023 г. на фоне улучшения ситуации на мировом рынке биржевой экспорт сливочного масла и СОМ составил уже 8,1% и 5,5% в общем объеме поставок этих товаров за рубеж.

Однако анализ экспортной деятельности отечественных предприятий молочной отрасли выявил ряд проблем в существующей схеме. В частности, из-за наличия разнообразных внебиржевых схем и их несовершенства рынок был непрозрачным и в полной мере не контролировался. Кроме того, данному рынку свойственны резкие ценовые колебания и дисбаланс спроса

и предложения, что существенно осложняет работу экспортеров. Практика показывает, что для предотвращения подобных «перекосов» и снижения уровня волатильности целесообразно использовать такой гибкий и эффективный инструмент, как биржевые торги, позволяющий в рыночных условиях сформировать объективную цену на товар.

Примечательно, что у белорусских молокоперерабатывающих предприятий биржевой механизм становится особенно востребован в периоды повышения цен. Тогда они начинают активно участвовать в торгах, пользуясь возможностью как можно дороже продать свою продукцию.

В данном контексте интересен пример биржевых торгов молочной продукцией начиная с 2-го полугодия 2023 г. и по настоящее время. Благоприятная конъюнктура рынка и высокая концентрация ресурса на биржевых торгах в очередной раз продемонстрировали эффективность биржи при реализации молокопродуктов на экспорт. За счет конкурентной борьбы покупателей биржевой механизм позволял продавать молочку на максимально выгодных условиях и с заметным ростом цены. Спрос был настолько высок, что на отдельные лоты претендовали до 13 нерезидентов, а цена повышалась до 8% от стартовой.

Рост биржевых котировок дал возможность «разогнать» цены и на внебиржевом рынке, то есть сформированные на бирже ценовые индикаторы послужили ориентиром для всех предприятий



отрасли. Аналогичным образом концентрация продаж сливочного масла и СОМ на биржевой площадке стала основанием для учета котировок БУТБ при определении предельных минимальных цен на молочную продукцию на заседаниях рабочей группы Минсельхозпрода.

Помимо этого, нельзя не отметить роль биржи в повышении эффективности экспортных продаж отдельных видов молочной продукции. Так, реализация на биржевых торгах более ликвидного продукта (сливочного масла) в составе сборного лота с менее ликвидным продуктом (сухим обезжиренным молоком) позволила реализовать последний по более высоким ценам, обеспечив предприятия-экспортерам дополнительную валютную выручку.

Для создания благоприятной конкурентной среды биржа на постоянной основе проводит комплекс мероприятий по увеличению пула иностранных участников. В настоящее время на БУТБ аккредитовано порядка 400 покупателей молочной продукции из стран ближнего и дальнего зарубежья. Примерно половина из них пришла на биржевую площадку в 2024 г. За счет этого заметно повысился уровень конкуренции в ходе торговых сессий, и теперь

в каждом торгах участвуют в среднем 80-90 покупателей против 20-30 в прошлом году.

В этой связи замена основной внебиржевой схемы продаж «товар, не реализованный на биржевых торгах» на механизм биржевых адресных сделок позволила сконцентрировать на бирже информацию о реальном рыночном спросе и предложении и на ее основании более оперативно вносить на рассмотрение рабочей группы при Минсельхозпроде предложения по корректировке установленных предельных минимальных цен.

Кроме того, для увеличения прозрачности и контролируемости рынка молочной продукции, формирования объективных рыночных цен было предложено дополнить перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на БУТБ, сухим цельным молоком (код ТН ВЭД ЕАЭС 0402 21) и сливочным маслом с массовой долей жира 72,5% (код ТН ВЭД ЕАЭС 0405 20). Эти изменения продиктованы тем, что сухое цельное и обезжиренное молоко, а также сливочное масло жирностью 72,5% и 82,5% входят в состав базовых молочных продуктов, которые чаще всего реализуются в составе сборных лотов. Поэтому, чтобы сделать их продажу за рубеж



более эффективной, необходимо применять единый подход. И в этом отношении биржевые торги – самое оптимальное решение.

В целом централизация продаж молокопродуктов на биржевых торгах позволяет экспортерам проводить единую ценовую политику и заключать сделки на максимально выгодных условиях. При этом не требуется дополнительно обосновывать цену, по которой была реализована продукция, так как биржа по определению является объективным рыночным механизмом ценообразования.

Давайте подробнее остановимся на адресных сделках. С одной стороны, это не «ноу-хау» для белорусского биржевого рынка, поскольку уже больше года такие сделки совершаются на торгах пиломатериалами. С другой же стороны, экспорт молочной продукции всегда характеризуется своими особенностями.

Действительно, механизм заключения биржевых адресных сделок заслуживает отдельного внимания, поскольку его внедрение способствует реализации молочной продукции по ценам не ниже рыночных.

В первую очередь хотелось бы подчеркнуть, что адресные сделки – это разновидность биржевых сделок и их нельзя считать аналогами внебиржевых транзакций. Биржевые адресные сделки заключаются по итогам биржевых торгов, определяющих открытые конкурентные условия заявки на продажу, цену реализации (как правило, биржевую котировку) и максимальный объем адресной реализации. Кроме того, они включают контроль сделки от стадии заключения до ее исполнения.

К слову, с целью повышения привлекательности механизма биржевых торгов при заключении экспортных сделок с молочной продукцией для всех покупателей-нерезидентов установлен биржевой сбор в размере 1 BYN с возможностью отсрочки платежа и оплаты его третьим лицом, а для продавца сохранена пониженная ставка биржевого сбора в размере 0,1% от суммы совершенной биржевой сделки. Помимо этого, разработана упрощенная процедура допуска к торгам иностранных компаний, что способ-

ствует дальнейшему расширению географии продаж белорусской «молочки».

Во всех подробностях адресный механизм, его суть и особенности описаны в Регламенте биржевых торгов молочной продукцией на экспорт с возможностью совершения биржевых адресных сделок. Он размещен в открытом доступе на сайте БУТБ в разделе «Нормативные документы биржи». При желании любой может с ним самостоятельно ознакомиться, поэтому я остановлюсь только на самых важных моментах.

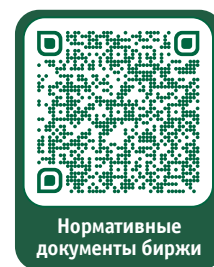
Во-первых, адресные сделки заключаются в рамках текущей торговой сессии после завершения ее основного периода.

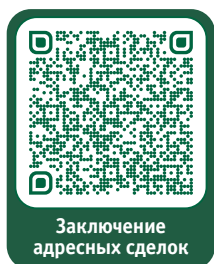
Во-вторых, предметом адресной сделки является так называемый «базовый биржевой товар». К базовым товарам относится сливочное масло, сухое обезжиренное молоко, сухие молочные сливки и еще ряд позиций. Полный перечень указан в Регламенте. Кстати, базовые товары можно объединять с другой молочной продукцией и продавать их вместе в составе сборного лота.

В-третьих, объем базовых товаров для заключения адресной сделки не может превышать трехкратный объем таких товаров, выставленный продавцом в основном периоде торговой сессии.

В-четвертых, цена базового товара по адресной сделке не может быть ниже биржевой котировки на данный товар, сформированной по итогам основного периода торговой сессии. При этом в котировке учитываются такие параметры, как страна назначения, базис поставки, сроки поставки и условия оплаты. Свежие котировки для адресных сделок публикуются на сайте БУТБ после каждого экспортных торгов молочной продукцией.

Наконец, в-пятых, чтобы заключить адресную сделку, оба ее участника – и продавец, и покупатель – должны быть аккредитованы на БУТБ. Обычно аккредитация занимает до трех рабочих дней, но в случае адресных сделок предусмотрена упрощенная процедура с предоставлением минимального пакета документов. Так что аккредитоваться можно буквально за пару часов.





Вся необходимая информация о новом механизме также собрана на странице сайта «Заклучение адресных сделок». А если какие-то моменты останутся непонятны, наши специалисты все подробно объяснят, их контакты тоже размещены на сайте.

Еще совсем недавно действовал довольно широкий перечень оснований для заключения сделок с «молочкой» вне биржи. Что изменилось сейчас и стало ли обязательным заключение адресных сделок?

Действительно, постановление № 714 предоставляло производителям широкие возможности внебиржевой реализации молочной продукции. Однако в течение 2023-2024 гг. в постановление был внесен ряд изменений, направленных на сокращение количества изъятий и исключений.

Так, с 15 сентября 2023 г. было приостановлено действие Декрета Президента Республики Беларусь № 6 в части освобождения организаций, находящихся на территории средних, малых городских поселений и сельской местности, от обязательного заключения экспортных сделок с СОМ и сливочным маслом на биржевых торгах с последующим закреплением данной нормы в постановлении № 714. Таким образом, была исключена одна из самых «популярных» внебиржевых схем.

В дальнейшем, с 9 августа 2024 г., была исключена внебиржевая схема «товар, не реализованный на биржевых торгах». Она позволяла продавать молочную продукцию на внебиржевом рынке в случае отсутствия сделок с данным товаром на биржевых торгах.

А как быть, если товар не получается реализовать ни во время основного периода торгов, ни адресно?

По результатам корректировки постановления № 714 в целях дальнейшей диверсификации экспорта и выхода на новые рынки для белорусских экспортеров сохранены две внебиржевые схемы:

- реализация в объемах, определенных облисполкомами и Минским горисполкомом

по согласованию с Министерством антимонопольного регулирования и торговли и Министерством сельского хозяйства и продовольствия;

- реализация на экспорт в рамках соглашений, заключаемых Советом Министров Республики Беларусь и административно-территориальными образованиями (их органами управления) других государств.

Кроме того, сохраняется возможность экспорта фасованной продукции без необходимости выставления ее на биржевые торги.

Изменения в постановление № 714 вступили в силу 9 августа 2024 г. Наверняка, уже можно говорить о результатах – с позиций роста объемов реализации, частоты совершения адресных сделок и расширения географии биржевого экспорта белорусского молока.

Само собой, результаты есть, и они положительные.

Биржевой механизм исправно работает, принося пользу и участникам рынка, и государству. Наверное, нет смысла приводить данные по сделкам за конкретный период, так как к моменту выхода «Биржевого бюллетеня» из печати они уже устареют. Скажу только, что показатели продаж по самым ликвидным позициям, таким как сливочное масло и СОМ, значительно выросли. При этом биржевые котировки были в среднем на 20% выше индикативов, которые устанавливала рабочая группа при Минсельхозпроде. А как вы понимаете, любой рост цены в ходе торгов – это дополнительная выручка для отечественных экспортеров.

Что касается диверсификации рынков сбыта, то здесь мы тоже существенно продвинулись вперед. Практически еженедельно на биржу приходят новые зарубежные покупатели, причем это не только резиденты стран СНГ, но и компании из таких «экзотических» для нас стран, как Венесуэла, Вьетнам, Малайзия, Саудовская Аравия.

Все это дает основание утверждать, что новый порядок реализации молочной продукции на экспорт эффективно решает те задачи, ради которых он вводился.



В заключение предлагаю вспомнить начало нашего разговора и снова провести аналогию со спортом. Как вам видится, перспективы развития торгов сельхозпродукцией – это гонка преследования, массовый старт или марафон? Какие товарные позиции, уже представленные на бирже, будут пользоваться наибольшим спросом на внутреннем рынке и за рубежом? Или им на смену придут новые «звезды»?

Приоритетное внимание будет уделяться тем товарным позициям, которые уже активно торгуются на бирже и генерируют хорошие объемы продаж.

В частности, при организации биржевых торгов шротами, кормами и кормовыми добавками, растительными маслами, зерном, средствами защиты растений и ветеринарными средствами на внутреннем рынке основные усилия будут направлены на увеличение числа продавцов и покупателей. Это позволит создать максимальную концентрацию спроса и предложения и тем самым заметно повысить эффективность торгов.

Кроме того, с 5 декабря 2023 г. наша секция осваивает новое перспективное направление – торги пищевым сырьем и добавками для про-

изводства продуктов питания. По нашему мнению, у этого сегмента биржевого товарного рынка просто огромный потенциал, и мы будем стараться по максимуму его раскрыть.

Аналогичная работа будет проводиться и в отношении экспортных торгов мясной и молочной продукцией, аминокислотами, сахаром, свекловичным жомом и мелассой, рапсовым маслом. Разумеется, упор будет делаться на диверсификацию рынков сбыта.

Подводя итог, хочу отметить, что положительная динамика работы секции сельхозпродукции свидетельствует о том, что все упомянутые направления востребованы у участников торгов и требуют дальнейшего развития. В свете этого мы постоянно следим за актуальными тенденциями на рынке сельхозпродукции и, исходя из результатов мониторинга, определяем наиболее перспективные товарные позиции для реализации на экспортных биржевых торгах и внутри страны для нужд отечественных потребителей.

И если говорить о нашей работе спортивной терминологией, то это однозначно многоборье, причем всегда нужно быть готовым выйти на старт, будь то пятиборье, десятиборье, триатлон или Ironman *[смеется]*.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

ОТ БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ ДО ДАЛЬНЕЙ ДУГИ



Александр Башлий,

Начальник управления внешнеэкономической
деятельности БУТБ



Александр, резиденты каких стран сейчас покупают белорусскую молочную продукцию на биржевых торгах? Как изменилась география биржевых продаж по сравнению с прошлым годом?

По состоянию на 1 октября 2024 г. белорусскую молочную продукцию через биржу покупали компании из России, Грузии, Армении, Азербайджана, Таджикистана, Узбекистана, Казахстана, Кыргызстана, Сербии, Германии, Польши, Китая, Вьетнама, Монголии, Саудовской Аравии, ОАЭ и Сингапура. Однако я более чем уверен, что к моменту выхода этого номера «Биржевого бюллетеня» из печати география биржевых продаж продукции переработки молока станет еще шире.

Дело в том, что сейчас это одно из самых динамично развивающихся направлений биржевой торговли и новые покупатели-нерезиденты приходят едва ли не каждый день. Отсюда и значительный прирост импортеров из ближнего и дальнего зарубежья. Для сравнения: в прошлом году пул покупателей был представлен лишь Россией, Китаем, Сербией и Польшей. То есть меньше чем за год на биржевые торги молокопродуктами пришли уже более 10 новых стран.

Российская Федерация всегда была основным рынком сбыта отечественной молочки. Чем обусловлена необходимость диверсификации экспорта? Какие регионы и страны представляют наибольший интерес?

Действительно, на сегодняшний день Россия – главный, но, разумеется, далеко не единственный покупатель молочной продукции, выпускаемой в Республике Беларусь. Спрос на белорусские молокопродукты есть во многих странах мира, а биржа как раз таки помогает «прорубать окна» на новые рынки и выстраивать взаимовыгодные торговые отношения между отечественными производителями и зарубежными потребителями.

Причем речь идет не только о государствах-соседах, но и о географически отдаленных регионах. Буквально за последний месяц для покупки молочки на бирже аккредитовались компании из 5 новых стран «дальней дуги»: Малайзии, Вьетнама, Венесуэлы, Омана и Саудовской Аравии. Рассчитываем, что в скором времени этот список пополнят и другие государства Юго-Восточной Азии, Африки и Ближнего Востока. Сейчас это наиболее перспективные направления биржевого экспорта, и раскрытие их потенциала имеет для нас первостепенное значение.





Как биржа привлекает на торги покупателей-нерезидентов? Какие инструменты и методы работают лучше всего?

Привлечение покупателей-нерезидентов – это целый комплекс мероприятий информационно-разъяснительного и рекламного характера. Сюда относится рассылка писем, «холодные звонки», посещение выставок, участие в отраслевых конференциях и форумах, проведение семинаров и вебинаров по биржевой тематике. Мы также взаимодействуем с зарубежными торгово-промышленными палатами и организациями поддержки бизнеса, которые оказывают нам содействие в установлении контактов с представителями делового сообщества в целевых странах.

Что касается эффективности тех или иных инструментов привлечения, то из опыта могу сказать, что наилучшие результаты дают очные встречи. При этом организовать такие B2B-переговоры нам зачастую помогают белорусские дипломатические представительства за рубежом. Самые свежие примеры – плодотворное сотрудничество с посольствами нашей страны во Вьетнаме, Кении, Египте, Таджикистане и Турции, благодаря которому за короткое время нам удалось расширить круг иностранных покупателей важных для Беларуси товарных позиций.

Каким покупателям-нерезидентам уделяете больше внимания: крупным компаниям или малому бизнесу? Кого легче убедить аккредитоваться на бирже?

На бирже абсолютно все компании пользуются равными условиями при аккредитации и в ходе биржевых торгов. Поэтому для биржи нет принципиальной разницы, крупная это компания или малый бизнес – нам важен и дорог каждый клиент. Соответственно, мы всем стараемся уделить одинаковое внимание.

С точки зрения особенностей привлечения новых участников торгов размер бизнеса, безусловно, имеет значение. Как правило, гораздо легче привести на биржу индивидуального предпринимателя или небольшую частную компанию, чем огромный холдинг или транснациональную корпорацию. И это вполне естественно, так как в случае малого бизнеса о сотрудничестве можно договориться уже на начальном этапе общения – напрямую с руководителем. В крупной же компании из-за более сложной организационной структуры процесс принятия решений занимает значительно больше времени и далеко не всегда получается с первого раза «достучаться» до высшего руководства.

Впрочем, за годы работы мы научились находить подходы к любым клиентам. Главное – показать реальную выгоду от использования биржевого механизма. Этот аргумент работает безотказно.

С какими сложностями обычно сталкиваются зарубежные компании при выходе на белорусский рынок? Как биржа помогает их преодолеть?

В первую очередь это языковой барьер. Специалисты биржи владеют восьмью иностранны-



ми языками: английским, арабским, китайским, итальянским, испанским, французским, немецким и польским. Дополнительно в июле 2023 г. открыто представительство БУТБ в г. Шанхае (КНР), что дало новый толчок развития биржевой торговли с Китаем и упростило выход на рынок Беларуси для китайских компаний.

Еще одна сложность заключается в том, что в большинстве случаев белорусские производители хотят получить за свой товар стопроцентную предоплату, в то время как многие компании-нерезиденты по ряду причин не готовы работать на таких условиях. В этом случае биржа предлагает использовать свои субсчета для взаиморасчетов по сделкам. По сути, это аналог банковского аккредитива, гарантирующий полное и своевременное исполнение договорных обязательств продавцом и покупателем. Клиентам БУТБ данная услуга предоставляется бесплатно.

Помимо этого, у зарубежных компаний зачастую возникают трудности с поиском деловых партнеров в Беларуси. Сказывается незнание местного рынка, особенностей культуры ведения бизнеса и уже упомянутый выше языковой барьер. Другое дело – биржевая площадка. Работая через БУТБ, можно оперативно найти не только желаемый товар в нужном объеме, но и получить конкурентные предложения

от более чем 27 тысяч аккредитованных на бирже белорусских производителей. Причем по самым разным товарным направлениям: от мясомолочной продукции, сахара и растительных масел до пиломатериалов, промышленного оборудования и потребительских товаров. Без биржи это было бы попросту невозможно.

В ряде стран у БУТБ есть аккредитованные брокеры. Какую роль они играют в развитии биржевого экспорта молокопродуктов?

Биржевые брокеры-нерезиденты, несомненно, вносят значимый вклад в продвижение белорусской молочной продукции на внешние рынки. Кроме богатого опыта участия в торгах и налаженных контактов в деловой среде, их ключевое преимущество в том, что они владеют актуальной информацией обо всех нововведениях в сфере биржевой торговли и активно применяют свои знания и умения на практике. К тому же брокерам обычно легче завоевать доверие зарубежных компаний, которые опасаются напрямую участвовать в биржевых торгах и с целью минимизации рисков поручают такое ответственное дело профессионалам. За счет этого увеличивается пул иностранных покупателей белорусских товаров, в том числе сухого молока и сыворотки, сливочного масла, сыров и творога.



ДЕЛО ПРИВЫЧКИ



Руслан Прощалыкин,

Начальник отдела внешнеэкономической деятельности
ОАО «Бабушкина крынка» (Республика Беларусь)





Белорусская молочная продукция всегда пользовалась спросом за рубежом, благодаря чему наша страна прочно закрепилась в списке крупнейших мировых поставщиков сливочного масла и сухого молока. Торговая марка «Бабушкина крынка» широко известна не только на постсоветском пространстве, но и в более отдаленных регионах: география поставок насчитывает не один десяток стран. Однако все это внебиржевой рынок, в то время как нашим читателям интересно, какую именно молокопродукцию вы реализуете на биржевых торгах, а также кто ваши основные покупатели.

Прежде всего хочется отметить, что на сегодняшний день наше предприятие является одним из самых активных экспортеров молочной продукции на БУТБ. Мы регулярно участвуем в биржевых торгах и, разумеется, совершаем сделки. В основном реализуем сухое обезжиренное молоко, сливочное масло жирностью 82,5% и сухой молочный продукт. Кроме того, в несколько меньших объемах выставляем на торги сухую пахту.

Что касается ключевых рынков сбыта, то здесь многое зависит от конкретного товара. К примеру, сливочное масло у нас преимущественно покупают резиденты Российской Федерации. А вот по сухому молоку иная ситуация: львиная доля продаж приходится на дальнейшее зарубежье. В частности, в этом году мы работали с контрагентами из Сингапура, Китая, Саудовской



Аравии, Армении, Индонезии, Грузии, Казахстана, а совсем недавно заключили первый биржевой контракт на поставку сухого обезжиренного молока в Алжир.

Не секрет, что некоторые отечественные экспортеры молочной продукции, прямо скажем, в штыки восприняли необходимость работать через биржу. Как вы думаете, в чем причина такого отношения?

Я не могу говорить за всех участников рынка, но непосредственно наше предприятие уже полностью адаптировалось к новой схеме работы и старается извлечь максимум выгоды от использования биржевого механизма. А в целом, как вы правильно заметили, у ряда белорусских производителей молокопродуктов действительно были опасения, что контрагенты, особенно из стран «дальней дуги», просто откажутся регистрироваться на бирже, в результате чего сбытовые возможности существенно сократятся. Однако, к счастью, эти пессимистические ожидания не оправдались, и большинство предприятий экспортеров не только сохранили свою базу покупателей, но и приобрели новых.

Вместе с тем есть определенный риск, что стопроцентный перевод экспорта на биржу негативно скажется на складских запасах. Ведь если по каким-либо причинам мы не сможем реали-





зовать весь объем товара через биржу, то других путей продажи у нас теперь нет.

Также порой возникают некоторые трудности при выборе валюты для расчетов по биржевым сделкам с зарубежными контрагентами. Скажем, если иностранному покупателю удобно рассчитываться в долларах США, то нам приходится под него подстраиваться и указывать стоимость лота в этой валюте. В результате снижается прозрачность биржевых торгов, поскольку лот будто бы готовится под конкретного контрагента, хотя на самом деле это не так.

Наряду с обеспечением объективного рыночного ценообразования, в число важнейших функций биржи также входит содействие в расширении географии продаж. Получилось ли у вас найти новых покупателей на биржевой площадке?

Ввиду того, что полноценно пользоваться инструментарием биржи мы начали не так давно, заметно расширить экспортную географию еще не успели. Пока что по большей части заключаем биржевые сделки с теми же покупателями, с которыми ранее торговали на внебиржевом рынке. Тем не менее думаю, что со временем положительный эффект от участия в торгах, несомненно, будет. Насколько я знаю, не так давно на биржу пришли компании из ряда стран Ближнего Востока, Африки и Юго-Восточной Азии. Все это очень перспективные рынки ввиду их высокой емкости и покупательной способности.

С августа 2024 г. на БУТБ действует механизм адресных биржевых сделок, которым среди прочего предусмотрена упрощенная аккредитация покупателей-нерезидентов. Пользуетесь ли вы этим инструментом? Помогает ли он в вашей деятельности?





БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ
ТОВАРНАЯ БИРЖА

Внедрение адресного механизма в дополнение к обычным биржевым сделкам, бесспорно, расширило возможности белорусских экспортеров, позволив более гибко выстраивать свою сбытовую политику и продолжать работать с проверенными иностранными контрагентами. Мы заключаем адресные сделки с 9 августа на продукцию, которую не смогли реализовать в рамках основной торговой сессии. В целом это достаточно удобный инструмент, который снимает ряд проблемных вопросов и упрощает торговлю на бирже.

Однако имеются и минусы. Например, часть покупателей, с которыми мы ранее работали по прямым договорам, аккредитовалась только на адресные биржевые сделки. Соответственно, есть вероятность, что они попадут в ситуацию, когда им не хватит продукции, так как все лоты могут быть уже выкуплены на основных торгах. Пока такого не случалось, но риск присутствует.

В распоряжении участников биржевых торгов есть ряд инструментов, позволяющих минимизировать риски, связанные с поставкой товаров за рубеж. Это, в частности, расчеты через субсчета биржи, внесение задатка, возможность обратиться в службу контроля исполнения сделок. Пользовались чем-то из этого? Расскажите о своем опыте.

К сожалению или, скорее, к счастью, такого опыта у нас еще не было. Возможно, нам повезло, но все наши контрагенты добросовестно относятся к исполнению обязательств. Поэтому и потребности в каких-то дополнительных инструментах контроля у нас нет. Впрочем, мы постоянно поддерживаем связь с представителями БУТБ, и они оперативно помогают нам решать любые возникающие вопросы.



СЛОВО БИЗНЕСУ



ПЛЮСЫ ПЕРЕВЕШИВАЮТ



Роман Зыков,

Руководитель проектной деятельности
ООО «Группа компаний «Канталь»
(Российская Федерация)





Группа компаний «Канталь» – один из крупнейших молочных трейдеров Республики Татарстан, специализирующийся на оптовых продажах сырья и готовой продукции в Российской Федерации и за рубежом. Разумеется, в вашем портфолио есть и молокопродукты белорусского производства, которые вы с октября 2023 г. регулярно покупаете на торгах БУТБ. Роман Александрович, расскажите, пожалуйста, подробнее о своем опыте сотрудничества с биржей.

Совершенно верно: на бирже мы аккредитовались только в прошлом году, но вообще на рынке Республики Беларусь присутствуем уже с декабря 2019 г. В той или иной степени нам интересен почти весь ассортимент белорусской молочной продукции. Это и сливочное масло, и сухое молоко, и сухая молочная сыворотка, и сыры... В этом плане мы, так сказать, «универсалы».

На биржевых торгах пока в основном покупаем самые ликвидные позиции. Для нас это сладкосливочное масло, сухое обезжиренное и цельное молоко, сухая молочная сыворотка и сычужные сыры. В перспективе, конечно же, планируем наращивать импорт и расширять номенклатуру.

Большинство аккредитованных на БУТБ иностранных компаний, в том числе из Российской Федерации, до прихода на нашу площадку имели весьма отдаленное представление о биржевой торговле. Причем у некоторых так и не получилось достаточно глубоко вникнуть во все нюансы биржевого дела и, заключив одну сделку, они перешли в статус «неактивных клиентов». Насколько я понимаю, это не ваш случай. Расскажите, пожалуйста, о своих впечатлениях от использования биржевого механизма.

В общем и целом организованный на бирже механизм реализации молочной продукции нас вполне устраивает и каких-либо сложностей во время торгов и на этапе исполнения сделок мы не испытываем. Ведь самое главное для нас как покупателя – приобрести качественный товар на приемлемых условиях.

К весомым плюсам биржевой площадки можно также отнести открытость и прозрачность, свободный доступ к информации о ценах на продукцию всех белорусских производителей, возможность работать с разными молокоперерабатывающими предприятиями. В этом смысле биржа полностью соответствует слову «универсальная» в своем названии.





СЛОВО БИЗНЕСУ

В рекламных материалах биржи в числе преимуществ биржевых торгов для нерезидентов Республики Беларусь обычно указывается возможность покупки товара одновременно у всех аккредитованных на бирже производителей данного товара. Более того, для многих это главная причина прихода на биржу...

С этим мнением трудно не согласиться. Биржа действительно облегчает работу российских компаний на белорусском рынке, избавляя от необходимости самостоятельно искать поставщиков, так как все они аккредитованы на биржевой платформе. Это значит, что не нужно тратить время на изучение прайс-листов, телефонные переговоры, деловую переписку и командировки. Достаточно в установленное время войти в торги, выбрать подходящий по параметрам лот или лоты и нажать кнопку «купить». Если не совсем удобны условия поставки или хочется поторгаться по цене, то всегда можно направить продавцу встречную заявку, чтобы при заключении сделки были учтены интересы обеих сторон.

Так что я полностью разделяю мнение коллег: биржа, бесспорно, обеспечивает удобную точку входа на молочный рынок Республики Беларусь.





Что для вас самое сложное в биржевой торговле? Перечислите самые существенные минусы и как, по вашему мнению, их можно было бы устранить?

Поначалу немного непривычным показался интерфейс биржевого программного обеспечения для подачи заявок и участия в торгах. На наш взгляд, не все там интуитивно понятно, особенно для человека, ранее не имевшего дело с биржей. Тем не менее благодаря обучающим видеороликам и онлайн-семинарам мы успешно во всем разобрались, а дальше, простите за каламбур, работа пошла, как по маслу.

Ну и в целом хочу подчеркнуть, что, несмотря на вышеперечисленные условные минусы, торговать на бирже комфортно. Особенно импонирует то, что все переведено в электронную форму и бюрократические процедуры сведены к минимуму. Для нас это тоже существенное преимущество.

Не секрет, что в этом году цены на «молочку» буквально бьют рекорды. Как будет развиваться ситуация в ближайшей перспективе? Поделитесь прогнозом, пожалуйста.

Сейчас по-прежнему наблюдается дефицит молока, поэтому и цены так стремительно взлетели вверх. Однако, скорее всего, в ближайшее время мы увидим небольшое снижение. Когда



конкретно произойдет разворот тренда, я говорить не берусь, но это должно случиться до конца года – ориентировочно в декабре.

Правило тут простое: товар дорожает до тех пор, пока его готовы покупать. Как только уровень цен превысит уровень платежеспособности покупателей, рынок непременно на это отреагирует. Уверен, что эти тенденции оперативно отразятся и на белорусской биржевой площадке.

БИЗНЕС НА МОЛОКЕ



Станислав Франчак,
Генеральный директор компании KASKAT Dairy
Sp. z o.o. (Республика Польша)





Ваша компания далеко не новичок в молочной отрасли. Если я не ошибаюсь, производством и оптовой торговлей молокопродуктами вы занимаетесь с 1997 г. Причем все это время вы активно развивались, наращивали производственные мощности, расширяли сеть деловых контактов и сегодня по праву считаетесь одним из ведущих игроков на европейском молочном рынке. А как давно вы работаете в Республике Беларусь? Какие виды молочной продукции покупаете?

На рынке Республики Беларусь наше предприятие представлено уже более 20 лет. Мы являемся как производителем продукции, так и мировым трейдером. В Беларуси мы в основном покупаем сухое обезжиренное и цельное молоко, сухую молочную сыворотку и иногда сливочное масло жирностью 82,5%.

Насколько удобен для вас биржевой механизм? Позволяет ли он решать ваши задачи? Назовите, пожалуйста, основные плюсы биржевых торгов как инструмента закупок.

Сам по себе биржевой механизм несложный и при желании в нем можно достаточно быстро разобраться и начать применять. Однако в нашем случае, к сожалению, не всегда хватает времени на участие в торгах, так как, помимо Беларуси, мы работаем еще на многих других рынках, которые, поверьте, тоже требуют немало внимания.

Одна из характерных особенностей нашего бизнеса – необходимость оперативно принимать решения о покупке. Прежде всего это касается поставок в третьи страны, когда время играет против нас и сделку нужно заключить в течение дня. Ведь иначе конечный покупатель может переключиться на альтернативных поставщиков, что неизбежно приведет к сокращению объемов белорусского экспорта, так как конечные потребители попросту заместят белорусские молокопродукты аналогами из других стран. Разумеется, мы стараемся не допустить такого развития событий, учитывая сколько сил и ресурсов мы вложили в продвижение белорусских брендов за рубежом и аккредитацию заводов для поставок в определенные страны и регионы.

За годы плодотворного сотрудничества мы досконально изучили механизм ценообразования на молочную продукцию, установленный Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, и полностью его поддерживаем, поскольку сами являемся производителем. По этой же причине, а также из уважения к нашим белорусским партнерам мы готовы участвовать в торгах и осуществлять закупки даже тогда, когда конъюнктура рынка складывается не в нашу пользу. При этом, что немаловажно, оплату по всем заключенным сделкам мы вносим четко в оговоренные сроки. Платежная дисциплина для нас – дело принципа. Если нужно, можем перевести деньги день в день. Соответственно, и от поставщиков мы тоже ожидаем быстрой и своевременной отгрузки.





Многие импортеры считают одним из главных преимуществ биржи возможность приобретать молочную продукцию сразу у многих производителей. А что вы думаете по этому поводу?

Прямой доступ к предложениям на продажу от крупнейших белорусских молочных предприятий – это, безусловно, большой плюс, так как, по сути, на одной площадке мы можем приобрести весь необходимый нам объем. В то же время для нас важно и то, что биржа позволяет сравнивать цены сразу у многих производителей. Таким образом, мы видим целостную картину того, что происходит на рынке, и на основании этого выстраиваем свою закупочную политику.

А в остальном работа на биржевой платформе мало чем отличается от внебиржевого рынка. Все равно по итогам торгов контракты приходится подписывать отдельно с каждым продавцом, только процесс подписания и обмена документами происходит в электронной форме.

Что для вас самое сложное в биржевой торговле? Перечислите самые существенные минусы и как, по вашему мнению, их можно было бы устранить?

Пожалуй, самое сложное – это планирование реализации приобретенной на бирже продукции. Биржевая площадка идеально подходит тем, кто покупает «молочку» для собственного потребления и отгружает ее себе на склад. Наш

бизнес построен по-другому. Мы приобретаем товар, предназначенный для конкретной страны, и обеспечиваем отгрузку именно в эту страну. При этом зачастую сроки отгрузки биржевых позиций короче, чем подготовка к отгрузке со стороны клиента, особенно если требуется оформить аккредитив. Дело в том, что с иностранными партнерами мы в основном работаем по аккредитиву, для открытия которого иногда нужно ждать 5-6 недель. По этой причине получить аккредитив удастся не всегда, а работать без аккредитива – дополнительный риск.

Но все-таки главная трудность состоит в том, что на момент заключения сделки мы должны иметь подтверждение от нашего клиента – конечного потребителя, что он заберет товар, который мы для него купим на бирже. Предположим, что клиент дал нам такое подтверждение, но тогда возникает другая проблема – мы не можем стопроцентно гарантировать, что у нас получится купить нужный товар по цене, которая изначально обсуждалась с клиентом.

Словом, каждая заключенная сделка – это своего рода квест, который нужно не просто пройти, а сделать это с выгодой для всех участников: для белорусского продавца, для иностранного потребителя, ну и для нас, конечно же.

На протяжении всего 2024 г. мы наблюдаем рост цен на молокопродукты. На ваш взгляд, с чем это связано и стоит ли ожидать обратной тенденции в ближайшем будущем?



Изменение цен на молочные продукты циклично и зависит от самых разных факторов: погодных условий, проблем с логистикой, увеличения производства молока в некоторых странах и т.д. Поэтому нужно быть готовыми к тому, что нынешняя ситуация не будет продолжаться вечно и в определенный момент цены начнут снижаться. И это вполне нормально, так как даже в условиях ажиотажного спроса есть определенный потолок цены, выше которого поку-

патели уже не готовы идти. Соответственно, когда цены на молочную продукцию достигнут своего пика, потребители переключатся на альтернативные продукты. Это приведет к сокращению спроса и падению цен, после чего рынок должен стабилизироваться.

С учетом вашего опыта участия в биржевых торгах, что бы вы посоветовали своим коллегам по отрасли? Как извлечь максимум пользы от использования биржевой площадки?

Чтобы извлечь максимум пользы от использования биржевой площадки, следует в первую очередь хорошо освоить технические моменты, связанные с особенностями программного обеспечения и непосредственно процесса торгов. Кроме того, нужно научиться пользоваться всем спектром возможностей, которые предоставляет биржа, анализировать объемы реализации, следить за динамикой спроса и предложения тех или иных видов продукции, держать на контроле ценовую динамику.

Словом, биржевая торговля – это действительно искусство, овладеть которым можно лишь путем регулярного участия в торгах, непрерывного мониторинга ценовой конъюнктуры и тесного взаимодействия с биржей, которая всегда готова протянуть руку помощи.



ПОРЯДОК ЦЕН



Ольга Кузьмицкая,

Ведущий специалист управления аналитики
и перспективного развития БУТБ



Как известно, одна из важнейших функций биржи – обеспечивать формирование объективных рыночных цен на товары. При этом биржевые котировки служат ориентиром не только для участников биржевых торгов, но и на внебиржевом рынке. Хотелось бы узнать, по каким товарам молочной группы, поставляемым на экспорт, в настоящее время рассчитываются биржевые котировки. Где можно с ними ознакомиться и как часто они обновляются?

Молочный сегмент является одним из ключевых на сырьевых рынках во всем мире. На нашей бирже тоже торгуются разнообразные товары молочной группы. На сегодняшний день это порядка 15 позиций, вплоть до мороженого. Наиболее крупными из этого перечня являются сухое обезжиренное и цельное молоко, сухой молочный продукт, сухие сливки, сливочное масло и молочные пасты, твердые сычужные сыры, сухая молочная сыворотка и технический казеин.

Информация о биржевых котировках, сложившихся по результатам торгов, размещается

на сайте биржи после каждой торговой сессии. По регламенту котировки должны публиковаться не позднее рабочего дня, следующего за днем проведения биржевых торгов, и день в день для товаров, по которым возможно заключение биржевых адресных сделок. Однако на практике мы стараемся рассчитать и разместить котировки гораздо раньше установленных сроков, так как прекрасно понимаем, насколько важна эта информация для участников рынка. Котировки доступны для ознакомления до момента их обновления. После этого данные переносятся в архив, и получить их можно на платной основе в рамках информационного обслуживания.

Какие ценообразующие факторы учитываются при расчете котировок? Как обеспечивается репрезентативность данных?

Котировка цен проводится только на стандартизированные, однородные, регулярно торгуемые товары. Мы рассчитываем котировки отдельно по каждому наименованию биржевого товара или по группе однородных товаров, находящихся в одном ценовом диапазоне, в соответствии с котировочными параметрами.



Скажем, для молочной продукции к таким параметрам относятся минимальный объем, жирность, условия поставки и оплаты. При этом при расчете не учитывается фасованная продукция, поскольку это уже будет товар, имеющий индивидуальные особенности. Впрочем, следует отметить, что даже если биржевая сделка не соответствует заданным параметрам (например, единичная сделка или сделка малого объема), мы все равно можем ее учесть, но не в котировках, а при расчете ценовых итогов.

Еще один важный момент – обеспечение объективности анализа биржевых цен. Для этого мы дополнительно собираем сведения из различных источников: маркетинговых исследований, котировок зарубежных товарных бирж, аналитических обзоров информационных агентств и т.д. Благодаря этой работе наши котировки всегда достоверно отражают ситуацию на рынке.

А что если нужно проанализировать динамику цен за определенный период – месяц, квартал, год? Как получить эти данные?

Получить доступ к историческим данным можно несколькими способами. Во-первых, ежемесячно мы готовим аналитику по результатам торгов, в которой содержится информация о динамике цен на различные товарные группы. Эти «обзоры товарного рынка», как мы их называем, включают в себя данные по месяцам, кварталам и годам, что позволяет отслеживать изменения цен за длительный период. В них представлены статистика, графики и сравнительные таблицы, которые дают возможность визуализировать ценовые колебания.

Во-вторых, как уже упоминалось выше, информация из архива котировок по биржевым и внебиржевым сделкам, включая ценовые итоги, может предоставляться на платной основе.

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n p_i g_i}{\sum_{i=1}^n g_i}$$

p_i – цена i -й сделки
 g_i – объем i -й сделки в кол.
 n – кол-во сделок





Для этого необходимо воспользоваться услугой **«Выборки по запросу»**. В рамках данной услуги можно запросить сведения по любой товарной позиции, за любой промежуток времени и с любой детализацией. Это может быть информация о ценах, объемах совершенных сделок, структуре продаж, а также биржевые индексы и рейтинги деловой активности участников торгов. При этом каждая выборка индивидуальна, поскольку формируется в строгом соответствии с запросом клиента. Плюс к этому выборки предоставляются максимально оперативно, что делает их самым быстрым способом получения информации о биржевом и внебиржевом товарных рынках. Единственное исключение – сведения, которые согласно законодательству Республики Беларусь содержат коммерческую тайну.

Таким образом, для получения архивных данных по рынку молочной продукции участники торгов могут воспользоваться как стандартными биржевыми отчетами, так и запросить у биржи специализированную информацию.

Может ли один крупный участник существенно повлиять на цену в котировке? Например, «обвалить рынок»?

Естественно, один игрок, пусть даже очень крупный, не может значительно повлиять на формирование котировок, так как при их расчете биржа использует комплексный подход. Мы учитываем широкий спектр информации из многочисленных источников, поэтому, повторюсь, наши котировки всегда объективны и по ним можно смело судить о реальной ситуации на рынке.

К примеру, в качестве исходных данных при расчете котировки не будут использоваться сделки с существенным отклонением цены от средних значений по рынку или так называемые «нетипичные сделки» со специфическими характеристиками товара или условиями оплаты и поставки.

Поясните, пожалуйста, в чем суть такого инструмента, как «ценовой коридор», и как он применяется при реализации молочной продукции на внешние рынки.

В соответствии с Законом Республики Беларусь от 05.01.2009 № 10-З «О товарных биржах» на биржу возложена функция по предотвращению искусственного завышения или занижения цен при осуществлении биржевой торговли. Так вот: для профилактики ценовых манипуляций биржей разработан механизм ценового коридора, в границах которого возможно совершение сделок на биржевых торгах.

В этой связи необходимо отметить особенности формирования границ ценового коридора в различных товарных группах. Так, например, расчет верхних границ ценового коридора на основные виды стального металлопроката целиком основывается на статистических методах анализа. Такой подход применяется прежде всего по биржевым сделкам на внутреннем рынке. В то же время при реализации пиломатериалов на экспорт нижние границы коридора устанавливались на заседаниях биржевого комитета основными владельцами ресурса с учетом сложившихся биржевых котировок за предыдущий период.

В чем-то схожая ситуация имеет место и при экспорте молочной продукции. В соответствии с постановлением Совмина от 9 июня 2022 г. № 379 «О ценах на отдельные виды товаров при реализации по внешнеторговым договорам» определен перечень товаров (в том числе молочной продукции), цены на которые при реализации по внешнеторговым договорам регулируются Минсельхозпродом путем установления предельных минимальных цен. При Минсельхозпроде функционирует соответствующая рабочая группа, которая с учетом анализа рыночной конъюнктуры, биржевых котировок, а также мнения молокоперерабатывающих заводов формирует эти предельные минимальные цены на сухое молоко и сливки, сливочное масло, сыры и другие виды молочной продукции (на условии FCA, предоплата), которые биржа в свою очередь принимает за нижние границы ценового коридора. Соответствующая информация доводится до участников рынка в виде постановлений Минсельхозпрода и путем размещения границ ценового коридора на сайте биржи. Это значит, что заявки, цены в которых не соответствуют установленным пороговым значениям, в биржевую торговую систему



БЕЛАРУСЬ МОЛОЧНАЯ

Годовой объем производства

8

млн т
молока

820

кг
молока
на душу
населения

120

тыс. т
сливочного
масла

132

тыс. т
сухого
обезжиренного
молока



130

тыс. т
сухой
молочной
сыворожки



260

тыс. т
сыров



уровень самообеспеченности
Беларуси молоком
и молокопродуктами

270%



6%

доля в мировом экспорте
молочной продукции



59
стран

география продаж
белорусских
молокопродуктов



2 место
в мире

по экспорту
сгущенного молока



3 место
в мире

по экспорту сливочного
масла и сухой молочной
сыворожки



4 место
в мире

по экспорту
сыра



5 место
в мире

по экспорту сухого
обезжиренного молока

не загружаются и торги по таким лотам не проводятся.

Таким образом, механизм ценового коридора – это важный инструмент, который помогает поддерживать справедливость на рынке. Он защищает как производителей, так и покупателей от недобросовестных манипуляций, а также позволяет контролировать экспорт стратегически важного ресурса, не допуская его реализации по заниженным ценам.

На экспортных биржевых торгах нередко продаются так называемые «сборные лоты», содержащие два и более видов молочной продукции. Как в этом случае рассчитываются котировки?

Обычно лот объединяет однородные и взаимозаменяемые товары по виду продукции и сорту в соответствии с установленными техническими нормативными правовыми актами в области нормирования и стандартизации Республики Беларусь, а также по цене и условиям поставки. Тем не менее при выставлении на биржевые торги молочной продукции в составе лота могут быть и неоднородные товары, например, сливочное масло плюс сухое молоко.

В таком случае котировка цен производится отдельно по каждому наименованию биржевого товара или по группе однородных товаров, находящихся в одном ценовом диапазоне, в соответствии с котировочными параметрами. Поэтому по большому счету нет никакой разницы – заключены сделки в «моно» или «сборных лотах». Так или иначе расчет будет произведен по однородным товарам: то есть масло с маслом, а сухое молоко с сухим молоком.

В августе 2024 г. на БУТБ появилась возможность заключать биржевые адресные сделки при экспорте молокопродуктов. Есть ли какие-то особенности расчета котировок для таких сделок?

Биржевые котировки для совершения биржевых адресных сделок рассчитываются для определенных видов молочной продукции. На сегодняшний день это сухое молоко и сливочное масло, в том числе:



- молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара или других подслащивающих веществ в порошке, гранулах или в других твердых видах, с содержанием жира не более 1,5 мас. % в первичных упаковках нетто-массой более 2,5 кг (код 0402 10 ТН ВЭД);
- молоко и сливки, сгущенные, в порошке, гранулах или в других твердых видах, с содержанием жира более 1,5 мас. %, без добавления сахара или других подслащивающих веществ в первичных упаковках нетто-массой более 2,5 кг (код 0402 21 ТН ВЭД);
- сливочное масло в первичных упаковках нетто-массой более 1 кг (код 0405 10 ТН ВЭД);
- сливочное масло с содержанием молочного жира более 72 %, но менее 80 % в первичных упаковках нетто-массой более 1 кг (код 0405 20 ТН ВЭД).

При формировании котировок обязательно учитывается регион поставки товара, указанный в параметрах ценового коридора. Кроме того, в расчет берутся только биржевые сделки со сроками поставки товара до 3 месяцев (включительно).

Что касается применения таких котировок, то после их публикации на сайте биржи участники биржевых торгов могут и должны заключать биржевые адресные сделки по цене не ниже действующей котировки, а не по предельным минимальным ценам, установленным Минсельхозпродом. Подробнее о порядке совершения таких сделок можно узнать, ознакомившись с Регламентом биржевых торгов молочной продукцией на экспорт с возможностью совершения биржевых адресных сделок по секции сельхозпродукции в ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». Он размещен в открытом доступе на сайте биржи.



ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Александр Кулик,



Министр лесного хозяйства
Республики Беларусь



«Самое главное сейчас – минимизировать потери древесины [в результате ветровала]. Каких ассортиментов не хватает – выставлять на биржу. Биржевая торговля в республике урегулирована, поэтому вопросов с реализацией древесины нет».

Надежда Лазаревич,

Первый заместитель председателя
Минского городского исполнительного комитета



«Что касается использования биржевых торгов как инструмента для закупок строительных услуг, то здесь, прежде всего, очень важна прозрачность сделок и их прослеживаемость. То есть мы можем анализировать, какие виды услуг заказываются, кто их заказывает и кто предоставляет. В этой связи нельзя не упомянуть преимущества биржевого механизма для исполнителей, которые получают возможность дополнительно рекламировать свои услуги и расширять базу клиентов».





Георгий Козел,

Директор Минского государственного колледжа
цифровых технологий



«Благодаря таким неравнодушным организациям, как Белорусская универсальная товарная биржа, у нас есть возможность давать ребятам с особенностями развития качественное образование, чтобы, выйдя из нашего учебного заведения, они были востребованы на рынке труда и смогли без проблем интегрироваться в общество».



Ренат Русаков,

Заведующий отделом анализа и прогнозирования внешней
торговли НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь



«На африканских рынках наряду с решением вопроса перевозок важным является обеспечение платежей, финансирования сделок с обеих сторон и в целом управление рисками. В то же время на развитом и активном рынке Китая более важным является успешное продвижение товаров с использованием онлайн-каналов и торговых площадок.

Широкие возможности сосредоточены в продажах через БУТБ, которая активно привлекает новых партнеров на ближних и отдаленных рынках и стремится к расширению номенклатуры биржевых товаров».

СТАРЫЕ ПРОБЛЕМЫ, НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

МЕТАЛЛОПРОДУКЦИЯ

Наступление летнего сезона, традиционно высокого в плане потребления металлопродукции, казалось бы, должно было активизировать закупки стального проката, особенно в строительном секторе. Однако в 2024 г. как на российском, так и на мировом рынке уровень спроса оказался ниже предыдущих лет. Многие страны, которые ранее являлись крупными покупателями металла, наладили свое внутреннее производство, а некоторые и вовсе превратились в экспортеров, оказав дополнительное негативное влияние на и так уже ставший профицитным рынок металлопродукции.

Особенно неприятной сложилась ситуация для **китайских поставщиков**. Несмотря на сокращение выплавки стали в январе-августе т.г. более чем на 3%, на внутреннем рынке Китая все еще присутствует избыток производственных мощностей, а спрос остается ограниченным. В довершение ко всему в секторе сортового проката были введены новые более жесткие стандарты на арматуру, исключающие возможность реализовывать не отвечающую новым требованиям продукцию после 25 сентября 2024 г. Вследствие этого металлургические компании и металло-

трейдеры в срочном порядке принялись распродавать накопленные объемы арматурного проката, что вызвало резкое снижение цен. Котировки на Шанхайской бирже под воздействием избыточного предложения начали идти вниз еще в июле, а с введением описанных выше изменений данное снижение ускорилось и на исходе III квартала 2024 г. составило более 10%.

В конце лета как внутренние, так и экспортные цены на арматуру в Китае упали до минимального уровня за последние годы и находились в диапазоне 430-450 USD/т. Цены на горячекатаный и холоднокатаный листовой проката китайского производства снизились до 440-470 USD/т и 510-530 USD/т соответственно на условиях поставки FOB.

На фоне негативных мировых тенденций **российский внутренний рынок** металлопродукции в целом показывает устойчивое положение по всем основным сегментам. Поддержка со стороны государства в реализации крупных инфраструктурных проектов, для которых необходимы значительные объемы металлопродукции, позволила компенсировать потерю экспортных продаж и нарастить долю внутреннего потребления стального проката российского производства. С другой стороны, финансирование



приоритетных производств на льготных условиях и рост оплаты труда в этих сегментах рынка не в последнюю очередь способствуют усилению инфляционных процессов, которые Центральный банк России пытается погасить увеличением ключевой ставки. Данные действия делают недоступными кредитные ресурсы для многих организаций, не участвующих в проектах с господдержкой. В то же время внутренний рынок России характеризовался избыточными объемами произведенной металлопродукции, что оказывало давление на цены металлургических комбинатов и металлотрейдеров.

Так, средний уровень в прайс-листах в Москве на арматуру (A500C, Ø12мм) в конце III квартала т.г. снизился на 7-9% и составлял 52-54 тыс. RUB/т без НДС (570-590 USD/т в эквиваленте). В зависимости от типоразмера и марки стали стоимость уголка и швеллера варьировалась в диапазоне 53-68 тыс. RUB/т без НДС (580-760 USD/т), а листовая прокат и трубы сварные подешевели на 2-6% и торговались по 50-65 тыс. RUB/т без НДС (550-720 USD/т).

В III квартале 2024 г. **белорусский биржевой рынок** характеризовался снижением стоимости всех видов стального проката. Цены на основную номенклатуру изделий из черных металлов по итогам торгов в июле-сентябре т.г. снизились в среднем на 7% (в BYN). Наиболее заметно в рассматриваемом периоде подешевели арматура

и горячекатаный лист, средний уровень цен которых по заключенным белорусскими организациями биржевым сделкам снизился на 10% и составил 1 800-2 200 BYN/т без НДС (560-690 USD/т). Стоимость холоднокатаного листового проката в зависимости от толщины и марки стали уменьшилась в пределах 7%, до 2 200-2 900 BYN/т без НДС (685-900 USD/т). Средний уровень цен на стальные трубы в III квартале 2024 г. снизился по сравнению с аналогичным показателем предыдущего периода на 5-8% и составил 1 950-2 400 BYN/т без НДС (610-750 USD/т).

В товарной структуре отечественного биржевого рынка основную долю занимали арматурный прокат (26%), горячекатаная листовая сталь (21%) и стальные трубы (18%). По итогам III квартала 2024 г. общий объем биржевых сделок с черными металлами и изделиями из них увеличился на 18% и составил 128 тыс. т. Большим интересом пользовались торги по схеме «Поставка против платежа», объем которых в рассматриваемом периоде вырос в 1,6 раза как в натуральном, так и в стоимостном выражении.

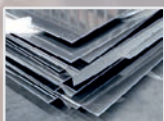
Положительной динамикой характеризовались сделки с пластиковыми и стальными трубами без изоляции, а также закупки отечественными промышленными предприятиями ферросплавов. Объем реализации данной продукции увеличился по сравнению с предыдущим кварталом в 1,5 раза, до 118 млн BYN.

На торгах с применением формульного ценообразования отечественными покупателями приобретено 70 т ферросплавов на сумму 7,4 млн BYN.

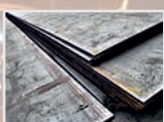
УГОЛЬ

Благоприятные погодные условия и общая неустойчивость на азиатских рынках стали причинами отрицательной ценовой динамики на **энергетический уголь** на мировом рынке. Если в конце 2023 г. средний уровень котировок на качественное австралийское сырье составлял 145 USD/т (FOB Newcastle), то в сентябре 2024 г. он уже опустился до 140 USD/т. Средняя стоимость российского энергетического угля на условиях FOB Балтика в августе т.г. была на уровне 82,5 USD/т, цены на базисе FOB Восточный

Крупнейшие сделки в III квартале 2024 г.



Лист г/к
(внутренний рынок)
на сумму **25,0** млн BYN
(16.08.2024)



Лист г/к
(внутренний рынок)
на сумму **12,1** млн BYN
(16.08.2024)



Профиль зетовый
(внутренний рынок)
на сумму **7,6** млн BYN
(16.08.2024)

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2024 г.

Продавцы



ОДО «Металлургическая компания Промстройметалл» (Беларусь)



ООО «А ГРУПП Запад» (Беларусь)

ООО «А ГРУПП» (Россия)

Покупатели



ЗАО «Осиповичский завод транспортного машиностроения» (Беларусь)



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



ГП «Управляющая компания холдинга «БЦК» (Беларусь)

снизились до 84,4 USD/т, FOB Тамань – до 87,5 USD/т. В дальнейшем динамика цен в первую очередь будет зависеть от климатических условий, а также от объемов запасов газа и угля к новому отопительному сезону.

В III квартале 2024 г. белорусскими предприятиями, в основном цементной и пищевой отраслей, на торгах БУТБ закуплено более 64 тыс. т энергетического угля, а в целом за январь-сентябрь – 515 тыс. т. Для реализации на торгах в основном было представлено сырье российского происхождения. В течение рассматриваемого периода цены на биржевой площадке соответствовали общемировым тенденциям. Так, тонна энергетического угля (марка Д / марка Т, DAP, партии от 50 т) стоила порядка 220-240 BYN/т без НДС (69-75 USD/т).

ЛЕСОПРОДУКЦИЯ

На рынке **Северной Америки** цены на пиломатериалы приблизились к уровню прошлого года и в настоящий момент достигнут определенный баланс спроса и предложения. В то же

время в течение III квартала т.г. наблюдался рост цен на пиломатериалы, поскольку покупатели столкнулись с нехваткой запасов, необходимых для реализации текущих проектов. Кроме того, в августе 2024 г. США повысили пошлины на канадские хвойные пиломатериалы (до 15%), что дополнительно привело к росту цен и усилило неопределенность на рынке, спровоцировав увеличение стоимости строительства жилых домов в США.

В **Китае** наблюдалось некоторое ослабление производственного сектора, что стало причиной падения транспортных тарифов и ставок в логистике. Запасы пиломатериалов также продолжили снижаться и на конец III квартала составляли примерно 1,1 млн м³ (-10% за квартал) в порту Taicang. На китайском рынке по-прежнему наблюдаются задержки поставок пиломатериалов из-за проблем с оплатой. Система платежей стала главным препятствием после введения вторичных западных санкций: все чаще компании жалуются, что транзакции как в CNY, так и в иностранной валюте задерживаются, возвращаются обратно и не доходят до получателя. При этом падение уровня запасов пиломатериалов привело к небольшому росту внутренних продаж в течение квартала, а оптовая цена внутреннего рынка ежемесячно росла в среднем на 5%.

По сообщениям международного агентства Reuters, в конце сентября 2024 г. Центробанк Китая представил крупнейшую с начала пандемии программу стимулирования экономики. По замыслу китайских властей она должна помочь справиться с дефляцией и оживить рынок недвижимости.

Объемы поставок пиломатериалов в **Египет** (MENA) увеличились вдвое за год. Цены на египетском рынке в III квартале т.г. были сопоставимы с китайскими.

Что касается внутреннего рынка **России**, то здесь наблюдался высокий спрос на пилопродукцию и другие материалы ввиду разгара строительного сезона. К концу III квартала 2024 г. цены на пиломатериалы и готовые домокомплекты выросли за год в среднем на 30%. Традиционно с окончанием сезона и понижением спроса цены немного снижаются, однако в Ассоциации деревянного домостроения



ожидают, что их стоимость может вырасти осенью 2024 г. еще на 10% – в первую очередь в связи с подорожанием не столько материала стен (древесины), сколько всех комплектующих, включая инженерные сети, инструменты, крепеж и пр.

В III квартале 2024 г. в лесной отрасли **Республики Беларусь** наблюдался высокий спрос со стороны покупателей и, соответственно, высокие цены по всем товарным позициям – как на внутреннем рынке, так и в экспорте. Наибольшим спросом традиционно пользуются круглые лесоматериалы и пилопродукция. Помимо этого, активно идут торги услугами в области лесного хозяйства, бумажной продукцией, древесиной на корню, фанерой и древесными плитами, щепой, шпалами, топливными гранулами, сеянцами, а также различными видами погонажных изделий.

Что касается внешней торговли, то на **экспорт** преимущественно поставляются **пиломатериалы**. Рассматриваемый период характеризовался ростом поставок на новые рынки, расширением круга покупателей-нерезидентов из ближнего зарубежья и стран «дальней дуги». В настоящее время ключевыми рынками сбыта являются Китай, Азербайджан, Узбекистан, Российская Федерация, Грузия и Туркменистан.

В III квартале на биржевых торгах продавалось в среднем более 200 тыс. м³ ежемесячно, при этом доля биржевых адресных сделок соста-

вила примерно 45%. В целом объем реализации пилопродукции за январь-сентябрь т.г. вырос более чем в 2 раза относительно показателя аналогичного периода прошлого года и составил 1,88 млн м³, а в денежном выражении – в 2,5 раза (312 млн USD). Количество покупателей увеличилось в 1,5 раза.

По итогам 9 месяцев 2024 г. биржевой экспорт пиломатериалов в Китай достиг 778 тыс. м³. Это более чем в 2 раза превышает показатель января-сентября прошлого года. В стоимостном выражении продажи также выросли вдвое – до 126 млн USD.

Обрезные пиломатериалы хвойных пород 2 и 3 сортов и заготовки деревянные А и В сортов (влажность 20% и более) с поставкой на условии FCA за квартал подорожали в среднем на 10%. По сравнению с началом года рост составил более 25%. По некоторым лотам на биржевых торгах наблюдался рост цен в конкурентной борьбе до 20%, а за отдельные лоты боролись до 5 участников.

Объем реализации **круглых материалов на внутреннем рынке** в III квартале т.г. составил 1,54 млн м³. По сравнению с прошлым кварталом цены на лесосырье выросли на 10%. В сентябре т.г. наиболее востребованные круглые лесоматериалы хвойных пород сорта В стоили 170 BYN/м³.

Аналогичная ситуация сложилась и с необрезными и обрезными **пиломатериалами** хвойных пород 2 и 3 сортов (влажностью более 14%). Для отечественных покупателей они подорожали за квартал в среднем на 10%, а относительно начала года – на 25-30%. Так, например, в сентябре т.г. доска обрезная хвойных пород 2 сорта стоила 470 BYN/м³. Объем реализации пилопродукции на внутреннем рынке в III квартале 2024 г. составил 123 тыс. м³.

Положительные тенденции наблюдались также на **внутреннем рынке щепы и отходов**. Натуральный показатель объема реализации в III квартале вырос относительно аналогичного периода прошлого года на 25% и составил более 225 тыс. м³, а в денежном выражении – в 1,6 раза (более 7 млн BYN). В целом с начала года продажи увеличились в 1,5 раза, в стоимостном эквиваленте – в 1,7 раза относительно января-сентября 2023 г.

Крупнейшие сделки в III квартале 2024 г.



Пиломатериалы
(экспорт)

на сумму **34,4** млн
BYN
(11.09.2024)



Пиломатериалы
(экспорт)

на сумму **34,4** млн
BYN
(11.09.2024)



Пиломатериалы
(экспорт)

на сумму **8,6** млн
BYN
(10.09.2024)

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2024 г.

Продавцы



УП «Беллесэкспорт»
(Беларусь)



ООО «КимаБел»
(Беларусь)

ОАО «Крафтпак групп»
(Беларусь)

Покупатели



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



Purefine Trade Agency INC
(Китай)



Vooking Pro Pte. Ltd.
(Сингапур)

В настоящее время активно развивается сфера целлюлозно-бумажной промышленности. Проводится постоянная модернизация отрасли и в перспективе в Беларуси появится новый целлюлозно-картонный комбинат на базе китайских технологий с производством мощностью 400-500 тыс. т/год. Это позволит удвоить имеющийся потенциал по выпуску такой продукции, так как на сегодняшний день в Беларуси функционирует только одно предприятие данного профиля – Светлогорский ЦКК. В III квартале 2024 г. на биржевых торгах **бумажной продукцией на внутреннем рынке** в стоимостном выражении совершено в 1,6 раза больше сделок (на сумму 30 млн BYN), чем в аналогичном периоде 2023 г. Продавцами в основном выступали организации частной формы собственности, а покупателями – государственной.

В июле т.г. на Беларусь обрушились несколько ураганов, в результате которых пострадало свыше 6 млн м³ древесины. Все объемы, которые подверглись ветровалам, будут использованы в промышленном производстве. Продукция из **буреломной древесины** востребована и отечественными, и зарубежными предприятиями, поскольку буреломный лес по техническим характеристикам не отличается от обычного

(в таком случае уменьшается только выход деловой древесины). В основном из нее изготавливают китайский брус, паллетную доску для производства поддонов и другую продукцию. Также буреломная древесина может служить сырьем в сфере целлюлозно-бумажной промышленности.

Оперативная уборка ветровальных участков и заготовка древесины стала причиной роста натуральных и стоимостных показателей биржевых торгов **услугами по лесозаготовке**. Так, в III квартале 2024 г. (как и в целом за 9 месяцев 2024 г.) объем услуг по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился в 1,5 раза, а в денежном выражении – в 1,7 раза.

СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИЯ

В III квартале 2024 г. на мировом рынке наблюдался рост цен на все виды **молочной продукции**, что обусловлено увеличением спроса на спотовые поставки и низким уровнем запасов в основных регионах производства. Так, например, в Европе 27.09.2024 цена на СЦМ составила 4,98 USD/кг, что на 20% выше цены начала июля 2024 г. (4,14 USD/кг); в Океании цена выросла до 3,51 USD/кг (+8% к началу июля 2024 г.). Стоимость COM в Европе увеличилась на 12% (до 2,91 USD/кг), в Океании – на 5% (до 2,83 USD/кг).

Весь III квартал 2024 г. импорт сухого молока в Китае продолжал снижаться. Это связано с ростом внутреннего производства, что позволило обеспечивать большую часть своих потребностей, хотя качество местной продукции иногда уступает импортной.

В это же время на российском рынке спрос на сухое молоко оставался стабильным, но цены выросли из-за сокращения импорта в связи с действующими санкциями, логистическими трудностями и ростом затрат на производство. Нехватку импортных поставок отчасти компенсировали внутренние производители.

Котировки сливочного масла достигли исторического максимума из-за повышенного спроса и некоторой неопределенности с предложением молока в Западной Европе, тогда как в Океании наблюдалось обратное – котировки



снизились из-за ослабления спроса и ожидаемого сезонного увеличения предложения молока. В Европе в конце сентября цена на масло коровье 82% составила 9,25 USD/kg, что на 30% выше цены начала июля 2024 г. (7,00 USD/kg), в Океании цена упала до 6,49 USD/kg (-8%).

Импорт сливочного масла в Китае остается стабильным, так как оно по-прежнему пользуется спросом у потребителей, особенно в премиальном сегменте. Высококачественные сорта масла, которые в основном импортируются из Европы и Новой Зеландии, сохранили свою популярность. Внутреннее производство также увеличилось, но в основном для удовлетворения массового спроса.

Производство сливочного масла в России выросло, чтобы отчасти компенсировать ограничение импорта, особенно из стран ЕС, что также вызвало рост цен на данную продукцию. Внутренний спрос оставался высоким, несмотря на увеличение цен, так как масло является основным продуктом в рационе российских потребителей.

На белорусском рынке ценовой тренд соответствовал мировому. Высокая конкуренция (на отдельные лоты претендовали до 10 покупателей-нерезидентов) и спрос на биржевых торгах способствовали росту цен.

Так, в конце сентября 2024 г. средневзвешенная биржевая цена (регион поставки Россия) на масло коровье 72,5% была 767 RUB/kg, на масло коровье 82,5% – 865 RUB/kg, на COM – 211 RUB/kg, на СЦМ – 409 RUB/kg. С июля 2024 г. биржевая котировка на масло 72,5% выросла на 16%, на масло 82,5% – на 13%, на COM – на 12%, на СЦМ – на 9%. Средневзвешенные цены на COM при поставках в страны ЕАЭС, СНГ и третьи страны с июля 2024 г. выросли в среднем на 9%, до 2,20 USD/kg.

Продолжают увеличиваться объемы реализации молочной продукции и в натуральном выражении. В III квартале 2024 г. общий объем сделок составил 62,42 тыс. т, что в 3 раза больше всего 2023 г., в том числе с маслом коровьим – 13,8 тыс. т на сумму 399 млн BYN, COM – 35,7 тыс. т на 246 млн BYN, СЦМ – 5,5 тыс. т на 76 млн BYN, сыром и творогом – 5,5 тыс. т на 62 млн BYN.

В отчетном периоде совершены первые **адресные сделки по реализации молочной продукции на экспорт**. Введение механизма биржевых адресных сделок и упрощение процедуры аккредитации для компаний-нерезидентов положительно отразилось на привлекательности биржевой платформы для иностранного бизнеса. При этом важно, что на биржу пришли не только компании, ранее покупавшие сливочное масло и сухое молоко по внебиржевой схеме, но и совершенно новые участники, которые до этого никогда не работали на белорусском рынке. Прежде всего это представители стран Юго-Восточной и Юго-Западной Азии, а также Северной Африки. Некоторые из них уже заключили первые сделки либо в ходе биржевых торгов, либо с применением адресного механизма.

В 2024 г. **сахар** стал одной из самых активно торгуемых позиций на биржевых экспортных торгах. За 9 месяцев натуральный объем сделок составил 47,13 тыс. т, что в 1,8 раза превышает объем реализации за весь 2023 г. Важно отметить, что в III квартале 2024 г. экспорт вырос как в натуральном, так и в стоимостном выражении: 13,38 тыс. т (169% к аналогичному периоду прошлого года) и 23,60 млн BYN (157%) соответственно. Таким образом, высокий спрос и активность покупателей позволяют прогнозировать дальнейшее увеличение закупок.

Крупнейшие сделки в III квартале 2024 г.



Молочная продукция (экспорт)

на сумму **31,0** млн BYN
(02.09.2024)



Молочная продукция (экспорт)

на сумму **24,7** млн BYN
(05.08.2024)



Молочная продукция (экспорт)

на сумму **21,9** млн BYN
(02.09.2024)

БИРЖЕВАЯ АНАЛИТИКА

Примечательно, что в августе т.г. средний индекс цен на сахар ФАО составил 113,9 пункта, что на 5,7 пункта (4,7%) ниже уровня июля и на 34,3 пункта (23,2%) ниже уровня августа прошлого года. Это самое низкое значение с октября 2022 г. Снижение в основном объясняется благоприятными прогнозами по производству сахара в сезоне 2024-2025 гг. в Таиланде и Индии. На биржевых торгах цены на сахар в III квартале 2024 г. снижались ежемесячно на 2-5%, и в настоящее время сахар торгуется в диапазоне 525-535 USD/т.

Справочно: на конец сентября в Беларуси было убрано 30% из 104 тыс. га сахарной свеклы. Темпы уборки значительно опережают прошлогодние: в 2023 г. к этому времени было собрано лишь 23%. В целом по стране убрано 1,4 млн т сладкого корня. Средняя урожайность остается на уровне прошлого года.

Поскольку посевная площадь данной культуры на 4 тыс. га больше, чем в 2023 г., ожидается, что валовой сбор будет выше и составит 5,2 млн т. Таким образом, это позволит не только полностью обеспечить внутренний рынок сахаром, но и повысить экспортный потенциал.

В III квартале 2024 г. повышенным спросом на биржевых **экспортных** торгах пользовались белорусские мясопродукты. В прошлом году сделки по закупке **мяса, субпродуктов и эндокринно-ферментного сырья** заключали около 20 компаний-нерезидентов, однако в этом году число постоянных покупателей превысило 50 и продолжает расти. Это в свою очередь привело к существенному увеличению экспортных продаж: сумма сделок выросла более чем в 11 раз по сравнению с III кварталом 2023 г. и достигла 49,34 млн BYN, а объем в натуральном выражении – в 6 раз, составив 4 тыс. т.

На экспорт поставляется замороженная и охлажденная говядина, мясные полуфабрикаты, субпродукты, топленые животные жиры и эндокринно-ферментное сырье. Основными покупателями являются резиденты стран Евразийского экономического союза.

В то же время **шрот масличных и кормовые добавки** продолжают лидировать среди самых популярных биржевых товаров на внутреннем рынке, обеспечивая 54% и 15% от общего объема внутренней реализации продукции АПК через

Крупнейшие продавцы и покупатели в III квартале 2024 г.

Продавцы



ОАО «Слутский сыродельный комбинат» (Беларусь)



ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат» (Беларусь)



ООО «Первая протеиновая» (Беларусь)

Покупатели



ООО «Экомилк» (Россия)



ООО «Адам Био» (Россия)



ООО «Русмолко ДТ» (Россия)

биржевую площадку. По сравнению с III кварталом 2023 г. объем биржевых закупок вырос на 33%. В натуральном выражении объем сделок со шротом масличных составил 133,47 тыс. т, с кормовыми добавками – 36,25 тыс. т.

Цены на соевый и подсолнечный шрот колебались в пределах 1-3% от месяца к месяцу и составили в сентябре 510 USD/т и 197 USD/т соответственно.

По итогам биржевых торгов **мясом и пищевыми мясными субпродуктами на внутреннем рынке** в сравнении с III кварталом 2023 г. объем биржевых закупок в натуральном выражении увеличился в 2,8 раза и достиг 12 тыс. т, в стоимостном – в 3,8 раза, до 138 млн BYN. В целом за 9 месяцев 2024 г. объем сделок составил 33 тыс. т на сумму 353 млн BYN.

Высоким спросом на биржевых торгах также пользовались **ветеринарные средства**. По сравнению с III кварталом 2023 г. объем сделок в стоимостном выражении вырос на 22% и достиг 34 млн BYN. Также заметно увеличились продажи **пищевого сырья, бакалеи и плодоовощной продукции**, продемонстрировав рост в 2 раза, до 15 млн BYN.



**Крупнейшие сделки
в секции промышленных
и потребительских товаров
в III квартале 2024 г.**



Трактор колесный
(внутренний рынок)
на сумму **7,6** млн
BYN
(05.09.2024)



**Система
кондиционирования**
(внутренний рынок)
на сумму **5,0** млн
BYN
(26.09.2024)



Автомобиль
(внутренний рынок)
на сумму **3,2** млн
BYN
(31.07.2024)

**Крупнейшие сделки
в секции перспективных
биржевых товаров
в III квартале 2024 г.**



Масло компрессорное
(внутренний рынок)
на сумму **3,3** млн
BYN
(09.08.2024)



Полимерная продукция
(внутренний рынок)
на сумму **1,2** млн
BYN
(19.07.2024)



Полимерная продукция
(внутренний рынок)
на сумму **740** тыс.
BYN
(23.09.2024)

**Крупнейшие
продавцы и покупатели
промышленных
и потребительских товаров
в III квартале 2024 г.**

Продавцы



ООО «Компания Агросоюз»
(Беларусь)



ООО «ВестСтройМаркет»
(Беларусь)

ООО «ТЕКСИМПОРТ»
(Таджикистан)

Покупатели



РУП «Белтелеком»
(Беларусь)



ОАО «Зенит»
(Беларусь)



РУПТП «Оршанский
льнокомбинат» (Беларусь)

**Крупнейшие
продавцы и покупатели
стройматериалов, нефтепродуктов
(нефтехимии), полимеров
в III квартале 2024 г.**

Продавцы



ОДО «Белкозинсервис»
(Беларусь)



ГП «Управляющая компания
холдинга «БЦК» (Беларусь)



ООО «Эффективные системы
упаковки» (Беларусь)

Покупатели



ОАО «Брестский
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Гродненский
мясокомбинат» (Беларусь)



ОАО «Нафтан» (Беларусь)

ЦИФРОВАЯ БИРЖА

БУТБ, как и все современные товарные биржи, – это, по сути, программно-аппаратный комплекс с определенным набором функций и сервисов, доступных участникам торгов. Соответственно, качество биржевых услуг напрямую зависит от эффективности и надежности применяемых биржей технологических и технических решений, а их дальнейшему развитию и совершенствованию уделяется пристальное внимание.

Максим Левшунов,

Начальник управления
технического и информационного
обеспечения БУТБ





В данном контексте было бы интересно узнать, над какими IT-проектами БУТБ работает в этом году, что уже внедрено, а что еще только предстоит реализовать.

В этом году мы продолжаем активно развивать и внедрять IT-решения, призванные оптимизировать деятельность биржи и ее взаимодействие с участниками торгов. В частности, уже реализованы следующие ключевые проекты:

- Обеспечен удобный механизм заключения и регистрации биржевых адресных сделок по секции лесопродукции.
- Внедрена упрощенная аккредитация новых участников для заключения биржевых адресных сделок.
- Оптимизирован механизм закупки товаров-аналогов по секциям сельхозпродукции и перспективных биржевых товаров.
- Изменен порядок учета косвенных налогов (НДС) при оказании электронных услуг нерезидентам Республики Беларусь.
- Предоставлена возможность определения предельной стоимости предмета государственной закупки на электронной торговой площадке zakupki.butb.by для более эффективного планирования расходов.

Основные проекты, находящиеся в стадии разработки и реализации:

- Внедрение каталога товаров при проведении торгов промышленными и потребительскими товарами.
- Организация и проведение торгов услугами на базе программного комплекса «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами».
- Предоставление возможности перехода индивидуальных предпринимателей к работе в качестве юридических лиц (реорганизация).
- Реализация информационного взаимодействия в области банковских гарантий.
- Разработка новой торговой системы БУТБ.

Упомянутые выше проекты направлены на дальнейшую цифровизацию, автоматизацию и повышение прозрачности всех процессов, связанных с биржевыми торгами и государственными закупками.

Если говорить о модернизации программного обеспечения, то пользователи прежде всего замечают какие-то доработки в интерфейсе, появление дополнительных функций, увеличение скорости работы, автоматизацию рутинных операций и т.д. Если можно, приведите несколько приме-





ров таких улучшений в биржевом ПО, которые положительно отразились на пользовательском опыте, предоставили новые возможности или упростили какие-то аспекты работы на бирже для участников биржевых торгов.

Как вы правильно отметили, в большинстве случаев цель модернизации ПО – улучшение пользовательского опыта. Например, реализация адаптивного интерфейса в программном комплексе «Биржевые торги промышленными и потребительскими товарами» позволила пользователям комфортно работать с платформой как на десктопах, так и на мобильных устройствах. Кроме того, в этом же программном комплексе была внедрена функция автоматической загрузки описания товара из системы ePASS. Это значительно сократило время на размещение заявок на покупку и продажу и ускорило их обработку.

Помимо видимых для пользователей изменений, были также проведены масштабные обновления серверных технологий, направленные на повышение производительности и безопасности биржевой системы.

А сколько вообще программных продуктов есть у БУТБ с учетом всех направлений деятельности? Уверен, наши читатели удивятся, узнав цифру.

Более 80 программных модулей, в том числе 5 web-приложений.

Очевидно, самый важный и масштабный проект на ближайшую перспективу – это разработка новой торговой системы БУТБ. Чем эта система будет принципиально отличаться от существующей? Перечислите ее основные преимущества для пользователей

Новая торговая система, или НТС, как мы ее сокращенно называем, кардинально изменит существующие подходы к организации биржевых торгов и предложит пользователям ряд уникальных преимуществ.

Одним из главных отличий НТС от ныне действующей системы станет удобное добавление произвольных товаров с уникальным набором характеристик, что позволит участникам легко вводить и управлять широким спектром товаров и услуг, независимо от их специфики, а унифицированное описание товарных позиций упростит процесс подготовки к торгам.



Кроме того, в НТС будет разделено описание товаров и алгоритмы торгов. Благодаря этому можно будет проводить торги любыми товарами по любым формализованным видам торгов. То есть участники получают возможность выбирать и добавлять новые виды торгов исходя из специфических потребностей своего бизнеса.

Сама программная архитектура НТС будет тоже максимально гибкой, позволяя пользователям самостоятельно настраивать параметры поведения системы без необходимости вносить значительные изменения в программное обеспечение. Таким образом, участники смогут быстро адаптироваться к изменениям рынка или внутренним требованиям.

Учитывая широкую географию клиентов БУТБ, в НТС будет реализован мультиязычный интерфейс. На первом этапе пользователи смогут выбирать между русским и английским языками, а в дальнейшем система позволит легко добавлять новые языки без использования машинного перевода. Это сделает биржевые торги более доступными для иностранных участников, а переход на web-платформу обеспечит мультиплатформенность, что позволит участвовать в биржевых торгах с различных устройств, работающих на разных операционных системах.

К тому же НТС будет иметь открытые API к основным блокам, обеспечивая единообразную интеграцию с внешними и внутренними системами. За счет этого участники торгов смогут автоматизировать обмен данными между своими внутренними системами и биржей, что упростит рабочие процессы и улучшит взаимодействие.

Помимо этого, в НТС будут предусмотрены новые способы аутентификации пользователей. К примеру, клиенты биржи смогут использовать для входа в систему свои биометрические данные.

Цель всех этих нововведений – расширить возможности для проведения торгов и сделать торговую систему биржи более гибкой, надежной и универсальной.

Помимо «софта», немаловажное значение имеет и «железо», на котором работает биржа. Расскажите, как БУТБ поддерживает

и совершенствует свою аппаратную часть. Какие планы на этот и, возможно, следующий год?

Биржа постоянно совершенствует аппаратную часть, чтобы обеспечить бесперебойную и эффективную работу своего центра обработки данных (ЦОД). Биржевой ЦОД представляет собой мощный и гибкий комплекс, построенный с использованием передовых технологий, применяемых в крупнейших мировых дата-центрах.

ЦОД разделен на две основные зоны: инженерную и информационную. Инженерная зона отвечает за стабильное функционирование всех систем инфраструктуры, включая системы охлаждения, пожаротушения и электроснабжения. Важной особенностью является обеспечение постоянной подачи электроэнергии. Питание ЦОД относится к 1-й категории надежности и осуществляется через два фидера от двух трансформаторов, дополненных дизель-генераторной установкой и источниками бесперебойного питания.

В информационной зоне располагается серверное оборудование, которое отвечает за выполнение ключевых функций ЦОД: обработку и хранение данных. Оборудование работает по отказоустойчивой схеме, что гарантирует максимальную надежность и безопасность всех операций. Все основные узлы, такие как серверы, системы хранения данных, сетевое оборудование, работают на самом современном оборудовании и программных комплексах, делая ЦОД биржи конкурентоспособным на мировом уровне.

Система резервного копирования использует несколько распределенных хранилищ данных от различных производителей, включая облачные сервисы, NAS-хранилища и ленточные библиотеки. Это позволяет надежно хранить и восстанавливать информацию в случае любых неполадок.

Для контроля работоспособности ЦОД используется система мониторинга. Она непрерывно отслеживает состояние оборудования, локальных сетей и информационных сервисов, что особенно важно для биржевой экосистемы с ее высокими требованиями к скорости и точ-

ности обработки данных. Мониторинг осуществляется на всех уровнях – от напряжения в электросетях до производительности торговых сервисов.

Особое внимание уделяется информационной безопасности. Оборудование центра защиты информации располагается в отдельной серверной зоне и включает в себя десятки серверов с собственными системами хранения данных и виртуализацией аппаратных ресурсов. При этом используются лучшие в мире программные решения для защиты от кибератак, что делает биржевую инфраструктуру одной из самых защищенных.

При планировании дальнейшего развития аппаратной инфраструктуры биржи мы всегда ориентируемся на новейшие технологические достижения и мировые стандарты. Среди приоритетных направлений – повышение отказоустойчивости и масштабируемости ЦОД, что позволит поддерживать возрастающие объемы данных и нагрузку на системы.

В связи с этим запланировано расширение мощностей серверного оборудования и внедрение новых, более производительных решений

для обработки и хранения информации. Одним из ключевых шагов станет переход на более энергоэффективные серверы и системы охлаждения, что позволит снизить эксплуатационные затраты и уменьшить углеродный след, поддерживая принципы устойчивого развития.

Также планируется увеличение емкости системы резервного копирования с добавлением новых облачных решений и интеграцией более современных NAS и ленточных хранилищ. Это обеспечит еще большую безопасность данных, а также ускорит процесс восстановления информации при любых сбоях.

Помимо этого, для улучшения мониторинга и автоматизации процессов в ближайшей перспективе на бирже будут внедрены дополнительные инструменты на базе искусственного интеллекта.

То, что вы упомянули ИИ, еще раз подтверждает, насколько популярна и актуальна эта тема сейчас. Поэтому, если вы не против, давайте подробнее поговорим о планах биржи по использованию систем искусственного интеллекта.





Интеллектуальные программные решения на базе ИИ позволяют автоматизировать и оптимизировать работу ЦОД и играют важную роль в его работе, помогая предсказывать проблемы, улучшать производительность и минимизировать риски сбоев.

Среди ключевых направлений, в которых будут использоваться ИИ-системы, можно выделить следующие:

1. Прогнозирование отказов оборудования.

Одним из преимуществ ИИ-систем является способность анализировать большое количество данных с датчиков, установленных на оборудовании, и выявлять признаки возможных отказов или ухудшения работы. На основе этих данных ИИ способен предсказывать, когда и какое оборудование может выйти из строя. Это позволяет проводить профилактическое обслуживание до возникновения критической ситуации, что сводит к минимуму простой системы и снижает эксплуатационные затраты.

2. Оптимизация работы систем охлаждения и электроснабжения.

Энергоэффективность и охлаждение входят в число самых затратных аспектов работы любого ЦОД. Интеллектуальные системы могут анализировать данные о температуре, влажности, потреблении электроэнергии и нагрузках на оборудование в реальном времени. Используя алгоритмы машинного обучения, они могут предлагать оптимальные схемы распределения нагрузки на серверы и регулировать работу систем охлаждения для поддержания необходимого микроклимата при минимальном потреблении энергии.

3. Автоматизация процессов управления и мониторинга.

Системы на базе ИИ могут автоматизировать многие рутинные задачи администрирования ЦОД, такие как мониторинг состояния серверов, сетевого оборудования, систем хранения данных и информационных сервисов. Это не только

ускоряет реагирование на инциденты, но и снижает риск ошибок, связанных с человеческим фактором. Кроме того, такие системы могут автоматически распределять вычислительные мощности в зависимости от текущих потребностей, тем самым улучшая производительность всей инфраструктуры.

4. Оптимизация использования ресурсов.

Интеллектуальные системы помогают оптимизировать распределение вычислительных ресурсов в зависимости от нагрузки. Например, в периоды низкой активности часть серверов может быть отключена или переведена в спящий режим, что позволит снизить энергопотребление. В то же время при увеличении нагрузки система автоматически активирует дополнительные ресурсы.

Приведу пример работы ИИ в ЦОД.

Допустим, система обнаруживает, что один из серверов начинает перегреваться. Алгоритмы ИИ на основе данных с датчиков оценивают нагрузку на сервер, анализируют условия окружающей среды и прогнозируют возможное отключение оборудования. Система может предложить несколько вариантов решения: перераспределить нагрузку на другие сервера или увеличить интенсивность работы систем охлаждения. Если же перегрев продолжается, система автоматически предупреждает инженеров или запускает процессы аварийного отключения сервера, чтобы избежать повреждений.

Внедрение интеллектуальных систем на базе ИИ открывает перед биржей новые возможности, позволяя значительно повысить эффективность работы ЦОД, сократить операционные затраты, а также обеспечить надежность и безопасность всей инфраструктуры. Это особенно критично в условиях высоких требований к скорости и стабильности торговых сервисов.

Таким образом, биржа уверенно движется к созданию более мощной и гибкой инфраструктуры, способной справляться с текущими задачами и будущими вызовами.



БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА

**Единственная товарная биржа в Республике Беларусь
и одна из крупнейших бирж Восточной Европы
с годовым товарооборотом 4,0 млрд USD.**

Что мы предлагаем



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

Сколько это стоит



- ▶ За участие в биржевых торгах взимается только один платеж – биржевой сбор (доли процента от суммы совершенной биржевой сделки).

Наши преимущества



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

Что получают наши клиенты



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

Как стать клиентом



- ▶ Свяжитесь с нами любым удобным способом.

Республика Беларусь, 220099, г. Минск, ул. Казинца, д. 2, к. 200
+375 (17) 309 32 32, (33) 309 32 31, (29) 309 32 32
168 (только по Беларуси)

www.butb.by

e-mail: uc@ecp.by

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

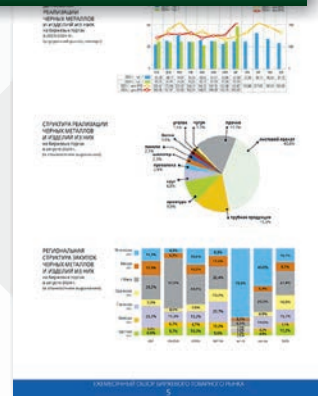
- участники биржевых торгов
- представители бизнеса
- информагентства и СМИ
- учреждения образования

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**

