

**Изменчивая конъюнктура рынков требует все более гибких подходов к организации продаж. Представители металлургической отрасли, значение которой для экономик обеих стран трудно переоценить, уже готовятся к усилению конкуренции. Какая продукция будет пользоваться спросом в ближайшие годы и как ее эффективно продвигать потребителю? Как партнерам по интеграции в рамках ЕЭП выстроить такие отношения, чтобы противостоять внешним вызовам, особенно в свете вступления России в ВТО?**



# Сделка в один клик

**Участники рынка металлов Беларуси и России договорились шире задействовать инструмент электронной торговли**

центрация в одном месте продавцов и покупателей, публичность и прозрачность этого механизма». Кстати, в этом году после прошлогоднего снижения, связанного с валютным кризисом, объемы биржевых сделок с металлопродукцией стали расти. Так, в апреле этот показатель вырос по отношению к январю на 28%. По оценкам аналитиков БУТБ, в первом квартале мировые объемы выплавки стали стабилизироваться, а цены на готовую продукцию существенно не изменились.

Нынешние тенденции — стабильные цены на сырье, умеренный спрос со стороны конечных потребителей и торговых компаний, достаточное предложение металлопроката от производителей. Они характерны и для России и Украины, производители которых являются основными поставщиками металла на белорусский рынок. Цены российских компаний на основные виды изде-

жам. Рассматривается на предприятии и вопрос введения региональных цен для российских потребителей. Что касается прямых контрактов с заводом, то они заключаются на особых условиях, включая предоплату. Так что в большинстве случаев удобнее ра-



заключать сделки, не выезжая из Речицы», — подчеркнул директор предприятия Адам Вашков.

Возможности торговли через биржу вызвали у российских участников встречи особый интерес. «У правительства РФ тоже было желание развивать биржевой механизм, но пока не получилось, — констатировал Александр Романов. — А в Беларуси это все работает, и объемы торгов хорошие». Поэтому решено использовать белорусскую площадку для активизации торговли в рамках Таможенного союза. Как заметил первый заместитель

лий колебались в пределах плюс-минус 1—2%, украинских — изменились более значительно, в том числе и в меньшую сторону. Это не сравнить с ситуацией первого квартала 2011-го, когда стоимость металлопроката на соседних рынках выросла в пределах 5—40%. Впрочем, чего ждать от рыночной конъюнктуры в ближайшие месяцы, можно только предполагать, поэтому российские гости констатировали: в условиях жесткой конкуренции необходимо расширять контакты, тем более с партнерами по ЕЭП. Завершающим итогом встречи стало подписание Соглашения о партнерстве между Российским союзом поставщиков металлопродукции и Белорусской универсальной товарной биржей.

**Татьяна КОЗЛОВА, «Р»**

**На снимках:** на бирже; во время посещения трубопрокатного производства; руководитель Российского союза поставщиков металлопродукции Александр РОМАНОВ (слева) и генеральный директор ОАО «БМЗ» Анатолий САВЕНОК; трубопрокатное производство.



Фото Александра ТОЛЮЧКО, «Р»

на прежние объемы поставок. В краткосрочной перспективе потребление металла возрастет в связи со строительством Белорусской АЭС. Сегодня во всем мире растет спрос на трубы нефтегазового сортамента, и эта тенденция сохранится, пояснили специалисты. В планах по реконструкции и модернизации БМЗ эти прогнозы учитываются.

Как показала дискуссия, у российских участников рынка нет претензий к качеству белорусской продукции, но вопросы ценообразования и продвижения, по их мнению, могут решаться более эффективно. На БМЗ пояснили, что сейчас разрабатывается стратегия развития товаропроводящей сети, которая предложит некие «новшества» по прода-

ботать через Торговый дом в Москве, пояснили специалисты. Продукция ОАО «БМЗ» постоянно выставляется на торгах Белорусской универсальной товарной биржи. «Когда большой спрос на продукцию, то все выстраиваются в очередь. Но как только рынки замирают, желающих на бирже тоже нет, поэтому приходится действовать старыми проверенными методами», — пояснил Анатолий Савенок.

Между тем в ОАО «Речицкий метизный завод» вовсю пользуются этим инструментом. «Мы используем различные способы продвижения продукции, включая электронную торговлю. Таким образом можно

**В краткосрочной перспективе потребление металла возрастет в связи со строительством Белорусской АЭС. Сегодня во всем мире растет спрос на трубы нефтегазового сортамента, и эта тенденция сохранится, пояснили специалисты. В планах по реконструкции и модернизации БМЗ эти прогнозы учитываются.**

председателя правления БУТБ Виктор Владыко, «наиболее значимыми плюсами биржевой торговли являются кон-



принимали на Белорусском металлургическом и Речицком метизном заводах, а затем им продемонстрировали возможность ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ). «Сегодня на территории ЕЭП активно развивается черная металлургия, немалая часть продукции экспортируется. Нужно ли каждой из стран наращивать свои мощности самостоятельно или лучше развивать взаимодействие?» — задал тон встрече руководитель Российского союза поставщиков металлопродукции Александр Романов.

Отвечая на этот вопрос, генеральный директор ОАО «БМЗ» Анатолий Савенок подчеркнул: «Мы постоянно держим руку на пульсе, анализируем, чем надо заниматься». Так, буквально на днях на заводе приступили к строительству нового сортового стана мощностью 700 тысяч тонн проката в год. Сортовая линия белорусского гиганта постоянно пересматривается. По итогам прошлого года почти половина продукции, реализуемой на внутреннем рынке, ушла в строительную сферу. Однако государственная жилищная программа сокращается, заморожены некоторые крупные проекты, поэтому на заводе не рассчитывают