

БЕЛОРУССКИЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ЛИДЕРОВ В БИЗНЕСЕ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ *Директор*

7 (98) 2020

выходит с 2011 года

gendir.by

Алексей СМОЛЬСКИЙ:

Положение должника при банкротстве:
защита и ограничения

Марьяна КОЛЕСНИК:

Портрет идеального руководителя

Персона номера

Интервью с первым заместителем
председателя правления БУТБ
Андреем НОВИКОВЫМ

**Биржа –
как зеркало торговли**

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС **01494**

БИРЖА – КАК ЗЕРКАЛО ТОРГОВЛИ

15 ЛЕТ НАЗАД В БЕЛАРУСИ БЫЛА СОЗДАНА БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА (БУТБ). СЕГОДНЯ НА НЕЙ ТОРГУЮТ БОЛЕЕ 24 ТЫС. КОМПАНИЙ ИЗ 64 СТРАН МИРА. О ТОМ, КАКОВА РОЛЬ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ, МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С ПЕРВЫМ ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ БУТБ АНДРЕЕМ ПЕТРОВИЧЕМ НОВИКОВЫМ.

**– Для чего создавалась
универсальная товарная биржа?**

– Изначально, на этапе становления биржи, ее основной функцией было создание прозрачного и понятного рынка, в первую очередь лесоматериалов. Сейчас, спустя 15 лет, задачи и цели изменились, и Белорусская универсальная товарная биржа стала площадкой для торгово-закупочной деятельности широкого круга организаций.

Проще говоря, мы выступаем связующим звеном между продавцами и покупателями.

Наши основные товарные направления – лесоматериалы, пиломатериалы, сельскохозяйственная продукция, металлы и изделия из них, а также ряд перспективных позиций, которые мы сейчас начинаем прорабатывать (средства защиты растений, семена, ветеринарные препараты, строительные материалы).



Прозрачность торгов обеспечивается прежде всего за счет равнодоступности, анонимности и применения механизма двойного встречного аукциона, когда одновременно конкурируют и продавцы, и покупатели. Таким образом, все участники торгов находятся в одинаковых условиях, а возможность договорных сделок сводится к минимуму.

– Как развивается электронная биржевая торговля?

– Биржа сегодня на 100% работает в цифровом формате: торги проходят удаленно и не требуют физического присутствия трейдеров. Мы полностью оцифровали все элементы биржевой торговли, чтобы весь процесс от подачи заявки на продажу или покупку до фактического закрытия исполненного контракта происходил в электронном виде.

В прошлом году на бирже была кардинально пересмотрена политика работы с клиентами. В частности, мы упростили все процедуры, касающиеся получения электронной цифровой подписи (ЭЦП) и участия в торгах. Теперь любая компания может буквально в течение дня аккредитоваться на бирже, получить ЭЦП, пройти бесплатное обучение и начать торговать. Единственный документ, который мы требуем на бумаге, – это подписанная и оформленная по шаблону доверенность на трейдера, который от имени компании участвует в торгах. Именно он выставляет заявки на покупку или продажу, ищет самые выгодные предложения, торгуется по цене и другим условиям и, наконец, заключает сделку, после чего между сторонами возникают обязательства по поставке и оплате товара. Впрочем, даже доверенность может быть доставлена почтой, а для аккредитации достаточно прислать ее отсканированную копию.

Кстати, аккредитация сейчас совершенно бесплатная. Это уникальная особенность нашей биржи, поскольку большинство бирж мира берут плату за допуск к биржевым торгам, за клиринговые операции, программное обеспечение и даже за техническую поддержку. У нас единственный платеж – биржевой сбор, который взимается только по факту совершения биржевой сделки.

– Как складывается экспорт товаров и услуг через биржу? Какие товары и услуги покупают нерезиденты?

– За 2019 год биржевой оборот составил более 2,2 млрд долл. в эквиваленте. Всего было заключено около 400 тыс. сделок, из которых 30% – экс-

портные. География экспорта довольно широкая. Сегодня у нас аккредитовано более 4800 компаний-нерезидентов из 63 стран мира, в т.ч. из таких экзотических стран, как Кот-д'Ивуар, Сингапур, Малайзия. Вместе с тем надо четко понимать, что самые прочные торгово-экономические связи у нас выстроены со странами-соседями. Поэтому основными партнерами являются Россия, Прибалтика, Польша, Германия. Что касается «дальней дуги», то в этом году мы стараемся нарастить присутствие компаний из Китая. Ведь КНР – не просто стратегический партнер, а ключевой игрок на мировой арене, который потребляет существенную долю всех видов сырьевых и несырьевых товаров. Для нас он важен, с одной стороны, как крупнейший рынок сбыта пиломатериалов и сельскохозяйственной продукции, а с другой – как источник для поставки аминокислот для нужд белорусских предприятий. За неполные девять месяцев текущего года мы аккредитовали 11 китайских компаний, часть из которых уже начала работать на бирже.

Основной объем экспортных продаж обеспечивает секция лесопродукции. В первую очередь это пиломатериалы и щепы, далее следуют топливные гранулы, затем столбы и колья. Второе место в экспорте занимает сельскохозяйственная продукция (за 8 месяцев на экспорт было поставлено продукции на 34 млн долл.). Одна из важнейших позиций – рапсовое масло, которое сейчас пользуется большим спросом, особенно у компаний из Швейцарии. На экспорт также идут сухое молоко (преимущественно в РФ) и технический казеин (основной покупатель – США). В целом товары молочной группы у нас очень широко представлены: это и сухая молочная сыворотка, и сливочное масло, и творог, и сычужные сыры.

Кроме того, с конца прошлого года реализуется совместный проект с Белорусским металлургическим заводом по экспорту стальной арматуры. За 8 месяцев на рынок Польши реализована продукция БМЗ на 1,6 млн долл.

Также хочу отметить цемент. Ранее основным рынком сбыта была Украина, но в связи с введением этой страной антидемпинговых пошлин торги находились на паузе. Тогда мы совместно с Белорусской цементной компанией (БЦК) сформировали базу покупателей в России, Польше и Литве – и торги цементом возобновились. Для БЦК это существенное дополнение к рынку прямых контрактов.

Среди специфических товаров, которые поставлялись на экспорт через биржу, можно упо-

мянуть плазму крови человека, эндокринно-ферментное сырье, шкуры крупного рогатого скота. У нас есть отдельная площадка для торговли промышленными потребительскими товарами, на которой представлен широкий спектр продукции. Используя эту площадку, клиенты биржи могут выставить на продажу либо сформировать заявку на покупку практически любого товара. Исключение составляют сложное технологическое оборудование и приборы, которые требуют пусконаладки и шеф-монтажа.

– Какова роль биржи в госзакупках и торговле имуществом?

– Мы являемся оператором электронной торговой площадки (ЭТП) для осуществления закупок в электронном формате, однако ее доля в общем объеме госзакупок небольшая – порядка 15%. При этом наша ЭТП полностью интегрирована в систему ГИАС и тесно взаимодействует с ней. Часть госзакупок приходится и на биржевые торги, например, когда за счет бюджетных средств закупается металло- или лесопродукция. Тут, кстати, есть одна особенность: если по биржевым сделкам расторжение в одностороннем порядке не допускается, то в случае госзакупки сделка может быть аннулирована при условии, что казначейство не подтвердит наличие у покупателя средств на закупку.

Электронные торги имуществом и имущественными правами – сопутствующая для биржи деятельность. В этом году показатели нашей площадки «БУТБ-Имущество» немного снизились: за 8 месяцев проведено 67 торгов (94% к уровню прошлого года). Зато по количеству лотов мы приросли на 40% (330 против 237). Повысилась и результативность торгов – реализовано имущество на 1,7 млн руб. Это с учетом того, что многие лоты выставлялись на продажу за одну базовую величину. Как правило, в таких случаях уровень конкуренции среди покупателей довольно высокий и начальная стоимость предмета торгов вырастает в разы. Да и сам факт того, что неиспользуемое имущество вовлекается в хозяйственный оборот, несет положительный эффект.

– Планируется ли расширять номенклатуру товаров, обязательных для биржевых торгов?

– Сама биржа не выступает инициатором расширения перечня обязательных позиций, но мы поддерживаем госорганы, которые вносят такие

предложения. Возьмем, к примеру, деревообработку. Сейчас вся лесная отрасль республики ориентирована на производство и экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью. В таких условиях государство мягко регулирует этот рынок и ограничивает доступ к некоторым видам сырья. Цель – не сужение количества игроков на рынке, а стимулирование компаний к более глубокой переработке древесины. Это четко видно на примере пиломатериалов. У нас довольно много компаний, которые их производят. В связи с этим сформировался дефицит сырьевых ресурсов, что приводит к серьезной конкуренции на биржевых торгах. В результате стоимость древесины растет, и для некоторых компаний выработка пиломатериалов из круглого леса становится нерентабельной, вынуждая их уйти с этого рынка. В то же время другие компании переориентируются и с примитивного процесса распиловки кругляка перейдут на более глубокую переработку, где совершенно другая рентабельность. Недавний пример – включение в «обязательный перечень» бондарной древесины, кольев и прочей продукции. Однако надо понимать, что в этом перечне есть огромное количество исключений. По тем же пиломатериалам доля биржевой реализации – порядка 50%. К тому же сегодня мы проводим политику по организации торгов необязательными позициями.

Хороший пример – сырое коровье молоко. Торги этим товаром два года назад инициировало Министерство антимонопольного регулирования и торговли. Как показала практика, это была правильная и жизнеспособная инициатива. С момента старта торгов в апреле прошлого года сформировался определенный круг продавцов и покупателей молокосырья, а за счет роста цены на этот ресурс сельхозорганизации получают дополнительную выручку. Также позитивным примером является организация торгов средствами защиты растений, которые мы активно начали развивать в этом году. Уже первые торги продемонстрировали эффективность биржевого механизма. По отдельным лотам цена снижалась до 40%. Учитывая, что объем рынка средств защиты растений в Беларуси оценивается в 200-300 млн долл. ежегодно, экономия даже 10% – это существенный экономический эффект для отрасли.

Прорабатывается и вопрос организации торгов коротким льноволокном. Мы готовы подставить плечо отечественным производителям и наладить сбыт этой продукции. Но еще предстоит большая

Не менее перспективной позицией является сахар. Это классический биржевой товар, который долгие годы поставлялся на экспорт через сеть торговых домов и собственные товаропроводящие сети. На наш взгляд, если перевести на биржу определенную долю этого рынка (10-20%), мы могли бы привлечь компании, в том числе из дальнего зарубежья, заинтересованные в закупке белорусского сахара. Причем даже по срочным контрактам. Ведь биржевая площадка помогает производителям увидеть актуальные тенденции на мировом рынке сахара и, исходя из этого, принимать правильные управленческие решения. Поэтому необходимо, чтобы торги шли на регулярной основе и была возможность сформировать адекватную котировку, продиктованную соотношением спроса и предложения. А мы смогли бы ее бесплатно предоставлять всем участникам торгов. Здесь все зависит от решения самих держателей ресурса. Мы с ними активно общаемся, и первые сделки по продаже сахара в этом году уже состоялись.

– Сегодня на бирже работают четыре секции – металлопродукции, лесопродукции, сельхозпродукции и перспективных биржевых товаров, а также три отдельные площадки – по торговле промышленными потребительскими товарами, по госзакупкам и по реализации имущества. В обозримом будущем расширяться мы не планируем, так как охватили практически всю товарную номенклатуру. Новые позиции мы апробируем в секции перспективных товаров, а потом передаем в профильную торговую секцию. Сейчас у нас торгуются свыше 3 тыс. позиций. Такого количества, наверное, нет ни на одной другой бирже. Все-таки в других странах биржи имеют более узкий профиль.





– Как складывается международное сотрудничество биржи?

– Сегодня биржа является членом основных биржевых союзов. Это и МАБ (Международная ассоциация бирж стран СНГ), где мы активно работаем с нашими партнерами по ЕАЭС, и АФМ (Международная ассоциация фьючерсных рынков), куда входят все крупнейшие биржи мира. Также у нас достаточно плотные и взаимовыгодные отношения со всеми торгово-промышленными палатами основных стран-партнеров. В первую очередь это Россия, Прибалтика, Польша, Германия. Мы стараемся активно взаимодействовать, обмениваться информацией и поддерживать контакт с ведущими отраслевыми союзами. Если говорить о России, то это Российский союз поставщиков металлопродукции. Биржа заинтересована в присутствии на белорусском рынке российских производителей металла для борьбы с необоснованным посредничеством.

С нами работают сами заводы или их официальные дистрибьюторы и дилеры. Также у нас достаточно тесное взаимодействие с Российским зерновым союзом. В целом мы стремимся наладить связи со всеми профильными бизнес-ассоциациями, несмотря на ограничения, связанные с пандемией коронавируса. Если говорить об АФМ, то под эгидой этой организации с начала года прошли три онлайн-конференции, в которых мы приняли участие. Это позволяет обсуждать актуальные проблемы, делиться опытом и внедрять что-то новое в практику биржевой торговли.

– Что бы вы посоветовали руководителям предприятий с точки зрения участия в биржевых торгах?

– Я советую рассматривать биржу не как замену маркетинговой службы или отдела ВЭД, а как надежного партнера, который при опре-

деленных обстоятельствах может помочь либо в реализации продукции (например, распродаже складских запасов в течение короткого времени), либо в закупке любых видов сырьевых товаров по рыночной стоимости. При этом исключаются коррупционные схемы и снижаются затраты на анализ рынка, ведь мы уже 15 лет работаем на узкоспециализированных товарных рынках и знаем всех ключевых игроков. Помимо этого, мы обладаем самой свежей информацией о ценовых трендах на те или иные ресурсы. Биржа сегодня – это не площадка, на которой субъекты хозяйствования обязаны продавать или покупать определенные виды товаров. Например, в секции сельхозпродукции доля обязательных к продаже позиций всего лишь 14%, а оставшиеся 86% – торгуются на добровольной основе. Все крупнейшие предприятия осознали экономическую выгоду от использования биржевого механизма и теперь активно работают на нашей площадке. При этом биржа отвечает интересам как продавцов, так и покупателей: первые получают дополнительную выручку, а вторые – экономят средства. То есть даже в этом смысле мы универсальный инструмент.

Справка для журнала «Генеральный директор»

По итогам 8 месяцев 2020 г. на Белорусской универсальной товарной бирже (БУТБ) совершено более 268 тыс. сделок на сумму 3 млрд BYN, в т.ч. экспорт – 665 млн BYN.

Свыше 40% товарооборота (1,2 млрд BYN) обеспечили торги лесопродукцией. Самая востребованная группа товаров на внутреннем рынке – черные металлы и изделия из них (672 млн BYN), а в экспорте – пиломатериалы (404 млн BYN).

По состоянию на 01.09.2020 на БУТБ аккредитовано 24 260 компаний, включая 4800 нерезидентов из 63 стран мира.

