



АКТУАЛЬНОЕ ИНТЕРВЬЮ

Об одном из важнейших направлений деятельности биржи, о торгах сельхозпродукцией в интервью информационно-аналитическому журналу «Биржевой бюллетень» (№ 4 за 2024 год) рассказала **Оксана Богдасарова**, начальник управления торгов сельхозпродукцией БУТБ.



ПРОЗРАЧНО, УДОБНО, ЭФФЕКТИВНО

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 полноценно 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 сумма сделок превысила 4 млрд. BYN — это почти 45% всего биржевого товарооборота.

Отличительной особенностью нашей секции является поступательное вовлечение в биржевую 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 «обязательных».

* 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».

зательного 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;
- 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 объе-

ме 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 реализовывать 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 торге 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 единообразный 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 цене 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 способствует 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 относятся 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.

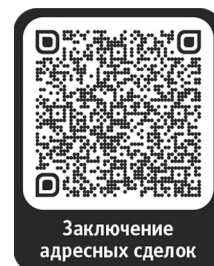
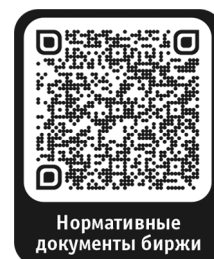
В-третьих, объем базовых товаров для заключения адресной сделки не может превышать трехкратный объем таких товаров, выставленный продавцом в основном периоде торговой сессии.

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 аккредитовать можно буквально за пару часов.

Вся необходимая информация о новом механизме также собрана на странице сайта «Заключение 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 индикаторов,

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 ежедневно 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 производства 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 биржевой торговли 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].