

## Аркадий САЛИКОВ: «Остановки на передышку в наших планах нет»

**На вопросы «СГ» отвечает председатель  
правления ОАО «Белорусская универсальная  
товарная биржа» (БУТБ)**



**– Аркадий Семенович, как начиналась ваша история?**

– Сегодня в Республике Беларусь работает только одна товарная биржа – БУТБ. В постсоветский период в Беларуси, как и во многих других республиках бывшего Советского Союза, остро ощущалась потребность в формировании биржевого института, обеспечивающего реализацию рыночного механизма ценообразования и равнодоступность товаров для всех участников рынка.

В декабре 2003 года Совет Министров принял по-

становление о создании биржи в форме открытого акционерного общества с долей государства не менее 51%. Контрольный пакет акций был передан в управление Министерству торговли Беларуси. В числе акционеров также были крупные республиканские организации, такие как ОАО «АСБ Беларусбанк», ГО «Белресурсы», ГСО «Белэксимгарант» и другие.

В 2004 году правительство утвердило Правила биржевой торговли, перечень биржевых товаров и образовало Координационный совет по биржевой торговле во главе с первым вице-премьером. Руководит деятельностью биржи Наблюдательный совет, председателем которого является министр торговли Беларуси. Государство через Наблюдательный совет принимает непосредственное участие в выработке и реализации всех основных решений по организации и функционированию биржи.

**– Насколько оправданно такое повышенное внимание к биржевой торговле со стороны государственных органов?**

– Биржевой механизм, при всех его преимуществах в организации оптовой торговли, не работает сам по себе. Вспомним начало 90-х, когда с переходом на рыночные отношения многие постсоветские государства создавали биржи. В Беларуси тогда действовал ряд товарных бирж и еще в 1992 году был принят Закон «О товарных биржах». К сожалению, этим биржам не удалось достичь существенных результатов по ряду объективных и субъективных причин, препятствовавших широкому внедрению биржевой торговли (например, не всех устраивала прозрачность торговых операций, проводимых на бирже). Но важен был сам факт их появления и существования – он по-



## “Петр I волевым указом предписал «приневолить» купцов совершать сделки на бирже.”

казал, что в рыночных условиях именно биржевой механизм является наиболее эффективным для регулирования оптового рынка.

Развитие биржевой торговли должно происходить при серьезной государственной поддержке. Это подтверждается историей. Первые биржи возникли в Европе в XVI веке. На Руси тогда еще проходили купеческие собрания, носившие отчасти биржевой характер. В 1703 году в Санкт-Петербурге возникла первая российская биржа, причем не как результат самоорганизации купечества, а повелением императора Петра I. По его замыслу биржа должна была облегчить переговоры купцов друг с другом, помогать им заключать сделки, собирать сведения о ценах, о спросе и предложении товаров. Правительство же брало на себя обязательства по «попечению» биржи. Спустя 20 лет Петр I волевым указом предписал «приневолить» купцов совершать сделки на бирже. А в 1789 году императрица Екатерина II подписала декрет о создании Московской биржи.

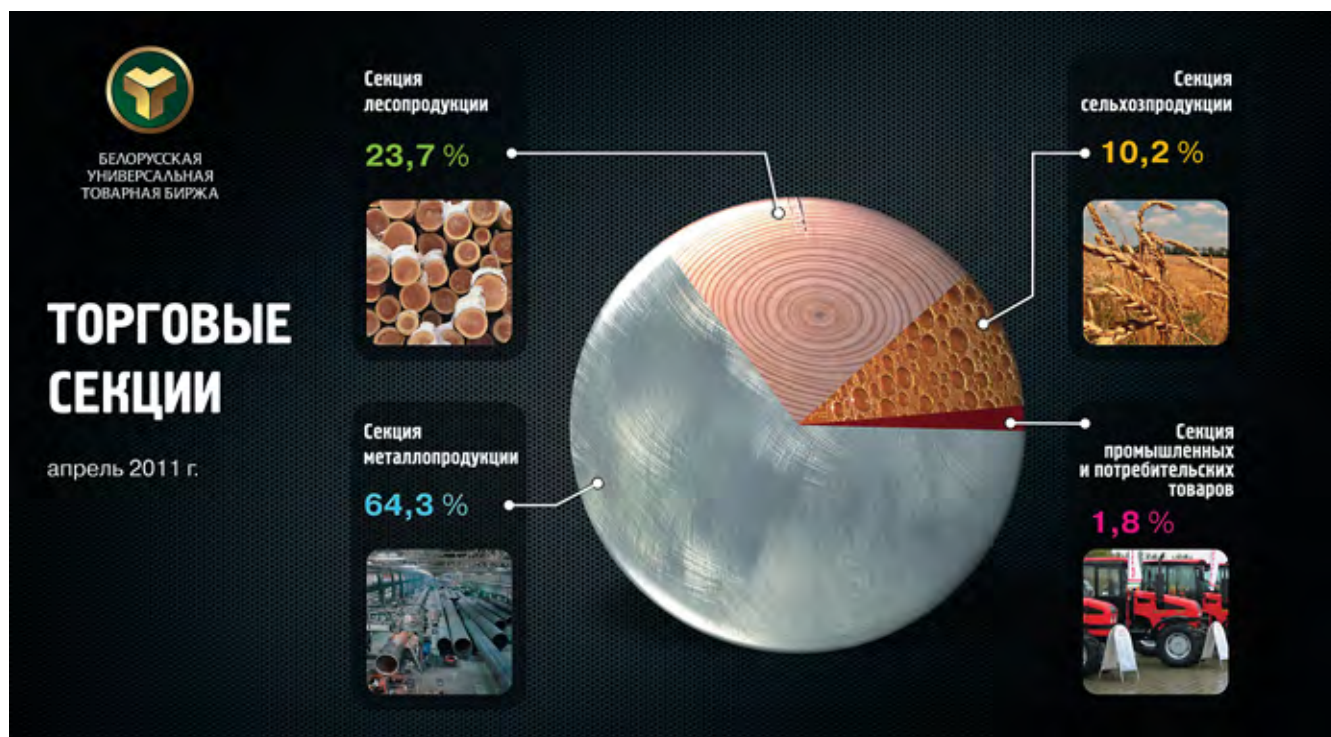
Как видим, именно роль государства в создании и становлении биржевых структур является решающим фактором. И это абсолютно оправданно, поскольку для государства чрезвычайно важно создать высокоорганизованный оптовый рынок, обеспечить гласность и открытость торговых операций, что достигается внедрением биржевого механизма в экономику страны.

**– Ваша организация еще молода, но при этом достаточно весома и авторитетна на биржевом товарном рынке пространства СНГ и Центральной Европы. Что этому способствовало?**

– Торги мы проводим уже 6 лет, со 2 июня 2005 года, когда состоялись первые торги по экспорту лесопродукции. За эти годы мы достигли, по нашему мнению, существенных результатов. В короткие сроки практически с нуля создали нормативную и материально-техническую базу, открыли филиалы во всех областных центрах Беларуси, привлекли тысячи клиентов из нескольких десятков стран мира.

Вхождению БУТБ в глобальный рынок способствовало и применение при разработке электронной торговой системы возможностей современных технологий, позволяющих компаниям принимать участие в торгах через Интернет из любой точки мира.

Наша биржа – динамично развивающаяся компания, и это подтверждают объемы сделок. Если в 2006-м, первом полном году работы, оборот составил около 530 млн долларов, то в 2007-м – более 1,3 млрд, а в 2008 году – свыше 1,7 млрд долларов. В 2009 и 2010 годах было объективное снижение, связанное с мировым финансовым кризисом, – 750 млн и 1,1 млрд долларов соответственно. Но уже почти два года наблюдается существенное повышение активности на торгах. В



# ЛЮДИ ДЕЛА

## “ Биржа как организатор торгов ведет контроль за исполнением сделок. ”

январе – апреле 2011 года оборот составил около 500 млн долларов. С начала года совершено более 50 тысяч сделок.

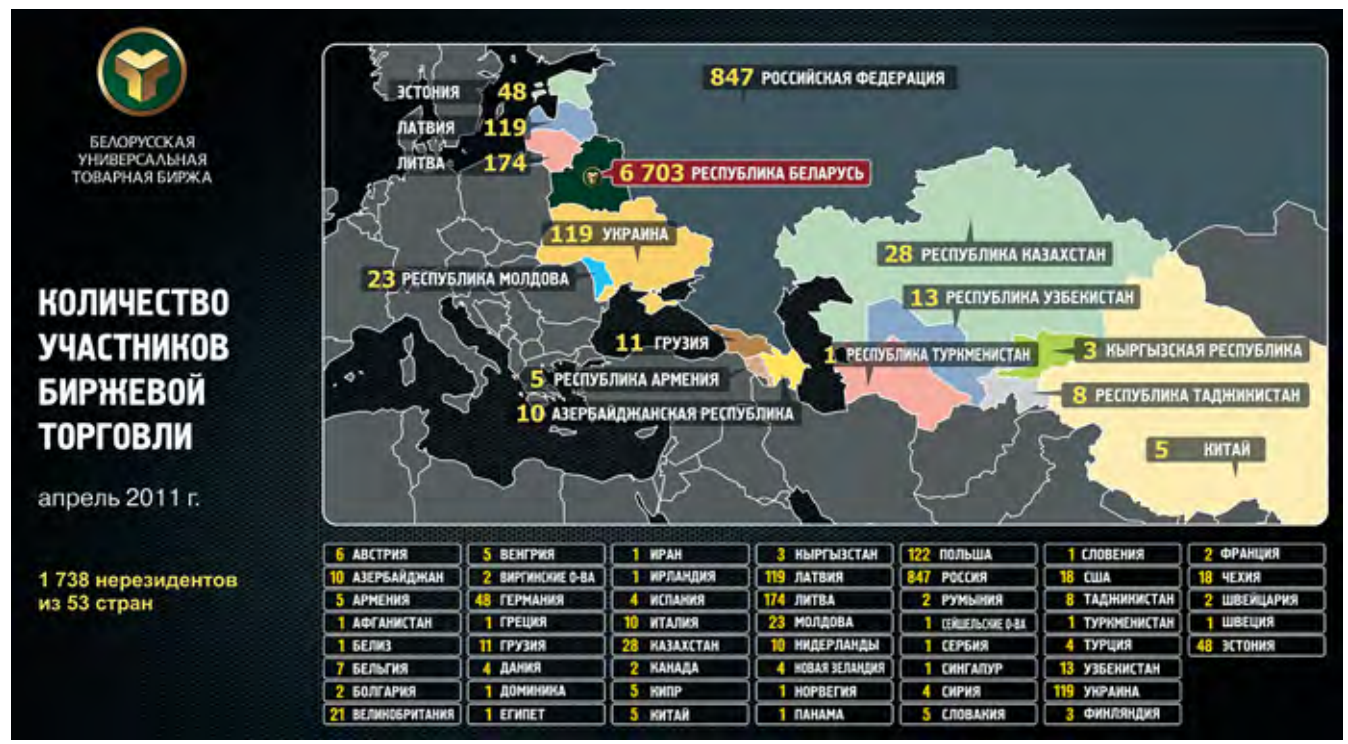
### – Какие товары обеспечивают показатели и в чем состоят преимущества их реализации именно на биржевых торгах?

– Они распределены по трем секциям: лесопро-дукция (круглые лесоматериалы, пиломатериалы, фанера), металлопродукция (черные и цветные металлы, изделия из них, лом и отходы, уголь, кокс, кабельно-проводниковая продукция), сельхозпродукция (твердые сыры, сухое молоко, казеин, масло сливочное и рапсовое, шрот подсол-нечный и соевый, кожевенное сырье, сахар и соль, зерновые культуры) – всего около 130 товарных позиций и свыше 30 тысяч биржевых товаров.

При этом биржа постоянно работает над расшире-нием перечня товаров. В 2009 году мы ввели в экс-плуатацию новую электронную площадку торгов промышленными и потребительскими товарами. В данной системе выставляются товары от текстиля и канцтоваров до сложных станков и машин. Если потенциальный покупатель не находит требуемой позиции, он может оставить заявку – продавец найдет его сам. Существенно упростились проце-дуры проведения закупок белорусскими предпри-ятиями (и не только ими, нерезиденты тоже входят

в число активных пользователей системы). Снижа-ются материальные и временные затраты при по-иске необходимой продукции. Торги здесь ведутся круглосуточно в сети Интернет, и ознакомиться с базой данных может любой. Цены не статичны, как, скажем в интернет-магазине, а определяются на основе реального спроса и предложения в откры-той конкуренции участников. При этом каждая за-явка – и на продажу, и на покупку – находится под контролем биржи: о любом встречном предложе-нии (изменение цены, условий оплаты, поставки и др.) мы сообщаем посредством электронной почты. Более того, биржа как организатор торгов ведет контроль за исполнением сделок, отслеживает процедуру заключения договоров купли-продажи, рассматривает претензии по их неисполнению и принимает меры по недопущению к торгам недо-бросовестных участников, в том числе с привлече-нием биржевой Арбитражной комиссии, имеющей статус третейского суда. При этом единственный платеж, который продавец перечисляет бирже за оказанные услуги, – лишь 0,1% от суммы сделки, покупатель же не платит ничего.

Вся информация об условиях участия в торгах, нормативные документы, регламентирующие их проведение, обучающие видеоролики, а также предлагаемый для продажи и покупки ассорти-мент продукции размещается на сайте биржи [www.butb.by](http://www.butb.by).





## “ В определенных случаях необходимо и применение административного ресурса.”

– Расскажите подробнее о ваших клиентах. Представители каких стран наиболее активны на биржевой площадке? Какую работу по удержанию и увеличению своей клиентской базы проводит биржа?

– Сейчас у нас зарегистрировано около 8500 компаний, в том числе более 1700 нерезидентов из 53 стран. На торгах представлены все страны СНГ. Лидер по представительству Российская Федерация – более 850 компаний, далее Украина – 120, Казахстан – 30.

Росту количества участников и устойчивой работе способствуют, во-первых, объективная привлекательность белорусского товарного рынка, а во-вторых, реализация нами классических принципов биржевой торговли, главные из которых – прозрачное ценообразование, а также простые и понятные правила совершения операций, начиная от аккредитации участников и заканчивая исполнением сделок и разрешением споров по ним.

Повышает приток клиентов и внедрение биржей сопутствующих услуг, среди которых логистика биржевых товаров с разветвленной сетью аккредитованных складов, перевозчиков и экспертов (в общей сложности около 20 компаний), помогающих контролировать количество и качество товаров, выставляемых на торги.

Привлекает на биржу и надежная система гарантий исполнения сделок, построенная на принципах гибкости, доверия и малозатратности для участников. Такой подход стал особенно востребованным и оправданным в условиях недавнего кризиса, то есть в условиях дефицита оборотных средств у многих участников биржевой торговли. Необязательность принципа «поставка против платежа», регистрация сделок на условиях отсрочки платежа или по факту поставки позволили в то время многим клиентам продолжать хозяйственную деятельность и выживать.

Новых клиентов приводят и аккредитованные у нас брокеры – специалисты, отлично владеющие конъюнктурой товарного рынка и способные проводить сделки с максимальной выгодой для всех сторон.

И бесспорный козырь – авторитет государства как нашего основного учредителя.

– Все так складно. Неужели проблем совсем нет?

– Парадоксально, но основная проблема, с которой на постсоветском пространстве приходится сталкиваться биржевой торговле, связана с одним из очевидных преимуществ биржи. Доступность, малозатратность, безопасность – это, бесспорно, выгодно всем, и государству, и участникам биржевой торговли. Но такое качество, как, например, прозрачность, не всегда совпадает с интересами некоторых субъектов. Именно поэтому иногда «пробуксовывают» идеи о переходе на биржевой механизм по ряду товарных позиций, особенно стратегического значения. В определенных случаях необходимо и применение административного ресурса. И в данном вопросе у нас есть понимание и поддержка со стороны государственной власти Беларуси, что, несомненно, положительно сказывается на результатах не только нашей деятельности, но и отечественных предприятий.

– Каким образом биржа помогает предприятиям Беларуси? Есть ли программа действий в данном направлении?

– Мы не только исходим из собственных интересов, но и учитываем экономические интересы страны. Одна из основных задач – диверсификация экспорта и импорта и, следовательно, снижение зависимости экспортно ориентированной экономики от ситуации на отдельно взятых зарубежных монопольных рынках. Один из важнейших аспектов – межбиржевое взаимо-

**Количество аккредитованных на БУТБ компаний-нерезидентов и объемы совершенных ими биржевых сделок (по отдельным странам)**

Страна	Количество компаний		Объем сделок, млн евро	
	2009 год	2010 год	2009 год	2010 год
Россия	663	783	56,48	61,41
Литва	120	163	10,06	23,94
Польша	93	113	45,66	73,70
Латвия	83	114	23,84	29,70
Германия	39	46	5,99	12,96

# ЛЮДИ ДЕЛА

## “ Количество российских компаний, аккредитованных у нас в 2010 году, выросло по сравнению с 2009 годом на 120, в текущем году – еще на 73 ”

действие с целью оказания взаимных услуг по организации доступа участников на торговые площадки разных бирж. Особое внимание – установлению контактов, развитию сотрудничества и выработке предложений по применению опыта зарубежных бирж на белорусском рынке. Только в 2010–2011 годах заключено 10 соглашений о сотрудничестве с зарубежными биржами и международными организациями.

В 2011 году наша биржа стала полноправным членом ведущей биржевой ассоциации в мире – Ассоциации фьючерсных рынков (AFM). Для нас это открывает новые возможности по интенсификации экспортного направления, укреплению международных кооперационных связей, расширению возможностей белорусских предприятий по поиску потенциальных торговых партнеров за рубежом и выходу на новые экспортные рынки, продвижению имиджа не только биржи, но и Беларуси среди зарубежных компаний, вовлеченных в биржевую торговлю.

Все эти мероприятия напрямую отражаются на увеличении клиентской базы нерезидентов и росте объемов сделок. Например, количество российских компаний, аккредитованных у нас в 2010 году, выросло по сравнению с 2009 годом на 120, в текущем году – еще на 73. Средний ежегодный прирост количества зарубежных клиентов составляет более 300 компаний.

### – Как организовано взаимодействие с компаниями из России и других стран СНГ?

– Сейчас наши партнеры ОАО «Московская фондовая биржа» и ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург» (Россия), АО «Международная товарная биржа «Казахстан», ОАО «Узбекская республиканская товарно-сырьевая биржа» (Узбекистан), а также Товарная биржа «Екатеринославская», Товарная биржа «Киевская агропромышленная биржа», ЧАО «Украинская межбанковская валютная биржа», Товарная биржа «Универсальная товарно-сырьевая биржа» (Украина) и Государственная товарно-сырьевая биржа Туркменистана... В качестве примера сотрудничества можно рассказать о взаимодействии с Московской фондовой биржей. При поддержке МФБ в 2011 году на БУТБ открыты торги цементом. В рамках соглашения о взаимодействии достигнуты договоренности о перекрестной аккредитации, позволяющей клиентам БУТБ принимать участие в торгах товарной продукцией на МФБ, а клиентам МФБ – на БУТБ. Летом 2011 года планируется начать совместные торги мясо-молочной продукцией.

Наша биржа также реализует совместные проекты в рамках Международной ассоциации бирж стран СНГ, членом которой является с 2008 года, и Евразийского экономического сообщества. Мы участвуем в проекте Совета по агропромышленной политике при Интеграционном





## ЛЮДИ ДЕЛА

“ В 2010 году мы открыли представительство в Российской Федерации, расположенное в павильоне Республики Беларусь Всероссийского выставочного центра в Москве. ”

**БЕЛОРУССКАЯ УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОВАРНАЯ БИРЖА**

**ФИЛИАЛЬНАЯ СЕТЬ БИРЖИ**

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

129223,  
Российская Федерация,  
г. Москва, проспект Мира 119,  
строение 18, офис 115  
тел./факс (+7 495) 580 77 11

комитете ЕврАзЭС «Создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». Без ложной скромности отмечу, что в ходе реализации данного проекта Совет одобрил предложения международной экспертной рабочей группы о необходимости создания Евразийской биржи именно на основе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» при участии национальных товарных бирж стран – участниц ЕврАзЭС.

Помимо развитой филиальной сети во всех областных городах Беларуси, в 2010 году мы открыли представительство в Российской Федерации, расположенное в павильоне Республики Беларусь Всероссийского выставочного центра в Москве. Проводится активная деятельность по взаимному продвижению продукции на рынки наших стран, расширению биржевого сегмента товарного рынка и номенклатуры торгуемых товарных позиций. Подобные проекты в ближайшее время планируется реализовать в Литве и на Украине.

– **Каким вам видится развитие биржи? Как планируется повышать привлекательность биржевого рынка Беларуси?**

– Остановки на передышку в наших планах нет. Тот высокий уровень, которого достигла Белорусская универсальная товарная биржа, мы рассматриваем как старт для воплощения в жизнь новых серьезных проектов, о реализации которых еще несколько лет назад не могло быть и речи. Предстоит сформировать полноценную биржевую инфраструктуру, включающую биржевой расчетно-клиринговый центр, таможенно-логистические структуры, сеть биржевых складов, как на территории Беларуси, так и за ее пределами. Оказание содействия участникам биржевой торговли в хранении и транспортировке товаров создаст дополнительные возможности для формирования вариантов заявок на продажу товаров с учетом затрат на складирование и доставку потребителю, а значит, биржевой рынок станет еще понятнее, прозрачнее и надежнее. В последующем предусматривается создание компании холдингового типа, включающей биржу, расчетно-клиринговый центр, филиалы, центр информационных технологий и в целом всю биржевую инфраструктуру. Создание такого биржевого холдинга не только позволит обеспечить стратегическую конкурентоспособность белорусской биржи на евразийском биржевом рынке, но и закрепит за ней статус одного из важнейших экономических институтов Республики Беларусь. | СГ |