

ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа»: рынок черных металлов – биржевой взгляд

3 октября текущего года в рамках двухдневного делового семинара «Рынок производства и потребления черных металлов в Республике Беларусь» в одном из торговых залов ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ) прошла конференция по вопросам развития и укрепления взаимовыгодного сотрудничества между белорусскими и российскими производителями, поставщиками и потребителями металлопродукции, более активного и широкого использования в этих целях электронных торговых площадок БУТБ и др.

В семинаре принимали участие представители ОАО «БУТБ», Российского союза поставщиков металлопродукции (РСПМ), ОАО «БелАЗ» – управляющая компания холдинга «БелАЗ-ХОЛДИНГ» (БелАЗ), представители и топ-менеджеры белорусских и российских предприятий, металлопроизводителей, сервисных центров, аналитики рынка.

Президент РСПМ Александр Геннадьевич Романов высоко оценил совместную деятельность Союза и БУТБ: «Ввиду того что Беларусь не производит ни холоднокатаный, ни горячекатаный листовой прокат, ряд других видов металла, сотрудничество объективно необходимо. БУТБ – уникальный механизм этого сотрудничества, реально действующий на территории бывшего СССР и постоянно расширяющий свое влияние на территории других стран».

Председатель правления ОАО «БУТБ» А.С. Саликов выразил благодарность РСПМ за

усиленную работу и результативные партнерские отношения с Союзом, которые начали складываться с ноября 2011 года (17-я промышленная выставка «Металл-Экспо-2011»), и отметил, что при общем потреблении черного металлопроката в Республике Беларусь в объеме около 2 млн т ежегодно биржевой сегмент составляет порядка 20%, и БУТБ при поддержке РСПМ рассчитывает увеличить эту цифру за счет расширения присутствия российских металлопроизводителей, сервисных центров на торгах и формирования крупнотоннажных лотов.

По окончании выступлений участников семинара, презентаций компаний основная дискуссия развернулась вокруг этой темы, поскольку в ней имелось достаточно ситуаций, требующих разъяснений, спорных вопросов и точек зрения как по ключевым, так и техническим аспектам с обеих сторон.

К последним можно отнести ситуации возврата неоплаченной продукции. Руководитель направления «Объединенной металлургической компании» («ОМК-Сталь») А.Л. Конухина пыталась выяснить, каким образом биржа осуществляет контроль за дебиторской задолженностью участников торгов, поскольку «невозврат» и неоплата бросают тень на привлекательность работы биржи в целом. Первый заместитель председателя правления ОАО «БУТБ» В.С. Владыко обратил внимание собеседника на то, что биржа контролирует весь ход исполнения сделки, и с этой целью создан отдел контроля за исполнением бир-

жевых сделок. Далее он уточнил: «Рассмотрение споров осуществляется сугубо конфиденциально. У нас также имеется Арбитражная комиссия, куда направляются иски, заявления клиентов. Они рассматриваются в течение нескольких недель, а издержки обходятся дешевле, чем в суде».

К техническим аспектам вопроса расширения участия российских металлопроизводителей, сервисных центров в торгах относятся условия оплаты на бирже. В частности, не совсем устраивает пункт отсрочки оплаты на продолжительный период – от 30 банковских дней и выше. Один из специалистов БУТБ пояснил причину таких условий: «Ежедневно на торгах участвуют 732 трейдера, выставляется около 180 тыс. заявок на продажу, из которых 20-30 тыс. – металл, торги проходят по 10-15 тыс., а сделки оформляются на 1-1,2 тыс. т. Продавцов достаточно, достаточно и конкуренция, и далее, после определения нижней цены продавцы конкурируют между собой по форме оплаты, по условиям доставки. Сделки заключаются на условиях не покупателя, а продавца, и если продавец пишет «60 банковских дней», то и сделка осуществляется в эти сроки».

Заместитель председателя правления ОАО «Металлургический коммерческий банк» Е.Н. Смирнова продолжила тему платежеспособности всех заинтересованных сторон биржевых и внебиржевых сделок, отметив, что «Меткомбанк» в России поддерживает работу ОАО «Северсталь» с потребителями и поставщиками, а целью визита является рассмотрение возможности поддержания этих отношений в Республике Беларусь. «Мы хотим ознакомиться с рынком Беларуси, который видится нам достаточно интересным, своеобразным, – говорит заместитель председателя, – познакомиться с металлопотребителями, пообщаться с местными сильными банками, посмотреть, что можно вместе сделать. Принятие риска в другой стране зарубежным банком практически невозможно, здесь нужен опорный банк, местный, который будет разделять с нами ношу риска и стоимости». На вопрос председателя РСПМ А.Г. Романова, что сегодня можно считать сдерживающим фактором более быстрого развития сотрудничества между российскими поставщиками и белорусскими потребителями, Елена Николаевна ответила: «Большая проблема пла-



тежеспособного спроса. Спрос есть, однако присутствуют излишняя закредитованность, затоваренность белорусских предприятий. Многим может показаться, что здесь некомфортно работать коммерческим, банковским структурам, но это не совсем так. Необходимо искать пути сращивания риска и возможности заработать на потреблении металла в Беларуси и поставке его из России».

Председатель БУТБ А.С. Саликов поддержал инициативу представителя «Меткомбанка»: «Та тема, которую затронула наша коллега, для нас очень интересна и актуальна. Мы сами думаем, как повысить заинтересованность российских продавцов в реализации товаров на белорусском рынке. Сегодня экономическая ситуация такова, что наши основные металлопотребители ощущают нехватку оборотных средств, и зачастую продается товар с отсрочкой платежа, но это закладывается в стоимость отсрочки, и она получается существенно выше, чем если брать чисто банковские инструменты. Если такая схема получится и мы здесь найдем надежного партнера для кредитования с упором на импортные сделки, то это существенно активизирует биржевой рынок».

Многих участников семинара интересовал вопрос о размерах выставяемых заявок (лотов) на торгах, поскольку объемы реализации металла на российском рынке значительно превышают потребности Беларуси. Ведущий специалист Новоліпецкаго металургічнага камбіната М.В. Долгов подчеркнул, что на сегодняшний день они поставляют в Беларусь порядка 250 тыс. т металла в год (Молодечненский трубноркатны завод, БМЗ, МТЗ и др.), и средние размеры лотов на бирже в 5-20 т могут не соответствовать интересам крупных металлопроизводителей.

Первый заместитель председателя правления БУТБ В.С. Владыко ответил на этот вопрос следующим образом: «Наша биржа была создана для минимизации посреднических структур, и на сегодняшний день из 5 тыс. организаций, которые в 2005 году начали сотрудничать на рынке металла через биржевые торги, осталось порядка 400. Если начинали мы с 10 т в месяц в целом, то сейчас за одни торги уходит до 2000-2500 т. А торги проходят 5 раз в неделю. Да, основную массу занимают объемы металла до 5 т. Крупные предприятия закупают металл через биржу для капитального ремонта, технологических решений, переоснащения. Что касается горячекатаного металла, холоднокатаного металла, то здесь продолжают действовать прямые внебиржевые связи. Мы прорабатываем этот вопрос и хотим предложить вам выставить большие лоты для апробации на рынке».

Биржевой аналитик Вадим Артюшкевич из ЗАО «СЕВЕРСТАЛЬБЕЛ» высказал мысль

о том, что биржа является уникальным антикоррупционным механизмом, однако торговля большими лотами видится не слишком эффективной с точки зрения заключения долгосрочных соглашений. Кроме того, для большей экономической привлекательности в этом случае бирже необходимо снизить минимальный порог биржевого сбора, который сегодня составляет в зависимости от условий 0,2-0,4% для металлопродукции. «Вопрос о том, насколько выгодно производить закупки через биржу, – поясняет аналитик, – относится к диверсификации каждого предприятия в отдельности: где покупать, у кого и сколько. У них есть консультанты, они принимают решение. Если хотят приобрести дешевле – в торгах на понижении – идут на биржу и там закупают. Мы говорим об экономике, о честной конкуренции. У биржи есть плюсы и есть минусы. К примеру, ты заплатишь биржевой сбор при заключении сделки, и это ляжет на себестоимость. Подобные нюансы должен понимать каждый. А их немало».

В продолжение темы председатель РСПМ А.Г. Романов добавил, что для России ситуация несколько иная, нежели в Беларуси. Крупные предприятия не могут играть на понижение цен, поскольку для удовлетворения постоянной потребности в необходимой продукции они заказывают компоненты от нескольких поставщиков одновременно. Если есть прямые связи, то другая сторона, при долгосрочных многолетних договорах, адаптируется под заказчика, который, в свою очередь, может инвестировать в производство поставщика. Биржевая система, по мнению руководителя Союза, этого не позволит, либо позволит с очень большими ограничениями. «Рынок Беларуси есть, он развивается. С одной стороны, БУТБ – уникальный механизм, который реально работает, дает аналитическую информацию, хороший выбор для продавцов и покупателей, но, с другой стороны, это мое

личное мнение, здесь должны проходить спотовые, разовые сделки в объеме от 1 до 100 т на ремонтные, эксплуатационные нужды. Но с крупными предприятиями должны заключаться долгосрочные контракты», – резюмирует свою мысль Александр Геннадьевич.

Мнения по вопросу о возможности увеличения импорта черных металлов в Беларусь через биржевые торги разделены объективными факторами. Согласно белорусскому законодательству организации обязаны осуществлять закупки за счет собственных средств с применением конкурсов, электронных аукционов и других видов конкурентных процедур закупок, а также процедуры закупки из одного источника. По словам председателя БУТБ, сегодня идет большая работа по переносу этих конкурсов на биржевую площадку. «Запустить этот механизм пока представляется довольно сложным ввиду инерционности участников рынка, – продолжает председатель. – Когда мы начинали торги, также присутствовала инерционность. Нелегко сразу поломать менталитет уже сложившейся системы, субъективизм присутствует везде, но считаю, что предложенная схема имеет право на жизнь, и если сюда подключить финансовые, логистические, иные инструменты, гарантии, обязательность исполнения сделок, то возникнет соответствующая заинтересованность. Тем не менее мы убеждены, что уже сегодня можем полноценно работать в сегменте крупных поставок с последующей модернизацией существующих IT-технологий биржи».

По окончании семинара общение между участниками перешло в формат закрытых двусторонних переговоров как между представителями компаний, так и последних с руководством БУТБ, которое поблагодарило всех участников семинара и высоко оценило сотрудничество с РСПМ и его вклад в становление биржевого рынка Беларуси.

