

по поводу Биржевые торги — возможность заработать

Недавно по редакционным делам зашел к первому заместителю министра лесного хозяйства Александру Кулику. Помимо всего, речь зашла о результатах недавних торгов на товарной бирже.

Александр Антонович, в частности, заметил, что эти торги в очередной раз убедили его в правильности перевода в цивилизованные рамки торговли посадочным материалом на товарную биржу. И привел такой пример: «Глубокский опытный лесхоз продал 500 тыс. саженцев ели европейской по 2 российских рубля за штуку, а Крупский лесхоз точно такие же саженцы — по 2,7 рубля за штуку. А теперь умножим 500 тыс. саженцев на 0,7 рубля разницы в цене и получим 350 тыс. рублей». Именно на столько больше только на одной сделке заработал Крупский лесхоз.

Но есть примеры и более впечатляющие. На тех же торгах Светлогорский лесхоз выставил на продажу четыре лота дуба черешчатого. Стартовая цена каждого из них была 38 рублей без учета НДС, а вот конечная цена выросла в 4—7 раз. Что это дало лесхозу? Судите сами. Если стартовая стоимость трех лотов равнялась 912 тыс. рублей, то итоговая одного лота — 4770 тыс. рублей, второго — 6393 тыс., а третьего еще выше — 6758 тыс. рублей. Рост, согласитесь, впечатляет. Причем это не единственный лесхоз, который продал посадочный материал с таким повышающим коэффициентом. Существенно превысила стартовую цену



конечная при реализации дуба черешчатого в Дисненском, Кличевском, Бешенковичском и некоторых других лесхозах.

Вместе с тем необходимо отметить, что во время торгов росла конечная цена не только при реализации дуба черешчатого, но и других культур, например ясеня обыкновенного. Почти в два раза выросла она по сравнению со стартовой при реализации Сморгонским опытным лесхозом, почти в три раза — Боровлянским спецлесхозом. И этот перечень можно продолжить.

Что из этого следует? У нас в отрасли теперь без малого 80 питомников. И каждый должен планировать, что ему выращивать и в каком количестве, исходя из его лесфонда. С учетом строительства лесосеменных центров для выращивания сеянцев с ЗКС в теплицах лесхозов появятся свободные площади. Александр Кулик уверен: благодаря этому у лесхозов появится возможность и дополнительно заработать. Но чтобы получить максимальный доход, надо будет держать руку на пульсе конъюнктуры рынка. Впрочем, как и при реализации любой другой продукции, например пиломатериалов.

Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ БЛТ