

# ПРОДАТЬ ИЛИ ЗАРАБОТАТЬ

7 ноября на БУТБ прошли **годовые торги щепой на экспорт**.

Лесхозы выставили на них 2,4 млн м<sup>3</sup>.

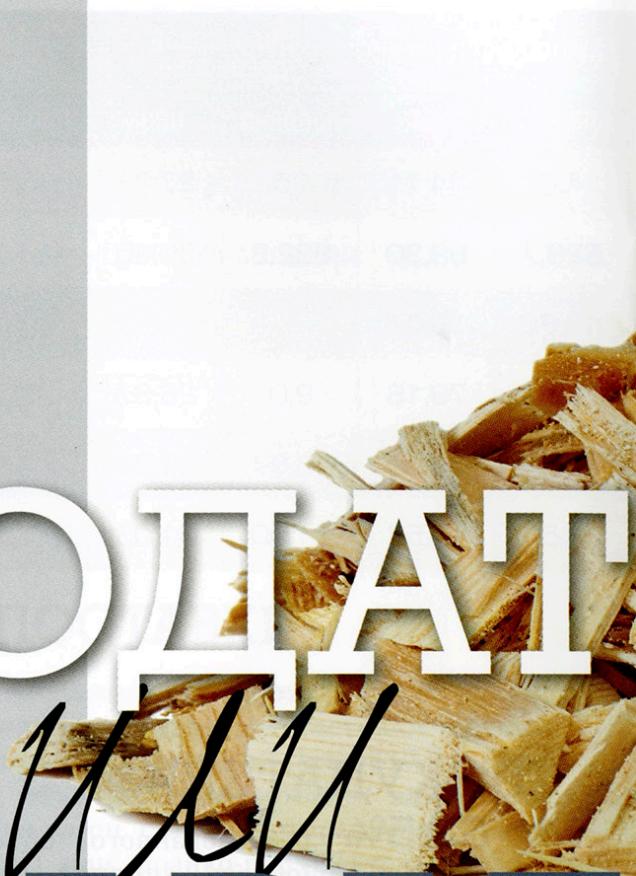
Продали – 2,2 миллиона.

На условиях поставки DAP из 1,66 млн м<sup>3</sup> реализовано 1,6 миллиона по цене 24,5 евро/м<sup>3</sup>.

На условиях FCA из 693,2 тыс. м<sup>3</sup> продано 500 тысяч по цене 19,82 евро/м<sup>3</sup>.

Средняя цена реализации щепы на годовых торгах составила 24 евро/м<sup>3</sup>.

Появились отдельные объединения дальновидность, сработав на перспективу и не пожадничай, спустя месяц после годовых торгов вполне можно было продать кубометр щепы и за 27-28 евро. Именно такая биржевая котировка сложилась по ресурсу уже в декабре: такую цену предлагают за щепу на спотовых торгах. Цена более чем привлекательная. Но мы на годовые торги принесли не 60% годового объема, как планировали, а все 100% – практически весь имеющийся ресурс. И продали. Решив, что синица в руках надежнее призрачного журавля. Но продать и заработать, как





# БЫТЬ?

говорят в одном городе, – две большие разницы. И торговать еще нужно уметь.

**Е**ще полтора года назад мало кто верил, что цена на щепу способна подняться за несколько месяцев почти на 10 евро. Слишком уж долго она держалась примерно на одном уровне – 15 евро за кубометр. А точнее, ее держали на этом уровне. Сами продавцы, не видящие большой разницы между торговлей и базаром. Пока не было организованной системы продажи и отгрузки щепы, лесхозы работали по прямым контрактам. Главный, но не единственный, минус

такой работы заключался в том, что лесхозам приходилось конкурировать между собой за покупателей и за объемы, а покупатели, пользуясь этим, вынуждали лесхозы перебивать друг другу цену. В итоге сбили ее настолько, что лесхозы фактически пришли к абсолютному нулю по доходности в данном виде деятельности. Практически два года цена на щепу держалась на одном уровне. Было принято решение продавать ее на экспорт централизовано на биржевых торгах. Весь 2017 год Минлесхоз и Беллесэкспорт готовили к этому покупателей: убеждали партнеров, что весь ресурс щепы пойдет на

биржу, необходимый объем можно будет легко купить, контракты будут длинными, а исполнение их гарантировано тем, что предприятия Минлесхоза – обладатели ресурса. «Кроме того, всему рынку мы давали сигнал, что уже к концу 2017 года щепа должна стоить не 15, а хотя бы 18-19 евро», – рассказывает заместитель директора УП «Беллесэкспорт» Сергей Матюлин. Мало кто в это верил. Но все получилось, как планировали.

Первые годовые торги щепой прошли в ноябре 2017 года. Лесхозы выставили на них около 800 тысяч кубов щепы. И весь этот объем

почти сразу был реализован. По 18 евро за кубометр. Таким образом, в 2017 году ситуацию со щепой удалось переломить: покупатели перестали сбивать цены, объемы были выкуплены, организован контроль за исполнением контрактов. И главное, удалось развернуть цену: она пошла вверх. И в конце декабря 2017 – начале 2018 года щепа по спотовым сделкам торговалась уже на уровне 22-23 евро.

Что касается цены, здесь, конечно, нужно отметить, что в нашу пользу сыграли и внешние факторы. В частности, отсутствие в тот момент сырья в Латвии, которая из-за дождливых лета и осени, слякотной зимы практически не вела лесозаготовки, и вынуждена была даже приостанавливать работу многих предприятий деревообработки. «По большому счету именно это и позволило нам так сильно выстрелить ценой», – говорит Сергей Матюлин, – ведь именно латвийский рынок и дал самую большую цену». В любом случае все сложилось ка нельзя более удачно: для привлечения покупателей у нас были длинные контракты по 18-19 евро, которые работали весь 2018 год. А на спотовых торгах заключались выгодные короткие контракты по 22-23 евро, которые отрабатывались и отгружались зимой. Однако все игроки на рынке боялись ситуации 2017 года и делали запасы щепы у себя на складах, что также позволило удержать цену в летний период.

**В**ыбранная в 2017 году тактика доказала свою состоятельность. Поэтому планировалось, что на годовые торги щепой 2018 года будет выставлено 60% ресурса и по 10% – на каждые квартальные. Если что-то не продастся, будут проведены

еще одни торги остатками. Беллесэкспорт всем ГПЛХО направил соответствующее письмо, призывающее работать по этой схеме. И по оценкам Беллесэкспорта, на эти годовые торги на рынок не должны были выставлять более

1,5 млн кубометров. Однако заявки от лесхозов показали, что у лесхозов Гомельского и Брестского ГПЛХО имеются большие остатки дров из-за усыхания сосновых насаждений. Поэтому на годовые торги пошли сразу 2,4 млн, из которых 2,2 млн были проданы.

– Конечно, остатки дров есть у всех объединений, многие из этих остатков физически находятся на Гомельщине, – говорит Сергей Матюлин, – и это просто колоссальный объем. Но, если сейчас выставить дополнительный ресурс щепы на торги, мы не сможем обеспечить выполнение этих договоров: инфраструктура не готова к этому, по расчетам БЖД, максимальная пропускная способность всех пограничных переходов для всех отправителей из Республики Беларусь не может превышать 200-220 м<sup>3</sup> щепы в месяц и перевезти больше щепы будет уже технически невозможно.

Между тем, по словам заместителя директора УП «Беллесэкспорт» Сергея Матюлина, можно было «поиграть на спотовом рынке» и спокойно разбросать остатки по зимним месяцам, рынок бы это «оплатил».

– Если у нас на руках избыточный ресурс и нам его нечем перевезти, система спотовых торгов дает возможность решить этот вопрос. Выставляя остатки на спотовые торги на 3 месяца и продавая ресурс по 29 и 30 евро за куб, можно заработать, в том числе на аренду дополнительного транспорта. Это 20-30 евро за сутки. При нормальной

обращаемости, при грамотном решении логистической цепочки таким образом можно решить все вопросы: заплатить за аренду, вывезти из лесхоза остатки и еще заработать при этом денег, – убежден Сергей Матюлин.

в Литве, оптовики. Чтобы привлечь конечных потребителей ресурса (по щепе это котельные, плитные и гранульные производства), нужно сохранить и длинные контракты, если нужно – с последующей корректировкой цены.

**Выставляя остатки щепы на спотовые торги на 3 месяца и продавая ресурс на 5-6 евро за куб дороже, чем на годовых, получаешь возможность заработать, в том числе на аренду дополнительного транспорта.**

При грамотном построении логистической цепочки таким образом можно решить все вопросы: и заплатить за аренду, чтобы вывезти из лесхоза остатки и еще заработать при этом.

Сейчас технически покупатели уже затарились. «Сегодня я, например, даже не знаю, стоит ли проводить ближайшие торги раньше марта, – говорит заместитель директора УП «Беллесэкспорт». – И то, они нужны будут лишь для того, чтобы получить квартальную котировку, подогнать цены в наших контрактах под рынок».

– В любой продаже должна быть система, – убежден Сергей Матюлин, – а во всякой системе должны быть организация, идея и какая-то стратегия.

Сегодня потихоньку уже складывается пропорциональная структура поставок по рынку щепы. Выглядит она следующим образом: Польша забирает 40% ресурса, Литва – 25%, Латвия – 30% и Румыния – 5%. За пару лет такая структура, по словам Сергея Матюлина, окончательно оформится – рынок определится с объемами, направлениями, – под нее сформируются логистические потоки и маршруты. Тогда можно будет подумать и о том, чтобы проводить торги всего 2 раза в год – в ноябре и апреле. Сохранив при этом длинные контракты. Сегодня по щепе все наши покупатели, кроме одного плитного производства

К слову, соответствующая работа с т.н. «конечными покупателями» идет уже сегодня: один польский завод, по словам Сергея Матюлина, уже зарегистрировался на бирже. Второе предприятие, которое заработает в мае, должно зайти на рынок уже на весенние квартальные торги.

По мнению заместителя директора УП «Беллесэкспорт», выстраиваемая сегодня система реализации той же щепы вполне жизнеспособна и может быть очень эффективной. Он надеется, что в этом году еще удастся отработать квартальные торги и выбранная система все же будет работать. И планируя дальнейшую стратегию действий, ее нужно брать за основу. Потому что синица в руках – существо, конечно, более надежное, но журавль в небе – птица определенно более выгодная. Если умеешь с ней общаться.

*Соб. инф.*

