



# ВСЕХ — В РАВНЫЕ УСЛОВИЯ

**На прошлой неделе на совещании в РЦПК-Лес жарко обсуждали проблемы и перспективы экспорта пиломатериалов, производимых в лесохозяйственных учреждениях страны.**

**Деловая встреча с основными покупателями пилопродукции лесхозов, в том числе и иностранными, была организована для решения актуальных проблем, связанных с рынком пиломатериалов.**

**А самое главное — для презентации новых технических условий, по которым лесхозы планируют производить и экспортовать пиломатериалы.**

Почему вдруг возникла необходимость в новых стандартах, заместитель министра лесного хозяйства Владимир Креч ответил просто: «Всех — в равные условия», тем самым сразу обозначив четкую позицию ведомства. По его словам, в 2018 году предприятия Министерства лесного хозяйства реализовали на экспорт 516 тыс. кубометров пиломатериалов. Это на четверть больше, чем в 2017 году. Темп роста лесхозы собираются выдержать и в 2019-м. За четыре месяца этого года экспортировано 212 тыс. кубометров. При этом мощности предприятий постоянно растут.

Согласно новому стандарту ТУ BY 100195503.021-2019 «Заготовки деревянные для экспорта» по качеству древесины пиломатериалы теперь имеют два сорта: А и В, а не пять, как раньше. В сорте А допускаются все здоровые сучки. Имеются ограничения по гнилью сучкам, трещинам, синеве, обзолу, покоробленности. Не допускаются гниль и червоточины. В сорте В допускаются любые сучки, синева, покоробленность и др. Имеются ограничения по гнили, червоточинам и обзолу. Также были подробно представлены основные требования стандарта и все нормы ограничения пороков для заготовок по ТУ BY 100195503.021-2019.

## Взгляд покупателя

Обсуждение новых стандартов было эмоциональным и в то же время деловым. Покупатели из Германии, Латвии, Литвы, Польши и других стран активно отстаивали свои интересы. Особенно что касается припусков и предельных отклонений по толщине, ширине, длине.

Причем отстаивали предельные отклонения по толщине и ширине только в плюс. Но в новых ТУ, как и в других ТНПА на пиломатериалы, имеется минусовое отклонение. Как раз этот минус и стал главным камнем преткновения в ходе обсуждения. С одной стороны, покупатель хочет получить заявленный размер. С другой, минус — это страховка для лесхозов на случай погрешности распиловки или когда долго не производится отгрузка и пиломатериалы могут естественно усохнуть, особенно летом. Учитывая все замечания, замминистра предложил заказчикам покупать другой фактический размер (в плюс) и регулировать этот вопрос ценой.

Были также заслушаны предложения на счет корректировки требований ТУ от каждого ГПЛХО. Лесные производственники не были единны в своих мнениях по предельным отклонениям. А вот в том, что необходимо переходить на новые ТУ, были единогласны. Замминистра не раз акцентировал внимание на том, что новый стандарт действует не взамен, а одновременно с действующими. Но Минлесхоз собирается работать именно по новому стандарту с учетом замечаний, высказанных на этой конференции.

Так, в ходе жарких споров стороны пришли к следующему: все лесхозы будут выставлять на биржу пиломатериалы именно по новому стандарту и только при наличии объективных причин — по действующим СТБ. В новые ТУ будут внесены изменения в части уточнения номинальных размеров предельных отклонений и ограничений по некоторым порокам.



Фото из архива БЛГ

**В ближайшее время в целях стимулирования производителей как минимум на сушку будет введена пошлина на сырье пиломатериалы.**

## Контракты должны выполняться

Обсудили участники конференции и то, как исполняются обязательства по контрактам на поставку пиломатериалов, заключенным с УП «Беллесэкспорт». Так, за 2019 год УП «Беллесэкспорт» заключались контракты на поставку пилопродукции с 87 покупателями, процент их исполнения составляет 69,5 %. А ведь начиная с 2016 года производство и поставка на экспорт пиломатериалов предприятиями Минлесхоза ежегодно увеличивается на 100 тыс. куб. м в год. Директор «Беллесэкспорта» Леонид Демьянин отметил, что после более чем года растущего спроса и повышения цен на пиломатериалы ситуация изменилась и наступило время покупателей. Цену сейчас устанавливают именно они. Это связано с большими запасами пиломатериалов на торговых площадках Европы и падением спроса. Так, в 2018 году по контрактам «Беллесэкспорта» было реализовано на экспорт 491 тыс. м<sup>3</sup> пиломатериалов по привлекательным ценам. К примеру, пиломатериалы обрезные естественной влажности стоили 126 евро за куб, а их доля в структуре экспортных поставок составляет 50 %. В течение четырех месяцев этого года цена стабильно снижается, по тем же пиломатериалам естественной влажности — со 115 до 105 евро за куб. Леонид Юрьевич видит большие возможности предприятий Минлесхоза в выпуске сухих пиломатериалов. По его мнению, развитие данного направления позволит увеличить ежегодную выручку на 9 млн евро.

Сейчас, обозначил директор УП «Беллесэкспорт», основные проблемы с экспортом пиломатериалов кроются в несвоевременном предоставлении заявок покупателями на изготовление продукции, в несвоевременной 100%-й предоплате, в несвоевременном представлении автотранспорта на загрузку пиломатериалов. Также в ходе исполнения контрактов возникают спорные вопросы по качеству отгруженной продукции и разногласия между

покупателями и грузоотправителями по номинальным и фактическим размерам. Есть факты несвоевременного изготовления пиломатериалов и неотработка полученной 100%-й предоплаты грузоотправителями Минлесхоза.

Он также отметил, что в ходе проведения мониторинга деревообрабатывающих цехов лесхозов со стороны грузоотправителей в адрес Минлесхоза поступают жалобы о завышенных требованиях по изготовлению пиломатериалов. Поэтому новые ТУ как раз решают ряд проблем и минимизируют разногласия между покупателями и грузоотправителями.

## Ответственность за неисполнение сделок

По мнению Владимира Креча, динамика выполнения договоров объясняется тем, что, если ранее заключенные договоры дороже, то их выполнение тяготится до последнего. Зачем забирать сегодня, если завтра можно купить дешевле?

И здесь покупатели затронули сроки обновления биржевых котировок. Сейчас проводится поквартальная корректировка цен. Кого-то это устраивает, а кого-то нет. По мнению Владимира Креча, корректировка цен должна производиться в зависимости от колебаний рынка, и чем короче этот период, тем «живее» договоры. Но с какой периодичностью проводить корректировку? Замминистра предложил установить четкий регламент в этом вопросе для обеих сторон, чтобы все сделки выполнялись. Было принято решение в ближайшее время обсудить на биржевом комитете вопрос сокращения сроков обновления котировок.

В свою очередь начальник управления торгов лесопродукцией БУТБ Евгений Малышев напомнил присутствующим о претензионной работе, если в случае долгосрочного контракта изменилась цена. Также призвал обращаться не только в арбитражную комиссию, но и за медиативной помощью и заверил: биржа всегда идет навстречу клиентам.

Подводя итог этой темы разговора, Владимир Креч обозначил главную задачу — увеличить процент исполнения сделок, уменьшив влияние колебания цены на продукцию. Ведь, как показывает практика, сделки исполняются при увеличении цены. Было принято решение ежемесячно подводить итоги работы в части обеспечения заявок, оплаты и фактической готовности груза в объеме месячной партии. Делать это до 5-го числа следующего месяца с выставлением 10 % санкций за невыполненные объемы согласно контракту за этот промежуток времени при наличии заявок, предоплаты и продукции на конец месяца.

«Ответственность должна быть во главе угла. Нужно не по факту разбираться, — сказал замминистра, — а выполнять свои обязательства в течение указанного срока. Должны быть честные партнерские отношения. Мы — за них».

Он предложил проводить подобные встречи систематически, чтобы оперативно решать все возникающие проблемы. И поблагодарил за откровенный разговор, обнаживший проблемы, существующие между продавцом и покупателем. А выработанные на совещании решения позволят более качественно работать друг с другом, а самое главное — эффективно.

**Наталья ЦЕЛИТАН** celitan@lesgazeta.by