

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ ПЛОЩАДКА ЛЕСОВОДОВ

Белорусская универсальная товарная биржа хорошо известна работникам лесной отрасли. Чем сегодня живет это предприятие и каковы перспективы его дальнейшей работы, рассказывает начальник управления торгов лесопродукцией БУТБ Евгений МАЛЫШЕВ.

— Евгений Степанович, секция лесопродукции сегодня обеспечивает более 40 % товарооборота биржи, а это почти полтора миллиарда рублей. С чем связана такая востребованность биржевой площадки и как в целом развивается в этом году биржевая торговля лесоматериалами?

— Действительно, если говорить о нынешнем годе, то по итогам 9 месяцев в общем объеме продаж в денежном выражении мы занимаем свыше 40 %. То есть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наша доля увеличилась почти на 3 процентных пункта. При этом важно, что это не разовый успех, а устойчивая тенденция последних пяти лет. Статистика свидетельствует, что с 2015 года товарооборот по секции лесопродукции увеличился в 2,5 раза. Иными словами, каждый год мы прирастаем на 30—40 %. Даже в нынешнем году, который по объективным причинам стал одним из самых сложных для всей экономики нашей страны, мы смогли обеспечить темп роста в 104 %. Считаю, что это очень достойный показатель.

Кстати, если углубиться в историю современной биржевой торговли, нельзя не вспомнить тот факт, что самая первая биржевая сделка на БУТБ была совершена как раз в секции лесопродукции 2 июня 2005 года. С тех пор мы тесно сотрудничаем с главным лесфондодержателем нашей страны — Министерством лесного хозяйства. Без поддержки этого ведомства мы едва ли смогли бы достичь сколько-нибудь значимых результатов. К счастью, мы нашли общий язык с Минлесхозом и на деле доказали реальную пользу от применения биржевого механизма при реализации лесопродукции. Причем и на внутреннем, и на внешнем рынке. Так что своему динамичному развитию наша секция во многом обязана Министерству лесного хозяйства.



перешли на продажу древесины в заготовленном виде, участники рынка были к этому уже готовы и смогли быстро адаптироваться к новым условиям. То есть можно сказать, что биржа сыграла ключевую роль в создании совершенно нового рыночного сегмента.

Ну и, наконец, не могу не упомянуть такое перспективное направление работы, как продажа лесопродукции с логистической доставкой до конечного покупателя. И это не просто дань моде, а исчисляемая миллионами рублей дополнительная прибыль для предприятий системы лесного хозяйства. Благодаря включению логистики в цену лота стоимость кубометра лесопродукции значительно возрастает. Именно поэтому сейчас мы активно развиваем экспортные торги пиломатериалами на китайский рынок с доставкой до пункта назначения на территории КНР. С весны этого года «китайские» лоты продаются почти на каждой торговой сессии. Как правило, это пиломатериалы хвойных пород объемом 10—15 тыс. кубометров. Учитывая потенциал этого направления, в перспективе планируется проводить отдельные сессии, ориентированные исключительно на рынок Китая.

— БУТБ, наверное, единственная биржа, где торгуются не только товары, но и услуги. Как возникла идея выставлять на биржевые торги услуги в сфере лесного хозяйства, каких успехов удалось достичь и насколько перспективно это направление?

— Принимая решение об организации биржевых торгов услугами, какого-то большого открытия мы не сделали. Саму идею мы подсмотрели у наших коллег из Польши и Латвии, когда ездили туда в рамках обмена опытом. Дело в том, что лесные хозяйства этих стран не имеют собственных цехов и не занимаются переработкой древесины — всё это на конкурсной основе делают частные лесозаготовители и переработчики. Аналогичную схему с подачи Министерства лесного хозяйства решили реализовать и в Беларуси, тем более что она идеально вписывалась в стратегию развития лесной отрасли. На дворе стоял 2013 год, и начали мы с услуг по лесозаготовке. На первых порах сделок было немного, но по мере развития этого направления их количество и объемы стали расти в геометрической прогрессии. Расширялся и ассортимент предлагаемых услуг, и сегодня на биржевой площадке торгуются практически все услуги и работы, которые выполняются в системе Министерства лесного хозяйства: от посадки леса и подготовки почвы до разработки лесосек с перевозкой древесины с загрузкой в вагоны. Какие в этом плюсы? Прежде всего это экономия бюджетных средств. Конкуренция среди лесозаготовителей способствует снижению цен на эти услуги, в то время как качество лесозаготовки улучшается. Ведь частник заинтересован работать максимально эффективно, так как от этого непосредственно зависит его прибыль.

Среди всех видов услуг, представленных сегодня на биржевых торгах, особого внимания заслуживают услуги по перевозке лесопро-

дукции, которые мы ввели отдельным постановлением правительства. Это было сделано для того, чтобы замкнуть производственно-торговый цикл. Зато теперь на бирже можно заказать услугу по лесозаготовке, приобрести заготовленную древесину, а затем доставить ее покупателю. Это очень удобно и востребовано. Только за 9 месяцев 2020 года через биржу реализованы транспортные услуги почти на 100 млн рублей. Кто-то может сказать, что это немного, но ведь мы лишь в начале пути и впереди еще непохожие поля работы. Так или иначе, потенциал у этого направления огромный, и я абсолютно уверен, что у нас получится его реализовать.

— Многие страны сейчас активно развивают зеленую энергетику и стараются по максимуму перейти на возобновляемые виды топлива, в том числе на pellets, производимые из древесных отходов. Не так давно на БУТБ стартовали регулярные экспортные торги этой продукцией. Рынки каких стран вы рассматриваете в качестве целевых и как планируете продвигать за рубеж белорусские топливные гранулы?

— Безусловно, зеленая энергетика сегодня в тренде, особенно в странах Евросоюза и Скандинавии, где реализуются специальные государственные программы, предполагающие полный отказ от традиционных энергоносителей в пользу возобновляемых источников. В первую очередь это, конечно же, древесина, а точнее продукция из древесных отходов, применяемая в современных котельных. Поэтому нет ничего удивительного в том, что спрос на щепу за последние годы существенно вырос. Однако не всё идет так гладко, как хотелось бы. Поскольку в прошлом и в нынешнем году зима как таковой не было, потребление топливной щепы заметно сократилось. Для примера: если в 2018 году мы продали на экспорт около 3,5 млн кубометров, то в 2019-м было реализовано 5 млн кубометров. Правда, из-за аномально теплой зимы значительная часть этих 5 млн оказалась невостребованной и осела на складах в виде запаса. В результате по итогам 9 месяцев этого года объем продаж составил немногим более 3 млн кубометров. Основные покупатели — Латвия, Литва и Польша. Именно эти страны традиционно лидируют по объему закупок щепы.

Если говорить о топливных гранулах, то это продукция с большей добавленной стоимостью, чем щепы, а значит, и выручка от ее реализации за рубежом тоже ощутимо больше. Поэтому мы рассчитываем, что со временем доля гранул в общем объеме экспортных продаж не только сравняется со щепой, но и превысит ее. С этой целью мы активно прорабатываем перспективные рынки сбыта, привлекаем потенциальных покупателей, информируем деловое сообщество о возможностях закупки топливных гранул на биржевых торгах. Иными словами, процесс запущен и идет своим чередом.

— На ваш взгляд, какую еще продукцию лесопромышленного комплекса следует вывести на биржевые торги? Будет ли в ближайшей перспективе расширяться номенклатура товаров, реализуемых в секции лесопродукции?

— Номенклатура товаров расширяется постоянно, уже сейчас по нашей секции торгуется более 300 позиций. При этом хочу подчеркнуть, что в большинстве случаев новые товары вводятся по просьбе участников рынка. Мы всегда прислушиваемся к мнению наших клиентов и стараемся идти им навстречу. То есть для биржи клиентоориентированность не пустое слово, а основополагающий принцип работы. Мы конкретными действиями доказываем производителям и грузоотправителям, что работать через биржевую площадку выгодно, удобно и безопасно.

Что касается перспективных направлений развития, то, на мой взгляд, еще далеко не исчерпаны возможности по логистике доставки лесных товаров, есть еще куда двигаться и в плане лесохозяйственных услуг, так как пока что мы лишь охватили верхушку айсберга. Помимо этого, большие надежды мы возлагаем на целлюлозу. Это чистой воды биржевой товар, который, без сомнения, будет пользоваться спросом на биржевых торгах. Здесь в качестве главного партнера мы видим Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат, который еще не вышел на проектную мощность, но уже сейчас готов продавать через биржу некоторую часть своей продукции. Также хотелось бы наладить сотрудничество со Шлювским заводом газетной бумаги. Его продукция отвечает высоким стандартам качества, и я уверен, что нам не составит труда найти платежеспособных покупателей. Так что, как видите, перспективных направлений предостаточно, и мы будем их постепенно осваивать, несмотря на возможные трудности. Ведь, как говорится, дорогу осилит идущий.

Беседовал Роман ЯНИВ

«...Для биржи клиентоориентированность не пустое слово, а основополагающий принцип работы. Мы конкретными действиями доказываем производителям и грузоотправителям, что работать через биржевую площадку выгодно, удобно и безопасно.»

Еще хотелось бы акцентировать внимание на том, как эволюционировала биржевая торговля лесными ресурсами. Мы начинали с продукции с низкой добавленной стоимостью, постепенно увеличивая долю древесины с более высокой степенью обработки. Так, в течение первых 10 лет с момента создания биржи на торгах преимущественно продавались лесосеки — так называемый лес на корню, стоимость которого была как минимум в 10 раз ниже, чем у заготовленной древесины. С нашей стороны это было полностью осознанное целенаправленное решение, согласованное с Минлесхозом. Благодаря такому подходу за 10 лет в Беларуси сформировался рынок частной лесозаготовки. Купив лесосеку, заготовив древесину и продав ее от своего имени, частники получали существенную прибыль, которая вкладывалась в приобретение лесозаготовительного оборудования. И это очень важный момент. Объясню почему. Когда в 2015 году мы полностью прекратили реализацию леса на корню и



Кентавр T-24 Pro

3
года

РАСШИРЕННОЙ
ГАРАНТИИ



СДЕЛАН В
БЕЛАРУСИ

- По заводской цене
- В рассрочку, кредит или лизинг до 5 лет
- Бесплатная доставка
- Бесплатный выездной сервис
- 100% гарантия возврата денег

В комплекте
до 31.10:



Кардан



Почвофреза

www.kronos5.by

Минск · Тимирязева, П4а
парковка ТЦ «Автоград»

Брест (техника) · Радужная, 28
стоянка автозаправки «Татнефть»

Брест (запчасти) · Московская, 364
Авторынок, ряд 5, павильон 7

КРОНОС

МТС (29) 285-84-95 · А1 (29) 695-81-19

РЕКЛАМА
Телефон: 8 (017) 365-48-01
e-mail: info@lesgazeta.by
Сайт: www.lesgazeta.by