

Деловая активность

«ЭКСПОРТ ЗА БЕСЦЕНОК НЕВОЗМОЖЕН В ПРИНЦИПЕ»

Основной торговой площадкой для реализации продукции лесхозов является Белорусская универсальная товарная биржа. Какие тенденции преобладают на рынке и как повысить доходность продаж? Действительно ли лесхозы продают свою продукцию за бесценок, как об этом сообщают некоторые телеграм-каналы?

На эти и другие вопросы корреспондента «БЛГ» ответил Максим ИГНАТЕНКО, начальник управления торгов лесопродукцией БУТБ.

— Максим Валерьевич, недавно на БУТБ был продан круглый лес из Евросоюза. Как вы считаете, это разовая акция или такие сделки будут повторяться и станут регулярными? Чем обусловлен факт импорта круглого леса?

— В этом нет ничего необычного. Дело в том, что рост цен на лесоматериалы круглые на внутреннем рынке Республики Беларусь приблизил их к ценам на аналогичную продукцию в сопредельных государствах, то есть сделал конкурентными. Учитывая данное обстоятельство, иностранные владельцы ресурса обратили внимание на белорусский рынок. Как будет развиваться ситуация дальше, теперь однозначно не скажешь, поскольку дальнейшая работа в данном направлении будет зависеть как от результатов исполнения совершенной сделки, так и от динамики цен внутри страны и за рубежом.

— Как на объемы биржевых торгов повлиял рост мировых цен на древесину? Чему отдавали предпочтение покупатели?

— Рост цен не оказал значительного влияния на объемы, выставленные на биржевые торги, поскольку предложение ресурса ограничено возможностями лесфондодержателей. Однако привлекательные цены на пиломатериалы на зарубежных рынках поспособствовали росту спроса на древесное сырье. Как результат — в первом полугодии 2021 года доля реализации данного ресурса достигла 94 % от выставленного на биржевые торги объема.

— Увеличилась или уменьшилась доля древесины в общем объеме торгов БУТБ за последний год? Какие тенденции здесь ожидаются?

— По итогам первого полугодия 2021 года доля секции лесопродукции в совокупном объеме биржевой торговли составила 48 %, и это при том, что еще в январе этот показатель был равен 43 %. Такой рост обусловлен, прежде всего, значительным увеличением стоимости основных видов лесопродукции, реализуемой на биржевых торгах. Безусловно, определенную роль сыграла проведенная в этом году работа по диверсификации рынков сбыта. В частности, начались регулярные поставки пиломатериалов в Китай и Великобританию,



что, разумеется, положительно сказалось на сумме экспортных сделок. Спрос на древесное сырье и продукцию деревообработки по-прежнему очень высок, даже несмотря на увеличившееся в последнее время предложение. Поэтому, с учетом текущей конъюнктуры на внутреннем и внешнем рынках, каких-то серьезных изменений в структуре биржевого товарооборота до конца года не ожидается.

— В некоторых СМИ регулярно появляется информация, что белорусский лес поставляется за рубеж за бесценок и чуть ли не в убыток себе. Мол, только бы получить валюту. Что вы можете сказать по этому поводу? Насколько выгодна торговля переработанной древесиной отечественным лесхозам?

— Предназначенная для экспорта продукция деревообработки реализуется на биржевых торгах исключительно по рыночным ценам, сформированным исходя из текущего соотношения спроса и предложения. Как известно, на протяжении последних девяти месяцев спрос на пиломатериалы на мировых рынках существенно превышал предложение, что привело к рекордному удорожанию данной продукции. Естественно, в таких условиях продажа на экспорт за бесценок невозможна в принципе. К тому же не стоит забывать, что главная цель любого бизнеса — получение прибыли, а не работа в убыток. Поэтому для лесхозов как субъектов хозяйствования жизненно важно быть рентабельными, в том числе и за счет благоприятной рыночной конъюнктуры. Иными словами, лесхозам, безу-

словно, экономически выгодно экспортировать переработанную древесину через биржу, причем не только потому, что сейчас пиломатериалы особенно востребованы, но и ввиду конкурентной природы биржевой торговли, которая в большинстве случаев позволяет заключать сделки на лучших условиях, чем по внебиржевым схемам.

— Максим Валерьевич, как вы считаете, какие шаги необходимо предпринять лесхозам для увеличения выручки от внешнеэкономической деятельности?

« Для лесхозов реализация лесопродукции через биржевую площадку уже сама по себе является мощным инструментом увеличения выручки, поскольку биржа обеспечивает максимально возможную концентрацию покупателей. От продавцов, по сути, требуется лишь разместить заявку на продажу, а после заключения сделки своевременно поставить покупателю качественный товар в оговоренном количестве. Это справедливо как для внутреннего рынка, так и для поставок за пределы страны. »

Что касается непосредственно экспорта, то здесь, помимо реализации продукции с как можно более высокой добавленной стоимостью, следует проявлять гибкость и идти навстречу потенциальным покупателям в плане условий поставки. Например, пиломатериалы, выставленные на условиях FOB (этот термин означает, что продавец выполнит поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Именно с этого момента все расходы и риски за потери или повреждения товара должен нести покупатель), будут гораздо привлекательнее, чем та же продукция, предлагаемая на условиях FCA (термин означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он поставит товар перевозчику, назначенному покупателем, в указанном месте). С удовлетворением могу отметить, что многие лесхозы следуют нашим рекомендациям. В свою очередь, это положительно влияет на динамику объемов биржевого экспорта и помогает выходить на новые перспективные рынки сбыта, такие как Китай, Великобритания, Египет и т. д.

Александр ЦЫБУЛЬСКИЙ cybulski@lesgazeta.by