

АКТУАЛЬНО

24–26 ноября на Белорусской универсальной товарной бирже пройдут годовые торги древесиной в заготовленном виде ресурса 2022 года, на которые будет выставлено более 6,5 млн кубометров сырья.

ГОДОВЫЕ ТОРГИ

РЕСУРСА 2022 ГОДА

СВОБОДНЫЙ ДОСТУП,
РАБОТА ПО СЕКЦИЯМ
И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
СТОРОН



Становится традицией привносить что-то новое в правила проведения годовых торгов древесиной в заготовленном виде. Каждый год в попытке повысить эффективность рынка лесоматериалов заинтересованные министерства и ведомства дорабатывают непростой механизм предложения ресурса покупателям. Не исключение и нынешний год. Координационный совет по биржевой торговле поддержал предложения Минлесхоза и механизм проведения годовых биржевых торгов был скорректирован.

Из главных нововведений: торги будут проводиться по потребительским секциям без ограничений по допуску, а за неисполнение биржевых сделок вводятся штрафные санкции.

Что лежит в основе этих изменений? К каким результатам они должны привести? И, наконец, что нужно понимать, чтобы грамотно работать с предлагаемым механизмом, ведь с учетом нынешней цены на древесину, он требует просто ювелирного обращения? Эти вопросы адресовали заместителю министра лесного хозяйства Владимиру КРЕЧУ.



Прежде всего, почему каждый год мы что-то меняем в механизме годовых торгов?

– Потому что мир меняется и нужно реагировать на новые вызовы. За прошедший год изменилась конъюнктура рынка и выросли потребности в древесине. Мы все четко ощутили, что работаем в дефиците сырья по многим видам сортиментов. Это и лесоматериалы круглые хвойных пород диаметром 14 см и более, которые идут на распиловку, и балансы хвойные – материалы для выработки целлюлозы и производства отдельных видов плитной продукции, и фанерное бревно. По сути, в профиците сегодня только низкокачественное сырье, технические характеристики которого позволяют получать плиты ДСП, ДВП, пеллеты. Да и то в профиците это сырье только на корню, т.е. в объемах, которые еще нужно заготовить и вывезти из леса. А делать это становится все сложнее, так как с имеющимися сегодня в республике лесозаготовительными мощностями мы уже достигли потолка. Можно заготавливать больше: ресурс есть, но, к сожалению, по отдельным видам рубок, таким как прореживание, нет такой возможности из-за нехватки харвестеров и форвардеров нужного класса.

Каким образом предложенный механизм, в основу которого положена работа по секциям, позволит снять дефицит сырья?

– В полном объеме, возможно, и не снимет. Самые главные идеи нового механизма – стать более понятными для покупателя и дать ему возможность приобретать именно ту древесину, которая в полном объеме подходит ему по техническим характеристикам и качеству. Т.е. не 50 и не 70% из купленного объема сырья он будет использовать на своем производстве по прямому назначению, а все 100%.

Главные идеи нового механизма годовых торгов – дать покупателю возможность приобретать именно ту древесину, которая в полном объеме подходит ему по техническим характеристикам и качеству.

Раньше мы выставляли просто балансы сосновые, которые могут использоваться для производства и плитной продукции, целлюлозы, для оцилиндровки и окорки. Но на каждое из этих производств можно взять только какую-то часть из общего диапазона, который стоит за названием «баланси сосновые». Те же оцилиндровщики, например, не имеют технической возможности использовать лесоматериал большего диаметра. Между тем, торгуясь за общий лот, в котором значительная часть сырья – не их «размер», они не просто уводили с рынка то, что нужно плитникам и бумажникам, но и поднимали цену.

Таким образом, предложенная сегодня разбивка торгов по секциям, обозначая основные перерабатывающие секторы в стране, позволяет направлять каждый вид сырья именно в тот перерабатывающий сектор, где он в полном объеме пойдет непосредственно на производственные нужды. С учетом того, что каждый сектор предприятий, выходя на торги, будет ориентироваться на свою секцию, это должно снизить ажиотаж.

Разбивка торгов по секциям позволяет направлять каждый вид сырья именно в тот перерабатывающий сектор, где он в полном объеме пойдет непосредственно на производственные нужды.

Но на секции разбит ресурс, а не участники: покупатели могут заходить в любую секцию. Опасений за надежность предложенной схемы в связи с этим нет?

– Несмотря на то что каждая секция ориентирована в большей степени на тот или иной сегмент предприятий, ограничений для покупателей нет – в любой секции может участвовать любой потребитель.

В прошлых годовых торгах участвовали производители продукции лесопиления с объемом переработки не менее определенного регламентом. На торги, где продавались балансы, допускались только производители плитной продукции, был и еще целый ряд ограничений, спецсессий... Сегодня мы определились с правилами игры в отношении, скажем так, чувствительных для страны предприятий: производителей фанеры, бумаги и целлюлозы. Но даже с учетом, того, что мы гарантировано обеспечиваем их сырьем, на нынешние годовые торги за счет резерва своих рубок выставаем всего лишь на 2,5% меньше ресурса, чем в прошлом году.

Перетекание покупателей из секции в секцию возможно. Но, думаю, оно будет незначительным. И ничего, что могло бы развалить всю структуру, в этом нет. Скорее наоборот: убирая все ограничения по участию, допуская на любую секцию любого потребителя, мы делаем весь механизм в целом, и годовые торги в частности, максимально рыночными.

Предположим крупный переработчик, который может покупать сырье в двух секциях, в одной купил его дешевле, потом пришел в другую, и там он может позволить себе взять еще часть сырья по уже более высокой цене, «разбавляя» его дешевым.

– Поэтому торги будут вестись от сортимента с более высоким качеством к сортименту с более низким. Т. е. если производитель плиты понимает, что на свою плиту МДФ он может приобрести в своей секции сырье по 60 рублей, а старт по оцилиндровке только с 80 рублей, невелики шансы, что он пойдет к оцилиндровщикам. Более логично, что плитник будет рассчитывать на свою секцию, потому что экономически это ему более целесообразно.

Надеюсь, что этот алгоритм сработает, и он будет способствовать в т.ч. уменьшению не совсем порядочной конкуренции.

Разводить игроков разных «весовых» категорий – крупных и мелких покупателей – каким образом предполагается?

- Традиционно на крупных покупателей больше ориентирован Беллесэкспорт: его минимальный лот будет 30 тыс. кубометров. У лесхозов ограничения нет – их лоты будут более мелкие. И они выставят около 30% объема, запланированного к реализации на годовых торгах. Соответственно, через Беллесэкспорт будут предложены оставшиеся 70%.

Нужно отметить, что на этих годовых торгах древесина будет выставляться на всех базисах поставки. Таким образом, по всему спектру будет работать Беллесэкспорт. У лесхозов не будет только реализации «на вагоне»: таким способом можно будет потом выставить только лоты, которые не продадутся на других базисах поставки.

С работой какой из секций у Вас связаны наибольшие опасения?

- Переживаем за секцию, где будет торговаться лесоматериал для получения высококачественной пилопродукции, назовем ее условно секция пилопродукции. Здесь, как нигде, еще велика вероятность той самой недобросовестной конкуренции, которую мы пытаемся минимизировать.

Причины известны. В свое время, когда объемы прочих рубок были невероятно велики и сырью, мягко говоря, было в избытке, очень серьезно выросли и объемы достаточно примитивного пиления: пилорамы ставили все, кому не лень. Сегодня, особенно с учетом существующей конкуренции, это уже абсолютно неэффективные производства.

Очевидно, что работа в легком дефиците – не так и плохо: конкуренция всегда ведет к развитию промышленных предприятий. Но когда развития нет, а производитель пытается любыми способами задержаться на рынке, он включает механизм недобросовестной конкуренции. В том числе такой, как покупка древесины на промскладе, а потом выторговывание совершенно другого вида продукции, некорректное завышение цен.

Именно эта недобросовестная конкуренция создает турбулентность во всем кластере предприятий, перерабатывающих пиловочник. Кто-то не думая нажимает на торгах кнопку, необоснованно завышая цену, при этом лишая другого переработчика данного лота. Но хуже другое: потом, понимая, что серьезного наказания не последует, этот «кто-то» просто уходит от выполнения сделки, по сути, замораживает этот невыбранный объем сырья.

В текущем году именно такой механизм поведения привел к тому, что даже крупные переработчики, которые провели серьезную модернизацию, вынуждены были на какое-то время останавливаться. Реально считая деньги и нажимая на торгах на кнопки очень осознанно, они понимали, что с сырьем по такой цене со своей продукцией неконкурентоспособны.

То, о чем Вы говорите, а также то, что рассчитываете снизить ажиотаж только разводя сырье и участников торгов по секциям, не значит ли, что дефицит, собственно, не настоящий, а скорее спекулятивный?

- В том числе... Поэтому на заседании Координационного совета и было принято решение повысить ответственность всех участников: как покупателей, так и продавцов. За первое невыполнение условий договора будет налагаться штраф в размере 10% от месячной партии невыполненной сделки. При повторном нарушении вступает в силу более жесткий инструмент: штраф составляет 10% уже от всего объема недоиспользованного лота или неисполненной части договора, а сама сделка расторгается в одностороннем порядке. За первым расторжением сделки последует и недопуск к торгам в течение месяца. Дальше штрафные санкции будут усугубляться. Хочу подчеркнуть, что ответственность эта двусторонняя: как

покупателя, так и продавца. Если лесхоз не выполнит свои обязательства, такие же требования, такие же штрафные санкции нам выставит и покупатель. И замечу: не предприятие будет платить штрафы, а виновные лица.

Жестко. Но сделку можно не исполнить на 90%, а можно на 5–10%...

- В любом случае процесс применения штрафных санкций инициирует пострадавший участник сделки. Если, например, он получил только 10% предоплаты и полагает, что при таких обстоятельствах работать не может, он подает жалобу в Арбитражную комиссию ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», которая и принимает решение о справедливости применения штрафных санкций. Если же покупатель недоплатил 5%, то продавец может просто подать иск, но продолжить работу с этим покупателем.

“ Ответственность за неисполнение сделки есть как у покупателя, так и у продавца. И в лесхозе должны понимать: нарушаете обязательства – получаете штрафные санкции. И не предприятие будет платить штрафы, а виновные лица.

Инициировать применение штрафных санкций – это право или обязанность ущемленной стороны?

- Формально это право сторон, которые заключили договор. Но с учетом того, что существует определенный дефицит ресурса, а заключенным контрактом ресурс, по сути, связывается, для юридических лиц, подчиненных Министерству лесного хозяйства, подача таких исковых заявлений будет обязанностью. И Минлесхоз будет контролировать этот процесс.

Поскольку, повторяю, ответственность за неисполнение сделки обоюдная, я думаю, что такой подход как минимум нас должен дисциплинировать.

Еще одно новшество, которое призвано упорядочить использование ресурса, касается арендного лесфонда...

- На последнем заседании Корсовета было зафиксировано еще одно новшество. Речь об эксперименте по выделению сырьевых зон для предприятий, которые сегодня имеют арендный лесфонд. Предприятие возвращает арендный лесосечный фонд в ведение Минлесхоза, а лесхозы, находящиеся в радиусе 100 км, будут поставлять на это предприятие необходимое ему сырье по фиксированной договорной цене. Первый такой проект будет реализован с ОАО «Ивацевичдрев». Он отдает 180 тыс. своего арендного лесфонда, а лесхозы закрывают ему годовую потребность: 500 тыс. кубометров техсырья, низкокачественная древесина в заготовленном виде, поставки автомобильным транспортом в радиусе до 100 км. Это будет долгосрочный контракт с корректировкой цены, обозначенной в договоре, на индекс роста цен.

Мотивация такого шага очевидна. Арендный лесфонд выделяется из расчетной лесосеки по главному пользованию. Ряду предприятий, которым она выделена, 60% сырья с нее не подходит. В случае с «Ивацевичдревом» половина древесины с арендного участка имеет более высокое качество, чем нужно этому переработчику. Так зачем использовать сырье не по назначению? Лесхозы, получив эти участки обратно, заготовят этот качественный сортимент и реализуют его

“ Для юридических лиц, подчиненных Министерству лесного хозяйства, подача исковых заявлений за нарушение условий договора будет обязанностью. И Минлесхоз намерен контролировать этот процесс.

на биржевых торгах. А предприятие гарантировано получит свое сырье непосредственно себе на производство по договорным ценам и будет заниматься исключительно теми работами и процессами, которыми должно заниматься, т.е. переработкой и выпуском качественной продукции с хорошей рентабельностью.

Все-таки, введя секции, мы разделили древесину достаточно «подробно», и теперь лесхозам предстоит играть по соответствующим правилам – четкой сортировки заготовленной древесины. Что сейчас важно понимать с точки зрения организации работы лесхозов?

– Сегодня основная задача – организовать системную, планомерную, без сбоев работу по контрактам. Люди должны четко понимать, сколько им нужно в месяц готовить, сколько грузить и какого качества эта древесина должна быть.

Нам неизбежно придется переформатироваться в части качества выполнения своих работ. И в частности качества сортировки.

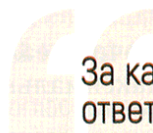
Прежде всего нужно понимать, что с введением ЕГАИС все движение нашей древесины стало абсолютно прозрачным: сегодня четко видно, какого качества древесину мы продаем, отправляем и сколько потом ее отбраковано покупателем.

Прежде, когда был профицит сырья и стоило оно несравнимо дешевле, в тщательной сортировке просто не было необходимости. Сложно было и от работника требовать того качества, которое не закладывалось в стоимость продукции и которое, соответственно, не было возможности оплачивать.

Сейчас ситуация коренным образом изменилась. Наша продукция стала по сути на вес золота. Соответствующим должно быть и ее качество, т.е. сортировка.

С учетом уровня цен на нашу продукцию и уровня заработной платы в системе Минлесхоза, сегодня мы как никогда способны реализовать эту возможность: значительно повысить уровень работы лесозаготовительных производств и выйти на должный уровень качества продукции, которую мы предлагаем покупателю.

Для этого в отрасли есть соответствующая система стимулирования работников, в том числе тех, кто должен вести сортировку. Возможно, она нуждается в актуализации. И это будет сделано уже в ближайшее время. По сути, должна быть коллективная ответственность за конечный результат. В этой цепочке должны быть задействованы все – от вальщика, операторов харвестера и форвардера до инженера по качеству. И все они должны получать или терять в оплате труда в зависимости от качества конечного результата. И тогда система будет работать.



За качество продукции должна быть коллективная ответственность: в производственной цепочке все – от вальщика до инженера по качеству – должны получать или терять в оплате труда в зависимости от конечного результата.

А что и как мы, собственно, будем сортировать: выстраивая систему, в которой всем потребителям должно всего хватать, понимаем ли сегодня, кому и сколько этого «всего» реально нужно?

– Что у нас есть, мы понимаем. А вот реальные потребности в сырье производителей представляем себе не совсем точно. Огромный сегмент потребителей древесины – это предприятия без ведомственной подчиненности. Поэтому четкого понимания их производственных мощностей и прочих характеристик их производств нет ни у нас, ни у местных органов власти. И даже эти крупные

Если сравнить заявленные покупателями на годовые торги объемы с тем, что потом в течение года действительно приобретается, можно смело сказать, что запрос переработчиков значительно выше их реальных потребностей.

производители, у которых, казалось бы, все очевидно, иногда лукавят. Когда появился дефицит сосновых балансов, оказалось, что ОСБ плита на 50% может состоять из осины, а до этого на ее производство требовалось 100% сосны. Словом, баланс, который мы составляем на основании заявок покупателей на годовые торги, мягко говоря, не совсем корректный. Если сравнить заявленные объемы с тем, что потом в течение года действительно приобретается, можно смело сказать, что запрос переработчиков значительно выше их реальных потребностей.

Предполагается ли как-то изменить форму и в целом статус заявки на покупку деловой древесины, которую покупатель подает на БУТБ перед годовыми торгами и которая, как видим, не дает информации о фактических производственных мощностях заявителя?

Думаю, что изменения в правила помогут нам исправить ситуацию. С одной стороны, система штрафов остановит от бездумных нажатий на кнопки – покупать будут действительно только то, что нужно. И это покажет нам реальные возможности потребителей.

С другой стороны, мы не намерены останавливаться на том пакете изменений, который уже принят. В следующем году мы планируем расширить подход к заявке на покупку деловой древесины на годовых биржевых торгах. Заявка на 2023 год – это будет уже не просто потребность в ресурсе. По аналогии с кредитной историей в ней будет отражена история работы покупателя на бирже в течение 2022 года: указано, сколько раз он подвергался штрафам, сколько раз не выполнял условия контракта, сколько реально забрал древесины за год. При большом количестве штрафов, возможно, даже будет недопуск на годовые торги – иди покупай ресурс только на квартальных и текущих и восстанавливай свою репутацию.

Поэтому для покупателя 2022 год будет крайне важен с точки зрения наработки репутации предприятия. К следующим годовым торгам мы будем обращать внимание не только на пожелания покупателя, но и на его возможности, его историю работы.

Я надеюсь, мы получим достаточно реалистичный баланс возможностей потребителей. И это позволит нам максимально вовлечь в производство весь заготавливаемый ресурс. ■

Для покупателя 2022 год станет крайне важным с точки зрения наработки репутации предприятия. К следующим годовым торгам мы будем обращать внимание не только на пожелания покупателя, но и на его возможности и историю работы.

Беседовала Ольга ШАРАФАНОВИЧ

ГОДОВЫЕ ТОРГИ

РЕСУРСА 2022 ГОДА

древесины
в заготовленном виде

6,65
млн м³

Секция 1

Ø 14–25 см,
Ø 26 см и более
сорта А, В, С

2,64
млн м³

2,52
млн м³
0,14
млн м³

24 ноября



технические характеристики соответствуют требованиям для получения высококачественной пилопродукции

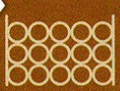
Секция 2

Ø 5–14 см
сорта В, С

0,36
млн м³



24 ноября



технические характеристики соответствуют требованиям для получения продукции оцилиндровки и окорки

Секция 3

Ø 4 см и более
сорта С, D

1,22
млн м³



25 ноября



технические характеристики соответствуют требованиям для получения плитной продукции (ОСБ и МДФ)

Секция 4

Ø 4 см и более
сорт D

2,17
млн м³



25 ноября



технические характеристики соответствуют требованиям для получения плитной продукции (ДСП и ДВП)

Секция 5

пиловочное бревно
твердолиственных пород
балансовая древесина (ель)
фанерное бревно – Ø16 см
для лущения и более
фанбревно
твердолиственных пород

0,25
млн м³

0,02 млн м³
0,153 млн м³
0,06 млн м³
0,0006 млн м³

26 ноября



технические характеристики соответствуют требованиям для получения целлюлозы, бумаги, фанеры

При формировании биржевого лота на реализацию древесины в заготовленном виде ресурса 2022 года нужно предусмотреть, что:

- Предоплата 100% за согласованную партию товара – до 15 числа месяца, предшествующего месяцу отгрузки (не может быть 5 января, если отгрузка должна произойти в январе)
- Сроки поставки продукции, реализованной на годовых торгах, – 12 месяцев (не может быть меньше)
- Отгрузка – на всех базисах поставки, кроме «на вагоне» (для лесхоза)
- Стартовая средняя цена в лесхозе с базисом поставки «промсклад» должна быть меньше, чем с базисом поставки «нижний склад»
- Длина лесоматериалов сорта С, D и D – до 4 м (не может быть 6 м)
- Диаметры лесоматериалов сорта С, D:
 - для базиса поставки – «промсклад» допускаются
Ø 6–13 см; 14–25 см; 26 см и более; 14 см и более; 4–40 см;
 - прочие базисы поставки – Ø любые.

ВАЖНО!

После завершения сделки эти требования автоматически становятся неотъемлемой частью биржевого договора