

БОЛЬШИЕ ТОРГИ

по старым
правилам

с 21 по 23 ноября 2018 года состоятся **годовые биржевые торги** по реализации древесины в заготовленном виде ресурса 2019 года

Торги пройдут по следующему расписанию:

21 НОЯБРЯ —
продажа
**фанерного бревна
и пиловочного бревна
тврдолиственных
пород**
(торги на понижение)

22 НОЯБРЯ
торгуется
**пиловочное бревно
хвойных
и мягколиственных
пород**
(торги на повышение)

После обеда **22 НОЯБРЯ**
торгуется
не реализованный
на утренней торговой
сессии ресурс
**пиловочного бревна
хвойных
и мягколиственных пород**
(торги на понижение)

23 НОЯБРЯ —
2 торговые сессии
по продаже
**балансовой древесины
и сырья древесного
технологического**
(торги на понижение)

Сегодня в системе Минлесхоза идет активный поиск путей повышения эффективности торговли лесным ресурсом. Большие надежды связаны при этом с усовершенствованием механизмов биржевой торговли. И в частности — подходов к проведению годовых торгов. Но выработка компромиссных решений, их утверждение и уж тем более внедрение — процедура достаточно длительная. Поэтому нынешние годовые торги пройдут по старым правилам.

По предварительным заявкам, покупатели рассчитывают в 2019 году на ресурс в объеме 10,04 млн кубометров. Около 55% этого объема планируется реализовать на торгах через УП «Беллесэкспорт», остальное будут выставлять на бирже сами лесхозы. И это соотношение в нынешнем году немного скорректировано в сторону увеличения объемов для лесхозов. Кроме того, лесхозам удалось выработать и общий подход по базисам поставки отдельных номенклатурных позиций. Но даже эти, казалось бы, незначительные изменения имеют большое значение. Благодаря им ожидается увеличение числа участников, что приведет к активизации биржевых торгов, а значит — определению реальной стоимости ресурса.

Но усовершенствование механизма реализации лесного ресурса остается на повестке дня. Поэтому мозговой штурм продолжается.

Какие оптимальные решения этого вопроса видят на самой бирже? По словам начальника управления торгов лесопродукцией ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» Евгения МАЛЫШЕВА, БУТБ работает над усовершенствованием системы торгов лесопродукцией ровно столько, сколько ведет эти самые торги, – с 2005 года.

«Все начиналось практически с нуля: профильных специалистов не готовил ни один вуз, и каждый сотрудник как понимал свое дело, так и выстраивал его, – говорит Малышев, – система создавалась, по сути, методом проб и ошибок».

Каким бы ни было становление биржевой торговли лесным ресурсом в стране, сегодня это определенно уже абсолютно рабочая система. Об этом говорят и в Минлесхозе. Предлагая подшлифовать этот механизм, руководство лесного хозяйства подчеркивает, что в регламенте работы Белорусской универсальной торговой биржи заложены все условия для организации цивилизованной торговли древесиной. Тем более что, по оценкам специалистов биржи, в последнее время с каждым годом спрос на древесину увеличивается. И не только на внутреннем рынке. Это уже мировой тренд. И даже чисто технические возможности биржи позволяют этот тренд поддерживать – универсальное программное обеспечение, используемое БУТБ, дает возможность проводить торги при любом объеме ресурса. Поэтому сказать, что сегодня в работе биржи есть крупные недостатки, действительно сложно.

Реализация годового ресурса – над этим сейчас работает Минлесхоз. Та система биржевых торгов, которая сегодня утверждена Координационным советом по биржевой торговле, изложена в Положении о порядке проведения годовых биржевых торгов. По словам Евгения Малышева, то, что сегодня как нововведение предлагает Министерство лесного хозяйства, фактически и есть та идея, которая заложена в Положении. На замечание о том, что идея, конечно, заложена, но не реализована, Малышев отвечает, что не реализована она по определенным причинам.

– Нам, как и Минлесхозу, прежде чем начать продавать, нужно знать, сколько и что продавать. Поэтому в Положении, а оно датировано маем 2017 года, уже заложено, что до начала биржевых торгов все потенциальные покупатели Республики Беларусь, которые занимаются переработкой древесины, должны подавать

годовые заявки с указанием потребности в сырье на предстоящий год. Этим же порядком предусмотрено, что информацию об имеющемся у себя ресурсе бирже предоставляют и лесфондодержатели.

Зачем этот баланс самой бирже? По большому счету он не связан только с одной торговой сессией – годовыми торгами. «Информация о том, по какой товарной позиции прогнозируется дефицит, а по какой – излишек, дает нам возможность сориентироваться, как проводить торги – на повышение цены или на понижение», – говорит Евгений Малышев.

– Когда мы видим, что для государства нужно продать ресурс с максимальной эффективностью, потому что лес у нас все-таки государственный ресурс, мы можем зарядить систему на повышение цены. Когда прогнозируем большой спрос на определенный вид продукции, видим, что по каким-то причинам на рынке нужно что-то стабилизировать, мы говорим, что можем работать по системе обратного аукциона. К сожалению, эту систему многие понимают превратно. Они полагают, что если нет спроса, то все время принудительно закладывается понижение и в ходе таких торгов цена со стартовой завтра может упасть до «0». Но суть системы обратного аукциона в том, что нижний предел по снижению цены определяет сам продавец. Который вряд ли будет закладывать его таким образом, чтобы продавать с минусовой рентабельностью.

Проанализировав цены на основные виды продукции – пиловочник, балансы, техсырье, – специалисты биржи говорят, что цены эти стабильные и из года в год находятся на одном определенном уровне. Евгений Малышев при этом убежден, что «на торговой площадке БУТБ складывается объективная цена на лесной ресурс – будь то реализация за рубеж или на внутренний рынок».

Но даже не с ценой связано основное предложение Минлесхоза по усовершенствованию биржевой торговли. И коль уже БУТБ собирает заявки о потребностях, чтобы иметь представление о балансе спроса и предложения на сырье, резонным будет и вопрос: «Какой биржа видит свою роль в обеспечении исполнения этих заявок?». По словам Евгения Малышева, этот вопрос, инициированный Министром лесного хозяйства, на БУТБ уже рассматривали:

– Мы пытались обсуждать эту тему. И заодно ответить на целый ряд вопросов, вытекающих из нее.

Число покупателей на годовых торгах



В 2017 году годовые торги ресурсом 2018 года проходили по новым правилам в соответствии с утвержденным Координационным советом по биржевой торговле Положением о порядке подготовки и проведения годовых биржевых торгов деловой древесиной в заготовленном виде на внутреннем рынке. Основные нормы Положения:

- допуск покупателей в зависимости от объема переработки сырья (не менее 20 тыс. кубометров) и его использования по назначению;
- установление требований к минимальному объему лота.

В этой связи годовые торги прошли в условиях снижения уровня конкуренции. В результате подавляющее большинство сделок было совершено по стартовой цене – 85% от объема торгов (2 635,0 тыс. м³). С превышением стартовой цены было продано 12% объема (364,6 тыс. м³). С понижением цены – 3% (86,2 тыс. м³).

Уже на квартальных торгах удельный вес сделок с повышением цены существенно вырос. По пиловочнику твердолиственных – с 38,5 до 86,6%, по хвойному и мягколиственному – с 38,4 до 54,3%, по техсырью – с 0,64 до 15,2%. Объяснение этому простое – увеличение числа покупателей. На годовых торгах пиловочником их было 24, а на квартальных – 353(!). Такая же картина и по балансовой древесине и техсырью: 17 покупателей на годовых и 149 на квартальных.

Но такое искусственное снижение спроса на годовых торгах отразилось не только на цене, но и на объемах сделок. В частности, по пиловочнику. Объем сделок с хвойным пиловочником снизился на 8,5% по сравнению с торгами в 2016 году, а более 27% выставленной продукции осталось нереализованной.

Кроме того, как дополнительно отмечают аналитики БУТБ, отдельные деревоперерабатывающие предприятия, подавшие заявки на участие в торгах, в их ходе не проявляли активности и не совершили ни одной сделки.

Еще один интересный вывод, который сделали на БУТБ: в 2017 году на годовых торгах крупные потребители приобрели ресурс в большинстве своем по стартовым ценам. Остальные – в основном мелкие и средние деревообработчики частной формы собственности – смогли купить сырье уже только на квартальных торгах и с увеличением стоимости лотов.

Может ли такая ситуация удовлетворять последних деревообработчиков?..

Ограничение доступа большинства потребителей к сырью ведет к снижению конкуренции и в итоге не позволяет определить реальный уровень цен на ресурс.

Реализация древесного сырья на годовых торгах

	2015 год (ресурс 2016 года)			2016 год (ресурс 2017 года)		
	Выставлено, тыс. куб. м	Продано, тыс. куб. м	Реализация	Выставлено, тыс. куб. м	Продано, тыс. куб. м	Реализация
Балансы лиственных пород (лесоматериалы для выработки целлюлозы и древесной массы)	347,50	2,50	0,7%	284,00	161,80	57,0%
Балансы хвойных пород (лесоматериалы для выработки целлюлозы и древесной массы)	849,17	552,35	65,0%	726,88	350,52	48,2%
Пиловочное бревно мягколиственных пород	129,43	95,13	73,5%	136,96	126,51	92,4%
Пиловочное бревно твердолиственных пород	19,83	13,00	65,6%	17,01	15,85	93,2%
Пиловочное бревно хвойных пород	861,36	796,12	92,4%	971,26	952,08	98,0%
Сырье древесное технологическое	1 135,99	302,38	26,6%	803,50	476,37	59,3%
Фанерное бревно для лущения (лесоматериалы для выработки лущеного шпона)	181,47	181,47	100,0%	320,00	320,00	100,0%
Фанерное бревно для строгания (лесоматериалы для выработки строганого шпона)	–	–	–	2,80	2,40	85,7%
Прочие лесоматериалы круглые (подтоварник, тарное бревно, хлысты и др.)	79,33	59,44	74,9%	113,93	66,71	58,6%
Общий итог	3 604,08	2 002,39	55,6%	3 376,34	2 472,24	73,2%

Но прежде нужно подчеркнуть, что речь не идет об исполнении биржевых сделок, когда договор уже заключен. В этом случае вопрос ответственности за его неисполнение биржей отработан хорошо: к нерадивому участнику биржевой сделки может быть применен целый ряд различных мер наказаний – от предупреждения до отстранения от участия в торгах. И в этой же зоне ответственности, зафиксированной договорными обязательствами, как нерадивого покупателя, так и неисполнительного продавца могут перевести и на обеспечение, и на задаток и т. д. Но как быть с простыми и, как оказалось, ни к чему не обязывающими заявками на годовой ресурс?

– Что взять за основу в этой ситуации, чтобы сказать, будет ли система иметь право на жизнь, я затрудняюсь сказать, – признается Евгений Малышев.

И тут же напоминает о всем известном Светлогорском ЦКК:

– Согласно заявке потребность в сырье у него в следующем году составит 1,6 млн кубометров, – говорит Малышев. – За 9 месяцев этого года предприятие взяло сырья всего ничего. И если для ситуации «заявил и не выбрал» заложить какой-то порядок по ограничению допуска к торгам крупного потребителя, это означает, что завтра Светлогорский ЦКК мы должны не допустить к торгам...

– Ситуация может быть и другой, – рассуждает Евгений Степанович. Сегодня в республике крен берется в сторону малого и среднего бизнеса. Обычный средний или маленький покупатель заявляет, что на следующий год

ему нужно 10 тысяч кубов. У него ничего не поломалось, не было пожара, не арестовывали счета. Приходит на торги. Начинает покупать. И видит, что цена так поднялась, что рентабельности у его продукции не будет... А есть и дефицитные сегодня позиции – фанерное сырье, пиловочник из дуба. Попробуй вмешаться в эти торги – и цена будет для кого-то неподъемной... Что делать с таким переработчиком – объявить его нерадивым покупателем и не пустить на следующие годовые торги, урезать его аппетиты?

Замечание «Если не по кошельку купить сырье, то как такой производитель будет выстраивать работу?» Малышев убедительно парирует убеждением, что завтра – на квартальных и текущих торгах – цена может быть уже другая, вполне по силам небольшому покупателю...

Свое видение у начальника управления торгов лесопродукцией БУТБ и на предложение развести добросовестных и, скажем так, менее надежных участников по разным торгам. Например, ввести для вторых или тех, кто хочет приобрести больше заявленного, залоговые торги или торги за ресурс в условиях большей конкуренции... Механизм самого торга как раз можно продумать. А вот как отделить добросовестного покупателя от нерадивого? В этом Евгений Малышев и видит слабое место:

– По каким критериям это можно сделать? И кто вообще возьмется выполнять роль третьей стороны в этой ситуации? Обозначил производитель свою потребность, а завтра не смог купить, или технически не дали купить, или банально заболел и т.д. Словом, что-то не получилось, а его росчерком пера загнали в конец очереди, или отправили на другие торги, или говорят, что можешь купить не 100, а 500 кубов... Он, может быть, не согласен. И пойдет в суд. И выиграет этот суд, если не будет четких критериев, что такое «добросовестный» покупатель. Это очень сложно и ответственно, – говорит Евгений Малышев. – Да, есть реестр недобросовестных покупателей. Но он формируется из тех, кто не исполняет уже совершенные биржевые сделки. И на этот случай инструментов достаточно. Над всем, что «за пределами договора», нужно думать.

«Если Минлесхоз считает, что может предложить что-то реальное, мы готовы к диалогу и обсуждению, – говорят на БУТБ. – Пока мы высказываем даже не опасение, а скорее, сомнение. Но готовы к диалогу – предлагайте».

В ходе этого разговора на бирже между призывами выдавать жизнеспособные

2017
(ресурс 2018 года)

Выставлено, тыс. куб. м	Продано, тыс. куб. м	Реализация
372,00	192,20	51,7%
975,66	916,70	94,0%
106,80	8,90	8,3%
17,60	15,60	88,6%
1 198,48	870,90	72,7%
948,57	623,20	65,7%
399,00	399,00	100,0%
2,40	2,40	100,0%
96,00	56,90	59,3%
4 116,51	3 085,80	75,0%

предложения тихо прозвучало слово «рейтинг» как гипотетическая, но все-таки возможность установить критерии для определения нерадивых покупателей. Наверняка, над этой темой стоит поработать лесофондодержателям, которые больше других заинтересованы в том, чтобы обязать нерадивых партнеров играть по правилам.

О других правилах годовых торгов. На этот раз не о том, чего нет. А о том, что как раз-таки есть. Об ограничениях по объему лота и объемам переработки предприятием ресурса для допуска на биржевые торги.

Итоги прошлых годовых торгов, когда выставлялся ресурс 2018 года, показали, что выше-названные ограничения сыграли свою роль, т.к. более мелкие покупатели были отрезаны: если по конкретным товарным позициям на биржевых торгах раньше участвовало 353 покупателя, то в результате этих ограничений – всего 17. Это сказало на цене реализации ресурса.

При этом понимая, что сегодня это нужно государству, на бирже не говорят во всеулышание, что это плохо, подчеркивая, что Минлесхоз правильно поставил вопрос: если бы не было этих ограничений, то цена могла быть совершенно другой. И по большому счету не пошло и на пользу государству в целом.

– Не нам, бирже, а государству, нужно определиться в этой ситуации: поддерживать эти крупные предприятия, которые закончили или заканчивают модернизацию, или получать максимальную прибыль от реализации ресурса, – говорят на БУТБ и соглашаются с Минлесхозом в том, что подход нужно пересмотреть.

При этом технически биржа готова работать в любых условиях: если после обсуждения будет принято решение и дальше так продавать, они – солдаты, будут работать по этой схеме. Решит Координационный совет скорректировать правила – будут работать в этом направлении. «Технически мы готовы. Любые объемы, любые котировки, биржевые договоры – все это отработано», – говорят в управлении торгов лесопродукцией.

К вопросу о привлечении на торги максимально возможного числа покупателей. И в частности тех, кто работает по Декрету №6...

– Десять лет назад, когда только начиналась биржевая торговля, этот критерий мы ставили во главу угла, – рассказывает Евгений Малышев. – Сегодня на внутреннем рынке фактически 100% тех, кому нужен ресурс, приходят на биржевые торги. Преференции,

которые до недавнего времени были заложены в Декрете №6, привели к тому, что на экспорт уходило больше 200 тысяч кубометров и по очень заниженной цене относительно тех же биржевых торгов. Отмены преференций биржа сумела добиться. В этом вопросе она повела себя не как «простой солдат», а аргументировано сумела отстоять свои позиции.

С каждым годом увеличивается объем продаж пилопродукции вне биржевых торгов. Казалось бы, это хорошо, ведь речь идет о поддержке малого бизнеса. Но биржа обеспокоена. Она не говорит: «Прекратите пилить». Она говорит о цене: «Не хотите на биржу – продавайте по прямому договору. Но по цене не ниже биржевой». В результате по экспорту пилопродукции сегодня введена и работает система обязательной регистрации внебиржевых договоров. «Это важно для изучения рынка, для принятия оперативных управленческих решений», – говорят на бирже. Все верно, продавая сырую доску на 20% дешевле, мы выглядим по этой товарной позиции как сырьевой придаток. «Прибалтика покупает у нас эти полуфабрикаты, дорабатывает и обеспечивает всю Скандинавию, Англию... В то время как мы и сами можем это делать», – убеждены на бирже.

Между тем здесь точно понимают, что если из цепочки реализации пилопродукции исключить трейдеров, которые сидят где-то в портах, то покупателей останутся единицы. «Чтобы законченный продукт продать конечному покупателю, например, англичанам, нужно выдерживать графики поставки. Именно международные трейдеры в портах и формируют корабельные партии и гарантируют конечному покупателю, будь он в Англии, Скандинавии или еще где-то, что этот корабль придет точно в срок, – рассказывает Евгений Малышев. – Посредников в мировой торговле исключать нельзя. А в экспорте, тем более пилопродукции, это международная практика». Но, в конце концов, мы тоже можем к этому идти и прорабатывать эти схемы. У нас сегодня есть схемы продажи экспортного ресурса. В том числе и пилопродукции с логистикой поставки во двор покупателя. Но пока она не совсем востребована. Сегодня биржа заканчивает разработку новой площадки по логистическим услугам – доставке автомобильным транспортом. В следующем году будут ее внедрять.

Ну а на вопрос «Как же привлечь на рынок максимально конечного потребителя продукции?» на бирже дают очень лаконичный ответ: производить именно такой продукт. ■

Ольга ШАРАФАНОВИЧ