

УДК 630\*5

## ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ В БЕЛАРУСИ И СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИИ ЭКСПОРТНЫХ ПРОДАЖ

**О. В. ЛАПИЦКАЯ, С. А. ТАНКЕВИЧ**

*Учреждение образования «Гомельский государственный  
технический университет имени П. О. Сухого»,  
Республика Беларусь*

### **Введение**

Древесина и изделия из нее являются важной статьёй белорусского экспорта. Она представляет собой один из немногих природных ресурсов, которыми богата страна. Особую ценность этому ресурсу придает его возобновляемость, что делает его практически неисчерпаемым.

Леса в нашей стране занимают свыше 8,4 млн га и имеют запас древесины более 1,5 млрд м<sup>3</sup> [1]. Объем ежегодных заготовок древесины достиг 15 млн м<sup>3</sup>. За последние годы объемы лесозаготовок постоянно увеличиваются [2], [3]. Этого количества достаточно для удовлетворения внутренних потребностей и получения значительных валютных поступлений от ее экспорта [4].

До 2013 г. древесина из Беларуси вывозилась лесхозами в основном в виде круглого леса: пиловочник, балансы, рудстойка, фанерное бревно. Предприятия концерна «Беллесбумпром» экспортировали в основном готовые изделия: мебель, фанеру, пиломатериалы. С 2003 г. вывоз древесины в необработанном виде был запрещен как экономически невыгодный. Исключение сделано для мелкотоварной древесины, которую мы не могли переработать из-за нехватки мощностей. С 2015–2016 гг. в связи с реконструкцией предприятий «Беллесбумпрома» в республике будет перерабатываться вся древесина.

Основным экспортным продуктом лесного хозяйства станут пиломатериалы. Это повысит эффективность экспорта, но и создаст трудности со сбытом, так как торговля пиломатериалами на мировом рынке преобладает над другими видами торговли древесиной. Для мирового рынка хвойных пиломатериалов традиционно характерно большое количество поставщиков и достаточно высокий уровень предложения. Согласно данным Food and Agriculture Organization of the United Nations, ежегодно в мире производится 425 млн м<sup>3</sup> пиломатериалов.

Международная торговля пиломатериалами развивается в условиях сложившихся товаропотоков. Ведущими экспортёрами пиломатериалов в мире являются страны европейского и североамериканского регионов: Канада (20 %), Россия (16 %), Швеция (10 %), Германия (6 %), а импортёрами – страны Азии (Китай – 20 %, Япония – 6 %), Северной Африки и Ближнего Востока. При этом достаточно большая доля международной торговли пиломатериалами приходится на внутрирегиональные поставки, в том числе между европейскими странами и между Канадой и США.

В силу изложенного представляет интерес сделать анализ рынков древесины, уточнить основные экспортные потоки лесхозов Беларуси и определить наиболее рациональную логику поставок древесины на экспорт предприятиями лесного хозяйства.

### Материалы и методика исследований

Материалом для настоящего исследования явились открытые статистические и ведомственные данные, литературные источники [1], [3]–[8]. Для рассмотрения экспортных потоков из лесхозов республики использовали данные по Гомельскому лесхозу, который типичен для анализа экспорта лесхозами Беларуси. При анализе пользовались доступными материалами за 2013 г. и за предыдущие годы.

Методика выполнения работы включала общепринятые экономические, лесоводственные и лесоустроительные методы [3], [8], [9]. Использовался также системный анализ и математическое моделирование [10], [11].

### Результаты и обсуждение

Развитие экспорта создает условия для обеспечения экономической, технологической, продовольственной и финансовой безопасности страны. Увеличение валютной выручки позволяет уменьшить давление на валютный курс и, как следствие, позволяет избежать: девальвации, инфляции, падения зарплат, уровня жизни населения. Рост экспорта способствует достижению положительной величины платежного баланса страны, а также позволяет обслуживать и погашать внешний долг страны.

Показатели внешней торговли Республики Беларусь за 2005–2011 гг. и прогноз на 2012–2015 гг. приведены на рис. 1.

В 2012 г. экспорт Республики Беларусь составил 45,5 млрд долл. США и увеличился по сравнению с 2011 г. на 10,8 %, импорт в рассматриваемом периоде увеличился на 0,9 % и составил 46,3 млрд долл. США.

В 2013 г. на экспорте отразился экономический кризис, затронувший Европу и Россию, поэтому экспорт Республики Беларусь в 2013 г. составил 37 млрд долл., импорт Республики Беларусь в рассматриваемом году составил 42 млрд долл. Сальдо внешнеторгового оборота в 2013 г. сложилось отрицательное в размере 5,0 млрд долл. (предварительные данные).

ВВП Беларуси в 2013 г. составил 63,27 млрд долл., в 2012 г. ВВП составил 64,27 млрд долл. Удельный вес экспорта в ВВП составил: в 2012 г. – 70,8 %, в 2013 г. – 58,5 %.

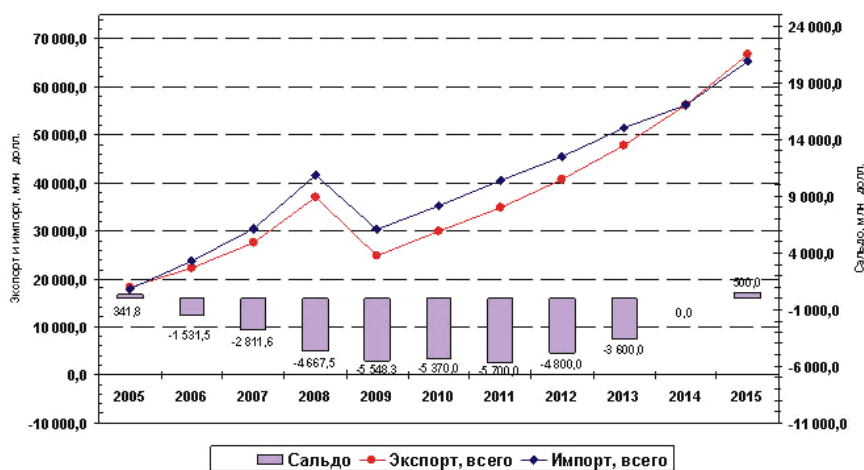


Рис. 1. Экспорт и импорт в Республике Беларусь

В 2013 г. лесхозами республики на экспорт отгружено 2,1 млн м<sup>3</sup> круглых лесоматериалов и 211,3 тыс. м<sup>3</sup> пиломатериалов. В целом доходы от экспорта лесопроизводства и услуг составили 144,8 млн долл. С каждым годом лесхозы увеличивают объемы реализации переработанной лесопроизводства. В 2013 г. рост по сравнению

с 2012 г. составил 110 %. При этом валютная выручка за счет роста цен на пилопродукцию увеличилась на 17,4 %. Наиболее значительный рост доходов получен от реализации деревянных столбов. Лесхозы заработали на них в 2,6 раза больше, чем в 2012 г. На 61,5 % увеличилась выручка от экспорта топливной щепы, на 20,4 % – от экспорта опилок, на 12,4 % – от экспорта топливных брикетов. От экспорта лесопродукции и услуг организациями Минлесхоза в 2012 г. получено 111,6 млн долл. прибыли, из них от лесопродукции 109,6 млн долл., от услуг – 2 млн долл.

В целом по Министерству лесного хозяйства темп роста доходов от экспорта лесопродукции и услуг в 2013 г. составил 129,8 %.

Лесопродукция и услуги экспортировались в 25 стран мира. При этом 94,7 % экспорта направлено в страны дальнего зарубежья. Удельный вес экспорта лесопродукции и услуг в ВВП составил: в 2012 г. – 0,19 %, в 2013 г. – 0,23 %.

Наращивание экспорта является главным фактором роста экономики страны и каждого предприятия в том числе. Величина экспорта определяет возможности получения предприятием иностранной валюты, которая важна для модернизации производства на базе новейших технологий и видов техники, оплаты импорта тех товаров, для производства которых в Республике Беларусь нет необходимых ресурсов и благоприятных условий.

Главная цель развития экспорта предприятиями лесного хозяйства – увеличение поступления в страну иностранной валюты на основе повышения рациональности и комплексности переработки лесосырьевых ресурсов.

Исходя из этой цели, лесхозам определены следующие основные задачи:

- 1) расширение масштабов производства и ассортимента товаров, выпускаемых из местного древесного сырья, для поставки их на экспорт;
- 2) создание новых экспортно-ориентировочных производств по переработке древесного сырья, основанных на ресурсосберегающих и экономически безопасных технологиях;
- 3) повышение уровня использования вторичных древесных ресурсов;
- 4) создание совместных предприятий с привлечением иностранного капитала;
- 5) улучшение рекламы товаров, выпускаемых из местного сырья, обеспечение участия лесхоза в международных ярмарках и выставках;
- 6) активизация продвижения лесопродукции на внешние рынки, укрепления служб маркетинга лесхоза.

В настоящее время реализация лесоматериалов лесхозами Беларуси осуществляется через УП «Беллесэкспорт». Одному из важнейших для лесной отрасли предприятий УП «Беллесэкспорт» исполнилось 18 лет. На протяжении всего периода деятельности его главной задачей было и остается продвижение лесоматериалов и изделий их переработки на зарубежный и внутренний рынок. При этом УП «Беллесэкспорт» регулярно реализует на торгах ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» для внутреннего рынка в широком ассортименте древесину в заготовленном виде, в том числе: фанерное бревно для лущения (береза 60 %, ольха 30 %, осина 10 %); пиловочное бревно хвойных пород диаметром 14–24 см (сосна 70 %, ель 30 %); пиловочное бревно хвойных пород диаметром 26 см и более (сосна 70 %, ель 30 %); пиловочное бревно мягколиственных пород диаметром 14 см и более (береза 40 %, ольха 20 %, осина 40 %); пиловочное бревно твердолиственных пород диаметром 26 см и более; балансы хвойных пород. Цена на лесоматериалы устанавливается в соответствии с котировальными ценами ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа». По результатам торгов, совершению биржевых сделок, между УП «Беллесэкспорт» и Покупателем заключается договор купли-продажи на поставку лесоматериалов.

Динамичное развитие отрасли определило для УП «Беллесэкспорт» значительное расширение первоначальных функций и оказываемых услуг организациям отрасли. Наряду с услугами по реализации лесоматериалов, предприятие обеспечивает лесхозы широким спектром лесохозяйственной, лесозаготовительной и деревообрабатывающей техники и механизмами, запасными частями и расходными материалами для их обслуживания и ремонта. Кроме того, Беллесэкспорт является официальным представителем в Беларуси ряда мировых лидеров по производству техники для работы в лесу.

Экспортная деятельность лесохозяйственных предприятий определяется максимальной реализацией на экспорт невостребованных на внутреннем рынке лесоматериалов в заготовленном виде и продукции лесопереработки. Сегодня основными потребителями белорусского мелкотоварного круглого леса являются предприятия Польши, Китая, Латвии, Литвы, Швеции, Чехии.

Реализация пилопродукции в основном осуществляется потребителям Германии, Бельгии, Нидерландов. Объемы экспорта с каждым годом растут. В 2012 г. предприятиями Минлесхоза через УП «Беллесэкспорт» на экспорт было реализовано более 2 млн м<sup>3</sup> лесопроductии на сумму 84 млн долл. В 2013 г. по экспорт вырос на 116 % в натуральном выражении и 132 % в стоимостном выражении. За рубеж через Беллесэкспорт отправлено свыше 2,4 млн м<sup>3</sup> лесопроductии на сумму около 110 млн долл.

Наличие в отрасли единого экспортера не исключает ведение лесхозами и собственной внешнеэкономической деятельности, многие лесхозы добились в этом направлении хороших результатов, работая по прямым договорам. Но крупным игрокам лесного рынка, которым реализовывается основной объем продукции отрасли, удобнее работать с одним экспортером, который может предложить большие объемы и выступить гарантом исполнения заключенных контрактов. Среди постоянных партнеров УП «Беллесэкспорт» такие крупные лесоперерабатывающие предприятия Европы, как SILVA Sp.z.o.o., International Paper-Kwidzyn, MONDI SWIECIE, Swedspan Polska S.z.o.o. Сотрудничество с ними позволяет поддерживать достойную цену на поставляемую продукцию.

Определенный вклад УП «Беллесэкспорт» вносит и в развитие внутреннего рынка лесопроductии. На базе филиала предприятия в г. Смолевичи организована оптовая и розничная торговля товарами народного потребления. Прежде всего, это обрезные и необрезные пиломатериалы, колотые дрова, половая доска, вагонка, плитуса, блок-хаус, топорища, черенки для лопат и др. Продукция поставляется лесхозами республики на условиях заключенных договоров комиссии. Среди покупателей – население и юридические лица преимущественно Минского района, где в строительный сезон наиболее высокий спрос на продукцию из древесины.

Еще одним важным проектом УП «Беллесэкспорт» стало создание в прошлом году сервисного центра по обслуживанию многооперационной лесозаготовительной техники фирмы Sampo Rosenlew OY (Финляндия). С финской компанией заключен контракт на оказание в нашей стране услуг по гарантийному и техническому обслуживанию поставленных лесхозам 26 харвестеров. Это серьезный и оправданный шаг по развитию в отрасли собственных сервисных услуг для парка лесных машин. Финская сторона на постоянной основе оказывает техническую поддержку и консультации сервисному центру, белорусские специалисты регулярно выезжают в Финляндию для обучения и стажировки. Оперативный ремонт и обслуживание техники проводятся непосредственно на лесосеке, для выполнения более сложных работ используется ремонтно-техническая база лесхозов. Обеспечение основными запасными частями и узлами при проведении ремонтных и сервисных работ производится со склада УП «Беллесэкспорт» в г. Смолевичи, который постоянно пополняется за счет

прямых поставок фирмы Sampo Rosenlew, что значительно сокращает время простоя техники в ремонте. На складе всегда имеется переходящий запас запчастей и расходных материалов. Сегодня в коллективе УП «Беллесэкспорт» работает 76 человек. Примерно четверть из них специалисты с опытом работы на предприятии более 10 лет.

Работе УП «Беллесэкспорт» во многом помогают современные информационные системы и технологии. На предприятии максимально сокращена работа с бумажными носителями, используются современные бухгалтерские программные комплексы. Преимущество от этого ощутили и лесхозы. Если раньше здесь были очереди специалистов со всей республики с огромными папками бумаг для сверки расчетов, то сегодня абсолютное большинство документооборота выполняется в электронном виде. Это не только повышает скорость обработки данных, но и точность, что крайне важно при работе с финансами.

Объем экспорта в лесхозами республики в 2012 г. составил 2038,637 тыс. м<sup>3</sup>. Основным потребителем были: Литва – 6,3 % с объемом 128 тыс. м<sup>3</sup>, Польша – 70 % с объемом 1426 тыс. м<sup>3</sup>, Швеция – 6,1 % с объемом 124 тыс. м<sup>3</sup>.

Структуру экспорта конкретных лесхозов покажем на примере Государственного лесохозяйственного учреждения (ГЛХУ) «Гомельский лесхоз». Объем его экспорта в 2012 г. составил 24,2 тыс. м<sup>3</sup>. Основным потребителем были: Бельгия с объемом 2822 м<sup>3</sup>, Германия с объемом 1017 м<sup>3</sup> и Польша с объемом 19983 м<sup>3</sup>. В Германию, Бельгию, Нидерланды в 2012 г. было экспортировано 4105 м<sup>3</sup> пиломатериалов, в том числе: Бельгия – 2821,7 м<sup>3</sup> (69 %), Германия – 1016,9 м<sup>3</sup> (25 %), Нидерланды – 266,6 м<sup>3</sup> (6 %). В Польшу было экспортировано 9723 м<sup>3</sup> балансов, 10260 м<sup>3</sup> технологического сырья. В Литву экспортировались балансы – 99 м<sup>3</sup>.

Экспортные поставки лесоматериалов ГЛХУ в 2012 г. распределены в следующем соотношении:

- балансы – 9822 м<sup>3</sup> (41 %);
- технологическое сырье – 10263 м<sup>3</sup> (42 %);
- пиломатериалы – 4105 м<sup>3</sup> (17 %).

Продажи осуществлялись по следующим ценам:

- балансы – 38,92 долл. за 1 м<sup>3</sup>;
- технологическое сырье – 34,72 долл. за 1 м<sup>3</sup>;
- пиленые заготовки – 166,2 долл. за 1 м<sup>3</sup>.

К сожалению, из-за кризисного падения спроса цены в 2014 г. упали, например, для баланса до 25 долл. за 1 м<sup>3</sup>.

Эффективность экспортной деятельности лесхозов во многом зависит от глубины изучения рынка сбыта и количества налаженных партнерских связей. Особенностью рынка лесных продуктов является устойчивый и постоянно растущий спрос, главным образом на древесину на внутреннем и внешнем рынках.

Особое место в экспорте занимают пиломатериалы, на вывоз которых ограничений нет и не предвидится. Ежегодно объем экспорта пиломатериалов увеличивается. Если в 2011 г. объем экспорта пиломатериалов составил 47,7 % в общем объеме поставок, то в 2012 г. он составил 57 %.

В 2012 г. пиломатериалы, произведенные Гомельским лесхозом, экспортировались в Германию, Бельгию, Нидерланды. В 2013 г. список дополнился Словакией и Литвой. Ранее Литва закупала только балансы.

Ежегодно лесхозы разрабатывают планы экспорта на следующий год и по возможности на более отдаленную перспективу. Для разработки таких планов проводится анализ мировых рынков древесины. С учетом необходимости продавать переработанную древесину рынок в настоящее время выглядит следующим образом.

В 2011–2012 гг. рынки пиломатериалов отдельных стран имели характерные особенности. В первой половине 2011 г. динамика цен на хвойные пиломатериалы на европейских рынках стран-производителей и стран импортеров в целом была положительной. Определяющее влияние на конъюнктуру оказывал устойчивый спрос на пиломатериалы на рынке строительных услуг ведущих европейских стран – Франции, Германии, Италии, Швеции. Во второй половине 2011 г. конъюнктура европейского рынка хвойных пиломатериалов изменилась: рынок пришел к стадии насыщения, что повлекло за собой снижение цен. В 2012 г. рынок Европы в целом оставался стабильным, однако ведущие факторы, формирующие рыночную конъюнктуру, уже не были столь благоприятными для продавцов. Затяжной кризис европейской экономики оказал отрицательное влияние на спрос со стороны главных для рынка пиломатериалов потребляющих отраслей – строительства и сектора упаковки. Уровень цен на хвойные пиломатериалы в 2012 г. в странах Европы в целом мало изменился по сравнению с предыдущим годом.

В 2013–2014 гг. сбыт замедлился и цены упали. Ситуация на рынке пиломатериалов в отдельных странах складывалась следующим образом.

*Германия.* Рынок пиломатериалов Германии в целом характеризовался как стабильный, однако деловая активность несколько снизилась. Решающим фактором, способствующим сохранению стабильности на рынке Германии, являлся сбалансированный уровень объема заготовок древесного сырья в соответствии с потребностями производства пиломатериалов. Цены на пиломатериалы по сравнению с предыдущим годом в среднем по ассортименту снизились на 1–2 %, при этом на отдельные виды пиломатериалов (пиломатериалы строительного назначения, заготовки для клееных деталей) цены несколько превышали уровень предыдущего года. Цена за 1 м<sup>3</sup> доски шириной 23 мм стоит 145 евро/м<sup>3</sup>.

Одна из главных европейских тенденций последнего года, убеждены в RusForest, – временное закрытие нерентабельных лесопильных производств. В Германии общая выручка деревообрабатывающих предприятий в марте 2013 г. снизились на 10,4 %. Второй по величине европейский производитель пиломатериалов – Швеция – снизил объемы производства до рекордно низкого уровня начиная с 1990 г.

Общий объем производства хвойных пиломатериалов 35 тыс. компаний-участников Европейской ассоциации лесопильных предприятий (EOS) составил в 2012 г. 75,7 млн м<sup>3</sup> – на 4,5 % меньше, чем годом ранее, сообщает Holzkurier. Основной причиной этого является проблема с сырьевым обеспечением. Германия лидирует на рынке хвойных пиломатериалов с долей в 26 % общеевропейского производства, за ней следуют Швеция, Финляндия и Австрия.

*Франция.* Рынок пиломатериалов Франции в течение года также характеризовался невысокой деловой активностью. Спрос со стороны потребляющих отраслей в целом не был высоким, росли запасы на складах производителей.

*Испания.* Рынок хвойных пиломатериалов Испании уже в течение нескольких лет отличается крайне неблагоприятной для продавцов обстановкой. Имеют место постоянные задержки платежей от импортеров по заключенным контрактам. Испанскому рынку постоянно присущи низкий спрос и избыток предложения, что вынуждает экспортеров, прежде всего шведских, переориентировать свои поставки в другие регионы. В 2013 г. снижение уровня предложения на рынке Испании в результате ухода экспортеров постепенно привело к удорожанию определенных сортов шведских пиломатериалов, поставляемых на испанский рынок. Цены на шведские сосновые бессортные пиломатериалы в течение 2012 г. практически не изменились и к концу года составляли €275–280/м<sup>3</sup> на условиях CIF Средиземноморский порт, пятый и шестой сорта шведских сосновых пиломатериалов стоили, соот-

ветственно, €240/м<sup>3</sup> и €215–220/м<sup>3</sup>. Цены на еловые нестроганные пиломатериалы (в том числе пятого сорта) составляли €225/м<sup>3</sup> на тех же условиях.

*Великобритания.* Рынок крупнейшего импортера в течение 2012 г. оставался стабильным, спрос и предложение в целом были сбалансированы, однако деловая активность на рынке не была высокой. Основным поставщиком хвойных пиломатериалов является Швеция (48 %), поставки которой ежегодно увеличиваются на 4 %.

*Швеция.* Крупнейший мировой экспортер хвойных пиломатериалов. Объем экспортных поставок в 2012 г. снизился на 10 % по сравнению с предыдущим годом. В основном это вызвано уменьшением на 30 % экспорта хвойных пиломатериалов в страны Северной Африки (Египет, Алжир, Марокко, Тунис, Судан и др.). В то же время объем поставок в Великобританию увеличился на 4 %.

В 2013 г. конъюнктура поставок и цены показывали умеренный рост. В 2014 г. было существенное оживление рыночной конъюнктуры, которая перешла в фазу подъема в 2015 г.

Производство лиственных пиломатериалов по итогам 2012 г. увеличилось на 8,2 % до 6,4 млн м<sup>3</sup>. Компании из Румынии и Франции занимают в этом сегменте рыночную долю в 55 %.

Производство хвойных пиломатериалов выросло в Румынии и Бельгии (на 1,4 % и 3,4 % соответственно), в то время как в Австрии, Германии и Швеции сокращение производства было в пределах 3,7–7,9 %. Производство лиственных пиломатериалов увеличилось на 5 % в Австрии, Франции и Италии, на 9 % в Бельгии и еще больше – в Румынии, такие данные с ссылкой на заседание EOS приводит другой журнал, британский TTJ.

В 2013 г. производство лиственной продукции выросло на 1,2 %, несмотря на двухпроцентное снижение спроса. «Европейская лесопильная отрасль по-прежнему сталкивается со сложностями», – отмечается в пресс-релизе EOS. – «Конъюнктура рынка непростая, за редкими исключениями, и не улучшилась с начала 2011 года» По мнению ассоциации, главными причинами этого являются общий экономический климат, низкие темпы строительства и низкая потребительская уверенность, а также проблема с сырьевым обеспечением при высоких ценах на сырье.

Тем временем, как сообщил Holzkurier, австрийским заводам удалось значительно увеличить экспорт пиломатериалов в Северную Африку. Общий объем поставок в Северную Африку и на Ближний Восток составил 225 тыс. м<sup>3</sup> и вырос на 18 % в годовом исчислении. Алжир остается лидером на рынке с 88 тыс. м<sup>3</sup> (+14 %). Ливия – в прошлом важный импортер – вернулась в число лидеров и приобрела 70 тыс. м<sup>3</sup> (+140 %). В странах Аравийского полуострова бизнес был менее удачным: Саудовская Аравия сократила поставки на 6 % до 46 тыс. м<sup>3</sup>, ОАЭ – на 50 % до 10 тыс. м<sup>3</sup>.

Финский НИИ леса Metla опубликовал прогноз развития лесной промышленности Финляндии на ближайшее время. Эксперты института ожидают рост экспорта древесного сырья из страны, главным образом березовых балансов и щепы. Производство и экспорт целлюлозы также вырастут, спрос будет обеспечен высоким спросом со стороны Китая, однако из-за увеличения предложения цена на целлюлозу снизится. В остальном прогноз Metla совпадает с мнением большинства экспертов: спрос на упаковку будет расти, на бумагу – снижаться, рынки Азии и Восточной Европы будут обеспечивать рост продаж в деревообработке.

Хотя прогноз о масштабной консолидации лесопильной отрасли в Центральной Европе пока не сбился, с 2011 г. многие заводы объявили о банкротстве или закрытии, сообщает EUWID Wood Products. В общей сложности прекратили деятельность 24 предприятия общей мощностью 2,7 млн м<sup>3</sup>. Большая часть (2,4 млн м<sup>3</sup>) приходит-

ся на 12 заводов по производству хвойных пиломатериалов. Из общего объема около 2,1 млн м<sup>3</sup> сокращенных мощностей находились в Германии, Австрии и на востоке Франции. Поскольку к моменту закрытия большинство заводов уже снизили производство, это не привело к появлению аналогичного объема древесного сырья на рынке – по расчетам, освободилось около 800 тыс. м<sup>3</sup> хвойного пиловочника и 90 тыс. м<sup>3</sup> лиственничного.

Лесоперерабатывающие компании Литвы, Латвии и Эстонии сообщили о намерении поднять стоимость обрезной доски, бруса и других пиломатериалов примерно на 5 евро за м<sup>3</sup>, а по некоторым позициям и до 10 евро за м<sup>3</sup>. Такое решение объясняется ростом спроса на европейском рынке, который, в свою очередь, связан с установившейся в Европе хорошей погодой, увеличивающей продолжительность строительного сезона. Кроме того, на цене сказывается оживление строительного рынка в Великобритании и сокращение лесопильных производственных площадей в Швеции, которая традиционно является одним из важнейших для Британии поставщиков пиломатериалов.

Меняется ситуация и на американском и азиатском континентах. Европейские поставщики пиломатериалов сообщают о растущих объемах заказов из Северной Африки и Азии: некоторые предприятия уже продали весь объем доски и бруса, который они смогут выпустить в текущем году.

Бразилия увеличивает экспорт сосновой доски и бруса в Европу. В натуральном выражении объем экспорта увеличился с 61,3 до 64,7 тыс. м<sup>3</sup> (+5,5 %), в стоимостном – с 13,5 до 14,5 млн долл. США (+8,9 %). Заметно вырос и экспорт фанеры из шпона сосны – с 82,2 до 91,6 тыс. м<sup>3</sup> в натуральном выражении и с 30,4 до 33 млн долл. США в стоимостном.

Увеличивая внутреннее потребление пиломатериалов, европейские страны одновременно наращивают экспорт в Японию, рынок домостроения которой по-прежнему растет. Наибольшего успеха добились продавцы бруса и доски из Финляндии – им удалось увеличить поставки более чем на 72 % – и Австрии (+49,9 %).

В Японии общий объем импорта круглого леса сохранился на уровне 2012 г., при этом импорт тропического леса упал на 40 %, главным образом из-за закрытия крупного фанерного завода в Японии, работавшего на кряже из тропической древесины.

Оживленный спрос и умеренное предложение привело к росту цен на хвойные пиломатериалы в Японии во втором квартале 2013 г. Рост был особенно заметным для сосновой продукции, еловая практически не изменилась в цене. Среди других причин роста – ограниченное предложение и высокие цены на пиломатериалы и клееный брус из России и Северной Америки.

Страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) значительно сокращают закупки российского леса. В первом квартале 2013 г. поставки круглого леса в Китай снизились по сравнению с тем же периодом 2012 г. на 21,1 %, до 2,289 млн м<sup>3</sup>. Также снизился экспорт в Южную Корею и Японию – на 35,8 и 19,1 % соответственно.

В Японии в апреле 2015 г. повышается налог на потребление, в связи с чем японские инвесторы стараются завершить свои строительные проекты до конца 2014 г.

Количество стартовавших проектов строительства деревянных домов в Японии выросло на 17,9 %, на долю деревянных домов приходится 56 % от общего количества домов в стране. Средние цены для Азиатско-Тихоокеанского региона примерно в 2,5 раза выше, чем для Европы. Долю рынка, которую ранее занимала Россия, оперативно занимают Новая Зеландия, которая увеличила поставки на 33 %, и Северная Америка (в первую очередь – Канада), которая нарастила экспорт круглого леса на 23 %.

Важной особенностью при организации экспорта являются условия поставок.



Основным документом, удостоверяющим факт внешнеэкономической сделки, является внешнеэкономический контракт. В нем находят отражение условия проведения сделки. При заключении внешнеэкономических сделок используется совокупность торговых обычаев при купле-продаже, которые определяют обязанности сторон по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. В них оговариваются расходы, которые несет стороны по транспортировке груза от экспортера к импортеру. Эти расходы могут составлять до 40–50 % цены товара и включать затраты на подготовку товара к следующим операциям: отгрузке; погрузке товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика различными видами транспорта; перевозка товара от пункта отправления до основных перевозочных средств; погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспортера; транспортировке товара международным транспортом; страхованию и хранению груза в пути, при перегрузке и перетарке; выгрузке товара в пункте назначения; доставке его от пункта назначения на склад импортера; оплате таможенных пошлин, налогов, сборов при переходе таможенных границ.

Те расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены товара и оказывают влияние на уровень контрактной цены.

Базисные условия поставки длительное время выработывались международной торговой практикой и сегодня отражены в системе Инкотермс в редакции 2000 г. Они упростили и во многом стандартизировали экспортные и импортные операции. В системе Инкотермс торговые термины сгруппированы в четыре различные базисные категории E, F, C и D. Группа E включает условия EXW (франко-завод), согласно которым импортер получает готовый товар к отправке на складе экспортера. Экспортер не отвечает за погрузку товаров на представленное покупателем транспортное средство или за очистку товара от пошлины на экспорт. Импортер несет все расходы и риски в связи с перевозкой с предприятия экспортера к месту назначения сверх оговоренной в договоре цены. Вид транспортировки не имеет значения.

В группу F входят условия FCA, FAS и FOB, согласно которым экспортер обязан доставить товар до транспортных средств, указанных импортером. Продавец считается выполнившим обязательства по поставке с момента передачи товара в согласованном пункте или порту перевозчика, включая морского перевозчика (или размещения товара вдоль борта судна). С этого момента экспортер несет риски случайной утраты или случайного повреждения товара.

По условиям FCA (свободно у перевозчика) цена включает расходы по доставке товара перевозчику в обусловленное место или пункт, затраты, связанные с таможенными формальностями, а также оплату всех пошлин, налогов и других официальных сборов, выплачиваемых при экспорте товара. Выбор места поставки оказывает влияние на обязанности по погрузке и разгрузке товаров в этом месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, продавец несет обязанность и расходы по погрузке. Если поставка производится в другом месте, продавец не несет обязанности и затраты по разгрузке. Этот термин используется при перевозках различными видами транспорта. FAS (свободно вдоль борта судна) означает, что в цену включаются все расходы по доставке товара и размещения вдоль борта судна на причале или лихтерах в согласованном порту отгрузки. С 2000 г. продавец несет затраты по выполнению таможенных процедур, необходимых для вывозки товара.

При условиях FOB (свободно на борту) импортер несет все расходы и риски гибели или повреждения товара с момента, когда товар передан через поручни судна в согласованном порту отгрузки. В цену включаются все расходы, связанные с таможенными формальностями, необходимыми для вывоза, а также все пошлины

и налоги и другие официальные сборы, выплачиваемые при вывозе. Условия FOB используются при перевозках водным транспортом.

В группу С входят условия CFR, CIF, CPT и CIP. В цену на условиях CFR (стоимость и фрахт) включаются все расходы по товару до момента, когда он поставлен на борт судна и в порту отгрузки, в том числе стоимость погрузки товаров на борт и любые по разгрузке в порту выгрузки, которые взимаются судоходными линиями при заключении договора перевозки, стоимость фрахта, а также расходы, связанные с таможенными формальностями, необходимые для вывоза, все пошлины, налоги и другие официальные сборы, выплачиваемые при экспорте.

Условия CIF (стоимость, страхование и фрахт) предполагают те же затраты, что при условии CFR, но с дополнением стоимости морского страхования для устранения риска гибели или повреждения товара при транспортировке. Экспортер за свой счет заключает договор страхования и выплачивает страховщику страховую премию. При этом соблюдаются условия минимального страхового покрытия, если иной уровень страхования не следует из контракта купли-продажи. Условия CFR и CIF используются только для перевозок товара морским или внутренним водным транспортом.

CPT (перевозка оплачена) означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного места назначения, несет расходы, связанные с таможенными формальностями, необходимыми для экспорта, а также все пошлины, налоги и другие официальные сборы, выплачиваемые при вывозе.

CIP (перевозка и страхование оплачены) в отличие от CPT дополнительно включает стоимость страхования товара при перевозке, как и по условиям CIF. Термины CIP и CPT используются при перевозках любыми видами транспорта.

Если условия поставки группы С доказывают отгрузку товара, то условия поставки группы D фиксируют прибытие товара и включают такие виды, как DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Согласно условиям DAF (доставлено до границы), DES (доставлено с судна), DDU (доставлено в указанное место назначения без оплаты пошлины) продавец не должен осуществлять таможенные операции по ввозу, в то время как согласно условиям DEQ (доставлено на пристань) и DDP (доставлено с оплатой пошлины) он осуществляет операции. Условия DES и DEQ применяются только при перевозке водным транспортом.

Структура экспорта лесоматериалов нашими лесхозами за последнее время значительно изменилась. Если в 2011 г. объем экспорта пиломатериалов составил 47,7 % в общем объеме поставок, то в 2012 г. объем поставок пиломатериалов составил 57 %. Это соответствует одной из главных задач Государственной программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг. и Программы развития экспорта Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 гг.

С учетом практики экспортных поставок в предыдущие периоды, анализа рынка лесных материалов в Германии и Бельгии рационально основные поставки пиломатериалов переориентировать в Германию и Бельгию.

Экспортные поставки балансов с учетом уменьшения объемов, мирового рынка направить в основном в Польшу, где спрос на них сохраняется на высоком уровне. Поставки в Польшу балансов и технологического сырья осуществляются на условиях DAF (Delivered at frontier): «Поставлено на границе», «свободно на границе» или «франко-граница».

Поставки в Германию и Бельгию осуществляются на условиях FCA, договоры купли-продажи товара, предусматривающие перевозку, в которых отчуждатель обязан сдать товар независимому перевозчику в определенном месте для последующей передачи приобретателю.

Поставка пиломатериалов до Бреста осуществляется железнодорожным транспортом. Так, в разработанном плане экспорта Гомельского лесхоза на 2014 г. предлагается осуществлять поставку пиломатериалов в Германию и Бельгию на условиях СІР (Freight/Carriage and Insurance paid to:). «Фрахт/провозная плата и страхование оплачены до:» – СИП. По этому условию продавец обязан оплатить стоимость перевозки до поименованного пункта назначения (заключить договор), застраховать товар (оплатить страховую премию) и выписать страховой полис на имя покупателя. Он должен передать первому перевозчику товар, а покупателю обычный транспортный документ (при морских перевозках бортовой коносамент). Покупатель обязан своевременно назвать пункт назначения и нести расходы и риски в процессе транспортировки товара от указанного в договоре пункта назначения до своего склада.

При поставках пиломатериалов в Японию маршрут включает подвозку в порт Клайпеда автомобильным транспортом. Стоимость перевозки 40 м<sup>3</sup> пиломатериалов – 1000 евро. Затем груз идет морем Клайпеда–Германия–Токио через Суэцкий канал. Стоимость доставки – 7000 евро. Время нахождения груза в пути: Клайпеда–порт Германии – 2 дня 11 часов, Германия–Токио – 42 дня 8 часов. Такой маршрут доставки грузов часто используется белорусскими производителями продукции. Большие транспортные расходы окупаются сравнительно высокой с европейскими ценами ценой на пиломатериалы в Японии.

С учетом экспортных поставок в 2012–2013 гг. и учетом анализа перспективных рынков лесхозами сформирован план экспорта на ближнюю перспективу и проект основных поставок пиломатериалов. Их предлагается осуществлять в Германию и Бельгию. Основные объемы технического сырья и балансов предлагается продолжать экспортировать в Польшу.

В заключение расчетов экспортных поставок формируется финансовый план на экспорт. Процесс разработки финансового плана экспорта начинается с расчета годового плана продаж в стоимостном выражении с разбивкой по кварталам. Основными показателями при составлении плана продаж являются прогнозные данные о количестве реализуемой продукции и прогнозной цене ее реализации. План продаж определяется на основе маркетингового исследования, так как объем продаж и, следовательно, сумма выручки от продажи товаров определяются не только производственной мощностью хозяйствующего субъекта, но и возможностями сбыта. Объем сбыта зависит прежде всего от размера спроса на данный товар. После определения объема продаж устанавливаются затраты на осуществление этих продаж. Для этого производится прогноз себестоимости производства и издержек обращения. Далее проводится расчет прогнозируемой прибыли и рассчитывается рентабельность продаж.

### **Заключение**

Экспорт Республики Беларусь в 2012 г. составил 42 млрд долл., в 2013 г. около 37 млрд долл. Удельный вес экспорта в ВВП составил: в 2012 г. – 70,8 %; в 2013 г. – 58,5 %.

Доходы от экспорта лесопродукции и услуг в 2013 г. составили 144,8 млн долл., в 2012 г. – получено 111,6 млн долл. экспортной выручки.

Удельный вес экспорта лесопродукции в общем значении экспорта Республики Беларусь составил в 2012 г. – 0,27 %, в 2013 г. – 0,39 %.

Экспортные поставки лесоматериалов лесхозами в 2012 г. распределены в следующем соотношении: балансы – 41 %, технологическое сырье – 42 %, пиломатериалы – 17 %.

Темп роста объема экспорта в стоимостном выражении в 2011 г. в сравнении с 2006 г. составил 196 %, в 2012 г. в сравнении с 2011 г. – 120 %, в 2013 г. в сравне-

нии с 2012 г. – 125 %. В связи с кризисом экспорт лесопродукции в 2014 г. снизился, значительно упали цены, что поставило лесхозы в трудное положение.

Наиболее целесообразно осуществлять поставку пиломатериалов в Германию и Бельгию на условиях СІР. При этом доставка пиломатериалов возможна по двум вариантам. По первому варианту пиломатериалы доставляются до ст. Берлин или ст. Брюссель железнодорожным транспортом. Средняя стоимость перевозки груза объемом в 135 м<sup>3</sup> до ст. Берлин – 5700 евро, до ст. Брюссель – 6000 евро. По второму варианту пиломатериалы доставляются автомобильным транспортом. Доставка автомобильным транспортом позволяет доставить продукцию в краткие сроки в конечный пункт назначения. Стоимость доставки в Германию – 40 м<sup>3</sup> пиломатериалов – 1800 евро. Стоимость доставки в Бельгию – 40 м<sup>3</sup> пиломатериалов – 2000 евро.

### Литература

1. Государственный учет лесов по состоянию на 01 января 2011 года. – Минск : Минлесхоз Респ. Беларусь, 2011. – 91 с.
2. Новицкая, Р. Лесозаготовки, фронт работ на 2011 год / Р. Новицкая // Лесное и охотничье хоз-во. – 2010. – № 9. – С. 12.
3. Багинский, В. Ф. Лесопользование в Беларуси / В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик. – Минск : Беларус. навука, 1996. – 367 с.
4. Государственная программа развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 годы : утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь от 3 нояб. 2010 г. № 1626 // Лесное и охотничье хоз-во. – 2010. – № 11. – 19 с.
5. Янушко, А. Д. Лесное хозяйство может и должно быть рентабельным / А. Д. Янушко // Тр. БГТУ. Лесное хоз-во. – Минск, 1998. – Вып. VI. – С. 3–10.
6. Леощенко, В. Биржевой рынок лесопродукции / В. Леощенко // Лесное и охотничье хоз-во. – 2011. – № 3. – С. 8–10.
7. Селицкая, Е. Н. Перспективы развития мирового лесного сектора и место в нем Республики Беларусь / Е. Н. Селицкая // Лесное и охотничье хоз-во. – 2009. – № 10. – С. 27–30.
8. Моисеев, Н. А. Экономика лесного хозяйства / Н. А. Моисеев. – М. : МГУЛ, 2001. – Ч. 1. – 158 с.
9. Мелехов, И. С. Лесоведение / И. С. Мелехов. – М. : Лесная пром-сть, 1980. – 406 с.
10. Багинский, В. Ф. Системный анализ в лесном хозяйстве: учеб. пособие / В. Ф. Багинский. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2009. – 168 с.
11. Никитин, К. Е. Методы и техника обработки лесоводственной информации / К. Е. Никитин, А. З. Швиденко. – М. : Лесная пром-сть, 1978. – 246 с.

*Получено 23.02.2015 г.*