

В. Ф. Багинский

BagVF@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

О. В. Лапицкая

Olapitskaya@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ДРЕВЕСНОГО СЫРЬЯ И МЕТОДЫ ЕГО ЗАГОТОВКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Показана методика определений стоимости древесного сырья в разные исторические периоды. В настоящее время оценка древесного сырья проводится двумя методами: как лес на корню по специальным таксам, и как цена заготовленных сортиментов. После 2015 года планируется прекратить продажу леса

на корню. В статье показано, что продажа леса на корню имеет право на существование при определенных условиях, которые раскрываются в настоящей работе.

Продукция леса получила признание и оценку, начиная со времен Киевской Руси. В то же время в те годы продукцией леса считалась заготовка меда, охотничьи трофеи и т. п. Эти товары добывались в угодьях, принадлежащих определенным лицам, куда вход другим пользователям был запрещен. Про древесину как товар в древних источниках не упоминается. Она представляла общее достояние, доступное всем [1, 2].

С течением времени: с увеличением численности населения, особенно в городах, сокращение площадей лесов, появилась и частная собственность на древесину. На территории нашей страны подобное регулирование лесопользования относится к XV веку (Указ короля Сигизмунда II Августа от 1567 года) [1].

В полной мере древесина приобрела стоимость и стала товаром с развитием торговли лесом примерно с XVII-начала XVIII века. На территории современной Беларуси интенсивная торговля лесом возникла с середины XIX века. Первоначально стоимость леса определялась ориентировочно, и древесина продавалась по площади (десятинами) [2]. Цена ее определялась на торгах в результате спроса и предложения товара. Постепенно оценку древесины стали производить через ее запас в м³. Появились соответствующие таблицы для оценки древесины [2].

В царской России основным методом продажи древесины был отпуск ее на корню по специальным корневым ценам, которые назывались таксами. В силу того, что цена древесины на корню определялась рыночным путем, ее стоимость была достаточно высокая. До 1917 года доход от продажи леса на корню в России превышал затраты на ведение лесного хозяйства в три раза. Следует напомнить, что затраты на ведение лесного хозяйства в силу высокого уровня оплаты лесничих и других работников лесной охраны были значительными [3].

В советское время, когда лес стал общегосударственной собственностью и стратегическим ресурсом для экспорта, отпуск древесины на корню по таксам сохранился. По своей экономической сути таксы должны были обеспечивать возмещение затрат на ведение лесного хозяйства. Фактически такого почти никогда не происходило: стоимость леса на корню была очень низкой, и на ведение лесного хозяйства государство выделяло дотации путем сметно-бюджетного финансирования [4,5]. Такая ситуация продолжалась до конца 80-х годов XX века. Недостатки сметно-бюджетного финансирования лесного хозяйства и убыточность лесохозяйственной отрасли вызывали законное недовольство как ученых, так и практических работников лесхоза. При этом лесная промышленность получала сверхприбыли за счет получения очень дешевого сырьевого ресурса [6].

Возникла идея перевести лесное хозяйство на продажу древесины в готовой виде, что сейчас успешно осуществляется. Этот вид продаж древесины потребовал от лесоводов развивать лесозаготовительные мощности. В настоящее время предприятия Министерства лесного хозяйства являются основными заготовителями. На их долю приходится 11 млн. м³ из общего объема 15,5 млн. м³ заготовки в стране [6].

Развитие технического прогресса вынудило лесоводов перейти на машинную заготовку древесины. В лесхозах имеется 170 харвестеров, около 500 форвардеров и другие транспортные машины. Продажа леса в заготовленном виде приносит значительные прибыли и высоко rentабельна. Средняя рентабельность составляет не ниже 20-25 %.

Подобная система заготовки и продажи древесины вызывает определенную критику со стороны частных лесозаготовителей, доступ которых к сырьевым ресурсам становится ограниченным и достаточно дорогим. Действующая система продаж древесины ставит некоторых лесозаготовителей, в частности, Концерн «Беллесбумпром», облисполкомы, в привилегированное положение. Они значительную часть древесины получают по таксам, где средняя цена обезличенного кубометра составляет несколько более 50 тысяч рублей. Другие лесозаготовители вынуждены покупать древесину на бирже, где ее цена выше примерно в три-четыре раза.

Такой порядок продаж древесины в определенной мере явился вынужденным, так как в последние 20–25 лет только лесхозы Министерства лесного хозяйства были в состоянии обеспечить нужные объемы заготовки древесины и приобрести для этого необходимую технику.

Мы считаем, что проведение заготовки и продажи древесины возможно 3 способами.

1. Силами лесхозов, где созданы специализированные подразделения, оснащенные лесозаготовительными машинами и иной техникой. Машинная заготовка к 2030 году может составить до 80–85%. Большую долю машинной заготовки ограничивают мелкоконтурность и труднодоступность лесосек, что делает эту работу экономически невыгодной. Это способ лесозаготовок до 2030 года остается основным. Особое внимание здесь надо обратить на то, что заготовку древесины будут вести специализированные подразделения, подчиненные главному инженеру лесхоза. Лесоводы (лесничий и др.) будут заниматься выращиванием высокопродуктивных лесов.

2. Работа на услугах. Приемлемо в условиях недостатка рабочей силы, трудностей использования техники и т. д. Доля этого способа лесозаготовок может составить 20–30%. Практика работы на услугах, внедренная в опытном порядке в Буда-Кошелевском лесхозе, показала, что в определенных условиях этот метод эффективен. Рентабельность составляла здесь 60%.

В настоящее время достаточную производственную базу для проведения лесозаготовок, кроме лесхозов, имеет только концерн «Белесбумпром». Частные компании и индивидуальные предприниматели не имеют достаточного количества лесозаготовительных многооперационных машин и операторов с нужной квалификацией. Учитывая относительно слабое развитие в настоящее время данного вида организации лесозаготовок и недостаточную производственную базу частных лесозаготовителей, данный вид организации лесозаготовок может развиваться постепенно в течение 5–15 лет.

3. Продажа леса на корню. Этот способ лесопользования возможен при следующих условиях:

- научно обоснованная цена леса на корню;
- поступление денег за лес на корню на счет лесхоза с налоговыми выплатами в соответствии с законодательством;
- обеспечение отводов лесосек силами специализированных подразделений, укомплектованных высокопрофессиональными кадрами, современными (электронными) приборами и оборудованием и использованием современных справочных материалов. Это же условие должно выдерживаться и при заготовке древесины на услугах.

По уровню рентабельности для лесного хозяйства продажа леса на корню может стать самым эффективным в силу минимальных затрат. При этом научно-обоснованная цена продаж должна исходить из стоимости готовой продукции (мебель, бумага, стройматериалы и пр.) с учетом переделов и плановой прибыли. К примеру, можно сказать, что в Финляндии и Швеции средняя стоимость 1 м³ леса на корню по каждому переделу составляет 57 евро, что во много раз больше, чем у нас. Понятно, что при нынешних условиях продажи леса на корню, когда его цена очень низкая, а вырученные суммы в основном попадают в бюджет, являются для лесоводов неприемлемыми.

Определенной проблемой является продажа круглого леса на экспорт. В настоящее время разрешен экспорт балансов и мелкотоварной древесины, которая не может быть переработана в Беларуси. За эту древесину, а также за полуфабрикаты в виде досок, лесохозяйственная отрасль зарабатывает в год 180 млн. долларов США. Запрет вывоза круглого леса позволит увеличить валютную выручку Беларуси примерно в 3–4 раза. Однако, эта выручка останется в распоряжении перерабатывающих предприятий, так как на внутреннем рынке цена балансов и низкотоварной древесины примерно в 4–5 раз меньше, чем при поставках на экспорт. Поэтому, для стимулирования лесоводов в выращивании и заготовки балансов необходимо провести соответствующее ценовое регулирование.

На основании изложенного следует вывод, что порядок заготовки и реализации древесины в Республике Беларусь требует определенных усовершенствований с целью более широкого использования работ на услугах по заготовке леса и реформирования продажи леса на корню.

Литература

- 1 Багинский, В. Ф. Лесопользование в Беларуси / В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик. – Мн.: Беларуская навука, 1996. – 367 с.
- 2 Багинский, В. Ф. Таксация леса. Учебное пособие для вузов / В. Ф. Багинский. – Гм.: ГГУ им. Ф. Скорины. – 2013. – 416 с.
- 3 Шутов, И. В. О золотом эквиваленте лесного дохода России / И. В. Шутов // Лесное хозяйство. – 2011. – №1. – С. 12–14.
- 4 Янушко, А. Д. Лесное хозяйство Беларуси / А. Д. Янушко. – Минск: БГТУ, 2001. – 356 с.
- 5 Моисеев, Н. А. Экономика лесного хозяйства / Н. А. Моисеев. – М.: МГУЛ. – 1999. – Ч.1. – 158 с.
- 6 Багинский, В. Ф. Особенности лесного хозяйства, как отрасли и совершенствование его структуры и функционирования / В. Ф. Багинский // Стратегия и тактика производственно-хозяйственных систем. Тезисы докладов международной научно-практической конференции. – Гм.: ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2009. – Ч. 1. – С. 7–12.