

Интерфакс. ИНТЕРВЬЮ: Управляющий директор СПбМТСБ: биржевые торги позволят лесной отрасли сделать рывок вперед

Алексей Рыжиков рассказал как биржа использует изменения в лесной сфере, и когда СПбМТСБ планирует запустить экспортные торги лесом

Москва. 30 июля. INTERFAX.RU - Основной оборот Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржи (СПбМТСБ) представляют нефтепродукты, на биржевых торгах реализуется уже около 20% общего объема производства топлива в России. На бирже продаются основные сырьевые товары России - нефть и газ, регистрируются внебиржевые договоры на уголь и зерно, уже более полугода торгуются минеральные удобрения.

Несколько лет назад СПбМТСБ запустила биржевые торги еще одним традиционным российским товаром - лесом, но об особых достижениях в этой сфере еще не сообщала. 2018 год станет переломным в развитии биржевой торговли лесом, считает управляющий директор СПбМТСБ Алексей Рыжиков. В интервью "Интерфаксу" он рассказал, как биржа использует изменения в отечественной лесной сфере, как Россия может избавиться от образа сырьевого придатка, и когда СПбМТСБ планирует запустить экспортные торги лесом.

- Исторически значительная часть лесного бизнеса РФ находится в теневой сфере. Как СПбМТСБ решила развивать здесь биржевую торговлю?

- Теневой бизнес есть в любой отрасли. Пока этот факт, к сожалению, еще остается частью российской действительности. Что касается отечественного рынка леса, то он сейчас переживает кардинальные преобразования. За последние 2-3 года изменился взгляд представителей государственных органов власти на лесную отрасль, произошло понимание глубины накопившихся в ней проблем и необходимости принятия радикальных мер. Власти осознали, что лес - это национальное богатство, дарованное природой, и необходимо вернуть лесную отрасль под контроль государства.

Были предприняты действия, позволяющие сделать эту сферу более прозрачной, принят ряд нормативных документов, касающихся ее регулирования. В настоящее время в предпринимательском сообществе лесной отрасли происходит настоящий перелом. Оно переходит от, мягко говоря, непрозрачных принципов ведения бизнеса, заложенных в 90-е, к открытым договорным отношениям. Лесная отрасль постепенно становится рынком в том смысле, в каком этот термин понимается в развитой экономике.

Период работы СПбМТСБ по внедрению биржевой торговли лесом удачно совпал с полосой этих позитивных изменений. Биржа может позволить рынку леса сделать

значительный рывок, потому что биржевые торги строятся на всем понятных и прозрачных принципах. Важным событием в конце 2017 года стало подписание указа президента "Об основных направлениях развития конкуренции", который непосредственно затрагивает развитие биржевой торговли в стране. Выполнение указа - прямая обязанность как федеральных, так и региональных государственных руководителей.

- На какой стадии сейчас биржевые торги лесом?

- В 2013 году президент Владимир Путин поручил губернатору Иркутской области Сергею Ероценко начать в регионе пилотный проект торгов лесом на бирже - это и был реальный старт. До того момента попытки организации таких торгов не давали особого результата - видимо, еще не сложились какие-то экономические, человеческие, политические факторы.

С 2014 года СПБМТСБ начала торги в секции леса и лесоматериалов, но на начальном этапе все двигалось медленно. Первые два года ушли на изучение тематики, поскольку оказалось, что это абсолютно иная сфера, значительно отличающаяся от торгов нефтепродуктами, которые биржа уже реализовывала. К 2016 году мы вышли на какие-то более-менее осязаемые объемы продаж леса - порядка 600 тыс. с лишним куб. м. В 2017 году мы вплотную подошли к психологически важной отметке в 1 млн куб. м. Такие объемы дали понять, что процесс пошел.

Сейчас количество участников биржевых торгов быстро растет: 2 года назад их было около 100, сейчас уже за 500. Надеемся, в этом году вплотную приблизимся к 2 млн куб. м. продаж, а может быть, и на 3 млн куб. м. выйдем. Тенденции очень хорошие.

Начиная с 2017 года, к проекту, который изначально реализовывался только в Иркутской области, начали присоединяться другие регионы. Сначала откликнулись власти Пермского края, Кировской области, Удмуртии. Сейчас также подписаны соглашения о биржевой торговле с правительствами Новгородской, Томской области, Бурятии, Приморского, Хабаровского краев. Недавно на торги вышел Красноярский край - лидер по запасам леса в стране. Теперь ведем работу на северо-западе страны: заключили соглашение с Архангельской областью, в ближайших планах заключение соглашения с Карелией, надеемся, что Вологодская область подключится. Если удастся реализовать все планы, то уже в этом году нам удастся привлечь к биржевым торгам регионы, формирующие порядка 80% рынка леса в РФ.

- Зачем бирже соглашения о сотрудничестве с региональными властями? Чем они могут помочь?

- Глава региона, подпись которого стоит под соглашением о биржевых торгах, гарантирует ответственность за реализацию проекта в каждом конкретном регионе.

- Существует известная проблема - "черные лесорубы". Как сейчас СПБМТСБ проверяет законность продукта, продаваемого на торгах?

- Для торгов на СПБМТСБ неотъемлемым условием является легитимное происхождение товара. Проверка в системе ЛесЕГАИС позволяет это условие выполнить. Товар, который выставляется на биржу, должен быть зарегистрирован и сертифицирован в ЛесЕГАИС. Эта система подтверждает реальную ресурсную базу предприятия, происхождение древесины и способ рубки. Без получения документов от ЛесЕГАИС нельзя перевезти товар, продать его, направить на экспорт.

Эта система - большое достижение Рослесхоза, подтверждение того, что современное поколение чиновников сумело по-новому посмотреть на лесную отрасль.

Следующим этапом, по нашему мнению, должно стать дальнейшее отслеживание продукта, получаемого из леса. Чтобы можно было отследить информацию о товаре по цепочке с момента, когда дерево срубили, до момента, когда оно переработано в конечный продукт. Чтобы все это тоже отслеживалось в ЛесЕГАИС. В результате значительно упростится документооборот, появятся дополнительные гарантии качества и дополнительные стимулы развития биржевой торговли лесом и лесоматериалами.

- Что нужно еще преодолеть, чтобы биржевая торговля лесом заработала полноценно?

- Назову это, скорее, приоритетными направлениями работы СПБМТСБ.

Первое и основное - привлечь к торгам госсектор в лице лесхозов, изменив их прежние схемы работы, когда директор лесхоза лично договаривался о сбыте продукции, и это не всегда были прозрачные схемы. Выгода лесхозов очевидна: продажи леса на биржевых торгах безо всяких посредников позволяют им получить напрямую денежные средства в полном объеме, развиваться, а значит, лучше выполнять свои государственные задачи: контроль за лесными угодьями, санитарная рубка леса, противопожарные меры и т.д. На этом этапе многое уже пройдено, лесхозы начинают все активнее торговать на бирже. Рослесхоз отмечает рост биржевых цен на лесную продукцию, что опять-таки идет на благо лесхозам.

Второе направление - насытить внутренний рынок, обеспечить его потребности отечественной продукцией. Объемы продаж на бирже увеличиваются, но потенциал еще очень велик. Нужно смотреть в будущее, насыщение рынка леса даст толчок глубокой переработке, выпуску более качественной, высокомаржинальной продукции.

Третье - это начало торгов экспортными контрактами на российскую лесную продукцию. Совместно с коллегами с Дальнего Востока и Сибирского федерального округа СПБМТСБ планирует запустить этот проект в III-IV квартале этого года.

Все эти и другие вопросы обсуждаются на подкомитете по развитию торгов лесоматериалами при биржевом комитете ФАС, который осуществляет мониторинг и контроль за развивающимся рынком, а также является площадкой для межведомственных дискуссий и диалога с участниками рынка.

- Давайте по пунктам. С госсектором более-менее понятно. А как для насыщения внутреннего рынка заинтересовать частный бизнес выйти на биржу?

- Частные предприятия являются важной составной частью отраслевого экономического процесса, но для выхода на биржу мы, действительно, должны их чем-то заинтересовать, простимулировать. СПБМТСБ вышла с рядом предложений по этому поводу. В частности, о внесении в типовой договор аренды обязательства арендатора реализовывать часть продукции на биржевых торгах. Это позволит сформировать ликвидность биржевых продаж, повысит прозрачность ценообразования. Когда частники поймут, что биржа вполне действенный сбытовой канал, думаю, что их процент биржевых продаж повысится.

Преимущество для частных предпринимателей - в анонимности биржевых торгов. Есть анекдотические случаи, когда в одном районе у частника много сосны, но не хватает березы, а в соседнем районе работает его конкурент, у которого много березы, но не хватает сосны. Много лет назад эти двое поссорились, и сегодня ни при каких условиях ничего не купят друг у друга. А на бирже в анонимном режиме их сделки могут быстро "схлопнуться" - и договор заключен. По рыночной цене, на прозрачных понятных условиях. И ничего личного.

- Обсуждала ли СПБМТСБ развитие биржевых торгов с крупными участниками рынка - "Сегежа Групп", например? С переработчиками - "Илим палпом" и т.д.? Какова их позиция?

- Мы ведем переговоры со всеми крупными участниками рынка. Они пока очень аккуратно относятся к бирже, и их можно понять. У таких предприятий законченные производственные циклы, у многих из них иностранные партнеры со своей сертификацией и требования к контрагентам, отлаженные связи по закупкам уже не один год.

Тем не менее, есть пример "Илима", в бизнесе которого появился дефицит на определенные виды древесины, и у них есть интерес к торгам в нашей секции леса. "Илим", кстати, знает, что такое биржа, работает на торгах нефтепродуктами и газом, надеемся, что сможет освоить и биржевую торговлю лесом.

С "Сегежа Групп" мы встречались недавно. Начались контакты по поводу биржевых торгов, они думают, наблюдают. Пока на бирже небольшой оборот и не представлены регионы, которые интересуют эти предприятия, но все впереди.

- Какие проблемы приходится решать по запуску экспортных торгов лесом?

- Для начала хочу поделиться личными впечатлениями, поскольку оценивал то, как все происходит за границей. Многие наши зарубежные партнеры по лесной отрасли видят в России только сырьевой придаток. Они не хотят, чтобы мы поставляли качественный переработанный товар, им от нас достаточно получать дешевый кругляк, перерабатывать и повышать стоимость продукта они предпочитают у себя.

К примеру, коллеги из Владивостока изучили цепочку поставок и котировки древесины на Чикагской бирже, где продается конечный продукт. Российский лес там тоже присутствует. И оказалось, что стоимость леса в России в 5-7 раз ниже, чем в Чикаго. Если бы у нас была своя переработка и своя развитая биржевая торговля, российский лес стоил бы гораздо дороже. А это инвестиции в отрасль, налоговые поступления в бюджет. Нам есть, к чему стремиться, мы должны сделать отрасль интересной, реализацию продукции - рыночной, добиться максимальных цен именно для наших экспортных предприятий.

Сейчас соседние страны покупают в России сибирскую сосну, вывозят ее на экспорт, переоформляют документы и продают уже под своими брендами, например, "Саянская сосна". Это уже бенчмарк. Надо прекратить подобные схемы, сделать все, чтобы в России появились собственные бенчмарки: "Байкальская сосна", "Приморская сосна". Отлично звучит для экспортного бренда!

- Как известно вопрос экспорта леса связан с квотами, что нужно сделать в этой области для организации экспортных торгов?

- Тут есть серьезная проблема, связанная с методикой распределения квот на экспорт, которая была запущена в 2012 году. Логика распределения квот вызывает удивление. Например, по Сибирскому федеральному округу квоты на 2018 год распределены между 155 компаниями. Но из них только 11 имеют реальную ресурсную базу (7% от общего объема квот). Вопрос: каким образом все оставшиеся компании, не имеющие лесных участков и возможностей производства продукции, попали в список поставщиков леса на экспорт? При этом поставки по квотам не выполняются, только по Иркутской области квоты на экспорт круглого леса "выбраны" лишь на 40%.

Наши предложения, которые мы озвучиваем и на отраслевых форумах, и контролирующим органам, и ФАС - изменить методику распределения квот. По каждому экспортному предприятию взять за основу показатели поставок леса за последние 3 года, рассчитать средний показатель исполнения квот, и закрепить за предприятием именно этот объем. Оставшиеся квоты распределять участникам рынка, заключающим экспортный контракт на биржевых торгах. В результате предприятия, имеющие ресурсную базу, но не имеющие квоты на экспорт леса, смогут без "помощи" посредников

экспортировать свою продукцию, получая за нее рыночную цену. Экспорт избавится от "серых схем", станет прозрачным и легко контролируемым.

- Есть ли интерес к российским биржевым торгам лесом у иностранных участников?

- Сейчас сложилась ситуация, в которой иностранцам гораздо проще и привычнее работать с неконкурентным российским рынком. Удобно контактировать с одним и тем же партнером, которому можно навязывать свои условия и установить свои цены. Этим отличаются покупатели из Китая.

Есть, конечно, европейские партнеры и европейский рынок. Он совершенно другой. Но в своем эксперименте с экспортом мы, наверное, начнем Дальнего Востока и Сибири, где уже более-менее отлажены контакты, и где Китай выступает основным потребителем продукции. Поэтому изменения отношений с китайскими партнерами принципиальны для нас сейчас. Если бы вы только видели, как выглядит стандартный договор с китайским покупателем! Это одна бумажка формата А4, оформленная на русском языке, "завизированная" штампом с иероглифами. Это можно назвать международным контрактом? Нет. Скорее, это неуважение к стране, где покупается сырье.

Когда мы сконцентрируем внутри страны спрос и предложение, наладим стандартный документооборот, обозначим номенклатуру товаров, тогда уйдет этот иностранный диктат. Это Россия будет устанавливать своими ГОСТами, законодательством и правилами что, по каким стандартам и как продавать и покупать российский лес. Поэтому просто необходимо ввести общие требования реализации товара в России на бирже.

Через это проходила Беларусь 10 лет назад, когда ни одного куба леса без биржи нельзя было ввезти или вывезти. Сейчас условия ослаблены, но никто с биржи не уходит, зато все уважают законы и страну, в которой работают.

- Получается, внутренний рынок леса для СПБМТСБ будет приоритетным по сравнению с экспортным?

- Правильнее будет сказать: в приоритете развитие биржевых торгов в РФ и защита внутреннего рынка. Мы хотим, чтобы сначала продукт выставлялся на биржу для продажи на внутреннем рынке, а реализовывать на экспорт только тогда, когда полностью закрыта потребность отечественного сектора. Нельзя продавать за границу в ущерб своим потребителям, заводам, населению.

Конечно, нужна большая государственная программа по развитию лесной отрасли, учитывающая формирование имиджа за рубежом, введение своей качественной спецификации. Естественно, отрасли необходимо саморегулирование, общественные обсуждения. Это все следующие этапы. На текущий момент остро стоит необходимость изменений в существующее законодательство - Лесной кодекс. В частности,

установленная сегодня система реализации древесины от линейных рубок под трубопроводы, ЛЭП, геологоразведку и разработку месторождений неэффективна и сильно затянута. Для нефтяников, газовиков и энергетиков такая вырубка является непрофильным видом деятельности, и торговать на бирже таким лесом они не могут.

В Лесном кодексе вообще много недоработок. Принимая его 10 лет назад, все забыли, например, что в России есть такая важная сфера, как недревесные лесные ресурсы - дикоросы. Проще говоря, ягоды, грибы, лекарственные растения и т.д. Лесной кодекс предполагает, что дикоросы можно собирать для собственных нужд, но не определено, что такое собственные нужды. Можно арендовать лесной участок для целей сбора дикоросов, но аренда должна быть долгосрочной, право аренды определяется по результатам аукциона, платить нужно за весь срок аренды. И нет никаких гарантий, что на арендованный участок не придут другие собиратели дикоросов "для собственных нужд". При этом потенциал рынка дикоросов колоссальный. По некоторым оценкам он измеряется в сотнях миллиардов рублей. Это один из наиболее возобновляемых ресурсов, биологические запасы одних только ягод - 9 млн тонн, грибов - 4 млн тонн, кедрового ореха - 1 млн тонн.

- При чем здесь СПБМТСБ?

- Для начала поясню, что само население страны подняло проблему дикоросов. Потому что сейчас любой человек, который продает корзинку с грибами или ягодами у дороги, нарушил закон, и может быть привлечен к ответственности. Любая попытка наладить покупку дикоросов у физических лиц может превратиться в незаконную деятельность. Необходимо воссоздание системы, подобной Роспотребкооперации, которая раньше законно осуществляла скупку дикоросов у населения.

Во многих регионах люди живут именно сбором дикоросов и этим зарабатывают на жизнь. Они обращаются к представителям власти, просят изменить законодательство. Некоторые субъекты федерации за счет внутреннего законотворчества пытаются легализовать сбор дикоросов, уважая исторические традиции своего народа. Есть удачный опыт в Томске - это лидер в сфере обработки дикоросов, активно развивает тему Вологодская область. Региональные власти видят перспективы рынка дикоросов, но в настоящее время он теневой почти на 90%.

И СПБМТСБ тоже видит перспективы этого рынка, поэтому мы планируем запустить электронную торговую площадку для торговли ягодами, орехами, грибами и лекарственным сырьем. Хотим оценить спрос и предложение, попробуем их совместить. Это будет эксперимент - доступная всем электронная площадка, на которой нужно только зарегистрироваться, первые два года она будет бесплатной. Будем приучать рынок работать в правовом поле. Надеемся на постепенное изменение законодательства. Уже сейчас Госдума и Рослесхоз планируют принять соответствующие поправки в документы.

Тогда дикоросы можно будет перевести в формат биржевой торговли, сделать это частью развития лесного сектора на СПбМТСБ.

- Еще одна лесная тема - СПбМТСБ начинает торговлю саженцами деревьев. Зачем?

- Тема воспроизводства лесов актуальна и близка каждому человеку, который понимает важность экологических проблем. Буквально на днях принят федеральный закон об обязательном восстановлении вырубленных, погибших и поврежденных лесов. Для компаний лесной промышленности это означает введение нового правила - сколько деревьев срубил, столько новых саженцев посади. Закон вступает в силу с 1 января 2019 года.

Сразу среагировали предприятия Пермского края, у которых есть свои лаборатории, фермы, плацдармы для выращивания саженцев, и их объемы превышают собственные потребности. Они предложили продавать свои саженцы на бирже. Такие же излишки есть у специализированных предприятий в Хабаровске, Томске. А в соседних регионах мощностей ферм по разведению саженцев недостаточно или их вообще нет. Торговля саженцами на бирже позволит сбалансировать ситуацию по регионам, объединить спрос и предложение, помочь компаниям подготовиться к выполнению требований закона.

Пока объем этого рынка оценить сложно, но попробуйте представить, насколько значительные площади лесов идут на вырубку, и все это должно быть засажено заново. То есть, это своего рода глобальный рынок в масштабах России.

Конечно, возникают проблемы качества. Нужно избежать ситуации, когда предприимчивый делец решит сибирские деревья продавать под видом саженца из средней полосы, такой саженец в другом климате просто не вырастет. Нужны будут гарантийные сертификаты для саженцев, сейчас мы работаем над этим вопросом, есть понимание решения проблемы.

СПбМТСБ планирует запустить организованную торговлю саженцами уже в сентябре, одновременно с электронной торговлей дикоросами.

- По вашей оценке, когда можно будет говорить о биржевой торговле лесом и смежными товарами (саженцы и дикоросы) как о налаженном процессе?

- Перспективы торгов дикоросами и саженцами пока сложно оценивать в объемах, нужно сначала запустить соответствующие проекты.

С выходом объемов торгов лесом на 1 млн куб. м. в 2017 году СПбМТСБ удалось переломить ситуацию, сдвинуть ее с места, к бирже в лесной отрасли стали относиться серьезно. Когда-то мы начинали с торгов лесом в 40-80 тыс. куб. м. в год, сейчас работаем с 1 млн, наверняка сможем и гораздо большими показателями оперировать. В 2018 году

мы вышли на новый уровень взаимоотношений с участниками рынка, они начали понимать, чего хочет биржа, и что им это тоже выгодно.

Адекватным объемом торгов лесом можно будет назвать, когда на бирже будет продаваться хотя бы 10% от производства. Сейчас набран достаточный темп развития, надеюсь, он не снизится, и тогда максимум через 2 года мы выйдем на хорошие показатели: рост годовых продаж, значительный список участников торгов, достаточный объем экспортных контрактов.

Надеюсь, за это время удастся сформировать бенчмарки на государственный лес на внутреннем рынке, начнется организованная торговля за рубеж, появятся ценовые эталоны на российскую экспортную продукцию. Многое будет зависеть от работы министерств и ведомств в регионах, скорости перестройки сознания у представителей федеральных органов власти, принятия соответствующих документов. Но если все задуманное реализовать, то через 2-3 года можно будет говорить о полноценном запуске биржевого проекта по лесу. Сейчас рынок видит работу СПБМТСБ, начинает нам доверять, и мы должны оправдать это доверие.

<http://www.interfax.ru/interview/623059>