

Чёрная и белая. Больше не горелая. (Актуальный обзор сырьевого рынка «белой шпалы»)

В ходе профильных исследований, проведённых среди поставщиков обрезного пиломатериала в конце 2012 – начале 2013 гг., нами были выявлены предпосылки и установлена чётко обозначившаяся к удорожанию сырья тенденция. Её последующая проекция на весну-лето 2013 года позволяет заблаговременно проследить развитие ситуации и увидеть следующую картину.

После крупномасштабных лесных пожаров 2010 года в Нижегородской, Владимирской, Тверской и в ряде других областей-поставщиков обрезных пиломатериалов на рынок сырья для производства шпалопродукции произошёл мощный вброс так называемого горельника.

Под горельником в данном конкретном случае следует подразумевать именно обгоревший, а не выжженный лес. В качестве исходного сырья для производства шпал он обладал вполне удовлетворительными характеристиками, хотя и уступает «зелёному лесу». Но главным недостатком такого сырья служит его срок годности. Он не превышает полутора лет. Если в этот промежуток времени древесину горельника не подвергнуть консервации, она начинает червоточить и гнить.

Рязанский ШПЗ в общем объеме производства в 2011 году использовал не более 20-25% древесины горельника после тщательной приёмки и отбраковки сырья, поскольку наши закупочные цены, как и требования по качеству исходного материала самые высокие из всех известных. Остальную же часть сырья мы традиционно завозим вагонами с Северного Урала и из Западной Сибири. И тут, как говорится, не оказалось худа без добра. Цены на горельник сильно сбили цены и на «зелёный лес». Мы имели возможность закупать по фиксированным ценам большие объёмы вплоть до лета 2012 года. То есть до того момента, когда горельник по естественным причинам сошёл на нет с рынка сырья.

После этого прежние цены на «зелёный лес», обусловленные контрактными обязательствами поставщиков, оставались для нас без изменений вплоть до конца 2012 года. Сейчас ситуация начала в корне меняться. Уже сегодня отпускные цены на белую шпалу, поступающую с Урала и Сибири выросли на 7-8% (это 40-50 рублей), и есть все основания полагать, что к сезону 2013 года они подрастут ещё.

В складывающейся ситуации потребителю предстоит сделать очевидный, и в то же время непростой выбор. Или понять, из каких составляющих складывается ГОСТовский продукт, и разделить позиции проверенного временем и рынком производителя в качестве гарантии надёжности продукта и своей экономической безопасности, либо попробовать сыграть в русскую рулетку, когда вроде бы дешевле, но непонятно какого кота в мешке покупаешь.

Также в целях информированности наших клиентов в части бюджетирования ими своих закупок на 2013 год доводим следующее: складских запасов сырья для отпуска готовой шпалопродукции по прежним ценам осталось не более чем на полтора-два месяца работы в зимнем режиме продаж, примерно на уровне 18-22 тысяч шпал и 300-400 кубометров бруса в комплектах в месяц. Поскольку наши складские площади под хранение готовой продукции превышают два гектара, уже сейчас мы идём навстречу нашим клиентам: оказываем услуги бесплатного ответственного хранения приобретённой у РШПЗ шпалопродукции по старым ценам.

О дальнейших изменениях конъюнктуры рынка шпалопродукции в том числе и в части сырья мы будем держать вас в курсе, практически, в режиме реального времени.

С уважением,

Виталий Спиридонов,
отдел продаж РШПЗ.

spiridonov@rshpz.ru

тел: (4912) 30-76-01

тел/факс: (4912) 30-06-46

моб. (952) 127-37-78

(910) 562-88-89