

лес

Непродажная подготовка

рынки сбыта

На Дальнем Востоке введены в эксплуатацию крупные высокотехнологичные лесоперерабатывающие предприятия, в округе реализуются девять приоритетных инвестпроектов в этой сфере. Однако сегодня остро стоит вопрос сбыта готовой лесопродукции. По мнению экспертов, необходим системный государственный подход по продвижению отечественного товара на мировой рынок, и введение запретительных пошлин является лишь одним из его составляющих.

Переход с ускорением

Лесная отрасль Дальнего Востока в последнее десятилетие была ориентирована исключительно на экспорт круглого леса. По данным департамента лесного хозяйства по ДФО, в страны Азиатско-Тихоокеанского региона уходило 99% общего объема заготовленного леса. В течение минувших двух-трех лет государственная политика кардинально изменилась, и в основу стратегии развития лесной отрасли легло развитие лесопереработки.

Крупные лесозаготовительные компании в Хабаровском и Приморском краях, а также в Амурской области (это основные субъекты на Дальнем Востоке, работающие в лесной отрасли), начали строить планы по созданию лесоперерабатывающих мощностей даже раньше провозглашения новой государственной политики. Но в 2007 году, после принятия современного Лесного Кодекса, когда была четко обозначена позиция государства, процессы были ускорены.

В период перехода к заготовке на переработку лесная отрасль столкнулась с существенной проблемой — недостатка инвестиций. Если на небольшие лесопилки с китайским оборудованием предприятия находили деньги (особенно быстро создавались предприятия, регистрируемые на россия, но со стопроцентным китайским капиталом и рабочей силой, которые постепенно стали вытеснять российский бизнес), то сложные капиталоемкие проекты глубокой переработки долгое время оставались под вопросом. Для таких проектов необходимы серьезные инвестиционные ресурсы. Так, приморский «Тернейлес» получил возможность широко развернуться после прихода в акционерный капитал японской Sumitomo Corporation. В результате приморская компания получила не только финансы, но и постоянный сбыт продукции на японский рынок — строительство является одним из направлений, в которых работает транснациональная Sumitomo Corporation. Сегодня «Тернейлес» демонстрирует хорошие темпы развития лесопереработки, летом 2009 года компания сдала два крупных лесоперерабатывающих предприятия на севере Приморья. По словам ведущего научного сотрудника института экономического исследования ДВО РАН Натальи Антоновой, «стандарт „Тернейлес“ и Sumitomo является показательным на рынке, такое партнерство дает хорошие возможности для развития». Однако она констатировала, что «на все предприятия Sumitomo не наберешься».

Наличие крупных акционеров (группа Евраз и компания «Ренессанс») дает преимущество и некогда хабаровской компании «Дальлеспром», которая сегодня имеет арендованные площади не только в Ха-

баровском, но и в Приморском крае. По объемам аренды она лидирует среди дальневосточных лесозаготовителей. Впрочем, даже такие ресурсы не позволяют «Дальлеспрому» запустить в реализацию самый масштабный и громкий проект лесопереработки — Целлюлозно-бумажный комбинат (ЦБК). В целом для реализации инвестиционного проекта лесопромышленного холдинга «Дальлеспром» (подразумевается нарядом со строительством ЦБК создание лесоперерабатывающего комплекса, включающего завод по производству шпона мощностью 300 тыс. куб. в год, лесопильный завод мощностью 200 тыс. куб. пиломатериалов в год и завод по производству плит ДСП либо МДФ мощностью 300 тыс. куб.) потребуется мощная сырьевая база. Холдинг заблаговременно позаботился о том, чтобы ее расширить, однако около 1 млн куб. леса, приобретенные «Дальлеспромом», пока не включены в экономический оборот. А для этого, по словам президента и председателя совета директоров «Дальлеспрома» Зарэ Арутюняна, необходимо развитие инфраструктуры: «Лесосеки, приобретенные нами, находятся вне зоны доступа. Для того, чтобы до них добраться, необходимо построить дороги и мосты. Отсутствие развитой инфраструктуры тормозит реализацию любого инвестпроекта». По мнению господина Арутюняна, реализация такого проекта, оценивающегося в \$ 1,7 млрд возможна при частно-государственном партнерстве. Компания готова привлекать средства на развитие производственных мощностей, тогда как государство могло бы взять на себя вопросы по строительству инфраструктуры. По сведениям «Ъ-Лес», обсуждение возможного сотрудничества уже началось.

В достаточно непростом, с точки зрения инвестиционных возможностей, положении оказалась хабаровская компания «Аркаим». Она также летом текущего года запустила первую очередь деревоперерабатывающего комплекса в Ванино (имеет статус приоритетного инвестпроекта). Проблема в том, что этот капиталоемкий проект (в производство, мощностью на первом этапе — 350 тыс. кубометров пиломатериалов и 140 тыс. кубометров древесно-стружечных плит, инвестировано порядка 5 млрд руб.) реализован за счет кредитных ресурсов. И если раньше они были доступны, то с приходом кризиса ситуация кардинально изменилась. Напомним, вначале банки буквально заморозили кредитование, тем более в таких отраслях как лесная, которая испытала на себе максимальное влияние кризиса. Весной 2009 года банковские структуры, осматривавшие, стали работать по реструктуризации задолженности с теми, кто не смог справиться



Дальневосточные лесопереработчики ищут новые рынки сбыта по морю или посуху

с финансовыми обязательствами. После подведения итогов первого полугодия, когда обозначились тенденции в отрасли, банки возобновили кредитование наиболее стойких и перспективных участников бизнеса.

«Аркаиму», помимо уже имевшихся займов, по которым необходимо выполнять обязательства, для завершения строительства первого этапа лесоперерабатывающего комплекса понадобятся дополнительные кредиты. После долгих переговоров, выдача обеспечительной гарантии со стороны правительства Хабаровского края (это было сделано в феврале), ВТБ и Сбербанк дали согласие на продолжение финансирования проекта. По данным «Ъ-Лес», выпуск пробных партий продукции в «Аркаиме» начался в мае.

Экспортные тенденции

Среди реализуемых на Дальнем Востоке проектов лесопереработки, девять имеют статус приоритетных для нации. Из них четыре — в Хабаровском крае, три — в Приморье и два — в Амурской области. В рамках этих проектов создаются предприятия по производству продукции лесопилки (с сухой доской на выходе), плит MDF, клееного бруса. Есть готовые мощности, есть в стадии реализации. На предприятиях устанавливается современное высокотехнологичное оборудование, позволяющее производить качественную продукцию, которая действительно удовлетворит запросы участников внешнего рынка. Всего за пару лет ряд предприятий освоили выпуск шпо-

на, клееного бруса, MDF на уровне, по качеству значительно превышающем китайский аналогичный товар.

Между тем, большинство этих предприятий сейчас находится в достаточно сложной ситуации, когда деньги вложены, а отдачи еще нет, и пока не предвидится. Загруженность перерабатывающих мощностей сегодня не превышает 50%, по производству изделий для домохозяйства составляет менее 20%. В связи с сокращением потребления древесины на внешнем и внутреннем рынках, в регионе сократились и объемы заготовки леса — до 65% от уровня 2008 года. Валютная выручка предприятий уменьшилась практически вдвое. Отметим, что доля лесного комплекса в валовом региональном продукте в субъектах ДФО, в среднем, колеблется от 6 до 10% (за исключением Магаданской области и Чукотского автономного округа, в которых не ведется промышленная заготовка леса).

По данным департамента лесного хозяйства, в течение 2009 года структура экспорта леса изменилась: объемы вывозимых круглых лесоматериалов, по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, сократились на 37%, а пиломатериалов увеличились в 2 раза. Между тем, доля вывоза пиломатериалов за рубеж остается небольшой — порядка 300 тыс. куб. м, стоимостью около 3 млрд руб. в первом полугодии текущего года. К примеру, объем экспорта необработанных лесоматериалов на Дальнем Востоке составил 4 млн кубометров стоимостью 11,5 млрд руб. Круглый лес, пока на него еще не введены

85-процентные пошлины, будет превалировать над другими видами древесной продукции, поскольку при наименьших затратах он дает самую быструю выручку.

По предположению экспертов департамента лесного хозяйства, ожидаемое введение заградительных пошлин на экспорт круглого леса с 1 января 2010 года (при объемах экспорта и стоимости товара в ценах 2009 года, с учетом роста затрат на производство и продажу продукции в среднем на 12%) приведет к увеличению таможенных сборов на 49%. Рентабельность экспорта круглого леса резко снизится, и убытки в среднем по округу составят 1000 руб./куб. м.

Лесосбыт в прострации

На сегодняшний день введение заградительных пошлин является для отрасли палкой о двух концах: с одной стороны есть мнение, что это сделает нерентабельной лесную промышленность округа. С другой, по мнению бизнесменов, запретительные пошлины поставят точку в процессе перехода России с позиции сырьевого снабженца стран АТР на новую позицию — полноценного участника рынка. Лесозаготовителям придется перерабатывать весь заготовленный лес, а покупателям привлекать к тому, что россияне продают исключительно качественно новую продукцию, поскольку остальное невыгодно. И выбирать тогда придется уже не между круглым и переработанным лесом, а между различными видами товара. Представитель одной из дальневосточных лесопе-

рерабатывающих компаний, не желавший называть себя, подчеркнул: «Запретить вывоз круглого леса твердых пород и заставить делать из него хоть что-нибудь, необходимо было еще лет десять назад. Важный нюанс — кто будет это делать. Россияне должны перерабатывать древесину на собственной территории самостоятельно».

Вопрос дальневосточных лесопереработчиков о нахождении постоянных каналов реализации готовой продукции из древесины остается без ответа и является определяющим для многих производителей. Внутренний рынок не сформирован, его потребность крайне мала. Задача — скорректировать и внешний рынок, сформировав российские ниши. Пока огромного желания покупать продукцию глубокой переработки у дальневосточников, несмотря на ее качественные характеристики, не выражают представители ни азиатских, ни европейских стран, поскольку у них давно налажена собственная переработка.

«По круглой древесине у нас была устойчивая ниша, которая начала формироваться с 50-х–60-х годов и усилилась в постперестроечное время. Здесь у нас наработаны прочные, долгосрочные связи. Круглый лес был востребован, в том числе потому, что цена была ниже, чем у поставщиков из Северной Америки, Новой Зеландии. Продукция глубокой переработки — это рынок высокой конкуренции, основные ниши в котором заняты действующими игроками, особенно из Юго-Восточной Азии. У наших лесопереработчиков здесь не созданы устойчивые связи, их продукцию не знают», — рассказала Наталья Антонова.

Очевидно для того, чтобы удешевиться в постоянном качестве дальневосточной продукции, а также в четко выстроенной логистической составляющей, иностранным покупателям потребуется время. Представитель одной из хабаровских фирм считает, что для достижения серьезных регулярных поставок в Японию, которая всегда была весьма консервативной, требуется порядка 10 лет, поэтому оперативная работа будет выстраиваться с Китаем. Другие собеседники полагают, что при введении запретительных пошлин, которые полностью перекроют канал сбыта круглого леса, и грамотной маркетинговой политике, с проработкой требуемого ассортимента на рынке, в ближайшее время можно покорить и японцев. Различные эксперты отмечают, что дальневосточникам нужно будет создать в период выхода на международный рынок привлекательную цену.

В настоящее время можно сказать, что сбыт продукции глубокой переработки стоит на мертвой точке. О том, насколько далеко регион продвинется в этой части, можно будет судить уже через год. В настоящее время рынок быстро меняется, в том числе и под воздействием кризисных явлений, основная задача производителей — оперативно среагировать на потребности рынка. Между тем, самостоятельно решить проблему формирования своей ниши на международном рынке они не смогут. По мнению Натальи Антоновой, это должна быть системная государственная политика по продвижению продукции российской лесоперерабатывающей отрасли, которая должна включать не только введение запрета на круглый лес, но и правильную налоговую политику, и другие составляющие.

Марина Кравченко

«С этой продукцией можно занять свое место»

интервью

Сегодня лесная отрасль на Дальнем Востоке переходит к сырьевой направленности на производственную. О том, как это происходит, о роли повышения экспортных пошлин на круглый лес в данном процессе, а также о том, есть ли перспективы у российских лесопереработчиков найти свою нишу на мировом рынке, — обо всем этом корреспондент «Ъ-Лес» МАРИНА КРАВЧЕНКО беседует с начальником отдела лесного мониторинга, семеноводства, контроля и надзора департамента лесного хозяйства по ДФО ФЕДОРОМ ФРОЛОВЫМ.



Ъ-Лес: Как повлияло на лесную отрасль повышение таможенных пошлин на экспорт круглого леса?

ФЕДОР ФРОЛОВ: Ситуация в лесной сфере серьезно изменилась менее чем за два года — как вы знаете, позитивное увеличение экспортных таможенных пошлин с 6,5% до 25% произошло после вступления в силу нового Лесного Кодекса в 2007 году. Объем заготовок и реализации круглого леса за рубеж резко снизился. Предприятиям стало невыгодно продавать сырье, а сразу перейти на глубокую переработку они не успели — этот процесс требует и серьезных финансовых вложений, и времени. Кроме того, компании строили свои планы, исходя из того, что с 1 января 2009 года пошлины повысятся до 85%, чего не случилось. Из-за неясной ситуации в связи с введением запретных мер, лесозаготовители были лишены возможности заключать долгосрочные договоры с покупателями.

В прошлом году ситуация в лесной отрасли усугубилась мировым финансово-экономическим кризисом. Внешний и внутренний рынки существенно сократили потребление продукции, и как резуль-

тат — объемы заготовки древесины на Дальнем Востоке снизились на 35%, по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Приведу цифры: в первом полугодии 2009 года было заготовлено по всем видам рубок более 5,8 млн кубометров древесины. В основном, это рубки спелого и перестойного леса (88%). Экспорт лесоматериалов за этот же период составил 4,3 млн кубометров, львиная доля в которых — необработанные пиломатериалы. Однако хочу отметить, что даже при небольших объемах экспорта пиломатериалов этот показатель вырос вдвое, по сравнению с первым полугодием 2008 года.

Ъ-Лес: В каких субъектах наиболее критично падение объемов лесозаготовки?

Ф. Ф.: Более всего — в два раза — объемы

лесозаготовки снизились в Еврейской автономной области. Следом идет Хабаровский край, где снижение составило 34%.

Ъ-Лес: Будут ли все-таки введены 85-процентные пошлины в 2010 году? И каковы ожидаемые последствия от этого решения?

Ф. Ф.: Сейчас этот вопрос обсуждается. По прогнозам наших специалистов, повышение пошлин приведет к увеличению таможенных сборов почти на 50%. При этом резко упадет рентабельность экспорта круглого леса, убытки дальневосточных лесозаготовителей составят порядка 1 тыс. руб. на кубометр. Пересчитайте на объемы заготовки и увидите масштаб этих убытков. В таком случае останется только один вариант — пускать практически все в переработку.

Ъ-Лес: Насколько конкурентоспособна продукция дальневосточных производителей?

Ф. Ф.: За последние несколько лет компании вложили огромные средства в лесопереработку, и предстоит вложить еще немало. Только для реализации приоритетных инвестиционных проектов на Дальнем Востоке, а их сегодня утверждено девять, требуется 20,7 млрд. В разработке находятся и другие инвестпроекты, которые могут приобрести статус приоритетных. В целом на все предполагаемые проекты этой категории может потребоваться до 70 млрд руб.

Ъ-Лес: Насколько качественную продукцию производят дально в эксплуатации лесоперерабатывающие предприятия? Она отвечает требованиям международного рынка?

Ф. Ф.: Оборудование, которое устанавливается сегодня на таких предприятиях, позволяет выпускать продукцию высокого качества. На Дальнем Востоке уже есть компании, которые не один год поставляют на зарубежный рынок продукцию, пользующуюся спросом. В Хабаровском

крае это компания «Баск инфо». Пусть это небольшие объемы, но практика показывает, что в перспективе с этой продукцией можно занимать свое место не только на азиатском рынке, но и на европейском.

В июле, как вы знаете, открылась первая очередь лесоперерабатывающего комплекса «Аркаим» в Ванино. Сейчас можно выпускать до 350 тыс. кубометров сушеных пиломатериалов — бруса, доски, то есть любой продукции, которую можно напилить. Она пропущена через современные сушилки и соответствует международным стандартам качества. Того же качества «Аркаим» будет ежегодно выпускать 40 тыс. кубометров древесно-стружечных плит, используемых для мебельного производства. Вторая очередь лесоперерабатывающего комплекса предусматривает выпуск 70 тыс. кубометров мебельного щита и 100 тыс. кубометров клееного бруса — это брус повышенной прочности, изготовленный по передовой технологии. Будет выпускаться 120 тыс. кубометров топливных пилет и 30 тыс. т клея. Общий объем выпуска пиломатериалов на «Аркаиме» после завершения строительства достигнет 750 тыс. кубометров.

В Приморском крае также в июле «Тернейлесом» были введены два завода глубокой переработки древесины в поселке Пластун. Совокупный объем выпуска составит 150 тыс. кубометров пиломатериала и 267 тыс. кубометров шпона. Все это также высококачественная продукция, которая будет востребована, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Как видите, уже на сегодняшний день получается довольно приличный объем производства для нашего региона.

Ъ-Лес: Насколько я знаю, российский шпон является одним из привлекательных продуктов для зарубежных потребителей?

Ф. Ф.: У шпона из практически всех наших пород довольно красивая текстура. Дело в том, что наш шпон по качеству и красоте не уступает материалу из красного дерева, но его цена гораздо привлекательнее. Для производителей важно и то, что при высокой стоимости этого продукта глубокой переработки, транспортные издержки при его доставке конечному потребителю минимальны.

В основном, шпон делают из ясеня, но есть варианты и из лиственницы. Более того, в Сибири разработали проект выпуска шпона из желтой березы, запас которой на юге Хабаровского края и в Приморье практически неограничен. Поэтому перспективы в этом направлении есть.

Ъ-Лес: Сколько времени может понадобиться дальневосточным лесопереработчикам, чтобы сформировать свои ниши на мировом рынке?

Ф. Ф.: Это сложный вопрос. Закон продвижения товара на любом рынке — это разумное соотношение качества и цены. Поэтому все будет зависеть не только от того, насколько качественный продукт будет предложен, но и от ценовой политики продавцов.

Тот же «Аркаим» еще до официального запуска перерабатывающего комплекса начал активно прорабатывать рынок в поисках каналов сбыта. По моей информации, есть предварительные договоренности о поставках некоторых видов продукции на начальном этапе.

Ъ-Лес: По мнению некоторых бизнесменов, сегодня для того, чтобы выйти на мировой рынок, необходимо введение заградительных пошлин. Будут ли они введены с 1 января 2010 года?

Ф. Ф.: Сейчас, пожалуй, на этот вопрос вам никто не ответит. До сих пор он обсуждается на самом высоком уровне: кто-то — за, кто-то — против. По мнению специалистов департамента, если пошлины на экс-

порт круглого леса достигнут 80%, деятельность лесозаготовительных предприятий на Дальнем Востоке станет совершенно нерентабельной.

Ъ-Лес: Сегодня Китай диктует цены дальневосточным лесозаготовителям и лесопереработчикам. Проблема первых в том, что они могут сбыть товар основному потребителю только по установленной КНР цене. А те переработчики, которые не имеют собственного лесозаготовителя, в случае повышения китайскими покупателями цены на сырье оказываются перед огромными издержками. Есть ли выход из этой ситуации?

Ф. Ф.: Да, мы очень зависимы от китайского рынка. Поставлять товар в Европу очень дорого. Если товар необходимо транспортировать на расстояние, превышающее 2 тыс. км, стоимость доставки сравняется с его себестоимостью и превзойдет ее, поэтому европейское направление поставок у нас не развито. Альтернатива — в ведении целенаправленной государственной политики в создании рынка сбыта для собственных производителей, как это делается в США или в том же Китае.

Ъ-Лес: Вы имеете в виду работу над формированием внутреннего рынка?

Ф. Ф.: Безусловно. При наличии устойчивого спроса на продукцию в собственном государстве можно развивать производство продукции глубокой переработки, ориентируясь на потребности отечественного рынка. Так, если было бы принято работающее законодательство в части развития деревянного домостроения (необходим целый пакет законов, в том числе об ипотеке), реально было бы создать целый комплекс предприятий для обеспечения нужд отрасли. Системный подход государства к проблеме сбыта продукции глубокой переработки решит многие проблемы, которые сегодня стоят перед бизнесом.