

Общество пиломатериальных возможностей

малый бизнес

Продажи леса и пиломатериалов до кризиса росли как на дрожжах вместе со всем строительным рынком, с ним и упали. Но дачники летом понемногу оживились: рубль не скакал. При этом цены на лес-кругляк упали, а в магазинах готового бизнеса немало пиломатериала. Приценившись к подешевевшему входу на рынок, корреспондент «Б-Леса» убедился, что на простой доске лесопилку в Подмосковье пока не поднять. Нужна особая ниша. Например, оконная.

Прогнувшиеся доски

Кто строился до кризиса, помнит: не купил вовремя вагонку — через неделю она уже чуть не на треть дороже. Довольно долго производство пиломатериалов постоянно росло на 2–8% в год, в 2008-м их напильники около 13 млн кубометров (данные исследовательской компании Research Techart). Это не мешало росту цен: в 2005 году, например, объем рынка изделий из дерева составил 145,3 млрд руб., а в 2007-м — уже 220,6 млрд руб., сообщает Росстат.

Однако за январь—апрель 2009 года пиломатериалов было выпущено 6 млн кубометров — 77,6% объема производства за тот же период 2008 года. Падение чувствуют на любом строительном рынке. Например, Дмитрий Богданов, гендиректор компании «Стройлес», торгующей пиломатериалом на Дмитровском шоссе, говорит, что у него сейчас товары берут вдвое меньше — несмотря на то, что цена относительно прошлогодней снизилась на 20%. «Не на прибыль работаем, лишь бы дело сохранить. Многие наши поставщики уже обанкротились», — сетует Богданов. По словам Юрия Смирнова, заместителя коммерческого директора станкостроительного объединения КАМИ, продажи оборудования для лесопилки упали по сравнению с прошлым годом в два-три раза. «Отчасти падение связано с тем, что много оборудования б/у вышло на рынок, но главная причина — остановилось строительство, цены на пиломатериалы упали, производить их нерентабельно», — рассказывает Смирнов.

Но некоторые замечают и положительные тенденции: деревянные дома стали продаваться, дачник потянулся за доской. «Частный розничный заказчик проснулся. Поскольку на все строительные материалы цены упали на 10–15%, на строительстве можно сэкономить», — делится оптимизмом представитель Ассоциации деревянного домостроения Юлия Юрлова. «Если стройка намечалась на прошлый год и была отложена, сейчас можно построить за те же деньги дом лучше, чем в прошлом году. На руку и снижение цен на землю».

Но даже если ничего хорошего нет — вдруг это то самое дно, по которому и есть смысл входить на рынок? Без досок люди все равно не проживут, смекнула я, и пошел прицениваться к лесопилкам.

Капризы Подмосковья

Поделиться опытом лесопилки согласился Алексей Шалчков, гендиректор компании А.В.А. Проселок вдоль сосен в Раменском районе Московской области, металлические ворота, на двери деревянной постройки, выполняющей роль офиса, объявление: «Только сегодня каждому покупателю в подарок — щенок». Бонусные животные возятся возле штабелей товара. Рассказывая о бизнесе, Шалчков становится серьезнее. Производство занимает гектар земли. Две пиломатериала (финская и американская), четырехсторонний станок, многопильный станок, сушильная камера и подъемный кран, несколько грузовиков. Не так давно А.В.А. производила от 500 кубометров пиломатериалов в месяц, вздыхает гендиректор, сейчас продавать получается 250–300 кубов. Спад продаж начался в ноябре, всю зиму работали в убыток, июнь, по всей видимости, станет первым месяцем с прибылью. Обычно сезон начинался с апреля.

Арифметика лесопилки от А.В.А. такова. Из ближайших областей (Рязанская, Владимирская) приходит лес-кругляк по цене от 2 тыс. руб. за куб. После распиловки кубометр получившейся доски или бруса можно продать по цене около 5 тыс. руб. Разница в ценах, конечно, не равна прибыли. Из куба бревен Шалчков получает до 0,64 куба досок. Это, по его словам, хороший показатель: по справочникам, выход доски — половина объема сырья. Плюс, естественно, затраты на распиловку. Это самый хитрый момент. Зарплата рабочим в основном идет сдельная — «с куба». Но многие расходы (аренда, электричество) фиксированы независимо от объемов производства. «У меня рентабельность начинается от 500 кубов в месяц», — говорит Алексей Шалчков. — При таком объеме, учитывая затраты на производство в Подмосковье, себестоимость моих досок такая же, как цена, по которой я могу купить пиломатериал в регионах. В таком случае выгоднее закупить его там, привезти сюда и продавать по Москве. А если я пилю уже 700 кубометров, начинаю получать прибыль: себестоимость куба выходит 4,3 тыс. руб.»

Как и многие коллеги, Шалчков потерял на закупке зимнего леса: в январе отдал за кругляк 2,5 тыс. руб. за куб, сейчас его можно взять на 200 руб. дешевле. С другой стороны, без запасов сырья тоже никак. «Преимущество расположения в Подмосковье в том, что мы близко к заказчику, работаем без сбоев и гибко», — рассказывает гендиректор А.В.А. — Например, нам заказали брус 100х200, а его не хватило — взяли тогда брус 200х200 и распилили пополам. Можем изготавливать нестандартный товар в короткие сроки. Клиент не поедет за 200 км на другую лесопилку за тремя кубами нестандартного материала. Он придет к нам, а мы ему напилем три куба нестандартного и к нему десять — стандартного, пусть он и будет чуть дороже».

Поэтому подмосковная лесопилка, реанимирует Алексей Шалчков, живет во многом за счет постоянных клиентов из числа местных строительных компаний. Таких клиентов приобретает год за годом — А.В.А., скажем, свою клиентуру формирует с 1991-го. Если же связей нет, минусы подмосковного расположения (дороговизна земли и рабочей силы) перевешивают плюс в виде близости к клиенту. Да еще в Подмосковье теперь запрещена рубка — те, кто был завязан на местный лес, свернули бизнес.

В Рязани, соглашается с моими размышлениями Шалчков, аренда участка под пиломатериалами в 30 обходится примерно в 50 тыс. руб. в год, под Москвой такую же сумму нужно будет платить за месяц. 30 соток — минимальная площадь, чтобы разместить пиломатериалам с навесом, обустроить место для хранения полуметричного запаса бревен, такого же запаса готовой продукции и оставить пространство для подъездных путей. Теперь подумаем об оборудовании. Самая дешевая пиломатериала для производства доски из тех, что я нашел, — отечественная ленточная «Тайга» за 100 тыс. руб. Впрочем, бывалые лесопилки советуют брать все импортные. Разница как между «Жигулями» и иномаркой, объясняет Алексей Шалчков: по цене различаются на 30–50%, но в надежности и качестве продукции импортные станки дают выигрыш гораздо больше. Лучше взять побы-



Лесопильный бизнес не испытывает больших проблем в кризисную годину

вашую в деле финскую пиломатериала, чем за те же деньги новую отечественную.

Навес над пиломатериалами можно построить за 50–100 тыс. руб. Закупил лес, нанял рабочих (зарплата в Подмосковье — 20–25 тыс. руб. в месяц, в регионах — раза в полтора меньше) — и можно начинать. Проектная мощность моей лесопилки — около 300 кубометров в месяц. Вместе с первой поставкой сырья и годовой арендой мой первоначальные вложения не превысят 1 млн руб. Но вряд ли отобьются.

Механизм продажи

«Несмотря на относительно малую капиталоемкость оборудования, продукция лесопилки не обладает достаточной рентабельностью (средний показатель не превышает 6–7%), — оштрафовал мой предпринимательский пыл директор исследовательской компании Research Techart Евгений Пармухина. — Предприятия создают слишком малую добавленную стоимость: стоимость кубометра круглого леса и кубометра необрезных пиломатериалов вполне сопоставима». Опытный пильщик Шалчков тоже говорит, что заработать можно, только придумывая нестандартные решения. «Мы топим сушильную камеру опилками, — делится одним из нюансов Алексей Шалчков. — При цене 60 руб. за куб опилок их выгоднее использовать таким образом, чем продавать. Электричества на просушку одного куба материала уходит 350 киловатт — на 1,4 тыс. руб. Мы оборудовали сушильную камеру котлом, который греется на огне, и на просушку куба леса уходит всего куб опилок. Сейчас покупаем рубильную машину — опилки уже не хватает, будет их производить дополнительно. Конечно, электричество все равно тратится — на вентиляцию, например, а еще надо дополнительно платить истопнику, рубильнику, но все равно экономия — не менее 500 руб. с куба».

Кстати, об электричестве. Ключевой вопрос — плата не только за пользование,

но и за подключение. В относительно дальних деревнях можно купить участок в несколько десятков соток за 40–50 тыс. руб. и не тратится на аренду. Однако на таких участках напряжения чаще всего хватит разве что на несколько лампочек и электрочайник. Мне же, приличному пильщику, потребуется мощность минимум 50 киловатт. Стоимость подключения по регионам разная, но в среднем, где бы ни начинать бизнес, вместе со стоимостью трансформатора, столбов и прочего необходимого наберит не меньше 1 млн руб.

Чтобы избежать платы за подключение, можно купить готовый бизнес. Но эти предложения неприятно меня удивили. В магазине готового бизнеса Deloshop есть, к примеру, такой вариант: 0,6 га в собственности, две пиломатериала, другие станки, автопогрузчик, кран. Все это находится в Красноярском крае и стоит 15 млн руб. За более оснащенное производство в Нижегородской области просят 39 млн руб.

Пообщавшись со знакомыми, я пристреливаюсь к более интересной цели. Один из колхозов в Тульской области. Заброшенный столярный цех с подключением и территорией вокруг сдают за 80 тыс. руб. в год. Однако покупателя на мои расчетные 300 кубометров в месяц рядом не найдется. Можно обратиться в диспетчерские службы, которые набирают ряд небольших заказов, а потом производитель пригонит машину с соответствующим объемом в Москву. Этот вариант плох тем, что заказчики могут отказаться от покупки — и куда девать товар, везти обратно? Более надежно на первый взгляд снять павильон на подмосковном строительном рынке. Однако цена аренды уберет весь бизнес: чтобы разложить весь ассортимент, нужно не меньше 100 «квадратов». Лучше уж снять склад в Подмосковье — 100 метров площади обойдется примерно по 2 тыс. руб. в год за метр.

За одну смену аренды грузовика придется выкладывать примерно по 10 тыс. руб. Таким образом, если я

смогу ежемесячно сбывать 200 кубометров пиломатериала по цене 5 тыс. руб. за куб, в месяц выручка составит 1 млн руб., а за восемь месяцев сезона — 8 млн руб. Если вычесть из этой суммы стоимость сырья (5,6 млн), оставшейся суммы (2,4 млн) хватит как раз на аренду подмосковного склада, производственной площадки в Тульской области, зарплату рабочим, электричество и другие расходы. Работать имеет смысл только на перспективу — в расчете на то, что спрос на пиломатериалы серьезно вырастет.

Способ сэкономить — ехать в области, производящие лес, выкупать деланки с аукциона, самому рубить лес и вывозить его на пиломатериала. Деревья на корню можно взять по цене около 1 тыс. руб. за кубометр (вообще, цены колеблются от 0,5 до 2,5 тыс. руб. за куб), бригаду вальщиков надо нанять на сдельную оплату — 250–350 руб. за куб. Плюс аренда спецтехники для вывоза бревен. В итоге куб сырья обойдется для пиломатериала на несколько сот рублей дешевле, чем в случае с покупкой готового леса.

Впрочем, велики и риски, ломает мои расчеты Алексей Шалчков: «На одной деланке можешь получить прибыль от загрузки на месте 1 тыс. руб. с куба, на другой — уйти в минус: подъездные пути хуже, да и сам лес тоже. Валить надо все, но кубатура, которую меряют лесники, не совпадает с полезной».

Самому с лесозаготовкой не стоит связываться и потому, что лесничества вселиких предпринимателей не жалуют: все сливки снимают крупные лесопилки, у которых есть деньги на вырубку 5–10 тыс. кубов. Не говоря уже о том, что лесозаготовки — это бизнес, так скажем, очень суровых дровосеков с авторитетом в своих регионах. Шалчков говорит, что его компания занимается лесозаготовкой в основном, чтобы обеспечить бесперебойность поставок, а не увеличить прибыль: продавец сырья может оказаться капризным и переключиться к более богатому покупателю.

В общем, хотя простую лесопилку и можно организовать за миллион рублей, шансы выжить у нее призрачные. Большую маржу способен дать глубокий передел, к которому, к слову, призывает и госполитика в области леса.

Погонные перспективы

Повышать степень обработки, увеличивая добавленную стоимость продукции, — более интересный путь, чем расширение объемов производства нестроганой сырой доски. Такой стратегии следует и мой консультант Алексей Шалчков. Чтобы производить доску просушить в сушильной камере и обработать в четырехстороннем станке. И то и другое оборудование стоит примерно по 1 млн руб. Зато погонаж, если считать в привычных кубометрах, стоит от 10 тыс. руб. за куб. Правда, прибавляются сопутствующие расходы: электричество для сушилки, более дорогой северный лес с маленьким сучком. Зато потом — строгая себе доску, которую у нас принято называть евровагонкой, и радуешься рентабельности.

Спрос на погонаж в московском регионе, конечно, тоже серьезно упал, но далеко не до нуля. Например, предприниматель Юрий Завьялов наладил производство деревянных окон. Начинать он в 2002 году с аренды цеха с тремя столярными станками, в которых работали двое молдаван, и инвестиций в \$30 тыс. Сейчас у него уже более 20 станков, сушильная камера на 40 кубов, персонала в сезон — 25 человек. По словам Завьялова, рентабельность производства составляет 40%. Ежедневный выпуск — 500 окон, которые продаются на московских строительных рынках. Даже сейчас продаются.

Иван Ждакаев



Уважаемые коллеги!

День работника леса посвящен людям, работающим в одной из приоритетных отраслей дальневосточной экономики. Огромные лесные богатства Дальнего Востока, а это не менее 11 млрд. куб. м, послужили основой для создания одного из крупнейших лесопромышленных комплексов России. Благодаря самоотверженному труду работников, занятых в лесной сфере, деревообрабатывающая и лесная промышленность стали наиболее развитыми в дальневосточных регионах. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, предприятия лесного комплекса Дальнего Востока направляют свои усилия на стабилизацию работы отрасли, выпуская качественную и конкурентоспособную лесопроизводство.

Преодолевая финансовые трудности, тяжелые погодные условия, работники лесного хозяйства несут нелегкую вахту по охране лесов от пожаров, проводят лесовосстановительные работы, совместно с лесопользователями обеспечивают рациональное и неистощимое использование лесного фонда, повышая экологический и ресурсный потенциал лесов нашего региона. Поздравляем всех работников лесной и деревообрабатывающей промышленности, лесного хозяйства с профессиональным праздником! Желаем Вам дальнейших успехов в работе, личного счастья и семейного благополучия.

С наилучшими пожеланиями — коллектив группы компаний
ОАО «Дальлеспром»