

# лес

<http://vostok.kommersant.ru> Пятница 18 сентября 2009 №173 (№4228 с момента возобновления издания)

Губернатор Хабаровского края Вячеслав Шпорт в сентябре на Дальневосточном экономическом форуме высказал идею об отсрочке введения пошлин заградительного уровня на экспорт необработанных лесных материалов на три года. По его мнению, это позволит лесной промышленности края ввести в строй реализуемые в данный момент проекты по глубокой переработке сырья и к 2012 году довести уровень переработки леса до 96% от объема заготовленного. Как показали события последних лет, федеральные власти прислушиваются к подобным просьбам весьма неохотно, а при принятии решений об отсрочке фактического запрета вывоза кругляка больше ориентируются на глобальные явления — такие, к примеру, как возможные серьезные трудности в функционировании лесоперерабатывающих отраслей у стран-импортеров или финансово-экономический кризис.

## Приглашение к круглому стволу

### ПОШЛИНЫ

#### Приторможенный рост

Неуклонный рост пошлин на вывоз необработанных лесоматериалов начался еще два года назад. До 31 мая 2006 года в России действовала пошлина на экспорт круглого леса в размере 6,5% от цены экспортируемого сырья, но не менее 2,5 евро за кубометр. Затем она была изменена — на 6,5%, но не менее 4 евро за кубометр. Первые запретительные меры в рамках заявленной программы повышения ставок с целью сокращения экспорта необработанной древесины и развития лесоперерабатывающей промышленности внутри страны были приняты правительством с 1 июля 2007 года: тогда пошлины поднялись до 20% от цены поставки, но не менее 10 евро за кубометр круглого леса. С 1 апреля 2008 года экспорт «кругляка» стал обходиться в 25% от таможенной стоимости, но не менее 15 евро за кубометр. Очередное повышение было намечено на январь 2009 года. К этому времени ставки пошлин на ряд позиций должны были вырасти до заградительного уровня — 80% от таможенной стоимости, но не менее 50 евро за кубометр. При этом в планах правительства до 2010 года значилось увеличение ставок до 100% стоимости.

Впрочем, до таких «драконовских» цифр ставки пока что так и не доросли. В ноябре 2008 года, после встречи премьера Владимира Путина с его финским коллегой Матти Ванханеном, пожаловавшимся, что финский леспром с введением заградительных ставок может лишиться почти 20 тыс. рабочих мест, процесс увеличения пошлин был несколько приостановлен. Ставка в размере 50 евро за кубометр, утвержденная правительством в конце декабря прошлого года постановлением № 982 «О ставках вывозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов лесоматериалов, вывозимых с территории РФ за пределы государства — участника соглашения о Таможенном союзе», должна была вступить в силу с 1 января 2010 го-

да. Однако позднее на совещании у первого вице-премьера Виктора Зубкова было заявлено, что лесозэкспортерам и странам-потребителям дадут поработать по-старому еще один год — до 2011 года.

Подобное решение объясняется, естественно, не только заботой о финской промышленности, связанной на российском лесу, и даже не тем, что Финляндия может повлиять на процесс вступления России в ВТО. И даже не активным лобби российских экспортеров, пытающихся отсрочить введение пошлин. Главной причиной того, что фактический запрет экспорта кругляка был отложен, по мнению экспертов, стал все-таки кризис. «Принимая такое решение, чиновники ориентировались на то, что кризис продолжается, поступления в бюджет падают, в стране много безработных», — говорит Дмитрий Баранов из УК «Финан Менеджмент». По его словам, если в таких условиях повысить пошлины, неминуемо сократятся поступления от экспорта круглого леса в бюджет, множество предприятий прекратят свое существование, увеличится число безработных, и социальная обстановка в ряде регионов в целом ухудшится. «Естественно, федеральные власти не могут допустить такого развития событий», — констатирует аналитик.

Вместе с тем, признают эксперты, определенный импульс процессу откладывания повышения пошлин на вывоз кругляка дали и власти отдельных лесных регионов, на протяжении двух последних лет убеждавшие центр, что сокращение экспорта необработанной древесины — мера разумная, но явно преждевременная. Не остался в стороне от хора голосов, призывавших отложить введение заградительных ставок и ведущий с точки зрения лесозаготовки и лесопереработки на Дальнем Востоке Хабаровский край.

#### Что даст отсрочка

По данным краевого правительства, в минувшем году на Хабаровский край пришлось 52,9% дальневосточного вывоза древесины и 42,5% от производства пиломатериалов по округу. При этом на долю субъекта приходится около четверти запасов дре-



Хабаровский губернатор Вячеслав Шпорт предложил экспортные льготы инвесторам в лесопереработку

весины российского Дальнего Востока — расчетная доступная лесосека превышает 15 млн кубометров.

Выступая в сентябре на четвертом Дальневосточном международном экономическом форуме в Хабаровске, губернатор края Вячеслав Шпорт признал, что для региона, как, впрочем, и для других дальневосточных территорий, характерна «ориентация на лесозаготовку с по-

следующим экспортом круглых лесоматериалов при низком уровне развития перерабатывающих мощностей». Однако, по словам главы края, начиная с 2005 года ситуация постепенно меняется. По данным губернатора, за три года структура инвестиций, направляемых в лесную отрасль, изменилась «коренным образом». Так, в 2005 году из 1,6 млрд руб. капитальных вложений в сек-

тор, финансирование проектов деревопереработки составляло всего 20%. В 2008 году из 4,4 млрд руб. в деревообработку пошло уже 73%. По словам господина Шпорта, за этот период в крае построен ряд крупных предприятий, перерабатывающих лес. В частности, сданы первая очередь деревообрабатывающего комплекса по производству 140 тыс. кубических метров ДСП и 350 тыс. кубов высоко-

качественных пиломатериалов в пос. Октябрьский (СП «Аркаим»), лесопильный завод мощностью 150 тыс. кубов пиломатериалов в пос. Березовый (ООО «Амур-Форест»), комплекс по производству 125 тыс. кубов обогранных пиломатериалов и 35 тыс. кубов комплектующих для деревянного домостроения в пос. Сукпай (ООО «Рос-ДВ»). (Окончание на стр. 11)

10  
страница

**Дальневосточные лесопереработчики ищут новые рынки сбыта**



11  
страница

**В Хабаровском крае лесовосстановление превысило объемы вырубки**



12  
страница

**Лесопильный бизнес не испытывает больших проблем в кризисную годину**



## «Для развития лесной отрасли необходима консолидация активов»

### интервью

**Президент и председатель совета директоров ОАО «Дальлеспром», председатель совета директоров ЗАО «Флора» ЗАРЭ АРУТЮНЯН уверен, что будущее лесной отрасли в укрупнении лесозаготовительных компаний, которые должны вкладываться в развитие своих производственных мощностей для наращивания глубокой переработки. Экспертное мнение выслушала корреспондент «Ъ-Леса» МАРИНА ИЛЬЮЩЕНКО.**

**Ъ-Лес:** Зарэ Эдмондович, как финансовый кризис отразился на лесной отрасли? **ЗАРЭ АРУТЮНЯН:** Все не так драматично. Кризис случился год назад, сегодня его нет. Есть новые экономические условия, которые ясно показывают, что в мире образовался избыток производственных мощностей во всех отраслях. Поэтому сегодня мы наблюдаем активное выравнивание рынков относительно реального спроса — сворачиваются производственные объемы и сбрасываются цены. В докризисные времена существовали иллюзии насчет спроса. Под эти иллюзии на кредитные средства, выдаваемые банками, создавались производственные мощности. И вот иллюзии исчезли, вместе с этим разрушились старые механизмы финансирования, а новые пока нет. Безусловно, они будут созданы, но на это потребуется определенный период. Сегодня мы живем в эпоху создания новых механизмов финансирования реальной экономики со всеми вытекающими отсюда последствиями. Это и новые системы оценки активов, и новые системы оценки роста этих активов, и новые системы оценки кредитоспособности этих активов. Вот это новая реальность. Что касается лесной отрас-



ли. На примере Хабаровского края видно, что в среднем за семь месяцев объем производства здесь упал на 32%. Это означает, что суммарно все производители круглого леса за семь месяцев текущего года уменьшили производство на 32%. Но при этом в «Дальлеспроме» за этот же период времени производство выросло на 24%, а во «Флоре» осталось на уровне прошлого года. **Ъ-Лес:** За счет чего предприятиям холдинга удалось нарастить производство? **З.А.:** За счет нескольких вещей. Во-первых, нам было очень важно в новых экономических условиях сохранить стабильный спрос на продукцию компании. С этой целью мы перестроили работу своей коммерческой службы, реорганизовали ее, усилили и начали иначе работать с рынком. Ранее, во времена

высокого спроса, мелкие спекулянты стояли в очереди у всех, без исключения, производителей кругляка с тем, чтобы купить лес, а затем его перепродать. Это касается КНР, в Японии вопросы покупки круглого леса занимают специализированные торговые дома. По известным причинам спрос упал. Японские торговые дома приостановили работу, китайских перекупщиков стало меньше. Это подтолкнуло наш холдинг к поиску на рынках КНР прямых потребителей нашей продукции. Нам удалось выйти на производителей, которым стало невыгодно работать с посредниками. В результате мы нашли новые сегменты рынка, не охваченные ранее, и стали там работать. Кроме того, в КНР много леса покупается строительными компаниями на аукционах, в которых ты можешь участвовать вместе со своим партнером. Вот в результате такой перестройки нам удалось обеспечить спрос на свою продукцию. Далее. Нам удалось достигнуть роста производства благодаря вложенным заранее инвестициям. Только в прошлом году в развитие производства группы компаний «Дальлеспром» было инвестировано более \$20 млн. Из них \$12 млн. мы вложили в развитие лесозаготовительного производства в районе Де-Кастри. Работы здесь начались практически с нуля. От строительства лесовозных дорог до приобретения четырех новых лесозаготовительных комплексов и шести лесовозов. Кроме этого, в прошлом году инвестировали средства на развитие и модернизацию нижних складов по всему холдингу. В итоге получилось, так что у нас в посткризисный период образовались обе компоненты для роста. Мы обеспечили себя достаточно стабильным спросом и создали необходимые производственные мощности

этот спрос удовлетворить. В итоге, когда другие, опасаясь кризиса и запретительных пошлин, сворачивали производство, мы напротив его наращивали. Благодаря этому, рост производства круглых материалов в группе компаний «Дальлеспром» вырос на 24%. Цены упали, а выручка при этом у нас выросла на 16%. Выросли и объемы производства, и выручка, и экономическая эффективность в целом, поскольку мы поработали с издержками, сократили операционные и административные затраты, существенно снизив таким образом себестоимость продукции. С ростом прибыли увеличились и объемы отчисления в бюджет. Кстати, по уровню освоения лесных активов и объему платежей в бюджет на единицу продукции «Дальлеспром» на 25-30%, превосходит аналогичными средними показателями по краю, у остальных эти показатели снижаются. В-третьих, нам удалось в этом году существенно улучшить эффективность группы компаний «Флора» за счет того, что мы переориентировали это предприятие на производство и продажу пиломатериалов, при этом, без снижения объемов заготовки кругляка. В результате, «Флора» за 8 месяцев этого года произвела и реализовала 54% от всего объема экспортируемых из края пиломатериалов. Таким образом, нам удалось успешно реализовать пилотную часть проекта «Малое лесопиление», который предполагает создание малых лесопильных производств на нижних складах предприятий группы компаний «Флора» и «Дальлеспром». Сегодня во «Флоре» уже установлены мощности по производству пиломатериалов общим объемом 623 тыс. м³ по входящему сырью, и в «Дальлеспроме» до конца года мы планируем ввести мощности объемом более 400 тыс. м³ по входящему сырью. То есть, к кон-

цу года предприятия холдинга в совокупности смогут перерабатывать более 1 млн. м³ древесины. Очень важно, что этот проект мы начали реализовывать еще в прошлом году и инвестировали в него более \$9 млн. Мы изначально ориентировались на создание такого производства, которое до введения пошлин с глубокой переработкой древесины позволило бы не терять эффективность предприятия холдинга. Мы ориентировались на китайский рынок сырья нестандартной доски. Продукция оказалась востребована до такой степени, что мы намерены и дальше продолжать развивать этот рынок. Вот и весь секрет. Нужно работать с рынком, грамотно вкладывать инвестиции, хеджировать риски от политических и макроэкономических факторов. И все. **Ъ-Лес:** Куда, как правило, такой лесозаготовительный холдинг, как «Дальлеспром» и «Флора», поставляет продукцию? **З.А.:** Традиционно в страны АТР. До недавнего времени ситуация в нашей компании была следующей: в 2008 году 70% круглого леса мы продавали в Китай, 15% — в Японию, еще 15% — в Южную Корею. В этом году в силу кризиса рынки Японии и Кореи серьезно упали. Сегодня основной покупатель Китая. Безусловно, мы надеемся, что скоро японский рынок начнет активизироваться. Осуществлять туда продажи гораздо проще, чем в КНР, поскольку в Японии всеми продажами занимаются пять торговых домов, и исторически Япония покупала дорогие сорта дерева — это первый и второй сорта лиственницы, из которой они делают шпон. Китай никогда не проходил в ценовые категории Японии и покупал только елку и лиственницу. Зато сейчас, когда цены упали, для него стало выгодно покупать и дорогие сорта древесины.

**Ъ-Лес:** Лесозаготовка — это хорошо налаженный теневой бизнес. Каким образом, по вашему мнению, можно бороться с этим явлением? **З.А.:** По нашим данным, в прошлом году порядка 2,5 млн куб. м³ древесины было изготовлено и экспортировано неизвестно кем. Естественно, что теневой бизнес очень сильно мешает легальному. **Ъ-Лес:** Как с этим бороться? **З.А.:** Никогда не верил в административные пути решения этой проблемы. Экономические условия невыгодности или запретительные пошлины и переход на экспорт продуктов лесопереработки. Вот, на мой взгляд, самый надежный способ борьбы с теневым бизнесом в лесной сфере. Наш холдинг является активным сторонником введения заградительных пошлин. Мы активно развиваем переработку, инвестируем огромные средства в развитие проектов глубокой переработки древесины. И государство нас должно поддерживать в этом. То, что заградительные пошлины доведены до 25% и не повышаются дальше, как планировалось, это самый худший сценарий развития ситуации в леспроме. Данный уровень пошлин уже достаточно высок, чтобы позволить лесозаготовителям накапливать финансовые ресурсы и вкладываться в свое развитие. Таким образом, он должен быть либо нулевым, либо заградительным. В своем намерении стимулировать развитие лесной промышленности государство должно идти до конца. **Ъ-Лес:** А почему вы заинтересованы в повышении заградительных пошлин? Некоторые говорят, что с их повышением отрасль умрет. **З.А.:** Заградительные пошлины на круглый лес повысят спрос на продукты глубокой переработки. (Окончание на стр. 11)

## 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 привыкать к тому, что россияне продают исключительно качественную 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 наличии 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 переработкой 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.

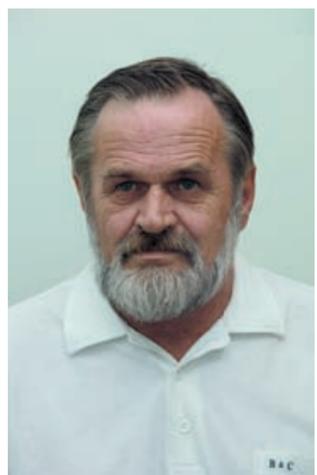
В настоящее время можно сказать, что сбыт продукции глубокой переработки стоит на мертвой точке. О том, насколько далеко регион продвинется в этой части, можно будет судить уже через год. В настоящее время рынок быстро меняется, в том числе и под воздействием кризисных явлений, основная задача производителей — 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 данные в эксплуатацию 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 «Аркаим» 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 разрабатывается 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.

лес

# Лес навырост

## ресурсная база

Хабаровский край стоит в числе российских территорий — лидеров в части лесовосстановления. Только в 2008 году работы были проведены на площади более 1 млн гектар. Специалисты используют новые технологии выращивания посадочного материала. Однако сегодня существует масса вопросов не только по финансированию этих работ, но и в связи с тем, что правилами лесовосстановления пока еще не предусмотрена возможность использования современного посадочного материала с закрытой корневой системой — такие саженцы всего за один год жизни достигают параметров обычного трехлетнего деревца.

## Лес чаще красен

По статистике Дальневосточный федеральный округ занимает одну из ведущих позиций в России по запасу лесных ресурсов. Площадь лесного фонда округа составляет 44% от общероссийского показателя, покрытая лесной растительностью площадь — 39% от показателя по России, в том числе 40% хвойных лесов в нашей стране сосредоточены именно на Дальнем Востоке. Запас древесины здесь составляет 27%, расчетная лесосека — 15%. Впрочем, начальник отдела воспроизводства лесов в лесоразведения управления лесами Хабаровского края Иван Денисов отмечает, что данные не вполне позитивны. «Длительное время наш регион считался лесозыбыточной территорией, в силу чего здесь сложилось потребительское природопользование. В результате концентрированных вырубок и неоднократно повторяющихся после них лесных пожаров, огромные площади бывших ценных лесов превратились в пустыри и редины или, в лучшем случае, в малоценные насаждения», — рассказали он.

Отметим, что наиболее интенсивные заготовки древесины ведутся в Хабаровском и Приморском краях, а также в Амурской области. Там же сосредоточен основной объем — 97% всего незаконно вырубленного леса на Дальнем Востоке. За лесное браконьерство к уголовной ответственности привлечены 64 человека по 50 уголовным делам, к административной ответственности — более 1,2 тыс. юридических и физических лиц, общая сумма штрафов достигла 6 млн руб. И только в 2009 году на Дальнем Востоке зафиксировано 1875 лесных пожаров общей площадью, превышающей 1,2 тыс. гектаров.

По мнению специалистов, все перечисленные факторы подвели состояние лесных ресурсов региона к той грани, за ко-

торой стоит исчерпание лесного потенциала. «Однако, — сообщает собеседник, — сегодняшнее состояние лесных ресурсов еще таково, что позволяет при интенсификации лесного хозяйства сохранить наш регион в качестве лесного».

Созданные после реорганизации лесной отрасли лесничества выполняют управленческие функции. А работами по охране, воспроизводству и защите лесов занимаются различные хозяйствующие структуры, в основном это государственные унитарные предприятия. Все они руководствуются лесными планами субъектов и лесохозяйственными регламентами лесничеств — эти документы определяют цели и задачи, а также технологии выполнения работ в лесу.

## Лесоразводный процесс

Несмотря на сложности с финансированием, Хабаровский край по объемам выполнения лесовосстановительных работ вышел на одно из первых мест в России. Согласно отчетности, за 10 лет в крае проведены работы на площади более 1 млн гектар, в том числе порядка 80 тыс. гектаров засажены лесными культурами. «Восстановлено порядка 30 тыс. гектаров гарей и около 40 тыс. вырубок. Впервые достигнуто опережение лесовосстановления против рубок — сегодня мы восстанавливаем лес в 1,5 раза больше, чем вырубам», — заявляет господин Денисов.

• На сегодняшний день, по данным департамента лесного хозяйства по ДФО, в Хабаровском крае фонд лесовосстановления составляет 4,3 млн гектаров. В числе этих не покрытых лесом земель 3,1 млн гектаров гарей, 960 тыс. гектаров пустырей, прогалки, древостоев, погибших от вредителей, а также 240 тыс. гектаров вырубков. Доступный фонд для хозяйственного воздействия (восстановимая часть) составляет около 500 тыс. гектаров.



В Хабаровском крае лесовосстановление превысило объемы вырубки

В Хабаровском крае освоена и успешно применяется технология выращивания посадочного материала с закрытой корневой системой. Прежде всего это дает возможность вырастить за один год посадочный материал, отвечающий требованиям действующих правил лесовосстановления в части высоты и диаметра стволика, который в обычных условиях выращивается в течение трех лет. Однако правовой основой для использования семян такого возраста, согласно тем же правилам — нет. Также правилами не снижены нормы густоты посадок деревьев с закрытой корневой системой. Эти правила ориентируются на выращенные обычным способом саженцы, которые достигают нужных размеров только к трем годам. «Дальневосточный научно-исследовательский институт лесного хозяйства проводил специальные исследования саженцев с закрытой корневой системой. Полученные специалистами института данные и выработанные рекомендации по густоте посадок близки к международным нормам по созданию лесных культур посадочным материалом с закрытой корневой системой. У

них 100% приживаемость», — поясняют в управлении лесами.

По мнению отраслевых специалистов, принятие рекомендаций ДальНИИЛХ в части густоты посадок саженцев с закрытой корневой системой позволит снизить затраты на посадку лесных культур почти на 30%. А затраты на такие работы незначительны. Финансирование лесовосстановительных работ ежегодно защищают в Рослесхозе. В 2008 году Хабаровскому краю было выделено на эти цели 2,2 млн руб., что составляет всего 37% от потребности. В 2009 году удалось защитить в Рослесхозе запланированный объем работ на сумму 8 млн руб.

Сложности с инвестициями в лесовосстановление постоянны, что существенно тормозит не только объемы выполняемых работ, но и совершенствование технологий. Так, по причине дефицита финансирования были свернуты работы по микроклональному размножению древесных пород (выращивание в пробирке из клеток тканей растения других растений, идентичных материнскому, помогает сохранить редкие и исчезающие виды).

Работы были прекращены несмотря на то, что они имели положительный результат. Сотрудники ДальНИИЛХ надеются на то, что они когда-нибудь будут продолжены.

## Дерево по семечку

На сегодняшний день в Хабаровском крае действуют 3 тепличных комплекса. За 2007–2008 годы в них, вдобавок к существовавшим 11 теплицам, было построено еще 13 теплиц. По данным Ивана Денисова, только за 2009 год в этих теплицах выращено 3,5 млн штук сеянцев хвойных пород (вдвое больше, чем за прошлые годы). Этот объем посадочного материала позволит в 2010 году обеспечить выполнение искусственно лесовосстановления на площади 3 тыс. гектаров на землях, не обеспеченных естественным восстановлением леса. «Нами поставлена задача довести объем выращивания такого посадочного материала до 6 млн штук. Для этого необходимо построить еще 16 таких теплиц. Строительством и комплектацией необходимым оборудованием одной теплицы составляет около 2 млн руб. За-

то в первый же год теплица не только окупается, но уже и приносит прибыль», — сообщил собеседник.

Хабаровский край также добился неплохих, по оценкам специалистов, результатов в формировании лесосеменного фонда. Так, в крае имеется 670 штук плосовых (используемых для сохранения генофонда) деревьев, 769 га постоянных лесосеменных участков, 49 га лесосеменных плантаций и 8 га географических культур (основных лесоборазующих пород деревьев в регионе). Однако специалисты считают, что этого мало. «Существующего количества объектов лесосеменной базы для получения элитных, улучшенных семян и материала для проведения селекционных работ недостаточно», — отмечают в департаменте.

Сейчас в краевых хранилищах находится 53 т лесных семян собственной заготовки, в том числе 50 тонн кедрового. Предполагается, что эти районированные семена смогут обеспечить потребности в лесовосстановлении на территории субъекта на протяжении ближайших трех лет.

Марина Костюшкина

# Приглашение к круглому столу

## ПОШЛИНЫ

(Окончание. Начало на стр. 9)

Кроме того, ряд лесоперерабатывающих проектов находится в стадии реализации. «Продолжается строительство завода по производству древесно-волоконных плит MDF компанией «Римбунан Хиджау Интернэшнл», осуществляется реализация проекта по производству фанеры предприятием «ДальЕвролес». Акционерным обществом «Дальеспром» начаты работы по созданию производства шпона в городе Амурске и технологической щепы в поселке Ванино», — рассказал Вячеслав Шпорть.

По его подсчетам, реализация пакета запланированных инвестпроектов позволит резко сократить поставки на внешний рынок необработанных лесоматериалов, однако произойдет это не ранее, чем через три года. Если в 2008 году, по данным губернатора, из 6,4 млн кубометров добытого в крае круглого леса на переработку было отправлено лишь 1,4 млн кубометров, или 22%, то к 2012 году соответствующие показатели составят 6,9 и 6,6 млн кубических метров, то есть перерабатываться будет 96% от заготовленного леса. Но для этого, по мнению губернатора, требуется решение ряда проблем, в том числе и оптимизация лесоэкспортной политики. «Для повышения устойчивости регионального рынка лесных материалов, стимулирования развития деревообработки мы предлагаем отложить введение запретительных экспортных пошлин на круглый лес на три года, и снизить их — вплоть до обнуления для предприятий, реализующих крупные проекты в области деревообработки», — заявил господин Шпорть.

## Другими словами о старом

Стоит отметить, что подобная идея — перенос срока введения заградительных пошлин, высказывалась краевыми властями и ранее. Весной минувшего года на четвертом российско-японском совещании представителей дальневосточной ассоциации «Дальэкспролес» и лесопромышленников из Японии — одного из основных потребителей дальневосточного круглого леса,

тогдашний краевой министр леспрома Василий Шихалев сообщил, что правительство края будет ходатайствовать перед правительством РФ об отсрочке введения запретительных пошлин. По словам господина Шихалева, краевое министерство лесной промышленности выдвинуло предложение о введении пошлин в 2012 году либо даже в 2014 году, чтобы получить время, необходимое для создания и становления в регионе лесопереработки.

Японцы также начине тактике активно поддержали. Глава Японской ассоциации лесоматериалов (JLA) Шоичи Такахаши рассказал собравшимся, что с июня 2007 года в Японии произошло небывалое сокращение импорта лесоматериалов, вызванное ужесточением строительных стандартов, однако затем ситуация начала стабилизироваться. «Предстоящее повышение пошлин в России беспокоит нас больше, чем ситуация в строительстве. Мы просим стабильности поставок», — заявил глава японских импортеров и спросил, нельзя ли проводить реформу поэтапно, а не так резко.

Директор Ассоциации производителей фанеры Японии (РМА) Коичи Матага сообщил, что из 7 млн кубометров фанеры, использованных в 2007 году в строительстве Японии, 3 млн кубов произведено в самой стране. На это ушло 4 млн кубометров древесины, 74% которой также импортировалось. В этом импорте сырья доля дальневосточного российского леса составила 64%. Производители фанеры, по словам господина Матага, хотели бы услышать, что необходимо сделать, чтобы сохранить объемы поставок сырья.

Василий Шихалев в ответ обратился к японской стороне с призывом поддержать проекты переработки инвестициями, с тем чтобы облегчить диалог с руководством страны. По его мнению, российский правительством пошло бы навстречу, если увидело, что в крае реализуются конкретные проекты переработки.

Однако на состоявшемся 16 апреля 2008 года совместном заседании госкомиссии по развитию Дальнего Востока и Забайкалья и совета по развитию лесопромышленного комплекса тогдашний премьер-министр Виктор Зубков отказался поддержать идею минлес-

прома Хабаровского края о переносе сроков введения заградительных пошлин. При этом господин Зубков весьма критично отнесся к темпам развития лесопереработки в регионе. «Уровень переработки, в том числе древесины ценных пород, здесь не превышает 15%. На Камчатке и Сахалине, в Якутии, Магаданской и Еврейской областях мощностью по глубокой переработке вообще нет», — констатировал господин Зубков. При этом, по словам премьера, допустимый объем вырубки древесины, превышающий 94 млн куб. м в год, «используется менее чем на четверть». Виктор Зубков отметил, что из 200 инвестиционных предложений в сфере лесопереработки в целом по России на тот момент всего лишь 20 были представлены Дальним Востоком и Забайкальем. Он также раскритиковал медленное исполнение поручений президента и правительства РФ в части развития лесопереработки на Дальнем Востоке. «На мой взгляд, причина — в организации работы на местах, в конкретных субъектах и их руководителях. Наверное, уже не стоит смеяться, что там текут реки круглого леса в Китай, кому-то это даже интересно. Дальше так продолжаться не может», — заявил глава правительства.

Примечательно, что и краевые власти, и сами лесозаготовители в последние годы делали акцент на то, что планы масштабного внедрения лесопереработки и переориентации отрасли с продажи сырья на продажу готовой продукции они всячески поддерживают, но просто не успевают их выполнить в столь сжатые сроки. И предложение Вячеслава Шпорты по новой отсрочке и обнулению пошлин для предприятий, реализующих крупные деревообрабатывающие проекты, вполне укладывается в эту линию поведения. Эксперты склонны соглашаться с тем, что установление пошлин на заградительном уровне произойдет лишь после того, как общая экономическая ситуация в стране начнет улучшаться, и в регионах заработают производства по глубокой переработке леса. Вот только когда это произойдет, опрошенные эксперты ответить затруднились.

Дмитрий Щербаков

# «Для развития лесной отрасли необходима консолидация активов»

## интервью

(Окончание. Начало на стр. 9)

Пока существует экспорт необработанной древесины, особенно в условиях слабых рынков стран АТР, их местные производители будут больше заинтересованы в покупке кругляка и меньше — в продуктах глубокой переработки. Каждое государство стимулирует своих производителей и будет стараться помогать им развивать свою переработку. Поэтому с этой точки зрения нашему государству необходимо предпринимать протекционистские меры для активной помощи лесопромышленникам в продвижении своей продукции на внешних рынках. И эти меры уже предусмотрены и утверждены государством, теперь очень важно их последовательно реализовывать.

У всех крупных холдингов, которые вложились в развитие переработки, мощностей уже есть и они недозагружены. То, что не вводится заградительные пошлины, мешает именно крупным и прогрессивным компаниям, мешает тем, кто вложил, создал и запустил перерабатывающие мощности.

Я считаю необоснованным высказывания тех, кто утверждает, что с повышением заградительных пошлин лесная отрасль умрет. Это в корне неверно. На Дальнем Востоке лесная отрасль консолидирована. Здесь существуют сформировавшиеся крупные холдинги. В Хабаровском крае — «Дальеспром», «Бизнес-маркетинг», «Аркаим», «Римбунан Хиджау», «Шелеховский». В Приморском крае — «Тернейлес» и «Приморсклеспром».

Эти холдинги уже создали переработку и готовы развивать ее дальше. Сегодня в совокупности они готовы перерабатывать более 2,4 млн м<sup>3</sup> древесины, особенно в условиях слабых рынков стран АТР, их местные производители будут больше заинтересованы в покупке кругляка и меньше — в продуктах глубокой переработки. Каждое государство стимулирует своих производителей и будет стараться помогать им развивать свою переработку. Поэтому с этой точки зрения нашему государству необходимо предпринимать протекционистские меры для активной помощи лесопромышленникам в продвижении своей продукции на внешних рынках. И эти меры уже предусмотрены и утверждены государством, теперь очень важно их последовательно реализовывать.

И борьба с контрабандой прекратится, когда введут заградительные пошлины. Других экономических механизмов борьбы с этим явлением придумать можно много.

«Блес»: Несколько лет назад активно обсуждался вопрос создания лесных бирж, с помощью которых власть намеревалась бороться с теневым бизнесом в лесной сфере. Насколько этот механизм может быть эффективным?

З.А.: Я не верю в любой механизм, сформированный административным путем. Если бы лесная биржа была рыночным механизмом, позволяющим субъектам рынка увеличить эффективность своего бизнеса, она точно была бы уже создана.

Большые игроки на рынке лесозаготовки и деревообработки не видят, как подается себя на лесной бирже. И на Дальнем Востоке это не совсем целесообразно. Здесь рынок уже сформировался. Нас пять игроков рынка, для чего нам биржа, мы и без нее хорошо знаем друг друга. Другое дело, если бы мы видели консолидацию рынка со стороны КНР, то есть там организовались бы крупные покупатели, крупные переработчики. Но пока в КНР рынок не консолидируется, там не либеральная экономика, а социалистическая. Для того,

чтобы заняться в Китае внешнеэкономической деятельностью, необходимо получить разрешение партии. Поэтому идею создания лесных бирж для Дальнего Востока, я считаю, неприемлемой.

«Блес»: Куда развивается лесная отрасль?

З.А.: Однозначно в сторону переработки. Но нужно понимать, что переработка тесно связана с заготовкой. И поэтому необходимы консолидация лесных активов с целью повышения эффективности лесозаготовок, освоение новых лесных фондов и выстраивание на этой базе крупных перерабатывающих производств. Только крупные холдинги за счет своей эффективности, за счет способности привлекать больше финансовых ресурсов, за счет наличия достаточного количества собственных средств для инвестирования смогут выстроить эффективную заготовку, осваивая новые лесные активы и развивая перерабатывающие мощности. Мелкие заготовители, ориентированные на производство и продажу кругляка, однозначно не выдержат такой марфон. И только такая лесная отрасль может быть экономически эффективной.

«Блес»: Возможно ли привлечение иностранных компаний для реализации проектов в сфере лесозаготовки и лесопереработки?

З.А.: Рынок вынуждает российские компании привлекать партнеров из стран АТР. Что хотят и могут получить российские компании от будущих партнеров? По моему мнению, четыре вещи. Первое — это поддержка в выводе новой продукции на неос-

военные рынки, сделать это без партнера из страны экспортера очень сложно. Будет очень трудно продвигать свой товар. В странах АТР еще плохо знают нашу продукцию, и рынок нужно формировать. Второе — это технологическая поддержка. К сожалению, в России не производят оборудование для деревообработки. Как правило, это японское оборудование, финское, или немецкое. Поэтому здесь нужен партнер, имеющий технологическую экспертизу. Третье — это привлечение внешнего финансирования. Понятно, что на международных рынках кредитные средства значительно дешевле. Нужен партнер, который возьмет на себя функции поиска внешнего финансирования на международных рынках. И четвертое — это участие в капитале компании. Всегда хорошо иметь партнера, который разделит с тобой эти риски, не в лесных активах, а в перерабатывающих мощностях. В свою очередь, у нас есть лес, мы можем обеспечить поставки сырья на наши общие производственные мощности и предоставить инфраструктуру, готовы инвестировать свои средства, мы можем построить эффективное управление производственными мощностями и привлекать средства с российского рынка. То есть, мы обладаем тем, чего нет у них, также и у них есть то, чего нет у нас. Поэтому партнерство с иностранными компаниями неизбежно. Что касается развития инфраструктуры, то, мне кажется, здесь можно без проблем обойтись сотрудничеством и с российскими компаниями.

# 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 лесопилки 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 обойдется 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 кубометра 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 наберет 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 всеких 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 перекупиться 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



ДАЛЬЛЕСПРОМ

## 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 лесопroduкцию.

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»