

ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И УПАКОВКА

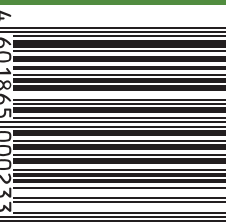
МИНПРОМЭНЕРГО
О ПОЛОЖИТЕЛЬНОМ ВЛИЯНИИ
НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ
ВЫВОЗНЫХ ПОШЛИН
НА КРУГЛЫЙ ЛЕС / 28
НОВЫЙ ЛЕСНОЙ КОДЕКС
НЕ ПОНРАВИЛСЯ РОССИЙСКИМ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКАМ / 32
БУДЕТ ЛИ РОССИЙСКАЯ
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННАЯ ТЕХНИКА
КОНКУРИРОВАТЬ С ЗАПАДНОЙ / 36
РЫНОК ГОФРОКАРТОНА
БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ
ПО РЕГИОНАЛЬНОМУ ПРИНЦИПУ / 37



Среда, 25 апреля 2007 №70
(№3646 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



www.kommersant.ru



ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И УПАКОВКА»

А ЛЕС И НЫНЕ ТАМ

За прошедшие полгода в жизни лесопромышленников России произошло два значимых события — был принят новый Лесной кодекс и введены пошлины на экспорт круглого леса. Первое событие вызвало по большей части недовольство, поскольку всем, а особенно профильным ведомствам, теперь придется перестраивать свою работу на новый лад. При этом страдать в первую очередь приходится именно лесопромышленникам, поскольку ведомства работают с ними.

Новое законодательство лесопромышленники называют сырым. Впрочем, лучше уж такое, чем совсем без законов, как это было в последние годы. Все понемногу начинают приспосабливаться, и даже первоначальный шум, связанный с невозможностью заготовить сырье для своих предприятий из-за передачи полномочий от федеральных властей к местным, понемногу затих.

Вывозные пошлины — вопрос совершенно иной, и отечественные лесозаготовители стараются о нем особенно не говорить. Зато бурю эмоций они вызвали у финских лесопромышленников, для которых российский круглый лес — львиная доля всего сырья для глубокой переработки. Дело дошло до того, что многие иностранные предприятия стали угрожать России полностью отказаться от экспорта нашего «кругляка», а финский Союз лесопромышленников даже пригрозил нам заблокировать вхождение в ВТО. Однако никакой реакции российских властей на такие заявления не следует, а значит, и то, что из-за вывозных пошлин мы не сможем вступить в ВТО, вряд ли на самом деле так.

Между тем, несмотря на концепции и меры по развитию глубокой переработки древесины на территории РФ, мощностей по переработке по-прежнему у нас не появляется. И в то время как Минпромэнерго уверяет, что России необходимы новые ЦБК, сами лесопромышленники считают, что целлюлоза уже сейчас не потребляется внутренним рынком и развивать нужно производство бумаги, картона и фанеры. Одновременно лесопромышленные предприятия в мире продолжают набирать обороты в экспорте сырья, произведенного в Латинской Америке. И если раньше наши лесопромышленники еще говорили о том, что отечественная хвойная целлюлоза имеет шанс поконкурировать с эвкалиптовой, то теперь сомнений в том, что мы опоздали с завоеванием мирового рынка, у них уже не осталось.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ПЕРЕСМОТР ЦЕННОСТЕЙ

В июле этого года Россия начнет собирать вывозные пошлины с западных компаний, которые традиционно импортировали российскую древесину. Чиновники активно поддерживают эту меру, считая, что она избавит Россию от прозвища «сырьевой придаток Европы». Однако западные лесопромышленники в ужасе — они обдумывают полный отказ от импорта российского круглого леса к себе и предсказывают невступление РФ в ВТО.

ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ

ЧАС ПРАВИТЕЛЬСТВА Минэкономразвития РФ объявило о программе поэтапного повышения экспортных таможенных пошлин на экспорт круглого леса до 10% от стоимости ровно год назад. Тогда глава МЭРТа Герман Греф говорил о программе как о мере, направленной на увеличение переработки леса в России. Между тем сейчас лесопромышленники воспринимают эту инициативу без особого энтузиазма, поскольку, по их мнению, без дополнительных мер повышение пошлин не приведет к росту переработки леса.

Подготовка программы началась еще осенью 2005 года в рамках работы межведомственной комиссии по защитным мерам во внешней торговле под председательством Германа Грефа. 24 марта 2006 года она была принята в форме постановления правительства №158. В апреле 2006 года в ответ на критику Владимира Путина в отношении вывоза российского леса для последующей глубокой переработки за рубежом глава МЭРТа объявил о скором начале реализации программы. Постановление о повышении экспортной ставки с €2,5 до €4 за кубометр круглого леса вступило в силу 31 мая 2006 года. В июле нынешнего года ставка будет поднята с 6,5% до 10% от стоимости, но не ниже €6 за кубометр. Затем ставки ежегодно будут повышаться на 30%. К 2010 году адвалорная составляющая вырастет в три раза — до 20%, специфическая составляющая — в шесть раз, но не менее €24 за кубометр. В день, когда об этом было объявлено (в ноябре 2006 года. — **BG**), финские лесопромышленники забили тревогу и к сегодняшнему дню активно ведут кампанию против повышения пошлин. По мнению многих экспертов, пошлины приведут и Россию, и финский леспром к печальным последствиям: вывозимый сейчас лес просто сгниет у себя на родине, а предприятия, оставшиеся без сырья, могут прийти к банкротству.

РАЗМЕННАЯ МОНЕТА ВТО О своей жесткой позиции по отношению к заградительным пошлинам — а именно так их называют финские лесопромышленники — они заявили от лица Лесного союза Финляндии, который объединяет крупнейшие предприятия страны. «Увеличение вывозных пошлин не соответствует интересам России при вступлении в ВТО», — было заявлено союзом за подписью его генерального директора Кари Йордана. Как пояснил глава финской компании Finemor Кари Кетولا, начиная с июля 2007 года вывозная пошлина российского пиловочного леса возрастет с €4 до €10 за кубометр — это увеличивает сумму таможенных пошлин, которые будут уплачивать финские импортеры по сравнению с 2006 годом, «с €30 млн за весь вывезенный лес до €100 млн». По его оценке, из России в Финляндию в прошлом году было вывезено 17 млн кубометров сырой древесины. При этом свыше половины леса, заготавливаемого в России, составляет балансовая

ФИНСКИЕ ВЛАСТИ ПРОТИВ РОССИИ В ВТО Министр внешней торговли Финляндии Паула Лехтомяки утверждает, что намерение России повысить экспортные пошлины на необработанную древесину противоречит соглашениям о Всемировой торговой организации, подписанным Россией три года назад, об этом сообщили в «Гринпис» России. Россия повышает экспортные пошлины на необработанную

древесину настолько, что, скорее всего, это будет означать прекращение вывоза древесного сырья из России в Финляндию в течение нескольких лет. Россия использует свою таможенную и экспортную политику для того, чтобы заставить западные компании строить целлюлозно-бумажные комбинаты в России. Специалист по лесным ресурсам Федерации лесной промышленности Финляндии



ДОЛЯ ЛПК В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА (%)
по данным минпромэнерго.

древесина. «На внутреннем рынке страны она не востребована», — объясняет глава лесопромышленного комитета ТПП Александр Беляков. По словам российского эксперта, к 2010 году объем таможенных пошлин для финской стороны может достигнуть \$900 млн. По словам директора российского представительства Лесного союза Финляндии Аннели Котонен, закупки к 2010 году могут быть переориентированы на страны Балтии и Южной Америки.

По мнению заместителя генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА» по научной работе Дмитрия Кабалинского, повышение экспортных пошлин на круглый лес — «одна из тех необходимых мер, которые способны серьезно изменить к лучшему ситуацию в отрасли». «За сомнительные лавры лидера в поставках необработанного леса на мировой рынок российский ЛПК платит неэффективностью экспорта и потерей качественной ресурсной базы», — говорит господин Кабалинский. — По объему доходов от вывоза лесопродукции Россия многократно уступает странам с куда меньшими запасами древесины. Финские корпорации, например, заготавливают леса вдвое меньше, чем отечественные компании, тогда как экспортные доходы Финляндии от продажи продукции лесопереработки почти втрое превышают отечественные показатели».

ФИНСКИЙ ВОПРОС Между тем отечественные показатели не случайно далеки от мировых аналогов. Дело в том, что до сих пор ни одно предприятие глубокой переработки леса на территории РФ так и не было построено, хотя заявлено их до 2010 года, в том числе с участием госфинансирования, больше 100. Одновременно с этим, по данным Союза лесопромышленников России, сейчас в России 15 тыс. экспортеров леса. С 2000 по 2004 год объем экспорта (в количественном выражении) вырос на 134%, в 2005-м — еще на 10%, на столько же — в первом полугодии 2006 года.

Одним из таких экспортеров является финский концерн «Стора Энсо», крупнейший мировой деревопереработчик.

Андерс Портин считает, что обсуждение с Россией вопроса об экспортных пошлинах на необработанную древесину бесперспективно, и предлагает привлечь к обсуждению Европейский союз и ВТО. Сейчас финская лесная промышленность использует около 60 млн куб. м древесины, заготовленной в Финляндии, и финские леса позволяют увеличить объемы рубок еще на 10–15 млн куб. м для того, что-

бы компенсировать сокращение импорта. Однако частные лесовладельцы вряд ли согласятся настолько увеличить продажи древесины — просто потому, что неизбежный рост цен на древесину позволит им обеспечивать приемлемый для жизни доход от продажи меньших объемов древесины. Министр иностранных дел Финляндии Паула Лехтомяки достаточно прозрачно намекает на возможность использова-

Подразделение компании «Лесной сектор России» занимается поставкой древесины на заводы концерна в Финляндии, странах Балтии и Скандинавии. «Вопрос повышения таможенных пошлин на экспорт леса касается нас напрямую», — говорит старший вице-президент подразделения «Лесной сектор России» Кауко Парвиайнен. — Сейчас мы осуществляем поставки древесины в прежнем режиме. Параллельно мы анализируем возможности поставок древесины на заводы концерна «Стора Энсо» из других стран, в частности стран Балтии и Скандинавии». Что касается непосредственно повышения пошлин, то господин Парвиайнен считает, что данные меры скажутся негативно не только на импортерах российского леса, но и на российских лесозаготовительных компаниях. «Эти меры не могут способствовать полноценному развитию лесной отрасли в России», — заключает он. В 2006 году «Лесной сектор России» поставил на заводы «Стора Энсо» 7 млн кубометров древесины. Из поставленного объема более 1 млн кубометров заготовлено силами дочерних компаний «Стора Энсо» в России. «Лесной сектор России» поставляет древесину на заводы «Стора Энсо» в Финляндии, странах Балтии, Швеции и России (два лесопильных производства находятся в Карелии и Новгородской области). От общего объема сырья, поставляемого на производства «Стора Энсо» по всему миру, доля российской древесины составляет около 15%.

Похожая ситуация складывается и у финской компании UPM, для которой экспортная древесина из России также составляет 15% от общего количества сырья. Директор подразделения «Лесозаготовки и снабжение древесиной» UPM в России Юхани Хонгисто рассказывает, что компания ежегодно закупает в России около 5 млн кубометров древесного сырья. Из этого количества около 4 млн кубометров поступило на заводы компании в Финляндии. Остальная часть поступает на российские заводы UPM в Пестове и Чудове, а также на лесопильный завод «Свирь Тимбер», принадлежащий Botnia, акционером которой является UPM. «Принятые и планируемые меры в России, направленные на ограничение экспорта круглого леса, без дополнительных мер по развитию производства и торговли могут привести к серьезному спаду российского леспрома, в том числе и российских дочерних предприятий финских компаний», — предупреждает господин Хонгисто.

Он считает, что за счет повышения экспортных пошлин на вывоз из страны круглого леса Россия стремится поддерживать развитие отечественной глубокой переработки и инвестиций в лесопромышленный комплекс, но при этом повышение таможенных ставок противоречит интересам России по вступлению в ВТО. Россия получает от экспорта леса в Финляндию ежегодно доходов в размере до €500 млн. Более половины объе-



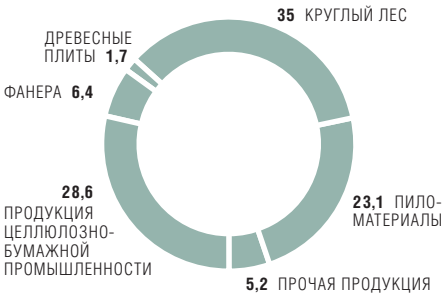
ния ВТО как рычага давления на российское правительство с целью снижения экспортных пошлин на необработанную древесину: «Членство России в ВТО желательно для всех, но когда Россия нарушает соглашения, мы должны обсудить, как двигаться дальше».

мов леса, заготавливаемого в России, составляет балансовая древесина, не востребованная на внутреннем рынке страны. За счет экспорта леса в России обеспечивалось около 40 тыс. рабочих мест в лесной отрасли, кроме того, значительное количество — на транспорте. Круглый лес вывозится прежде всего из таких регионов, как Карелия, Вологодская и Новгородская области. Он также отмечает, что из самой Финляндии, в которой запасы леса не столь велики, как в России, ежегодно экспортируется 1 млн кубометров древесины. Экспортные пошлины на него отсутствуют.

В компании M-Real, которая экспортирует из России от 3% до 10% своего сырья, рассуждать на тему экспортных пошлин считают неуместным. «Это неэффективная мера», — просто говорят там.

ПУТЬ В ПЕРЕРАБОТКУ Однако это не значит, что финские лесопромышленники не видят выхода из сложившейся ситуации, учитывая желание российских властей переместить лесопереработку на территорию РФ.

«Само по себе сокращение экспорта не решит проблемы развития лесопереработки, — считает Дмитрия Кабалинский. — Лишь часть высвобождающегося сырья может быть использована для дозагрузки действующих деревообрабатывающих предприятий. Трудности с получением леса сейчас особенно характерны для приграничных регионов. Мощности перерабатывающих произ-



ЭКСПОРТ ЛЕСОБУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (%) по данным минпромэнерго.

водств Иркутской области загружены менее чем наполовину, тогда как основным потребителем лесных ресурсов области остается Китай. Однако для того, чтобы эффективно использовать круглый лес, необходимо строительство новых перерабатывающих мощностей, в том числе и за счет размещения в России производств западных компаний».

Юхани Хонгисто считает, что рост инвестиций в лесную промышленность возможен только путем создания условий стабильности и предсказуемости. «Так, в лесопильной отрасли от принятия решений до осуществления самих инвестиций проходит не менее двух лет, в целлюлозной отрасли — не менее пяти лет, — объясняет он. — Таким об-

разом, ограничения на экспорт леса вызовут целую цепочку долгосрочных неблагоприятных последствий, что будет приводить к снижению инвестиционного потенциала как российских, так и других компаний, работающих в лесном секторе экономики».

В компании M-Real тоже занимают довольно жесткую позицию по поводу стимулирования лесопереработки внутри страны. «Пошлинами можно регулировать какой-либо процесс, а когда процесса (цивилизованного) нет, то необходимы радикальные меры для становления этого процесса, — говорят в компании. — Какие? Стандартные. Создание нормального инвестиционного климата в стране. Инвестиции со сроком окупаемости 10, 20, 30 и более лет должны стать нормальной деловой практикой. Производство высококачественных бумаги и картона — это очень дорогое удовольствие. Поставить бумагоделательную машину обойдется в €150–200 млн, но этого недостаточно. Эта машина потребует целой инфраструктуры — электрической подстанции, очистительных сооружений, подъездных путей. Где брать целлюлозу? Покупать — невыгодно. Значит, надо строить завод по производству целлюлозы. А он стоит порядка €1 млрд».

Между тем чиновников вводимая мера только ободряет. Как заявил руководитель Рослесхоза Валерий Рощупкин, «мы делаем условия вывоза необработанной древесины одними из самых жестких в мире. Это принципиальное и сильное стратегическое решение. Фактически

это установка на коренную смену структуры российского лесного экспорта и последовательное импортозамещение.» По его мнению, это решение дает сигнал, адресованный как российским лесозэкспортерам, так и зарубежным покупателям древесины. «У нас сегодня из общего объема заготовки порядка 186 млн кубометров на экспорт отправляется до 50 млн кубов необработанной древесины. Из 36 тыс. предприятий-лесозаготовителей порядка 16 тыс. — лесозэкспортеры», — говорит господин Рощупкин. Впрочем, он признает, что на «местах необходимо заместить падение экспорта ростом внутреннего спроса, поскольку часть иностранных предприятий может уйти из заготовительного бизнеса».

Ожидаемое ужесточение таможенных тарифов по-настоящему тревожит крупных импортеров леса. По сообщению российского офиса Greenpeace, министр внешней торговли Финляндии Паула Лехтомяки заявила, что намерение России повысить вывозные пошлины на необработанную древесину противоречит соглашениям о Всемирной торговой организации, подписанным Россией три года назад. «Однако если российское правительство проявит твердость, иностранным компаниям, заинтересованным в получении сырья, придется организовывать предприятия на территории России, — уверен Дмитрий Кабалинский. — Заявленный поэтапный характер повышения пошлин дает зарубежным инвесторам около двух лет для принятия решения о запуске таких проектов».

«В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА ЭКСПОРТ НЕОБРАБОТАННОГО ЛЕСА СНИЗИТСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 80%»

Министерство промышленности и энергетики РФ было одним из непосредственных разработчиков идеи вывозных пошлин. О том, почему была введена такая мера и чего от нее ждет министерство, BG рассказал директор департамента промышленности Минпромэнерго РФ АНДРЕЙ ДЕЙНЕКО.



BUSINESS GUIDE: Как известно, в прошлом году президентом Российской Федерации был подписан и с 1 января текущего года вступил в силу новый Лесной кодекс, по поводу которого шла ожесточенная полемика. Что запланировало государство для дальнейшего воплощения этого документа в жизнь?

АНДРЕЙ ДЕЙНЕКО: Новый Лесной кодекс, по сути, является стартовым документом, для развития которого требуется принятие комплекса других нормативных правовых актов. Именно поэтому в прошлом году в целях организации более интенсивного взаимодействия бизнеса и власти в вопросах разработки рекомендаций по формированию основ государственной политики в области общего развития ЛПК и глубокой переработки древесины при Минпромэнерго России создан консультативный совет, в состав которого входят представители ведущих лесопромышленных компаний, Федерального собрания Российской Федерации, субъектов федерации, РСПП, Союза лесопромышленников и лесозэкспорте-

ров, Торгово-промышленной палаты и других общественных и профессиональных организаций.

При создании совета мы руководствовались именно этим принципом — согласованием позиции государства и бизнеса при подготовке законопроектов и других нормативных правовых документов.

BG: Какие основные изменения вы бы выделили в новом документе? Какие перспективы и позитивные моменты для отечественной лесной промышленности, и лесопереработки в частности, обозначенные в нем, вы бы назвали?

А. Д.: Начнем с того, что в новом Лесном кодексе право собственности на леса сохранено за Российской Федерацией. Однако полномочия по распоряжению лесным фондом, по организации лесопользования, воспроизводству лесов, их охране и защите, осуществлению контроля и надзора переданы регионам.

Можно добавить, что новыми являются также сроки аренды лесных угодий. По старому законодательству леса предоставлялись в аренду на срок от 1 года до 100 лет, а по новому — от 10 до 49 лет.

Важным нововведением я бы назвал предоставление лесных участков в аренду без аукциона в случае реализации инвестором-арендатором проектов по глубокой переработке древесины или объектов лесной инфраструктуры.

BG: По прошествии нескольких месяцев с момента вступления Кодекса в силу можно ли подвести предварительные итоги относительно того, насколько он способствует осуществлению поставленных при его разработке целей?

А. Д.: По моему мнению, подводить итоги еще рано, так как во многих секторах ЛПК еще действует старое лесное законодательство и нам предстоит еще много работы по реализации всех положений нового лесного комплекса.

BG: Были ли уже подготовлены нормативно-правовые акты в текущем году? Если нет, то, какие документы будут приняты в ближайшее время?

А. Д.: В настоящее время разработано и проходит согласование около десяти проектов постановлений правительства Российской Федерации из более двух десятков, предусмотренных Лесным кодексом. В том числе

в Минпромэнерго завершается работа по разработке проекта порядка подготовки и утверждения перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов.

BG: Недавно председатель правительства Российской Федерации Михаил Фрадков подписал постановление об увеличении вывозных таможенных пошлин на необработанный лес. Насколько известно, Минпромэнерго России принимало самое активное участие в подготовке этих мер. В связи с этим хотелось бы узнать, как вы оцениваете возможную эффективность принятых мер?

А. Д.: Да, вы правы, наше министерство принимало участие в работе Минэкономразвития и других ведомств по подготовке мер по повышению экспортных пошлин на «кругляк». Это явилось в том числе и выполнением поручения главы государства Владимира Путина по снижению вывоза необработанной древесины и углублению уровня переработки леса на территории России. Мы считаем, что эта мера будет способствовать диверсификации российского лесного комплекса и повышению общего уровня конкурентоспособности отечественного производителя.

По прогнозам наших специалистов, в течение ближайших трех лет экспорт необработанного леса снизится более чем на 80% до уровня 7–9 млн кубометров, что будет значительным результатом, если сравнить это с показателями прошлого года, в котором из России было вывезено свыше пятидесяти миллионов кубометров «кругляка».

BG: Позволит ли повышение пошлин существенно стимулировать глубокую переработку на территории России или для этого придется применять другие механизмы?

А. Д.: Я бы сказал, что повышение пошлин — это один из основных, но не самый главный механизм. Главное — это эффективные меры по стимулированию инвестиций в проекты по глубокой переработке леса через принцип инвестиционных соглашений.

А. Д.: Порядок подготовки и утверждения перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов, проект которого, как я уже говорил, разработан министерством, одобрен консультативным советом и находится в стадии согласования.

Как мы считаем, взаимоотношения государства с инвестором в этой сфере должны основываться на принципах частно-государственного партнерства путем предоставления инвестору определенных преференций в обмен на систему его обязательств.

BG: Каков будет общий экономический эффект от введения повышенных экспортных пошлин?

А. Д.: По оценкам наших специалистов, планируемый объем инвестиций в обработку древесины и производстве изделий из дерева к 2010 году возрастет наполовину и составит около 20 млрд рублей против 12,5 млрд в прошлом году. В целлюлозно-бумажном производстве мы рассчитываем выйти на почти двукратное повышение объема инвестиций, до 25 млрд рублей, в сравнении с текущими показателями. Объем производства продукции в обработке древесины возрастет более чем на две трети, в целлюлозно-бумажном производстве — на 55%.

BG: Не повредит ли отечественным производителям повышение пошлин?

А. Д.: Мы планируем, что сокращение экспорта круглого леса компенсируется для лесозаготовителей увеличением его внутреннего потребления. А компенсация потерь валовой выручки будет достигнута за счет увеличения экспорта лесобумажной продукции с высокой добавленной стоимостью.

BG: Как вы прокомментируете заявления представителей компаний зарубежных стран — наших партнеров, которые уже выразили озабоченность в связи с повышением российских экспортных пошлин?

А. Д.: Основными торговыми партнерами России на рынке лесного сырья являются Китай, Финляндия и Япония. На долю этих стран приходится более 80% российского экспорта «кругляка». При этом контрактные цены на необработанную древесину, сложившиеся во многом в результате неэффективных действий многочисленных российских экспортеров, не имеющих ничего обще-

го с серьезным лесным бизнесом, значительно превышают издержки, связанные с лесозаготовительной деятельностью.

В этой ситуации не очень убедительно звучат рекомендации со ссылкой на опыт отдельных стран о том, что доходы от экспорта лесного сырья должны оставаться основой для развития перерабатывающей промышленности России.

BG: В начале этого года вашим министерством была озвучена инициатива создания некой новой системы мониторинга лесопромышленного комплекса. Чем это вызвано? Вы считаете, что существующая система учета и статистики заготовки и переработки леса неэффективна?

А. Д.: Сейчас функционирует несколько систем мониторинга состояния ЛПК, из-за чего не всегда возможно реально оценить сложившуюся обстановку и получить достоверные сведения о ситуации в том или ином регионе или в отрасли в целом. В сфере лесозаготовок, например, можно применять систему космического слежения, которая достаточно эффективна, но не всегда дает полное представление о происходящем.

Поэтому на заседании консультативного совета по ЛПК под председательством главы Минпромэнерго Виктора Христенко было принято решение о разработке комплексной системы постоянного мониторинга лесопромышленного комплекса для общего анализа тенденций развития отрасли под воздействием изменений лесного законодательства.

Среди основных задач этой системы также находится анализ процессов концентрации арендованного лесного фонда крупными лесопользователями, прогнозирование изменения спроса на внутреннем и внешнем рынках, разработка предложений по совершенствованию структуры экспорта и импорта лесобумажной продукции, формирование прогноза развития отрасли.

Хотелось бы добавить, что результаты работы будут доступны для профильных ведомств, администраций регионов и для других заинтересованных лиц. Для всех, кто стремится оказать существенное влияние на развитие лесопромышленного комплекса.

Интервью взяла ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ



«Илим Палп» был создан потому, что людей объединила цель построить особую, самую сильную и лучшую в лесной отрасли компанию.

Мы имеем дело с традиционной национальной отраслью – лесной промышленностью и вносим свой вклад в ее развитие. Для этого у нас есть опытная команда профессионалов, крупнейшие предприятия отрасли и прочные позиции на двух наиболее динамично развивающихся рынках – России и Китая.



Сегодня каждая вторая тонна целлюлозы, выпускаемая в России, производится на предприятиях «Илим Палп». А это – необходимое сырье для производства картона, бумаги, упаковки, то есть того, что каждый из нас привык использовать каждый день.

Корпорация объединяет ОАО «КЦБК», ОАО «ЦКК», ОАО «ПО «УИ ЛПК», ОАО «СПб КПК».

www.ilimpulp.ru

КРИЗИС ИНВЕСТИРОВАНИЯ

ВОПРОС ИНВЕСТИЦИЙ В ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РФ ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ОСТРЫХ. БОЛЬШИНСТВО ЗАЯВЛЕННЫХ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МОЩНОСТЕЙ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ОСТАЮТСЯ НЕРЕАЛИЗОВАННЫМИ. НИ ПРОИЗВОДИТЕЛИ, НИ ПРОФИЛЬНЫЕ МИНИСТЕРСТВА НЕ МОГУТ ОТВЕТИТЬ, ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ. ХОТЯ ОБЪЕМ СРЕДСТВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ЕЖЕГОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛПК, СОСТАВЛЯЕТ НЕ МЕНЕЕ €1 МЛРД, СЧИТАЮТ И РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ, И ЗАПАДНЫЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ.

ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ

ГОСЗАКАЗ В ближайшие десять лет по плану Минпромэнерго в России должно быть построено более 100 предприятий по глубокой переработке древесины. Стоит отметить, что часть из них — с участием денег государства. Неоднократные заявления о том, что в разных регионах России вот-вот начнется строительство целлюлозно-бумажного комбината или фанерного завода, пока остаются только словами. Объяснить такое поведение инвесторов и сложно, и просто одновременно: они не видят стабильного развития рынка ЛПК и опасаются вкладывать большие деньги в ту отрасль, которая до сих пор в основном существует за счет незаконных рубок и экспорта ворованного круглого леса в соседние страны. На вопрос о том, почему же ничего не происходит, специалисты пытаются найти ответы, но все сходится во мнении, что проблем целый комплекс и они вытекают одна из другой.

Генеральный директор ОАО «МБП „Сыктывкарский ЛПК“» Андрей Дрибный подтверждает, что за последние два года в России было заявлено более десятка проектов строительства ЦБК. «И что правда, ни один проект так и не был реализован», — говорит он. — Самое главное препятствие — это большая капиталоемкость проектов, и без помощи государства здесь не обойтись. Тут целый комплекс проблем, которые частная компания не сможет решить самостоятельно. Например, это вопросы инфраструктуры, сырьевой базы и т. д.».

Отметим, что сегодня реальная лесозаготовительная деятельность ведется на 24% площадей всего лесного фонда. Остальные 76% не могут попасть в зону лесозаготовительной деятельности из-за ограниченного доступа — попросту говоря, подъехать к деревьям и вывезти их оттуда невозможно.

Например, в Сибири при правильном лесопользовании можно заготавливать до 56 млн кубометров древесины в год (имеется в виду заготовка с пользой для природы), в то время как на практике заготавливается чуть больше 20 млн кубометров. Что же касается лесозаготовки, то сейчас на одного рабочего приходится 500 кубометров в год — а в соседней Финляндии эта цифра достигает 6–7 тыс. кубометров. Расчетная лесосека страны составляет 800 млн кубометров, при этом в зоне транспортной доступности находится лишь 250–280 млн кубометров. Всего ЛПК занимает 4% в общем объеме производства РФ.

Решить проблемы вывоза, то есть проблему лесовозных дорог, лесопромышленники пытаются уже давно и многие из них — собственными силами. В 2005 году им даже удалось убедить государство выделить средства из бюджета на эти цели, ведь инфраструктура обслуживает не только промпредприятия, но и местное население. Государство выделило на строительство 500 млн рублей при ежегодной потребности ЛПК в 17 млрд на строительство только этих самых дорог. Для сравнения: по данным Федерального агентства лесного хозяйства, в России



ДМИТРИЙ ПЕБЕДОВ

на 1 тыс. га леса приходится 1,2 км лесовозных дорог, в то время как в Европе эта цифра в 40 раз больше.

Между тем в Минпромэнерго считают, что просто вывозить лес из России, не перерабатывая его на месте, экономически необоснованно. На это год назад обратил внимание президент Владимир Путин, а спустя полгода, в августе 2006-го, Минпромэнерго направило в правительство РФ согласованный с профильными ведомствами проект комплекса мер по повышению конкурентоспособности отечественной лесной промышленности. Однако об их эффективности судить пока не приходится.

«Уверен, что просто вывозить лес в долгосрочной перспективе экономически необоснованно», — заявил Андрей Дрибный. — При инвестировании в лесную промышленность необходим комплексный подход, поскольку наиболее эффективны интегрированные предприятия. Например, рациональным является строительство лесопильного производства вблизи ЦБК: это позволяет перерабатывать не только балансовую древесину, но и отходы лесопильного производства в виде щепы. Такой подход является, на мой взгляд, наиболее экономически оправданным».

БЕЗЗАЩИТНЫЕ ПЕРЕД ГОСУДАРСТВОМ Однако не все производители согласны с тем, что России нужны новые целлюлозно-бумажные предприятия, стоимость строительства которых превышает €1 млрд, а срок окупаемости мо-

жет достигать 15 лет. «Заявлено множество проектов, связанных со строительством новых ЦБК. Но, во-первых, очень трудно найти инвестиции под такие капиталоемкие проекты. А во-вторых, и так уже 80% производимой в стране товарной целлюлозы экспортируется, так как не может быть переработано в России», — говорят на Архангельском ЦБК. — Новые целлюлозные заводы не нужны ни на внутреннем рынке, ни на экспорте. Нужны инвестиции в импортозамещение, так как налицо спрос на российском рынке на высококачественную бумагу и картон».

В Минпромэнерго приоритетным направлением развития лесопромышленного комплекса называют стимулирование глубокой переработки древесины на территории России, сокращение зависимости от импорта готовой продукции и уменьшение доли необработанной древесины в экспорте лесобумажной продукции. «Кроме того, подготовленный по поручению президента проект комплекса мер предусматривает создание благоприятных условий для инвестиций в лесопереработку на основе инвестиционных соглашений, ориентированных на долгосрочное стратегическое партнерство в лесном секторе. А также стимулирование деревянного домостроения, включая развитие производства деревянных клееных конструкций, расширение производства лесозаготовительных машин, развитие инфраструктуры в целях освоения новых лесных массивов, стимулирование применения энергоносителей древесного происхождения в качестве альтернативных источников топлива для коммунальной энергетики. Также планируется обеспечение последовательного снижения ставок вывозных таможенных пошлин на продукцию глубокой переработки древесины и поэтапное их увеличение на отдельные виды круглых лесоматериалов, отмена ставок на высокотехнологичное оборудование для переработки древесины, комплектующие и запасные части для машин, промышленное производство которых предполагается организовать в России», — говорится в официальном сообщении министерства. Однако пока никаких реальных стимулированных в этой отрасли замечено не было.

Напротив, лесопромышленники продолжают жаловаться на то, что законодательная база, с которой они вынуждены работать, крайне осложняет ведение бизнеса. К примеру, ежегодно производители лесобумажной продукции просят о сокращении ввозных пошлин на оборудование, которое в России просто не производят. Пошлины, как правило, снижают, но не более чем на девять месяцев. За это время они не успевают оформить сделки и доставить оборудование в Россию, поэтому или вовсе отказываются от задуманного, или ввозят с высоким процентом.

«Нужна протекционистская политика государства, так как проекты по строительству новых перерабатывающих мощностей в России отличаются высокой капиталоемкостью и достаточно длительными сроками окупаемо-

сти объектов лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры, суммарный объем капиталовложений в каждый из которых составляет не менее 300 млн руб. В свою очередь, включение в перечень инвестируемых в проект с объемом вложений от 300 млн до 5 млрд руб. станет основанием для заключения договора аренды без проведения аукциона, установления для него минимального размера арендной платы, освобож-

дения от вывозных таможенных пошлин на готовую продукцию и ввозных — на оборудование, которое в России не производится. Если инвестор реализует проект с объемом от 5 млрд до 10 млрд руб., то кроме этого ему предлагается назначить арендную плату в размере 50% от минимальной и освободить от вывозных таможенных пошлин на необработанную древесину. При этом объем вывозимой древесины

сти», — настаивают в Архангельском ЦБК. Однако при этом просят учитывать тот факт, что прямым следствием увеличения переработки (роста производства в России картона, бумаги) станет рост потребления целлюлозы внутри страны. «Тогда уменьшится зависимость отрасли от экспорта, снизится риск закрытия заводов из-за давления эвкалиптовой целлюлозы, как это происходит в Штатах, Скандинавии. Рост в глубокой переработке вытянет за собой по цепочке и производство полуфабрикатов (целлюлозы, картона), и через нее, соответственно, лесозаготовку. В противном случае, если заготовленный лес не будет в достаточной степени востребован российскими переработчиками, не останется другой альтернативы, кроме как продолжать гнать на экспорт „кругля“ и ввозить массово из-за рубежа бумагу и картон, углубляя отрицательное сальдо торгового баланса».

ЭВКАЛИПТ ДЛЯ НАРОДА Инвестиции в ЛПК все же идут. К примеру, приток их в деревообрабатывающую промышленность Томской области в прошедшие два года составил \$12 млн. Основными инвестпроектами лесной отрасли стали российско-казахское лесопромышленное предприятие по заготовке и глубокой переработке древесины, строительство фабрики по производству сухого шпона по предложению корейской компании Shin Kwang Industries, развитие мощностей ООО «Хенда-Сибирь» по заготовке и глубокой переработке древесины в Тегульдетском районе. Готова к инвестициям и перспективная Иркутская область. По результатам последних лет ежегодно в области обрабатывается 22–23 млн кубометров древесины. Это примерно на 50% меньше ее реальных возможностей. Администрацией Иркутской области разработан пакет инвестиционных проектов в лесной отрасли, который включает в себя 20 предприятий различного профиля, обеспеченных наличием инфраструктуры.

Между тем, пока российские лесные регионы ждут инвестиций в глубокую переработку, основные конкуренты России по целлюлозно-бумажной продукции — страны Северной Европы, Северной Америки, Германия, Австрия, но особенно страны Азии — не только увеличивают потребление продукции, но и наращивают производственные мощности. «По издержкам производства целлюлозы Россия заведомо не выдерживает сравнения с Бразилией», — говорят на Архангельском ЦБК. — Там и эвкалипты вырастают за 20 лет вместо 80, как в России береза и осина, и отапливать производственные помещения долгими морозными зимами не нужно. Так что в свете глобализации мировой экономики пытаться конкурировать с Бразилией бесперспективно: эвкалипт всех задавит». Однако большинство отечественных производителей и чиновников просто не хотят в это верить. «С нашей хвоей эвкалипт сравниться не может», — заявили ВГ на одном крупном ЦБК. ■

строгое ограничение заготовкой на представленном лесном участке, определенном бизнес-планом проекта и только на период согласованного срока строительства. Еще большую господдержку получают инвестиционные проекты с объемом свыше 10 млрд рублей.

«БУМПРОМ.РУ»



Своими силами



Бизнес по производству гофроупаковки непрост: давление поставщиков сырья и серьезная конкуренция на рынке упаковки не позволяют как-то заметно расти независимым игрокам. Но менеджмент независимой компании ГОТЭК, компании номер один в этой отрасли, примером своего лидерства в этом сегменте доказывает обратное, чем доказывает еще и собственную состоятельность в качестве управленцев

В этом году железнорская компания ГОТЭК стала национальным лидером на рынке гофроупаковки. Подтверждая свой статус сильнейшей компании на этом рынке, ГОТЭК запускает с апреля этого года на полную мощность свое новое производство в г. Новомосковске Тульской области. Уже сейчас по своим технологическим мощностям компания намного обгоняет ближайших конкурентов, даже таких именитых, как скандинавские Stora Enso и SCA, также работающих в России. И на этом, похоже, останавливаться она не намерена.

Производство гофроупаковки - отнюдь не самый легкий куш в мире бизнеса: давление целлюлозно-бумажников (поставщиков сырья) и серьезная фрагментированность рынка не позволяют расти без серьезных финансовых усилий или чьей-то поддержки. Но ГОТЭК, наращивая собственные мощности, пока остается вне системы западных концернов или российских целлюлозно-бумажных гигантов. Менеджмент компании настаивает на собственной состоятельности и не намерен начинать «играть по чужим правилам». Более того, компания заявляет о планах продолжить свою географическую экспансию. В планах ГОТЭКа - строительство еще как минимум двух заводов по производству упаковки и кардинальное решение сырьевой проблемы. Как и на что рассчитывает ГОТЭК, рассказывают председатели совета директоров компании Владимир Чуйков и директор департамента стратегического маркетинга и финансов Владимир Буренков.

Огурец и помидор

— **Владимир Александрович, на этой неделе, ГОТЭК официально запускает свою новую фабрику по производству гофроупаковки в Новомосковске, но известно, что вы готовите проект другого подобного предприятия в Санкт-Петербурге...**

В.Ч.: Мы не отрицаем этой информации. Но и в подробности пока не хотелось бы вдаваться. Безусловно, у нас есть основания сделать объявление о том, что завод строится. Но в силу того, что мы придерживаемся определенных правил бизнес-этики, мы не хотим этого делать до тех пор, пока не получили всех документов. Есть пока лишь предварительные разрешения, и начаты проектные работы. Мы выбрали участок. Мы действительно сделали уже инвестиции в этот проект. Думаю, что официальное объявление мы сделаем в середине мая. В этом интервале времени мы озвучим все параметры: место, техническую характеристику завода, мощность и предполагаемую дату запуска.

— **С учетом мощностей в Новомосковске можно ли сказать, что ГОТЭК уже сейчас стал крупнейшей компанией в производстве гофроупаковки в России?**

В.Ч.: Да. И с довольно большим отрывом от других игроков, если мы говорим о производственных мощностях.

— **Владимир Андреевич, существует ли проблема в том, что фабрика в Новомосковске ориентирована на моноклиента, компанию Procter&Gamble?**

В.Б.: Это заблуждение. На самом деле первая очередь этой фабрики действительно была ориентирована на двух крупных клиентов Procter&Gamble и «Балтику». Но сейчас Procter&Gamble, к примеру, потребляет не больше 10% от ежемесячного объема производства. И его доля, соответственно, будет сокращаться с дальнейшим нашим наращиванием объемов выпуска гофропродукции на данной площадке. На самом деле завод в Новомосковске - это наш плацдарм для всей Центральной России.

— **Новомосковск находится довольно далеко от Москвы. Насколько критично такое расстояние, ведь затраты на транспортировку такого специфического товара, как гофрокартон, наверняка съедают рентабельность?**

В.Ч.: Все заводы, которые расположены в столице, тяготит отсутствие складских помещений и невозможность дальнейшего развития - все предприятия территориально зажаты. Естественно, все движения активов идут от центра. А Новомосковск - это граница с Московской областью. У нас уже сей-



Чуйков Владимир Александрович, председатель совета директоров группы предприятий ГОТЭК

час основная масса клиентов находится на расстоянии менее ста километров. К примеру, расстояние до основных наших потребителей в Туле, Ступине и Чехове - пятьдесят-шестьдесят километров.

В.Б.: Вообще для Москвы, с ее специфическим характером организации дорожного движения, особо не имеет значения - находится ли поставщик гофроупаковки в сорока километрах от кольцевой автодороги или же в ста. Он теряет на движение в пределах МКАД гораздо больше времени, чем на лишние шестьдесят километров на трассе.

Впрочем, для того, чтобы закрыть быстрорастущие потребности Центральной России, мы размышляем над тем, чтобы строить новые мощности. Возможно, они будут еще ближе к столице.

— **Уверенно строить новые мощности вам дает основание, что рынок гофроупаковки растет на десять процентов ежегодно?**

В.Ч.: Он растет даже больше, чем принято считать. Двенадцать-пятнадцать процентов ежегодно. В Центральном регионе и вовсе можно вводить ежегодно одну большую гофрофабрику с серьезным запасом мощностей.

Есть и другие регионы, которые достаточно стремительно развиваются. Большое потребление гофроупаковки в Липецкой, Белгородской, Самарской областях. Мы пристально следим за их динамичным развитием.

Хочу отметить такую особенность упаковочной отрасли, которая, может быть, ее не украшает и не делает этот рынок особо привлекательным. По своей структуре упаковочная отрасль России сегодня построена сплошь на частнопредпринимательской инициативе. Здесь большое количество участников бизнеса - физические лица. По культуре управления, по объемам активов, по степени их развития, по устремленности эти бизнес-единицы серьезно отличаются от крупных целлюлозно-бумажных корпораций. Здесь, как правило, нет долгосрочной стратегии. Нет инвестиций в корпоративное или операционное управление. Они работают и управляют так, как им удобнее и привычнее, и это не надуманная оценка, а всего лишь факты.

Но географическое расширение - это поведение не частного предпринимателя. Это поведение большого бизнеса. Оно требует совершенно иного финансового, корпоративного управления. Например, для того чтобы компания ГОТЭК приобрела опыт географического расширения, для того чтобы отважиться пойти в Новомосковск, Санкт-Петербург, мы три года внедряли новую систему корпоративного управления, которая бы поддерживала нашу стратегию. Это не просто три года академических часов обучения, это миллионные (в долларах) инвестиции, вложенные в операционную модель, в информаци-



Буренков Владимир Андреевич, директор департамента стратегического маркетинга и финансов управляющей компании ГОТЭК - ИНВЕСТ

онные системы, в обучение людей, перерастающие в культуру поведения. В первую очередь эта компонента должна быть у компании. У кого она качественнее, тот и будет лидировать. И если она есть, то почему бы не решиться на серьезную экспансию, не покорять новые территориальные рынки... А все остальные ресурсы одинаково доступны. Оборудование такое же, деньги такие же, сырье такое же.

— **Владимир Александрович, вы согласны, что в конечном счете независимые игроки все равно станут добычей для крупного капитала или поставщиков сырья?**

В.Ч.: Возможно, да. Но при определенных условиях. Большим препятствием здесь является несовпадение культур. Частнопредпринимательской культуры и корпоративной культуры. Эти культуры разные. И дело не в терминах: «хорошо или плохо». Они просто разные. Огурец - помидор: кому что нравится.

Побег из резервации

— **Не так давно один крупный российский производитель сырья, рассуждая о зависимости производителей гофротары от производителей сырья, посоветовал не избегать «принудительного побуждения к альянсам». Мол, все эти игроки все равно останутся с нами, и им надо смотреть правде в глаза, оценить реальность и не ждать, пока к ним поступчатся в дверь...**

В.Ч.: Да, действительно, такая зависимость упаковщиков от сырья существует. И эта зависимость постоянно усиливается. На наш взгляд, эта ситуация во многом рукотворная. Нет, и вряд ли будут факты и доказательства этому, однако посудите сами - одновременное повышение цен тремя российскими производителями картона косвенно свидетельствует о не вполне рыночном поведении. Кроме того, на импортное сырье существуют практически заградительные пошлины - иными словами, в терминах глобализации, Россия является своего рода экономической резервацией.

В советское время целлюлозно-бумажная промышленность всегда была в числе гигантов. При ситуации, когда и сейчас в стране находится едва ли не четверть мировых запасов леса, в списке крупнейших мировых игроков в отрасли российских компаний можно по пальцам сосчитать. При этом в большинстве они принадлежат иностранному капиталу. То есть сами для себя они решили, что своими силами не справятся, а нам предлагают идти к ним на выручку... Поэтому эти призывы, по моему, скорее эмоциональное, реактивное желание, нежели продуманное стратегическое решение. Единственное, в чем я согласен, что будущее отрасли за вертикально интегрированными холдингами. А вот откуда пойдет интеграция - от производе-

лей сырья или от производителей упаковки - посмотрим...

Нам кажется, что лучше говорить не о «принудительном побуждении к альянсам», а о поиске путей гармонизации интересов различных игроков рынка - больших и малых. Ведь то, чего не может добиться маленькая компания - например, заработать прибыль на вложенные капиталы, может быть достигнуто в рамках крупного холдинга, созданного на добровольной основе и удовлетворяющего всех участников.

— **И как вы собираетесь эту проблему решать?**

В.Ч.: На сегодняшний день мы уже тщательно изучили эту проблему. Мы изучаем возможность строительства новой фабрики по производству тест-лайнера и флютинга из вторичного сырья. Дело в том, что в производстве гофрокартона сейчас используются лучшие мировые образцы машиностроения. И эти машины требуют много качества сырья, чем то, что сейчас производится в России. Чтобы окупить инвестиции в новые эффективные машины для гофроупаковки, нам необходимы высокие скорости работы оборудования и другое сырье. Для этого мы как раз и хотим сами заняться производством такого сырья.

На сегодняшний день мы уже сократили долю целлюлозного сырья в производстве гофрокартона до 58%. И предполагаем, что доля картонов из макулатурного сырья по нашим фабрикам увеличится до 60%, а доля целлюлозосодержащих картонов, соответственно, будет составлять 40%.

— **И что же? Будете заниматься сбором макулатуры?**

В.Ч.: К счастью, современные схемы управления бизнесом не заставят нас ходить по квартирам граждан с мешками. Проблему мы решим. Уже направили серьезные средства на проект обеспечения макулатурным сырьем. Исследовали существующую в стране систему сбора макулатуры. Много поездили, посмотрели на существующие предприятия по ее сбору. Кстати, нашли очень даже цивилизованные, и они уже выразили свою готовность к сотрудничеству.

— **Владимир Андреевич, а как вы столь капиталоемкие проекты собираетесь финансировать? У ГОТЭКа немало долгов. Уж не собираетесь ли вы привлечь сторонний капитал в свой бизнес?**

В.Б.: Не просто предполагаем, а уже приняли для себя решение о том, что изменим структуру финансовых инструментов. Также принято решение о том, что мы не будем больше увеличивать долговую нагрузку. Все новые проекты компании будут финансироваться за счет акционерного капитала. То есть мы будем привлекать в свой бизнес финансовых инвесторов. Сейчас в силу разных обстоятельств я не могу назвать ни имя финансового инвестора, ни даже тип его, в том смысле будет это фонд или институциональный инвестор. Скажу только, что в этом году обязательно будут новости на этот счет. Более того, мы даже будем обязаны сообщить об этом.

Что же касается долговой нагрузки компании, то, если смотреть на сегодняшнее отношение показателя чистого долга к показателю EBITDA, то он не сколько выше, чем мог бы быть, но это плата за тот быстрый рост, который компания обеспечивает. Это специфика сектора, который ориентирован на высокую зависимость от сырья. Высокая зависимость от commodities подразумевает всегда довольно длинный цикл. Поэтому долговая нагрузка в разма-ре выше годовой выручки в отрасли не считается чем-то сверхъестественным. К тому же положение лидера обязывает. По сути дела за последние пять лет компания из провинциального игрока в черномозном регионе превратилась в компанию номер один в России. Так что это стоит утяжеления долга. Поверьте, это не самая большая цена.

— **Вы собираетесь менять форму собственности? Будете ли вы становиться открытым акционерным обществом?**

В.Ч.: Безусловно. Приняв решение о привлечении финансового инвестора, мы не отказались от своих планов стать публичной компанией. И это устраивает нашего потенциального инвестора.

ПО ЗАКОНАМ ЛЕСА

С ПЕРВОГО ДНЯ 2007 ГОДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НАЧАЛ ДЕЙСТВОВАТЬ НОВЫЙ ЛЕСНОЙ КОДЕКС. ВПРОЧЕМ, НАЧАЛО ДЕЙСТВИЯ ЕГО СУГУБО ФОРМАЛЬНОЕ: БЕЗ ПРИНЯТИЯ МНОЖЕСТВА ПОДЗАКОННЫХ АКТОВ ОН ПРОСТО НЕ МОЖЕТ НАЧАТЬ РАБОТАТЬ, И ПОЭТОМУ НА ПРОТЯЖЕНИИ 2007 ГОДА СТРАНА БУДЕТ ЖИТЬ ПО ДВУМ ЛЕСНЫМ КОДЕКСАМ СРАЗУ. НОВЫЙ ДОКУМЕНТ ОДНОВРЕМЕННО И ОБНАДЕЖИЛ, И РАЗОЧАРОВАЛ УЧАСТНИКОВ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО КОМПЛЕКСА.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

НОВЫЕ ПРИНЦИПЫ Принятие нового Лесного кодекса (ЛК) можно расценивать как успех национальных лесопромышленных компаний, полагает Дмитрий Кабалинский, заместитель генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА» по научной работе. «Поиск компромисса между участниками многолетних острых дискуссий вокруг проекта этого документа вполне мог обернуться выхолащиванием его сути. Этой опасности лесопромышленникам в целом удалось избежать», — считает эксперт. Основные принципы системы лесопользования, заложенные в новом ЛК, по крайней мере, не препятствуют развитию бизнеса ведущих корпораций отечественного ЛПК. К тому же работа над нормативной базой, детализирующей применение Лесного кодекса, не закончена. Так что у лесопромышленников остается возможность отстаивать свои интересы при подготовке подзаконных актов.

Преимущества нового лесного законодательства для развития ЛПК очевидны. Во-первых, во главу угла ЛК ставится более активное вовлечение лесных ресурсов в коммерческий оборот. В этом вопросе сторонники принципа «лесное хозяйство — незадействованный ресурс российской экономики» «обошли» приверженцев другой позиции: «лес — неприкосновенное национальное достояние». Во-вторых, новый ЛК предусматривает прозрачную процедуру доступа лесопользователей к лесным ресурсам. Теперь для того, чтобы получить права аренды на лесные участки, нужно победить в аукционе.

С одной стороны, такая схема распределения лесных ресурсов является более затратной для лесопромышленников, но с другой — серьезно ограничивает возможности брать взятки в процессе получения лесов в аренду. К тому же конкурсы, рассматривавшиеся при подготовке ЛК

в качестве альтернативного механизма распределения прав аренды, еще менее удобны для лесопромышленников из-за дополнительных условий, не связанных с лесопользованием напрямую. Ведь часто победителем конкурсов могла стать лишь та компания, которая согласилась под давлением местных властей принять повышенные «социальные» обязательства — начиная от ремонта объектов соцкультбыта и заканчивая закупкой парка машин скорой помощи.

Резко увеличился и минимальный срок аренды лесов — с года до десяти лет. До последнего времени мелкие лесозаготовители получали лицензию на заготовку леса лишь на несколько лет — в больших сроках аренды они и не были заинтересованы. Предусмотренного лицензией времени было вполне достаточно, чтобы, не заботясь ни о лесовосстановлении, ни о строительстве инфраструктуры, вырубить требуемое количество древесины и экспортировать ее, например, в Китай. Как отмечает Ирина Биткова, председатель совета директоров Северо-Западной лесопромышленной компании (СЗЛК), в последнее время сложившаяся ситуация привела к тому, что заготовка леса оказалась в руках мелких компаний-лесозаготовителей, которым проще вырубить лес самым дешевым, а потому и варварским образом. Ситуация вполне устраивала и местные власти, для которых регулярное оформление и переоформление аренды представляло собой лишнюю возможность заставить лесопромышленников «делиться». Новый ЛК устанавливает минимальный срок аренды в десять лет, при этом арендатору придется взять на себя расходы по комплексному уходу за арендованными лесными участками. Кодекс предусматривает широкий перечень оснований для расторжения арендного договора с недобросовестным ле-

сопользователем. Зато компания, регулярно выполняющая все необходимые работы по восстановлению леса, имеет право на продление сроков аренды без аукциона.

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ Все представители крупных лесопромышленных компаний сходятся во мнении, что несомненное достоинство нового кодекса — возможность заключения длительных договоров аренды лесов компаниями, которые имеют крупные инвестиционные проекты и вырабатывают продукцию с большой добавленной стоимостью. «Появление положения о приоритетных инвестиционных проектах — принципиальная позиция, за которую мы бились», — делится Дмитрий Чуйко, директор по взаимодействию с органами государственной власти и местного самоуправления корпорации «Илим Палп». Благодаря этому положению у компаний, готовых к крупным инвестициям в ЛПК, есть возможность получить доступ к лесным ресурсам и без аукциона. Для инвесторов, готовых вложиться в масштабный проект в сфере лесопереработки, новый ЛК предусматривает временное использование лесных ресурсов на основе инвестиционного соглашения. В этом случае стоимость аренды леса для инвестора может быть существенно снижена. Смысл этого механизма понятен: государство стремится поддержать те компании, которые занимаются эффективным использованием ресурсов внутри страны. Правда, чтобы положение о приоритетных инвестиционных проектах начало действительно привлекать инвесторов, его предстоит еще развить в подзаконных актах. Как полагает Дмитрий Чуйко, чтобы стимулировать приток инвестиций в лесоперерабатывающую отрасль, необходимо принять положения об отмене вывозных пошлин на продукцию еще не вышедшего на

полную мощность предприятия. А также ввозных пошлин — на необходимое для его работы оборудование, которому нет отечественных аналогов, и законодательно закрепить выделение лесного фонда для предприятия в необходимом для его функционирования размере.

Плюсом нового Лесного кодекса, как считают участники рынка, является и передача полномочий по использованию лесных угодий от федерального центра регионам. Принимать окончательное решение о передаче лесов в аренду, по мнению председателя совета директоров СЗЛК, должны именно субъекты федерации: они ближе к предприятиям, лучше знают местные проекты и возможности каждого из них. Региональные власти могут и более объективно оценить соблюдение участниками лесопромышленного комплекса экологических требований, вклад каждого из них в процесс лесовосстановления. Интерес регионов к поддержке переработчиков должен заключаться прежде всего в стремлении властей на местах укреплять реальный сектор, который создает рабочие места, платит налоги, поддерживает социальную инфраструктуру. Предприятия сферы ЛПК, как правило, представляют собой капиталоемкие производства, соответственно, степень их интеграции в экономику региона достаточно высока. «Так получается, что если сегодня наша компания захочет взять в аренду леса, мы не будем иметь существенных преимуществ перед рядовыми заготовителями древесины. В то же время мы активно инвестируем в производство, которое, замечу, имеет острую социальную составляющую: Неманский ЦБК является градообразующим предприятием», — рассказывает Ирина Биткова. — Для обеспечения работы Неманского ЦБК мы занимаемся импортом леса из Белоруссии и Прибалтики, а новый кодекс увеличивает шансы его поставок из „большой“

План и реализация подготовки проектов нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации в целях реализации лесного кодекса Российской Федерации (на 8 апреля 2007 года)					
№	наименование нормативного правового акта правительства Российской Федерации	статья лесного кодекса РФ	Федеральные органы исполнительной власти, ответственные за разработку	сроки предоставления в правительство Российской Федерации	готовность на 8 апреля 2007 года
1	О внесении изменений в положение о министерстве природных ресурсов Российской Федерации, утвержденное постановлением правительства Российской Федерации от 22 июля 2004 года №370	—	МПР России, Минэкономразвития России	12.03.07	подготовлен
2	О внесении изменений в положение о федеральной службе по надзору в сфере природопользования, утвержденное постановлением правительства Российской Федерации от 30 июля 2004 года №400	—	МПР России, Минэкономразвития России	12.03.07	подготовлен
3	О внесении изменений в постановление правительства Российской Федерации от 6 апреля 2004 года №170 «Вопросы Федерального агентства лесного хозяйства»	—	МПР России	12.03.07	подготовлен
4	О внесении изменений в положение о Федеральном агентстве лесного хозяйства, утвержденное постановлением правительства Российской Федерации от 16 июня 2004 года №283	—	МПР России, Минэкономразвития России	12.03.07	подготовлен
5	Порядок подготовки и утверждения перечня приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов	Часть 3 статьи 22	Минэкономразвития России, Минпромэнерго России, МПР России, Минфин России	15.03.07	подготовлен
6	Максимальный объем древесины, подлежащей заготовке лицом (группой лиц)	Часть 3 статьи 50	ФАС России, МПР России, Минэкономразвития России	10.03.07	не подготовлен
7	Перечень видов (пород) деревьев и кустарников, заготовка древесины которых не допускается	Часть 6 статьи 29	МПР России, Минэкономразвития России	16.03.07	подготовлен
8	Ставки платы за единицу объема лесных ресурсов и за единицу площади лесного участка для аренды лесного участка, находящегося в федеральной собственности	Часть 4 статьи 73	МПР России	16.03.07	н/д
9	Ставки платы за единицу древесины, заготавливаемой на землях, находящихся в федеральной собственности	Часть 3 статьи 76	МПР России, Минэкономразвития России	16.03.07	н/д
10	Состав и порядок подготовки лесного плана субъекта Российской Федерации	Часть 5 статьи 86	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	16.03.07	подготовлен
11	Порядок осуществления государственного лесного контроля и надзора	Часть 6 статьи 96	МПР России, Минэкономразвития России	16.03.07	подготовлен
12	Порядок подготовки и заключения договора аренды лесного участка, находящегося в государственной собственности или муниципальной собственности, и форма примерного договора аренды лесного участка	Часть 5 статьи 74	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России, ФАС России	23.03.07	подготовлен
13	Порядок подготовки и заключения договора купли-продажи лесных насаждений, расположенных на землях, находящихся в государственной собственности или муниципальной собственности, а также форма примерного договора купли-продажи лесных насаждений	Часть 5 статьи 77	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России, ФАС России	23.03.07	подготовлен
14	Порядок проведения государственной инвентаризации лесов	Часть 5 статьи 90	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	23.03.07	подготовлен
15	Порядок ведения государственного лесного реестра	Часть 9 статьи 91	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	23.03.07	подготовлен
16	Методика распределения субвенций, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для осуществления переданных полномочий	Часть 4 статьи 83	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	30.03.07	подготовлен
17	Порядок расходования и учета средств на осуществление переданных полномочий	Часть 5 статьи 83	МПР России, Минфин России, Минэкономразвития России	30.03.07	подготовлен
18	Особенности размещения государственного заказа на выполнение мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов и заключения при этом договоров купли-продажи лесных насаждений	Часть 5 статьи 19	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	06.04.07	подготовлен
19	Правила санитарной безопасности в лесах	Часть 3 статьи 55	МПР России, Минздравсоцразвития России, Минэкономразвития России	06.04.07	подготовлен
20	Порядок организации и осуществления авиационной охраны и защиты лесов	Часть 2 статьи 57	МПР России, Минтранс России, Минэкономразвития России, Минфин России	06.04.07	подготовлен
21	Порядок проведения лесоустройства	Часть 2 статьи 67	МПР России, Минэкономразвития России	06.04.07	подготовлен
22	Таксы для исчисления размера ущерба, причиненного лесным насаждениям или не отнесенным к лесным насаждениям деревьям, кустарникам и лианам	Часть 2 статьи 100	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	06.04.07	подготовлен
23	Правила пожарной безопасности в лесах	Часть 4 статьи 53	МПР России, Минтранс России, МЧС России, Минэкономразвития России	13.04.07	подготовлен
24	Размер платы за предоставление выписок из государственного лесного реестра и порядок ее взимания	Часть 7 статьи 91	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	13.04.07	подготовлен
25	Порядок определения кадастровой стоимости лесных участков	Часть 2 статьи 95	МПР России, Минэкономразвития России, Минфин России	второй квартал 2007 года	не подготовлен
Источники: МПР, Федеральная служба по надзору в сфере лесопользования, министерство промышленности и энергетики. н/д — нет данных.					

Источники: МПР, Федеральная служба по надзору в сфере лесопользования, Министерство промышленности и энергетики. Н/д — нет данных.

России». Кроме того, после принятия нового Лесного кодекса СЗЛК рассматривает возможность возобновления собственных лесозаготовок и аренды лесов.

Наталья Пинягина, директор по взаимодействию с органами государственной власти ОАО «Архангельский ЦБК», к положительным изменениям, принесенным новым кодексом, относит то, что в перечень видов лесопользования, для которых лесные участки будут передаваться в аренду, включен новый вид — переработка древесины. Таким образом, если аукцион предусматривает преимущественное право аренды лесных участков с целью переработки древесины, профильным лесопромышленным компаниям будет легче участвовать и побеждать на аукционе. Кроме того, введена новая статья «Создание и эксплуатация лесных плантаций», позволяющая создавать целевые хозяйства по выращиванию древесных пород для переработки на крупных лесоперерабатывающих комбинатах.

Новый кодекс также декларирует заботу о восстановлении, причем этим займутся именно те компании, которые будут заготавливать лес. Это разумный подход, который может привлечь в эту сферу крупных игроков, способных обеспечить полный и долгосрочный цикл — от заготовки до лесовосстановления. Как полагает Дмитрий Кабалинский, главными бенефициарами введения нового Лесного кодекса станут крупные компании ЛПК.

МИНУСЫ НОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

А вот для мелких лесозаготовителей новации в лесном законодательстве чреваты потерей бизнеса. Ведь теперь цена, которую придется заплатить за право работать в лесу, резко возрастет. Впрочем, Дмитрий Кабалинский полагает, что это не следует воспринимать как угрозу лесопромышленному комплексу — скорее, наоборот, принятие новой законодательной базы подстегнет процесс консолидации в ЛПК. «Многотилиардные капиталовложения под силу лишь крупным по мировым меркам корпорациям», — полагает эксперт.

Дмитрий Чуйко замечает, что в краткосрочной перспективе с принятием нового ЛК вкпе с осуществлением декларируемой таможенной политики у лесозаготовителей неизбежно возникнут проблемы с реализацией круглого леса на внутреннем рынке. Им нужно будет либо искать недостаточно обеспеченные сырьем предприятия, либо создавать свои перерабатывающие мощности, либо сворачивать деятельность.

Наталья Пинягина считает, что в новом ЛК и подзаконных актах механизм привлечения частных инвестиций продуман недостаточно. Учитывая низкую рентабельность лесопромышленного производства в России, приоритетными инвестиционными проектами можно будет охватить только небольшую долю лесного фонда.

Недовольны лесопромышленники и тем, что в новом ЛК отсутствуют положения, которые регламентируют возмещение затрат, произведенных лесопользователем, в случае приостановления лесопользования не по его инициативе или вине.

Обязательства арендатора по ведению лесного хозяйства на арендованных участках лесопромышленники считают явно избыточными и не прописанными. Дмитрий Чуйко полагает, что необходимость комплексного ухода за лесным хозяйством в краткосрочной перспективе вызовет проблемы у лесопользователей. «Очевидно, что многие лесопользователи не в состоянии выполнять такие лесохозяйственные работы, как лесоустройство, тушение пожаров, авиационная охрана, борьба с вредителями леса и т. д.

Не ясно, каким образом будут финансироваться эти работы», — комментирует Наталья Пинягина. Установлено, что арендная плата не может быть меньше минимального размера. Но при этом не ясно, как будут учитываться затраты арендаторов на ведение лесохозяйственных работ, выполняемых за собственный счет. Не прописан в кодексе также механизм проектирования и финансирования строительства лесных дорог. Хотя очевидно, что сегодня это главный тормоз для дальнейшего развития лесного хозяйства.

ПЕЧАЛЬНОЕ БУДУЩЕЕ

Некоторые участники рынка считают, что распределение леса исключительно посредством аукциона может привести к печальным последствиям. «Аукционы без каких-либо социальных и экологических требований и финансирования строительства нанести невосполнимый урон целостной лесной экосистеме», — отмечает Наталья Пинягина.

«Нередки случаи, когда какая-либо непрофильная компания просто скупает на аукционе лес, назначая заведомо неподъемную для местных лесозаготовителей цену. Соответственно, она становится победителем аукциона, но мощностей по заготовке не имеет, ответственности за ситуацию на местах не несет», — рассказывает генеральный директор ОАО «Волга» Александр Сонин. — У этой компании нет никаких социальных обременений, которые действовали при прежней конкурсной системе». В результате целые поселки, расположенные в лесной местности, не могут воспользоваться этим богатством, поскольку у них нет соответствующей документации, разрешающей рубку.

Люди остаются без работы и средств к существованию. Александр Сонин рассказывает, что один из поставщиков компании некоторое время назад потерял таким образом свой лесфонд. Представители компании ходили по судам, оспаривали итоги аукциона, но безрезультатно — несмотря на то что фирма, выкупившая лес, не оплатила до конца арендную плату и никакой хозяйственной деятельности не вела. Справедливость была восстановлена в судебном порядке лишь спустя полтора года.

Наталья Пинягина полагает, что прежде, чем вводить в практику исключительно лесные аукционы, необходимо принять меры по увеличению доходности лесопромышленной деятельности. В результате повсеместно после введения кодекса в аукционе участвует, как правило, одна компания, которая получает лес в аренду по минимальной арендной ставке (например, в Вологодской области в размере 62 руб./куб. м, в то время как на выращивание 1 куб. м древесины уходит 150 руб.). По этой причине платежи за лесные ресурсы резко уменьшились. Дмитрий Чуйко отмечает, что проведение аукционов необходимо доверить профессионалам в этой области: «Как показали первые аукционы, проведенные в этом году, суммарные доходы государства от них оказались даже меньше, чем при конкурсах, как было раньше. Так происходит потому, что отдельным лесопользователям ничего не мешает договариваться между собой и этим приводить к снижению цен».

Очень остро стоит и проблема приведения действующих договоров аренды в соответствие с Лесным кодексом и включение в эту процедуру договоров со сроком аренды пять лет. Кодекс предусматривает процедуру пролонгации лишь для договоров, заключенных на десять и более лет. Но в стране многие лесозаготовители получили лес в аренду по решению глав администраций субъектов федерации, а они имели право установить срок аренды не более пяти лет. Удельный вес таких договоров, по данным Дмитрия Чуйко, составляет для многих поставщиков древесины в пе-

реработку от 10% до 45% — и все эти участки должны быть выставлены на аукционы, результаты которых непредсказуемы. В таких условиях гарантировать бесперебойное обеспечение предприятий древесиной довольно сложно.

Крупным лесопромышленникам не нравится и то, что под предлогом формирования равной конкурентной среды и по настоянию ФАС в Лесном кодексе отсутствуют какие-либо преференции для крупных вертикально интегрированных структур, которые уже произвели значительные затраты на создание и содержание транспортной и социальной инфраструктуры в лесу, сертификацию лесопользования.

ЧТО ДЕЛАТЬ

Как отмечает заместитель директора по взаимодействию с органами государственной власти Архангельского ЦБК, в Лесном кодексе отсутствует механизм поддержки деятельности устойчивых лесопромышленных корпораций, которые способны обеспечить решение многих проблем в условиях продолжающегося падения индекса российского лесопромышленного производства. Напротив, введение единственной формы передачи лесных участков через аукцион создает условия для разрушения вертикально интегрированных структур, передела собственности и роста лесных корпоративных войн. Ведь если взять в аренду привлекательные участки леса с ценными породами, развитой инфраструктурой, рядом со странами — основными покупателями древесины, а затем передать их в субаренду профильным лесным корпорациям за ощутимо большую арендную плату, то можно, ничего не делая и не вкладывая деньги в освоение участков, получать огромные доходы. Таким образом, может возникнуть прослойка посредников, которая заметно увеличит цены на древесину. Соглашается с такими размышлениями и генеральный директор ОАО «Волга» Александр Сонин: «Кодекс оказался слишком радикальным, вплоть до возможности передачи наших лесных богатств в руки иностранных компаний. К тому же появляются возможности для спекуляции лесными участками, то есть их могут получить компании, которым не нужна ни лесопереработка, ни организация туризма, для них лес лишь объект купли-продажи».

Для сохранения и повышения конкурентоспособности лесопромышленных корпораций необходимо предусмотреть возможность сохранения за ними обустроенных лесных участков, а также преимущественное наделение лесфондом. Иначе созданный с таким трудом костяк лесного сектора неминуемо развалится, так как в кодексе даже не существует механизма компенсации затрат лесопользователям при передаче лесных участков другим арендаторам.

КТО БУДЕТ ПЛАТИТЬ

Как всегда, проблемы вызывает финансирование. «По оценке Счетной палаты, величина затрат, необходимых для эффективного ведения лесного хозяйства, составляет более 42 млрд рублей. А в государственном бюджете на 2007 год предусмотрено всего лишь 7,72 млрд рублей на общегосударственные нужды лесного хозяйства и 7,1 млрд рублей в виде субвенций субъектам Российской Федерации. Очевидно, что этого бюджетного финансирования крайне недостаточно и разницу в 27 млрд рублей невозможно будет покрыть за счет переложения затрат по ведению лесного хозяйства на низкорентабельных лесопользователей», — полагает Наталья Пинягина. Недофинансирование привело к тому, что из лесозаготовительной отрасли выплеснется существенный пласт среднего и малого предпринимательства, что больно ударит по населению лесных поселков, где лесопользование — единственный вид трудовой деятельности. Более того, по данным

Счетной палаты РФ, в бюджете не предусмотрены дополнительные затраты на переселение людей из лесных поселков ввиду реформирования системы управления лесами (около 5 млрд рублей), разработку проектов и планов лесоустройства (порядка 2 млрд рублей), инвентаризацию и кадастровую оценку лесных участков и т. д. Участникам рынка ясно, что авторы нового лесного законопроекта из МЭР-Та не учли (или скорее побоялись показать президенту и правительству РФ), что введение в действие нового Лесного кодекса потребует существенных дополнительных затрат, и не подготовили вовремя заявку в Минфин РФ о необходимости дополнительного бюджетного финансирования лесного хозяйства. А это приведет к резкому ухудшению экологической и социальной ситуации в отечественном лесном хозяйстве — недофинансированию зарплаты работников, росту лесных пожаров, нелегальных рубок.

Вступление в силу нового ЛК неминуемо вызовет рост цен на продукцию деревообрабатывающих комбинатов, полагает Александр Сонин. Прежде всего потому, что от арендатора и собственника потребуются значительные инвестиционные вложения. Это касается и проведения аукциона, и обследования лесных участков, и лесовосстановления, и организации противопожарных мероприятий. Целиком полагаться на то, что государство и регион на 100% будут выполнять свои полномочия, лесопользователям не приходится: не так велики их бюджеты, чтобы обеспечивать все потребности лесной отрасли. Поэтому, чтобы получить хорошую древесину, придется раскошелиться, и все эти траты автоматически перейдут в калькуляцию конечной стоимости готовой продукции.

К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ НОВЫЙ КОДЕКС

Введение в действие с 1 января 2007 года нового Лесного кодекса пока во многом носит символический характер. В полной мере документ сможет функционировать после разработки и принятия многих десятков нормативных актов, которые как раз и будут определять эффективность использования ЛК на практике. Только на федеральном уровне предстоит принять около 60 документов. Правительство пообещало завершить эту работу до 1 июля 2007 года, однако гарантировать строгое соблюдение этого срока сложно — на начало апреля полностью не было принято ни одного подзаконного акта, правда, около 18–20 находились на рассмотрении у правительства. Придется поработать и региональным властям. Как отмечают в Федеральном агентстве лесного хозяйства, органам государственной власти субъектов РФ предстоит принять порядка 11 нормативных правовых актов — а законодательская активность регионов довольно низка. Таким образом, подводит итог Ирина Биткова, говорить о том, что Лесной кодекс оказался грамотным инструментом, можно будет только после принятия целого комплекса подзаконных актов. «Вряд ли новый документ заметно ухудшит сложившуюся систему — скорее он дает шанс перейти к более грамотному и хозяйственному распоряжению лесными ресурсами страны», — полагает председатель совета директоров СЗЛК.

Так или иначе, заместитель генерального директора «Эксперт РА» не исключает, что после завершения разработки всей законодательной базы новый Лесной кодекс проживет немногим больше своего предшественника (предыдущий ЛК был принят в 1997 году). Ведь новый ЛК не предусматривает возможность получения лесных участков в частную собственность. Пока лесопромышленники более или менее спокойно восприняли снятие этого вопроса с повестки дня, но это не значит, что они расстались с этой идеей. ■



реклама

Архангельский ЦБК продолжает увеличивать выпуск товарной продукции. В 2006 году варка целлюлозы на предприятии составила 834,5 тыс. тонн. Две картонаделательные машины АЦБК за прошлый год произвели 473 тыс. тонн. В продажах продукции предприятие поддерживает оптимальный баланс поставок на внешний (28%) и внутренний рынки с приоритетом российского рынка (72%). Суммарный объем продаж товарной продукции АЦБК за 2006 г. составил более 385 млн. долл. (+10,7% к уровню 2005 г.) Архангельский ЦБК уделяет серьезное внимание обновлению производственных фондов. Крупным мероприятием 2006 г. для Архангельского ЦБК стало завершение строительства нового древесно-подготовительного цеха. Оснащенный современным оборудованием для сухой окорки древесины, новый цех сможет перерабатывать более 2,3 млн кубометров древесного сырья в год и способен обеспечивать технологической щепой не только уже существующие варочные линии, но также создать задел для дальнейшего увеличения производственных мощностей. Разработана стратегическая программа технического перевооружения комбината до 2017 г. Увеличение выпуска тарного картона планируется довести до 550 тыс. тонн, товарной целлюлозы до 432 тыс. тонн. Модернизация производственных мощностей на комбинате снижает риски, связанные с конкурентоспособностью продукции на внутреннем и внешних рынках, и дает значительный природоохранный эффект.



**АРХАНГЕЛЬСКИЙ
ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ
КОМБИНАТ**



164900, Архангельская обл.,
г. Новодвинск, ул. Мельникова, д. 19
Тел.: (81852) 6-3209, 6-3123, факс: (81852) 6-3279
www.appm.ru

РАННЯЯ ПЕРЕДАЧА ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ НОВОГО ЛЕСНОГО КОДЕКСА ВКУПЕ С ПОЛНОЙ ПЕРЕДАЧЕЙ ЛЕСОВ В РЕГИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ПРОИСШЕДШЕЙ УЖЕ С НАЧАЛА ЭТОГО ГОДА, СУДЯ ПО ВСЕМУ, НЕ ПРОЙДЕТ БЕЗБОЛЕЗНЕННО НИ ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ, НИ ДЛЯ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКОВ — НИ ТЕ, НИ ДРУГИЕ ПОКА НЕ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ.

ТАТЬЯНА КОМАРОВА

ПЛЮСЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Большинство участников рынка полагают, что передача управления лесами в ведение региональных властей необходима и в перспективе повлияет на рынок положительно. Павел Артемьев, аналитик «Леспром Индастри Консалтинг», утверждает, что для лесной промышленности передача функций управления на региональный уровень — благо. Лесопользователи получили больше свободы. Разрешительная система получения права лесопользования меняется на заявительную. Вместо лесорубочных билетов вводятся лесные декларации. Пользователь самостоятельно разрабатывает проект освоения лесов, экспертизу которого проводит орган государственной власти субъекта. У управленца в лице субъекта, с одной стороны, и пользователя, с другой, больше заинтересованности и возможностей эффективного использования лесов. У пользователей лесами в новых условиях больше возможностей реализовать свои интересы в рамках такого документа, как лесной план субъекта, определяющего цели и мероприятия по повышению эффективности освоения лесов.

Сами регионы рассматривают леса как дополнительный источник пополнения бюджета: с начала текущего года в их бюджеты будет зачисляться часть средств, полученных на аукционах сверх установленной минимальной цены аренды леса, а также «лесные» налоги.

РЕГИОНАЛЬНАЯ НЕРАЗБЕРИХА Передача функций управления лесами на региональный уровень не новость: федеральный закон «О передаче лесов в управление субъектов» был принят еще в конце 2005 года. Но правительство и ведомства не спешили активно готовиться к выполнению этого закона, потому что более конкретные указания относительно новой системы должны были содержаться в новом Лесном кодексе.

Тем не менее, как всегда, наступление неизбежного оказалось для регионов неожиданным. Только Вологодская область оказалась по-настоящему готова к принятию полномочий по управлению лесами к моменту вступления в силу нового кодекса. С середины 2006 года в области начал действовать отраслевой департамент, который еще до вступления нового кодекса разработал систему региональных нормативных актов, необходимых для функционирования новой системы управления. Дмитрий Чуйко, директор по взаимодействию с органами государственной власти и местного самоуправления корпорации «Илим Палп», полагает, что другим регионам следовало бы отправлять своих представителей в Вологодскую область для обучения. В числе положительных примеров господин Чуйко называет также Иркутскую, Архангельскую, Ленинградскую области и Красноярский край; но в целом активность регионов в разработке необходимой для осуществления новой системы документации является недостаточной. Заместитель министра природных ресурсов РФ Анатолий Темкин на заседании Лесной коллегии отметил, что органы государственной власти субъектов РФ проявляют недостаточную активность в разработке подзаконных актов — у разработчиков имеется информация о позиции лишь 20 региональных администраций.

ПЕРЕДАЧА ПОЛНОМОЧИЙ РЕГИОНАЛЬНЫМ ВЛАСТЯМ И СОПУТСТВУЮЩАЯ НЕРАЗБЕРИХА НЕМИНУЕМО УДАРЯТ ПО КОШЕЛЬКУ ЛЕСОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

Большинство участников рынка уверены, что передача управления региональным властям была осуществлена слишком рано. «Передача полномочий, как мне кажется, произошла несколько преждевременно, без соответствующей подготовки региональных властей. Региональные власти оказались попросту не готовы решать вопросы выделения лесфонда. У них нет ни типового документа, ни типовой структуры того, как это должно выглядеть», — полагает Александр Сонин, генеральный директор ОАО «Волга». — Им просто сказали — берите эти полномочия и перераспределяйте. Представители регионов обращаются за разъяснениями в федеральные органы — там тоже не могут ничего пояснить».

ФЕДЕРАЛЬНАЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТЬ Но в сложившейся ситуации виноваты не только регионы, но и «центр». Надлежащей подготовки к переменам проведено не было, а сама процедура «передачи власти» произошла довольно поспешно. Александр Сонин полагает, что региональные власти в принципе пока не готовы к таким полномочиям и что сама федеральная система контроля за лесами несколько отстала от жизни. Сейчас эти документы имеются, но многое нуждается в серьезной ревизии. К тому же требуются исследования лесов, лесозащитные мероприятия, мероприятия по учету состава лесов требуют высококвалифицированных специалистов, нужна научная и техническая база (съемки из космоса и многое другое). Конечно, на проведение этой работы требуются определенные средства. Из разговоров с руководителями лесозаготовительных организаций генеральному директору ОАО «Волга» стало очевидно, что эта работа во многом строится еще на исследованиях времен СССР. А с тех времен, мягко говоря, изменилось уже многое.

Одна из наиболее серьезных проблем — финансирование полномочий субъектов РФ. По целому ряду направ-

ПОЖАРНАЯ ТРЕВОГА

Яркий пример того, как несогласованность действий региональных и федеральных властей может помешать лесозаготовителям, — ситуация с противопожарной безопасностью. Новый кодекс возложил выполнение всего комплекса работ по профилактике и тушению лесных пожаров на органы государственной власти субъектов РФ. В результате к началу пожароопасного сезона (1 апре-

ля), по заявлению руководителя Федерального агентства лесного хозяйства (Рослесхоз) Валерия Рошупкина, администрации субъектов Российской Федерации были готовы к пожароопасному сезону менее чем на 50% и обеспечение эффективной борьбы с лесными пожарами находилось под угрозой срыва. Наибольшие затруднения у местных администраций вызвала проблема авиационной охраны лесов — проверка го-

лений субвенции из федерального бюджета либо не переведены, либо недостаточны. Например, расходы на ведение лесного хозяйства в Псковской области в 2006 году составили 79 млн рублей, запланированные на 2007 год средства в данный момент не превышают 63 млн. При этом затраты на ведение лесного хозяйства регионами существенно увеличатся. Из-за недостаточного финансирования в период реформирования лесного хозяйства России значительное число специалистов, занятых в отрасли, подлежат сокращению. Так, в Псковской области будет сокращено более половины специалистов, выполняющих не только административные функции, но и осуществляющих хозяйственную деятельность. Последствия, к которым приведет такая кадровая политика, нетрудно предугадать. Про лесные субвенции для Ленинградской области при составлении федерального бюджета на 2007 год вообще забыли — правда, к апрелю законодатели опомнились, и Государственная дума рассмотрела изменения в федеральном бюджете, касающиеся в том числе и субвенций для Ленинградской области.

Ситуация с передачей полномочий региональным властям и сопутствующей неразберихой неминуемо ударит по кошельку лесопользователей. В конце 2006 года, когда участники рынка предполагали, что Лесной кодекс вступит в полную силу уже с начала следующего года — что в условиях неразработанности региональных правовых актов было равнозначно остановке производств, в рядах лесозаготовителей возник ажиотаж. «Поскольку при вступлении этого нового Лесного кодекса не было конкретного механизма передачи лесов, не был сформирован порядок, какие должны быть оформлены документы, кто их должен оформить, какие сроки, кому представить, возникла большая напряженность, и все лесозаготовительные компании бросились по итогам уходящего 2006 года оформлять эти леса, то есть разрешительную документацию на рубку», — рассказывает о ситуации Александр Сонин. Лесозаготовители по максимуму оплачивали лесобилеты на 2007 год, чтобы не оказаться без товара. ОАО «Волга» в таких условиях определило ряд поставщиков, которых поддержало в финансовом плане, чтобы компании смогли выкупить лес в повышенном объеме.

Дмитрий Чуйко рассказывает, что «Илим Палп» и ряд других ответственных структур в конце 2006 года также провели масштабную подготовительную работу: обеспечили себя лесорубочными билетами на весь 2007 год, активно проводили работы по кадастровому учету и межеванию земель.

Но к настоящему моменту, по данным Павла Артемьева, в подавляющем большинстве регионов никаких проблем с предоставлением лесных участков в пользование нет. Более того, объемы лесозаготовок по сравнению с 2006 годом растут.

ГЕНЕРАЛЬНАЯ РЕПЕТИЦИЯ Ситуация, в которой оказались представители лесного бизнеса в конце 2006 года, ясно показала, что ждет их с окончательным вступлением в силу Лесного кодекса. Нынешнюю ситуацию на местах ярко описал директор «Титан-Леспрома»

товности лесхозов и авиабаз к пожароопасному сезону практически не была проведена вообще. В отдельных регионах, в частности Нижегородской области, к началу пожароопасного сезона вопрос организации областной структуры, которая отвечала бы за авиационную охрану лесов, вообще не был решен и, соответственно, не было принято на региональный баланс имущество филиала ФГУ «Авиалесоохрана». При этом

проблема отнюдь не в недостатке средств. Общий объем субвенций, которые Рослесхоз направляет в администрации субъектов РФ для осуществления мер по профилактике и тушению лесных пожаров, в 2007 году был увеличен в 1,3 раза (до 650 млн рублей) по сравнению с прошлым годом, а часть субвенций, необходимая для проведения работ в первом полугодии, была перечислена в субъекты РФ авансом.

(поставщика сырья на Архангельский ЦБК) Евгений Баталов: «Лесные чиновники в полной неразберихе. По всей стране идет денеж имущества, переезды и реорганизация. До лесопользователей еще руки не дошли».

Евгений Баталов полагает, что массовая кампания по переоформлению договоров просто не может пройти гладко — возникнет большая путаница. Помимо этого кризис поставок сырья обострил конкурентную борьбу за лесные ресурсы, а арендные отношения не могут быть должным образом оформлены до августа-сентября (до этого времени просто не будет создано необходимой нормативной базы). Поэтому пока борьба идет за кратковременное пользование. При этом многие директора лесхозов понимают 2007 год как последний свой самостоятельный период и действуют активнее.

Больше всего вопросов у лесопользователей вызывает проблема кадастрового учета лесных земель. Без производства такого учета арендные договоры невозможно переоформить, а работа это довольно дорогостоящая. Пока лесопользователям приходится производить ее за свой счет, надеясь, что региональные власти возместят затраты на эти работы. «Предприятия, не проводившие работы по кадастровому учету земель и межеванию участков за свой счет, теряют много денег и нервов», — полагает Дмитрий Чуйко.

Дополнительная трудность — проблема взаимоотношений между регионами. Целый ряд проектов в лесной промышленности имеют межрегиональное значение, а нормативные акты, положения разрабатываются по регионам. Эта проблема не является неразрешимой, но тоже испортит немало нервных клеток руководителям крупных лесопромышленных холдингов. Проблема еще и в том, что отношения у многих глав таких холдингов с губернаторами отдельных регионов, в которых ведется деятельность, очень напряженные; а в условиях, когда основная «лесная власть» будет принадлежать именно главам регионов, злоупотребления последних своими возможностями вполне могут серьезно навредить участникам рынка.

Еще один нюанс — вводимая практика проведения аукционов, в которой есть множество тонкостей, пока еще не проработанных и не учтенных законодательством. Как обращает внимание Дмитрий Чуйко, субъекты РФ должны сами определять залоговую сумму и величину лота, а ведь от этих решений зависит, какие компании реально примут участие в аукционе. Манипулируя этими двумя показателями, можно отсекают от участия конкретные компании, к примеру не заинтересованные в аренде слишком маленького участка или не имеющие достаточных средств для внесения залоговой суммы. Не говоря уже о том, что проведение аукционов, как показывает практика этого года, не так выгодно для государства, как это ожидалось. Актуальна также проблема кадров: вузы пока не готовят специалистов, ориентированных на новый Лесной кодекс и представляющих себе работу в новых условиях, тем более в регионах.

Словом, в далекой перспективе передача лесов в региональное управление поможет отрасли. Но пока лесопромышленникам стоит готовиться к возможным неприятностям и пытаться отстаивать свои права, внося предложения по составлению подзаконных актов. ■



ТЕХНИКА СТВОЛА

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ НИЧТОЖНО МАЛ: ЕГО ОБЪЕМ В СТОИМОСТНОМ ВЫРАЖЕНИИ ОЦЕНИВАЕТСЯ В \$150 МЛН. ПРИ ЭТОМ ПОЧТИ ПОЛОВИНА ЭТОЙ СУММЫ ПРИХОДИТСЯ НА ИМПОРТ. ОРГАНИЗАЦИЯ В РОССИИ СБОРКИ ИНОСТРАННОЙ ТЕХНИКИ, ПОЖАЛУЙ, ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЗАВОДОВ СПАСТИСЬ ОТ БАНКРОТСТВА.

ДМИТРИЙ БЕЛИКОВ

ПРОВАЛ ПРОИЗВОДСТВА По данным института ОАО ЦНИИМЭ (проектирует деревообрабатывающие предприятия), в СССР было более 30 предприятий, выпускающих лесную технику, из них основных изготовителей — 19. В их число, в частности, входили Онежский и Алтайский тракторные заводы, Красноярский завод лесного машиностроения («Краслесмаш»; все три предприятия сейчас входят в концерн «Тракторные заводы»), Сыктывкарский, Соломбальский машиностроительные заводы, Йошкар-Олинский завод лесного машиностроения. По словам гендиректора ЦНИИМЭ Николая Еремеева, в совокупности отрасль выпускала более 40 видов и типоразмеров лесной техники. Глава ООО «Титан-Леспром» Евгений Баталов добавляет, что до 90-х годов отечественная лесная промышленность «не знала импорта и работала исключительно на собственных конструкторских разработках». По данным ЦНИИМЭ, на российских делянках сейчас работает порядка 23 тыс. единиц техники, выпущенной российскими заводами.

Однако в 90-х годах лесная промышленность России оказалась в упадке, и стагнация продолжается до сих пор. По данным Росстата, в 2006 году объем вывозки и производства деловой древесины составил 114 млн куб. м, что всего на 1 млн куб. м больше показателя 2005 года. По словам господина Еремеева, активно развиваются только нелегальные вырубки, которые сейчас, по разным оценкам, достигают от 20 млн до 50 млн куб. м в год. Конечно, в отрасли сформировалось несколько крупных вертикально интегрированных холдингов (таких, как «Илим Палп»), однако на них, отмечают в ЦНИИМЭ, приходится менее 15% производства. Остальная заготовка идет силами мелких малоизвестных производителей.

С упадком лесной промышленности серьезно упал и спрос на лесозаготовительную технику. Рынок лесозаготовительной техники в стоимостном выражении сейчас мизерный: по оценкам главы концерна «Тракторные заводы» Михаила Болотина, за год продается машин на сумму не более \$150 млн. Соответственно, выпуск машин на российских заводах сократился в разы, что поставило отрасль на грань банкротства. По данным ЦНИИМЭ, за 2006 год в России выпущено 6 тыс. машин для лесной отрасли, что почти вдвое меньше объема производства одного завода в СССР. По словам главы отдела развития производств лесозаготовки и деревообработки «Илим Палп» Виктора Чиркова, «Онежский тракторный делал в свое время 12 тыс. тракторов, Алтайский завод — 10,5 тыс. (справедливости ради отметим, что в эти цифры включен выпуск не только лесной, но и другой техники. — **ВБ**)». Сейчас объем выпуска на них не превышает 300–400 машин, а оба предприятия проходят процедуру внешнего наблюдения. Сыктывкарский и Йошкар-Олинский заводы, по словам Евгения Баталова, «оказались разрушены» и остановились.

ПЕРЕДЕЛ ТЕХНОЛОГИЙ Последним гвоздем, забитым в крышку гроба отечественного лесного машиностроения, стало изменение структуры и без того мизерного спроса. Дело в том, что советская промышленность была ориентирована на выпуск техники для так называемой



SILVATEC — ПЕРВЫЙ ПРИМЕР ПОГЛОЩЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО КОНКУРЕНТА РОССИЙСКИМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ

хлыстовой заготовки леса, когда дерево валит лесоруб, а техника используется только при его погрузке и вывозе с делянки. То есть 23 тыс. отечественных машин, которые остались на делянках, предназначены как раз для хлыстовой заготовки. К примеру, Онежский и Алтайский заводы со времен СССР выпускают гусеничные трелевочные тракторы, которые волоком вытаскивают спиленные бревна из леса. Эти машины, по словам господина Чиркова, изношены на 70–80%.

Однако в течение последних нескольких лет хлыстовую технологию замещает более прогрессивная сортиментная. Она предполагает использование принципиально других машин — харвестеров (спиливают дерево, нарезают его по размеру) и форвардеров (колесные машины, которые вывозят нарезанные бревна из леса). Их советский лесмаш не выпускал. Между тем, как отмечает господин Чирков, сортиментная технология в разы эффективнее: если бригада лесорубов с трелевочным трактором заготавливает

7–8 тыс. куб. м древесины в год, то харвестер и форвардер — более 50 тыс. куб. м. По данным ЦНИИМЭ, уже сейчас с использованием сортиментной технологии заготавливается около 50% леса, и в будущем, уверены эксперты, она вытеснит хлыстовую.

Таким образом, количество харвестеров и форвардеров в парке лесозаготовителей должно будет вырасти. Сейчас, по данным ЦНИИМЭ, на российских делянках их эксплуатируется более 2 тыс. штук. По оценкам Михаила Болотина, за год в Россию ввозится около 100 новых и подержанных харвестеров и форвардеров. И когда в «Тракторных заводах» говорят, что в России в год продается техники на \$150 млн, следует понимать, что \$70 млн из этой суммы приходится на импорт. Соответственно, российским заводам остается \$80 млн рынка техники, которые они держат за счет выпуска техники для хлыстовой заготовки (в частности, российских трелевочных тракторов продается около 600 штук в год).

Ситуацию не меняет даже высокая стоимость импортной техники — по словам гендиректора ООО «Титан-Леспром» Евгения Баталова, комплекс харвестер—форвардер стоит до €700 млн. Однако лесозаготовители, отмечает он, предпочитают кредитоваться под покупку дорогой западной техники, поскольку «ни у кого нет желания вместо заготовки леса тратить время на ремонт малонадежных отечественных машин». В итоге западные производители уже теснят российских в их собственных сегментах. В частности, на смену трелевочным тракторам приходит импортная техника, предназначенная для хлыстовой заготовки, — валочно-пакетирующие машины (пилят деревья) и скидеры (колесные машины для вывозки леса).

ПРОГРЕССИВНАЯ ЗАГОТОВКА Наиболее серьезным западным игроком в России является компания Timberjack, которая входит в состав американского концерна John Deere. По оценкам Виктора Чиркова, на нее ➔

ПОТРЕБИТЕЛИ ТЕХНИКИ СОМНЕВАЮТСЯ, ЧТО РОССИЙСКИМ ЗАВОДАМ ЧТО-НИБУДЬ УДАСТСЯ: ЗАВОДЫ НЕ ОБНОВЛЯЛИ КОНСТРУКТОРСКИЕ РАЗРАБОТКИ С КОНЦА 70-Х ГОДОВ, А НАВЕРСТАТЬ ТАКОЕ ОТСТАВАНИЕ ОТ ЗАПАДНЫХ КОНКУРЕНТОВ ИМ БУДЕТ ТРУДНО

приходится до 55% продаж импортной техники в России. По его словам, Timberjack сегодня обладает наиболее крупным парком техники в России среди иностранных компаний (около 80 единиц).

Это объясняется в первую очередь тем, что компания была первым иностранным концерном, начавшим работать в России в конце 90-х годов. Это позволило ей создать наиболее крупную сеть дилеров и сервисных центров (около десяти) — от Центральной России до Приморского края (наиболее отдаленный центр Timberjack находится в Хабаровске). По словам Виктора Чиркова, проведенный анализ фактических затрат на лесосечные работы, в частности, в Архангельской области свидетельствует о том, что эффективность технологии заготовки импортными сортиментными машинами Timberjack в 1,8 раза выше по сравнению с отечественной хлыстовой технологией и в 1,5 раза — по сравнению с отечественной сортиментной технологий.

Кроме того, отмечают эксперты, за 2006 год настоящий рывок на российском рынке совершила финская компания Ponsse. Ее доля сейчас приблизилась к 20%. По словам господина Чиркова, это объясняется, в частности, тем, что компания заключила соглашение на сервисное обслуживание своих машин с сетью, ранее продвигавшей в России марку Caterpillar.

Оставшиеся 30% импорта делят между собой, в частности, канадские, японские и шведские производители. При этом у них существует специализация. Скажем, компания Rotne, по словам Виктора Чиркова, специализируется на выпуске машин только для сортиментной заготовки. Другие, например Timber Pro и Valmet, могут поставлять технику как для сортиментной, так и для хлыстовой заготовки. В любом случае объем их поставок в Россию в настоящее время не превышает нескольких штук в год и развитой сервисной и сбытовой сети нет, по сути, ни у кого, за исключением Timberjack.

ПУТЬ В РЫНОК В этой ситуации российским производителям остается либо налаживать выпуск новой техники, либо мириться с ее нарастающим импортом. При этом у потребителей техники есть сомнения, что российским заводам что-нибудь удастся: по словам Евгения Баталова, заводы не обновляли конструкторские разработки с конца 70-х годов и навестать такое отставание от западных конкурентов им будет трудно.

Между тем разработки машин для сортиментной заготовки леса существовали еще в СССР. Аналитики «Леспром индастри консалтинг» отмечают, что в середине 80-х инициатором их создания выступил Карельский НИИ лесной промышленности. Институт разработал харвестер и форвардер, база у которых была одна — шасси трактора «Беларусь» МТЗ-80 производства Минского тракторного завода (МТЗ, Белоруссия).

Однако машины не были запущены в серию. Производство харвестера (в советском варианте он назывался «процессор ЛО-123») не пошло дальше выпуска опытного экземпляра. Форвардер (модель ЛТ-189) с 1990 года выпускался на Петрозаводском ремонтно-механическом заводе, однако, по словам аналитиков «Леспром индастри консалтинг», «широкого применения не нашел», и после сборки 100 машин его выпуск был свернут.

Впоследствии МТЗ самостоятельно осваивал выпуск форвардеров. Сперва он разработал машину МЛ-124, которую не смог запустить в серию. В 2003 году завод все же поставил на конвейер модель форвардера МЛ-131. Однако объемы его продаж в России штучны, и главное — эту технику нельзя считать отечественной разработкой. В разное время в России разработать сортиментную технику пытались ЦНИИМЭ и даже ОАО «Горьковский автозавод», однако их усилия не привели к замещению импорта.

По мнению Виктора Чиркова, единственным выходом для российских производителей является покупка запад-

СЛЕДУЕТ ОТМЕТИТЬ, ЧТО СБОРКА ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ ЕДВА ЛИ НЕ ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОТИВОСТОЯТЬ ИМПОРТУ



СТОИМОСТЬ ПОДЕРЖАННОЙ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ СОРТИМЕНТНОЙ ЗАГОТОВКИ		
МОДЕЛЬ	ГОД ВЫПУСКА	ЦЕНА (тыс.) И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ
ФОРВАРДЕРЫ		
TIMBERJACK 1110	2000	127, DDP С-ПБ
TIMBERJACK 1410	1999	100, DDP С-ПБ
VALMET 860.1	2003	185, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 860.1	2003	175, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1410	2000	99, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1410	1999	67, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
HEMEK CIGERON TD81	1995	55, DDP СПБ
VALMET 860	2004	180, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 860	2001	115, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 860	2000	123, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1410	1999	115, EXW ГЕРМАНИЯ
ХАРВЕСТЕРЫ		
TIMBERJACK 1270С	2001	145, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
TIMBERJACK 1270В	1999	135, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 911.1	2003	250, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 911.1	2003	225, РАСТАМОЖЕННЫЙ В СПБ
VALMET 901 II	1998	72, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 911	2002	165, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 921.1	2002	150, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1270 А	1995	50, EXW ГЕРМАНИЯ
VALMET 911.3	2004	270, EXW ГЕРМАНИЯ
TIMBERJACK 1270	1999	106, EXW ШВЕЦИЯ
ИСТОЧНИК: ООО «ЛЕСОТЕХНИКА».		

ных технологий выпуска техники по лицензии. В качестве примера он приводит холдинг «Подъемные машины», образованный осенью 2005 года ООО «Велмаш-С» (образовано на базе Великолукского машзавода) и ОАО «Соломбальский машиностроительный завод» (СМЗ). Эти предприятия выпускают автомобильные гидроманипуляторы — грузовые автомобили, оснащенные гидравлическими «клевнями» для складирования и перевозки бревен. Господин Чирков отмечает, что СМЗ приобрел лицензию на выпуск гидроманипуляторов у финской компании Loglift.

Но, приводя пример успеха «Подъемных машин», эксперты оговариваются, что он довольно условен. Во-первых, как отмечает Евгений Баталов, технология, купленная СМЗ по лицензии, разработана еще в середине 80-х годов. Во-вторых, гидроманипулятор — это хоть и важная, но не определяющая часть линейки лесозаготовительной техники. СМЗ, по сути, является конкурентом российских заводов, выпускающих технику для хлыстовой заготовки. Дело в том, что завод помимо выпуска гидроманипуляторов занимается продвижением в России техники финской компании Partek Forest (выпускает в том числе форвардеры и харвестеры).

Поэтому, пожалуй, единственным и наиболее амбициозным опытом по покупке западных технологий является сделка, проведенная концерном «Тракторных заводов» в апреле 2006 года. Тогда компания Михаила Болотина приобрела 80% акций датского производителя харвестеров Silvatec за €10 млн. Примеров поглощения российским производителем зарубежного конкурента еще не было. Теперь в планах «Тракторных заводов» не только прямой импорт, но и организация сборки харвестеров Silvatec в России.

В 2007 году, по словам господина Болотина, в Россию будет импортировано 30 машин производства Silvatec. В 2008 году планируется продать уже 100–130 харвестеров. Параллельно «Тракторные заводы» намерены локализовать их выпуск на Онежском тракторном заводе, который, к слову, выпуском колесных машин никогда не занимался. Опытный образец «российского» харвестера Silvatec может появиться уже в этом году. Сервисные центры для Silvatec планируется создать на базе Онежского тракторного завода и «Краслесмаша».

ОНЕЖСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАПУСТИТ НОВЫЙ ТРАКТОР В начале апреля ОАО «Онежский тракторный завод» (ОТЗ) приступило к серийному выпуску трактора «Онежец-300». Первые три машины будут поставлены в июле клиентам на Дальнем Востоке и в Архангельской области. Опытный образец новой модели был изготовлен в 2006 году. «Основные изменения в конструкции

„Онежца-300“ по сравнению с серией ТЛТ-100, выпускаемой ОАО „Онежский тракторный завод“, коснулись кабины, механизма управления и трансмиссии машины, — рассказал руководитель отдела продаж ОТЗ Александр Дрейзис. — Новая эргономичная конструкция кабины позволяет максимально увеличить обзорность, улучшена вентиляция и отопление, сиденье обладает высокими виброзащитными

ПОКУПКА ТЕХНИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ Следует отметить, что сборка импортной техники в России едва ли не единственный способ российских производителей противостоять импорту. По мнению Николая Еремеева из ЦНИИМЭ, создавать собственные производства «с нуля» российскому лесному машиностроению не имеет смысла. Государство также пока ничем не помогло отрасли, отмечает эксперт. В частности, ФЦП «Развитие глубокой переработки древесины и освоение лесных массивов» уже год не может быть согласована Минфином и Минэкономразвития. Между тем целый раздел этой ФЦП посвящен созданию в России производства лесозаготовительной техники нового поколения.

Таким образом, пока использованию западной техники альтернативы нет. В то же время локализация в России производства того же Silvatec должна снизить стоимость этих машин на 20–25%. Если сейчас, по словам господина Болотина, импортная цена Silvatec составляет €300 тыс., то после локализации производства в России цена снизится до €220–250 тыс. Эта цена вполне конкурентоспособна с учетом верхнего порога стоимости импортных комплексов в €700 млн.

Плюсом для российских производителей является то, что иностранные поставщики пока осторожничают и не решаются на серьезную сборку собственной техники в России. Лучшим примером служит Timberjack, работающая в России уже около десяти лет, однако так и не создавшая здесь даже «отверточного» производства харвестеров и форвардеров. Как отмечает господин Еремеев, их ограничивает две вещи: небольшие объемы сбыта и низкие (0–5%) пошлины на импорт техники.

В итоге сборка импортных харвестеров и форвардеров пока не пошла дальше незначительных производств. Пример тому — выпуск форвардеров Harvy Forester в Петрозаводске. Эти машины, созданные на базе финской техники Pinox, собираются на территории Медвежьегорского ремонтно-механического завода. Объем их выпуска в 2006 году составил десять штук, причем часть из них компания Harvy Forester забрала для собственных нужд (она занимается заготовкой леса в России). Еще один пример — сборка финских харвестеров Logman в Рыбинске (Ярославская область), которая была запущена в 2005 году дочерним предприятием компании Logman Foresty Systems Russia. Объемы их сборки сопоставимы.

В этой ситуации, как отмечают в ЦНИИМЭ, государству следует оказать прямую поддержку российским заводам в организации производства. В первую очередь, по мнению экспертов, это должно касаться стимулирования выпуска на российских заводах западных комплектующих для лесной техники. По мнению Николая Еремеева, государство могло бы обеспечить госфинансирование НИОКР, длинные кредиты на модернизацию оборудования, «использование потенциала оборонных предприятий». Кроме того, эксперт предлагает поднять пошлины на импорт лесозаготовительной техники. Он напоминает, что поднятие пошлин на импорт бензопил с 5% до 20% привело к тому, что их производство стало развиваться в России (примером этого служит СП «Химки-Хускварна»).

Однако подобные заявления вряд ли стоит рассматривать всерьез. Госфинансирование НИОКР и поднятие импортных пошлин, о котором говорят в ЦНИИМЭ, — это стандартный для любой проблемной отрасли набор решений. В частности, такие же меры содержатся в стратегии развития транспортного машиностроения, подготовленной Минпромэнерго и представленной недавно правительству. Напомним, что против подобной господдержки российского железнодорожного машиностроения выступил глава Минэкономразвития Герман Греф.

Виктор Чирков отмечает, что в лесном машиностроении можно было бы использовать опыт создания совместных производств по примеру открытия в России иност-

ранными автозаводов, в частности Ford и Renault. Напомним, что эти предприятия работают в России в так называемом режиме промсборки. Он предполагает низкие тарифы на импорт компонентов для сборки в России (0–5%) в обмен на обязательства компаний, собирающих автомобили, локализовать их выпуск на 30%. Минпромэнерго также предлагало разработать схожий режим для транспортного машиностроения. Однако подобные предложения труднореализуемы в свете грядущего вступления России в ВТО. Как известно, оно намечено на лето 2007 года, после чего Минэкономразвития прекратит подписывать с инвесторами соглашения о промсборке, как противоречащие нормам ВТО.

РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА По мнению некоторых аналитиков, кооперация российских заводов с иностранными производителями не должна ограничиваться выпуском традиционной лесозаготовительной техники (харвестеров и форвардеров), поскольку отвоевать свою долю в этой нише будет непросто. Российским промышленникам следует также заниматься выпуском перспективных видов техники. В «Леспром индастри консалтинг», в частности, считают, что интересным направлением в России может быть выпуск машин для переработки отходов древесины в топливную щепу. Этот рынок перспективен, поскольку растет значение экологических и возобновляемых источников энергии. К примеру, в Финляндии компании, занимающиеся производством топливной щепы, обеспечивают до 20% потребности страны в топливе для выработки энергии. В некоторых областях их доля в топливном балансе доходит до 50%.

По мнению аналитиков «Леспром индастри консалтинг», в России будет спрос на технику, перерабатывающую отходы древесины в щепу. При этом, добавляет Николай Еремеев, в России сегодня самые большие в мире потери древесины в виде отходов — показатель потерь достигает 40%. Как считают в «Леспром индастри консалтинг», новый вид техники будет интересен небольшим лесозаготовителям, специализирующимся на щепе как основном виде продукции. «Внедрение машин, перерабатывающих отходы древесины в щепу, могло бы идти по аналогии с внедрением автоматизированных лесозаготовительных комплексов (харвестеров и форвардеров. — BG)», — считают в «Леспром индастри консалтинг».

В России объявлен только один подобный проект. Он создан дочерним предприятием ОАО «Кировский завод» (Санкт-Петербург) ЗАО «ПКБ „Автоматика“» и тремя финскими участниками — Heinola Sawmill Machinery Inc. (производит лесопильное и рубительное оборудование), Oy Si-su Auto Ab (автомобильные шасси) и Loglift Jonsered Oy Ab (гидроманипуляторы). Как отмечают в «Леспром индастри консалтинг», финские компании выбрали «Кировский завод» партнером потому, что, в частности, основным рынком сбыта рубительной техники на ближайшее будущее будет Северо-Западный регион. По словам главного конструктора ЗАО «ПКБ „Автоматика“» (дочернее предприятие ОАО «Кировский завод») Владимира Гулого, российская сторона будет отвечать за разработку проекта мобильной рубительной машины, системы управления, а также комплектацию, сборку и испытания. Финские партнеры будут поставлять оборудование для установки на машине.

Впрочем, у проекта есть свои риски. По мнению господина Чиркова, спрос на рубительную технику не сформируется в ближайшие пять-семь лет. Кроме того, как говорят в «Леспром индастри консалтинг», даже с учетом локализации производства рубительных машин в России их цена будет достаточно высока. Стоимость одной машины составит порядка €500 тыс. По мнению экспертов, продвигать такую технику будет достаточно сложно, не имея, в частности, выгодных кредитных или лизинговых программ. ■

циальные потребители из Сибири, Северо-Западного региона, а также с Украины и из Латвии.

ГОФРИРОВАННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ГОФРОКАРТОНА ПОКА ЗНАЧИТЕЛЬНО ОТСТАЕТ ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО И ПО ПОТРЕБЛЕНИЮ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, И ПО КАЧЕСТВУ ПРОДУКЦИИ. ОДНАКО ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРЕМИТЕЛЬНО НАРАЩАЮТ МОЩНОСТИ СВОИХ ФАБРИК. ОНИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ РЫНКА В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СОСТАВИТ ОТ 8% ДО 16%. МЕЖДУ ТЕМ УСПЕХ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ ВО МНОГОМ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТАРЫ В ТОМ РЕГИОНЕ, ГДЕ ЗАРАБОТАЕТ ЗАВОД, ТАК КАК ВОЗИТЬ ГОФРОКАРТОН НА БОЛЬШИЕ РАССТОЯНИЯ КРАЙНЕ НЕВЫГОДНО.

ЕКАТЕРИНА ГРИШКОВЕЦ

РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ Отечественная индустрия гофрокартона растет довольно быстрыми темпами. По разным оценкам, в ближайшие годы потребление гофротары в отдельных регионах может вырасти на 8–16%. Всего в России сейчас выпускается более 2,6 млрд кв. м гофрокартона в год. Пока объем российского рынка гофрокартона не достиг 3 млрд кв. м, как прогнозировал Минпромэнерго еще в 2005 году. В министерстве неточность прогноза объясняют отсутствием «соответствующего подъема экономики».

Самый большой объем производства гофрокартона, по данным Торгово-промышленной палаты, приходится на Приволжский федеральный округ — 15%. Следом за ним идут Северо-Западный — 13%, Северо-Кавказский — 11%, Сибирский — 7%, Уральский — 6% и Дальневосточный — 1%. Подобное распределение в первую очередь обусловлено расположением основных потребителей гофрокартона — предприятий пищевой отрасли. Другим фактором, влияющим на концентрацию производств, является объем собираемой макулатуры в регионе, где работает предприятие. Особенно это важно для иностранных производителей, ведь сырьем для гофрокартона у них, как правило, служит именно макулатура.

Пищевая промышленность потребляет 65% всего производимого гофрокартона. Достаточно активно он используется фармацевтическими предприятиями и производителями товаров бытовой химии — в совокупности примерно 20%. Традиционно гофротара идет на нужды табачной, парфюмерно-косметической и стекольной промышленности — до 10% выпуска.

«Рынок гофропродукции в России не концентрирован, то есть на нем присутствует несколько крупных и большое количество средних и мелких производителей, — говорят в компании „Илим Палп“. — Мелкие производители, часто используя кустарные производства и „серые схемы“, тем не менее удерживают значительную долю рынка и работают в нижнем ценовом сегменте. Мы прогнозируем, что этот рынок будет повторять тенденции мирового и его ждет усиление концентрации и уменьшение количества мелких производителей».

Пока на рынке преобладают компании полного цикла производства — их доля составляет более 35%, а производителей тары из готовой гофры — около 15%. И неудивительно, ведь полный цикл производства более удобен и выгоден. В противном случае у производителя конечной упаковки должен быть постоянный поставщик гофрокартона, гарантирующий непрерывность процесса. А он может меняться в случае, если найдет более выгодного потребителя.

ДАЮЩИЕ ГОФР В суммарном объеме производимой гофропродукции более 50% приходится на семь крупнейших российских предприятий. Из них доля компаний со стопроцентным иностранным капиталом составляет около 15%. В семерку лидеров входят: ОАО «Архангельский ЦБК» с дочерним предприятием в Подольске, Кар-



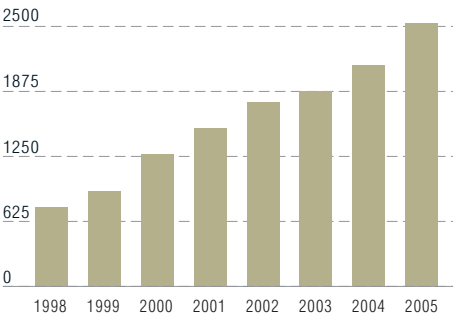
тонно-бумажный комбинат (г. Набережные Челны), ЗАО ГИТЭК, ЗАО «Картонтара» (г. Майкоп), АОЗТ «Гофрон» (г. Кашира), ОАО «Селенгинский ЦБК» (г. Улан-Удэ), ПЭФ «Союз» (г. Москва).

Производителей гофрокартона довольно много, однако большинство выпускают не картон в чистом виде, а только сырье для его последующего производства. К таким предприятиям относятся: ОАО «Котласский ЦБК» (Архангельская область, г. Коржжма), ОАО «Братский КЦК» (г. Братск), ОАО «Сыктывкарский ЛПК» (г. Сыктывкар), ОАО «Марийский ЦБК» (г. Волжск), ОАО «Сокольский ЦБК» (г. Сокол), ОАО «„Караваево“» (Московская область, Ногинский район, п/о Большое Буньково), ОАО «СП „Неманский ЦБЗ“» (г. Неман), ОАО «Светогорск» (г. Светогорск), ООО «Алатырская бумажная фабрика» (Чувашская республика, г. Алатырь) и др. Действуют также иностран-

ные производители сырья, поставляющие его конечному производителю гофрокартона. К ним, например, относится финская компания M-Real.

Полный цикл производства картона — от сырья до конечного продукта — имеют: ОАО «Архангельский ЦБК» (г. Новодвинск), ОАО «Селенгинский ЦБК» (Республика Бурятия, г. Селенгинск), ОАО «Набережночелнинский КБК» (Республика Татарстан, г. Набережные Челны), ОАО «Пермский ЦБК» (г. Пермь), ПО «Брянская бумажная фабрика» (г. Брянск).

Ряд предприятий производит упаковку из покупаемого на рынке гофрокартона. Это ОАО «Каменская БКФ» (Тверская область, г. Кувшиново), ЗАО «Картонтара» (г. Майкоп). Другие закупают сырье полностью: ЗАО Stora Enso Packaging (Калужская область, г. Балабаново), As-si Domen Packaging St. Petersburg, SCA Packaging, АОЗТ



ПРОИЗВОДСТВО УПАКОВКИ ИЗ ГОФРОКАРТОНА В РФ ЗА 1998–2005 ГОДЫ (МЛН КВ. М)
ИСТОЧНИК: ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА.

«Гофрон» (Московская область, г. Кашира), ОАО «Союз ПЭФ» (г. Москва), ЗАО ГИТЭК (Курская область, г. Железнодорожск), ОАО «Алтайкровать» (г. Новоалтайск).

БУДУЩЕЕ ЗА ЧИСТОТОЙ Качество российского гофрокартона можно оценивать по-разному, но в целом он, бесспорно, уступает западным образцам. Отечественным производителям не достает стабильности качества продукции. Потребители предъявляют претензии к недостаточной прочности российского гофрокартона и гофротары. Кроме того, большинство российских предприятий производят бурый гофрокартон без дополнительной обработки поверхности, непригодный для нанесения печати. А нанесение печати до четырех цветов (иногда до шести) возможно только на гофрокартон с белым и облачным покрывным слоем. Здесь сказывается недостаток на российских предприятиях современного оборудования. Те немногие производители, которые им владеют, были приобретены или заново построены иностранными компаниями.

Однако у производимого на территории России гофрокартона есть одно значимое преимущество, которое положительно может вывести отечественные предприятия на уровень крупнейших экспортеров мирового рынка. Дело в том, что российские предприятия производят чистый целлюлозный картон, в то время как иностранные производители в качестве сырья используют макулатуру. А это говорит о качественном превосходстве российского гофрокартона. Так, картон под маркой АЦБК отмечен рядом престижных международных наград.

Между тем на данный момент доля экспорта гофрокартона ничтожно мала. В экспортной статистике Минпромэнерго по лесопромышленному комплексу на первом месте стоит круглый лес — 35%, на втором целлюлоза — 28,3%, а гофрокартон даже не значится отдельной статьей, будучи отнесен в раздел «Прочее» (4,6%).

БЛИЖЕ К ТЕЛУ Сами отечественные производители чистого гофрокартона никаких сюрпризов от увеличения экспортных объемов не ждут. «Экспорт гофрокар-

ЧТО КАСАЕТСЯ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИМОГО НА ТЕРРИТОРИИ РФ ГОФРОКАРТОНА, ТО СУЩЕСТВУЕТ ОБСТОЯТЕЛЬСТВО, СПОСОБНОЕ СДЕЛАТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КРУПНЕЙШИМ ЭКСПОРТЕРОМ ГОФРОКАРТОНА НА МИРОВОЙ РЫНОК: РОССИЙСКИЙ КАРТОН ПРОИЗВОДИТСЯ ИЗ ЧИСТОЙ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ



ЭКСПОРТНЫЕ ЦЕНЫ НА ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ЛЕСОБУМАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ		
НАЗВАНИЕ ПРОДУКЦИИ, S/КУБ. М, ТОННА	РОССИЯ	МИР
КРУГЛЫЙ ЛЕС	59,6	75,8
ПИЛОМАТЕРИАЛЫ	128,7	225,5
ФАНЕРА	348,2	386,6
ДСП	206,8	256,8
ДВП	270,6	333,9
ЦЕЛЛЮЛОЗА	390,8	479
БУМАГА И КАРТОН	510,1	767

ПО ДАННЫМ МИНПРОМЭНЕРГО.

СМЕЖНИКИ

тона довольно незначителен, — рассказывают на Архангельском ЦБК. — Это связано с тем, что перевозки гофрокартона и гофроящиков на большие расстояния невыгодны: практически перевозится воздух. В Европе оптимальное расстояние от гофроагрегата до потребителя — не более 300–400 км, в противном случае транспортные издержки становятся слишком велики».

Согласны с этим и в компании «Илим Палп». «Особенностью рынка гофропродукции является ограниченность расстояния доставки готовой продукции, поскольку везти готовую гофроупаковку дальше 500 км экономически нецелесообразно, иначе вы фактически будете перевозить воздух, — вторят АЦБК в „Илим Палп“. — Этим обусловлена наша стратегия размещения будущих производств вблизи конечных потребителей. Многие крупные производители в настоящее время территориально удалены от основных центров формирования спроса, и доставка осуществляется на расстояния до 1 тыс. км». Сама компания, следуя обозначенной стратегии, в этом году планирует начать строительство завода по производству гофрокартона стоимостью 1 млрд руб. в Ленинградской области.

«Рынок гофрокартона новый для России и весьма перспективный, — говорят в компании M-Real, изготавливающей сырье для производства гофрокартона — крафт-лайнер. — В нашей компании производство не увеличивается и не уменьшается, завод по производству лайнеров стабильно загружен».

ПУТИ РАСШИРЕНИЯ Стратегии расположения поближе к конечному потребителю придерживается большинство иностранных производителей гофрокартона в РФ. К примеру, шведский концерн SCA, имеющий два предприятия в России (ОАО «Эс Си Эй Пэкэджинг Санкт-Петербург» и завод по производству гофрокартона на Кубани), планирует в этом году заполучить участок для строительства нового производства в Ленинградской области стоимостью €50–60 млн. Действующая фабрика концерна SCA под Санкт-Петербургом производит различные виды упаковки и является одним из основных производителей гофропродукции в Северо-Западном регионе с долей рынка 15–18%. Расширить свои производственные мощности планирует и финский лесопромышленный концерн Stora Enso Oyj. Фабрики «Стора Энсо» по производству упаковки из гофрокартона (дивизион «Стора Энсо Пакаджинг») расположены в г. Балабаново Калужской области и в г. Арзамасе Нижегородской области. Балабановская фабрика действует с 1998 года и производит 120 млн кв. м упаковочного гофрокартона в год. Именно в нее финны собираются вложить €23 млн. Проект стартует во втором квартале 2007 года и, по прогнозам, будет завершен через год. Фабрика в Арзамасе открылась сравнительно недавно, в 2004 году, и пока объем производства составляет 75 млн кв. м в год. В настоящее время концерн ведет строительство третьего завода по производству гофрокартона в г. Луговицы.

Российские производители тоже не стоят на месте. Омская картонная фабрика АВА+2, входящая в состав российской лесопромышленной компании ООО «Континенталь Менеджмент», совсем недавно ввела в эксплуатацию новую линию по производству ящиков из гофрированного картона, таким образом увеличив выпуск гофротары на 15%. По прогнозам компании, спрос на эту продукцию в Сибири будет расти.

Планы по расширению своих гофромо мощностей строит и компания «Вереск-1». Уже сейчас два завода — в Архангельске и Гатчине — в сумме выпускают 15 млн кв. м гофрокартона в месяц, что почти в четыре раза превышает мощности обоих производств шведской SCA.

БОРЬБА ПЕРСПЕКТИВ Производители очень верят в то, что гофрокартон все же станет значительно более популярным, чем сейчас. Причин тому несколько. Во-пер-

РОСТ СПРОСА НА КАЧЕСТВЕННУЮ УПАКОВКУ В ПИЩЕВОЙ, ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ, ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И ДРУГИХ ОТРАСЛЯХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ ХОРОШИЙ КЛИМАТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И РАСПРОСТРАНЕНИЯ УПАКОВОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ ГОФРОКАРТОНА



ПРОГНОЗ ВЫПУСКА ЛЕСОБУМАЖНОЙ ПРОДУКЦИИ				
НАЗВАНИЕ ПРОДУКЦИИ	2005	2010	2015	2015 В % К 1995
ЗАГОТОВКА ДРЕВЕСИНЫ (МЛН КУБ. М)	186,5	243,8	294,3	157,8
ПИЛОМАТЕРИАЛЫ (МЛН КУБ. М)	22,5	36	45	200
ФАНЕРА (МЛН КУБ. М)	2,6	3,6	5	196
ДСП (МЛН КУБ. М)	4	6,5	8	197,7
ДВП (МЛН КВ. М)	396,8	780	1220	307,5
ЦЕЛЛЮЛОЗА ТОВАРНАЯ (МЛН Т)	2,4	4,5	5,6	231,5
БУМАГА (МЛН Т)	4	6,4	8,9	224,3
КАРТОН (МЛН Т)	3,1	5,2	8,5	278,2

по данным минпромэнерго.



ИТАР-ТАСС

вых, создавать новые мощности должно быть интересно из общегосударственных соображений, поскольку таким образом производители увеличивают глубокую переработку леса на территории России. Во-вторых, производители гофротары указывают на предсказуемость рынка, что является положительным фактором для укрепления своих позиций и роста продаж. В-третьих, некоторые производители ожидают повторения западного бума на гофрокартон на российском рынке.

«Гофрокартон широко потребляется в Европе в супермаркетах, — объясняют в компании M-Real. — Европейские тенденции рано или поздно находят отклик и у нас.

Поэтому ждем бума гофротары в России. Чем так хороша гофротара? Если коротко, она позволяет просто и дешево решать три основные задачи торговли в супермаркетах: защита товара при транспортировке; реклама товара, быстрая смена товара на полках».

Среди других факторов роста производители называют значительный объем сырьевой базы и возможности для внедрения прогрессивных технологий на предприятиях.

Впрочем, некоторые эксперты усматривают и отрицательные тенденции, которые могут затормозить развитие рынка и экспорта гофропродукции. На то немало причин. Это может произойти из-за снижения мировых цен на цел-

Производство тарного картона в РФ, тыс. тонн													
Предприятие	Всего в 2006 году	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Архангельский ЦБК	474,6	40,9	37	41,2	39,3	33,3	41,2	41,8	42,3	40,8	42	40,1	34,2
Котласский ЦБК	333,2	29,2	25	29	27	27,9	26,4	27,3	26,9	27,3	27,6	28,3	30,8
ЦБК (Братск)	230,5	19,8	17,9	19,9	19,4	15,6	19,8	17,8	20	19,1	19,8	20,1	20,7
МВР «Сыктывкарский ЛПК»	196,1	18,6	14,5	17,3	14,5	15,4	17,2	12,7	18,3	16,4	15,5	16,3	19
Набережночелнинский КБК	151,7	12,5	11,9	12,6	12,6	12,4	9,8	13,6	13,5	13,7	13,7	13,1	11,9
АО «Пермский картон»	137	11,7	10	9,4	11,6	11,6	9,4	11,3	12,6	11,9	12	12,62	12,2
Селенгинский ЦБК	91,1	6,6	6,8	8	7,4	7,7	7,9	8,2	7,6	7,4	7,8	7,4	7,8
Енисейский ЦБК	87	5,8	5,6	7,4	8,3	6,1	6,9	6,9	7,4	8,3	7,6	8,2	8
Марийский ЦБК	85,3	5,6	6	6,6	7,7	5,1	7,7	7,2	7,8	7,5	8	7,6	8
Сегежский ЦБК	58	4,7	3,9	4,2	5,5	3,4	5,4	6,7	6,7	6,2	4,1	3,7	3,2
АО «Выборгская целлюлоза»	57,6	7	5,1	5,8	4,5	4,4	4,1	3,8	3,7	3,1	3,9	5,9	5,9
«Картонтара» (Майкоп)	56,9	4,2	4,3	4,8	4,7	4	4,8	5	4,9	4,8	5	4,6	5,1
АО «Эликон»	38	2,3	2,2	2,8	2,4	3,1	3	3,5	3,2	3,3	4	3,7	3,2
«Алтайкровля»	33,2	2,6	3	3,1	2,8	3,1	2,5	2,6	2,2	2,2	2,8	2,9	2,8
Каменская БФ	33,1	2,8	2,2	2,7	2,5	2,7	2,8	2,9	2,5	2,9	2,8	2,8	2,9
Сухонский ЦБК	28,1	2,1	1,6	1,8	2,6	2,3	2,4	1,4	2,9	2,5	2,7	2,7	2,5
Окуловская БФ	23,8	1,6	1,6	1,9	2	2,1	2	2	1,9	1,9	2,1	2	2,1
Брянская БФ	23,2	1,7	1,4	2	2	2	2	1,6	1,8	1,9	2,1	2	2,2
«Коммунар»	16,2	1,2	1	1,1	1,1	1,1	1,3	0,6	1,5	1,3	1,3	2,1	2,2
Алатырская БФ	16	0,9	1,2	1,1	1,2	1	1,2	1,3	1,3	1,4	1,3	1,8	1,8
АО «Комсомолец»	14,6	1,4	1,2	0,9	1,2	1,4	1,3	1	1,4	1,5	0,3	1,3	1,4
Полотнозаводская БФ	14,5	1	1	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,1	1,1	1,1	1,4	1,4
Советский ЦБЗ	11,8	0,9	0,9	1	0,9	0,8	1	1	0,9	0,8	1	1	1,1
АО «Караево»	11,5	0,9	0,7	0,9	0,9	0,8	0,8	1	1	1	1	1	1,1
Неманский ЦБК	11,4	0,9	0,7	0,7	1	1,1	0,9	1	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8
Кондровская бумажная компания	11,2	0,8	0,7	1	0,9	1	0,9	0,9	0,8	0,8	1	1	1
«Ростовбумага»	—	—	1,1	1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1	1,2	1,1	1,1
«Техническая бумага»	10,34	0,7	0,8	0,8	0,6	0,8	0,7	0,7	0,9	0,9	1,1	1	0,9
БФ «Маяк»	9,8	0,7	0,7	1,1	—	0,4	0,9	0,9	0,7	0,7	0,8	1	1,3
АО «Кузбасс-Тара»	8,4	0,3	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Ступинский КПК	5,8	—	—	—	—	—	—	—	—	1,5	1,2	0,9	2
АО «Омсктара»	4,7	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
Фирма «Бумага»	4	0,2	0,2	0,2	0,4	0,4	0,4	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,4
Байкальский ЦБК	1,8	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	—	0,01	—	0,01
Вельгийская БФ	0,3	0,04	0,05	0,05	0,03	0,04	0,05	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	—

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС**



**BUSINESS
GUIDE**



Hiace. Надежно служит Вашим интересам



Toyota Hiace Достойный выбор

Этот микроавтобус с мощным двигателем объемом 2,7 литра одинаково удобен для перевозки грузов и людей: в нем с комфортом размещаются 11 пассажиров и водитель. Благодаря дополнительной климатической установке и современной магнитоле с CD-проигрывателем и 6 динамиками комфорт приобретает новое звучание. Тщательно продуманная конструкция сидений обеспечивает правильную посадку, а ремни безопасности с преднатяжителями обеспечивают защиту каждому в автомобиле. В Toyota Hiace надежно всё. В том числе и то, чего нельзя увидеть глазами: его репутация.



УПРАВЛЯЙ МЕЧТОЙ TOYOTA

Программа кредитования доступна в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Самаре, Уфе и Челябинске для всех моделей Toyota, официально поставляемых в Россию. **Рассмотрение заявки — 1 рабочий день.** За подробной информацией по программе кредитования обращайтесь к официальным дилерам. Решение о выдаче кредита принимается банком индивидуально для каждого заемщика на основании поданных документов. ЗАО «Райффайзенбанк Австрия». Генеральная лицензия Банка России № 3292.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В РОССИИ: Москва: Тойота Центр Битца (495) 721-3388; Тойота Центр Измайлово (495) 730-9000; Тойота Центр Коломенское (495) 740-0110; Тойота Центр Кунцево (495) 933-4033; Тойота Центр Лосинный Остров (495) 105-0055; Тойота Центр Отрадное (495) 780-7878; Тойота Центр Рублевский (495) 725-3388; Тойота Центр Серебряный Бор (495) 721-3370; Тойота Центр Шереметьево (495) 730-2200. Санкт-Петербург: Тойота Центр Автово (812) 336-4888; Тойота Центр Невский (812) 449-9933; Тойота Центр Пискаревский (812) 321-6181; Тойота Центр Приморский (812) 336-3888; Тойота Центр Пулковое (812) 320-1030. Воронеж: Тойота Центр Воронеж (4732) 44-6060. Екатеринбург: Тойота Центр Екатеринбург Восток (343) 222-2050; Тойота Центр Екатеринбург Запад (343) 232-9292; Тойота Центр Екатеринбург Юг (343) 229-9999. Казань: Тойота Центр Казань (843) 518-4318. Кемерово: Тойота Центр Кемерово (3842) 34-5245. Краснодар: Тойота Центр Краснодар (861) 227-7711. Красноярск: Тойота Центр Красноярск (3912) 67-4525. Нижний Новгород: Тойота Центр Нижний Новгород (8312) 75-4334. Новокузнецк: Тойота Центр Новокузнецк (3843) 39-6315. Новосибирск: Тойота Центр Новосибирск (383) 230-0023. Оренбург: Тойота Центр Оренбург (3532) 99-8877. Пермь: Тойота Центр Пермь (342) 268-9888. Ростов-на-Дону: Тойота Центр Ростов-на-Дону (863) 242-9000. Самара: Тойота Центр Самара Аврора (846) 372-0202; Тойота Центр Самара (846) 269-4444. Сургут: Тойота Центр Сургут (3462) 77-4177. Тольятти: Тойота Центр Тольятти (8482) 50-9080. Томск: Тойота Центр Томск (3822) 44-6600. Тюмень: Тойота Центр Тюмень (3452) 48-9343. Уфа: Тойота Центр Уфа (347) 223-6565. Челябинск: Тойота Центр Челябинск (351) 795-9595.

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В БЕЛОРУССИИ: Минск: Тойота Центр Минск (37517) 254-7775(76).

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ В КАЗАХСТАНЕ: Алматы: Тойота Центр Алматы (327) 297-9666; Тойота Центр Жетісу (327) 250-1102.

АВТОРИЗОВАННЫЕ СЕРВИСНЫЕ СТАНЦИИ: Иркутск: Тойота Центр Иркутск (3952) 38-6161.

СЛУЖБА КЛИЕНТСКОЙ ПОДДЕРЖКИ TOYOTA (звонок бесплатный): 8-800-200-57-75.

Автомобиль, представленный на фото, оборудован дополнительными аксессуарами, не входящими в стандартную комплектацию. **Toyota напоминает Вам о необходимости пристегивать ремни безопасности и строго соблюдать правила дорожного движения. Позаботьтесь о Вашей безопасности и безопасности Ваших близких.**

На правах рекламы. Товар сертифицирован