

лесная промышленность и упаковка

Лес на вес золота

За рубежом растет спрос на российские пиломатериалы. Их популярность обеспечивает качество древесины из Северо-Западного и Сибирского регионов — плотная структура и прочность при переработке. На российском рынке лидерам сегмента приходится труднее: они вынуждены бороться с недобросовестной конкуренцией «серых» участников рынка, продающих свою продукцию по демпинговым ценам.

— экспорт —

По данным Федеральной таможенной службы, за 11 месяцев 2013 года общий объем российского экспорта пиломатериалов вырос на 7,3% (в годовом исчислении) и составил 11,06 млн тонн. Общую стоимость проданных за рубеж пиломатериалов оценили в \$3,33 млрд — это на 7,4% выше показателей прошлого года.

Что касается объемов производства, то в течение пяти лет (с 2008 по 2012 год, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций (ФАО ООН) они росли вместе с объемом экспорта — 8% (3 млн кубометров) и 13% соответственно. Однако с января по сентябрь 2013 года объем промышленного производства пиломатериалов незначительно снизился, по версии Федеральной службы государственной статистики (Росстата) — на 1,6%, до 15,8 млн кубометров.

Внутри сегмента пиломатериалов разные виды продукции показали как положительную, так и отрицательную динамику. Так, производство клееной фанеры увеличилось на 3,8%, до 2,5 млн кубометров. В плюсе остались и оконные блоки — на 2,1%, до 757 тыс. кубометров. Из тех, кто снизил темпы, — древесноволокнистые плиты: –9,6%, до 310 млн условных кубометров. Компанию им составили строганный шпон: –11%, до 748 тыс. кубометров, и дверные блоки: 0,2%, до 11,1 млн кубометров.

Увеличение объемов экспорта объясняется ростом спроса на пиломатериалы. «С 2013 года наблюдается стабильный рост спроса на пиломатериалы», — отмечает генеральный директор ЗАО «Лесозавод 25» Дмитрий Крылов. Основной спрос обеспечивают зарубежные потребители. «За рубежом спрос на российские пиломатериалы высок в первую очередь за счет высокого качества исходного материала — древесины, обладающей высокой плотностью и особой красотой благодаря условиям произ-



Покупатели ценят российские пиломатериалы за качество древесины. На Северо-Западе страны и в Сибири у деревьев структура более плотная по сравнению с древесиной из европейских стран

растания», — поясняет эксперт. «Преимущество российских пиломатериалов традиционно заключается в самом качестве древесины, произрастающей на территориях Северо-Западного и Сибирского регионов: она имеет более плотную структуру по сравнению с древесиной из европейских стран», — соглашается Антон Завалковский, генеральный директор холдинга «Инвестлеспром». Кроме того, напоминает эксперт, благодаря климатическим условиям северные леса РФ меньше повреждаются насекомыми и микроорганизмами. Соответственно, такая древесина более прочная и стойкая при дальнейшей ее переработке.

Чтобы завоевать нишу на зарубежном рынке, российским лесозаводам необходим не только качественный продукт, но и сервис. «Компания должна обеспечивать поставку широких спецификаций, ориентированных на потребности покупателя, гарантировать отгрузки точно в срок и обеспечивать стабильное качество продукции в любое время года», — отмечает Дмитрий Крылов. Кроме того, импортеры предпочитают поставщиков, готовых предложить товарный кредит или дать отсрочку по платежам за поставленную продукцию.

Те, кому удалось выполнить эти требования, успешно конкурируют с европейскими лидерами — скандинавскими концернами Sodra, Stora Enso, Setra, UPM, Metsa Group, Moelven и др. «Если говорить о доле российских пиломатериалов в общем объеме мирового производства, то она весьма скромная — менее 3%, — оценивает Антон Завалковский.

«Первую скрипку всегда играют скандинавские производители, — соглашается Дмитрий Крылов. — Тем не менее ряд российских предприятий имеет очень высокую репутацию среди покупателей и их продукция используется наравне со скандинавской, а иногда и превосходит ее по популярности».

Спросом у импортеров пользуются российские пиломатериалы из древесины хвойных пород (ель, сосна, лиственница).

В результате пиломатериалы из России пользуются спросом в 45 странах, включая страны Европы, Северной Африки и Юго-Восточной Азии.

Если за рубежом правила игры прозрачны, то на внутреннем рынке российские компании часто сталкиваются с недобросовестной конкуренцией. «Если оборот круглого леса законодательно контролируется и жестко регламентирован, то как только лес напилен, над ним теряется всякий контроль», — отмечает Антон Завалковский. Легальным производителям пиломатериалов приходится вступать в неравную конкурентную борьбу с черными лесорубами, незарегистрированными «серыми» лесопилками, чьи владельцы не платят налогов, а зарплату выдают в конвертах, получая высокий маржинальный доход.

Решить эту проблему, в том числе разработав нормативную базу, должна ФАО ООН. Организация заявила о планах открыть представительство в России, об этом рассказал директор лесного департамента ФАО Эдуардо Рохас-Бриале на VI международном форуме «Лес и человек» в Москве.

Что касается спроса на внутреннем рынке, то он напрямую связан с домостроением. Так, согласно прогнозам ФАО ООН, к 2030 году спрос на российские пиломатериалы увеличится до 30,7 млн кубометров в год. Помимо объемов жилой недвижимости вырастут объемы гражданского и промышленного строительства.

«В условиях развития российской домостроительной отрасли спрос на продукцию лесопиления на внутреннем рынке растет. — подтверждает предположения Антон Завалковский. — Но надо отметить, что он имеет ярко выраженный сезонный характер — во втором и третьем кварталах. В остальное время года спрос очень резко падает».

Сезонный характер имеет и волатильность цен на продукцию лесопильной промышленности, причем как на внутреннем, так и на внешнем рынке, отмечают аналитики. «Колебания средней цены, как правило, происходят в интервале +/- \$5–10/кубометр в зависимости от сезона. В кризисные периоды в мировой экономике цена может снижаться на 30–40%», — подсчитал Антон Завалковский.

Однако в прошлом году цены выросли на 20%, подчеркивает Дмитрий Крылов. Более того, эта тенденция останется неизменной и в следующем году, считают эксперты. Помимо стабильного спроса со стороны Китая и Японии сыграет роль активное восстановление спроса на рынках Северной Америки и Северной Европы.

Мария Карнауш

Спрос на натуральные продукты растет

— тренд —

Бумажная индустриальная упаковка, как и потребительская, делит с упаковкой из полиэтилена мировой рынок пополам — 50 на 50. На каждый бумажный пакет или мешок приходится аналог из полимерных материалов. Сдвиг этого равновесия в пользу бумажной упаковки практически всегда результат экологического выбора, свидетельствующий о приверженности конкретно-го потребителя или целой страны принципам зеленой экономики.

Прежде всего надо отметить, что рынок бумажной упаковки — динамично растущий. Ужесточаются подходы к вопросам экологии, использованию ресурсов, переработке отходов и их безопасности. Соответственно, спрос на бумагу и картон — натуральные продукты из возобновляемого сырья — стабильно растет. Во многих отраслях экономики бумажная упаковка постепенно вытесняет неэкологичную полимерную. В настоящее время в Европе и России более половины (64%) бумажных мешков приходится на сегмент строительных материалов, порядка 13% — на продукты питания, 7% — корма для животных, 7% — химия, 5% — удобрения.

Рынок бумажных мешков перспективен не только в плане его роста. Интересен сам продукт, его эволюция. За последние десять лет конструкция бумажного мешка серьезно изменилась. Созданы настоящие мешки-трансформеры: сложные, с разными типами клапанов (открытых и запаивающихся), с различными типами дна и замков, например zip-замки. По потребительским свойствам бумажная упаковка за счет развития технологий сейчас не только сопоставима с полимерными аналогами, но и превосходит их. По прочности, к примеру, современные бумажные мешки не уступают полиэтиленовым и полипропиленовым, в том числе за счет применения в производстве микрокрепированной крафт-бумаги, гибкой и растяжимой.

Спрос на упаковку может быть маркером экономической ситуации в конкретных регионах. Финансовый кризис и снижение темпов развития всех отраслей отразились на общих объемах потребления упаковок, в том числе бумажной. Последние три года в Европе наблюдалось снижение объемов потребления бумажных мешков. К примеру, в 2013 году оно составило почти 10% по отношению к 2011 году. Наибольшее падение потребления было отмечено во Франции, Италии и Германии. И в этот же период на фоне неблагоприятной макроэкономической ситуации в Европе в ряде стран потребление выросло: в России — на 1,6%, в Турции — на 8,3%. Рост спроса на бумажную упаковку сохранялся в 2013 году в Великобритании и Ирландии, Сербии, на Украине.

До 2018 года благодаря строительству жилья, коммерческой недвижимости, новых промышленных объектов, развитию инфраструктуры в странах Азии, Африки, Ближнего Востока продолжится уверенный рост потребления бумажных мешков для фасовки цемента и сухих строительных смесей. И российский рынок индустриальной бумажной упаковки постоянно растет, особенно в сегменте упаковки сухих строительных смесей и цемента. Основным его драйвером стало строительство инфраструктурных проектов при подготовке к Универсиаде в Казани, Олимпиаде в Сочи, чемпионату мира по фут-

болу 2018 года, а также развитие жилищного строительства, в том числе индивидуального. Так, потребление бумажных мешков в 2013 году увеличилось на 15% по сравнению с 2010 годом. Прогнозируемый рост до 2018 года — на уровне 7%.

Сегодня рынок бумажной упаковки глобализуется: крупные холдинги поглощают небольшие, локальные предприятия, не способные удовлетворить растущие требования клиентов к объемам, стабильному качеству и своевременным поставкам продукции, ее защите от контрафакта, оформлению упаковки. Львиную долю (65%) рынка в России формируют такие отечественные производители бумажных мешков, как завод «Сеgezская упаковка», «Европак», Новоленинский ЦБК, «Илим ТНП». Доля импорта в этом сегменте составляет 35%. Основными импортерами являются Mondi, Stora, «Памибро».

Устойчивую лидирующую позицию по производству мешков на российском рынке (с долей почти 60%) занимает завод «Сеgezская упаковка», входящий в группу Segezha Packaging (холдинг «Инвестлеспром»). Segezha Packaging — второй по величине производитель бумажных мешков в мире. Группа объединяет (вместе с российским заводом «Сеgezская упаковка») 15 заводов и сервисных предприятий в Дании, Голландии, Германии, Италии, Чехии, на Украине, в Румынии, Турции. Доля на рынке Западной Европы составляет 15,8%, развивающихся стран — 20%.

Главным конкурентным преимуществом продукции группы Segezha Packaging является бумага, из которой изготавливаются мешки. Сегмент бумажной индустриальной упаковки уникален тем, что требует особого качества сырья. Только бумага из хвойной древесины за счет длины волокон обладает самыми высокими показателями прочности. И если в Европе запасы хвойной древесины уменьшаются, а в Азии вообще практически отсутствуют, то у нас пока недостатка в ней нет.

Мешочная крафт-бумага для заводов «Инвестлеспрома» выпускается Сеgezским целлюлозно-бумажным комбинатом холдинга (Республика Карелия) из прочной длиноволокнистой древесины северных лесов. Она отвечает самым высоким потребительским требованиям и даже превосходит мировые аналоги по качеству и ассортименту. Продуктовая линейка состоит в том числе из микрокрепированной и пористой крафт-бумаги, которая позволяет производить мешок без перфорирования.

Грамотная ценовая стратегия учетом конъюнктуры рынка, ориентация на наиболее маржинальный продукт, максимально эффективное использование мощностей обеспечивают стабильно высокий спрос на продукцию и создают базу для устойчивого развития предприятий. Дальнейшим источником роста, в частности для завода «Сеgezская упаковка», является российский рынок сухих строительных смесей — один из наиболее динамично растущих. Зарубежные компании уже построили в России свои заводы по выпуску сухих строительных смесей, до 2015 года планируется ввод дополнительных производственных мощностей в Ульяновской и Ленинградской областях. Таким образом, этот сегмент для производителей бумажных мешков остается одним из наиболее перспективных и приоритетных.

Антон Завалковский, генеральный директор холдинга «Инвестлеспром»

Новый. Российский

Лист бумаги

Мы верим в перспективы российского рынка и убеждены, что наша страна должна использовать свой лесной потенциал, выпуская качественную продукцию глубокой переработки. Мы гордимся тем, что наши инвестиционные проекты способствуют этому. Вложив более 1,5 млрд долларов, мы построили хвойную целлюлозную линию в Братске и запустили современное бумагоделательное производство в Коряжме. И сегодня мы выпускаем новую российскую офисную, офсетную и мелованную бумагу.

ИЛИМ

То березка, то осинка

— технологии —

К системным проблемам, сдерживающим эффективное лесопроизводство, эксперты отнесли недостаточную точность оценки лесоресурсного потенциала, относительно низкий уровень использования современных информационных технологий в лесном хозяйстве, а также утрату производственного и кадрового потенциала. Именно поэтому интерес вендоров к этой сфере неслучаен. Если говорить о SAP, по итогам работы в 2012 году лесная промышленность вошла в топ-5 отраслей, показав рост на 492,59%.

Обсуждение информатизации лесной отрасли было начато еще в 2011 году в ходе конференции «Информатизация лесного хозяйства: актуальные задачи». Ее результатом стали Концепция единой автоматизированной информационной системы лесного комплекса, а также ведомственная целевая программа по созданию этой системы.

В поддержку информатизации отрасли было представлено решение для лесного хозяйства, которое позволяет структурировать Единый ре-

естр лесных участков, сформировать реестр договоров, а также обеспечить управление лесным хозяйством в режиме реального времени. Одним из конкурентных преимуществ решения стала возможность интеграции с геоинформационными системами и системами кадастрового учета.

Согласно прогнозу развития лесного сектора Российской Федерации до 2030 года, опубликованному на сайте Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН, производство целлюлозы в стране увеличится в 1,6–1,9 раза и достигнет уровня 3,9 тыс. тонн, бумаги и картона — в 1,9–3,3 раза, до 25,5 млн тонн.

Потенциал для такого развития у страны есть. В отчете, подготовленном аналитиками компании Abercade в 2011 году, отмечается, что преимущество российских компаний есть и в сырьевом, и в энергетическом компоненте себестоимости. Российское хвойное сырье и электроэнергия на треть дешевле, чем в основных конкурирующих странах, а разница в стоимости топлива достигает 66%.

Для того чтобы справиться с возросшим объемом работ, компаниям лесной отрасли потребуются эффек-

тивные решения по оптимизации операций, повышению скорости обработки заказов, корректировке портфеля продукции с учетом спроса. И здесь помогут технологические решения. В качестве примера можно привести группу «Илим» — лидера российской целлюлозно-бумажной промышленности, обеспечивающего свыше 65% объема российской товарной целлюлозы и 25% картона.

Платформа SAP Extended ECM by Open Text стала еще одним шагом в развитии единого информационного пространства в предприятиях группы «Илим». Единый порядок размещения в системе разнородных по составу документов позволил сэкономить рабочее время пользователей, сократить время на обработку и рассмотрение документов, а также упростить процесс их подготовки для дальнейшего согласования. Благодаря расширению функционала системы пользователи получили возможность отменять передаваемые ранее полномочия и задачи, при этом отражая изменения в журнале согласования.

Азат Низамов, заместитель генерального директора SAP СНГ