

лесная промышленность и упаковка

Лесные проездные

Заготовители леса теряют на перевозке сырья половину его продажной стоимости, при этом транспортировка становится все более затратной. Крупные заготовители обзавелись собственным автопарком и железнодорожными вагонами, но и это пока не решает проблему высокой стоимости доставки.

— логистика —

Живописно преодолевающие речные пороги груды бревен остались в основном в советских фильмах. Самый распространенный современный способ транспортировки леса не сплав, при котором значительная часть сырья теряется или повреждается, а перевозка автотранспортом. Крупные заготовительные предприятия имеют свой автопарк, чтобы не зависеть от колебаний цен на перевозки в период дефицита транспорта в высокий сезон перевозки леса. На втором месте после лесовозов стоит железная дорога, которая не так выгодна. Рельсы не проложены от места заготовки до места переработки, значит, в пути сырье ожидает несколько перевалок, в результате чего качество сырья может ухудшиться, а себестоимость его растет. Генеральный директор холдинга «Инвестлеспром» Антон Завалковский полагает, что железнодорожный транспорт отходит на второй план, так как сегодня стоимость перевозки по железной дороге в разы дороже стоимости перевозки лесосырья водой или автотранспортом. Очевидным достоинством железнодорожного транспорта является то, что он используется повсеместно и круглогодично, и его преимущества особенно заметны в периоды распутицы, — говорит господин Завалковский. — Но при этом железнодорожный транспорт сегодня остается самым дорогим. Тарифы РЖД растут каждый год, и просьбы лесопромышленников снизить для предприятий отрасли стоимость услуг монополиста на правительственном уровне поддержки пока не получили.

Немногие лесозаготовители имеют собственные железнодорожные вагоны, что позволяет сделать такой способ доставки более выгодным.

Еще один вариант транспортировки леса — водным транспортом — предполагает несколько перевалок в пути до места погрузки, поэтому для большинства лесозаготовителей интереса не представляет.

Самый распространенный вариант перевозки леса, автотранспортом, остается самым удобным из всех возможных. Специальная техника может проехать по любому бездорожью и донести лес до ближайшего склада с минимальными потерями.

Менеджер по продажам грузового автотранспорта филиала «Ман Трак энд Бас РУС» в Петербурге Михаил Гришко рассказал, каким образом современная техника помогает заготавливать лес: «Самый современный способ перевозки леса, который сегодня преимущественно используется на северо-западе России, а также в Финляндии и Швеции, — сортиментный. Лесозаготовительная машина харвестер рубит ствол, снимает с него сучья, затем форвардер складывает стволы и вывозит по бездорожью на склад, параллельно проводя учет, сколько кубометров леса заготовлено. Затем со склада лес уезжает к месту переработки».

Основная проблема, которую испытывают сегодня все лесозаготови-



Перевозить лес на импортных лесовозах на 30% дешевле, чем отечественным транспортом. Однако большинство наших лесных дорог выдерживают только российские машины

тели, какой бы современной техникой они ни пользовались, — ограничения на предельно допустимый вес, который разрешено перевозить автотранспортом по областным и районным дорогам. Одной машине можно перевозить не более 6,5 тонны. На практике это означает, что лесовоз увозит со склада на треть меньше,

чем может. Например, «КамАЗ», который может перевезти 35 кубометров леса, из-за ограничения по весу везет всего 20 кубометров. А если перевозится тяжелая древесина, например лиственница, пустого места в машине оказывается еще больше.

Антон Завалковский: «Разрешенная нагрузка на ось с учетом веса любой лесовозной машины делает автотранспорт леса нерентабельным: для соблюдения законов лесовоз порой нельзя загружать даже наполовину».

Вес лесовозов и прочего грузового транспорта ограничивают с це-

лью обеспечить сохранность дорожного полотна, которое и так далеко не идеально.

Чтобы обойти ограничение по весу груза, лесозаготовители стараются использовать технику с максимальным количеством осей. Например, везут сырье на четырехосном прицепе. Тогда весы, установленные под дорожным полотном, измеряющие вес машины вместе с грузом по каждой из осей, показывают меньшее давление на дорогу. Чтобы загрузиться под завязку, необходимо купить разрешение, которое большинству «лесников» недоступ-

но. Штраф за перевес в среднем составляет 0,5–1 млн рублей, поэтому мало кто рискует загрузить в прицеп больше положенного веса.

Лес надо вывезти как можно быстрее и обязательно успеть до начала таяния снега. Срубленные стволы быстро начинают гнить и теряют в цене. Перевозка крупногабаритных грузов осенью и весной невозможна: дороги закрываются на просушку. При этом основное время продаж леса — весна и лето, к этому времени древесина должна быть не только доставлена, но и обработана.

Михаил Гришко рассказал, что из-за дорожных сложностей оказался без работы практически весь моногород Сокол в Вологодской области, большинство предприятий которого связаны с переработкой леса.

Качество лесных дорог не только ограничивает время перевозки и вес грузов, но и вынуждает лесозаготовителей использовать менее эффективный автотранспорт.

Антон Завалковский: «Импортные лесовозы в эксплуатации надежнее и экономически эффективнее за счет экономичности и большего КПД, но для них нужны качественные лесные дороги. Если же дороги низкого качества, то по ним способен проехать только отечественный автотранспорт. При этом себестоимость вызова будет дороже на 30%, чем при использовании импортных лесовозов».

Лесозаготовители пытаются решить эту проблему. Некоторые продолжают вывозить лес себе в убыток, чтобы не простаивали люди и техника. К тому же за древесину, гниющую в лесу, придется заплатить штраф. Другие пытаются наладить производство непосредственно в месте заготовки: сушат лес, чтобы повысить его качество, сделать его более дорогостоящим, а перевозку — удешевить.

Антон Завалковский считает, что проблему низкого качества дорог нельзя перекладывать на лесозаготовителей: «Надо разрешить использовать лесовозы на 100%, снять ограничения по нагрузке на ось и строить качественные лесные дороги. Это увеличит доступность сырья и уменьшит его себестоимость».

Ольга Цыбульская

Набрать обороты

— производство —

Рост производства в 2013 году обеспечили новые мощности — всего пять бумагоделательных машин, по данным «Бумпрома». В результате сейчас в структуре производства лидируют целлюлозные сорта — 47% от всего объема выпуска тарных картонов. Еще 11% — полуцеллюлозные (в том числе с добавлением макулатуры), 43% — макулатурные картоны (данные «Бумпрома»). До 30% целлюлозных сортов идет на экспорт, поэтому потребление макулатурных картонов на внутреннем рынке уже второй год превышает потребление целлюлозных сортов. «В этой тенденции мы повторяем европейский опыт. В Европе доля потребления макулатурных картонов достигает 75–80%», — говорит Андрей Гурьянов.

Объем экспорта тарных картонов в 2013 году, по данным Архангельского ЦБК, вырос на 2,6%, до 652,9 тыс. тонн. При этом 99% составила доля чисто

целлюлозных сортов. Импорт увеличился на 10%, до 126,8 тыс. тонн. Здесь 93% пришлось на макулатурные картоны. Основная страна-потребитель (70% российской продукции) — Украина (Рубежанский КПК, Киевский КПК, Житомирский ТК, Жидачевский ЦБК). Внутреннее потребление в России составило 2665,5 тыс. тонн.

По словам господина Гурьянова, все введенные мощности — это производство макулатурного сырья, поэтому объем предложения в этом сегменте увеличился на 35%. «Это очень большой прирост. И он уже успел сказаться на рынке макулатуры, на котором с середины года начались спекулятивные процессы», — подчеркивает эксперт. — Потребление макулатуры в 2013-м выросло пока «всего лишь» на 15%, но это уже привело к двукратному росту цены. Так, если в начале 2013 года макулатура привозилась на комбинаты по цене 4,5 тыс. рублей за тонну, то сегодня средняя цена «на воротах предприятия» уже 8 тыс. рублей за тонну.

Спекуляций на макулатуре можно избежать, если заняться сбором уже существующей. Для этого необходимо ввести инструменты, эффективно работающие в Европе. Так, Лига переработчиков макулатуры выступила с законодательными инициативами, которые позволят сформировать цивилизованную отрасль вторичной переработки материалов. В частности, предложила отменить НДС и НДС/Л на сдачу макулатуры частными лицами. «Это увеличит сбор сырья и позволит операторам по переработке отходов вывести свой бизнес из тени», — подчеркивает господин Гурьянов. Сегодня единственным источником макулатуры — розничные сети, которые, по мнению представителей «Бумпрома», спровоцировали ценовую гонку летом 2013 года, почувствовав дефицит сырья.

По мнению экспертов «Бумпрома», на сегодняшнем рынке тарных картонов в физическом объеме производства лидируют «мощные циклопические гиганты советской эпо-

хи»: Архангельский ЦБК, группа «Илим» (филиалы в Коржаме и Братске), «Монди Сыктывкарский ЛПК» (целлюлозные сорта), группа предприятий ПЦБК, Марийский ЦБК (макулатурные сорта). «Очень сильный рывок сделала компания SFT-group, запустив новую бумагоделательную машину на базе Каменской бумажной фабрики», — говорит Андрей Гурьянов. — Если в 2014 году эта машина выйдет на планируемую мощность в 240 тыс. тонн в год, то эта компания станет крупнейшим производителем макулатурных картонов в России».

Главные регионы-производители — Северо-Западный, Приволжский и Сибирский федеральные округа. На них приходится около 85% общего объема продукции. Что касается регионов-потребителей, то на первом месте Центральный регион, на втором — Приволжский и Северо-Западный, говорят эксперты «Илима».

Стоимость тарных картонов растет, ведь затраты предприятий увеличиваются. Напомним, для промышленных предприятий стоимость газа, электроэнергии и водоснабжения в прошлом году выросла (в среднем по стране) на 11–12%. Плюс рост тарифов на железнодорожные перевозки на 7% и стоимости дизельного топлива на 8%. В результате цена на целлюлозные картоны за 2013 год выросла на 4,5%. Более того, чтобы сохранить рентабельность, предприятия планируют повысить цены на 3–4% в 2014 году, отмечает господин Гурьянов.

Среди новых проектов 2014 года — запуск еще одной бумагоделательной машины на базе Сухонского ЦБК (группа предприятий «Объединенные бумажные фабрики»). Запланированная мощность — 250 тыс. тонн макулатурных картонов в год. По данным «Бумпрома», больше крупных проектов не предполагается, только модернизация существующих мощностей. «Этого уже будет достаточно для рынка», — убежден Андрей Гурьянов.

В результате рост производства увеличится на 3–5% в год. Перепроизводство приведет к выживанию с рынка «старичков»: финансово неустойчивые старые предприятия будут закрываться, прогнозируют участники рынка. В итоге выиграют те участники рынка, которые обновляют свои производственные фонды.

Мария Карнаух

Чем хорош план

— мнение —

Причины малой прибыльности производителей картонной упаковки волнуют всех участников рынка. Сегодня неумение договариваться и нежелание идти на компромисс дорого обходятся каждому производителю.

Цепочка поставок в целлюлозно-бумажной отрасли, в частности в производстве тарных картонов, выглядит примерно таким образом: ЦБК (производство картона из древесины или макулатуры)—гофропроизводитель (производство гофроупаковки)—производитель пищевых продуктов (упаковка их в гофроящики)—торговые сети—конечный потребитель.

При этом чаще всего гофроящик утилизируется в торговых сетях. Это есть волокно от своего начала проходит путь максимум до торговых сетей. Хотя его стоимость оплачивается в итоге конечным потребителем. Но интересно, как эта стоимость формируется в цепочке переработчиков волокна.

Первый этап — получение картонов из древесины путем варки целлюлозы либо изготовление их из макулатуры. Здесь производителей немного — чуть больше 30. Второй этап — гофропроизводители. Их уже больше: количество их немного перевалило за 200. Третий этап — производители продуктов питания. Их уже ориентировочно 43 тыс. Четвертый — сети — по одной из оценок, около 600 крупных.

На каждом этапе формируется добавленная стоимость, и каждый этап зарабатывает свою прибыль. И она заметно разнится.

Прибыль первого этапа хорошая. Второго — незначительная, сейчас иногда и нулевая, наверное, есть и отрицательная. Про третий уровень точно сказать не могу, но по косвенной информации — невысокий. Сети — высокий. Почему так происходит?

На этапе гофропроизводства наблюдался (и пока это остается неизменным) следующий процесс. На сильном росте рынка в 2000–2009 годах все вводимые мощности обеспечивались заказами. Но потом рынок практически остановился в росте, а мощности продолжали вводиться и продолжают вводиться до

сих пор. Заводы продолжают строиться, оборудование продолжает ввозиться. Возможности производства существенно превысили спрос. Следствие — борьба за заказы, отсутствие прибыли.

Почему же так происходит? Почему, хотя с 2009 года прошло уже пять лет, процесс не останавливается? Видимо, существует недопонимание ситуации участниками рынка и переоценка ими собственных возможностей. А то, что называют «рынком», не в состоянии быстро регулировать само себя.

Точно такой же процесс, по моему мнению, начался и в секторе производства макулатурных картонов, хотя и не столь отчетливо выраженный. И если отвечать от рынка тарного картона, то в ЦБП такие же процессы происходят на рынке тишью (тонкой упаковочной, папиросной, бумаги) и на рынке белых бумаг (офсет и пакча). Видимо, принятие решений о развитии происходит неоптимально, неразумно, без должной информации либо на основе переоценки своих возможностей.

Как следствие этих процессов — неисполнение планов, невозвраты кредитов, отсутствие прибыли, понапрасну потерянные деньги, время и усилия.

И к слову, может, что-то в плановой экономике было и хорошего? Считается, что конкуренция в классическом понимании это хорошо. Вот на рынке гофроупаковки она есть. И что же? Конечно же, цены на этом рынке при наличии конкуренции падают, а прибыли ни у кого нет. Точнее, конечный потребитель все равно оплатит все, только прибыль останется не у гофропроизводителя, а в торговых сетях. И отрасль гофроупаковки оказывается в самом слабом и невыгодном положении в этой цепочке от волокна до конечного потребителя. Настоящие причины нашей слабости — в неправильности прогнозов. И, видимо, чем больше количество участников одного рынка, тем меньше шансов на выработку консолидированной позиции по любым вопросам, в том числе по вопросу цен.

Алексей Дьяченко, директор по продажам и маркетингу Архангельского ЦБК