



15 Дефицит кадров и специалистов в лесной промышленности

14 Натуральная упаковка популярна не только у борцов за экологию

16 Почему перевозка леса настолько дорога

Россия, обладая крупнейшими запасами лесных ресурсов в мире, испытывает недостаток лесосырья на внутреннем рынке. Причина — экстенсивная модель лесопользования, при которой осваиваются все новые территории, вместо того чтобы разрабатывать старые. Спасти положение могут интенсивная модель и особые условия аренды для предприятий лесопромышленного комплекса (ЛПК), работающих по международным стандартам. Необходимость этих мер понимают все три стороны процесса: государство, бизнес и экологи.

Вынужденный дефицит

— административный ресурс —

Россия занимает первое место в мире по объему леса — около 24% от запасов планеты, около 800 млн га (без лесотундры). Более того, лес — это один из немногих возобновляемых ресурсов.

Однако на сегодня эффективность его использования оставляет желать лучшего. Так, по данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН, по размеру ВВП лесного сектора на гектар эксплуатируемой площади показатели России ниже показателей Канады в 8 раз, США — в 33 раза, Финляндии и Швеции — более чем в 36 раз. В результате предприятия ЛПК испытывают острый дефицит лесосырья, а следом с проблемой сталкиваются и их потребители — строительный сектор.

На сегодняшний день сами участники рынка подтверждают: предприятия ЛПК испытывают острый дефицит лесных ресурсов. «Причин здесь несколько: стагнация традиционных рынков сбыта продукции лесопиления и целлюлозно-бумажной промышленности всегда приводит к снижению объемов производства продукции, а соответственно, спроса на сырье», — поясняет генеральный директор ЗАО «Лесозавод 25» Дмитрий Крылов. В результате заготовители испытывают проблемы с реализацией круглых лесоматериалов, особенно балансовой древесины. «Когда такая ситуация длится долго (а спрос на лесопродукцию, в частности пиломатериалы, находился под давлением с 2008 по 2012 год), лесозаготовители или прекращают свою деятельность, или переориентируют производство на выпуск пиломатериалов и продукции деревообработки», — поясняет господин Крылов. Когда спрос восстанавливается, заготовители не всегда успевают переориентироваться на старый вид сырья и удовлетворить потребителей.

Кроме того, в этом году на рост дефицита лесосырья на внутреннем рынке повлияло увеличение доли экспорта. Как подчеркивает генеральный директор холдинга «Инвестлеспром» Антон Завалковский, рост евро и доллара дал увеличение цен на конечную лесопродукцию и, соответственно, повысила доходность при отгрузке на экспорт. Кроме того, после вступления России в ВТО существовавшие экспортные пошлины снизились: на хвойное сырье — до 15% на ель и 13% на сосну, на березу пошлины сократились до 7%. «Экспортные цены на круглый лес на одинаковом



В этом году на рост дефицита лесосырья на внутреннем рынке повлияло увеличение доли экспорта

для грузоотправителя базисе поставки превышают внутрироссийские на 10–25%, — подсчитал господин Завалковский. — В этих условиях российские предприятия — потребители сырья были вынуждены поднимать закупочные цены: в первом квартале 2014 года они стали на 15–20% выше аналогичного периода 2013 года. Высокая цена снижает доступность лесосырья». И, наконец, аномально теплая зима привела к снижению объема заготовок — по предварительным прогнозам, на 24%.

Назревающий дефицит сырья ждут его прямые потребители, например строительные компании. «Наш российский лес стал выгоднее для иностранного покупателя на 15% на сегодняшний день по сравнению с тем, что было два месяца назад», — говорит учредитель компании Good Wood Александр Дубовенко. Рост объема экспорта приведет к реальному дефициту на внутреннем рынке, убежден эксперт. «Сейчас мы покупаем пиломатериалы по 6,8 тыс. рублей за 1 кубометр. Совсем радикально настроенные люди намекают на то, что лес может подорожать до небыва-

лых 10 тыс. рублей за 1 кубометр», — отмечает господин Дубовенко.

Однако главная причина дефицита лесосырья — доступность ресурсов. «Не секрет, что леса, находящиеся в транспортной доступности (вблизи автодорог, железной дороги, вдоль рек), в течение многих десятков лет интенсивно эксплуатировались», — отмечает эксперт. Оставшиеся лесные участки или требуют инвестиций в развитие инфраструктуры, или имеют ограничения по заготовке со стороны природоохранных организаций. Кроме того, развитию отрасли мешают ограничения по нагрузке на автодороги. В результате продукция попадает не в район, где она наиболее востребована, а туда, где наиболее низкие штрафы за перевозку. «Все вышеупомянутые факторы приводят к дефициту сырья на предприятиях лесного комплекса, росту издержек предприятий и, соответственно, снижению прибыли и налоговых выплат в бюджет», — говорит господин Крылов.

По мнению участников рынка и экологов, причина дефицита — нынешняя система лесопользования. В ее основе лежит экстенсивная модель, предполагающая освоение новых территорий и лесных массивов. По словам директора по приро-

раструктуру. «Основной интерес тех, кто поддерживал давно исчерпавшую себя советскую модель и лоббировал сохранение этой схемы освоения ресурсов, заключается в „национализации издержек“ (создание инфраструктуры за счет государства) при одновременной „приватизации прибыли“, — подчеркивает господин Шварц. — Однако прошедший год во многом стал переломным. Представители как структур, так и бизнеса пришли к единому мнению: пора меняться и внедрять интенсивную модель лесопользования». По словам Евгения Шварца, дальнейшая вырубка девственных лесов может лишь краткосрочно обеспечить загрузку комбината, но не решит проблему лесобеспечения производства в целом.

Напомним, интенсивная модель лесного хозяйства делает упор на эффективном лесовосстановлении. Она включает уход за лесами в молодняках, проведение коммерческих рубок ухода и лишь затем «снятие основного урожая» — коммерческих рубок. Как подчеркивают участники рынка, главное — долгосрочное планирование. И хотя основной упор делается на полное восстановление леса (на это уходит порядка 80 лет, говорят в WWF), промышленники могут осваивать участок поэтапно: проводить за это время несколько рубок разных пород дерева.

На пути к интенсивной модели освоения в данный момент стоит существующее законодательство, огра-

ничивающее срок аренды 49 годами. После этого право дальнейшей аренды выставляется на аукцион, поэтому сегодняшний арендатор не заинтересован в долгосрочном планировании, ведь его участок может перейти после торгов к другому представителю ЛПК. Именно поэтому представители заинтересованных ведомств — Рослесхоза, Минприроды и Минпромторга — при поддержке экологических организаций, в том числе WWF, создают межведомственный совет по лесному комплексу при участии представителей бизнеса и экологов, в том числе WWF. Основная цель — разработать нормативные акты, ориентированные на добросовестных долгосрочных арендаторов. Создание межведомственной группы по лесному комплексу подтвердил заместитель руководителя Рослесхоза Николай Кротов.

«Существует общее понимание того, что нормативная база, ориентированная на интенсивную модель лесопользования, должна давать возможность лесопромышленникам, успешно и регулярно проходящим международную лесную сертификацию, продлевать срок аренды без участия в новом аукционе», — пояснил господин Шварц. В результате участники рынка будут напрямую заинтересованы в устойчивом использовании полученных в аренду участков. Таким образом, инвестииции получат староосвоенные регионы, что улучшит качество жизни их жителей. В свою очередь, предприятия смогут снизить издержки за счет уже существующих инфраструктуры и дорог.

Мария Карнаух

Набрать обороты

— производство —

Рост производства тарных картонов в 2013 году значительно опередил спрос — 8% против 1,5%. Увеличение объемов продукции обусловлено вводом в действие новых мощностей. Все они обеспечивают отрасль макулатурным сырьем, благодаря чему этот сегмент прибавил 35% в общем объеме предложения. Это, в свою очередь, спровоцировало спекуляцию и двукратный рост цен.

Спрос на тарные картоны стабилен — в 2013 году он вырос по сравнению с предыдущим на 1,5–2%. «Примерно такой же рост наблюдался в 2012 году по сравнению с 2011 годом», — напоминают в «Илим». Тарные картоны (они же ролевая продукция) используются для производства гофрокартона, который потом идет на гофроупаковку. Тарные картоны бывают двух видов: плоских слоев (лайнеры) и бумага для гофрирования (флютинг). Круг потребления ролевой продукции ограничен производителями гофроупаковки.

Главные потребители ролевой продукции — представители рынка гофроупаковки. «Производство гофроупаковки хоть и замедляется, но тем не менее это один из немногих продуктов, который продолжает и будет продолжать расти в обозримой перспективе», — говорит президент Лиги переработчиков макулатуры РАО «Бумпром» Андрей Гурья-



Спекуляция на макулатуре можно избежать, если заняться сбором уже существующей

нов. По оценке эксперта, производство гофроупаковки в России в 2013 году выросло на 2%. «По сравнению с общей ситуацией в экономике России в промышленном производстве двухпроцентный рост — хорошее положение», — убежден господин Гурьянов. Наиболее востребованы гофрокартоны в сегменте продуктов питания, напитков, электроники, промтоваров и бытовой химии. Однако в зависимости от региона спрос меняется. Так, в Северо-Западном регионе заметно вырос спрос

на упаковку табачных изделий (порядка 4–5%, по наблюдению специалистов группы «Илим»).

Пока спрос на тарные картоны демонстрирует умеренный рост, производство ролевой продукции вышло на новый уровень: мощности набрали 16% за 2013 год, а физический прирост составил около 8% — с 2961 тыс. тонн до 3200 тыс. тонн, подсчитали в «Бумпроме». Из них 1474,5 тыс. тонн, по данным Архангельского ЦБК, составили макулатурные картоны (24,3%). Целлюлозный сегмент потерял 3,5%, упав до 1649,1 тыс. тонн. Для сравнения: рост за предыдущие десять лет составил только 1,5% (с 2003 по 2012 год).

c16

Ваш загородный дом

НЛК  ДОМОСТРОЕНИЕ
ДОМ ИЗ КЛЕЁНОГО БРУСА



- Конечно, загородный дом должен быть деревянным. Ведь только в доме из дерева чувствуешь себя по-настоящему за городом
- Современный деревянный дом — это дом из клеёного бруса. Ни один другой материал не сможет обеспечить настоящий комфорт, тепло и сохранить красоту долгие годы
- Ваш взгляд на организацию внутреннего пространства дома — закон для наших специалистов
- Большинство наших проектов — индивидуальные
- Наши производственные мощности обеспечивают возможность создавать решения как для частных заказчиков, так и для целых поселков
- Северный лес — хвойная древесина из Вологодской и Архангельской областей — материал для изготовления стен Вашего дома
- Детали для Вашего дома производятся на Сокольском ДПК на современном оборудовании, в соответствии с европейскими и российскими экологическими стандартами и стандартами качества



www.nlkd.ru

+7 (495) 545-3636

реклама

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 рубежом 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 «Инвестлеспроект».

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 Sotra, 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 напален, над ним теряется всякий контроль», — отмечает Антон Завалковский. Легальным производителем 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 разработать нормативную базу, должна ФАО ООН. Организация заявила о планах открыть представительство в России, об этом рассказал директор местного 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 вырастает объем 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 лесопиленной 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 Карнау

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 конкретного 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 популярны (64%) бумажные мешки по сравнению с сегментом строительных материалов, порядка 13% — на продукты питания, 7% — корма для животных, 7% — химия, 5% — удобрения.

Рынок бумажных мешков перективен не только в плане его емкости. 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 «Сеgezha упаковка», «Европак», Новолининский ЦБК, «Илим ТНП». Доля импортера 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 «Сеgezha упаковка», входящий в группу Segezha Packaging (холдинг «Инвестлеспроект»). Segezha Packaging — второй по величине производитель бумажных мешков в мире. Группу объединяет (вместе с российским заводом «Сеgezha 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 Сеgezha 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 в условиях 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 «Сеgezha 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 «Инвестлеспроект»

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.



РЕКЛАМА

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 предпринимательских группах «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 перенесенные ранее полномочия и задачи, при этом отражая изменения в журнале согласования.

Азат Низамов,
заместитель генерального директора SAP СНГ

лесная промышленность и упаковка

Прибыль в инвестициях

Предприятия лесопромышленного комплекса (ЛПК) находятся в непростом положении. С одной стороны, используемая с советских времен экстенсивная модель лесопользования требует инвестиций в освоение все новых территорий. С другой — необходимо менять устаревшую технику. К тому же растут тарифы на электроэнергию, а услуги компетентных специалистов обходятся недешево. Нужно менять систему, а не сокращать издержки, говорят эксперты.

— модернизация —

О непростой ситуации в лесной отрасли свидетельствует падение ее доли в ВВП. В 2013 году она составила 1,6%, тогда как десятью годами ранее, в 2003 году, — 2,3%.

Среди основных проблем отрасли — неэффективность использования лесных ресурсов, по запасу которых Россия занимает первое место в мире. Однако экстенсивная модель их освоения — вырубка все новых лесов вместо восстановления старых — не только ведет к дефициту лесосырья на внутреннем рынке, но и невыгодна самим предприятиям. Разрабатывая все новые участки, лесопромышленникам приходится вкладывать большие средства в новые дороги и инфраструктуру. Директор по природоохранной политике WWF России (Всемирный фонд дикой природы) Евгений Шварц объясняет, что в результате не формируется интенсивное ведение лесного хозяйства в староосвоенных регионах (европейская часть России, ряд кластеров в Средней Сибири и на Дальнем Востоке). Между тем предпочтительность интенсивной модели лесопользования признают не только экологи, но и участники рынка, которые могли бы сократить издержки, если бы использовали уже имеющуюся инфраструктуру, а не создавали новую.

Однако для этого необходимо менять законодательство. «Эффективность бизнеса любой отрасли экономики напрямую связана с кадрами и построением качественного диалога власти с бизнесом. Диалог в лесной отрасли постепенно выстраивается и, возможно, результаты взаимопонимания бизнеса и власти проявятся гораздо быстрее, чем решится кад-

ровый вопрос, — считает Дмитрий Акопов, генеральный директор компании Jacobson Partners, — Эксперты рынка уже не первый год отмечают дефицит высококвалифицированных кадров в ряде отраслей. Это происходило планомерно в силу разных причин — в том числе из-за отсутствия соответствующего образования. В лесной отрасли эта проблема крайне очевидна. Развита ранее сеть учебных заведений, включающая лесные школы, техникумы и высшие учебные заведения, сегодня практически не функционирует. Нарушена система повышения квалификации. Те программы, которые сейчас существуют, далеки от текущих реалий рынка и отрасли и не учитывают актуальные потребности бизнеса». С другой стороны, выпускники с профильным образованием тоже не готовы идти в лесную отрасль. В силу этих причин на предприятиях лесного хозяйства остро стоит вопрос пополнения кадров молодыми специалистами. Компании, считает эксперт, находятся перед выбором: ждать, пока необходимо им специальности вновь станут популярны и начнется приток молодых профессионалов в лесное хозяйство, или уже сейчас что-то предпринимать, чтобы ликвидировать разрыв между возможностями современного образования и реальными потребностями бизнеса. При этом необходимо учитывать, что обозначенные правительством задачи модернизации отрасли настоятельно требуют формирования нового поколения профессиональных кадров.

Напомним, что в России право аренды земельного участка, которое компании получают, одержав победу на аукционе, ограничено 49 годами. При таком ограничении сложно



Компаниям придется обучать рабочих, пока работа в области лесной промышленности снова не стала престижной. Пока в этот сектор экономики не захотели пойти молодые специалисты

внедрить модель интенсивного планирования лесопользования, которая предполагает эффективное лесовосстановление (включающее качественнейший уход за саженцами и молодыми деревьями, проведение коммерческих рубок ухода и сплошных рубок). Поэтому российские собственники сегодня не заинтересованы в работе на перспективу. Поскольку участок по истечении срока его аренды снова выставят на аукцион, большинство компаний предпочитает извлечь из него максимум выгоды в настоящем, а не заботиться о будущем.

Лесопромышленникам приходится решать вопрос о том, как обеспечить окупаемость инвестиций. Прежде всего в строительстве новых дорог и инфраструктур. Поскольку вдоль существующих магистралей лес уже вырублен, за качественным хвойным пиловочником приходится идти вглубь. «Компаниям приходится самостоятельно осуществлять строительство дорог и необходимой

инфраструктуры, чтобы иметь доступ к ресурсам», — говорит руководитель пресс-службы группы «Илим» Артем Савко. Вторая крупная статья операционных затрат — на транспортировку готовой продукции. «С 2009 года стоимость транспортировки, например, целлюлозы в Китай удвоилась, а сроки поставки увеличились, то есть помимо прямого увеличения затрат на транспорт происходит увеличение оборотного капитала», — поясняет господин Артем.

Помимо транспорта серьезную статью операционных расходов составляет стоимость самого волокна. Чтобы снизить эти затраты, реализуется программа постоянного повышения эффективности используемой технологии лесозаготовки и лесовосстановления.

«Оборудование и техника лесной промышленности устарели, а износ основных фондов, эксплуатирующихся еще со времен СССР, превысил 60%», — констатирует Лариса Иршинская, руководитель направления «Специальные проекты» Cornerstone. По ее словам, российские технологии, внедренные более 40 лет назад, уступают западным на мировых рынках из-за высоких издержек при производстве».

Усовершенствование производства в условиях конкуренции необходимо. Устаревшие предприятия, использующие неэффективные технологии, переживают трудности. Из-за слишком больших издержек и переломов производства в 2013 году с кризисом столкнулись ОАО «Кондровская бумажная компания», ОАО «Селенгинский ЦБК», ООО «Енисейский ЦБК», отмечает президент Лиги переработчиков макулатуры РАО Бумпром Андрей Пурьянов.

«Улучшение технической оснащенности предприятий требует значительных затрат: оборудование и техника импортируются и являются дорогостоящими, срок окупаемости составляет пять-десять лет», — поясняет госпожа Иршинская. В результате рост издержек производства снижает прибыльность, что сохраняет технологическое отставание.

Среди наиболее затратных — проекты greenfield, то есть предприятия, которые создают с нуля. Они требуют серьезных инвестиций как в подготовку внешней инфраструктуры, так и в сами технологии. Это существенно усложняет проект и повышает степень риска: делает его более дорогостоящим и увеличивает период реализации. Исходя из этих усло-

вий, ожидать быстрой окупаемости новых проектов весьма сложно.

Сроки окупаемости крупных инвестиционных проектов в отрасли, в том числе строительство целлюлозных заводов, крупных бумажных фабрик или многотоннажных бумагоделательных и картоноделательных машин, очень длительные — до десяти и более лет, подтверждает Антон Завалковский, генеральный директор холдинга «Инвестлестром».

Участникам рынка непросто найти инвесторов, готовых вложить средства на таких условиях. Гораздо дешевле и проще с точки зрения поиска инвесторов выглядят проекты, осуществляемые не с нуля (greenfield), а на базе существующих предприятий. Реконструкция действующих заводов позволяет сэкономить как на строительстве транспортной инфраструктуры, так и за счет уже существующих энергетических ресурсов. Плюс экономии времени и средств на поиске персонала: квалифицированные кадры уже имеются и знакомы со всеми тонкостями производства. Реконструкция предприятий в России предпочтительнее проектов новых. «Именно таким образом реализованы или реализуются в настоящее время почти все проекты в целлюлозно-бумажной отрасли России», — говорят в «Илиме».

База предприятий отечественная, а технологи заимствуются из-за рубежа. Так, группа «Илим» использует технологический опыт International Paper. С помощью зарубежного опыта и партнера был реализован проект «Степ» в Сыктывкаре и реконструирован комбинат в Светогорске. Успешный пример российского освоения зарубежных технологий — проект «Кама» по выпуску легкомелованной бумаги, запуск машины по производству тейллайнера компанией SFT, строительство завода целлюлозы на Архангельском ЦБК и другие.

Самым эффективным способом повысить рентабельность предприятий отрасли эксперты называют внедрение технологий интенсивного лесопользования. Более того, к этому же выводу пришли власти. По новым правилам те предприятия, которые согласятся на добровольную международную сертификацию, смогут продлевать срок аренды без участия в аукционе.

Мария Карнаух

За кадром

— мнение —

Реалии рынка труда в лесной промышленности таковы, что московские штаб-квартиры компаний испытывают кризис в силу невозможности управления лесной отраслью издалека. Многие эксперты отмечают, что концентрация управляющего аппарата компаний вне зон производства приводит к их заметному отставанию и, соответственно, торможению всей отрасли.

Среди причин создавшейся ситуации не на последнем месте то, что в Москве работают не самые квалифицированные специалисты, которые зачастую не имеют не только практического опыта работы в отрасли и отраслевых знаний, но и отличаются слабыми управленческими навыками. Все это, по мнению наших региональных клиентов, очень бросается в глаза и является одним из основополагающих факторов низкой эффективности активов в отрасли. Хотелось бы отметить, что при этом уровень компенсаций в московских штаб-квартирах и на производстве в регионах различается кардинально.

Мы отмечаем, что компании отрасли испытывают постоянный кадровый голод, нуждаясь как менеджерах среднего звена и

топовом, так и рабочем персонале, а также остро ощущают профессиональный кризис на всех уровнях.

Это происходит потому, что при одинаковых условиях труда специалисты из различных отраслей не могут рассчитывать на схожий уровень компенсаций. Например, в Красноярском крае, где развита и лесная промышленность, и нефтяная, водитель лесовоза в регионе в пик сезона получает 70 тыс. рублей в месяц, а водитель трубопровода может рассчитывать на 120–130 тыс. рублей в месяц круглый год. Кадровый голод будет наблюдаться в лесной промышленности до тех пор, пока не будут выравнены доходности отраслей, что возможно сделать только на государственном уровне.

Проблему различия отраслевых стартовых условий можно объяснить и падением престижа профессии. Низкие доходы в отрасли и отсутствие информационной поддержки государства сформировали негативный имидж лесной отрасли у многих молодых, перспективных и амбициозных людей. Конечно, понятно, что государство неинтересно поддерживать лесную промышленность, когда основную часть дохода в бюджет приносит нефтяное и газовое хозяйство. Однако в силу масштабов России обеспечение занятости ее населения — одна из основных отечествен-

ных проблем. Кадровый голод в лесной промышленности не исчезнет по мановению волшебной палочки, а только продолжит отодвигать отрасль на второй и третий план интересов государства, сужая ее и, соответственно, сложывая рынок труда. Что только отягчит положение: лесная отрасль будет все более и более отставать от мировых стандартов.

Привлекательность лесной отрасли снижается и из-за отсутствия системных вложений и поддержки компаниями профильных университетов и техникумов, что также невыгодно отличает ЛПК от НПК.

Следующей проблемой отрасли с точки зрения кадрового рынка является отсутствие объективной системы формирования компенсационных пакетов: постановки целей и оценки результатов. Конечно, внедряются западные инструменты, однако они мало адаптированы к условиям российского рынка и региональным особенностям.

Еще одной проблемой становится отчетливо выраженное стремление собственников бизнеса переманить к себе на руководящие посты самых перспективных и опытных специалистов с других рынков с надеждой, что они придадут необходимое ускорение их предприятиям, встретят свой успешный опыт в другую отрасль, что не всегда оправдано. Помимо этого необходимость роста ком-

петенций сотрудников и их мотивация падают. Приглашение варягов из других отраслей делает малопривлекательным отраслевое образование. И так процент выпускников, работающих по специальности после окончания лесных вузов, с каждым годом снижается. Сейчас их не больше 15–20%.

Очередной большой проблемой становится и отсутствие ротации в среднем и малом бизнесе, где руководящие посты занимают «несменяемые» руководители солидного возраста, которые готовы оставаться на должности за небольшие компенсации. Тем самым бизнес лишает себя возможности обновляться и внедрять любые улучшения. Средний и малый бизнес отличается высокой степенью вовлеченности собственника, что тоже не способствует привлечению лидеров и эффективных управленцев, которые готовы отстаивать свое мнение и рассчитывать на понимание владельцев бизнеса. Кадровый голод существенно возрастает в зависимости от географической удаленности актива ЛПК от центра. Особенно это касается Сибири и Дальнего Востока, где дефицит кадров ярко выражен и даже денежные компенсации не решают кадрового вопроса. Для кандидатов в этих регионах имеют значение прозрачность карьерного роста, проектная работа и горизонтальное перемещение и/или постро-

ение дальнейшей карьеры в головную компанию или в привлекательный регион.

Некоторые компании лесной промышленности, например ГК «Любаз Эдж» или ЗАО «Красноярсклесоматериалы», уже задумались о повышении имиджа не только самой компании, но и отрасли и, например, приглашают студентов для прохождения практики. В ходе занятий учащиеся знакомятся не только со стехникой, но и с проектами, в осуществлении которых принимают участие специалисты компании. Некоторые компании доросли до создания собственных учебных центров. Однако ждут решений на отраслевом уровне такие важные вопросы, как подготовка квалифицированных специалистов для деревообрабатывающей и мебельной промышленности, создание отраслевой системы оценки и сертификации квалификации персонала.

Мы совместно с нашими партнерами — представителями компаний лесной промышленности — наблюдаем, что в 2014 году отрасль чувствует себя намного лучше, чем в предыдущем, что обусловлено повышением курса доллара и улучшением конъюнктуры.

Лариса Иршинская, руководитель направления «Специальные проекты» хедхантинговой компании Cornerstone



Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат

ул. Мельникова, д. 1, г. Новодвинск, Архангельская область, Россия, 164900
(81852) 6-35-00, info@appm.ru
www.appm.ru



Реклама

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 заготовительские 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 «Инвестлеспроект» Антон Завалковский полагает, что железнодорожный транспорт отходит на второй план, так как сегодня стоимость перевозки по железной дороге в разы дороже стоимости перевозки лесосырья водной 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. Если 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 их 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 везется 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-

лю 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 вес, установленные под дорожным полотном, распределяются 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-

КАК ЛЕС ВАЛЯТ

Так называемый хлыстовый способ заготовки леса уходит в прошлое и уступает место сортиментному. Лес хлыстами рубят люди, а не техника. Бригада ходит по лесу и выбирает подходящие стволы. Затем вручную деревья рубят и срезают с них сучья. После этого стволы подцепляют и тащат волоком по бездорожью трелевочный трактор. Такой способ заготовки сырья отличается низкой эффективностью. Заготовка идет медленно, а перевозка леса волоком влияет на качество стволов не лучшим образом.

Сортиментный способ — самый современный и эффективный, его давно используют в Швеции и Финляндии и уже почти везде в Вологодской и Архангельской областях.

Сортимент — это ствол, лишенный сучьев и разрубленный на несколько фрагментов. Так лес удобнее перевозить. Рубят ствол, снимают с него сучья и делит на части харвестер — машина, которая справляется с задачей за считанные минуты. Затем харвестер грузит готовый лес на форвардер, который перевозит и складывает лес в штабеля. Именно форвардеры и харвестеры пользуются сегодня наибольшим спросом.

Все крупнейшие изготовители техники для лесозаготовки: Caterpillar, Hitachi, JCB, John Deere, Komatsu Forester, Man, Volvo и другие ввозят свою технику в Россию.

Компания JCB, например, поставляет фронтальные колесные погрузчики, тракторы Fastrac и мини-погрузчик

с бортовым поворотом. Ключевую роль в применении таких машин играет выбор навесного оборудования, которое обеспечивает их многофункциональность. Фронтальные ковшевые погрузчики JCB представлены 11 моделями весом от 2 до 20 тонн. В лесной промышленности в качестве навесного оборудования используется захват для бревен, он доступен в разных модификациях — с неподвижными или регулируемым вилами. Конструкция захвата усилена специальным образом с помощью двойных цилиндров. Для работ в лесной промышленности на выбор предлагаются, например, оборудование для измельчения иней и кусторезы.

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 КТК, Киевский КТК, 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 пришло 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 предприятий» 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 позволяют сформировать цивилизованную отрасль вторичной переработки материалов. В частности, предложила отменить НДС и НДС/НДП на сдачу макулатуры частными лицами. «Это увеличит сбор сырья и позволит операторам по переработке отходов вывести свой бизнес из тени», — подчеркивает господин Гурьянов. Сегодня единственный источник макулатуры — розничные сети, которые, по мнению представителей «Бумпрома», спровоцировали новую 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 Сьютыкварский 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 гофроупаковок) — производитель пищевых продуктов (упаковка их в гофропакет) — торговые сети — конечный потребитель.

При этом чаще всего гофропакет утилизируется в торговых сетях. Это велико 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 волокон.

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 различается.

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 отвлечься 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 плане экономики 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

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

Ольга Цыбульская

Саморегулируемая организация
Некоммерческое партнерство по поддержке деятельности предприятий в области переработки отходов целлюлозно-бумажной промышленности
«Лига переработчиков макулатуры БУМПРОМ»

Открытое письмо к отраслевому сообществу, потребителям упаковочных картонов

Уважаемые коллеги, партнеры!

Настоящим письмом информируем вас о ситуации, сложившейся в секторе упаковочных картонов, и действиях, которые мы вынуждены предпринять с целью изменения нынешнего положения дел на рынке макулатуры.

В период с конца 2012 года по настоящее время (март 2014 года) цена на макулатуру в России непрерывно росла и установилась на уровне, значительно превышающем цены на европейском и мировых рынках. При этом повышение цены на макулатуру не вызвано экономическими и рыночными факторами. Производители упаковочных картонов, основным сырьем для производства которых является макулатура, а рынок сбыта — Россия, вынуждены постоянно наращивать объем оборотных средств и увеличивать кредиторскую задолженность. Это уже привело к тому, что многие предприятия отрасли несут непрерывные убытки, а другие достигли уровня экономической целесообразности сохранения производства.

В этих условиях ведущие производители упаковочных картонов из макулатуры объявляют о вынужденном ограничении объема производства и остановке предприятий сроком до трех недель.

ПРЕДПРИЯТИЯ БУДУТ ОСТАНОВЛЕНЫ С 01.05.2014:
SFT Group, ГП «Пермская целлюлозно-бумажная компания»,
Набережночелнинский КБК им. С.П. Титова, ГК «Объединенные бумажные фабрики»,
ГК «Николь-Пак», «Бумажная фабрика «Коммунар», «Окуловская бумажная фабрика»,
бумажная фабрика «Маяк», «Ярославская бумага»

реклама