



22 Гендиректор лесного холдинга «Илим» Франц Маркс о сделанных и предстоящих на фоне санкций инвестициях

23 Какой выход из кризиса в секторе упаковки видят игроки целлюлозно-бумажного рынка

24 Повлияет ли на работу и дальнейшие планы «Рослесинфорга» сохранение статуса госкомпании

Обвинение, выдвинутое против владельца АФК «Система» Владимира Евтушенкова, и его домашний арест могут сорвать сделку по покупке компанией активов «Инвестлеспрома». АФК может отказаться от нее, чтобы сэкономить средства в сложной ситуации. В компании уверяют, что она сохраняет все планы по инвестициям, однако эксперты считают, что, даже если «Система» купит активы «Инвестлеспрома», вряд ли она сможет инвестировать в них существенные средства.

Лес под арестом

— инвестиции —

Сделка под вопросом

Одна из крупнейших сделок за последние годы в лесной отрасли — покупка компанией АФК «Система» активов «Инвестлеспрома» — оказалась под вопросом из-за ареста ее владельца Владимира Евтушенкова. Это связано с расследованием сделок по приобретению «Системой» предприятий Башкирского ТЭКа, в том числе «Башнефти», в начале 2000-х годов у структур Урала Рахимова. Сейчас Владимир Евтушенков находится под домашним арестом, ему предъявлено обвинение в отмывании средств (ст. 174 УК РФ).

Обязывающее соглашение с Банком Москвы о покупке активов «Инвестлеспрома» АФК «Система» подписала в начале апреля. Стоимость сделки не раскрывалась, ее закрытие планировалось до конца третьего квартала 2014 года. Активы консолидированы на двух юридических лицах — ОАО «Сеgezский ЦБК» (СЦБК) и ООО «Деревобработка-Проект» (ДОП). Сам Банк Москвы купил 99,9997% долей в «Деревобработка-Проект» за 40 млн руб. в феврале. При этом за «Инвестлеспромом» сохраняется большая — около \$1 млрд — долг перед Банком Москвы, который был признан проблемным после перехода банка под контроль ВТБ.

● Производственные активы «Инвестлеспрома» включают Сеgezский ЦБК, Сокольский ЦБК, Сеgezский ЛДК, «Карелия ДСП», Сокольский ДОК, Онежский ЛДК, Вятский фанерный завод и Segezha Packaging. Объем продаж бумаги СЦБК и ДОП — 141 тыс. тонн, фанеры и пиломатериалов — 783 тыс. куб. м, бумажных мешков — 1,2 млрд. Общая годовая лесосека — 4,5 млн куб. м.

● В 2013 году выручка ч ЕВТДА СЦБК и ДОП, по предварительным данным, составила 20,9 млрд руб. и 2,4 млрд руб. (остались почти на прошлогоднем уровне). Рентабель-



АФК «Система» пока не отказывается от покупки «Инвестлеспрома», но на рынке считают, что сейчас не лучшее время для покупки обремененных долгами активов

ность бизнеса в прошлом году выросла до 11,3% с 10,2%. Доля экспорта в выручке группы составляет 54%. Сделка по выкупу активов «Системой» через специально созданную структуру «Лесинвест» должна была проводиться по схеме LBO (leveraged buy-out). В этом случае АФК получает все права требования Банка Москвы к приобретаемым активам. До 50% стоимости сделки предполагалось профинансировать за счет заемных средств, привлеченных ДОП и СЦБК. Задолженность СЦБК и ДОП перед третьими сторонами по итогам сделки была бы равна остаткам денежных средств на их счетах. В ию-

ле АФК «Система» получила разрешение на сделку у Европейской комиссии. Оно было необходимо из-за наличия у СЦБК и ДОП заводов и существенного объема продаж в Европе. До этого, в мае, сделку одобрила Федеральная антимонопольная служба. Если сделка будет закрыта, «Лесинвест» станет крупнейшим производителем мешочной бумаги и бумажных мешков в России, вторым по величине производителем бумажных мешков в Европе, а также одним из крупнейших производителей и экспортеров древесных плит и пиломатериалов в России. Но, как сообщают источники «Ъ», окончательное решение по сделкам с активами «Инвестлеспрома» в компании пока нет. Хотя уже ясно, что многие планы «Системы» по инвестициям отменяются. Так, АФК решила отказаться от сделки по покупке у «Башнефти» Объ-

единенной нефтехимической компании. Стороны договорились о покупке еще год назад, АФК должна была заплатить дочерней структуре более 6 млрд руб. В сложной ситуации «Система» решила сэкономить средства, говорят собеседники «Ъ», а покупка еще более непрофильного лесного актива с непонятной доходностью на фоне неясного будущего самой компании будет выглядеть довольно странно. c22

Бирже не катит лес

— электронные торги —

Электронная торговая площадка по продаже леса в Иркутской области пока не оправдывает прогнозов организаторов. До конца года Санкт-Петербургская международная товарно-сырьевая биржа, на базе которой проводятся торги, рассчитывала на сбыт примерно 1 млн тонн кубометров леса. Но за неполные три месяца объем торгов составил всего 36 тыс. кубометров, из которых 28 тыс. кубометров были проданы в день запуска биржи. Однако организаторы сохраняют оптимизм и уверяют, что торги начались в мертвый сезон лесозаготовки и в октябре биржу ждет рост объемов.

Прозрачный лес

Третий месяц продолжают электронные торги лесом на площадке Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже (СПбМТСБ) в Иркутской области. Они были запущены 11 июля в рамках исполнения поручения президента Владимира Путина по итогам заседания Госсовета, на котором обсуждалась ситуация в лесном комплексе. Тогда, в апреле 2013 года, президент дал жесткую оценку состоянию сектора, заявив, что он находится в критическом состоянии. Одним из инструментов, призванных стабилизировать ситуацию, стали биржевые торги лесом. Тогда же Иркутская область и СПбМТСБ подписали соглашение о создании в регионе торговой площадки. Основные задачи, которые государство хочет решить при помощи биржи, — увеличение прозрачности отрасли, появление четкого индикатора цены и сокращение объемов продаж «серого» леса, которые достигают в некоторых регионах 50% общего оборота. По расчетам властей

Иркутской области, благодаря электронным торгам появятся условия для мониторинга, контроля и регулирования рынка, в том числе через единые ценовые индикаторы.

● В России ежегодно заготавливается около 200 млн кубометров леса. Иркутская область является одной из крупнейших в стране по площади лесов (покрытие — 83%). По запасам лесных ресурсов область занимает третье место в России — более 9 млрд кубометров, из них 5,3 млрд кубометров возможны к рубке.

Торги проходят раз в две недели. Пока на бирже продается только круглый лес, но постепенно будут добавляться другие позиции. Выйти на площадку может любой участник рынка, и крупный, и мелкий: минимальный размер лота — 25 кубометров. А верхний предел не ограничен. Базис поставки сейчас это в основном территории лесхозов. В перспективе планируется создание лесных терминалов и базисов для продаж на экспорт для крупных участников рынка, таких как группа «Илим». Сейчас на бирже зарегистрированы крупные лесхозы и предприятия по переработке леса. В области рассчитывают, что на торги придут все участники рынка, в первую очередь те, которые являются арендаторами лесных участков и заготавливают лес. Предполагается, что для областных автономных учреждений такой способ торговли вообще будет обязательным (в области их 26, пока зарегистрировано меньше 10). Вступительный взнос для члена секции «Лес» составляет 1 млн руб. Но чтобы торговать, не обязательно становиться участником, достаточно обратиться к зарегистрированному участнику. На бирже уже достаточно количество зарегистрированных брокеров, которые могут оказывать услуги по выставлению заявок, отмечают организаторы. c24

Незаконные рубки загнули в систему

— электронный учет —

Государство решило бороться с традиционными проблемами российского лесного сектора незаконной рубкой и пожарами современными средствами. Премьер-министр Дмитрий Медведев одобрил создание системы автоматизированного учета древесины и сделок с ней. Однако на рынке сомневаются в том, что это даст результаты без усиления контроля за сектором в целом.

Благие намерения

Правительство России создало Единую государственную автоматизированную информационную систему (ЕГАИС) учета древесины и сделок с ней. Соответствующее распоряжение 22 сентября подписал премьер-министр России Дмитрий Медведев. «Всем известно, что лес в прямом смысле наше богатство, но контроль в лесной сфере, к сожалению, остается далек от совершенства», — сказал он на заседании с вице-премьерами. По его словам, продолжают незаконно рубить леса, к которым, по разным подсчетам, относится от 10% до 20% того, что происходит в лесном комплексе. Однако источники «Ъ» считают, что цифры эти куда выше: незаконными могут быть до 50% рубок.

С 1 января 2015 года в ЕГАИС пойдут информация о фактическом объеме полученной древесины и ее маркировке, а с 1 июля — о юридических лицах, совершивших сделки с древесиной, и декларациях о таких сделках. Система учета древесины разработана в соответствии с поправками к Лесному кодексу и Кодексу об административных правонарушениях от 28 декабря 2013 года. Они предусматривают ведение учета и несколько степеней защиты: маркировку древесины и ее перевоз-

ку исключительно с сопроводительными документами. Система будет содержать сведения о компаниях и предпринимателях, осуществляющих заготовку древесины. Также в ней будут отражаться данные договора аренды и права пользования лесными участками, договоров купли-продажи лесных насаждений, лесных деклараций и отчеты об использовании лесов.

Готовя систему к запуску, Минкомсвязь разработала проект постановления правительства, утверждающий порядок взаимодействия новой ЕГАИС с другими государственными информационными системами. Он предусматривает обмен информацией между ними, в том числе посредством единой системы электронного взаимодействия, а также ответственность операторов за непредставление, несвоевременное представление, неполноту или недостоверность сведений.

На рынке идею одобряют, но считают трудно реализуемой. Генеральный директор ЗАО «Лесозавод 25» Дмитрий Крылов называет идею правительства по учету леса здоровой и правильной, однако отмечает, что нужно проработать действующую систему учета. По его словам, у крупных компаний, которые работают по международным стандартам, проблем с представлением данных не возникнет, а поскольку большую часть своей продукции они экспортируют, есть и данные официальной таможенной статистики. При этом, говорит господин Крылов, система подачи информации о заготовках не должна превратиться в бумажную волокиту, осложняющую работу предприятия. Нужно, чтобы она была максимально упрощена, отмечает гендиректор. Однако остаются мелкие производители, которые зачастую работают нелегально, не платят налогов и не

ведут учета. Именно такие частные лесопилки преобладают в статистике незаконных рубок. И применительно к ним система электронного госучета будет неэффективна, так что государству нужно разработать дополнительные меры решения этой проблемы. В других предприятиях согласны с господином Крыловым, считая, что принятые меры вряд ли будут иметь практический смысл из-за присутствия на рынке большого количества «серых» производителей.

Мнения экологов о введении новой системы разошлись. Координатор проектов по лесам высокой природоохранной ценности «WWF Россия» Константин Кобыakov отмечает, что одним из способов контроля является сравнение реального количества вывозимой древесины с разрешенным объемом вырубкой. Системе учета, по его мнению, необходим независимый контроль, поэтому возможность доступа других ведомств к информации ЕГАИС учета древесины может повысить ее эффективность. А руководитель лесного отдела «Гринпис Россия» Алексей Ярошенко полагает, что «взаимодействие между информационными системами не сильно повлияет на ситуацию, поскольку есть опасность, что в ЕГАИС будет попадать информация уже после легализации древесины».

Две беды российского леса

Незаконная рубка, а также масштабные ежегодные пожары являются хроническими проблемами российского лесного комплекса. По оценке Генпрокуратуры, ежегодно уничтожается более 1 млн га леса (800 тыс. га лесных насаждений в результате незаконных рубок леса и более 200 тыс. га — вследствие пожаров). c24

ПЕРВЫЙ В ОТРАСЛИ



Группа «Илим» — лидер целлюлозно-бумажной отрасли России. Каждая четвертая тонна целлюлозы, бумаги и картона, выпускаемая в стране, производится на наших комбинатах. Мы сертифицировали по международным стандартам все 5,7 миллионов гектаров лесов, которые арендуем. Реализовав крупнейшую в отрасли инвестиционную программу объемом более 1,5 миллиардов долларов, мы создали новые возможности производства высококачественной продукции глубокой переработки в России.

лесная промышленность и упаковка

«Мы постоянно отслеживаем ситуацию на рынке»

Крупнейшая в России по объемам выпуска целлюлозно-бумажной продукции группа «Илим» завершает реализацию ряда масштабных инвестпроектов. Общий объем вложенных в них средств — \$1,5 млрд — рекорд для отрасли за последние 30 лет. При этом у компании остается много планов по развитию. О том, что сделано за год с момента его прихода на должность, и следующих шагах компании рассказал «Б» в своем первом интервью гендиректор группы «Илим» **Франц Йозеф Маркс**.

— интервью —

— «Илим» — одна из немногих компаний, которые на фоне общего экономического спада активно инвестировала в несколько крупных проектов. Когда планируется выход новых производств на полную мощность и какого вы ожидаете эффекта от этих вложений?

— «Илим» на рынке уже давно и надолго, поэтому о сворачивании инвестиций в нашем случае речь не идет. Напротив, мы завершаем реализацию инвестиционной программы общей стоимостью \$1,5 млрд. Это рекордные инвестиции, ведь за последние 30 лет в российской целлюлозно-бумажной промышленности не было единовременных вложений такого масштаба. То есть мы с вами свидетели бизнес-события, которое происходит в новейшей истории лесной отрасли России впервые.

Крупнейшими проектами инвестпрограммы стали два проекта. В братском филиале группы «Илим» был реализован «Большой Братск» — это крупнейшая в мире линия по производству беленой хвойной целлюлозы мощностью 720 тыс. тонн, ориентированная на стратегически важный для нас китайский рынок.

Второй проект — «Большая Коряжма» в Архангельской области. В Коряжме мы построили новое бумагоделательное производство мощностью 220 тыс. тонн продукции в год. Здесь выпускается три основных вида продукции: офисная бумага по потребительским форматам, офсетная и мелованная бумага. Мелованная бумага до этого момента не производилась в России. Кроме этого нам удалось в весьма сжатые сроки добиться выпуска офисной бумаги самого высокого качества А-класса, которая в России не производится. Сейчас мы завершаем процесс квалификации и уже скоро начнем выпускать новую офисную бумагу. Таким образом, мы реализуем нашу стратегию по импортозамещению и производству в России качественной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Новые производства в Братске и Коряжме были запущены в 2013 году и сейчас постепенно выводятся на проектные мощности. По «Большому Братску» общий объем производства нашего братского филиала превысит 1 млн тонн. Плюс развитие — то, без чего нельзя расти: внедрение передовых технологий в процессы переработки, снижение себестоимости продукции, создание высококвалифицированных рабочих мест, снижение удельных показателей воздействия на окружающую среду. Плюс к этому мы обеспе-

чим рост выручки от 1 кубометра потребляемого сырья.

— Вы рассказали об уже реализованных проектах, которые были запланированы достаточно давно. Какое развитие предполагается на 2014–2015 годы и на среднесрочную перспективу?

— У нас есть стратегия развития, которая регулярно обсуждается на совете директоров компании. Приоритет для группы «Илим» — повышение эффективности операционной деятельности и бизнес-процессов. Что касается ближайших инвестиций, то в 2014–2015 годах мы планируем вкладывать примерно \$150–200 млн ежегодно, это в большей степени текущие, технические, инвестиционные, направленные на снижение затрат и поддержание стабильной работы оборудования. Эти средства будут вложены не только в производственные филиалы в Коряжме, Братске и Усть-Илимске, но и в направление лесозаготовки. Наша задача — повышать конкурентоспособность группы «Илим» на мировом уровне и войти в число наиболее эффективных компаний с точки зрения прибыльности, производительности, безопасности в нашей отрасли в мире.

— Не планируете ли вы оптимизировать свой портфель активов, учитывая сложную ситуацию на рынке? Будете что-нибудь продавать или, наоборот, покупать интересные объекты?

— Мы постоянно проводим анализ ситуации на рынке, регулярно оцениваем активы и рассматриваем предложения от других компаний. В настоящий момент мы удовлетворены нашим портфелем и пока не видим предприятий, достаточно привлекательных по цене.

— Вы стали главой компании больше года назад, с какими основными сложностями вы столкнулись, вступив на этот пост, и как они решались?

— В 2013-м у нас было несколько главных задач. В первую очередь завершить и запустить проекты «Большой Братск» и «Большая Коряжма», о которых я уже рассказывал, укрепить управленческую команду, пересмотреть структуру компании, и затем вплотную заняться эффективностью во всех сферах. То есть сконцентрировать усилия на том, что критически важно для всех производственных компаний: оптимизировать затраты, снизить себестоимость выпускаемой продукции, наращивать объем качественной продукции и тем самым увеличить доход. Мы успешно провели реструктуризацию компании, уйдя от управления по бизнес-единицам, и сформировали эффек-



Франц Йозеф Маркс уверен, что санкции не мешают компании инвестировать в новые проекты и путь к решению ситуации — переговорный процесс

тивную и прозрачную организационную структуру по функциональному принципу.

— В «Илиме» мы видим редкое для России паритетное соотношение акционерного капитала. Насколько это затрудняет работу и как осуществляется корпоративное управление?

— Вы правы, конструкция не из простых. Группа «Илим» — это совместное предприятие, где 50% акций принадлежит российским акционерам и 50% — компании International Paper. Да, это не самое распространенное в бизнесе соотношение, но именно эта конструкция позволяет нам эффективно развивать крупнейшую в России целлюлозно-бумажную компанию, внедряя лучшие мировые практики и используя опыт сильной международной команды менеджеров. Безусловно, такая конструкция — одна из сложнейших в управлении, но нам удается находить баланс интересов всех акционеров компании.

— С учетом участия иностранного капитала в вашей компании ожидаете ли вы трудностей из-за санкций, введенных Западом против России? Могут ли возникнуть проблемы с привлечением иностранного капитала и насколько могут подорожать заемные деньги?

— В ситуации с санкциями, конечно, не хватает диалога между сторонами. Мы бизнес-

мены и понимаем, что любая бизнес-проблема имеет решение, которое устроило бы всех. Путь к его поиску — переговорный процесс.

Напрямую в данный момент мы на себе действия санкций не ощущаем, поскольку ключевым рынком для компании остается Россия. Однако в случае ужесточения санкций появляются риски для всех отечественного бизнеса, а не только для лесопромышленной отрасли, поскольку, например, могут ухудшиться доступность и стоимость финансовых и кредитных ресурсов.

Мы, конечно, просчитывали все возможные варианты осложнения ситуации с европейскими рынками и готовили к ним. Если говорить о цифрах, то в Европу мы поставляем порядка 400 тыс. тонн продукции, и мы прорабатываем наши действия на случай, если вдруг продажи этих объемов окажутся под угрозой. Мы уверены, что наши китайские, японские и корейские клиенты готовы взять эти объемы на себя. Китай является стратегически важным рынком для группы «Илим». Это один из самых быстрорастущих рынков в мире. Компания присутствует на нем более 17 лет и за это время завоевала статус ключевого поставщика хвойной целлюлозы и тарного картона.

Есть еще один момент. Мы планируем реализовать проект «Большой Усть-Илимск», но

пока что не инвестируем, ожидая улучшения экономической ситуации. Это связано с инвестиционными рисками и возможными проблемами с банками. Для масштабных проектов такого рода требуются внушительные займы, и в настоящий момент не представляется возможности такие займы осуществить.

— Каковы первостепенные задачи в краткосрочной перспективе?

— Сегодня, в 2014-м, у нас есть свой набор приоритетов. В первых, это развитие наших людей. Это касается повышения уровня безопасности, обучения и развития лидерских качеств наших работников. Вторых, достижение запланированных финансовых показателей и вывод новых производств на проектные мощности. Третьих, операционная эффективность: достижение запланированных показателей по улучшениям, не связанным с изменением цен на нашу продукцию, улучшение качества продукции. И в четвертых, но далеко не последнее по значимости — это укрепление партнерских отношений с нашими ключевыми клиентами. Сейчас мы заняты усилением своих позиций на китайском рынке, одновременно уделяя внимание ключевым потребителям на российском и других важных для нас рынках.

— Вы уже можете прогнозировать итоги работы в 2014 году?

— Мы занимаемся прогнозированием развития ситуации постоянно и при необходимости вносим коррективы в наши планы. По нашим предварительным прогнозам, объем производства в 2014 году превысит 2,9 млн тонн продукции ЦБП, то есть вырастет более чем на 340 тыс. тонн по сравнению с 2013 годом. Это хороший рост, более чем на 13%. Что касается финансовых показателей, то мы их обычно не раскрываем в виду того, что акции нашего партнера International Paper котируются на бирже и поэтому у них существуют крайне жесткие требования к раскрытию информации. Но в любом случае мы прогнозируем гораздо более удачный год по сравнению с весьма тяжелым 2013 годом.

— Каковы ваши прогнозы на 2015 год? Чего вы ждете от рынка?

— В 2015-м мы ожидаем восстановления российского рынка белых бумаг и продолжения роста потребления упаковочных материалов. С другой стороны, мы предполагаем, что наши конкуренты в области гофрокартона будут вводить новые мощности и, как следствие, усилятся конкуренция на внутреннем рынке. Мы

к этому готовы. Такая здоровая конкуренция как раз и требует от нас реализации мер по повышению уровня эффективности компании. Будем доказывать, что мы лучшие. Доказывать делом.

Мы постоянно отслеживаем ситуацию на рынке, и если мы видим, что возникла потребность в каких-либо новых видах продукции, мы можем гибко отреагировать и запустить производство новой продукции на имеющемся или новом оборудовании.

— Как бы вы описали основные тренды на мировом и российском рынках целлюлозно-бумажной промышленности? Какие направления сейчас наиболее перспективны?

— Если брать тенденции и российский, и мирового рынков ЦБП, то и те и другие разнонаправлены. И как раз наша задача — учитывать все тренды и на их основании выстраивать свою стратегию. В странах ЕС и в США сейчас наблюдается перепроизводство, особенно в области белых бумаг. Там повсеместно происходит оставка бумагоделательных машин. В то же время в Китае сохраняются высокие темпы роста спроса и вводятся новые мощности. В результате мы видим смещение географии производства и потребления продукции нашей отрасли.

В развитых странах отмечается одна устойчивая тенденция, связанная с соображениями экологичности. Происходит постепенный, но ощутимый уход от пластиковой упаковки и переход на более экологичную картонную и бумажную. Это правильно, и мы надеемся, что в России и странах СНГ потребители также озабочены темой экологичности и в скором времени мы увидим увеличение доли бумажной упаковки.

Раньше производители много работали с макулатурным сырьем, но сейчас в Западной Европе активно работают над исключением макулатуры из производства упаковки для пищевых продуктов и вообще везде, где возможен контакт упаковки с пищей. Это объясняется риском переноса потенциально опасных веществ на продукты питания. Это можно считать мировой тенденцией, и мы прогнозируем, что на российском рынке в упаковке пищевых продуктов со временем также увеличится доля первичного волокна.

— Кто сейчас основные конкуренты «Илима»? Как проходит борьба за рынок и есть ли у вас в этой конкурентной борьбе слабые стороны?

— Здесь надо разделить вопрос на внутренний и внешний аспекты. На внутреннем рынке основные конкуренты группы «Илим» — это производители целлюлозного и макулатурного картона, а также белых бумаг. В то же время на мировом рынке это ведущие мировые производители целлюлозы и картона, с которыми мы активно конкурируем на рынках Ки-

тая и Европы. Что же касается слабых сторон, то этот термин нуждается в уточнении. Мы видим, что нужно делать, в каком направлении работать, и бросаем туда свои силы, реструктурируя компанию, запуская новые мощности, диверсифицируя производство. Считать ли это слабыми сторонами или просто новыми возможностями? Я бы лучше ответил про сильные стороны компании.

У нас есть ряд конкурентных преимуществ. Это крепкая команда менеджеров, наличие лесных ресурсов и географическая близость к Китаю.

— В середине августа полпред в ДФО Юрий Трутнев жестко раскритиковал состояние лесной отрасли в регионе и в России в целом. Как вы смотрите на этот вопрос и как собираетесь решать имеющиеся проблемы?

— Здесь скорее необходимо говорить о состоянии лесной отрасли России в целом. Мы приветствуем те изменения, которые в последнее время происходят в нормативно-правовой базе лесного комплекса, в том числе принятие государственной Лесной политики, внесение изменений в Лесной кодекс, утверждение единого формата договора аренды и другие. Мы считаем, что они благотворно влияют на отрасль. Но необходимо продолжать эту работу системно и активнее внедрять методы интенсивного лесопользования.

К сожалению, пока еще не решен вопрос с инфраструктурным обеспечением ресурсов — я имею в виду строительство и содержание лесных дорог. Дороги в России в принципе не самое сильное место, что уж говорить про дороги в лесу. Требуется более взвешенный подход к решению вопроса с шоссейными на импортную продукцию. Также стоит обратить внимание на образование и развитие отраслевой науки — важно объединить усилия бизнеса и государства, чтобы создать единый национальный исследовательский центр, где будут консолидироваться силы и идеи.

Лесная отрасль — одна из возможностей развития экономики России, она объединяет возобновляемые ресурсы, которые при грамотном управлении и привлечении инвестиций в условиях ведения бизнеса могут внести весомый вклад в развитие экономики. Важно создать эти условия и дать бизнесу развиваться.

— Недавно в России запустили электронные торги лесом. Каковы практический смысл и перспективы лесной биржи? Готовы ли вы на нее выходить?

— Мы уже договорились об обмене информацией с организаторами торгов и наблюдаем за развитием ситуации. Это принципиально важно, чтобы у компаний всегда оставалась возможность выбора, каким образом закупать лесное сырье.

Интервью взяла **Ольга Мордюшенко**

Лес под арестом

— инвестиции —

Независимый оптимизм

В то же время в администрации Карелии уверяют, что инвестиции АФК «Система» в лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасли региона не зависят от претензий правоохранительных органов к Владимиру Евтушенкову. Так, по словам главы республики Александра Худилайна, «делка по покупке Сеgezского ЦБК будет завершена» (цитата по «Интерфаксу»). В самой АФК сообщают, что, несмотря на домашний арест господина Евтушенкова, «Система» продолжает работать в обычном режиме и реализовывать свою стратегию. «Более того, в ближайшее время мы планируем финализировать ряд сделок, о которых было объявлено ранее. Мы также находимся на завершающей стадии переговоров о приобретении нескольких новых активов. Мы с оптимизмом смотрим на инвестиционные возможности», — отмечает в «Системе».

На рынке сомневаются, что компании стоит спешить с покупкой

«Инвестлеспрома», который сам господин Евтушенков называл «очень тяжелым, запутанным, очень рискованным и по большому счету венчурным». Однако, говорил он, «хороших активов сейчас раз, два — и обчелся, поэтому любой крупный актив представляет интерес, если хватает управленческой команды, чтобы добавить ему стоимость, причесть его и представить рынку совсем другим». При этом глава «Системы» Михаил Шамолин говорил в апреле, что уже сейчас «это работающий актив», принесший по итогам 2013 года более 2,5 млрд руб. операционной прибыли.

Другой опыт

Последняя крупная сделка в лесной отрасли была закрыта в октябре 2013 года: Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ), созданный Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и China Investment Corporation, завершил приобретение 42% акций Russian forest products group (RFP Group, лесопромышленный холдинг). Глава РФПИ Кирилл Дмитриев сообщал, что сумма сделки составила около

\$200 млн. Соглашение было достигнуто в сентябре 2012 года во время саммита АТЭС во Владивостоке.

Инвестиции РКИФа будут направлены на реализацию ключевого проекта «Дальневосточный центр глубокой переработки древесины» в городе Амурск Хабаровского края. К 2018 году здесь предполагается создать крупнейший в ДФО лесоперерабатывающий центр с совокупным объемом потребления древесины свыше 6 млн кубометров в год. Ранее RFP Group открыла новый завод по производству лиственничного шпона премиум-класса, ориентированного на японский и китайский рынки. Также компания планирует начать строительство завода пиломатериалов, который будет запущен в начале 2015 года. Предполагается, что в совокупности оба завода смогут перерабатывать до 1 млн кубометров лесоматериалов в год.

● RFP Group объединяет лесопромышленные ОАО «Дальлеспром» и ЗАО «Флора» (крупнейшее предприятие ЛПК Хабаровского края), ОАО «Амурское пароходство» (МОЕХ: ASCO) (крупнейшее в регионе пред-

приятие, осуществляющее речные перевозки), ООО «Торговый дом РФП» (крупнейший экспортер лесоматериалов в АТР). Холдинг обеспечивает около 10% российского лесного экспорта в Китай и около 15% — в Японию.

Общий объем инвестиций в строительство Дальневосточного центра глубокой переработки древесины составит 56 млрд руб. Инвестиции в реконструкцию производственной площадки и строительство завода по производству лушеного шпона составили около 4,4 млрд руб. (\$150 млн). А общая стоимость создания завода по производству пиломатериалов мощностью 230 тыс. кубометров в год и модернизации технологической линии по производству ДСП мощностью 50 тыс. кубометров в год составит примерно \$120 млн. Ввод в строй производственных мощностей намечен на четвертый квартал 2014 года — первый квартал 2015 года.

Требовательный лес

Довольно много вкладывать в развитие активов в случае покупки активов «Инвестлеспрома» придется и «Сис-

теме». Однако, в отличие от РКИФа, это будут не государственные, а собственные или кредитные средства. Так, на первом этапе после завершения сделки АФК намеревалась провести оптимизацию ЦБК и ДОП. Речь шла об увеличении прибыльности, о сокращении затрат и новых инвестициях, ежегодный размер которых господин Шамолин оценивал в €30–60 млн. В 2014 году компания планировала затратить до 1 млрд руб. на замену оборудования для лесозаготовки в Карелии, Вологде и Онеге, на которые приходится 87% лесосеки, и на оптимизацию бизнес-процессов на лесозаготовке.

В дальнейшем «Система» предполагала строить новые производства на базе активов «Инвестлеспрома», в том числе по выпуску беленого картона. В числе рассматриваемых «Системой» проектов — два новых фанерных завода в Кирове и Соколе и производство окатышей в Соколе. Имеющегося у «Инвестлеспрома» леса достаточно для ввода новых мощностей. В перспективе АФК была готова рассматривать приобретение других активов, в том числе не только в

Северо-западном регионе, но и на Дальнем Востоке, и в Сибири.

В компании отмечали, что срок окупаемости масштабных инвестиций в новое производство составляет, как правило, семь-десять лет. В «Системе» рассчитывают на перспективность отрасли в целом с учетом ежегодного роста. Так, в Европе, Америке и Азии эти сегменты растут на 4–6% в год. «Поэтому мы покупаем бизнес, который работает и имеет перспективу роста, но и имеет порядка 50% валютной выручки, что тоже важно, потому что он поставит товары на экспорт, имеет приблизительно 40% европейского рынка по бумажному мешку», — поясняет глава «Системы». Несмотря на позитивные прогнозы, на рынке сомневаются в том, что активы «Инвестлеспрома» с учетом его долга будут приносить АФК хороший доход после покупки. Для того чтобы этот бизнес эффективно работал, его нужно реструктурировать и вложить туда немалые средства. А лишние средства на это, считают эксперты, у компании из-за сложной ситуации вокруг ее владельца не будет.

Ольга Мордюшенко

Review гофрокартон

Рынок пакует цены

Производство гофроупаковки в России становится все менее рентабельным. На рынке, который быстро рос еще пять лет назад, появилось слишком много игроков, и теперь в условиях кризиса и высокой конкуренции они вынуждены принимать условия потребителей и сохранять низкие цены. При этом стоимость сырья продолжает расти, и становится очевидно, что, если ситуация на рынке не изменится, скоро можно ожидать массовых банкротств. Производители уверены, что единственный выход — повышать цены на продукцию исходя из конъюнктуры рынка, то есть на 15–25%.

— гофроупаковка —

Рост как на дрожжах

Одно из ключевых направлений российской целлюлозно-бумажной промышленности — производство гофрированного картона — оказалось на пороге кризиса. Как поясняют участники рынка, проблемы сектора связаны прежде всего со снижающейся не первый год рентабельностью производства и переизбытком мощностей. По их словам, то, что до сих пор в сфере производства гофроупаковки не было массовых банкротств, можно объяснить внутренними резервами для оптимизации издержек, которые сейчас уже практически исчерпаны.

Производство гофрокартона развивалось активно, демонстрируя каждый год увеличение на 8% и более. За десять лет интенсивного роста объем производства гофрокартона и упаковки из него увеличился в два с половиной раза. Такие темпы не могли не привлечь инвесторов, многие компании начали строить и расширять производственные мощности, зачастую на заемные средства. К началу мирового финансового кризиса 2008 года отрасль находилась на пике инвестиционной активности. Несмотря на падение в 2009 году (на 2% относительно предыдущего года) и усиление конкуренции, в посткризисные годы по инерции продолжалась реализация запущенных ранее, а также новых проектов. В 2014 году по сравнению с 2000 годом количество установленных в России гофроагрегатов увеличилось более чем в два раза. В итоге в отрасли сложился профицит мощностей (около 33%) и высокая фрагментарность (10 крупных производителей гофропродукции занимают 49% рынка, более 160 средних и мелких — 51%). Однако после активного восстановления рынка в 2010–2012 годах в 2013-м произошло резкое замедление темпов роста производства гофрокартона и упаковки из него — до 3% (объем российского рынка в целом — 4,65 млн кв. м). По оценкам «НКПак» (Национальной конфедерации упаковщиков), в 2014 году темпы роста также не превысят 2,5% (объем рынка — 4,77 млн кв. м).

Прогнозы на ближайшие годы также неутешительны, отмечает гендиректор Национальной конфедерации упаковщиков Александр Бойко. По его словам, замедление экономики, а также ухудшение внешнего геополитического фона уже привели к серьезному замедлению спроса на упаковку из гофрокартона. При реализации базового варианта развития рынка темпы его роста в 2014–2016 годах составят 1,5–2,5%. Возможности активного увеличения оборота при низких ценах, что позволяло производителям оставаться на плаву, исчерпаны, говорит господин Бойко.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАННОЙ ГОФРОУПАКОВКИ В 2014 ГОДУ (РУБ./КВ. М)

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ УПАКОВЩИКОВ НКПАК.



Рынок покупателей

При этом высокая конкуренция на рынке, желание отвоевать долю на нем и слабая консолидация производителей гофроупаковки привели к образованию «рынка покупателей». То есть сложилась ситуация, когда потребитель диктует условия, а производители, опасаясь перетока клиентов, держат или опускают цены. По данным ФСГС, средняя цена упаковки из картона остается практически неизменной с февраля 2012 года (колебания составляли не более 3 п.п. в обе стороны). К тому же в динамике цен наметилась ярко выраженная сезонность, связанная, в частности, с периодами проведения полугодовых тендеров на закупку упаковок. Если рассмотреть ситуацию в сегменте производства гофроупаковки в совокупности всех факторов, становится очевидным, что объективных предпосылок сохранения цен на уровне 2012 года, кроме необоснованного давления потребителей упаковок, нет. Причем, как отмечают на рынке, демпингуют в основном мелкие компании с китайским оборудованием, небольшими объемами и невысоким качеством сырья. Крупные производители себе такого позволить не могут, утверждают собеседники. «Б». Нормализации ситуации на рынке не способствует и то, что тендеры по закупке гофроупаковки проводятся с нарушениями. Производители отмечают, что зачастую в них участвуют компании, которые снижают цены до текущих уровней и выходят из тендеров, также не редкость блокировка тендера, если «что-то пошло не так», и отмена результатов тендеров без объяснения причин, перенатривка.

Упаковка из мусора

В сложившейся ситуации, чтобы выжить, производители гофрокартона стараются максимально снизить затраты на производство, меняя структуру потребления сырья — тарных картонов. Они являются наи-

более крупной статьёй затрат в структуре себестоимости гофроупаковки — доля не менее 75%. И стоимость их постоянно растет. Так, по данным Национальной конфедерации упаковщиков, с апреля 2012 года цены на картоны (лайнеры) выросли на 16% (целлюлозный) и 24% (макулатурный). Стоимость бумаги для гофрирования увеличилась на 21% (целлюлозная) и на 30% (макулатурная). И это оправданно, говорит Александр Бойко, так как за этот период прирост стоимости макулатуры (сырья для производ-

МНЕНИЕ

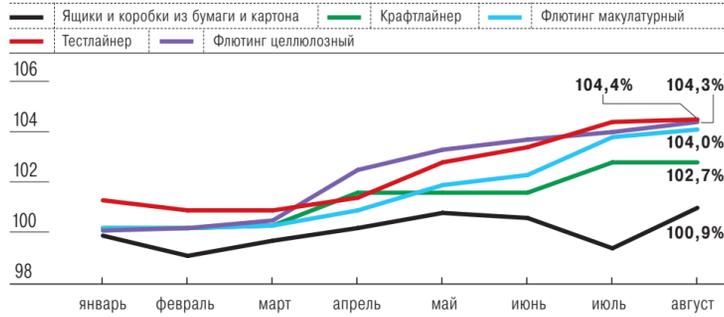
Исполнительный директор ОАО «Архбум» Алексей Дьяченко:

— Компании, говоря «наша отрасль» или «упаковочная отрасль», имеют в виду под этими словами предприятия на трех основных этапах производства в целлюлозно-бумажной промышленности. Первый — заготовка базового сырья (древесины и макулатуры). Второй этап — изготовление тарных картонов. Из них в дальнейшем будет производиться гофрированный картон. Этот процесс происходит на целлюлозно-бумажных комбинатах, таких как Архангельский ЦБК, или на картоно-бумажных фабриках, таких как Каменская, Окуловская бумажные фабрики, ОБФ и другие. И, наконец, третий этап — это изготовление гофрокартона и гофроупаковки. Это происходит на достаточно большом числе гофрозаводов. Здесь, собственно, наша отрасль кончается, и дальше по цепочке начинаются уже другие отрасли — пищевая, производство бытовой техники и прочие.

Как отмечалось не один раз на заседании комитета ТПП, прошедшего 23 сентября, производители на первом и втором этапах смогли сформировать свои взгляды и свои позиции, прежде всего ценовые, таким образом, что цены на каждом этапе позволяют получать достаточную прибыль и заготовителям сырья, и производителям тарных картонов. Гофропроизводители же такой консолидированной позиции не имеют, и как результат покупатели упаковок давят на цены и те идут вниз, а гофро-

ДИНАМИКА ЦЕН НА ТАРНЫЕ КАРТОНЫ И ГОФРОПРОДУКЦИЮ В РОССИИ В 2014 ГОДУ (% ДЕКАБРЬ 2013=100%)

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ УПАКОВЩИКОВ НКПАК.



ства тарных картонов) составил 60%. Несмотря на наличие свободных мощностей, более консолидированный рынок тарных картонов нашел способы управления ценой и доходностью. По оценкам самих производителей, цены на их продукцию продолжают расти, так как доходность в сегменте остается на достаточно низком уровне, а предпосылки для сокращения издержек нет.

Как поясняет Александр Бойко, в настоящее время производители тарного картона заменяют целлюлозное сырье более дешевыми макулатурными картонами и бумагами (МПК). За последние десять лет потребление МПК выросло в 3,4 раза при снижении потребления целлюлозного сырья (ЦТК) на 20%. Если в 2004 году соотношение ЦТК и МПК составляло 70/30, то в 2014 году этот показатель приближается к 35/65. «Российский рынок уже очень близок к европейским показателям соотношения ЦТК и МПК (28/72), но, учитывая отсутствие достаточного количества эффективных МПК, в России такой уровень цен остается недостижимым,

как и значительное повышение производительности», — говорит господин Бойко.

Путь к рентабельности

Как отмечают в НК ПАК, несмотря на усиление тенденции к замещению целлюлозного сырья на макулатурное, весь 2014 год среднестатистическое предприятие по производству гофроупаковки генерирует отрицательную прибыль. Это происходит прежде всего из-за роста прочих издержек, связанных с увеличением тарифов естественных монополий, цен на энергоресурсы, инфляцией и ослаблением курса рубля. Также растут расходы на содержание оборудования, поскольку около 35% мощностей эксплуатируется уже более десяти лет, а примерно 30% нуждается в модернизации в ближайшие два года.

Расчетная валовая маржа среднестатистической компании снизилась с 22–25% в начале 2012 года до 15–17% в середине 2014 года. По оценкам производителей, при нынешнем уровне издержек для бесперебойного экономического целесообразного функционирования бизнеса по производству упаковок из гофрокартона расчетный порог валовой маржи должен составлять не менее 23%. Для сравнения: валовая маржа гофропроизводителей в ЕС оценивается не менее чем в 30%. Низкая удельная доходность российских производителей создает угрозу сокращения ликвидности, а в совокупности с высокой кредитной нагрузкой — угрозу банкротств и риски для потребителей упаковочных материалов, отмечает в НК ПАК.

Александр Бойко добавляет, что предельно низкая рентабельность бизнеса в условиях ухудшающейся конъюнктуры рынка, к сожалению, стала объективной реальностью. «Что происходит в аналогичной ситуации, мы все имели возможность наблюдать на примере целого ряда компаний из других отраслей», — говорит он. По его мнению, именно такое развитие сценария в упаковочной отрасли становится более чем вероятным. Объективно цена на гофроупаковку должна увеличиться на 10–15%, утверждает господин Бойко, а каков будет ее рост, если часть производителей будет вынуждена уйти с рынка, остается только догадываться. На рынке отмечают, что сектор гофроупаковки подошел к переломному моменту, когда производители должны или взять ситуацию под контроль, или ситуация возьмет под контроль их, что уже и происходит.

Ольга Мордюченко

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



Генеральный директор ООО «Фирма „Веста“» Андрей Васильев:

— Наша компания с 1990 года прошла путь от производства 50 тыс. кв. м гофрокартона в месяц до 4 млн кв. м сегодня, и мы относимся к среднему производству в этой отрасли. Исторически и в России и в мире цена на гофроупаковку существенно отличалась в зависимости от объема закупки. И заказы делились между крупными, средними и мелкими производителями. В последние несколько лет в России это правило изменилось и пошел процесс наращивания объемов любой ценой, вернее, ее снижения. Теперь стоимость стала рекордно низкой практически независимо от количества.

У большинства производителей оборудования работает 24 часа в сутки, при этом позволяя только-только окупать операционные расходы. Если не повысить цены сегодня, то это приведет к убиванию отрасли как таковой. При этом победителями окажутся мировые производители, пришедшие в освоившуюся нишу. Ведь если мы имеем сопоставимые с европейскими цены на товары, которые упаковываем, то почему цена гофроупаковки должна быть ощутимо ниже европейской.

В то же время повышение цены приведет к стабилизации положения в отрасли и дальнейшему ее развитию. В противном случае может пойти волна останков производства, которая заденет в том числе потребителей упаковок. При условии, что цена не повышалась с начала 2012 года, нынешнее повышение на 15% считаю оправданным. Если этого не сделать,

то часть средних производителей может разориться, а оставшаяся уйдет в тень, обеспечивая рабочими местами гастарбайтеров.

Я интересовался у американских производителей гофроупаковки, часто ли у них уходят покупатели при снижении цен у конкурентов. Ответ был такой: смена поставщика упаковки — это практически ЧП. На это идут только в крайнем случае. Если конкурент предложил ощутимо более низкую цену, то покупатель проверяет, является ли это тенденцией рынка. Если конкурент с низкой ценой — новая фирма, то ее вряд ли будут рассматривать. Если снижение — это тенденция рынка, то пишут письмо поставщику с предложением подумать над ценой. А у нас дошло до ежемесячных тендеров.

И еще. В крупных зарубежных фирмах, закупающих гофроупаковку, ведут аналитику себестоимости ее производства. И ниже определенной цены ее не покупают, так как считают, что если производитель продает ниже допустимой цены, то он не вкладывает деньги в развитие и завтра с ним будут проблемы, а также он может не платить налоги и это тоже грозит проблемами.

Президент «НКПак», председатель совета директоров управляющей компании ГП ГОТЭК Владимир Чуйков:

— В последнее время в секторе упаковки из гофрокартона сложилась сложная ситуация, наиболее верным выходом из которой станет заметный рост цен. К такому положению дел привел ряд факторов, я бы даже сказал — вызовов. Прежде всего это переговорная сила в цепочке поставщиков упаковки — потребитель. Здесь можно вести речь о разных культурах и калибре участников: секторы, потребляющие упаковку, — консолидированные ТНК с «вековыми историями» и, как правило, отработанными и поэтому эффективными процессами закупок. Сначала они в легкую выигрывали переговоры, а затем пришли тендеры и онлайн-закупки, результаты которых по силе воздействия сопоставимы с ударом молота о наковальню: рано или поздно расплющит.

Основная причина таких результатов — недостаточное внимание к формированию ценовой политики упаковочными компаниями и отсутствие единых нормативных ориентиров в проведении подобных торгов. Все попытки сдвинуть проблему с мертвой точки на отраслевом уровне наталкиваются на пассивность собственников и топ-менеджеров упаковочных компаний и их нежелание принимать во внимание других участников рынка.

В основе такого поведения лежит неоднородная структура игроков индустрии. Их можно разбить на



несколько категорий. Первая — западные компании с опытом работы на тендерах (доля рынка не превышает 10%), вторая — крупные российские компании (доля рынка около 24%), у которых поставлены процессы переговоров и продаж, но значительно меньший опыт онлайн-торгов. Такие компании попадают в зависимость от более стоговорных средних компаний, задающих резкое падение цен. И наиболее массивная категория — небольшие предприятия с «предпринимательской культурой», которая отличается от «культуры бизнес-а» отсутствием ориентации на долгосрочную стратегию развития и поэтому отдает предпочтение сиюминутным целям, из чего следует «безответственное перед своим будущим поведение» в ценовой политике на тендерах. Таких компаний насчитывается не менее трети рынка.

Обособленно стоит группа вертикально интегрированных производителей упаковки, для которых производство гофротары не является центром прибыли, а скорее способом дистрибуции тарных картонов. Отсюда давление на уровень цен в отрасли с учетом совокупной доли не менее четверти рынка. Но времени не меняются, и даже вертикально интегрированные гофропроизводители изменили взгляд на ценообразование. И в заключение необходимо отметить производителей, которые работают по «серым» схемам и таким нехитрым способом оптимизации издержек подраывают справедливое ценообразование.

Разъединенность этих групп привела к тому, что существование рыночного ценообразования не позволяет окупать вложенные инвестиции. Каков выход? Если представить отрасль как одно огромное

предприятие, составить бизнес-модель и ввести в нее действующие цены на ресурсы, стоимость заемных ресурсов, средний уровень производительности и потерь, то для того, чтобы отрасль могла надежно обеспечивать потребительскую качественную упаковку, рассчитываясь при этом с кредиторами, необходим рост цен, как минимум, на 12–15%.

В качестве вывода можно сказать, что ничего страшного не происходит и сектор упаковки не исчезнет. Как тактически он будет выживать — трудно предсказать. Одно совершенно очевидно: для того чтобы отрасль вышла и смогла обеспечивать потребителей упаковкой, заплатят все. И клиенты — за чрезмерное давление и недальновидность, и акционеры и собственники — за управленческие ошибки, и кредиторы — за неразборчивость в направлениях инвестиций. Но лучше быстрее принять очевидное и договариваться об исправлении ошибок, концентрироваться на развитии отрасли, а не оставаться в иллюзии, что можно и дальше вести себя, как вели все участники этих отношений.

Президент Лиги переработчиков макулатуры РАО «Бумпром» Андрей Гурьянов:

— В сегодняшней России макулатура превратилась из базального мусора со свалки в стратегическое сырье для рынка гофрированного картона. Если в 2012 году 47% отечественной гофроупаковки было произведено из макулатурного сырья, то в 2013 году мы впервые в истории отечественной бумажной промышленности преодолели планку в 55%. То есть сейчас большая часть бумажной упаковки производится из макулатуры.

Отрасль, несмотря на все трудности, развивается. Объемы выпуска тарного картона растут, а значит, и потребление макулатуры. При этом процесс сопровождался ростом цены до 8 тыс. руб. за тонну. Однако усилиями Лиги переработчиков макулатуры, согласованными действиями, консультациями удалось снизить стоимость макулатурного сырья до 6,4 тыс. руб. за тонну (средняя цена по стране). И такая работа будет продолжена — в ней заинтересованы все участники рынка: и переработчики, и сборщики. Ведь без цивилизованных условий сотрудничества, без прогнозируемых цен хотя бы на среднесрочную перспективу невозможно выстраивать стратегию развития любого предприятия — хоть крупного целлюлозно-бумажного комбината, хоть небольшой фирмы по переработке отходов. С середины нынешнего года Лига переработчиков макулатуры на своем сайте публикует рекомендуемые цены на закупку сырья, рассчитанные для каждого федерального округа России.



РАО «Бумпром» уже несколько лет занимается сбором и обобщением информации о ценах производителей на тарные картоны. Эта информация общедоступна, находится на сайте РАО «Бумпром». К этой информации начинают обращаться не только участники отрасли, но и покупатели гофроупаковки, банки, государственные органы. Эта информация необходима для отслеживания тенденций, прогнозов, обоснования решений, в том числе о поднятии цен.

Я думаю, что подобная информация о ценах на упаковку — гофрокартон и гофрокороба — должна появиться в похожем виде. Для этого гофропроизводители должны предоставлять информацию в некий аналитический центр (например, в РАО «Бумпром»), который будет ее обобщать, анализировать, публиковать и делать прогнозы и комментарии. Результаты работы Лиги переработчиков макулатуры могут стать хорошим примером и для более глубокого объединения гофропроизводителей, консолидации их в некую ассоциацию, прежде всего для обсуждения проблем отрасли и обмена информацией. Чтобы отрасль развивалась дальше, необходимо быть честными прежде всего друг перед другом. Открытое информационное пространство будет работать в том случае, если все участники отрасли заинтересованы в ее развитии. Президент Лиги переработчиков макулатуры это показал. Сегодня кульминационный момент наступил для всей отрасли, а не только для переработчиков макулатуры. Переработчики бумаги и производители гофроупаковки должны присоединиться к этой работе.

лесная промышленность и упаковка

Бирже не катит лес

— электронные торги —

По словам министра промышленности и лесного комплекса Иркутской области Алексея Климова, с воодушевлением возможность торговать на бирже воспринимают в основном те компании, которые не имеют собственной сырьевой базы и нуждаются в сырье. В то же время продавцы заняли настороженную позицию. Наиболее активно на проходящих торгах ведут себя Баерский, Осинский и Братский лесхозы. В области рассчитывают, что в перспективе на бирже можно будет продавать не менее 10–15% общего объема заготовки в Иркутской области (по итогам 2013 года заготовлено 27 млн кубометров древесины). Организаторы торгов оценивают продажи к 2015 году в 5–6 млн кубометров.

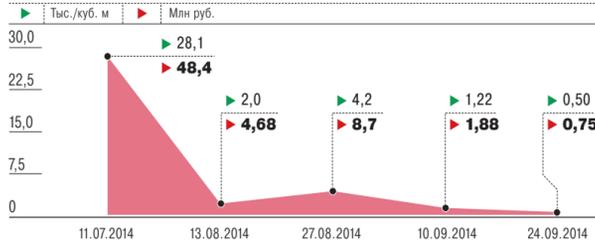
Первые десять лет комом

В России не раз пытались создать организованные торги лесом. В 2008 году даже появилась Байкальская лесная товарная биржа, но вскоре она была закрыта. По словам участников рынка, торгов как таковых и не было, а работа сводилась к тому, чтобы купить статус биржевого склада или заключить сделку с биржей, которые позволяли на фоне дефицита вагонов получить доступ к железнодорожным перевозкам. Иркутские власти уверены, что предыдущая попытка создания биржи потерпела неудачу, потому что использовался административный ресурс, а не рыночные механизмы. «Давление на участников торгов недопустимо», — считают в регионе.

На этот раз для организации продаж работа велась по соглашению с правительством Иркутской области. «Иде-то в течение полугодия встречались с участниками, обсуждали, какая должна быть спецификация, какие базы, какие продукты надо выставлять в виде основных лотов. Собирали информацию, переписывали правила под секцию «Лес», — рассказывает вице-президент СПБМТ-СБ Михаил Темниченко. Затем бы-

ГРАФИК ТОРГОВ В СЕКЦИИ ЛЕС НА СПБМТ-СБ С МОМЕНТА ЕЕ ЗАПУСКА

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ УПАКОВЩИКОВ НКПА.



ла получена регистрация в ЦБ. В своем развитии биржа будет ориентироваться на спрос и интересы участников, говорит господин Темниченко. Но для масштабного развития площадки нужны крупные игроки, которые пока только оценивают обстановку. Так, группа «Илим» договорилась об обмене информацией с организаторами торгов, но сама готова рассмотреть участие, только если «на биржу выйдет большое количество игроков, а объемы достигнут необходимого уровня». При этом в «Илиме» опасаются, что и на этот раз возоблаждает «административный ресурс». «Важно, чтобы у чиновников не появилось желание организовать торговлю крупным лесом только через биржу», — говорят в компании.

Не сезон

Пока биржа не дает очевидных результатов и не может похвастаться большими объемами продаж. В начале торги были ожидаемо скромными, так как и продавцы, и покупатели привыкли к системе, а организаторы постоянно ее модернизировали, добавляя новые индексы и базисы. Так, в первый день работы биржи было заключено 12 договоров в целом на 28 тыс. кубометров лесоматериалов. Уже до конца года организаторы планировали продать через биржу около 1 млн кубометров леса. Но до сих пор размер игольчатых продаж ни разу, за исключением первого дня торгов, не превышал 5 тыс. кубометров, и это наиболее высокий показатель.

Михаил Темниченко объясняет это тем, что биржа была открыта в не самое удачное время. В связи с большим количеством пожаров летом вырубка леса останавливалась. А сейчас, с приходом осени и дождей, начнется распутица, которая также не позволит возить лес. «Так что новый виток вырубки и, следовательно, торговли начнется после октября», — говорит господин Темниченко. Тем более что с 1 января 2015 года, отмечает он, лесхозы перейдут на финансирование своей деятельности за счет продажи леса, который они заготавливают, так что Минприроды, которому они подчиняются, будет само заинтересовано в развитии систематизированных торгов лесом.

Однако у многих на рынке остаются сомнения в возможности развития биржевой торговли лесом, поскольку в мире подобной практики не существует. По мнению президента Союза лесопромышленников и лесозаготовителей Иркутской области Юрия Логачева, сложность прежде всего связана с тем, что лес, растущий в одном районе, даже в пределах области, разный, даже если это одна и та же порода. «Лес всегда торговался в личном присутствии представителей продавца и покупателя. Они встречаются на площадке у бревна, померили его, посмотрели, оценили, поспорили и только тогда согласились на сделку. То, что здесь происходит на экране, мне не очень понятно», — говорит он. На бирже признают, что централизованная

торговля лесом — необычная практика. По словам Михаила Темниченко, лес, безусловно, очень сложный продукт. Но, говорит он, если сравнить его с нефтепродуктами (в основной нефтепродуктовой секции самые большие объемы торгов — примерно 1 млн тонн в месяц), то по ним номенклатура активных инструментов — приблизительно 350. И еще около 300 инструментов, которые носят сезонный характер. «Таким образом, мы имеем под 700 торговых инструментов. По лесу же пока всего 17. Так что не знаю, где на самом деле сложнее», — говорит господин Темниченко. Он признает, что «невозможно абсолютно весь лес запихнуть в формат биржевых торгов», на бирже должны торговаться основные наиболее ходовые товарные позиции. «На практике это дает справедливое ценообразование, прозрачное. Причем на эту цену уже смогут ориентироваться и продавцы-покупатели вне биржи», — считает он. В то же время руководитель управления ФАС по Иркутской области Валентина Загорина отмечала во время открытия торгов, что выгодность или невыгодность покупок круглого леса на бирже будет зависеть от того, откуда приобретенный товар предстоит везти. «Пока мы видим мало пунктов отгрузки», — говорила она.

При этом господин Логачев считает, что «есть четкое представление, что любые товары должны торговаться на бирже и только тогда в стране может быть наведен какой-то порядок». По его мнению, это может произойти только при наличии некоего серьезного правительственного документа, обязывающего хотя бы какую-то часть продукции, и не только лесной, продавать именно на таких прозрачных площадках. «А остальные участники если увидят, что этот механизм выгодный, сами придут», — говорит он. В любом случае, отмечают на рынке, даже если биржа не станет масштабным проектом, есть уверенность в том, что государство понимает проблемы сектора и пытается их решать.

Сергей Дука

ДИНАМИЧНОЕ РАЗВИТИЕ НА БЛАГО ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Лесопользователям для эффективного и максимально доходного освоения лесных ресурсов необходима актуальная, достоверная информация о лесах и их пространственном размещении. Ведущий игрок на рынке лесосучетных работ — ФГУП «Рослесинфорг». О перспективах и задачах предприятия рассказывает генеральный директор ФГУП «Рослесинфорг» АНДРЕЙ СОБГАЙДА.

— Правительство Российской Федерации исключило ФГУП «Рослесинфорг» из прогнозного плана приватизации федерального имущества на 2014–2016 годы. После смены организационно-правовой формы предприятие станет федеральным государственным бюджетным учреждением. Вы сможете продолжать выполнять работы для частных заказчиков — крупного, среднего и малого бизнеса?

— 2014 год стал знаковым для ФГУП «Рослесинфорг». Была поставлена точка в почти десятилетнем обсуждении правового статуса предприятия. На государственном уровне было признано, что лесосучетные работы, которые выполняет ФГУП «Рослесинфорг», имеют огромное значение для развития лесной отрасли и страны в целом и их должно выполнять государственное учреждение. Однако смена правового статуса не помешает нам продолжить работу и с бизнесом. Среди заказчиков лесосучетных работ — крупнейшие лесозаготовительные компании, национальные корпорации, топливно-энергетические компании. В настоящий момент мы проводим технологическую и управленческую реструктуризацию предприятия, что повысит производительность труда, снизит себестоимость работ и позволит продолжить сотрудничество с заказчиками наших работ на качественно новом уровне.

— За счет чего вы будете повышать производительность труда и снижать себестоимость?

— Повышение качества лесосучетных работ — требование не только бизнеса, но и Федерального агентства лесного хозяйства. В апреле 2013 года состоялся Президиум Государственного совета о повышении эффективности лесного комплекса. Тогда президентом России Владимиром Путиным была дана критическая оценка ситуации в лесном хозяйстве. С тех пор многое изменилось. Государство существенно увеличило объем финансирования лесосучетных работ. В текущем году на них выделено более

1,3 млрд руб. По результатам конкурсов и конкурсных процедур мы впервые за последние десять лет заключили контракты на проведение лесосучетных работ на общую сумму более 1 млрд руб. Мы проводим лесосучетные работы на территории порядка 15 млн га, и это не считая коммерческих частных заказчиков. Чтобы справиться с масштабным объемом работ и сохранить качество их выполнения, мы используем современное высокоточное технологичное оборудование, централизовали кадровую политику, управление финансовыми потоками, систему закупок (в том числе материалов дистанционного зондирования Земли).

— Наверняка при возросшем объеме работ предприятие нуждается в привлечении специалистов. Сегодня молодежь не спешит идти работать в лесное хозяйство. За счет чего вам удается наращивать кадровый потенциал?

— Как динамично развивающееся предприятие мы привлекаем на работу и состоявшихся профессионалов, и молодых специалистов — выпускников, обладающих амбициями и желающих реализовать свой потенциал. Сегодня ФГУП «Рослесинфорг» благодаря заключенным договорам обеспечено работой на ближайшие несколько лет. Мы предлагаем достойную зарплату, которая выше средней зарплаты по региону, в которых работают наши сотрудники. На предприятии действует система добровольного медицинского страхования, организовано повышение квалификации специалистов. Работает система наставничества, благодаря которой молодому человеку в течение двух-трех лет более опытные коллеги помогают адаптироваться в профессии.

ФГУП «Рослесинфорг» ведет серьезную работу и с учебными заведениями. Нами подписаны соглашения о сотрудничестве практически со всеми профильными высшими и средними специальными учебными заведениями. На базе филиалов предприятия действуют представительства кафедр лесных вузов, мы участвуем в разработке и реализации учебных программ углубленной подготовки специалистов. Передаем вузам для повышения качества обучения дорогостоящее оборудование, поощряем лучших студентов именными стипендиями. Все это позволяет ФГУП «Рослесинфорг», с одной стороны, сохранять лучшие традиции отечественной школы лесосучетных работ, а с другой — и сейчас, и в будущем динамично развиваться, внедрять передовые технологии и решать современные масштабные задачи, стоящие перед лесным комплексом России.

Интервью взяла Ирина Салова

Незаконные рубки загнали в систему

— распродажа —

Наибольшая площадь приходится на Забайкальский, Красноярский, Пермский, Приморский, Хабаровский края, Архангельскую, Вологодскую, Иркутскую, Свердловскую и Тверскую области. В лесовосстановлении нуждается 31 млн га земель лесного фонда, однако из-за отсутствия практически во всех субъектах России страховых фондов семян лесных растений обеспечено оно только на 2,4 млн га.

Несмотря на поручения правительства, направленные на улучшение ситуации в лесной отрасли, говорить об эффективности их исполнения пока не приходится. Так, по данным Генпрокуратуры, Федеральное агентство лесного хозяйства не принимает должных мер для проведения государственной инвентаризации лесов и постановки земель лесного фонда на кадастровый учет. Инвентаризация завершена менее чем на 20% территории страны, на кадастровый учет поставлено лишь 14% лесных земель.

Также не в должной мере организована проверка данных космического и дистанционного мониторинга, отсутствует контроль за достоверностью сведений региональных органов власти о незаконных рубках древесины, площади лесных пожаров и их количестве. Дмитрий Медведев в середине июня подписал постановление, согласно которому государство может проводить проверки достоверности сведений о площади лесных пожаров с использованием данных дистанционного зондирования Земли. До настоящего времени в случае несоответствия сведений о площади лесных пожаров с данными автоматизированной информационной системы Рослесхоз проводил выездную проверку. «Принятые решения по-



Пока, несмотря на идеи государства о том, как бороться с незаконными рубками и пожарами, ситуация только ухудшается

зволят снизить расходы на проведение инструментальных замеров площади лесных пожаров наземным и авиационным способами», — пояснили тогда в правительстве.

Лесные ресурсы России остаются недостаточно изученными. Больше половины лесов северных и восточных районов оценено только аэровизуальным методом, точность которого колеблется в пределах 40–50%. Из 776 млн га лесной площади России наземным способом обследовано лишь 350 млн га (в Западно-Сибирском экономическом районе — 45%, в Восточно-Сибирском — 35%, Дальневосточном — 15%, а в целом в азиатской части России — 25%).

Лесные центры убытков

Государство беспокоит не только бесконтрольность в лесной отрасли, но и связанная с этим ее низкая доходность. Наиболее проблемными регионами в России с точки зрения нерационального использования леса являются Дальний Восток и Иркутская область, где сконцентрированы наибольшие объемы лесных площадей и их заготовки. Так, на Дальнем Востоке сосредоточено 43% земель лесного фонда — это 25% российских запасов древесины. При этом на регион приходится всего 7% заготовленной в России древесины. Иркутская область занимает третье в России место по запасам лесных ресурсов (11%).

В конце августа вице-премьер — полпред президента в Дальневосточном федеральном округе Юрий Трутнев провел совещание, на котором назвал неудовлетворительной ситуацию в регионе и в целом. По данным господина Трутнева, доля лесной отрасли в экономике региона не превышает 1,5%, притом что показатель советского периода находился на уровне 10–11%. За последние годы в целом ряде регионов страны доля доходов лесной отрасли упала в два-три раза, поступления от предприятий отрасли по налогу на прибыль сократились в семь раз по сравнению с советским периодом. Наиболее заметно снизилась доля лесного сектора в Амурской области, Хабаровском и Приморском краях. Все налоги лесной отрасли сегодня составляют 2 млрд руб. в год. При этом государство тратит на ее поддержку 6 млрд руб., то есть ведение лесного хозяйства планово убыточно. А ежегодный ущерб государства от неэффективного использования лесных ресурсов составляет 8 млрд руб. Также практически утерян рынок Китая, который до этого являлся одним из основных рын-

ков экспорта. Доля присутствия России на рынках стран Азиатско-Тихоокеанского региона упала с 59% до 20%.

При этом сохраняется диспропорция в структуре производства: 7% по-прежнему приходится на круглый лес, а стоимость 1 тонны лесопроизводства на Дальнем Востоке оставляет 4,9 тыс. руб., тогда как у предприятий Китая, которые перерабатывают российское сырье, стоимость продукции достигает 14 тыс. руб. «Мы создали систему, когда проще лес воровать, чем построить предприятие, занимающееся переработкой леса», — признает Юрий Трутнев. Но как решать проблемы региона и российского лесного хозяйства в целом, в правительстве пока не понимают, ограничиваясь общими принципами господдержки инвестиционных и создания территорий опережающего развития.

Главным инструментом правительства в решении проблем отрасли является госпрограмма развития лесного хозяйства (принята в 2012 году, скорректирована в апреле 2014 года). Сейчас документ снова переписывается, чтобы снять противоречия с другим актом — лесной госполитикой до 2030 года. Программа предполагает инвестировать в лесную отрасль 523 млрд руб. до 2020 года (объем на 2014 год — 8,9 млрд руб.). По расчетам правительства, реализация программы, в частности, должна повысить платежи в бюджет от использования лесов на 39%. Но по мнению экспертов, улучшить ситуацию в отрасли может усиление контроля за мелкими нелегальными предприятиями на местах, целевая поддержка крупных компаний, которая позволит реализовать проекты по плубойной переработке, а также повышение ответственности, в том числе региональных чиновников.

Ирина Салова

ФГУП «РОСЛЕСИНФОРГ»

Ведущее предприятие в области лесосучетных работ России предлагает:

✓ Проведение лесосучетных работ

- Таксация лесов
- Проектирование мероприятий по охране, защите, воспроизводству лесов
- Проектирование лесных участков
- Закрепление на местности местоположения границ лесничеств, лесопарков, эксплуатационных лесов, защитных лесов, резервных лесов, особо защитных участков лесов и лесных участков

✓ Проведение землеустроительных и кадастровых работ

- Землеустройство
- Кадастровые работы
- Подготовка документов для перевода земель из одной категории в другую
- Формирование пакета документов для регистрации прав на земельные участки

✓ Оказание услуг по информационному сопровождению лесного хозяйства

- Разработка, оптимизация, внедрение и сопровождение баз данных лесохозяйственной и лесосучетной информации
- Разработка нормативно-справочной информации
- Организация обучающих и консультационных мероприятий

✓ Организация топографо-геодезических и картографических работ

- Выполнение разномасштабных топографических и геодезических съемок
- Изготовление ортофотопланов и фотосхем. Дешифрирование материалов дистанционного зондирования Земли
- Создание и обновление тематических карт, планов и атласов. Создание цифровых карт

✓ Консалтинговые услуги

- Консалтинг для получения статуса приоритетного инвестиционного проекта
- Консалтинг по организации использования лесных участков
- Консультационные услуги для арендаторов лесных участков

✓ Оказание услуг по лесному планированию и проектированию

- Разработка проектов освоения лесов для всех видов разрешенного использования
- Разработка проектов паркового лесостроительства и благоустройства природных комплексов городского озеленения
- Разработка проектов противопожарного обустройства
- Разработка проектов рекультивации нарушенных земель

✓ Проведение независимых экспертиз и обследований

- Экологический аудит предприятий
- Оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) последствий использования лесов и иной хозяйственной деятельности
- Определение ущерба, причиненного лесным насаждениям, вследствие нарушения лесного законодательства
- Лесопатологические экспертизы и мониторинги

Тел.: 8 (495) 926 19 32

Адрес: г. Москва, Волгоградский проспект, 45/1

e-mail: rli@roslesinforg.ru

www.roslesinforg.ru