

ПОВЕРНУТЬСЯ К ЛЕСУ ПЕРЕДОМ

ГОСУДАРСТВО РАССЧИТЫВАЕТ
СТИМУЛИРОВАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗНЫХ
ПРОИЗВОДСТВ С НУЛЯ ЗА СЧЕТ НОВЫХ ИНСТРУ-
МЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ. ЭТИМ
ПЛАНМ БЛАГОПРИЯТСТВУЕТ РАСТУЩИЙ СПРОС
НА ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНУЮ ПРОДУКЦИЮ В КИ-
ТАЕ, НО БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОФИНАНСИРОВА-
НИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ И СУБСИДИРОВАНИЯ
СТАВОК ПО КРЕДИТАМ РЕАЛИЗОВАТЬ ИХ БУДЕТ
ПРОБЛЕМАТИЧНО.

КОНСТАНТИН КУРКИН



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ИЗ-ЗА НЕДОСТАТОЧНОЙ ЕМКОСТИ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНВЕСТПРОЕКТЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЦБК «ЗАТОЧЕНЫ» НА ЭКСПОРТ

В силу высоких входных барьеров российский лесопромышленный комплекс является не самой привлекательной отраслью экономики для инвестиций. Во многом это объясняется высокими капитальными затратами и длительными сроками реализации инвестпроектов по сравнению с другими странами. Так, если в Бразилии стоимость строительства ЦБК на новой площадке обходится в \$1,5 тыс. на тонну и занимает 2,5 года, то в России эти показатели составляют \$2 тыс. и пять лет. Еще один фактор, затрудняющий реализацию подобных проектов, — дороговизна кредитных ресурсов. В результате в целлюлозно-бумажной промышленности, которая является крупнейшим сегментом лесной отрасли, с нуля заводы не строились уже около 40 лет.

ПРЯНИК ДЛЯ ИНВЕСТОРА Тем не менее государство не оставляет попыток изменить сложившийся порядок вещей. Летом глава Минпромторга Денис Мантуров отмечал, что в ведомстве видят потенциал для строительства на территории страны десяти новых комбинатов. Стимулировать интерес бизнеса к инвестициям в ЛПК в Минпромторге рассматривают за счет внедрения новых инструментов. Один из них — механизм специнвестконтрактов (СПИК). Заключая с государством СПИК, инвестор берет на себя обязательство инвестировать в создание производства или модернизацию производства. В обмен на это государство гарантирует ему стабильность налоговых и регуляторных условий и предоставляет специальные меры господдержки. Этот инструмент действует с 2015 года, но в следующем году Минпромторг обещает внести в него коррективы, в том числе с учетом проектов по строительству ЦБК. «Налоговые льготы по налогу на прибыль и налогу на имущество, которые можно получить при заключении трехстороннего СПИК (с федеральными и региональными органами власти), очень важны для таких проектов и помогают ускорить их окупаемость», — отмечает партнер, руководитель по региональному развитию налоговых услуг КППМГ в России и СНГ Алиса Мелконян.

Другое предложение ведомства — формирование кластеров на базе ЦБК. Как следует из «Стратегии развития лесного комплекса до 2030 года», го-

сударство рассматривает возможность распространения на кластеры мер налогового стимулирования. В качестве регионов для создания кластерных объединений в документе указаны Архангельская и Иркутская области, Республика Коми, Дальний Восток. Создание кластеров позволит снизить себестоимость продукции, повысит ее конкурентоспособность за счет снижения логистических издержек, безотходного производства и синергии между лесопромышленными предприятиями внутри цепочки создания стоимости, говорится в проекте стратегии.

По мнению главного редактора агентства What Wood Кирилла Баранова, новая стратегия развития отрасли является более продуманной, чем предыдущая. «В ней увязаны между собой ресурсы и мощности, но многое будет зависеть от того, как она будет реализована на практике», — считает эксперт. При этом планы по строительству десяти новых комбинатов выглядят избыточными и могут привести к перепроизводству, добавляет он.

Ряд новых проектов по строительству ЦБК уже был анонсирован инвесторами. На Северо-Западе интерес к строительству целлюлозного завода проявляла группа «Свеза» Алексея Мордашова, но дальше намерений проект пока не продвинулся. Не исключают возможности строительства нового целлюлозного производства в регионе при наличии соинвестора и в Segezha Group.

Впрочем, без участия государства потянуть такие серьезные инвестиции бизнесу будет проблематично. По словам заместителя генерального директора группы «Свеза» Бориса Френкеля, при строительстве новых ЦБК существует потребность в государственном софинансировании инфраструктуры и субсидировании ставок по кредитам. Наряду с этим господин Френкель видит потребность в увеличении срока налоговых льгот в рамках СПИК, введение квотирования и повышение пошлин при экспорте деловой древесины. Новая стратегия делает шаг в решении данных проблем, но требует доработки, полагает он.

В «Монди СЛПК» считают, что государство может повысить интерес инвесторов к отрасли за счет развития лесной инфраструктуры, обеспечения доступности

древесного сырья, поддержки приоритетных проектов, подготовки квалифицированных специалистов, а также решения вопросов логистики.

КИТАЙСКИЙ ПЕРЕКЛЮЧАТЕЛЬ Еще один фактор, влияющий на решение инвесторов о развитии мощностей, — конъюнктура на мировых рынках. Из-за недостаточной емкости российского рынка инвестпроекты по строительству ЦБК «заточены» на экспорт. При этом в основном на экспортных рынках спросом пользуется первичная продукция (круглый лес, пиломатериалы), констатирует старший управляющий по исследованиям и анализу отраслей и рынков капитала Промсвязьбанка Илья Фролов.

Основной спрос на отечественную продукцию традиционно обеспечивает Китай, удволяющий свои потребности в целлюлозе, прежде всего за счет импорта. Наиболее сильные позиции на рынке Поднебесной занимает группа «Илим», которая поставляет туда более 40% выпускаемой продукции. К 2020 году в компании рассчитывают поставить в Китай более 1,9 млн тонн продукции. Спрос на продукцию будет продолжать расти в первую очередь за счет развития сектора производства санитарно-гигиенических изделий, а также увеличения использования целлюлозы в производстве вискозного волокна, отмечают в группе «Илим». Кроме того продолжится рост в сегменте упаковки, ожидают в компании.

Набирает обороты и экспорт в Китай пиломатериалов. Согласно данным Segezha Group, в прошлом году в КНР было отправлено 13,4 млн куб. м, или 54% от российского экспорта данной продукции. «В Китае потребность в пиломатериалах растет почти на 10% ежегодно на фоне значительных инвестиций в строительство, развития мебельной промышленности и жилищного сектора», — отмечала вице-президент Segezha Group Мария Василькова. Экспортный потенциал получил дополнительные стимулы в связи с девальвацией рубля, которая делает продукцию более конкурентоспособной по ценам на мировом рынке, добавляет ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман.

С акцентом на китайский рынок участники рынка реализуют и програм-

мы развития. Так, «Илим» намерен инвестировать около 53 млрд рублей в модернизацию мощностей на комбинатах в Усть-Илимске и Братске, увеличив объем выпуска целлюлозно-бумажной продукции на 500 млн тонн. А Segezha Group совместно с китайской SAMCE планирует построить ЦБК на базе Лесосибирского ЛДК № 1 в Красноярском крае, который с учетом удобной логистики будет ориентирован на азиатские рынки (Китай, Индонезию и Корею). Кроме того, планы по созданию лесопромышленного кластера на Дальнем Востоке анонсировали RFP Group, Внешэкономбанк и «Азия Лес».

Дополнительный фактор переориентации на азиатские рынки — ограниченность ресурсов в европейской части России для более низких переделов, указывают младшие партнеры консалтинговой группы «НЭО Центр» Александр Ракша и Сергей Демин. Это будет толкать крупных игроков, имеющих возможности здесь к усилению вертикальной интеграции, повышению эффективности использования лесосеки и вводу комплементарных производств меньшей мощности, но в большей степени ориентированных на выпуск конечной продукции, добавляют они.

Впрочем, переключать поставки на восточное направление готовы далеко не все игроки. Представитель Архангельского ЦБК отметил, что приоритетным рынком для поставок картона и целлюлозы для компании остаются европейские страны. К 2025 году предприятие собирается довести варку целлюлозы до 1,5 млн тонн в год, которые в основном будут идти на европейский рынок. В «Монди СЛПК» называют Западную Европу основным рынком сбыта для картона, а вот бумага, как правило, поставляется в Россию и страны СНГ.

Спрос на продукцию целлюлозно-бумажной промышленности будет расти, ожидают Александр Ракша и Сергей Демин. При этом, как отмечают аналитики, происходят изменения в бизнес-модели производителей: китайский рынок предъявляет растущий спрос на товарную целлюлозу, а, например, европейский — на продукцию более высоких переделов (потребительскую упаковку, тишью, качественную бумагу). ■