

«МЫ НЕ БУДЕМ СОКРАЩАТЬ ЗАТРАТЫ НА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В ПЕРИОД КРИЗИСА»

О перспективах инвестирования в новое производство и о поддержке социальных проектов в сложных экономических условиях — генеральный директор ООО «Русский лес» Егор КУРТЫГИН.

— Егор Владимирович, ваше предприятие «Русский лес» в этом году стало победителем регионального этапа Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России 2015» в номинации «Производство», вас также наградили как лучшего экспортера года в категории «Малый Бизнес». Расскажите о своем проекте.

— ООО «Русский лес» — предприятие в Сокольском районе Нижегородской области. Уже три года мы выпускаем топливные брикеты из отходов деревообработки — опилки и щепы. В запуск производства мы инвестировали около 50 млн руб. собственных средств, которые направили на закупку оборудования, ремонт корпусов, подготовку площадки и строительство подъездных путей. Отдельные средства были вложены в то, чтобы пригласить специалистов из-за рубежа и обучить персонал. В данный момент в компании работают 40 жителей поселка Сокольское. Ежемесячно мы выпускаем 200 т брикетов, изготовленных по технологии высокого экологического качества Pini Kay, — это втрое больше, чем в начале запуска проекта. В Европу и Англию экспортируется 90% продукции. Небольшая часть продается в Москве и Подмосковье, есть одна точка реализации и в Нижнем Новгороде.

— Собирается ли компания инвестировать в увеличение производственных мощностей и расширение рынков сбыта?

— До недавнего времени у нас были планы запустить вторую очередь производства по глубокой переработке леса и изготовлению из массива дерева еврокон или корпусной мебели. Это позволило бы замкнуть производственный цикл и обеспечить первую линию большим количеством отходов лесопереработки. Несколько лет мы пытались решить проблему дефицита энергетических мощностей, получить необходимую документацию на демонтаж старой и установку новой трансформаторной подстанции. И вот, наконец, когда мы стали близки к цели, из-за кризиса условия на рынке изменились настолько, что реализацию этого проекта пришлось отложить в связи с падением курса рубля. За это время выросли цены на оборудование, которое мы собирались приобрести за рубежом, поскольку



аналогов его в России нет. Поэтому нам пришлось скорректировать планы и проработать варианты реализации других проектов.

— Вы диверсифицируете бизнес и уходите в другие отрасли?

— Мы планируем производить новый вид топливных брикетов RUF и древесный уголь. Оба эти производства менее затратны, чем существующее, и объем инвестиций значительно меньше, чем мы планировали вложить в глубокую переработку леса. В данный момент мы просчитали расходы, поговорили с экспортерами и поняли, что реализация этих проектов оправдана — продукт востребован на европейском рынке. Хочу также заметить, что меньший объем вложений не скажется на качестве продукции. Например, для производства древесного угля мы приобретаем новейшее оборудование, которое позволит получившиеся продукты горения использовать для обжига террасной доски, а выбросы в атмосферу свести к минимуму. На руку нам работает и то, что в Сокольском районе много березняка, который не интересует лесозаготовителей.

— В период кризиса многие компании стараются сократить расходы. Вы же, напротив, собираетесь вкладывать средства в развитие предприятия. Почему не пойти по более простому пути и не сэкономить?

— Когда мы просчитывали перспективы работы предприятия, пришли к выводу, что у нас есть два варианта. Первый — снизить издержки за счет сокращения персонала. Но мы социально ответственная компания, и этот вариант нам не подходит. Второй путь, который мы и выбрали, — увеличение производственных мощностей за счет расширения ассортимента выпускаемой продукции. Да, он более затратный и трудоемкий, но это позволит не только сохранить персонал, но и создать дополнительные рабочие места.

— Вы говорите, что 90% продукции экспортируете в Европу. Рассматриваете ли вы вариант

продажи того же древесного угля в российских торговых сетях?

— Компания прорабатывала вариант выхода в розницу, но мы быстро отказались от этой идеи. Чтобы зайти в сетевой магазин, нужно заплатить бонусы, размер которых равен половине объема инвестиций в проект. Так что я бы с удовольствием поставлял качественный продукт на российский рынок, но эти средства лучше потратить на социальные проекты, это моя принципиальная позиция. Понятно, что страна живет по законам рынка, но в ситуации, когда производитель вынужден платить магазинам за то, чтобы иметь возможность продавать свой товар, мы еще долго не сможем говорить об экономическом росте. Поэтому пока будем работать на европейском рынке, где у нас уже налажена система сбыта. В целом, на мой взгляд, необходимо менять федеральное законодательство: я полагаю, что ритейл нужно обязать закупать до 30% продукции у региональных производителей.

— Рассматриваете ли вы возможность запуска подобных производств в других районах области или в других субъектах?

— Недавно нам поступило предложение организовать производство в Тоншаевском районе Нижегородской области. Дело в том, что в Тоншаеве не меньше лесов, чем в Сокольском. Кроме того, район относится к удаленным, и там действует программа перевода системы теплоснабжения на альтернативные виды топлива, которые наиболее распространены в районе. В Тоншаеве используется щепа. Но топить щепой — все равно, что пухом. Если щепу спрессовать в брикеты, то теплоотдача вырастет существенно. Кроме того в древесине до 60% влаги, в то время как в брикете — 5–7%.

— Вы сказали, что лучше потратите средства на социальные проекты, чем заплатите за выход в сетевые магазины. Какие социальные проекты вы реализуете?

— Три года подряд в честь дня рождения компании мы проводим в Сокольском музыкальные фестивали с участием первых звезд российской эстрады. Вход на концерт свободный для всех желающих. Кроме того, я как депутат городского округа Сокольский выполняю обещания, данные избирателям: отремонтировал водонапорную башню, построил детскую и спортивную площадки, восстановил святой источник в деревне Дмитриевское. «Русский лес» ежемесячно выпускает одноименную газету, которая бесплатно распространяется в Сокольском и Городецком районах, а также в Заволжье. Совсем недавно мы стали учредителями небольшой городицкой радиостанции и планируем начать вещание в Сокольском. Еще у нас появилась идея организовать в Городце музей и сделать этот прекрасный город еще более привлекательным для туристов. Я считаю, что в период кризиса мы не имеем морального права сокращать затраты на благотворительность.

