

РЫНОК СБЫТА — МАНЬЧЖУРИЯ





100m³.com

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ!

Приглашаем вас посетить выставочные стенды
Группы компаний «100m³.com» на выставках:

Эксподрев, г. Красноярск, 10-13 сентября, 2013 г.

и

Сиблесопользование. Деревообработка. Деревянное домостроение,
г. Иркутск 17-20 сентября 2013 г.

- Полезные консультации для крупного, среднего и малого бизнеса по рынку лесоматериалов Китая
 - Душевное и доброжелательное профессиональное общение
- Рады будем видеть вас у себя в гостях!

Управляющий партнер Группы компаний
«100m³.com» в России:

Толочко Олег Петрович

Ведущий специалист:

Бакуменко Владимир Николаевич

Ведущий специалист:

Аракшинов Петр Орелович



УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ!



Благодарим вас за тот позитивный отклик, который мы получили после выхода первого номера журнала «100m³.com» — профессионального издания о лесной отрасли Сибири. Приятно осознавать, что нам удалось сделать интересный и, действительно, нужный проект. Поэтому мы решили не останавливаться на достигнутом и активно поработали над содержанием второго выпуска «100m³.com». Он практически полностью состоит из материалов подготовленных экспертами Информационно-Консалтингового Центра «100m³.com».

Мы решили подробнее рассказать вам о китайском рынке пиломатериалов — этой теме посвящены три эксклюзивные статьи.

Рады будем получить от вас обратную связь — услышать вашу точку зрения на изложенные в журнале мнения и оценки специалистов Информационно-Консалтингового Центра «100m³.com». Какая информация о лесном рынке Китая и азиатского региона была бы вам полезна? Что вы хотите узнать о российско-китайских торговых отношениях? Какие темы, связанные с отраслью, на ваш взгляд, нуждаются в подробном рассмотрении на страницах нашего журнала?

ОЛЕГ ТОЛОЧКО
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР В РОССИИ
ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВОГО
ЦЕНТРА «100m³.COM»

СОДЕРЖАНИЕ



4 РЫНОК СБЫТА



12 КАНАДСКИЙ ДЯДЮШКА SPF



22 КИТАЙСКИЙ ГАМБИТ



8 БРАТСКИЙ ДЕНЬ



18 КИТАЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ



26 ИНДЕКС ЦЕН НА РЫНКЕ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ О ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ СИБИРИ

100m³.com

Издатель:
Информационно-консалтинговый центр 100m3.com

Главный редактор: Виталий Черданцев
Дизайн и верстка: www.manu.lv
Обозреватель: Виталий Черданцев

Адрес: г. Иркутск, бульвар им. Гагарина, 40, оф. 310
Тел.: 8 800 100 69 94 (звонок по России бесплатный),
E-mail: info@100m3.com
www.100m3.com

Тираж: 700 экз.

РЫНОК СБЫТА — МАНЬЧЖУРИЯ

Маньчжурия — крупнейший в стране сухопутный порт, через который в КНР попадает 60% импортируемых из Российской Федерации лесоматериалов, что составляет 30% от общего объема древесины ввозимой в страну. Регион представляет собой не только трансферный узел, перенаправляющий партии круглого леса и пиломатериалов в разные уголки Китая, но и крупнейшую зону по переработке древесины. Здесь находится свыше 130 крупных предприятий, сырьем для которых выступает лес, импортируемый из РФ. Каков экономический потенциал региона? Как развивается его лесопромышленный комплекс, потребляющий существенную долю продукции сибирских лесников?

Обзор подготовлен Управляющим партнером Группы компаний «100m³.com» в Китае, руководителем Информационно-консалтингового центра «100m³.com», кандидатом экономических наук Виталием Черданцевым при участии Дальневосточного торгово-экономического вестника «Китай: экономика и сотрудничество» (издается Хэйлунцзянским университетом, КНР).



ОБЩИЕ ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Маньчжурия — город на северо-востоке Китая, входящий в автономный район Внутренняя Монголия. Он расположен в 4 км от границы с Россией. Его площадь — 732 кв. км. Население составляет 300 тыс. человек, более, чем 20 национальностей, в т. ч. китайцы, русские, монголы. В 2010 гг. ВВП города достиг \$ 2,071 млрд. Среднедушевой доход жителей Маньчжурии достиг \$ 2935 в год. За несколько последних лет инвестиции в городскую инфраструктуру, строительство жилья, системы ком-

муникаций составили более, чем \$ 163 млн. В Маньчжурии расположен крупнейший сухопутный порт Китая и транспортные переходы, связывающие его с Россией. На них приходится 70% от оборота китайско-российской торговли. Благодаря этому Маньчжурия имеет неофициальный статус «Окно в Восточную Азию». Приоритетные направления экономики региона — это приграничный туризм, международная торговля, в первую очередь, импорт-экспорт продукции деревоперерабатывающей промышленности, энергетика.



ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА

Маньчжурия — самый удобный и экономичный пограничный переход для транзитных и комбинированных перевозок в страны СНГ и Европы для китайских предприятий с северо-востока и востока Китая. В 2008 г. началось строительство нового маньчжурского логистического узла, общий объем инвестиций в проект составил около \$ 1,5 млрд. Это позволило увеличить его пропускную способность, которая, в настоящий момент, адекватна возросшим объемам импортно-экспортных операций с РФ. Сегодня Маньчжурский пограничный железнодорожный переход является самым крупным в Китае по объему перевозок, и единственным работающим 24 часа в сутки. К 2010 г. грузооборот железнодорожной станции достиг 70 млн. тонн. В июле 2009 г. в Маньчжурии открылся и новый международный автомобильный пограничный переход, в результате этого объем автоперевозок возрос до 6 млн. тонн в год. В настоящее время Маньчжурия — это перевалочная база для всех видов грузов: лесоматериалов, нефти, жидких химических продуктов, газа, оборудования, контейнеров и т. д., что делает его самым функциональным сухопутным портом страны.

ИМПОРТ/ЭКСПОРТ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ

В КНР реализуется государственная программа по сохранению национальных лесов. Растущий внутренний спрос на лесоматериалы, который связан с развитием жилищного строительства, ЖКХ, инфраструктурных проектов, удовлетворяется за счет импорта леса из Сибири и Дальнего Востока, где произрастает 34% всех лесов России. Главными потребителями российских лесоматериа-

лов являются предприятия строительного комплекса (как производители строительных материалов, так и застройщики), мебельная промышленность. С 1 января 2000 года в Китае установлены нулевые пошлины на импорт леса. С 2003 г. порт Маньчжурии стал использоваться и для экспорта пиломатериалов. Приграничные китайские предприятия-импортеры круглого леса, в дальнейшем экспортирующие в другие страны, изготовленную из этого леса продукцию, пользуются льготами при совершении обеих внешне-торговых операций. Эти и ряд других государственных мер существенно стимулировали импортно-экспортные операции с древесиной. Сегодня Китай занимает первое место в мире по импорту лесной продукции (опережая США). Через Маньчжурию в Китай попадает 60% импортируемых из Российской Федерации лесоматериалов — это 30% от общего объема древесины ввозимой в страну. В 2012 г. объем их экспорта составил 8,9 млн. м³, что на 12,4% меньше, чем в 2011 г. Отрицательная динамика стала результатом введения Россией квот на вывоз круглого леса, макроэкономической ситуации, жесткого регулирования рынка недвижимости Китая. Вместе с тем, эти тенденции послужили возникновению новой схемы реализации российских лесоматериалов на рынке Маньчжурии — через компании-трейдеры.

Российские экспортеры, снизившие объемы поставок и заинтересованные в получении большей прибыли от реализации своей продукции, стали более активно и самостоятельно действовать на китайском рынке с помощью таких доверенных агентов. В отличие от компаний-перекупщиков, трейдеры работают за фиксированную комиссию, которую получают после сделки, поэтому заинтересованы в максимально возможной цене продажи каждой партии



леса. По этой же причине они выступают в качестве профессиональных консультантов: предоставляют исчерпывающую и своевременную информацию о рынке и его тенденциях, ориентируют на ассортимент, необходимый для успешных продаж в текущем периоде времени.

По нашим прогнозам в 2013 г. «падение» рынка лесоматериалов Китая продолжится. При этом будет наблюдаться изменение структуры экспорта леса из России — существенный рост доли пиломатериалов, которая, по итогам первого полугодия 2013 г., в 2,3 раза превысила долю пиловочника.

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС МАНЬЧЖУРИИ

В 2003 г. в рамках экономического сотрудничества была учреждена маньчжурская импортно-сырьевая зона обрабатывающей промышленности, площадью около 19 км².

Это промышленный парк, где сконцентрированы производственные и складские комплексы предприятий, специализирующихся на деревообработке и на обработке химических продуктов.

Приоритетным направлением развития промышленной зоны является глубокая переработка древесины, в частности увеличение производства деталей деревянных домов, деревянных дверей и окон. Эта продукция реализуется не только на внутреннем рынке, но и в США, Японии, Гонконге и других странах. На сегодняшний день в промышленном парке располагается свыше 130 предприятий лесопромышленного комплекса. Около 30% из них специализируются в глубокой переработке древесины. Деревообрабатывающие предприятия расположены также и вне его территории. В 2012 г. общая годовая производственная мощность всех лесоперерабатывающих предприятий Маньчжурии оценивалась в 7 млн. м³. Объем переработки леса в натуральном выражении составил 4,034 млн. м³, что ниже показателей 2011 г. на 16,2%, при этом в денежном выражении он возрос на 26,4% до \$ 1,250 млрд. Это говорит об ориентации производителей на более глубокую переработку древесины.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ЛПК МАНЬЧЖУРИИ: «ОДИН РЫНОК, ДВЕ БАЗЫ, ТРИ ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЯ»

Успешный опыт организации Маньчжурской промышленной импортно-сырьевой зоны и высокая эффективность расположенных на ее территории деревообрабатывающих предприятий, выпускающих высококачественную продукцию, стали основой для разработки в 2012 г. новой государственной программы. Программа «Один рынок, две базы, три приоритетных производственных направления» представляет собой концепцию развития лесопромышленного комплекса региона на базе промышленного парка по деревообработке.

«ОДИН РЫНОК». Создание единого, самого крупного в Китае рынка по торговле импортным лесом, площадью 5 км², который будет выступать как в качестве оптовой площадки, так и в качестве зоны для складирования лесоматериалов. Таким образом, предполагается упорядочивание и централизация рынка импорта лесоматериалов.

Для этих целей в настоящее время заключены предварительные соглашения о поставках лесопроductии с 40 крупными лесозаготовительными российскими предприятиями.

Планируемые инвестиции — \$ 293,56 млн. Прогнозируется, что, после ввода оптовой торговой зоны в эксплуатацию, ее годовые обороты могут достичь \$ 1,6 млрд. В перспективе — превращение ее в биржевую площадку.

Проект объединит компании, которые работают в разных секторах рынка: в области лесозаготовки, производства, торговли, хранения, транспортировки, финансирования, страхования и др.

«ДВЕ БАЗЫ». Развитие промышленного парка по деревообработке, которая должна стать самой масштабной базой по производству конструктива для деревянных домов. Параллельно организация крупнейшего торго-

логистического пункта обработанных лесоматериалов. В 2011 г. деревообрабатывающие предприятия промышленной зоны закупили 4,8 млн. м³ лесопроductии из России, общей стоимостью \$ 1,04 млрд. Из них глубокой обработке подвергся 51%. Одним из главных видов продукции являлись пиломатериалы из сосны, детали для производства деревянных домов, окон и дверей и другой высокотехнологичной продукции.

К 2013 г. на территории промышленного парка успешно ввели в эксплуатацию свои мощности по производству сборных домов из клееного ламинированного бруса и других деревянных конструкций компании «Lian Zhong», «Lu Hai», «Nian Lun». Совокупная выработка этих предприятий — 200 тыс. м³, валовая прибыль \$ 326,18 млн. Предполагается, что в ближайшем будущем промышленный парк станет крупнейшим домостроительным комбинатом Китая, специализирующимся на изготовлении деревянных домов.

«ТРИ ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НАПРАВЛЕНИЯ».

Объединение лидирующих предприятий по производству деревянных домов, окон и дверей, таких как «Lian Zhong», «Mei Run» и других, в единую цепочку.

Задача этого конгломерата — довести свой годовой оборот до \$ 3 260 млн., выйти на фондовый рынок, влиять на ценообразование в отрасли, продвигать продукцию под единой торговой маркой с республиканским статусом, создать разветвленную дистрибуторскую сеть, охватывающую весь Китай. ■



ВЫ ХОТИТЕ БЫТЬ В КУРСЕ ВСЕХ ПОСЛЕДНИХ НОВОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ КИТАЯ И КИТАЙСКО-РОССИЙСКОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА?

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК «КИТАЙ: ЭКОНОМИКА И СОТРУДНИЧЕСТВО»

Информационный посредник в русско-китайском торгово-экономическом обмене;

Издается на русском языке

Хэйлунцзянским университетом, КНР;

Актуально, достоверно, серьезно о том, как можно инвестировать, учиться или работать в Китае!

Интересно и захватывающе о его традициях, обычаях, культуре!

По вопросам сотрудничества — тел.: +86 (0451) 86-609-297, 86-604-244
Контактное лицо: Ли Юн | E-mail: hlj_yddb@126.com

МАНЬЧЖУРИЯ В ЦИФРАХ, 2012 Г.



ГОДОВОЙ ГРУЗООБОРОТ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ СТАНЦИИ **70 млн. тонн**

ГОДОВОЙ ОБЪЕМ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК **6 млн. тонн**

ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ **130**

СОВОКУПНЫЕ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ **7 млн. м³**

ОБЪЕМ ПЕРЕРАБОТАННЫХ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ **4,034 млн. м³**

ВЫРУЧКА ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ **\$ 1,250 млрд.**

БРАТСКИЙ ДЕНЬ ДМИТРИЯ МЕДВЕДЕВА



БРАТСКАЯ СТУДИЯ ТЕЛЕВИДЕНИЯ

Премьер-министр Дмитрий Медведев приехал в Братск. Рядовые жители могли заметить это по полицейским кордонам на дорогах и беспрецедентным мерам безопасности в городе. Кортж премьеры без остановок проследовал от аэропорта до площадки Группы «Илим». Дмитрий Медведев пошел сразу на производство. А в конференц-зале его уже ждали: федеральные министры, губернаторы, представители бизнеса. Главный вопрос: как в лесопромышленную отрасль России привлечь инвесторов? Очень актуальный, если учесть, что за последние шесть лет из 117 заявленных проектов было реализовано всего 27!

Совершенствовать предстоит много, признал премьер: например, Лесной кодекс страны устарел, а субсидии на кредиты для инвесторов не дают нужного эффекта. Треть леса после заготовки никак не используется и пропадает. На фоне проблем лесной отрасли страны то, что сделано в Братске, — почти прорыв. Премьер отметил — инфраструктурные проекты должны сопровождаться и развитием социальной сферы. Поэтому Правительство намерено выделить области дополнительные субсидии на строительство детских садов. Не хватает в регионе

и врачей. Острая проблема с медкадрами сложилась в Братске. По словам Дмитрия Медведева, он дал поручение министру здравоохранения РФ подумать, каким образом эту задачу решать.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «СИБИРСКИЕ НОВОСТИ»

Механизмы привлечения инвестиций в лесопромышленный комплекс нуждаются в совершенствовании. Об этом в среду на совещании в Братске сообщил председатель правительства РФ Дмитрий Медведев. Он отметил, что с 2007 года из 117 приоритетных инвестиционных проектов в лесном комплексе реализовано только 27. Поэтому необходимо работать над совершенствованием механизмов привлечения инвестиций и улучшать инвестиционный климат, активно использовать методы государственно-частного партнерства и постоянно совершенствовать Лесной Кодекс.

В совещании приняли участие заместитель председателя правительства РФ Аркадий Дворкович, полномочный представитель президента России в Сибирском федеральном округе Виктор Толокон-

ский, министр природных ресурсов и экологии РФ Сергей Донской, министр регионального развития РФ Игорь Слюняев, министр по развитию Дальнего Востока — полномочный представитель президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Виктор Ишаев, губернатор Иркутской области Сергей Ероценко, представители предприятий и компаний лесопромышленного комплекса.

Председатель совета директоров ОАО «Группа «Илим» Захар Смушкин, выступая на совещании, отметил необходимость введения интенсивного лесопользования, которое обеспечивает более быстрое омоложение леса. Кроме того, по его словам, остро стоит вопрос транспортной инфраструктуры. «У нас много леса, но большая его часть недоступна. Необходимы дороги, и здесь нужно участие государства», — подчеркнул З. Смушкин. Он также предложил устанавливать «налоговые каникулы» для новых проектов в сфере ЛПК, отметив, что региональных налоговых льгот бывает недостаточно.

С. Ероценко предложил усилить ответственность исполнителей и предусмотреть прекращение приоритетного права реализации крупных инвестиционных проектов в лесной сфере не только в случае нарушений установленных сроков исполнения более, чем на один год, но и при срыве его отдельных этапов. «Необходимо установить критерии приоритетности проектов — глубину и комплексность переработки всей заготавливаемой древесины, а также переработки отходов на всех этапах производства», — отметил губернатор. Он также предложил сформировать межведомственную рабочую группу для эффективного развития и использования биржевой торговли лесоматериалами. В нее должны войти представители федеральных и региональных органов исполнительной власти, антимонопольной и таможенной служб, а также правоохранительных органов и ОАО «РЖД». С. Ероценко подчеркнул, что использование биржевой торговли должно стать важным инструментом наведения порядка в отрасли и напомнил, что между правительством Иркутской области и Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой биржей подписано соглашение о сотрудничестве.

Также губернатор сообщил, что отрасли крайне важно четкое понимание состояния структуры лесного фонда, а для этого необходимо уделять внимание лесоустроительным мероприятиям. В 2011-2012 годах на территории области за счет арендаторов были проведены лесоустроительные работы на площади в 2 млн. га, что составляет всего около 3% всех лесных площадей региона.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «ИТАР-ТАСС»

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил губернатору Иркутской области Сергею Ероценко



НУЖНЫ СРЕДСТВА В РАЗВИТИЕ
И СОЗДАНИЕ СЕТИ ДОРОГ,
В СОЦИАЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ,
ДАЖЕ ВРАЧЕЙ НЕ ХВАТАЕТ

уделить особое внимание социальной составляющей развития региона и пообещал поддержку в инфраструктурных проектах. На встрече с губернатором глава правительства сообщил, что ему поступило открытое письмо одного из жителей Братска Андрея Антоненкова, который пожаловался на проблемы города. «Мне прислал открытое письмо житель Братска, он перечислил, что раньше было хорошего и какие сложности в настоящий момент: нужны средства в развитие и создание сети дорог, в социальную политику, даже врачей не хватает», — рассказал Медведев. Ероценко рассказал Медведеву о развитии области, которая по его словам, в целом успешна, однако «есть элемент отставания по инфраструктуре и нужна поддержка именно инфраструктурная».

«По инфраструктуре помогать будем, это действительно очень важная тема и для Сибири, и Дальнего Востока», — заверил премьер. Вместе с тем, он отметил, что инфраструктурные проекты обязательно необходимо сопровождать соответствующими социальными программами.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ»

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев принял участие в церемонии запуска нового производства целлюлозы ОАО «Группа Илим» в г. Братске. Символический пуск производства вместе с премьером дали губернатор Иркутской области Сергей Ероценко, председатель совета директоров Группы Илим» За-



хар Смушкин, а также председатель совета директоров компании «Интернешнл Пейпер» Джон Фарачи. Новая линия по производству хвойной целлюлозы мощностью 720 тыс. т в год построена в рамках проекта «Большой Братск» на базе Братского лесопромышленного комплекса. Фактический объем инвестиций с начала проекта составил 31,1 млрд руб. Компания ожидает, что в результате реализации проекта, увеличится выпуск товарной продукции и общий объем производства филиала Группы «Илим» в Братске превысит 1 млн. тонн.

Кроме того, группа ожидает снижения удельных показателей воздействия на окружающую среду, в том числе за счет вывода из эксплуатации устаревшей технологической линии по производству целлюлозы 1968 г. Д. Медведев поздравил компании, а также всех работников с запуском комплекса и отметил, что реализация проекта «Большой Братск» является хорошим примером координации усилий бизнеса и региональных властей. Премьер выразил уверенность, что реализация этого проекта станет хорошим стимулом для развития Братска.

ГАЗЕТА «КОММЕРСАНТЪ»

Лесная промышленность недовольна существующей схемой господдержки, которая не учитывает эффект от вступления в ВТО, и просит правительство о налоговых льготах. Такую позицию представители отрасли обнародовали на правительственном совещании, которое премьер Дмитрий Медведев провел сегодня в Братске. Лесопромышленники предложили реформировать Лесной и Налоговый кодексы — вплоть до введения налоговых каникул на пять лет для новых инвестпроектов. Однако правительство эти идеи не заинтересовали — Минфин и Минпромторг пока готовы обсуждать лишь тонкую настройку уже существующих мер.

На совещании «Об обеспечении реализации приоритетных инвестпроектов в лесопромышленном комплексе» в Братске премьер-министр Дмитрий Медведев констатировал, что за шесть лет из 117 заявленных инвестпроектов реализованы только 27 (их запуском в 2007 году занимался тогда премьер-министр Виктор Зубков). Основным конкурентным преимуществом, которое обеспечивало тогда правительство желающим вкладываться в российскую лесопереработку, были заградительные пошлины для экспорта необработанного кругляка. Однако они были отменены в связи с присоединением РФ к Всемирной торговой организации. Дмитрий Медведев констатировал, что предприятия, осуществляющие инвестпроекты по модернизации производств для увеличения переработки, вновь занялись экспортом круглого леса.

Сами лесопромышленники отказались от прямых существующих субсидий из федерального бюджета на поддержку лесоперерабатывающих предприятий. Согласованное мнение отрасли представил премьеру президент ОАО «Группа «Илим» Захар Смушкин. Отказ оказался бесплатным — господин Смушкин предложил предоставлять компаниям, осуществляющим капитальные вложения в модернизацию своих предприятий, налоговые каникулы на пять лет — речь идет об освобождении их от уплаты всех налогов, кроме подоходного. Кроме того, он предложил наконец разделить леса на три категории — защитные, резервные и эксплуатационные. Лесопромышленников здесь интересует возможность введения интенсивного лесопользования для эксплуатационных категорий, когда оборот леса происходит за меньший срок, чем сейчас. Существующие же меры стимулирования не являются привлекательными для инвесторов, констатировал Захар Смушкин. По его словам, они работали только в условиях заградительных пошлин на кругляк, но, поскольку их не вернуть, «надо думать о других мерах». Президент Группы «Илим» упомянул «сопровожающее строительство инфраструктуры» и посоветовал: сильный рубль, высокий уровень кредитных ставок в 14%, инфляция и превышающие ее тарифы естественных монополий уничтожают экспортную прибыль предприятий.

Ведомства к такому повороту дискуссии явно оказались не готовы и на совещании продолжили традиционные межведомственные согласования мер господдержки отрасли, которая уже не нужна бизнесу. Так, замглавы Минпромторга Георгий Каламанов предложил изменить правила субсидиарного набора поддержки новых производств, расширив горизонт планирования в договорах на три года. Замглавы Минфина Андрей Иванов сообщил, что именно этого Минфин и добивается от Минприроды последние годы. Этот вопрос он предложил рассмотреть на заседании бюджетной комиссии уже в этот понедельник. Налоговую реформу, предложенную лесопромышленниками, Минфин не комментировал.

«РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА»

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев на совещании по вопросам приоритетных инвестиционных проектов в лесопромышленном комплексе в Братске Иркутской области выразил недовольство их медленной реализацией. Премьер-министр отметил, что отрасль, особенно крупные «лесные» проекты, нуждаются в «длинных деньгах», поэтому необходимо совершенствовать механизмы привлечения инвестиций в лесопереработку. На это замминистра промышленности и торговли Георгий Каламанов предложил выделять субсидии по кредитам для приоритетных инвестиционных проектов не на три года, как сейчас, а на более длительный период. «Мы попробуем внести изменения в сроки субсидирования по новым проектам на кредиты 2012 года и далее. Мы полагаем, что Минфин пойдет нам навстречу», — передает слова чиновника ИТАР-ТАСС.

В свою очередь, замминистра финансов Андрей Иванов, как пишет информагентство, заверил, что финансовое ведомство поддержит эту идею. Но при этом напомнил о необходимости жестче проработать критерии отбора инвестиционных проектов, в том числе по качеству проектов, их рентабельности, производительности труда, так как бюджетные возможности безграничны.

Зашла на совещании речь и о «кнуте» для тех инвесторов, кто не выдерживает сроки реализации инвестпроектов. Министр природных ресурсов Сергей Донской предложил предусмотреть основания

для расторжения договора аренды с предприятиями, если они реализуют приоритетные инвестиционные проекты, но не соблюдают график.

Дмитрий Медведев также сообщил, что сейчас ведется работа по совершенствованию Лесного кодекса, поэтому федеральный центр собирает предложения с мест. В частности, премьер-министр выделил идею закрепления на законодательном уровне проведения конкурсов на право заключения договоров аренды, о стимулировании арендаторов исполнять свои обязательства и вкладывать деньги в охрану, защиту и воспроизводство лесов. (Напомним, в апреле на заседании Госсовета по лесному комплексу в Улан-Удэ с подобными предложениями выступил губернатор Иркутской области Сергей Ероценко, в частности он рассказал, что власти региона пообещали арендодателям изымать лесосеку в случае пожара на арендуемой территории, в результате масштабы лесных пожаров в прошлом году в Приангарье были намного меньше, чем в соседних регионах.)

Также Медведев призвал активнее использовать механизмы партнерства в ЛПК, в том числе государственно-частного. Премьер отметил, что для бизнеса участие государства интересно в отношении создания энергетической, дорожной и коммунальной инфраструктуры. ■

20 июня 2013 г.

Сайт «Наш Братск», <http://www.bratsk.org>
по материалам СМИ
Фото Романа Каптелова



БОГАТЫЙ КАНАДСКИЙ ДЯДЮШКА SPF

Канадские пиломатериалы хвойных пород, более известные как SPF, занимают сегодня лидирующие позиции не только на американском, но и на азиатском рынке, существенно потеснив продукцию российского производства. Какие конкурентные преимущества помогли SPF завоевать соседние с Россией Китай, Южную Корею и Японию? Чем он отличается от лесоматериалов сибирских производителей? Как российские предприятия могут укрепить свои позиции на азиатских рынках? Об этих и других тайнах SPF читайте в маркетинговом обзоре, подготовленном Управляющим партнером Группы компаний «100m³.com» в Китае, руководителем Информационно-консалтингового центра «100m³.com» Виталием Черданцевым.



SPF (Spruce-pine-fir) — «микс» пиломатериалов из канадской хвойной древесины, состоящий из ели, сосны и пихты, обладающих похожими качественными характеристиками.

Само название SPF — это бренд, маркетинговая аббревиатура, которая используется для продвижения канадских хвойных пиломатериалов на рынки других стран.

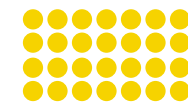
В основном SPF используется вместе с панелями OSB и фанерой как материалы для домостроения, так как они умеренно прочные, легко обрабатываются, легко окрашиваются и хорошо удерживают гвозди.

АЗИАТСКИЕ РЫНКИ СБЫТА КАНАДСКОГО SPF И ИХ ПОТЕНЦИАЛ

Основные рынки экспорта канадского SPF — это Америка, Япония, Китай и Южная Корея. По данным canadawood.org объем экспорта SPF в Азию распределился в 2012 году так:



Китай



6
млн. м³



Япония



1,5
млн. м³



Ю. Корея



0,3
млн. м³

ОСОБЕННОСТИ РЫНКОВ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ РАЗНЫХ АЗИАТСКИХ СТРАН



ЯПОНИЯ

Самый большой потребитель пиломатериалов высокого качества. Канада крупнейший поставщик хвойных пиломатериалов, занимающий 40% этого рынка Японии.



КИТАЙ

В основном потребляет канадский SPF качеством средним и ниже среднего, которое, в первую очередь, широко используется при производстве строительных работ и изготовлении мебели. Китай остается самым быстрорастущим рынком Азиатского региона. Канадцы самые крупные поставщики мягкой древесины в Китай (Россия занимает второе место). Потребление канадской древесины в КНР в последние 10 лет выросло на 900%.



ЮЖНАЯ КОРЕЯ

Покупает SPF 2-го сорта и выше для каркасного домостроения, а так же пиломатериалы высокого качества для отделки. В апреле 2010 года правительство Кореи издало «Низко карбонный зеленый акт», который предоставляет налоговые льготы за использование в строительстве натуральных материалов. Канадцы являются самым крупным поставщиком хвойной древесины на рынок этой страны.



ИНДИЯ

Активно осваивается канадцами, которые пророчат ей огромное будущее.

ВИДЫ SPF

По качеству

Согласно The American Lumber Standards (ALS) — нормативам производства и реализации пиломатериалов из северо-американских хвойных пород дерева, существует несколько градаций качества SPF. Оно определяется в процентах от площади пласти пиломатериалов.

- Отборные (Select), не менее 80% древесины без дефектов
- 1 сорт (#1 Structural), не менее 75% древесины без дефектов
- 2 сорт (#2 Structural), не менее 66% древесины без дефектов
- 3 сорт (#3 Structural), не менее 50% древесины без дефектов
- Утилитарное качество (Utility Grade), не менее 29% древесины без дефектов.

Пиломатериалы 2 сорта и выше используются в строительстве как несущие конструкции. Из пиломатериалов 3 сорта и ниже производят упаковку: паллеты, бочки и др., а также временные строительные сооружения, такие как опалубка.

По влажности

- сухие;
- естественной влажности

По типу обработки

- строганные;
- не строганные.

На пиломатериалы, обычно, наносится маркировка с указанием качества, влажности и обработки.

СТАНДАРТЫ РАЗМЕРОВ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ SPF

В соответствии с North American softwood dimensional lumber sizes (стандартами определения размеров для северо-американских мягких пород дерева). Особенности определения размера SPF является то, что канадцы фактически реализуют пиломатериалы с меньшими размерами, чем заявлено в номенклатуре, где указаны габариты сырого, необработанного материала. Таким образом, они перекладывают

собственные производственные потери на своих покупателей, что те воспринимают как нормальную деловую практику.

Это диаметрально противоположно российским нормативам, согласно которым большие по ширине пиломатериалы продаются как меньшие, за счет чего производитель теряет собственную прибыль.

Оплачиваемый* (in**/mm)	Фактический** (in/mm)	Оплачиваемый (in/mm)	Фактический (in/mm)	Оплачиваемый (in/mm)	Фактический (in/mm)
1 x 2 (25 mm x 51 mm)	3/4 in x 1 1/2 in (19 mm x 38 mm)	2 x 2 (51 mm x 51 mm)	1 1/2 in x 1 1/2 in (38 mm x 38)	4 x 4 (102 mm x 102 mm)	3 1/2 in x 3 1/2 in (89 mm x 89)
1 x 3 (25 mm x 76 mm)	3/4 in x 2 1/2 in (19 mm x 64 mm)	2 x 3 (51 mm x 76 mm)	1 1/2 in x 2 1/2 in (38 mm x 64)	4 x 6 (102 mm x 152 mm)	3 1/2 in x 5 1/2 in (89 mm x 140)
1 x 4 (25 mm x 102 mm)	3/4 in x 3 1/2 in (19 mm x 89 mm)	2 x 4 (51 mm x 102 mm)	1 1/2 in x 3 1/2 in (38 mm x 89)	6 x 6 (152 mm x 152 mm)	5 1/2 in x 5 1/2 in (140 mm x 140)
1 x 6 (25 mm x 153 mm)	3/4 in x 5 1/2 in (19 mm x 140 mm)	2 x 6 (51 mm x 153 mm)	1 1/2 in x 5 1/2 in (38 mm x 140)	8 x 8 (204 mm x 204 mm)	7 1/4 in x 7 1/4 in (184 mm x 184)
1 x 8 (25 mm x 204 mm)	3/4 in x 7 1/4 in (19 mm x 184 mm)	2 x 8 (51 mm x 204 mm)	1 1/2 in x 7 1/2 in (38 mm x 184)	* Размер, оплачиваемый покупателем ** Реальный размер (для пиломатериалов максимальной влажности 19%) *** in — дюймы	
1 x 10 (25 mm x 254 mm)	3/4 in x 9 1/4 in (19 mm x 235 mm)	2 x 10 (51 mm x 254 mm)	1 1/2 in x 9 1/4 in (38 mm x 235)		
1 x 12 (25 mm x 305 mm)	3/4 in x 11 1/4 in (19 mm x 286 mm)	2 x 12 (51 mm x 305 mm)	1 1/2 in x 11 1/4 in (38 mm x 286)		

ВНУТРЕННИЕ ЦЕНЫ НА SPF В КАНАДЕ, ЯНВАРЬ 2013 Г., В ДОЛЛАРАХ США ЗА 1 М³

Размеры in/, 2 сорт и выше	Стоимость	Размеры in/, 3 сорт и ниже	Стоимость
2 x 4	152	2 x 4	124
2 x 6	156	2 x 6	108
2 x 8	150	2 x 8	110
2 x 10	154	2 x 10	113
2 x 12	169	2 x 12	89

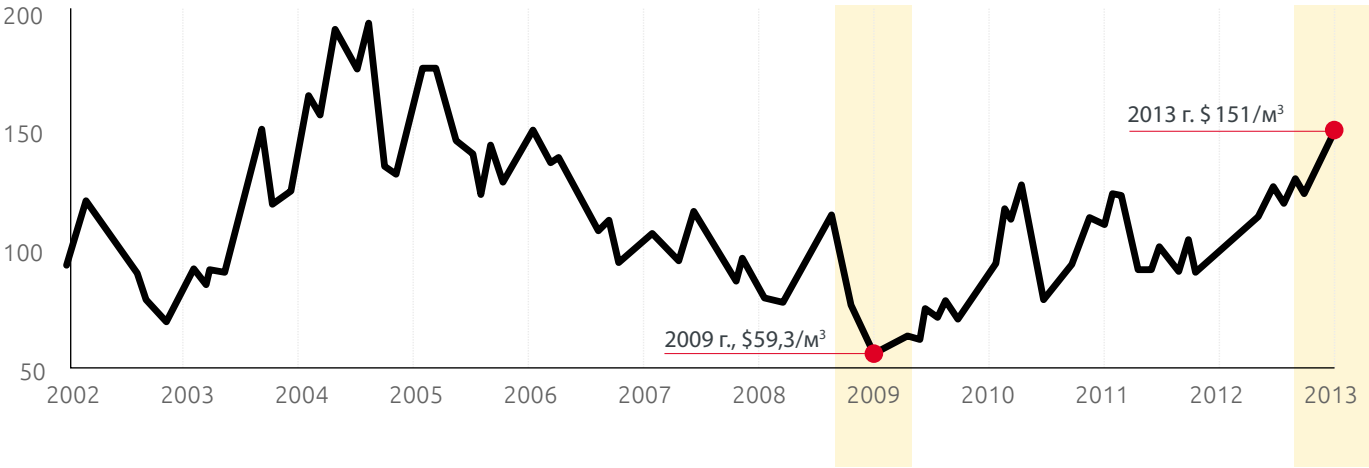


ЦЕНЫ НА SPF НА ЯНВАРЬ 2013 Г., В ДОЛЛАРАХ США ЗА 1 М³

По данным на январь 2013 года, цена на сухой, не строганный SPF 2 сорта составила 151-205 \$/м³. При этом в 2009 г., во время кризиса она была на уровне всего лишь 59,3 \$/м³. Это хорошо иллюстрирует гибкость производителей, которые могут

себе позволить значительное — в несколько раз, снижение цен и ценовой демпинг для удержания своих позиций на товарных рынках, что не могут себе позволить российские предприятия.

ДИНАМИКА ЦЕН НА SPF В 2002-2013 Г.Г., В ДОЛЛАРАХ США ЗА 1 М³



СТОИМОСТЬ КАНАДСКОГО SPF
(СУХОГО, НЕ СТРОГАННОГО) С ДОСТАВКОЙ ДО АЗИАТСКИХ РЫНКОВ, \$ ЗА М³

Наименование	Стоимость	Примечание
Стоимость SPF на складе завода изготовителя (по состоянию на январь 2013 г)	153	
Доставка морем Ванкувер – Шанхай	40	Ориентировочная стоимость фрахта
Доставка до порта и перевалка в порту	40	
Итого	233	

Примечание: Приведены приблизительные цены, так как стоимости морских перевозок пиломатериалов из Ванкувера (Канада) в Шанхай (КНР) может меняться в зависимости

от объема партии продукции, сезона и других факторов. Расчет произведен по общим данным, цифры верны и для доставки из Ванкувера в остальные азиатские порты, т.к. стоимость фрахта примерно одинаковая.

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА СБЫТА SPF

Огромное количество открытых источников, упоминающих в том или ином контексте об SPF, позволяет утверждать, что ведется планомерная и масштабная кампания по продвижению этого товара на мировые рынки. Речь идет не о разрозненных стараниях конкретных производителей, а о консолидированных усилиях имеющих государственную поддержку. Координационную функцию по поддержке торговой марки SPF как бренда канадских пиломатериалов выполняют государственные организации и профессиональные отраслевые союзы, свою лепту вносят коммерческие предприятия — производители SPF.

В качестве инструментов продвижения используются специализированные выставки и масштабные конференции в Азиатских странах, тематические Интернет-ресурсы. Например, мощнейший canadawood.org рассказывает на четырех языках о всех преимуществах использования канадской древесины.

Кроме рекламы и PR канадские эксперты по SPF принимают активное участие в разработках строительных стандартов для азиатских стран, включая туда использование лоббируемых ими материалов.

МАНЬЧЖУРИЯ И КАНАДСКИЙ SPF

Китайские предприятия поставляют на собственный внутренний рынок продукцию подобную канадской, которую они изготавливают из российских лесоматериалов на собственных производственных мощностях. Об их ориентации на SPF говорят размеры пиломатериалов, которые они запрашивают у своих российских поставщиков.

Устойчивым спросом пользуются в Маньчжурии пиломатериалы размером 40х90, 140,190 мм. Эти размеры очень схожи с канадскими 2 х 4, 2 х 6, 2 х 8 (38х89, 38х140, 38х184). А так же 90х90,110,140 которые еще более востребованы. И самое главное — покупатели не предъявляют особых требований к качеству лесоматериалов, в частности не требуется качество сучка и т.д. О том, насколько это экономически целесообразно можно судить из приведенной ниже таблицы.

СТОИМОСТЬ МАНЬЧЖУРСКОГО SPF РАЗНОЙ СТЕПЕНИ ОБРАБОТКИ, \$/м³

Российское сырье (брус)	Деление/строжка	Сушка	Транспорт от тупика и обратно	ЖД доставка Маньчжурия – Шанхай	Итого
185	6,5	13	16,2	60	280,7
185	6,5		16,2	60	267,7
185				60	245



РЕЗЮМЕ

1. SPF — это специфично канадский бренд хвойных пиломатериалов. Азиатские рынки потребляют его в огромных количествах, ассоциируя SPF исключительно как канадский продукт. Распределяют его в Азии, в зависимости от качества, между тремя основными рынками — Японией, Китаем и Южной Кореей. В данном случае Китай — крупнейший потребитель SPF среднего и ниже среднего качества. Ориентировочная стоимость SPF второго и выше сорта не строганного, сухого с доставкой из Ванкувера до Шанхая варьируется от 200-233 \$/м³.

Так как китайский рынок ориентирован на пиломатериалы с наиболее низкой стоимостью, невысокая цена SPF является гораздо более важным конкурентным преимуществом, затмевая собой невысокое качество древесины. Тем более, что эта продукция выпускается под брендом развитой страны и сопровождается активным продвижением на «макроуровне» — при поддержке государственных и отраслевых организаций Канады.

Канадские предприятия могут позволить себе вести гибкую ценовую политику ради удержания лидерства и дальнейшего укрепления собственных позиций на товарных рынках, т.к. экспорт SPF имеет статус приоритетного направления развития государственной экономики.

2. Аналоги SPF на внутренний рынок поставляет северный Китай, перерабатывая российское сырье. Себестоимость такой продукции с учетом доставки до Шанхая составляет в среднем от 245 \$/м³ до 280 \$/м³ в зависимости от степени обработки.

3. Предприятия ЛПК Сибири не могут изготавливать и экспортировать в Китай готовые пиломатериалы, способные конкурировать с SPF по цене. Подавляющее их число использует, либо, доставшие им в наследство советские технологии, либо суперсовременные и сверхточные европейские, с высокой степенью автоматизации, а, следовательно, дорогостоящие. Свою лепту в высокую себестоимость сибирских лесоматериалов вносят проблемы с транспортной инфраструктурой, квалифицированными кадрами, иная, чем в Канаде система государственной поддержки, в рамках которой специальные условия создаются для отдельных предприятий и их проектов, а не для направлений отечественной экономики, имеющих хороший экспортный потенциал.

Российские изготовители, как умеют, заботятся о маркетинговой поддержке собственных брендов на рынке пиломатериалов. Эти децентрализованные, единичные усилия ни в какой мере не могут противостоять той консолидированной маркетинговой кампании, которая реализуется канадцами на отраслевом и государственном уровнях.

Высокое качество, которым славится сибирский лес, в данном случае, не является конкурентным преимуществом, которое даст возможность российским предприятиям ЛПК «задавать тон» на азиатских рынках, в первую очередь, китайском.

Покупатели имеют другие приоритеты, более того, они ориентируются на эталоны, сформированные канадскими поставщиками SPF, такие как цена, стандарты, типоразмеры.



ПРОСТЫЕ КИТАЙСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ. ЧЕГО МОЖНО ДОСТИЧЬ С ИХ ПОМОЩЬЮ?

После того, как в 2012 г. были повышены экспортные пошлины на необработанную древесину и введены ограничения на ее экспорт, структура поставок российских лесоматериалов в Китай значительно изменилась. На сегодняшний день объем экспорта пиломатериалов в 2,3 раза превысил объем экспорта круглого леса.

Каким образом за такое короткое время удалось организовать масштабную переработку пиловочника? Ведь ни одному из этих проектов не был присвоен титул приоритетного. Финансовые ресурсы каких-либо промышленных гигантов также не привлекались. В чем корень этого производственного чуда?

Виталий Черданцев, кандидат экономических наук, управляющий партнер Группы компаний «100m³.com» в Китае, руководитель Департамента Аналитики Информационно-Консалтингового Центра «100m³.com».



КИТАЙСКАЯ ИСТОРИЯ

Опыт использования китайских технологий сибирскими лесопромышленниками имеет относительно короткую историю. Китайские производства начали появляться на базе крупных, средних и мелких пунктов приема и отгрузки круглого леса как результат их естественной коммерческой эволюции.

Это был ответ на изменение внешних условий: снижение доходности от отгрузок пиловочника невысокого качества и мелких диаметров, суровый дефицит подвижного железнодорожного состава, различные эксперименты по организации торговли круглым лесом через биржи, ограничивавшие возможность отгрузки.

Сегодня лесопилки, работающие по китайским технологиям, это внушительная производственная сеть. По экспертной оценке только в Иркутской области она выпускает 2,5 млн. м³ пиломатериалов в год. Это около 40% от их общего объема, экспортированного ЛПК Иркутской области в 2012 г, составившего по данным таможни 6,67 млн. м³.

Для сравнения, «лесопильные» производственные мощности компании «Илим Тимбер» в Иркутской области способны выпускать 1 млн. м³ пиломатериалов в год (данные опубликованы на официальном сайте компании). Другой именитый игрок — «Русская лесная группа» производит на двух своих предприятиях, также расположенных в регионе, 500 тыс. м³ пиломатериалов в год (данные с официального сайта компании).

В отличие от известных лесоперерабатывающих холдингов, «сеть китайских лесопилок», выдающая большие, чем гиганты ЛПК объемы пиломатериалов, невооруженным глазом неприметна. Ее развертывание заняло не более 5 лет и проходило без помпы и торжественных речей. За этот же срок, некоторые публичные и многообещающие проекты на севере все той же Иркутской области так и не были запущены. И это притом, что были заявлены меньшие в разы проектные цели.

БОЛЬШОЙ СЕКРЕТ ДЛЯ МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ

Первое знакомство с китайской технологией лесопиления произошло у меня в городе Зима, в одном из дальних уголков разграбленного орденоносного Зиминского лесозавода.

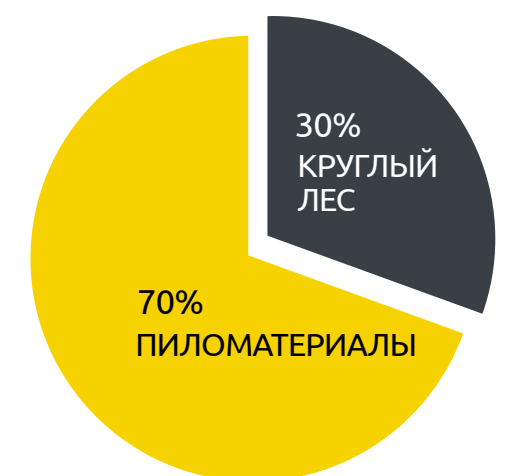
За трехметровым забором кипела работа. Китайские фронтальные погрузчики носились как заведенные — разгружали машины с лесом, подавали сырье на пилорамы и подвозили пиломатериалы к стоящим под погрузкой десяти вагонам.

Четыре пилорамы, жужжащие под деревянными навесами, и несколько китайских рабочих, обслуживающих их, не спеша, делали этот промышленный прорыв.

Для меня, знакомого с «советской» технологией на базе Р-63 и Р-75 и имевшего опыт работы с супердорогим европейским оборудованием, это был шок!

Подача сырья. Всё шестиметровое сырье распиливалось на 3 метра и вообще не сортировалось ни по породам, ни по диаметрам.

СТРУКТУРА ЭКСПОРТА СИБИРСКИХ ЛЕСОМАТЕРИАЛОВ В КНР, 1е ПОЛУГОДИЕ, 2013 Г.





Дело в том, что весь труд здесь ручной, 6 метров обрабатывать тяжело и неудобно. По породам и размерам пиломатериалы рабочие сортировали на выходе, просто раскладывая в отдельные пачки.

Раскрой. Оператор на вертикальной ленточной пиле шириной 120 мм раскраивал бревно, толкая вручную подающую тележку с бревном. Техзадание было у него в голове.

В зависимости от породы и диаметра, он принимал мгновенное решение на какие размеры раскраивать бревно, как правило, выдавая готовый четырехконтный брус и четыре утолщённых горбыля.

Второй станок, аналогичный первому, но без подающей тележки, перерабатывал этот горбыль в обрезной пиломатериал, как три традиционных станка в одном (горбыльный, кромкообрезной и делительный). В отвал шел лишь тонкий горбыль толщиной более похожий на кору. Вау!

Всего в линии было задействовано четыре человека + 1 подсобный рабочий.

Ассортимент пиломатериалов. Он также был специфичным — большинство размеров нетрадиционные, их линейка — безграничная. Это были различные брусья похожие на шпалы, доски одной толщины, но произвольной ширины, короткие доски от одного метра. То, что выходило из «горбыля», который на традиционных Р-63 идет в дрова.

Это многообразие размеров, подкрепленное спросом на Китайском рынке, позволяет извлекать из сырья максимальное количество товарной продукции и довести «выход» готовых пиломатериалов до 70%!!! При традиционном 45-55%.

Производительность. На одном комплекте оборудования, состоящем из двух ленточных станков, китайские рабочие за десятичасовую смену, в среднем, производят 35-40 м³ пиломатериалов, а это почти вагонная норма в сутки при двухсменной работе 5 человек!!! Мой опыт показывает, что на Р-63 можно произвести максимум 20 м³ за одну смену при том же количестве персонала.

Рабочие мне не показались «спринтерами», со стороны казалось, что эти несколько человек делают слаженную работу без суеты.

Монтаж оборудования. За этой «горячей точкой», в голом поле, несколько людей возводили новые «производственные цеха».

Они заливали незамысловатые фундаменты — под каждый станок 2-3 м³ бетона и строили элементарные навесы от дождя и снега из досок своего же производства. Монтаж занимает считанные дни. Я не увидел силовых электрокабелей ни у действующего, ни у нового оборудования. Ведь потребляемая мощность на одну линию составляет всего 40 Квт/ч.



Стоимость оборудования и техники. Как правило, минимальный производственный комплекс состоит из двух комплектов пилорам, по два ленточных станка в каждом, и комплекта оборудования для заточки пил. Их стоимость составляет 1,3 млн. руб. К ним нужен один фронтальный погрузчик — его стоимость 1,3 млн. руб., который без труда обслужит две такие линии (цены на складе в Иркутске).

Все. Этот комплект способен дать вам до 25 вагонов пиломатериала в месяц. Но есть одно «но»!

Персонал. Все выше приведенные расчеты даны при условии работы опытного состава. Как показывает практика, это оборудование дает желаемый результат, только если работают китайские специалисты.

Получение разрешения на их работу на территории РФ достаточно трудоемкий и сложный процесс. Многие предприниматели пытаются комбинировать китайских специалистов с работниками из стран СНГ, но в результате, как правило, получают снижение производительности и качества.

Продажа пиломатериалов. Основным рынком сбыта продукции таких производств является Китай. Потому как для других рынков, таких как Европа

и Японии эти пиломатериалы не подходят по соображению высоких требований к качеству и сортировке. Небольшой объем потребляет средняя Азия (Узбекистан, Казахстан), но спрос в основном на длину 6 метров, которая для производства по этой технологии крайне неудобна. Китай потребляет всю линейку размеров удобных для такого производства и позволяющих получать максимальный выход продукции из имеющегося сырья.

Стоимость продукции и рентабельность. Средняя стоимость пиломатериалов на условиях DAP Забайкальск 190 долл./м³. Нетрудно посчитать, что минимальная рентабельность производства, при условии стоимости входящего сырья 1800 руб./м³, составит 35 долл./м³.

Сегодня очень популярно разворачивать такие производства прямо в лесу, в непосредственной близости к сырью. Это вполне реально из-за минимальных требований к площадке для установки оборудования и необходимой электрической мощности, которую способен выработать небольшой дизельный генератор. В этом варианте к основным хорошим экономическим показателям добавляется снижение в двое транспортных расходов. Экономический эффект получается сумасшедший! ■

Производство и экспорт пиломатериалов, Иркутская область, 2012 г.

«Китайские
лесоилки»
2,5 млн. м³

ЛПК
Иркутской области
6,67 млн. м³

Производственные мощности компаний в год

«Илим Тимбер»
1,0 млн. м³
пиломатериалов в год

«Русская лесная группа»
500 тыс. м³
пиломатериалов в год

Экономика «китайской лесопилки»

Производительность
35-40 м³ / 6 смену 10 часов

Персонал
5 рабочих

Потребляемая мощность
40 кВт/час

«Выход» готовых пиломатериалов
до 70%

Инвестиции в полный комплект оборудования
2,6 млн. руб.

КИТАЙСКИЙ ГАМБИТ

Перекупщик это только пешка, которой стоит пожертвовать, чтобы продавать лесоматериалы в Китае с максимальной прибылью. Успешные лесозэкспортеры Восточной Сибири освоили новую схему организации поставок в Маньчжурию — с помощью трейдеров, представляющих их интересы на рынке сопредельного государства. Как строится взаимодействие трейдера и его клиента? Что выигрывает предприятие и чем оно рискует? Какой информацией владеет трейдер и, самое главное, как она поможет лесозэкспортеру зарабатывать больше?

Ответы на эти и другие вопросы Вы узнаете из интервью с Олегом Толочко, управляющим партнером Группы компаний «100m³.com» в России.



Трейдинг на рынке лесоматериалов явление новое, поэтому хотелось бы подробнее узнать о том, что входит в пакет услуг трейдера?

Трейдер — это, в первую очередь, представитель предприятия на рынке Китая. В его задачи входит не только максимально выгодно продать партию продукции, действуя от имени клиента, но и оказывать информационную поддержку своим клиентам. Мы консультируем лесопромышленников сразу по нескольким направлениям: тенденциям и динамике рынка, оптимальной ассортиментной политике и благоприятным периодам поставки, таможенному оформлению и железнодорожным перевозкам.

Опираясь на свой профессиональный опыт, мы даем рекомендации о том, как грамотно отсортировать лесоматериалы и каковы нормы их загрузки, как оптимально подобрать подвижной состав и др. Все это знакомо специалистам Группы компании «100m³.com» не понаслышке — у нас трудятся практики, которые более 12 лет занимались менеджментом экспортно-импортных операций в штате крупнейших российских и китайских лесоторговых компаний.

Только после того, как клиенту становятся ясны все нюансы работы на рынке КНР и организации поставки, мы выходим на ее юридическое оформление.

Именно благодаря такому алгоритму работы, на тот момент, как вагон с лесом прибывает в Маньчжурию (время в пути, примерно, 7 суток), мы уже находим на него покупателя.

Весь дальнейший процесс передачи данной партии товара покупателю проходит под пристальным контролем наших специалистов. Особое внимание мы уделяем определению объема партии продукции — наиболее узкому моменту лесоторговли. В этом процессе участвуют наши приемщики-бракёры, приемщики-бракёры покупателя, представитель независимого официального органа China Certificate & Inspection Group Manzhouli Co.,Ltd, который подаёт данные обмера в китайские таможенные органы для начисления пошлины.

Обеспечение своевременной оплаты продукции также входит в наши обязанности, только после этого сделка считается завершённой, а наша работа выполненной и мы получаем свое вознаграждение.

Вы сами упомянули, что приемка партии лесоматериалов по количеству и качеству — это одно из самых узких мест процесса купли-продажи леса. Что дает вашему клиенту уверенность, что Группа компаний 100 m³.com действительно защищала именно его интересы?

Мы предоставляем полный документальный и фотоотчет о продаже для каждой партии продукции: копию настоящего документа о приемке China Certificate & Inspection Group Manzhouli Co.,Ltd

и, при необходимости, его оригинал, в котором указаны номер вагона, дата обмера, количество и кубатура распределённые по диаметрам и /или размерам.

Как говорится в пословице — рыбку ловят в мутной воде, поэтому мы делаем все, чтобы наша работа была прозрачной и понятной для наших клиентов, что исключает возможность любых фальсификаций.

ОПИРАЯСЬ НА СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ, МЫ ДАЕМ РЕКОМЕНДАЦИИ О ТОМ, КАК ГРАМОТНО ОТСОРТИРОВАТЬ ЛЕСОМАТЕРИАЛЫ И КАКОВЫ НОРМЫ ИХ ЗАГРУЗКИ, КАК ОПТИМАЛЬНО ПОДОБРАТЬ ПОДВИЖНОЙ СОСТАВ И ДР.

Поговорим о рисках, ведь в случае, когда лесозэкспортер продает партию продукции перекупщику, он полностью перекладывает риски на его плечи, а в ситуации с трейдером, он рискует самостоятельно.

То, что риски берет на себя перекупщик — это иллюзия. На самом деле, он изначально вычитает все свои вероятные и мифические убытки из той суммы, которую платит за лесоматериалы своему российскому поставщику. Т.е. перекладывает их на его плечи даже тогда, когда товар уходит с огромной прибылью.

Китайский рынок лесоматериалов очень редко лихорадит, он достаточно прогнозируем. Хотя бывают ситуации, когда по прибытию вагон продается с меньшей или, наоборот, с большей прибылью, нежели мы рассчитывали.

Мы не делаем секрета из того, какие факторы могут стать причиной изменения цен на продукцию наших клиентов.

Я не беру в расчет форс-мажорные обстоятельства, которые просто невозможно предвидеть. Например, в прошлом году сгорело несколько заводов по переработке леса. В этой связи власти приостановили деятельность всех остальных фабрик до окончания пожарной ревизии, поэтому некоторое время лесопилочник продавался дешево.

Какими рисками вы беретесь управлять? И главное — с помощью каких инструментов?

Во-первых, это сезонные колебания, которые наблюдаются в одно и то же время из года в год, в частности, падение спроса в период новогодних праздников, когда потенциальные покупатели уезжают из Маньчжурии.

Во-вторых, затоваривание или, наоборот, дефицит того или иного ассортимента пиломатериалов на рынке Маньчжурии.



В-третьих, «особое» качество и ассортимент партии пиломатериалов, из-за которых она не продается своевременно и приходится прикладывать усилия по поиску и убеждению покупателя.

Для управления рисками достаточно хорошо знать обычаи и традиции страны, тенденции и текущее положение дел на рынке, иметь налаженные контакты с его игроками. Но самый лучший инструмент для снижения рисков — стабильные регулярные поставки, которые показывают хороший «плюс» в годовом измерении.

Чтобы заставить обстоятельства работать на наших клиентов, мы ведем постоянный мониторинг рынка, на основе которого не реже, чем 2 раза в месяц составляем индекс цен на лесоматериалы.

«100m³.com» — группа компаний, специализирующихся на информационном и организационном сопровождении лесозаготовителей Восточной Сибири, осуществляющих поставки лесоматериалов в Китай.

«100m³.com» — это единый бренд, под которым выступают профессиональные трейдеры, представляющие на китайском рынке интересы целого ряда российских лесозаготовителей. Это профессионалы в области лесного трейдинга, более 12-лет проработавшие в штате крупнейших российских и китайских лесозаготовителей Маньчжурии.

На сегодняшний день в команде Группы компаний «100m³.com» 20 сотрудников, среди которых не только специалисты в области продаж лесоматериалов — трейдеры, но и маркетологи, аналитики, специалисты по документообороту. Они трудятся в двух офисах: в Маньчжурии и в Иркутске.

С 2010 г. трейдерами Группы компаний «100 m³.com» на рынке Китая реализовано 159,5 тыс. м³ лесоматериалов на общую сумму \$ 24,4 млн.

В нем мы отражаем основные ассортиментные позиции и динамику их стоимости. Индекс цен от 5 августа 2013 г. вы можете найти на страницах этого номера. Хочу отметить, что в нем отражена далеко не вся линейка лесопродукции, интересующая покупателей, а только наиболее популярные размеры.

Каждый из наших клиентов может принять участие в составлении Индекса цен, предложив интересные его сечения. Обычно мы рекомендуем для отгрузки оптимальную для предприятия спецификацию с учетом его производственных возможностей и максимальных рыночных цен. Например, в настоящее время наибольший размер бруса, указанный в Индексе, 300х300 мм, но на рынке есть спрос и на 400х400 мм и др.

Вы утверждаете, что в отличие от перекупщика берете фиксированную комиссию за свои услуги, из чего она складывается?

Наша комиссия фиксированная, но оговаривается с каждым клиентом персонально. На ее размер влияет множество факторов — от качества леса до объема партии. Но в первую очередь комиссия зависит от варианта сотрудничества, которых существует несколько.

Наиболее выгодным для наших клиентов является поставка за их собственный счет (за счет поставщика). Оплата партии осуществляется после ее фактической продажи. Стоимость наших услуг в данном случае будет наименьшей.

Мы также готовы обсуждать возможность оплаты железнодорожной перевозки лесоматериалов за наш счет, чтобы снять финансовую нагрузку с клиента. Возможна также предоплата в размере 80% от ориентировочной стоимости партии, которая перечисляется в течение 1-2 дней по предоставлению ГТД и ЖД.

При использовании любого из вариантов Группа компаний «100m³.com» несет перед своими клиентами 100% ответственность за поступление оплаты за реализованную продукцию. Есть у нас и дополнительные услуги. Например, мы можем организовать погрузку пиломатериалов на тушке в городе Иркутске и других городах.

Это очень выгодно и удобно для производителей пиломатериалов, не владеющих собственной железнодорожной площадкой, так как, зная рынок этих услуг, мы гарантируем наиболее выгодные условия.

С какими партиями продукции и клиентами вы работаете?

С 2010 г. трейдеры Группы компаний 100m³.com реализовали на рынке Китая 159,5 тыс. м³ лесоматериалов на общую сумму \$ 24,4 млн. В числе наших клиентов не только крупные предприятия.

Успешно работаем мы и со средними и малыми компаниями лесной отрасли, заинтересованными



ГРУППА КОМПАНИЙ «100M3.COM»
НЕСЕТ ПЕРЕД СВОИМИ КЛИЕНТАМИ
100% ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗА ПОСТУПЛЕНИЕ ОПЛАТЫ
ЗА РЕАЛИЗОВАННУЮ ПРОДУКЦИЮ.

в прямых продажах своей продукции в КНР. Мы уважительно относимся к каждому предприятию, в том числе и к тому, чьи производственные возможности или планы пока не позволяют продавать с нашей помощью большие объемы продукции.

Команда специалистов группы компаний «100m³.com» одинаково тщательно подходит к организации любой сделки — будь то реализация партии из ста вагонов лесоматериалов или нам доверят всего один вагон. Мы работаем с полной отдачей для того, чтобы все наши клиенты эффективнее реализовали свой потенциал, заработали максимально возможную прибыль. ■

УВАЖАЕМЫЕ ГОСПОДА!

Предлагаем Вам ознакомиться с Индексом цен на рынке лесоматериалов Китая, который мы составили на основании регулярного мониторинга рынка. Обращаем ваше внимание на то, что опубликованная здесь таблица — это выжимка, где указаны лишь самые распространенные спецификации пиломатериалов. Если вы хотите быть в курсе динамики цен на китайском рынке, в том числе на другой ассортимент продукции, направьте нам запрос по электронной почте E-mail: info@100m³.com.

С удовольствием будем присылать актуальную для вас информацию, которую мы готовим не реже, чем 2 раза в месяц.



Индекс цен на рынке лесоматериалов Маньчжурии, Китай. На 05 августа 2013 г.

Спецификация	Текущая цена ДАП Забайкальск	Изменение цены с 14.07, \$
Сосна 4 метра		
38*68, 35*65, 38*78 Припуск плюс 2 мм	190	0
40*90/110/140/190	187	-3
90*90, 110*110, 140*140, 190*190	193	+3
90*90/110/140/190	197	-3
120*120, 150*150, 180*180	185	0
200*200, 200*250, 250*300, 300*300	187	0
4000*25	150	0
4000*35	175	0
4000*40 Разноширинная доска	178	0
4000*45 (средняя ширина 180-200 мм)	180	0
4000*50	180	0
Сосна 3 метра		
3000*37*67		
3000*32*72		
3000*32*82 Припуск плюс 2 мм	197	-3
3000*35*75		
40*90/110/140/190		
90 * 110/140/190	185	0
90*90, 110*110, 140*140, 190*190		
150*200, 200 * 200, 200*250,250*250, 250*300		
Лиственница 4 метра		
36*80 до 150/180 мм Припуск минимум плюс 2 мм	169	0
46*80 до 150/180 мм Припуск минимум плюс 2 мм	169	0
47*180/190/200 Припуск минимум плюс 1 мм	190	0

* Цены приведены для пиломатериалов правильной геометрии, с минимальным припуском 1 мм. Объем загрузки вагона не менее 90 м3, без обзола, без гнили, без синевы. Обязательна раздельная погрузка по формуле 1 вагон – 1 строчка спецификации.

УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР В КИТАЕ, РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА АНАЛИТИКИ
ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВОГО ЦЕНТРА «100М³.COM»,
ВИТАЛИЙ ЧЕРДАНЦЕВ



Коллектив Группы компаний «100m³.com» сердечно поздравляет всех работников леса и лесоперерабатывающего комплекса с профессиональным праздником!

1/3 часть суши Земли покрыта лесами
25% мировых запасов леса приходится на Россию
34% всех российских лесов произрастает в Сибири и на Дальнем Востоке

Ваш труд бережет, приумножает, использует во благо
одно из главных богатств нашей планеты!



100m3
.com

РУССКИЙ ЛЕС

— ДОРОГОГО СТОИТ —

**ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ТРЕЙДЕР
НА ТОВАРНОМ РЫНКЕ —
ПРОФЕССИОНАЛ НА РЫНКЕ ЛЕСА
В МАНЬЧЖУРИИ**

ТЕЛ.: 8 800 100 69 94

(ЗВОНОК ПО РОССИИ БЕСПЛАТНЫЙ)