

Главное

Александр Шаньгин, генеральный директор АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники»: «Логистика – основная проблема лесопромышленных предприятий»

В 2020 г. вряд ли кто-нибудь из участников рынка подозревал, что следующий 2021 г. для российских лесопромышленников, ориентированных на экспорт, станет самым успешным в финансовом плане в современной истории отрасли. Так, из-за небывалого роста цен на всю лесную продукцию на мировом рынке, экспортная выручка от продаж продукции ЛПК выросла с \$11,7 млрд в 2020 г. до \$16,7 млрд в 2021 г. Именно в конце 2020 г. агентство WhatWood провело интервью с Андреем Коноплевым, на тот момент генеральным директором АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники», обсуждая достаточно рядовые производственные вопросы. Столкнувшись с беспрецедентным санкционным давлением в 2022 г. проблемы производителей, ориентированных на экспорт, вынуждают их коренным образом пересматривать свои стратегии производства и продаж. Мы поговорили с новым генеральным директором ГК «ВЛП» Александром Шаньгиным, который одним из первых достаточно смело обозначил проблемы лесопромышленной отрасли в текущих реалиях ведения бизнеса.

Александр, расскажите, пожалуйста, справочно о деятельности ГК «ВЛП» для тех, кто еще не знаком с компанией.

ГК «ВЛП» — это созданный с нуля 30 лет назад лесоперерабатывающий вертикально-интегрированный холдинг России со штаб-квартирой в Вологде. На сегодня, с учетом деятельности наших совместных предприятий с нашим стратегическим партнером «ЧФМК», мы входим в десятку крупнейших лесопромышленных компаний страны, являясь системообразующим предприятием федерального уровня.

Также за нами закреплен лесной фонд объемом 3,6 млн м³ по расчетной лесосеке. Мы сами производим и продаем круглые лесоматериалы, пиломатериалы, биотопливо, ДСП, МДФ. Совместно с «ЧФМК» строим один из крупнейших фанерных заводов с суммарным объемом инвестиций около 16 млрд руб.

В совокупности мы обеспечиваем рабочие места для более чем 3 тыс. человек, если принимать во внимание наш строящийся объект. А также косвенно обеспечиваем еще несколько сотен человек в составе подрядных и обслуживающих предприятий.

Работает ли сейчас холдинг в полном объеме? Какая загрузка на текущий момент?

Производство продолжается. Я бы сказал, что до конца марта мы работали в плановом объеме, за исключением снижения заготовки лиственных пород. В апреле планировали работать также в объеме нормального уровня.

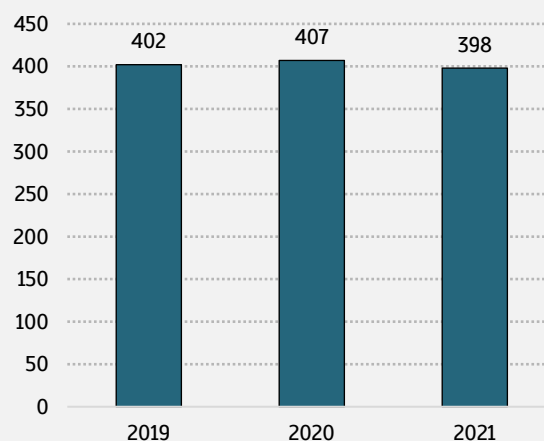
По одному из комбинатов, который у нас завязан на логистику с Евросоюзом, произошла просадка со сбытом готовой продукции до уровня примерно 60–70% производства. Остальные лесоперерабатывающие предприятия осуществляли выпуск более или менее в обычном режиме кроме нашего трейдингового предприятия, которое сейчас просто меньше закупает и меньше продает круглых лесоматериалов на внутренний рынок.

Далее ситуация стала плавно ухудшаться, в связи с введением пятого пакета санкций, который включает запрет экспорта древесины и изделия из нее в страны

ЕС, в связи с чем логистические пути сбыта продукции стали усложняться.

В мае мы видим, что продажи того, что мы производим на наших лесоперерабатывающих предприятиях составляют лишь 50%, возможно чуть больше. Можно сказать, что сейчас мы работаем до заполнения складов. Это позволит вести производство еще около двух месяцев.

Производство пиломатериалов ГК «ВЛП», тыс. м³



Источник: ГК «ВЛП»

Выступая на одной из недавних онлайн-конференций, вы упомянули, что компания лишится существенного объема экспортных продаж в связи с текущей ситуацией.

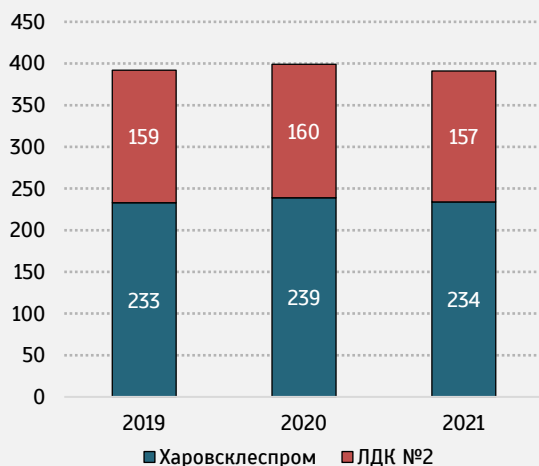
Да, у нас выпадет объем выручки, поступающий из так называемых недружественных стран. Это 30% продаж технологической щепы, которую мы отправляли в Финляндию. Также пропало 45% продаж пиломатериалов, 85% сбыта березовых балансов и 100% пеллет.

Кроме того, у нашего вышеупомянутого 16-ти млрд приоритетного инвестпроекта буквально на глазах исчезло 65% рынков сбыта. При этом долговые обязательства остались. На сегодняшний день в проект инвестировано порядка 70% из этих 16 млрд руб.

Какое из ваших предприятий наиболее ориентировано на европейский рынок: «ЛДК №2» или «Харовсклеспром»?

«ЛДК №2». Там отсутствует ж/д сообщение, поэтому развита автомобильная логистика. С данного предприятия осуществляется отгрузка в Европу и в Египет водным транспортом через Волго-Балт (водная магистраль европейской части России, включающая в себя почти 5 тыс. км эксплуатируемых водных путей; основная трасса водного пути проходит от Череповца до Санкт-Петербурга — прим. WhatWood).

Экспорт пиломатериалов ГК «ВЛП», тыс. м³



Источник: ГК «ВЛП»

Расскажите подробнее о Вашей инициативе по развитию водных артерий и водного речного транспорта.

Мы практически с самого начала всей этой ситуации начали думать и говорить про развитие Волго-Балтийского и Волга-Донского (канал протяженностью 100 км, соединяющий реки Волгу и Дон в месте их максимального сближения — прим. WhatWood) каналов. Сначала в составе общего пакета мер поддержки, затем более детально стали изучать этот вариант логистики.

Мы и раньше использовали этот канал сбыта. У нас есть судовый партнер, который традиционно отправлял пару кораблей из «ЛДК №2» в Египет. Сотрудники, которые занимаются продажей пиломатериалов и круглых лесоматериалов, хорошо разбираются в этом вопросе, знают все детали и достаточно хорошо представляют все «узкие места». Также одна из наших компаний непосредственно осуществляет погрузочные операции на Волго-Балте. У нас там есть плавкраны и буксиры.

Сейчас мы пытаемся думать на перспективу, поэтому стараемся эту тему как-то продвигать, понимая, что этот вопрос не решить в короткий промежуток времени. Тогда как остальные предпочитают говорить: «Давайте решать сегодняшние проблемы. Скажите какой поезд куда нужно отправить. Не лезьте со своим Волго-Балтом».

При этом у себя в компании мы достаточно творчески и открыто ко всему подходим, используя метод мозгового штурма для решения логистических вопросов.

Как Вы видите решение этого вопроса? В каком направлении, по Вашему мнению, нужно двигаться?

В первую очередь мы занимаемся привлечением по экономически оправданному расценкам судов класса

река-море, ходящих под российским флагом, которых, по нашим оценкам, курсирует более 800.

Также необходимо проработать покупателей пиломатериалов в мире, которые могут оперировать флотом под иностранным флагом, а судов постройки времен СССР, ранее работающих в наших внутренних водах очень много — все они зачастую приписаны к таким странам, как: Коморские острова, Камбоджа, Белиз, Сьерра-Леоне, Панама и т.д.

При этом нужно понимать, что иностранные суда во внутренних путях России столкнутся с очень многими бюрократическими сложностями

Какими, например?

В первую очередь для них в России необходимо определить и утвердить нормативные акты. В соответствии со всеми имеющимися документами плавание иностранных судов будет осуществляться под обязательной лоцманской проводкой, а это затратно и столько лоцманов в России просто нет.

Отсутствие навигационных пособий для плавания на английском языке также накладывает определенные трудности. Кроме того, численный состав экипажа по требованию наших нормативных документов больше, чем на судах подобного тоннажа и класса под иностранным флагом.

Нельзя не отметить проблему прохода судов через Городецкий шлюз. Участок создает трудности для судоводных компаний уже больше 50 лет, когда была построена Чебоксарская ГЭС, но не была наполнена до нужного уровня. На участке от Нижнего Новгорода до Городца появилось место, которое в течение многих лет подкапывали, чтобы могли проходить суда. Но потом подкопали уже сильно, дальше нельзя было. Единая глубоководная система должна обеспечивать осадку 3,6 м. Судно типа «Волго-Дон», «Волгонефть», танкеры RST 25 при осадке 3,6 м берут 5 тыс. тонн груза. Если осадка 3 м, то они берут 4 тыс. тонн. Все, что меньше 3 м, — абсолютный минус, перевозки бессмысленны. Поэтому отсутствие решения проблемы Городецкого гидроузла ведет к тому, что будущего у речного флота на Волге нет.

На текущий момент, какие действующие меры государственной поддержки, на Ваш взгляд, самые эффективные?

Транспортные субсидии — это одна из живых мер поддержки, то есть возможность получить что-то материальное. Существенная мера поддержки была принята на местном уровне. Это избежание закрытия определенных дорог в этот сезон. Нам действительно разрешили возить продукцию по определенным дорогам в этот сезон, когда традиционно они закрыты. Что для нас было весьма важно. Региональные власти нам помогают всем, чем могут, пытаются обращаться в министерство с нашими запросами.

Если говорить про ПИПы (приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов — прим. WhatWood), то текущая мера поддержки скорее некая формальность, которая не решает проблему, а позволяет не создавать нам еще больше в ближайший год. Как уже ранее сказано, нами в данный момент реализуется один из крупнейших приоритетных инвестпроектов, и мы уже вложили 70% из планируемых 16 млрд руб. Этот проект открыт Сбербанком и Фондом Развития Промышленности. ФРП подтвердил льготный кредит, а на оставшуюся часть есть рассрочка. То есть проект, очевидно, растягивается

во времени, и не на один год, на который нам разрешили продлить выполнение наших обязательств.

Какой-то существенной помощи системообразующим предприятиям федерального уровня, к которым мы относимся, на сегодняшний день вообще не существует. Есть только кредиты на пополнение оборотного капитала сроком на один год. Ну, это мера для тех, кто совсем «умирает» в текущей ситуации.

Можете озвучить одну, основную меру поддержки федерального уровня, которая прямо сейчас, в текущий момент, существенно помогла бы предприятиям?

Нам каким-либо образом нужно решить логистический вопрос. Он должен касаться комплекса мероприятий с РЖД, направленных на компенсацию логистики, на выделение квот, на создание субсидий для транспортировки. Это прямая, существенная мера, которая могла бы помочь. Сейчас на Северо-Западе мы испытываем большие сложности с мультимодальными и прямыми железнодорожными перевозками в Китай из-за отсутствия контейнеров и загруженности путей РЖД. Просто географически мы оказались в таком непростом положении.

Выделение квот, субсидирование транспортировки, отстой вагонов, увеличение контейнерных поездов — повышение эффективности всей этой товаропроводящей цепочки по ж/д — это ключ для выживания в ближайшие месяцы ЛПК Северо-Запада. Все это касательно внутренних мер.

В целом, все-таки хотелось, чтобы на государственном уровне была налажена возможность мультимодальных контейнерных перевозок через порт Санкт-Петербурга с Китаем. Сейчас он фактически закрыт для перевозки. Но это не мера поддержки, это мера международных отношений на межправительственном уровне.

Получается, что сейчас китайские линии в порт Санкт-Петербурга не заходят?

По новым букингам (резервирование места на судне для размещения груза для дальнейшей организации морской перевозки) не ходят. Никакие, абсолютно. При этом китайские линии, безусловно, есть. И прямого запрета на работу с питерским портом ни у кого нет. Сейчас все линии самостоятельно отказались: и из дружественных, и из недружесутвенных стран. И этот вопрос надо решать как можно скорее.

Вы упомянули, что 70% ПИПа «Плитвуд» реализовано. Основное технологическое оборудование было уже завезено из Европы или что-то осталось крупное, что не успели поставить?

Оборудование завезено далеко не все. Оно полностью изготовлено, нами оплачено, и мы пытаемся его ввезти любыми способами. Это порядка 600 грузовиков. Сначала у нас возникали транзакционные проблемы, опасения со стороны иностранных партнеров, которые не знали, как работать со Сбером, где у нас открыта кредитная линия. Просили изменения схемы оплаты. Мы решили все эти сложности.

Далее возник логистический вопрос: ограничили движение грузовиков. К сожалению, обязательства по доставке лежали на нас, то есть мы должны были сами организовать доставку, «растаможку», чем мы, сейчас активно и занимаемся. Исследуем различные схемы, в том числе, с привлечением судов, чтобы из Финляндии, где сейчас сконцентрирована большая часть нашего оборудования, оборудование все же было доставлено.

Проект «Плитвуд» не попал в пятый пакет санкций, по которому ввозится оборудование в Россию?

Частично попал. Попал и в пятый, и частично даже в предыдущие ограничительные меры, связанные с электроникой двойного назначения. Но есть период до 10 июля, когда еще можно ввозить то, что было законтрактовано ранее. Мы верим, что этот вопрос решаем, в отличие от рынка сбыта всей продукции этого предприятия. До 10 июля надеемся успеть вывезти все технологическое оборудование и приступить к монтажу.

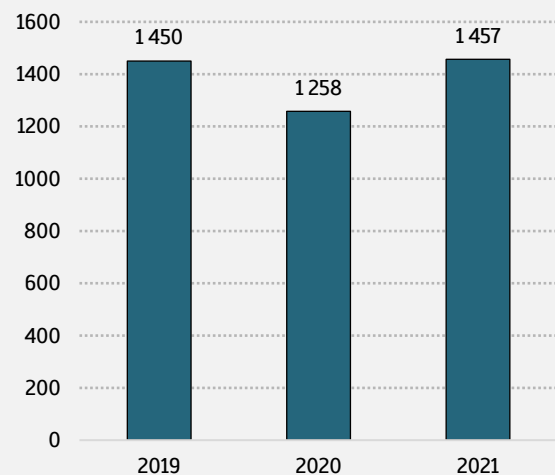
Как планируете смонтировать оборудование, получится удаленно или российскими специалистами?

У нас есть достаточно компетентные кадры. Есть в России организации, которые уже монтировали аналогичные линии. С технической точки зрения не видим никаких больших проблем, препятствующих запуску завода. Я работал техническим директором, помогу гайки крутить, если что.

За последние годы «Вологодские лесопромышленники» были одними из крупнейших поставщиков березовых балансов в Финляндию, активно наращивая отгрузки. Совершенно ясно, что на Северо-Западе России нет достаточного количества мощностей по переработке этих сортиментов — круг потребителей и переработчиков ограничен. Как компания адаптируется к ситуации, которая сложилась после введения эмбарго на импорт лесной продукции из России со стороны Евросоюза?

Да, совершенно верно — это один из первых и самых болезненных ударов в этой ситуации. Мы действительно экспортировали много, и у нас годами выстроены отношения с крупными финскими производителями. Пока этот вопрос удается решать. Но есть еще один важный момент. Это фанерный краж, который вместе с хвойным пиловочником обеспечивают сейчас экономику всей лесозаготовки.

Объем лесозаготовки ГК «ВЛП», тыс. м³



Источник: ГК «ВЛП»

Благодаря грамотным действиям наших специалистов нам частично удается выстроить систему продаж и взаимодействия с российскими потребителями балансов, конечно, снизив цены. Продаем по совершенно другим ценам, относительно финских. Но экономика пока держится на фанерном краже, продажи которого в России, неуклонно падают. Потому что фанерные предприятия потихоньку встают.

Получается, что ваши продажи были распределены на внутренний рынок, а не на экспорт?

Да, абсолютно точно. Почти всё перераспределили на внутренний рынок, но на грани убыточности. За два месяца удалось перераспределить объемы щепы и круглой древесины.

По нашим ожиданиям, лесозаготовка в мае может существенно сократиться в связи с тем, что многие лесозаготовители просто не будут заходить в лиственные, в первую очередь березовые делянки, которые были ранее запланированы в полном объеме под летнюю заготовку, потому что знают, что они ее не продадут.

В мае заготовка сезонно падает — физически сложно в лесу работать. Но с конца мая мы планировали заходить обратно. А дальше будем смотреть. Все зависит от того, насколько фанерщики успешно решат свои проблемы. Мне кажется, у них более тяжелая ситуация с перераспределением объемов в Китай. КНР сама производитель фанеры и крупный экспортер фанеры по всему миру, поэтому, весьма вероятно, что им наша фанера не нужна.

Да, продажи в Китай из России всего лишь 80 тыс. м³. Гораздо больше березового шпона или березового сортимента. Вы ранее говорили, что хорошей мерой была бы поддержка квот отдельно Северо-Запада, не менее 70% от объемов производства. Можете этот момент немного пояснить? Это квоты на логистику или на продажи? Или что здесь имеется в виду?

Речь о той мере поддержки, которую я озвучил, как основную, по повышению пропускной способности цепочки ж/д Северо-Запада. Сейчас мы пытаемся отправить нашу готовую продукцию с Северо-Запада на общих основаниях по мере загруженности ж/д. железная дорога. При этом мы не из тех, кто пострадали больше всех. Мы предлагаем ввести квоты для лесоперерабатывающих предприятий Северо-Запада. 70% — это, примерно, те объемы от нормального уровня, которые нам сейчас придется вывозить в сторону Китая.

Получается, что ситуация у всех крупных лесопромышленников и лесопильных компаний Северо-Запада примерно, одинаковая?

Мы мониторим ситуацию по отраслям по Северо-Западу — у всех примерно одинаковая ситуация.

По вашему мнению, в текущей ситуации общие проблемы будут решаться совместно, сообща через какую-либо ассоциацию либо в одиночку?

И так, и так. Касательно мер поддержки, мы стараемся агрегировать информацию и сообщать ее от лица наших внутренних союзов, областных и российских. То есть подавать ее в наши министерства, отработанную со всех предприятий, поскольку системные проблемы у всех одинаковые. При этом, конечно, все продолжают, и мы в том числе, решать свои специфические проблемы, или использовать свои отработанные каналы сбыта.

Мы ожидаем наш традиционный теплоход, чтобы отправить его на Ближний Восток. Поэтому решаем проблемы самостоятельно, всячески поддерживаем наших партнеров. С «ЧФМК» тесные отношения по «Плитвуду» и по другим совместным предприятиям. Мы помогаем друг другу абсолютно всем, чем можем, даже за пределами этих совместных предприятий.

Как считаете, Турция в этой ситуации сможет стать для России распределительным хабом или это маловероятно?

Я думаю, что турки не решат проблему экспорта в Европу, поскольку, строго говоря, в санкционном документе подчеркнут запрет на продукцию, «происходящую из России». Вряд ли сейчас европейцы с такой позицией захотят потреблять продукцию, в обход прямых санкций.

Мы во многом рассчитываем даже не на Турцию, а на Северную Африку, на Египет, у которого сейчас свои проблемы с аккредитивами. Вышло распоряжение их Центрального банка, по-моему, с 1 марта, о необходимости открывать аккредитивы для всех поставщиков со всех стран. А как открывать они не решили. Нужно согласование каждого аккредитива на уровне министерства и правительства.

И поэтому сейчас мы практически никак не можем отправить продукцию на этот крупный рынок, поскольку система оплаты не налажена. Египет — это традиционно большой по объему рынок. Надеемся, они решат этот вопрос с аккредитивами. А мы с рынком сбыта своей продукции.