

ДАЙДЖЕСТ ЛПК



Strategy Partners

Актуальные мировые
и российские отраслевые
НОВОСТИ

ВЫПУСК №4

2022



Уважаемые коллеги!

Представляем вашему вниманию четвертый выпуск специального издания «Дайджест ЛПК», в котором мы собрали наиболее актуальные зарубежные и российские отраслевые новости, рассказали о ключевых мероприятиях. А эксперты Strategy Partners подготовили анализ текущего состояния отрасли за первый месяц осени.

В новом выпуске дайджеста вы узнаете

- какие предприятия больше всего пострадали от введенных в отношении России санкций,
- нужно ли пересмотреть действующую Стратегию развития ЛПК России до 2030 г.,
- какие меры господдержки могли бы помочь компаниям пережить кризис,
- сможет ли китайское оборудование полностью заменить европейское и наладят ли в России выпуск собственного оборудования для лесозаготовки и деревообработки,
- каковы перспективы внутреннего рынка и будут ли на нем снижаться цены,
- через сколько лет ЛПК России вернется хотя бы к пандемийным показателям.

Команда практики «ЛПК» Strategy Partners будет рада получить от вас обратную связь. Мы готовы рассмотреть интересные для сектора материалы, чтобы опубликовать их в данном проекте. Напишите нам!

[Написать нам](#)



№4 СЕНТЯБРЬ 2022

О компании

Strategy Partners — первая российская компания, работающая на рынке стратегического консалтинга более 28 лет.

С 2010 года она является дочерним обществом ПАО Сбербанк. Компания специализируется на услугах по разработке бизнес-стратегии и внедрению операционных улучшений для среднего и крупного бизнеса, государственных институтов в России и странах СНГ. На протяжении всего периода деятельности компания активно работает с предприятиями лесопромышленного комплекса.

Наш вклад в развитие лесопромышленного комплекса России высоко оценили отраслевые объединения и лидеры отрасли. **13 октября 2022 года на заседании Бюро Совета Strategy Partners приняли в Общероссийское отраслевое объединение работодателей «Союз лесопромышленников и лесозэкспортеров России».**

Также партнер практики «ЛПК» Strategy Partners Павел Билибин вошел в состав Совета Союза лесопромышленников и лесозэкспортеров России и возглавил Комитет по целлюлозно-бумажной и лесохимической промышленности.

Мы уверены, что многолетний опыт сотрудников Strategy Partners, полученный на проектах в ведущих российских и международных компаниях («Волга», группа «Илим», «Калевала», ОБФ, «Соликамскбумпром», «Томлесдрев» и др.), поможет лидерам отрасли в решении актуальных для них задач. Уже сейчас мы поддерживаем наших клиентов следующим образом:

- находим перспективные новые рынки,
- разрабатываем логистические схемы для доставки продукции на целевые рынки, а также для поставки запчастей, материалов и комплектующих,
- оказываем помощь в привлечении финансирования,
- составляем схемы платежей через третьи страны и альтернативные валюты,
- снижаем риски поставок,
- помогаем в подготовке пакетов документов для получения субсидий (субвенций) для компаний ЛПК.

С уважением,
команда Strategy Partners

Команда практики ЛПК Strategy Partners



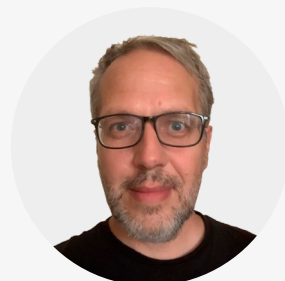
Павел Билибин

партнер практики
«Лесная и целлюлозно-
бумажная
промышленность»
+7 (916) 202-77-00
bilibin@strategy.ru



Валентин Гаврилов

директор практики
+7 (967) 108-32-65
gavrilov@strategy.ru



Артём Кузнецов

руководитель проектов
+7 (911) 596-22-20
kuznetsov@strategy.ru

СОДЕРЖАНИЕ

5

1. Обзор Strategy Partners

Интервью
Павла Билибина

10

2. Мировые новости

Северная Америка
Европа
Китай
Япония

12

3. Российские новости

15

4. Ключевые мероприятия отрасли

VI Международная конференция «Целлюлозно-бумажная промышленность России — новые реалии, новые возможности»

16

5. Контакты

1. ОБЗОР ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ОТРАСЛИ

В введении мы приводим фрагмент интервью Павла Билибина для [Advis.ru](https://advis.ru), в котором он оценил перспективы развития лесопромышленного комплекса.

Нужно пересмотреть действующую Стратегию развития ЛПК России до 2030 г.



Павел Билибин

партнер практики
«Лесная и целлюлозно-
бумажная промышленность»

Украине, изменилась. Отзыв лицензий FSC, PEFC, ENplus, а затем пятый пакет санкций, который ввел ограничение на ввоз практически всей номенклатуры продукции российского ЛПК в Евросоюз и Великобританию, внесли существенные корректировки. Пятый пакет санкций вводил запрет на ввоз в ЕС и Великобританию продукции ЛПК России с 10 июля. Поэтому некоторое время был всплеск продаж. В преддверии ограничений европейцы пытались максимально закупить продукцию, а наши предприятия — ее отгрузить. Логистические ограничения (запрет на вход иностранных судов в порты РФ и судов под флагом РФ в европейские порты) — также повлияли на ситуацию. Компании старались максимально использовать все логистические возможности и маршруты, чтобы доставить продукцию.

— Что сейчас происходит в российском ЛПК? Как повлияла на него специальная военная операция России на Украине?

— Я бы начал немного раньше. 2021 год практически для всех лесопромышленников, в особенности экспортеров, стал удачным. Цены на продукцию ЛПК достигли исторического максимума. Поэтому все старались произвести продукцию в максимальном объеме и реализовать ее. Рост цен на экспортных рынках и увеличение спроса на сырье взвинтили цены на пиловочник, балансы и фанерный кряж. Но в целом заработали все. Многие предприятия, даже те, которые были убыточными или находились на грани рентабельности, показали не просто доход от продаж, но и чистую прибыль. А компании, которые были закредитованы, смогли эти кредиты погасить. Многие предприятия дополнительные доходы задепонировали на рублевых либо валютных счетах. К сожалению, не успели реализоваться крупные инвестпроекты в области ЦБП. Начиная с февраля этого года ситуация на рынке, вследствие специальной военной операции России на

— Какие предприятия больше всего пострадали от введенных в отношении России санкций?

— Для разных регионов ситуация складывается по-разному. Предприятия Дальнего Востока традиционно ориентировались на Китай и Японию. А в связи с военной операцией сначала Россия ввела ограничения на экспорт необработанной древесины, щепы и шпона в Японию, затем Япония ввела встречные санкции. Хорошо еще, что не вся номенклатура была затронута, — запрет не коснулся пеллет, пиломатериалов и продукции глубокой переработки. На сегодняшний день эти товары продолжают поставляться в Японию и Южную Корею. Для российских пеллет этот рынок остался единственным. Раньше основная доля произведенных в России древесных топливных гранул шла в Европу и Великобританию, которые сейчас полностью закрыты. Производители пиломатериалов Дальнего Востока и Сибири в основном ориентировались на Японию, Китай и Южную Корею. И, поскольку эти рынки не закрылись, дела на данных

предприятиях идут достаточно стабильно. Что касается пеллет, то из-за роста логистики предприятия той же Иркутской области уже работают практически на нулевой рентабельности. Но ситуация все равно еще далека от критической — в ней оказались производители пиломатериалов на северо-западе и севере страны: Карелия, Архангельская и Вологодская области. Там компании в первую очередь ориентировались на Европу. И после закрытия этих рынков они оказались просто-таки в катастрофической ситуации. Многие компании этого региона достаточно современные и диверсифицированные в рамках продуктовой линейки. Они производили не только пиломатериалы, но и пеллеты, щепу, многие поставляли балансы. Однако сейчас весь спектр этой продукции запрещено ввозить в ЕС. Поэтому предприятия пытаются найти новые рынки сбыта. Для поставки пиломатериалов из незакрытых рынков, кроме Юго-Восточной Азии, остались страны MENA — Ближний Восток и Северная Африка. Это в первую очередь Египет, Сирия, Ирак, Ливан, Иран. Но, поскольку многие компании ранее на этих рынках не присутствовали, то сейчас им тяжело на них входить. И конечно, очень серьезный удар пришелся по фанерщикам. В России находятся крупнейшие в мире производители березовой фанеры. Большая часть этой продукции поставлялась в другие страны — из 4 млн м³ произведенной в России фанеры более 3 млн м³ экспортировалось. Основными импортерами были страны Евросоюза, Великобритания и США. Так что здесь мы ощутили мощнейший удар, поскольку быстро переориентировать эту продукцию на другие рынки, в том числе на внутренний, проблематично. Скорее всего, азиатские рынки будут расти, но пока не теми темпами, которых было бы достаточно для полного замещения европейских рынков.

— Что будет с компаниями ЛПК?

— Сейчас ситуация действительно непростая и требует глобального пересмотра. На мой взгляд, осенью, когда мы уже будем четко понимать масштабы происходящего, было бы неплохо начать ревизию действующей Стратегии развития ЛПК до 2030 г. Нужно переосмыслить распределение по рынкам, пересмотреть адресные меры государственной поддержки отрасли. Поиск рынков, логистических маршрутов,

сокращение издержек, переориентация на новые возможные виды продукции — этим сейчас занимаются все. Каждое предприятие должно провести глобальную работу по анализу рынков и определить дальнейшую стратегию развития или хотя бы стратегию выживания. Кто-то, например крупные игроки, сможет разработать такую стратегию, а кто-то не сможет. Однако в ходе подготовки таких стратегий компаниям очень сложно смоделировать перемены в окружении. Поэтому правильно было бы централизовать эту работу, чтобы такое моделирование проводилось на государственном уровне. Это позволит понять, что будет с внутренним рынком и куда лучше переориентировать продукцию. Чтобы не повторилось то, что сейчас произошло: все ринулись в Китай, Египет и на Ближний Восток, а порты и логистические маршруты не расширились, ограничения никуда не делись. Эти маршруты и раньше были сильно загружены, а сейчас, под возросшим на них давлением, могут просто не выдержать. То же самое с рынками. Когда появляется избыточное давление по объемам, начинают падать цены. Некоторые рынки в принципе не смогут потребить тот объем, который мы хотим предложить. Конечно, рынок всегда себя сбалансирует. Но, к сожалению, говорить о том, что в какой-то ближайшей перспективе у нас все восстановится, было бы чересчур оптимистично. Мне кажется, что какие-то менее эффективные предприятия, скорее всего, не смогут пережить кризис.

— Небольшие компании будут вынуждены продавать свои мощности более крупным?

Не факт! Может произойти как раз обратная ситуация. На самом деле наиболее эффективные предприятия — небольшие семейные компании, в которых собственники максимально участвуют в управлении, глубоко знают все процессы и могут оперативно реагировать на все изменения. У таких компаний есть возможность лавирования для повышения эффективности на коротком промежутке времени. Крупные компании менее маневренные, у них все процессы несколько демпфированы, объемы продаж гораздо больше, и быстро переориентировать их очень тяжело. Кроме того, практически все крупные холдинги чересчур закредитованы. Тогда как многие маленькие семейные предприятия принципиально не брали займы, вместо этого

развивались, опираясь только на свои финансовые возможности. Поэтому для них риск банкротства наименьший. Так что крупный бизнес такие кризисы, как правило, переносит более тяжело. Крупные группы имеют диверсифицированный портфель продукции, и доля какого-то сегмента может быть очень высокой. Поэтому здесь возможен процесс не укрупнения, а, напротив, дефрагментации: крупные компании, вероятно, начнут продавать свои неэффективные дивизионы или отдельные активы. Это позволит им быстро повысить ликвидность либо сократить риски.

— Какие меры господдержки могли бы помочь компаниям пережить кризис, дожидаться, когда рынки для них вновь откроются?

— Очень сложно предсказать, как долго эта ситуация продлится и откроются ли снова для нас европейские рынки. Есть разные мнения по этому поводу. Может быть, это навсегда, может быть, откроют какие-то группы товаров. Например, сейчас с российской стороны ведется работа по отмене ограничений на экспорт шпона в Японию. Возможно, такие встречные инициативы будут со стороны Евросоюза. Потому что, общаясь с покупателями в Европе, мы понимаем: они страдают не меньше. Спрос на российскую продукцию ЛПК там есть, заменить ее на данный момент нечем, а если и смогут заменить, то только через несколько лет. При этом цены уже будут другими, да и качество продукции изменится. Что касается мер поддержки, то на сегодняшний день для экспортеров большую роль играет курс валют. Как мне кажется, государство имеет определенные рычаги для того, чтобы несколько отрегулировать курс рубля. Еще одна мера, способная помочь бизнесу, — это субсидирование логистических затрат при экспорте продукции. Для многих предприятий переориентация на другие рынки сильно повышает стоимость продукции, так как расстояние до рынков сбыта становится очень существенным. Также предприятиям, у которых существует большая закредитованность, особенно на реализацию приоритетных инвестиционных проектов, необходимо продлить (и если еще не установлено, то установить) кредитные каникулы на выплату процентов по основному долгу. На мой взгляд, лучше помочь компаниям, чем давить на

них, требуя вернуть средства, — многие предприятия просто не смогут выдержать эту нагрузку. Если они станут собственностью банка, ничего хорошего не получится. Вряд ли банки смогут ими более эффективно управлять. Также нужно пересмотреть налоговую систему и, возможно, ослабить ряд налоговых обременений для предприятий. Особенно для тех, которые начали или продолжают реализацию инвестиционных проектов либо модернизацию мощностей для перехода на новые рынки. К сожалению, нам сейчас будут недоступны многие европейские технологии, машины и оборудование. Нужно помогать развивать собственную машиностроительную отрасль и налаживать выпуск техники для лесозаготовки — машинных комплексов для лесопиления, лесопереработки. Плитное производство и ЦБП, конечно, более сложные. Здесь нужно будет выстраивать отношения с нашими коллегами из Китая. У них подобное оборудование есть. Если раньше мы отдавали предпочтение европейскому, то сейчас необходимо обратить внимание на наших коллег из Азии и попробовать закупать технологии и технику там.

— Сможет ли китайское оборудование полностью заменить европейское?

— В Китае есть примеры производства лесопильного оборудования — ленточных или дисковых пил. Есть варианты производства оборудования для изготовления древесных плит. Конечно, с технологической точки зрения оно не настолько продвинуто, как европейское. Но тем не менее оно есть. В отличие от нашей страны, где уже давно нет никакого производства линий или оборудования для плитных комбинатов, тем более для ЦБП. Кстати, в сфере производства оборудования для целлюлозно-бумажной промышленности Китай сильно продвинулся, у него есть свои технологии. На большинстве своих крупных заводов китайцы всегда в основном использовали технику Andritz и Valmet. Но в последнее время они уже сами производят много оборудования для ЦБП. Поэтому сейчас вполне возможно ориентироваться на них.

— Сможем ли мы наладить выпуск собственного оборудования для лесозаготовки и деревообработки, которое сможет заменить европейское?

— Это вопрос сложный. Лесопромышленное станкостроение, в том числе производство машин для лесозаготовки, в России пока плохо развито. У нас долгое время не велись научно-исследовательские работы, научная мысль не развивалась и не поддерживалась. А производители в основном выпускали и продолжают выпускать машины для хлыстового метода заготовки леса — трелевочные чокерные и бесчокерные тракторы и т.д. Но в последние годы появились тенденции к развитию машиностроения для современных сортиментных методов лесозаготовок. Уралвагонзавод завершает испытания харвестерной головки тяжелого типа отечественного производства. КамАЗ планирует к выпуску лесозаготовительные комплексы (харвестер, форвардер) сразу нескольких классов. Есть перспективы в течение ближайших трех-пяти лет заменить выбывающую импортную технику машинами российского производства.

— Традиционные рынки для российских производителей пиломатериалов и фанеры сейчас закрыты. Есть ли перспективные рынки, которые раньше российскими компаниями не были освоены?

— Сейчас новых масштабных рынков, которые ранее пустовали, я, откровенно говоря, не вижу. Все с надеждой смотрели на Индию, поскольку эта страна занимает второе место в мире по численности населения. Все рассчитывали, что там вот-вот начнется бум потребления строительных материалов, санитарно-гигиенических изделий и мы туда повернем огромные объемы досок, бумаги и целлюлозы. Но этого не происходит. И мне пока не кажется, что Индия может стать глобальным крупным рынком для сбыта нашей продукции. Скорее всего, останутся все те же страны. Просто на каких-то рынках нам надо будет решать проблемы, сдерживающие потребление либо экспортные поставки с нашей стороны. Например, в Египте существует проблема с ликвидностью валюты, и, хотя есть и рынок, и потребность в нашей продукции, работать там тяжело, поскольку очень сложно проводить платежи. При этом нам уже невыгодно вести расчеты в долларах, желательно вести расчеты в рублях. Египтянам тоже проще вести расчеты в своей национальной валюте — фунтах. Поэтому сейчас обсуждается

возможность использования при работе с дружественными странами расчетов по клиринговым схемам — в национальных валютах наших стран без конвертации в доллар или евро. Это может существенно упростить систему взаиморасчетов. Что касается традиционных рынков, то Китай по-прежнему останется крупнейшим потребителем пиломатериалов и целлюлозы. В сегменте древесных плит у этой страны потенциал тоже есть. Думаю, какой-то объем плитной продукции и фанеры мы сможем там размещать. В этом сегменте нашим компаниям придется конкурировать с предприятиями Индонезии и Малайзии. Также останутся Ближний Восток и Северная Африка.

— Каковы перспективы внутреннего рынка?

— С начала спецоперации в течение двух месяцев мы увидели бум на рынках мебели и деревянного домостроения. Всплеск спроса был связан с волатильностью валют. Из резкого роста доллара и евро многие граждане, имевшие накопления в рублях, попытались эти накопления капитализировать, приобретая материальные ценности — мебель, предметы бытового использования. Цены на недвижимость сегодня выше, чем средние накопления людей, поэтому драйвером здесь стало деревянное домостроение. В результате спрос на деревянные дома вырос чуть ли не на 60%. Но это была разовая история. В будущем, скорее всего, произойдет некоторый спад. Это обусловлено в первую очередь инфляционными процессами, а также ростом затрат на необходимые нужды — питание, медикаменты, ГСМ и т. п. И, хотя сейчас наступает дефляция, цены на определенные виды продуктов тем не менее существенно повысились и падать не собираются. Также в силу того, что рынки ограничены не только в ЛПК, а в целом по стране, объемы экспорта промышленной продукции и, соответственно, ее производства будут сокращаться. Предприятия будут оптимизировать штат сотрудников и, возможно, сокращать заработную плату. Траты у людей будут существенно снижаться. Поэтому покупательская активность населения будет падать, и, скорее всего, спрос сократится на многие виды продукции. В том числе и на продукцию ЛПК. Это в большей степени мебель и стройка. Думаю, что по этим

направлениям мы увидим падение спроса на 15–18%. Соответственно, сократится и производство.

— На внутреннем рынке цены на продукцию ЛПК будут снижаться?

Думаю, по отношению к 2021 г. они упадут. Мы уже сейчас видим существенное снижение цен на OSB, ДСП, MDF, пиломатериалы и пиловочник. На некоторые продукты цены упали в два раза. Но надо понимать, что есть предел падения цены, — она не упадет ниже себестоимости. Но даже при низких ценах спрос на продукцию ЛПК не будет расти. Снижение спроса повлечет за собой сокращение объемов производства. Работать на склад при таком уровне цен на внутреннем и на экспортных рынках предприятия не смогут себе позволить. Это заморозит их оборотные средства. Поэтому спад, по самым оптимистичным оценкам, составит 15–18%. Примерно такой спад мы прогнозируем по объемам лесозаготовок в этом году. Если в I квартале 2022 г. мы фактически не почувствовали падения, заготовка шла плановыми темпами, то уже в IV квартале произойдет спад.

— Какие действия со стороны государства могут поддержать спрос на продукцию ЛПК на внутреннем рынке? Может быть, есть какие-то программы в сфере деревянного домостроения?

— Безусловно, программы по деревянному домостроению очень позитивны. Однако о них говорят уже десятилетия, но пока никакие действенные программы так и не приняли. Эти программы должны быть направлены не столько на субсидирование стоимости жилья, сколько на софинансирование строительства инфраструктуры. Я в этом убежден. Уже сейчас стоимость жилья в сегменте индивидуального и малоэтажного деревянного домостроения сопоставима со стоимостью жилья в кирпичных домах и домах из ЖБИ. Но стоимость инфраструктуры в деревянном доме в разы выше. Если сравнивать, во сколько обойдется инфраструктура для 80-квартирного дома и для 80 деревянных домов, то для последних она будет в разы дороже. И пока не будет решена именно эта проблема, тема не сдвинется с места. Перейти массово на многоэтажное деревянное домостроение по технологиям CLT тоже непросто. Люди

не готовы к этому ментально. Потребуется не один год для того, чтобы люди привыкли к мысли, что такие деревянные строения безопасны, комфортны и долговечны. Еще действенными могут быть льготные кредиты на приобретение продукции ЛПК. А также реализация инфраструктурных проектов с применением продукции ЛПК, в том числе деревянных несущих конструкций, LVL-балок и т. д. Это может стимулировать рост спроса на продукцию ЛПК. Хотя в этом случае будет несладко металлургам, у которых экспорт тоже ограничен... Государству придется выбирать, кто для него важнее: производители цемента и металла или производители продукции из древесины.

— Через сколько лет, на ваш взгляд, ЛПК России вернется хотя бы к пандемийным показателям?

— Не берусь это предсказывать. Могу только сказать, что ЛПК находится не в худших условиях по сравнению с некоторыми другими отраслями. И, как лесник в четвертом поколении, я убежден, что наша отрасль сможет пережить этот кризис. Даже если не будет современных лесозаготовительных комплексов, мы сможем эффективно вести лесозаготовки с использованием хлыстовых методов на российской технике. Что касается деревообработки, то за последние годы был сделан существенный задел по мощностям. Многие российские предприятия опережают европейские по актуальности технологической оснащенности. У нас много новых плитных комбинатов, которые на шаг впереди многих европейских. По ЦБП немного не дотянули — не успели реализовать несколько крупных проектов. Но ничего страшного, с китайцами сможем их завершить. Да, будут потери, будет падение, возможно, будет какой-то передел рынка — неэффективные компании сойдут с дистанции. Но в целом никакой трагедии нет.

Источник: https://advis.ru/php/view_news.php?id=90AAF9FA-4630-8949-9E40-CE11E2B3E0A8

2. МИРОВЫЕ НОВОСТИ

СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА

США: снижение цен на пиломатериалы продолжается

Цена фьючерсов на пиломатериалы в США к концу сентября опустилась до 432 долл./1 000 доск. футов. Цена на 73 долл. ниже, чем месяц назад (минус 14,5%), и на 210 долл. ниже, чем год назад (минус 32,7%).

США: рост ставок сдерживает рынок строительства жилья

В США индекс доверия застройщиков NABF к рынку недавно построенных домов на одну семью (HMI; Индекс рынка жилья) упал на 3 пункта (до 46) в сентябре по сравнению с августом. Таким образом, настроения строителей снижаются девятый месяц подряд. Покупательский трафик на многих рынках слабый, поскольку все больше потребителей остается в стороне из-за высоких ставок по ипотеке и цен на жилье, которые делают покупку нового жилья недоступной для многих домохозяйств. Еще одним показателем ослабления рынка является то, что 24% строителей сообщили о снижении цен на жилье — по сравнению с 19% в прошлом месяце. Строители продолжают бороться с повышенными затратами на строительство и агрессивной денежно-кредитной политикой Федеральной резервной системы, которая помогла поднять ставки по ипотечным кредитам выше 6% — самого высокого уровня с 2008 г.

ЕВРОПА

Европа: импорт пиломатериалов из России в июле 2022 г. снизился на 72%

Всего за 7 мес. 2022 г. поставки из России сократились на 36%. Поставки в Великобританию снизились на 86%.

КИТАЙ

Китай: снижение цен на пиломатериалы в сентябре

Цена на пиломатериалы из ели сорта SF на оптовом рынке Taicang в сентябре упала до 1850–1950 юаней за м³ (минус 150 юаней за м³ по сравнению с августом). Во время «Золотого сентября» потребление не росло, и импортеры по-прежнему пессимистично оценивают ситуацию на рынке на ближайшие месяцы. На заводах почти нет дополнительных запасов, и большую часть пиломатериалов импортеры хранят в портах.

Что касается предложения, то пиломатериалы из европейской ели (сорт SF) в конце сентября предлагались по цене около 230–240 долл./м³, что на 25 долл. ниже, чем в конце августа. Пиломатериалы из российской ели также предлагались в среднем по 235 долл./м³, что на 30 долл. меньше, чем в предыдущем

на **36%**

снизились поставки
пиломатериалов
из России в Европе

на **86%**

снизились поставки
пиломатериалов
из России в Великобританию

месяце. Был подтвержден факт наличия нескольких конкретных предложений по цене 210–220 долл./м³. На фоне падения цен, низких объемов продаж в традиционно напряженный сезон и девальвации юаня поставщики вынуждены снижать цены.

Китай: снижение объемов импорта пиломатериалов за 8 мес. 2022 г.

В августе 2022 г. Китай импортировал 1,51 млн м³ хвойных пиломатериалов (минус 15% к августу 2021 г.). Всего за 8 мес. 2022 г. импорт составил 11,0 млн м³ (минус 15% к январю-августу 2021 г.).

Поставки из России в августе составили 1,2 млн м³ (минус 9%). Всего за 8 мес. 2022 г. поставки из России снизились на 11% — до 7,75 млн м³. Тем не менее, несмотря на падение объема поставок, доля российских пиломатериалов на китайском рынке растет.



на **68%**

выросла стоимость
импорта древесных
пеллет

ЯПОНИЯ

Япония: рост закладок фундаментов новых домов

Число закладок фундаментов в Японии в августе 2022 г. составило 77 712, в это число входит 42 923 деревянных домов.

По сравнению с августом 2021 г. число закладок выросло на 4,6%, по деревянным домам оно снизилось на 3,7%.

По сравнению с июлем 2022 г. число закладок выросло на 6,5%, по деревянным домам — на 2,9%. Всего за 8 мес. 2022 г. число закладок выросло на 1,0% по сравнению с 8 мес. 2021 г.

Япония: рост объемов импорта пиломатериалов за 7 мес. 2022 г.

В июле 2022 г. Япония импортировала 416 тыс. м³ хвойных пиломатериалов (плюс 1% к июлю 2021 г.). Всего за январь-июль 2022 г. импорт вырос на 18% — до 3,05 млн м³.

Поставки из России в январе-июле 2022 г. выросли на 33% — до 559 тыс. м³.

Производство и запасы пиломатериалов в Японии

Производство пиломатериалов в Японии в июле 2022 г. составило 752 тыс. м³ (минус 6% к июлю 2021 г.). Всего за 7 мес. 2022 г. производство составило 5,22 млн м³ (плюс 1%). Запасы пиломатериалов на складах производителей продолжили увеличиваться в начале 2-го полугодия.

В июле Япония увеличила объем импорта древесных пеллет на 42%

В июле объем импорта древесных пеллет в Японию подскочил на 42% относительно соответствующего периода предыдущего года — до 415 тыс. тонн. Стоимость импорта подскочила на 68%, до 89 млн долл., а средняя цена выросла на 19%, до 213 долл. за тонну.

Наибольший объем поставок древесных пеллет в Японию пришелся на Вьетнам — 181,5 тыс. тонн (плюс 27%). Доля страны в импорте древесных пеллет составила 44%. Далее следуют Канада и США с объемами 128,1 тыс. тонн (плюс 4%) и 63,1 тыс. тонн (плюс 4%) соответственно. Поставки пеллет из России составили 10 тыс. тонн (плюс 86%).

За 7 месяцев 2022 г. объем импорта древесных пеллет в Японию вырос на 42% относительно соответствующего периода предыдущего года, до 2,41 млн тонн.

[к содержанию](#) →

3. РОССИЙСКИЕ НОВОСТИ

РОССИЯ

Правительство РФ готовит новые меры поддержки ЛПК

Заместитель председателя Правительства РФ Виктория Абрамченко поручила ведомствам и владельцам бизнеса ввести меры поддержки для лесопромышленной отрасли, а именно увеличить субсидии на транспортные затраты компаний ЛПК, которые отправляют продукцию на экспорт.

На поддержку лесной промышленности в новых экономических условиях планируют направить до 10 млрд руб. Помимо выплат за транспортировку изделий, эксперты предлагают ввести демпферный механизм на аренду участков леса. То есть при падении цен на товары ЛПК будет уменьшаться и арендная плата.

По словам г-жи Абрамченко, особенно важно субсидировать затраты на транспортировку северо-западным предприятиям, поскольку раньше производители этого региона отправляли большую часть продукции в Европу.

Министерство промышленности и торговли РФ считает возможным увеличение предельного размера субсидии на компенсацию затрат на перевозку промышленной продукции до 1 млрд руб. Эту сумму могут получить компании, наиболее пострадавшие из-за санкций. Кроме того, ведомство предлагает полностью возмещать предприятиям транспортные затраты на товары, отправленные на экспорт.

10
млрд руб

Правительство РФ планирует направить на поддержку лесной промышленности

41%

составляла доля импорта мебели от общего объема продаж в стране

30%

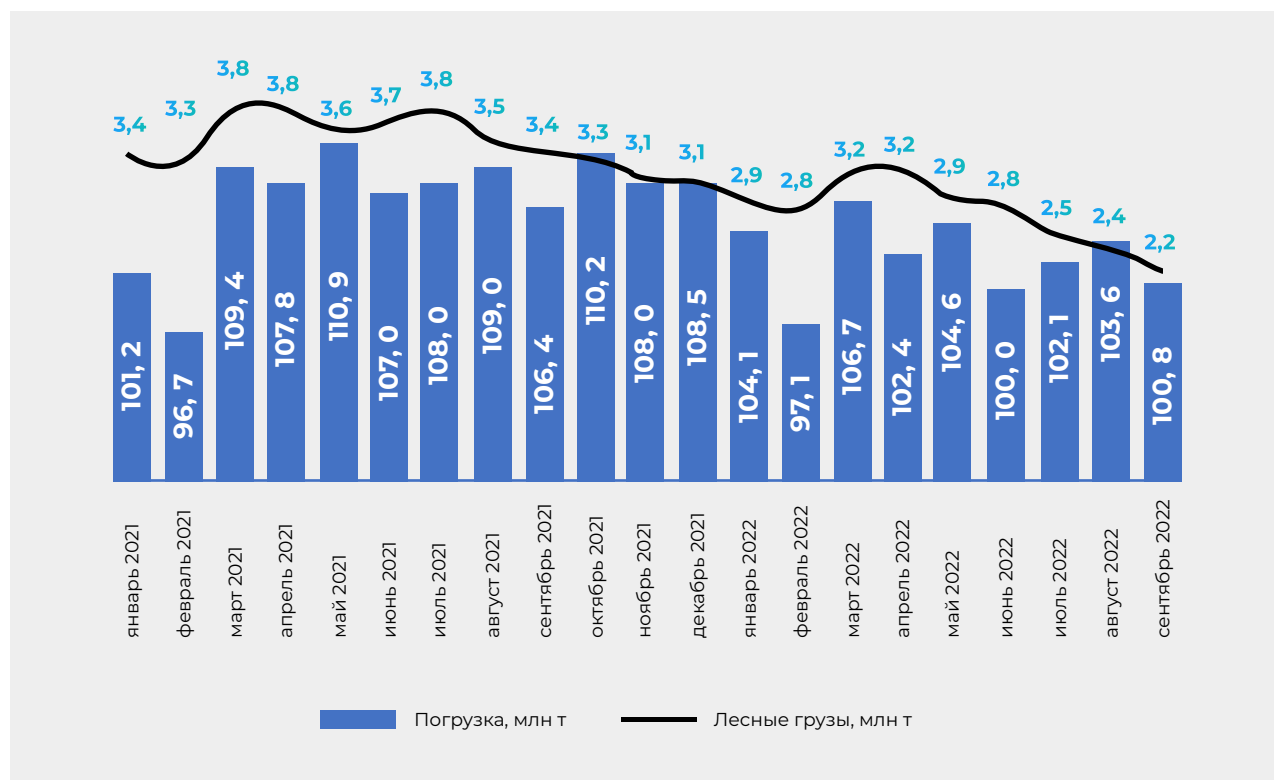
составляет сейчас

В России могут ввести пошлины на импортную мебель

Минпромторг рассмотрит обращение Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности (АМДПР) о введении заградительной импортной пошлины на ввоз мебели и сырья для ее изготовления — древесных плит и фанеры. Об этом сообщают «Известия», ссылаясь на российское ведомство.

В АМДПР предлагают установить для недружественных стран пошлины на уровне 60%, для всех остальных — 10%. По мнению ассоциации, в связи с ростом логистических издержек и закрытием важнейших экспортных направлений импорт продукции заметно вредит российскому рынку, а ввод заградительных пошлин для зарубежных компаний поможет российским производителям сохранить десятки миллиардов рублей уже в ближайший год. Генеральный директор АМДПР Тимур Иртуганов отмечает, что в начале 2022 г. доля импорта мебели составляла 41% от общего объема продаж в стране, весной она упала до 30%. В основном продукция ввозится из стран ЕС и Китая, добавил он.

Объем транспортировки лесных грузов по железной дороге за 9 мес. 2022 г. сократился на 23%



В Томской области открыли первое в Сибири производство OSB

ООО «Монолит-Строй» (бренд «Латат») запустило под Томском первый в Сибири завод по производству OSB мощностью 250 тыс. м³ в год. Инвестиции составили более 6,5 млрд руб., оборудование поставила итальянская группа компаний IMAL-PAL.

ООО «Монолит-Строй» анонсировало инвестпроект по производству OSB в феврале 2021 г., но из-за технических проблем ввод завода в эксплуатацию был перенесен на сентябрь 2022 г.

Metsa и MM Holz ищут покупателей лесных активов в Ленобласти

Недавно у компании «Мется Свирь» сменилось руководство. Руководителем ООО «Мется Свирь» вместо Вячеслава Канатова стала управляющая компания ООО «ПетроСтиль», которой владеет Владислав Забродин, управляющий партнер юридической компании Capital Legal Services (CLS). УК «ПетроСтиль» также теперь руководит ООО «Мется Форест Подпорожье», которое занимается заготовкой древесины в холдинге Metsa в Ленобласти. Смена руководства в данных компаниях может свидетельствовать о предпродажной подготовке. Новые топ-менеджеры, скорее всего, займутся оценкой бизнеса и поиском покупателя.

Также появилась информация о том, что австрийская MM Holz намерена продать в Бокситогорском районе свой лесопильный завод «ММ-Ефимовский», который тоже временно приостановил деятельность.

Huhtamaki продала свои российские активы за 151 млн евро

Финский производитель упаковки Huhtamaki продал четыре своих российских предприятия холдингу «Эспетина», одним из собственников которого является владелец «Вкусно — и точка» Александр Говор. В середине апреля 2022 г. компания Huhtamaki объявила о намерении отказаться от своей деятельности в России.

Как следует из пресс-релиза финской компании, цена продажи без денежных средств и долгов составляет 151 млн евро. В результате продажи Huhtamäki ожидает получить в III кв. 2022 г. прибыль в размере около 15 млн евро. Представленные цифры указаны согласно предварительным оценкам, на которые в том числе влияют изменения обменного курса рубля к евро. Ожидается, что продажа не окажет значительного финансового влияния на Huhtamäki в 2022 г.

Segezha разворачивается на Восток

В Китае может появиться официальное представительство Segezha Group в рамках реализации стратегии «разворота на Восток».

Как сообщили в компании, открытие представительства в КНР позволит усилить позиции российского лесопромышленного холдинга на рынках Китая и стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Данное решение рассматривалось на заседании совета директоров компании.

«Амкодор» построит машиностроительный завод в Воронежской области

Строительство машиностроительного завода в Воронежской области обсудили на встрече губернатора Александра Гусева с руководством белорусской компании ОАО «Амкодор» во главе с председателем совета директоров Александром Шакутиным. Компания занимается производством дорожной, строительной и лесозаготовительной техники.

Александр Шакутин отметил, что в России уже действует 4 завода по производству спецмашин и руководство компании намерено создавать новые предприятия. Александр Гусев поручил заместителям подготовить предложения по возможному размещению машиностроительного завода в Воронежской области.



Воронежская область не только сама приобретает белорусскую технику, но еще и является центром крупных потребителей, поэтому размещение машиностроительного завода на территории региона будет логичным

Отметил
Александр Шакутин
председатель совета
директоров
ОАО «Амкодор»

«Воронежская область не только сама приобретает белорусскую технику, но еще и является центром крупных потребителей, поэтому размещение машиностроительного завода на территории региона будет логичным — у нас есть необходимые мощности и подходящие площадки, а также 30%-е скидки для аграриев, которые покупают технику, произведенную на территории региона», — сказал губернатор.

Как сообщает пресс-служба правительства области, ранее губернатор Александр Гусев поручил сделать акцент на поддержке взаимных инвестиций в отношениях с Республикой Беларусь. Предприятия республики готовы поставлять в Воронежскую область аналоги комплектующих и оборудования, которые ранее закупались у производителей из недружественных стран. Также на повестке вопросы локализации ряда белорусских предприятий в особой экономической зоне «Центр».

[к содержанию](#) →

4. АКТУАЛЬНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОТРАСЛИ



1–2 декабря 2022 г.
Стамбул, Турция

**VI Международная конференция
«Целлюлозно-бумажная промышленность России —
новые реалии, новые возможности»**

Основные темы конференции — развитие отрасли в новых экономических реалиях и выявление перспективных направлений роста и проблемных точек в отечественной ЦБП, среди которых уже сейчас выделяются вопросы логистики, спецоборудования и химических технологий.

К участию в конференции будут приглашены иностранные партнеры, в том числе представители относительно новых для России рынков стран БРИКС, АСЕАН, Ближнего Востока, Африки и ЕАЭС. Также планируется, что среди участников будут представители отечественных министерств и ведомств.

[Подробнее](#)



Дайджест ЛПК Выпуск №4

Дайджест предназначен для руководителей предприятий лесопромышленного комплекса.

Особое внимание уделено текущей ситуации развития сектора, проект ориентирован на практическую и информационную помощь предприятиям.

Команда практики «Лесная и целлюлозно-бумажная промышленность» Strategy Partners будет рада получить от вас обратную связь и рассмотреть интересные для сектора материалы с целью дальнейшей публикации в рамках данного проекта.

[Написать нам](#)

Контакты:

Россия, 121099, Москва,
ул. Композиторская, 17
+7 (495) 730-77-47
dt@strategy.ru

