

Лидера лесозэкспорта загоняют на внутренний рынок

Пока МПС реформируется, Россия может лишиться первых достижений в торговле на мировых лесных рынках, а Красноярский край – потерять половину валютной выручки от своего лесозэкспорта.



Такая перспектива наметилась с 1 октября 2000 года, когда тариф на транспортировку товара по железной дороге вырос для экспортеров с 20 до 30 долларов за 1 кубометр груза. Три месяца лесопромышленники выжидали, с января возобновили отгрузку продукции, но в значительно меньшем объеме, чем раньше.

Мы сократили поставку вдвое, поскольку торговля на экспорт получила минусовую рентабельность, - рассказывает генеральный директор Новоенисейского ЛХК Виктор Владимирович Шелепов. - В сложившейся ситуации мы вынуждены переориентироваться на внутренний рынок, сохраняя выпуск основной продукции экспортного назначения лишь в том объеме, который сможем вывезти по Северному морскому пути.

К этому подталкивает деревопереработчиков наличие в МПС второго тарифа на грузоперевозки, который распространяется на транспортировку товаров внутри страны. С 1 октября он вырос с 7 до 10 долларов за 1 кубометр груза. Новый тариф позволяет сохранять рентабельность производству пиломатериалов лучших внутрироссийских стандартов качества, хотя торговля в рыночных условиях давно уже отодвинула его на 2-й план как деятельность малополезную для отечественной экономики и малоэффективную для финансово-экономической устойчивости предприятия и развития отрасли.

Двухтарифная система оплаты одного вида услуг – одна из гримас формирующегося в России рынка. Нефтепереработчики, к примеру, не делят производителей на 2 касты – они установили для всех одну цену за 1 литр бензина. Лесопромышленники давно борются с МПС за введение единого тарифа на тоннокилометр, предлагая установить для этой услуги хотя бы среднеарифметическую цену от 2-х существующих тарифов и создать тем самым равные условия для всех участников рынка железнодорожных услуг. МПС всегда отмахивалось, а сейчас еще вступило в сложный период подготовки и проведения реформы...

При тарифе до 20 долларов за транспортировку 1 кубометра груза мы сможем полностью сохранить объем экспортных поставок и даже развить производство, - считает В. В. Шелепов, - но проблему нужно решать быстрее. Пока наши постоянные покупатели верят торговой марке нашего комбината и ждут. Но это не может продолжаться долго.

Цейтнот заставляет Виктора Владимировича активно стучаться во все двери. Действительный член европейского Клуба лидеров торговли и американской Ассоциации «People to People International», он сожалеет, что за 10 лет трудностей и невзгод российские лесопромышленники так и не создали ни собственного клуба, ни ассоциации. Сейчас их сплоченность была бы очень кстати. Возможно, она помогла бы и МПС изменить взгляд на масштаб проблемы унификации двух тарифов. Мелкая для Министерства, она признавалась важной для отрасли и судьбоносной для сибирского лесозэкспорта

на всех совещаниях, проходивших на высшем государственном уровне с участием лесопромышленников. Так было в июне прошлого года в Москве, в ноябре – в Новосибирске и Архангельске.

Унификация тарифа не только позволит установить в лесной отрасли нормальные условия для работы по законам рынка. Она напрямую служит выполнению самых актуальных задач отечественной экономики – преодолению бесхозяйственности и наведению порядка. В последние годы в лесной отрасли двухтарифная система оплаты грузоперевозок привела к острой конкуренции на внешнем рынке готовой продукции деревопереработки и сырья для этого производства – так называемого круглого леса. Сырье стало ходким рыночным товаром, схема его вывозки за рубеж проста: по России груз идет как отечественный, затем он переходит в собственность посредника и далее доставляется за границу, как правило, из малоизвестных портов, городов и даже поселков. По разным официальным источникам, в 1999 году из России было вывезено 12-17 млн. м³ круглого леса, в том числе 1,2 млн. м³ из Красноярского края. Лесопромышленники со стажем уверяют, что в таком количестве сырья для деревопереработки не вывозилось из нашей страны даже в советское время, до падения производства в лесной промышленности. После общего повышения цен в 2000-м году, в том числе на грузоперевозки, противостояние лесозэкспортеров с теневиками обострилось. Введение МПС единого тарифа на тоннокилометр позволит деревопереработчикам потеснить нелегалов и не даст разбежаться по темным дорожкам российской экономики вполне добропорядочным леспрохозам.

В пользу утверждения единого тарифа говорит и официальная статистика, обнародованная для лесопромышленников России на отраслевом совещании, состоявшемся в ноябре под председательством М.М.Касьянова. В 2000-м году среди отраслей, формирующих ВВП России, лесная промышленность занимала 4-е место. Внутренне выглядел на этом фоне регион Восточной Сибири, раскинувшийся на территории от Енисея до Амура и Лены. Несмотря на то, что здесь из 260 предприятий убыточные составляли 66,5%, Восточная Сибирь занимала 2 место по двум основным производственно-экономическим показателям – объему выпуска продукции и росту прибыли, уступая среди 12 регионов России только Северному (с центром в Архангельске), где количество предприятий больше в 1,4 раза, а убыточные среди них составляют 35,8%.

При этом по отдельным позициям сибиряки опередили архангелогородцев, и главную роль в этом сыграли лесопромышленники Красноярского края. К примеру, в 90-е годы в группе предприятий отрасли, специализирующихся по выпуску пиломатериалов и ДВП, по основным производственным показателям вышло в лидеры АО «Новоенисейский ЛХК». Сибирский комбинат далеко оставил за собой лидера группы советского времени Со-

ломбальский ЛДК Архангельской области, и в 2000-м году первенствовал в России не только по объему выпуска пиломатериалов и ДВП экспортного назначения, но и по основному количественному показателю – объему переработки сырья. В 1999-2000 годах он перерабатывал 1,2 млн. м³ круглого леса, в то время как Соломбальский ЛДК – 780 тыс. м³, уступив по этому показателю и соседу лидера отрасли 90-х годов Лесосибирскому ЛДК №1.

Рокировка в 90-е годы в группе лидеров лесной отрасли – не пустая формальность. Сибиряки смогли предложить международным лесным биржам готовый товар современного торгового стандарта из ангарской сосны – материала, которого нет нигде в мире. В результате в 90-е годы Лесосибирский ЛДК №1 вышел на 1 место в отрасли по объему поставок пиломатериалов на лондонскую биржу, а Новоенисейский ЛХК стал абсолютным лидером по объему продаж пиломатериалов и ДВП на сирийском рынке леса. Причем, нужно отметить, что на сирийском рынке первенство оспаривали только 2 российских комбината, и оба из Восточной Сибири – Новоенисейский ЛХК и Иркутский ЛПК. По оценке Юрью Таккулы, генерального директора российского представительства международной фирмы «Линкольн Вуд», конкурируя с иркутскими енисейскими лесозэкспортниками оказались впереди благодаря переходу на современный уровень развития технологий, что несомненно позволит им сохранять свои позиции в течение нескольких лет, пока иркутяне не осуществят перестройку своего производства.

Перспективность развития енисейского лесозэкспорта очевидна. Продукция Новоенисейского ЛХК, к примеру, в 1998-2000 годах поставлялась в 12 стран мира. Спрос превышал предложение, и комбинат был вынужден даже ввести нечто вроде внутренней квоты на сбыт, отдав предпочтение солидным фирмам и долгосрочным договорным отношениям. Движение по этому пути не только создаст условия для укрепления авторитета России в международных деловых кругах, но вполне способно повысить прибыльность отечественного лесозэкспорта. Торговая марка предприятия с 1996 года официально признана в Европе, в 2000-м году комбинат получил официальное признание в европейском Клубе лидеров торговли за внедрение высоких технологий и качество своей продукции. Вряд ли в этой ситуации ему следует делать шаг назад, отступая на 2-й план из-за предпочтения прочных торговых связей непроверенным и случайным.

Успехи в торговле на международных рынках леса позволили Новоенисейскому ЛХК в 1998-2000 годах создать в крае холдинг, подключив в деревоперерабатывающему комплексу в Новоенисейске ряд леспрохозов Енисейского и Богучанского районов, которым комбинат регулярно помогает не только восстанавливать ле-

сопильное производство, но и выполнять функции градообразующих предприятий. Движение в этом направлении – это не только забота о трудоустройстве и благосостоянии более 4-х тысяч работников новоенисейского деревоперерабатывающего комплекса и около 6-и тысяч работников лесозаготовительных предприятий. Это забота о семьях деревопереработчиков и лесозаготовителей, развитии ряда лесозаготовительных поселков, расположенных на берегах Енисея и Ангара.

Для поступательного движения в этих направлениях на Новоенисейском комбинате создана хорошая производственная база. В 1998-2000 годах, отказавшись от дивидендов, коллектив предприятия закупал новую технику, в 5 основных цехах комбината прошла реконструкция производства. В результате производственный процесс приобрел новое качество, и Новоенисейский ЛХК перешел из категории деревообрабатывающих предприятий в категорию предприятий деревоперерабатывающих. Кроме того, на отдельных линиях производственного цикла комбината применяются операции, превосходящие по уровню технологий современные международные стандарты, и это подкреплено квалификацией обслуживающего персонала, а работа по новым технологиям позволила предприятию не только полностью перерабатывать поступающее на комбинат сырье, но и начать внедрение в международную торговую сеть пиломатериалов эксклюзивного стандарта, который превосходит по параметрам качества традиционные стандарты международных лесных бирж.

За реформой МПС сибирские экспортеры всех отраслей российской экономики уже хорошо разглядели грядущую бедность. Енисейские лесозэкспортеры в этой группе всегда были в арьергарде. Лесной бизнес не сравнить по доходности с первой тройкой отраслей, формирующих ВВП России. Кроме того, проблема сосуществования 2-х тарифов на 1 услугу МПС при равноудаленности предприятий на 4,5 тыс. км от границ страны никогда не была для них положительным экономическим фактором. Сейчас к этому добавилась и фактор времени. Между тем, на взгляд стороннего наблюдателя, изучающего ситуацию с близкого от енисейских лесозэкспортеров расстояния, решение проблемы унификации тарифа на тоннокилометр выглядит достойным росчерком пера, который не позволит изуродовать вполне доходный для России бизнес. Время сейчас действительно работает против лесозэкспортеров, а разрешение ситуации не в их пользу может привести не только к прямым финансовым потерям, но и к вынужденной перестройке производства по уходящему в историю варианту, отчего оно станет и менее прибыльным.

Тамара ПОПОВА