

Генеральный директор ЗАО «Новоенисейский ЛХК»
Виктор Владимирович ШЕЛЕПКОВ:

«Комбинат в 2007 году отработал успешно»

В конце года принято подводить итоги, чтобы, опираясь на достигнутое, проанализировав допущенные ошибки и недостатки, в новом году пойти дальше, добиться большего. Это касается как отдельно взятых людей, так и предприятия, имеющие многотысячные коллективы.

О поступательном движении вперёд, обеспечивающем стабильное развитие комбината в непростых условиях рыночной экономики и жёсткой конкуренции, мы беседуем с генеральным директором Новоенисейского лесохимического комплекса Виктором Владимировичем ШЕЛЕПКОВЫМ.



- На исходе декабря. Можно ли, Виктор Владимирович, уже назвать предварительные итоги года, хотя бы по основным производственным показателям?

- Естественно, сказать можно. Комбинат в этом году отработал довольно успешно. По выпуску пиломатериалов к факту прошлого года достигли роста 110%, подготовили больше жёстко-транспортных пакетов на экспорт – 110%, погрузка на экспорт – 103,7%, выпуск древесноволокнистой плиты – 115% к факту 2006г.

Если говорить по заготовке сырья, то для наших восьми лесопромыслов, входящих в структуру комбината, прошлый год был неплохой, достигнут определённый рост. К факту 2006г. по заготовке сырья – одному из основных показателей деятельности комбината – рост составил порядка 40 тысяч кубометров.

- Какие проблемы Вам пришлось решать в 2007 году и что для этого сделано?

- Основная проблема у нас, если взять по лесопромыслам – это дороги, их состояние. Заготавливаем лес далеко в тайге, от Ангары, Енисея лесосеки уходят на 100-150 километров. Лето было дождливое, и мы постоянно были вынуждены заниматься отсыпкой дорог и их ремонтом, израсходовали 50 миллионов рублей на покупку специальной техники для этих целей. Иначе работать крайне сложно, ведь, как говорят лесозаготовители: «Везёт лес не машина, а дорога».

Также порядка 240 миллионов рублей было потрачено на приобретение лесозаготовительной техники: валочной, трелёвочной, автомобилей для вывозки сырья, бульдозеров. Принятые нами меры, естественно, дали отдачу, сегодня мы чувствуем, что по лесозаготовке, доставке сырья стали работать лучше, чем раньше.

Сырьё для нас – это как пшеница для хлебопечения, основа основ. Комбинат, если не будет сырья,

работать не сможет. Наше предприятие имеет расчётную лесосеку – 2 миллиона кубометров, можем заготавливать порядка 2 миллионов кубометров хлыстового сырья, получить из него полтора миллиона кубометров пиломатериалов. К этим цифрам мы стремимся, пока они не достигнуты, но приблизительно один миллион четыреста двадцать тысяч кубометров леса заготавливаем.

Я думаю, в 2008 году мы должны подойти к запланированным объёмам.

Заготовка сырья и строительство дорог – первая проблема, а вторая – развитие на комбинате лесохимии. Мы имеем два завода ДВП, в 2007 году ввели в действие завод МДФ. Он был построен в течение трёх лет собственными силами. Оборудование закупили в различных субъектах нашей Федерации, приобрели два прессы, дефибратор, всё сами смонтировали. По отладке оборудования, конечно, есть ряд проблем, они решаются нашими специалистами. На заводе МДФ получена первая продукция, за два месяца выработали порядка двух тысяч квадратных метров плиты. Толщина плиты МДФ от 8 до 40 миллиметров, используется для приготовления мебели, её можно ламинировать. Это дорогостоящий материал, кубометр стоит от 10 до 12 тысяч рублей, потому производство МДФ рентабельно. Реализовывать её мы будем на внутренний рынок и в страны ближнего зарубежья: в Казахстан, Узбекистан, Таджикистан. Уже есть первые заказчики, буквально сегодня мы встречались с новосибирцами, вели переговоры по приобретению МДФ.

- Продукция Новоенисейского ЛХК отгружается железнодорожным транспортом. Как обстоят дела с обеспечением комбината подвижным составом? На многих предприятиях края, да и страны с этим всегда проблемы...

- Наш бизнес зависит от многих различных факторов, напри-

мер, портов. Ну скажем, сегодня порт в Новороссийске забит товаром со всех предприятий на 350-360 тысяч кубометров, в том числе и нашим на 60 тысяч кубометров. Такая ситуация сложилась потому, что возникла проблема с судами, которые идут с транзитным грузом: цементом, сталью, цитрусовыми или другой какой-либо продукцией. Когда, например, идёт дождь, выгружать, естественно, нельзя. Так скапливается масса товаров, в результате чего порты закрываются. В ноябре мы простояли 10-12 дней именно по этой причине.

Отгрузка железнодорожным путём – отдельная тема разговора. Мы практически используем только вагоны, которые приходят в город с углём. Уголь выгружают, вагоны дают нам. Естественно, не всегда столько, сколько требуется. Например, в ноябре мы не смогли погрузить весь запланированный к отправке на экспорт объём. В декабре вроде претензий к железной дороге не было. Если, конечно, не принимать во внимание наши внутренние недоразумения, такие как поздняя или несвоевременная поставка вагонов, но с этим смириться ещё можно.

Как таковой проблемы с вагонами не существует, разногласия решаются в рабочем порядке, объёмы реализации продукции железнодорожным транспортом у нас на комбинате возрастают. Гораздо острее, как уже сказал, проблема с портами.

- Виктор Владимирович, многие годы Ваше предприятие отправляло основную продукцию – экспортные пиломатериалы – водным путём, в частности через Северный морской путь. Нет ли намерений заменить полувагоны на баржи и речные суда? Если да, то насколько это сложно сделать в нынешних условиях, и даст ли это экономический эффект?

- Видите ли, на Северном морском пути сезонный режим. На-

капливать большое количество товара – это новые проблемы, из года в год у нас на бирже 20-25 тысяч кубометров, если грузить через Северный морской путь, надо гораздо больше. Поэтому однозначного ответа на этот вопрос ещё нет, мы его изучаем, анализируя все плюсы и минусы.

Конечно, нам было гораздо легче, когда в полную силу работало четыре порта: в южном направлении Новороссийск, Ейск, Темрюк, в западном – Санкт-Петербург.

Сейчас порт в Санкт-Петербурге вновь перепродан, новым хозяевам – металлистам нет интереса заниматься с лесом. Мы пока там находимся на «птичьих правах», но в любое время нас могут попросить. Уже в этом году был прецедент: на перегрузку нашего товара цену подняли в 2 раза, было, скажем, 8 долларов, стало 16. Нам деваться некуда, приходится платить, других портов в западном направлении нет.

На Эстонию, Латвию, Литву тарифы настолько высоки, что стоимость перевозки до этих стран на порядок выше, чем транспортировка до порта Санкт-Петербурга. Причём разница в расстоянии между северной столицей и сухопутными границами этих стран около 300 километров. Отправка товаров в порты Прибалтики при данных условиях естественно нецелесообразно.

Ипотечный кризис в США коснулся и нашего бизнеса. Товар, который всё время поставляли в США и Канаду, стали отгружать в Англию, Германию и Египет. Это, естественно, повлекло за собой падение цен, интерес к нашему товару снизился. Такая проблема есть, но мы её уже переживаем. До ноября были цены, какие никогда раньше не фиксировались, всё это рухнуло в одночасье, стоимость резко снизилась. Сейчас ведём такую стратегию – низкосортный товар не отгружаем, а перерабатываем у себя на предприятии и поставляем на местный рынок. В последнее время хорошо покупают строганный по-

гонаж: фальцовку, половую доску, блок-хаус.

- Одним из перспективных направлений использования отходов лесопереработки является плита МДФ, которую Вы уже начали выпускать, а о производстве гранулированного топлива не думали? Если верить учёным и специалистам, то на этом можно получить приличные доходы.

- У нас было направление по гранулам, но сейчас мы практически 100% отходов нашего производства перерабатываем. Опилки сжигаются в ТЭЦ, в этом году запускаем ещё 3 котла, будет работать 17 котлов, поэтому топлива хватает только-только.

Мы ориентируемся на производство ДВП, МДФ, на которое идёт порядка 320 тысяч кубометров щепы. Поэтому у нас нет лишнего сырья для изготовления гранулированного топлива, а ставить самоцелью их выпуск, думаю, не лучший вариант. Сегодня ДВП и пиломатериалы более дорогая продукция, чем гранулы. К нам обращались с предложениями по их производству, предлагали оборудование, но мы не стали заниматься гранулами.

Перед нами стоит более объёмная задача – выпуск кондиционной продукции: МДФ, ДВП, возможно их ламинирование, каширование, внедрение новых технологий. С пиломатериалами из низкосортного сырья тоже требуется доработка: склеивание, строжка и так далее.

Надо увеличивать выпуск продукции, чтобы мы на самом деле могли конкурировать с Китаем. Китай выигрывает потому, что государство в течение 5-7 лет помогает бизнесменам строить заводы, фабрики, приобретать современное оборудование. Оно вложило огромные деньги в строительство заводов глубокой переработки, только МДФ-заводов у них 20 возле самой границы. Используя глубокую переработку, в Поднебесной получают отдачу в разы больше, чем мы, поэтому и в плане цены на сырьё мы не можем с ними конкурировать. Если комбинат покупает лес за 1100-1200 рублей кубометр, то китайцы платят – до 2000-2500 рублей, этого мы себе позволить не можем.

- Как заявил на заседании Правительства Виктор Андреевич Зубков, в России будет сформирован Совет по развитию лесопромышленного комплекса, который возглавит сам премьер. В него войдут губернаторы регионов, представители крупного бизнеса, науки. Чем, на Ваш взгляд, в первую очередь должен заниматься этот коллективный орган, наделённый, вероятно, высокими полномочиями?

- Во-первых, надо прекратить вывоз круглого леса за границу. Есть масса чиновников, занимающих высокие посты, которые ведут полемику, утверждая, что мы в России не можем перерабатывать древесину, надо продавать круглый лес. Но это обманная политика, которую лоббируют люди, заинтересованные в продаже круглого леса. Хотя сегодня, если даже взять по Красноярскому краю, еле-еле выживают Маклаковский комбинат и Канский завод. Наш комбинат не полностью загружен сырьём, мы могли бы трудиться в три смены, а работаем в две. Давно пора понять, что лесная отрасль страны сама в состоянии переработать сырьё.

Ну, а во-вторых, на что надо бы обратить самое пристальное внимание, – это использование современных технологий. У нас на ЛХК это рамное лесопиление. Необходимо установить ленточ-

нопильные и фрезернопильные станки, в результате чего увеличится выход продукции, улучшится её качество.

Естественно, государство должно сделать какие-то финансовые вложения. Если бы комбинатам давали кредиты на льготных условиях, очень скоро мы бы сравнялись с Китаем. Нашим технологиям по 50-60 лет. Мы не просим безвозмездной помощи, но сейчас в условиях экономического роста страны, давали бы кредиты на 15 лет под 2-3% годовых, тогда бы смогли закупить соответствующее оборудование в Швеции, Финляндии, Канаде. Но когда кредиты под 15-20% годовых, для нас – разорение...

Если бы организованный Совет при Правительстве учёл всё вышесказанное, то, возможно, лесная отрасль получила мощный толчок к развитию.

- Насколько нам известно, Вы немало внимания уделяете социальной сфере. В Назимовском леспрохозе – филиале Вашего предприятия, совместно с администрацией Енисейского района строите школу, обустроили посёлок. А что делается для Ваших работников, живущих в Новоенисейске?

- Сейчас мы ведём разработку проектной документации на восстановление практически разрушенного стадиона в Новоенисейске. Установим новый забор, сделаем беговую дорожку, приведём в порядок футбольное поле, построим трибуны и здание для раздевалок, так как понимаем, что если не комбинат, больше этого никто не сделает. А вот дальнейшее обслуживание стадиона, его содержание, оплата за землю, электроэнергия должна стать заботой администрации города. Надо провести с ними переговоры по этому поводу.

Также в Новоенисейске начали строить православный храм – довольно дорогостоящее сооружение.

По леспрохозам, в Новоенисейске, планируем построить ещё 2-3 двухквартирных дома. Местное население просит небольшой пригород, что мы тоже сделаем. В Нижнетеряевском Богучанского района также хотим построить 2-3 дома.

На комбинате в социальной сфере есть также определённые намерения, задачи. Строить жильё в Лесосибирске пока не считаем нужным. Работникам нашего предприятия, нуждающимся в жилье, готовы помочь взять кредит или субсидировать в кредитовании.

- Несколько лет назад комбинат начинал строить бассейн возле спорткомплекса «Сибиряк». Не планируется ли продолжение строительства?

- Да, есть фундамент, готова сама чаша бассейна. Думаю, может быть, после восстановления стадиона, если сил хватит, возьмёмся и за строительство бассейна, с дальнейшей передачей его городу.

- А детские сады, Дом культуры останутся на балансе предприятия?

- Два детских сада, Дом культуры дают нам порядка 10 миллионов рублей убытка, за их содержание мы несём затраты. Но, несмотря на это, передавать их муниципалитету не намерены, они останутся на балансе предприятия.

- Спасибо, Виктор Владимирович, за интервью. Поздравляем Вас и весь Ваш коллектив с Новым, 2008 годом! Пусть он станет годом удач, успеха, процветания!

Беседовала
Гульфия ТАХОВЕЕВА