№6 (58) ноябрь-декабрь 2022
www.forestcomplex.ru

ЛЕСНОЙ комплекс

Крупным планом
Шоу лесорубов

Деревообработка
Экспорт накрылся плитами

Биоэнергетика
Пеллетное производство на распутье

реклама

ИНТЕХКОМ

160014, г. Вологда, ул. Саммера, 60А
www.intechwood.ru
8 (800) 201-01-60 (звонок бесплатный)
intechwood@yandex.ru
es35@mail.ru

ПРОИЗВОДСТВО ЛЕСОПИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

- высокая степень автоматизации
- диаметр бревна от 60 до 600 мм
- распиловка хвойных и лиственных пород

ЛИНИИ СОРТИРОВКИ БРЁВЕН ДО 50 КАРМАНОВ, ОСНАЩЁННЫЕ 2D И 3D-СКАНЕРОМ

УЧАСТКИ ПОДАЧИ В ЛЕСОПИЛЬНЫЙ ЦЕХ И НА ОКОРОЧНЫЕ СТАНКИ, СЛЕШЕРНЫЕ И РАСКРЯЖЁВОЧНЫЕ ЛИНИИ

- Производительность линий до 900 брёвен в час
- Скорость сортировочного транспортёра до 100 м/мин.
- Скорость разобщителя бревен до 27 брёвен/мин.

ЛИНИИ СОРТИРОВКИ ПИЛОМАТЕРИАЛОВ

ЛИНИИ ПЕРЕШТАБЕЛИРОВАНИЯ

РАЗБОРЩИКИ ПАКЕТОВ, ПФМ

- От 10 до 50 карманов
- Скорость разборщиков досок, линии сортировки и штабелёров до 100 досок/мин
- Триммеры от 4 до 20 пил
- Сканеры качества пиломатериалов

реклама

АВТОМАТИЧЕСКИЕ ЛИНИИ ЛЕСОПИЛЕНИЯ ЛИНИИ ЛЕСОПИЛЕНИЯ

ФРЕЗЕРНО-БРУСУЮЩИЕ ЛИНИИ

ЛИНИИ ДЛЯ ПЕРЕРАБОТКИ ТОНКОМЕРА

- От 100 до 900 метров кубических в смену
- Диаметр бревна от 100 до 600 мм
- Распиловка хвойных и лиственных пород

Опыт производства оборудования более 30 лет

Оборудование по характеристикам не уступает импортным аналогам

Качественные комплектующие
Приемлемые цены

ООО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФИРМА»

Техно Транс

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ТЕХНИКА / ПРОДАЖА / СЕРВИС / ГАРАНТИЙНЫЙ НАДЗОР / ЗАПЧАСТИ

ПРЕДСТАВЛЯЕТ В РОССИИ ЛЕСОТРАНСПОРТНЫЕ ПОЛУПРИЦЕПЫ «ТИГЕР»

ТИГЕР

ТЕХНИКА ПРОВЕРЕННАЯ ВРЕМЕНЕМ

Преимущества в сравнении с:

ТРЕЛЁВКА

- ✓ Увеличение производительности в 2 раза
- ✓ Снижение себестоимости лесозаготовки
- ✓ Исключение загрязнения лесоматериалов при транспортировке

ФОРВАРДЕР

- ✓ Снижение стоимости приобретения техники и владения ей
- ✓ Доступность запасных частей, ремонтопригодность
- ✓ Возможность вывозки на большие расстояния
- ✓ Снижение себестоимости лесозаготовки

АВТОМОБИЛЬНЫЙ ТРАНСПОРТ

- ✓ Снижение стоимости приобретения техники и владения ей
- ✓ Проходимость
- ✓ Снижение себестоимости лесозаготовки
- ✓ Не образуется колея на грунтовых дорогах

А главное, трелёвочный тягач, форвардер, автовоз всегда останутся узкоспециализированной техникой, трактор же является многофункциональным устройством и после быстрого переоснащения готов к выполнению других задач.

реклама

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

Н Назови контрольное слово **(НОЯБРЬ)** при заказе до 30.11.2022 и получи скидку 5% на технику в наличии на складе.

Д Назови контрольное слово **(ДЕКАБРЬ)** при заказе до 31.12.2022 и получи скидку 3% на технику в наличии на складе.

ООО «НПФ «ТЕХНОТРАНС», официальный дистрибьютор компании «ТигерЛесЭкспорт», производителя техники для лесозаготовки торговой марки «ТИГЕР»

тигер.рф • 8 (800) 600-71-90 • info74@tt45.ru

Содержание

стр. 22 **Кризисы сменяются, а технологии остаются**

Выставка «Лесдревмаш» продемонстрировала главный тренд в области лесопромышленного оборудования: десятки предпринимателей, которые в прошлом планировали приобретать машины и станки от европейских производителей, переориентировались на отечественные компании. При этом зарубежные поставщики не торопятся сдавать позиции на российском рынке.

стр. 36 **Российский ЛПК «прирастать Сибирью будет»?**

Отраслевая выставка SibWoodExpo в этом году вернулась в Иркутск, а красноярская ExpoDrev прошла параллельно с форумом «Леса России», организованным Рослесхозом. Помогли ли эти меры повысить посещаемость региональных площадок, узнаете из нашего репортажа.

стр. 46 **Шоу лесорубов**

Седьмой чемпионат «Лесоруб» стал, пожалуй, одним из самых долгожданных отраслевых конкурсов этого года: во-первых, он был отсрочен на три года, а во-вторых, впервые на состязание были приглашены женщины. Ещё одним ярким событием выставки ExpoDrev стало шоу «Конкурс лесорубов на Енисее – 2022».

стр. 56 **Технологии противоскольжения**

Вместе с производителями выясняем, на что стоит обращать внимание при выборе гусениц и цепей противоскольжения для колёсной техники, в каких случаях лучше отдать предпочтение универсальным продуктам, а когда есть смысл приобретать специализированные модели для особых условий эксплуатации.

KABLITZ
GEGRÜNDET 1901

120 ЛЕТ НА РЫНКЕ

КАБЛИЦ ЭНЕРДЖИ РУ

г. Архангельск
пр. Троицкий 106, оф 27, +7 (903) 512-35-69
e-mail: Andrei.Shurygin@kablitz.com

kablitz.com

Содержание

стр. 80 **Природу не обманешь, или Как снизить энергозатраты при сушке пиломатериала**

Древесину можно высушить естественным способом, разместив её на открытом воздухе. Однако ждать, пока сырьё будет готово к дальнейшей обработке, придётся несколько месяцев. Предприятия всё же предпочитают более технологичный способ — камерную сушку. Остаётся решить, как совместить скорость процесса и низкий расход энергоресурсов.

ЧИТАЙТЕ НОВОСТИ ЛПК В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ «ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС»

стр. 90 **Время для модернизации или экономии?**

Кризисы проходят, а качественные решения будут всегда востребованы рынком, уверены производители оборудования. Готовы ли промышленники в текущих обстоятельствах инвестировать в обновление производственной базы и тем более планировать её расширение? Выясняем вместе с представителями инжиниринговых компаний.

стр. 96 **Пеллетное производство на распутье**

Европейские рынки испытывают нехватку пеллетной продукции, но российские поставщики добраться до них если и могут, то на не выгодных для себя условиях. И пока в Европе назревает топливный кризис, отечественные производители пеллетной продукции развивают связи с потенциальными покупателями из «дружественных» стран и надеются на развитие внутреннего рынка потребления древесного биотоплива.

стр. 108 **ЛПК в поисках выхода (на новые рынки)**

Процесс адаптации лесопромышленных предприятий происходит на фоне снижающихся объёмов производства. В условиях нехватки ёмкости внутреннего рынка они делают акцент на традиционные азиатские направления. Компании оценивают потенциал рынка стран ASEAN, КНР и бывших союзных республик.

Рубрикатор

№ 6 (58)

8 Топ событий

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

16 Аренда лесов: кризис меняет условия государственно-частного партнёрства

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

22 Кризисы сменяются, а технологии остаются

36 Российский ЛПК «прирастать Сибирью будет»?

46 Шоу лесорубов

ЛЕСОЗАГОТОВКА

56 Технологии противоскольжения

62 Рынку смазочных материалов дефицит не грозит

64 В центре внимания — выбор надёжного поставщика

66 Гусеницы противоскольжения: оптимизация ремонта

ДЕРЕВООБРАБОТКА

68 Экспорт накрылся плитами

76 Преодолевая «шторм»: ставка на технологическое преимущество

78 На страже фитосанитарной безопасности древесины

80 Природу не обманешь, или Как снизить энергозатраты при сушке пиломатериала

86 Импортозамещение в действии

88 В поисках надёжного партнёра

ПРОИЗВОДСТВО

90 Время для модернизации или экономии?

БИОЭНЕРГЕТИКА

96 Пеллетное производство на распутье

102 Проблема переработки тары и упаковки решена

104 Энергоэффективность пеллетных прессов

РЫНОК

108 ЛПК в поисках выхода (на новые рынки)

ЗАЩИТА ЛЕСА

118 Кризис не повод снижать стандарты

реклама

Тюменский Станкостроительный Завод

ПОГРУЗО-РАЗГРУЗОЧНОЕ

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗАТАРКИ 20- и 40-ФУТОВЫХ КОНТЕЙНЕРОВ

Оборудование для обеспечения фронтального перемещения длинномерных и крупнотоннажных грузов, в том числе и загрузки пакетов различного материала в 20- и 40-футовые контейнеры без снятия его с автоприцепа с использованием механических устройств.

ТАКЖЕ ЗАВОД ВЫПУСКАЕТ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИЕ СТАНКИ:

- СТАНОК МНОГОПИЛЬНЫЙ ДЛЯ РАСПИЛОВКИ БРЕВЕН, БРУСЬЕВ **ЦМКД-28А, СБр-180Т**
- МНОГОПИЛЬНЫЕ ПРИРЕЗНЫЕ СТАНКИ **ЦКДS-3, ЦКДS-3А, ЦКДS-4**
- СТАНОК МНОГОПИЛЬНЫЙ ДВУХВАЛЬНЫЙ **Ц2ДК**
- СТАНОК КРУГЛОПИЛЬНЫЙ С ВАЛЬЦОВОЙ ПОДАЧЕЙ **ЦА2А-2**
- СТАНОК КРУГЛОПИЛЬНЫЙ ДЛЯ РАСПИЛОВКИ ГОРБЫЛЕЙ **ЦРГ-22**
- ТОРЦОВЫЙ СТАНОК **ЦКБ-40.01**
- ОБРЕЗНОЙ СТАНОК **Ц2ДО**

г. Тюмень, ул. Гилевская роща, 4, 14
тел./факс: (3452) 27-54-27, 27-54-33
e-mail: stankozavod@mail.ru
www.stankozavod.ru

В ЛЕСНОЙ И ЗЕМЕЛЬНЫЙ КОДЕКСЫ ВВЕДУТ ПОНЯТИЕ «ЛЕСНЫЕ ДОРОГИ»

Проблема регулирования отношений в области создания и ремонта лесных дорог знакома многим лесозаготовителям, поскольку чёткого разграничения между автомобильными и лесными дорогами в действующем Лесном кодексе нет. Разработанный специалистами Минпромторга и Минприроды законопроект направлен на то, чтобы решить этот вопрос. Его обсудили на заседании экспертного совета Комитета по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды Госдумы

Так, документ предусматривает введение в Лесной и Земельный кодексы соответствующего понятия и блока норм, направленных на регулирование отношений в сфере создания, эксплуатации и ремонта лесных дорог.

Фото: wirestock-Freepik

Например, согласно документу, такая дорога является частью лесной инфраструктуры и не относится к объектам капитального строительства. Прокладывать её можно не только на территории осваиваемого участка, но и за его пределами, чтобы обеспечить транспортную доступность. При этом для обустройства лесной дороги возможны выборочные и сплошные рубки.

«Закрепление термина «лесные дороги» в законодательстве и урегулирование отношений в сфере их создания, ремонта и эксплуатации — крайне необходимое и актуальное решение, обусловленное интенсивным развитием лесного хозяйства. Лесные дороги являются важной частью для заготовки и вывозки древесины, лесовосстановления и тушения лесных пожаров, а также развития сельских территорий», — подчеркнул руководитель ведомства Иван Советников.

ТЕМПЫ ЗАГОТОВКИ ДРЕВЕСИНЫ В РОССИИ БУДУТ СОКРАЩАТЬСЯ

Как сообщает аналитическое агентство WhatWood, сложная ситуация сложилась в сегменте заготовки круглых лесоматериалов по лиственному хозяйству в регионах СЗФО. Во втором квартале текущего года объёмы заготовки лиственной древесины в Вологодской области упали на 42% — до 1 млн кубометров. Снижение наблюдается и в Архангельской области: здесь объёмы заготовки сократились на 15%, до 626 тыс. кубометров. В Ленинградской области объёмы снизились на 53%, до 270 тыс. кубометров.

В целом, как отмечают аналитики, по Северо-Западному федеральному округу наблюдается сокращение на 32%, до 3 млн кубометров. Также специалисты WhatWood прогнозируют дальнейшее сокращение темпов лесозаготовки в IV квартале 2022 года. Этот процесс, отмечают они, продлится до формирования экономически обоснованного уровня рыночных цен.

«Наиболее остро сокращение заготовки отражается на рынке подрядных услуг, субарендаторов, а также субъектов МСП, которые прекращают свою хозяйственную деятельность. Продолжающие сохранять работоспособность небольшие и средние предприятия всё чаще начинают «уходить в тень», чтобы сокращать издержки», — говорится в сообщении.

АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ СНИЖЕНИЕ СПРОСА НА ПИЛОВОЧНИК НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

По оценкам аналитического агентства WhatWood, цены на фанерный кряж и пиловочник в настоящее время находятся на минимальном уровне. И такая ситуация длится уже не один месяц, так как спроса на данные виды сырья на внутреннем рынке практически нет. Так, некоторые большие лесопильные компании в сентябре текущего года осуществляли поставки пиловочника по железной дороге только со своих лесосырьевых баз.

При этом, как подчёркивают аналитики, на рынке берёзового фанкряжа ещё наблюдается активность, а вот в случае с хвойным пиловочником дела обстоят хуже. Также не лучшим образом чувствуют себя российские поставщики и на китайском рынке, на который многие в связи с ограничениями возлагали большие надежды. Так, цены на пиломатериалы в КНР достигли минимальной отметки в 200–230 долларов за кубометр (12500–14000 руб./м^3).

«Фактически предприятия, реализовывая продукцию на рынок, работают в убыток. Экспортёры надеются на получение значительных транспортных субсидий, чтобы в итоге сохранить минимальную рентабельность производства», — сообщает агентство.

ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ ПРИДУМАЛИ НОВЫЙ ФОРМАТ

Фото: ru.freepik.com

Традиционный способ транспортировки целлюлозы в крытых вагонах влечёт дополнительную нагрузку на инфраструктуру портов и припортовых станций. Чтобы избежать возможных издержек, а также упростить процесс перевозки, Братский ЦБК — предприятие группы «Илим» — обратился в Восточно-Сибирскую дирекцию по управлению терминально-складским комплексом с предложением разработать технологию по погрузке целлюлозы в контейнеры.

Просьбу производителя не только рассмотрели, но и удовлетворили. Как сообщает Gudok.ru, первый контейнерный состав (39 вагонов с 40-футовыми контейнерами) с продукцией целлюлозно-бумажного комбината был отправлен в Находку (ДВЖД) 27 сентября со станции Тайшет Восточно-Сибирской дороги.

«Мы предложили партнёру услугу по перегрузке целлюлозы на станции Тайшет по принципу «сухого порта». Предоставили склад для перегрузки целлюлозы, автомобиль-контейнеровоз. За размещение груза отвечал наш мастер погрузки. Работа была организована совместно с АО «РЖД Бизнес Актив», которое обеспечило контейнеры, подвижной состав и услугу хранения на контейнерной площадке станции Тайшет», — прокомментировал отправку состава заместитель начальника Дирекции по коммерческой работе Виталий Шмагарев.

Целлюлозу доставляют в «сухой порт» на станции Тайшет в крытых вагонах, после чего выгружают её на склад, а оттуда — загружают в контейнеры, установленные на автомобили. Каждая кипа целлюлозы весит 1,5 тонны. После этого контейнеры отправляют на площадку для накопления. Новый формат транспортировки целлюлозы руководство предприятия оценило положительно. До 2024–2025 года Братский ЦБК намерен полностью перейти на такой способ отправки своей продукции.

ЛЕСОПЕРЕРАБОТЧИКОВ ОСВОБОДИЛИ ОТ ПЛАНОВЫХ ПРОВЕРОК ДО КОНЦА 2023 ГОДА

Мораторий на проверки бизнеса продлили на следующий год. Об этом сообщили в пресс-службе Рослесхоза, отметив, что освобождение лесозаготовителей и лесопереработчиков от плановых проверок позволит снизить административную нагрузку. Мораторий распространяется на те организации, которые относятся к категориям среднего риска.

«Всего в рамках осуществления надзора за оборотом древесины предусмотрено три категории риска: высокий, средний и низкий. Организации, которые отнесены к категориям среднего риска, освобождены от плановых проверок в 2023 году, в отношении объектов низкого риска, согласно Закону о госконтроле, плановые проверки не проводятся», — рассказал заместитель руководителя Рослесхоза **Александр Панфилов**.

При этом на замену проверкам бизнеса пришли профилактические меры в виде видеоконференций, консультаций по телефону, различных семинаров и т. д. В 2022 году в рамках надзора за оборотом древесины было проведено свыше 3 тыс. подобных мероприятий.

К высокой категории риска, на которую данная мера, согласно поручению Президента и Правительства РФ, не распространяется, относятся организации с долей заготовки древесины менее 25% от всего оборота предприятия. Как поясняют в Рослесхозе, такие компании в основном специализируются на скупке и продаже леса.

МИНОБРНАУКИ ОБЪЕДИНИТ ЛЕСНЫЕ ВУЗЫ В АССОЦИАЦИЮ

Дефицит квалифицированных специалистов в лесной отрасли — проблема, с которой российский ЛПК пытается справиться уже не первый год. Вопрос подготовки молодых кадров поднимается едва ли не на каждой отраслевой конференции и выставке.

Например, участники тематических сессий на выставках Woodex-2021 в Москве и «Российский лес» в Вологде отметили, что в ближайшее время наплыва квалифицированных специалистов ждать не стоит.

Отчасти причиной этому является то, что на сегодняшний день в России подготовкой молодых кадров для отрасли занимается всего несколько профильных вузов, которые, как сообщает ТАСС, Минобрнауки намерено объединить в ассоциацию. Как рассказал глава Министерства Валерий Филатов на заседании комиссии Генсовета «Единой России» по образованию и науке, речь идёт о ключевых учебных заведениях в Санкт-Петербурге, Воронеже и Екатеринбурге.

«У нас, действительно, несколько профильных университетов, так называемых университетов леса, их совсем мало осталось, но, к сожалению, в силу ряда причин они свою профильность утрачивают, конечно, они не такие сильные, как в былое время. Мы сейчас отдельную работу проводим по поводу того, чтобы объединить их в некую условную ассоциацию, посмотреть вот это ядро образования», — сказал министр.

НОВАЯ ЛЕСОУСТРОИТЕЛЬНАЯ ИНСТРУКЦИЯ ВСТУПИТ В СИЛУ В МАРТЕ 2023 ГОДА

Фото: freepik

Пресс-служба Рослесинфорга сообщила ТАСС, что цифровизация лесоучётных работ произойдет 1 марта 2023 года. В то же время вступит в силу и новая Лесоустроительная инструкция, которая как раз регламентирует перевод лесоучётных работ в цифровую форму. Документ зарегистрирован Минюстом и официально опубликован на интернет-портале правовой информации.

«Документ предусматривает не только перевод всех лесоустроительных документов в цифру, но и ускорение процессов по проектированию лесов от двух лет до года. Развитие лесной отрасли напрямую связано с актуальным лесоустройством. Напомним, что первая лесоустроительная инструкция утверждена 20 марта 1911 года в дореволюционной России», — сообщили в Рослесинфорге.

Предполагается, что быстрое проектирование лесов позволит ускорить вовлечение лесных ресурсов в экономику страны. Так, согласно реформе лесоустройства соответствующие работы будут проводиться в зоне интенсивного лесопользования, а в России она насчитывает 300 млн га, в течение 10 лет.

В российском отделении Greenpeace документ раскритиковали, отметив, что новая Лесоустроительная инструкция делает «окончательное разрушение всей системы лесоучётных работ в России практически неизбежным».

реклама

ВОСЬМОЙ ПАКЕТ САНКЦИЙ НЕ ОКАЖЕТ СИЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ НА ЛПК

Осень 2022 года принесла с собой новый, уже восьмой по счёту, пакет европейских санкций. На этот раз под запретом оказался импорт в ЕС из России целлюлозы, бумаги и древесины. Ранее, 10 июля, европейцы запретили поставки фанеры, древесных плит и гранул — всей продукции под кодом ТН ВЭД 44, что оказало серьёзное влияние на отечественный ЛПК.

Новый запрет, как заявляют участники отрасли, не сопоставим с тем обрушением экспорта, которое российский леспром пережил летом. Однако эффект нового санкционного пакета могут ощутить на себе владельцы ЦБК в Северо-Западном регионе РФ.

В частности, вице-президент Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров России **Андрей Фролов** рассказал «Интерфаксу», что в связи с новыми ограничениями со стороны Евросоюза АЦБК (Архангельский ЦБК) и группа «Илим» будут вынуждены переориентироваться на новые рынки. К слову, в «Илиме» особой паники в связи с очередным запретом не испытывают. Как рассказали в самой компании, основной объём поставок продукции и так был ориентирован на Китай.

А вот в АЦБК комментировать последствия восьмого пакета санкций не стали. Как отметил г-н **Фролов**, предприятие преимущественно экспортировало свою продукцию на запад. Не стали обсуждать ситуацию и в Segezha Group, которая, по словам эксперта, больше пострадала от пятого пакета (с дополнениями седьмого), так как в него была включена вся крафт-бумага.

СТАЛ ИЗВЕСТЕН ФУНКЦИОНАЛ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА ФГИС ЛК

Пресс-служба Рослесхоза сообщает, что был утверждён перечень услуг личного кабинета ФГИС ЛК. Сам сайт полноценно заработает в 2025 году, однако в опытном режиме он будет доступен уже в 2023.

С помощью личного кабинета пользователи системы смогут в электронном формате оформлять лесные декларации, проектную документацию, отчёты об использовании лесов, акты лесопатологического обследования, а также проекты освоения лесов и их восстановления. Через личный кабинет все эти документы можно будет направить в соответствующий государственный орган.

«Обмен информацией между лесопользователями и госорганами будет проходить значительно быстрее. Сервис позволит существенно сократить временные издержки заявителей при получении услуг и снизит количество отказов. Личный кабинет будет доступен на сайте Рослесхоза», — сообщила и. о. начальника Управления развития информационных систем и государственного лесного реестра Рослесхоза **Наталья Веселова**.

Однако этим функционал сервиса не ограничится. В личном кабинете появится возможность проверять внесённые данные на соответствие требованиям лесного законодательства, получать информацию из Государственного лесного реестра и вносить в него изменения, а также формировать уже готовые документы со всеми реквизитами.

РК Строй
станки-ркс.рф

г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 267, оф. 31
Отдел продаж инструмента: 8 (343) 383-58-37
Отдел продаж оборудования: 8-904-54-03-402
Технический отдел: 8-932-600-63-58
e-mail: stankidd@mail.ru

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, МЕХАНИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- Линия раскряжевки бревен
- Поперечные, скребковые транспортёры
- Рольганг с цепным сбрасывателем
- Разобщители брёвен
- Рольганг – разобщитель для лафета
- Рольганг – кантователь для брёвен
- Поштучная выдача
- Центователь лафетов
- Сортировочный стол

КОМПЛЕКСНАЯ ПОСТАВКА ЛЕСОПИЛЬНЫХ ЛИНИЙ ПОД КЛЮЧ

ПРОИЗВОДСТВО МЕТАЛЛОЕМКИХ ЛИНИЙ СОРТИРОВКИ КРУГЛОГО ЛЕСА

Комплектация по желанию заказчика 2D, 3D сканером.

КОНВЕКТИВНЫЕ СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

серии «MGR» с традиционным методом высушивания древесины, объемом от 20 до 200 м³ пиломатериала

реклама

УСПЕХ ВАШЕГО БИЗНЕСА – НАША ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА

ДОГОВОРЫ АРЕНДЫ ЛЕСНЫХ УЧАСТКОВ ПЕРЕВЕДУТ «С БУМАГИ НА ЦИФРУ»

В 2022 году в рамках цифровизации лесной отрасли на смену бумажным сопроводительным документам в обязательном порядке пришли электронные. То же самое вскоре может произойти и с договорами аренду лесных участков: их также планируют перевести в электронный формат.

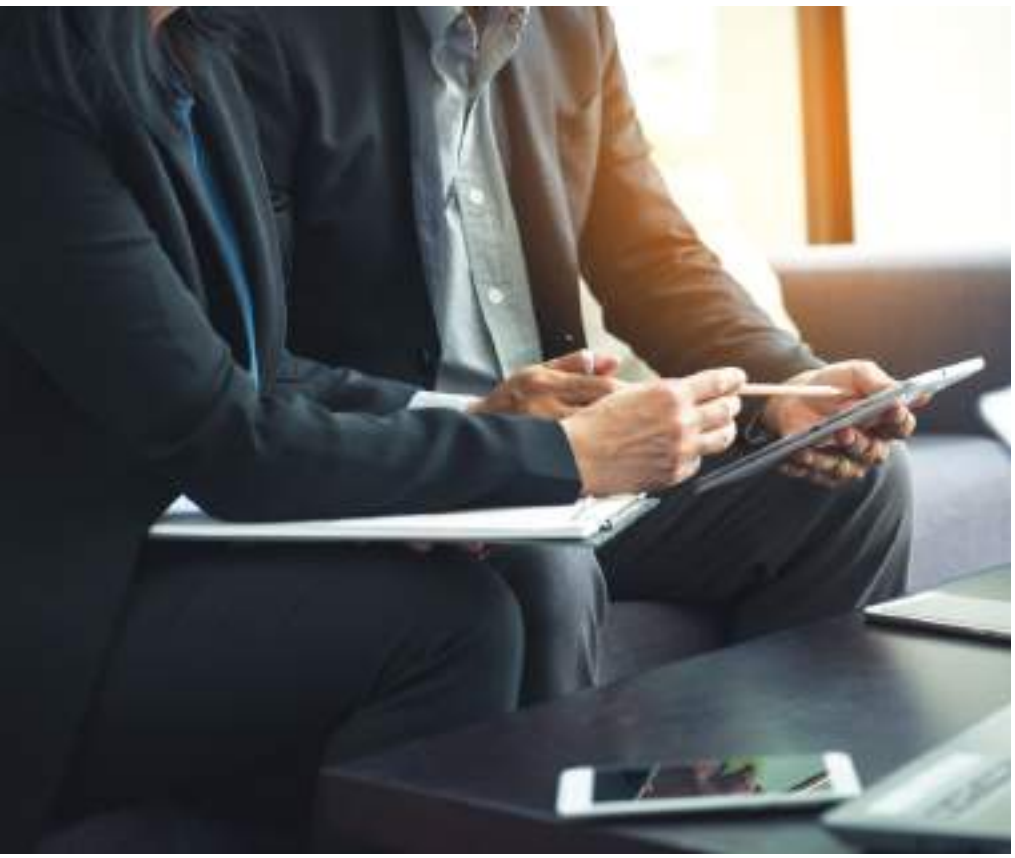


Фото: tirachard/ Freepik

Эту возможность обсудили на совещании с руководителем Федерального агентства лесного хозяйства Иваном Советниковым и представителями компаний по размещению линейных объектов и геологическому изучению недр. Апробировать заключение договоров аренды в электронном виде решили сразу в нескольких регионах: Республике Саха (Якутия), а также в Свердловской и Московской областях.

«Переход с бумаги на цифру оптимизирует трудовые и временные затраты бизнеса при оформлении прав на лесные участки. Это сократит сроки подписания документов и значительно упростит процедуру в целом. Ведомством будет рассмотрен вопрос включения электронного договора аренды в проект освоения лесов. Распечатывать и подшивать электронный документ в печатном виде бессмысленно и нецелесообразно, этот момент будет учтён», — прокомментировал инициативу руководитель Рослесхоза **Иван Советников**.

ПРЕДПРИЯТИЯ ЭСТОНИИ СОКРАЩАЮТ ПЕРСОНАЛ ИЗ-ЗА КРИЗИСА

В 2022 году с серьёзным кризисом сталкиваются не только российские лесопромышленники. Как сообщает ИА REGNUM со ссылкой на издание Postimees, деревообработчики Эстонии на фоне нестабильной ситуации на рынке и в экономике вынуждены сокращать персонал.

Такого кризиса, отмечает издание, не было на протяжении десятилетий. Например, крупное эстонское предприятие Repo Vabrikud, специализирующееся на деревообработке и располагающееся на северо-востоке страны, закрывается: в связи с этим «за ворота» отправляются 150 сотрудников. Ещё около сотни человек уволит фабрика Palmako — производитель деревянных изделий для сада, бревенчатых домов и т. д. А на мебельной фабрике Standard рабочее место потеряет каждый 10-й сотрудник.

По словам главы Союза предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности Эстонии **Хенрика Вялья**, большое количество деревообрабатывающих предприятий в настоящее время сокращает персонал — список принявших непростые кадровые решения компаний пополняется практически каждый день.

«Пиломатериала мало, и он дорогой, рынок жилищного строительства в упадке после коронавируса, энергия дорогая», — отметил г-н **Валья.**

По его словам, со столь широким набором «плохих обстоятельств» деревообрабатывающая отрасль Эстонии встречается в первый раз.

РЕМОНТ ПРОДАЖА СЕРВИС

ИМ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ МАШИНЫ

СИСТЕМА ПОЖАРОТУШЕНИЯ

РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ЛЕСНОЙ ТЕХНИКИ

ПРОДАЖА | МОНТАЖ | СЕРВИС

ПОСТАВЛЯЕМ РОССИЙСКИЕ СИСТЕМЫ ПОЖАРОТУШЕНИЯ ТИПА СП И СКП

МЫ СОВЕРШЕНСТВУЕМСЯ С УЧЕТОМ ВСЕХ НОРМ И ПРАВИЛ ПО ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

реклама

НАШИ СИСТЕМЫ – ГАРАНТИЯ НАДЕЖНОСТИ И ЗАЩИТЫ

+7 (3519) 45-06-96
www.indmash.ru

Россия, 455001, Челябинская обл., г. Магнитогорск, ул. Герцена, 6, офис 508

Анатолий Петров,
профессор, д-р экон. наук,
Заслуженный деятель науки РФ

АРЕНДА ЛЕСОВ: КРИЗИС МЕНЯЕТ УСЛОВИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Долговременный геополитический кризис как следствие экономических санкций Запада меняет условия функционирования всех отраслей и секторов экономики, подобно коронавирусной инфекции поражая наименее ресурсно защищённые сферы деятельности. В лесном секторе таким «слабым» местом является государственно-частное партнёрство в форме лесной аренды. Арендные отношения привела в лесное дело приватизация лесной промышленности, осуществлённая в начале 1990-х годов. Приватизированные предприятия утратили патерналистские отношения с государством и превратились в его партнёров.

Фото: ru.freepik.com-wirestock

Государство, решившее сохранить монополию собственности на земли лесного фонда, столкнулось с необходимостью срочно предложить частному бизнесу форму партнёрских отношений. На тот момент уже был известен опыт использования государственного имущества на условиях его аренды юридическими и физическими лицами, наиболее эффективно зарекомендовавшими себя в сельском хозяйстве.

ОТКУДА ПОЯВИЛАСЬ АРЕНДА ЛЕСОВ?

Начало государственно-частному партнёрству в форме аренды положило утверждение Верховным Советом СССР в ноябре 1989 года «Основ законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде». На волнах эйфории от продвижения аренды во многие сферы хозяйственной деятельности Верховный Совет Российской Федерации сделал её основной формой доступа частного бизнеса к использованию лесов, введя в действие с 1 января 1994 года «Основы лесного законодательства РФ».

Правовое поле аренды предстало в этом законе и было повторено в двух последующих лесных кодексах 1997 и 2006 годов набором четырёх элементов. Это основания для предоставления лесных участков в длительное пользование, формы и процедуры доступа частного бизнеса к использованию лесов (переговоры, конкурсы, аукционы), сроки действия договоров аренды, права и обязанности партнёров — сторон договора аренды.

Последний элемент в этом коротком списке является наиболее чувствительным к изменению внешней экономической ситуации, поскольку он устанавливает распределение обязательств партнёров в части выполнения ими работ по воспроизводству лесов и их финансированию на арендуемой территории. Проследим историю финансовых и производственных отношений между партнёрами в этом направлении за 30 лет в том виде, как это было предложено соответствующим законодательством.

Основы лесного законодательства Российской Федерации (1994 год) освободили частный бизнес, не имевший опыта ведения лесного хозяйства, от выполнения каких-либо хозяйственных работ по воспроизводству лесов. Их выполняли лесхозы в статусе федеральных органов управления лесным хозяйством, используя финансовые ресурсы, создаваемые частным бизнесом. Эти ресурсы формировались либо путём отчислений на воспроизводство, охрану и защиту лесов в процентах от стоимости заготовленной древесины,

поступавших в целевой государственный бюджетный фонд, либо в результате внесения лесных податей (платежей за пользование лесным фондом) и арендной платы в местные районные бюджеты.

РОЛЬ ЛЕСХОЗОВ

Система финансового обеспечения воспроизводства лесов, идеально построенная с точки зрения экономической теории, рухнула под влиянием структурного и экономического кризиса первой половины 1990-х годов, обвалившего объёмы производства в лесном секторе на 30–40% в сравнении с дореформенным периодом. Несмотря на столь печальные для использования и воспроизводства лесов экономические результаты, «Основы лесного законодательства РФ» вошли в историю лесных отношений как первый и последний закон, когда государственно-частное партнёрство в управлении лесами было подчинено рыночным методам и механизмам.

Первый шаг к замене рыночных методов лесоуправления на административные был сделан с принятием Лесного кодекса 1997 года, который перевёл лесохозяйственную деятельность на совместную ответственность частного бизнеса (арендаторов) и территориальных органов управления лесным хозяйством. При этом арендаторов обязали проводить лесовосстановительные мероприятия непосредственно на вырубках и ежегодно предъявлять результаты этой работы лесхозам федерального органа управления лесным хозяйством, которые не только оплачивали их в соответствии с условиями договора, но и осуществляли уход за лесом, строили дороги лесохозяйственного назначения и обеспечивали арендаторов посевным и посадочным материалом.

Финансовые средства на оплату лесхозы получали из двух источников: во-первых, из бюджета субъекта Российской Федерации, куда поступало 60% из суммы начисленных арендной платы и лесных податей; а во-вторых, из собственных средств, получаемых лесхозами от реализации произведённой продукции и аукционных продаж древесины на корню. Производственная и финансовая кооперация арендаторов и государственных лесхозов показала высокие результаты, что подтверждалось не только объёмами лесовосстановительных мероприятий, но и их качеством.

реклама

Photo: freepik.com/wirestock

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Лесной кодекс 2006 года был принят в условиях высоких темпов роста лесопромышленного производства в результате его экспортной ориентации и привлечения зарубежных инвестиций. Именно он создал правовую базу для производственной интеграции лесозаготовок и воспроизводства лесов. Этот факт зафиксирован в двух документах: в статье 62 «Лесовосстановление», где пункт 2 утверждает: «На лесных участках, предоставляемых в аренду для заготовки древесины, лесовосстановление осуществляется арендаторами лесных участков», — а также в статье 64 «Уход за лесом», где пункт 2 удостоверяет: «Уход за лесом осуществляется лицами, использующими леса на основании проекта освоения лесов».

Высокая доходность лесопользования, достигнутая на момент принятия кодекса, позволяла государству не только обременять частный бизнес затратами на воспроизводство лесов, но и исполнять требования статьи 94 «Платность использования лесов», введя арендную плату за заготовку древесины. Двойное финансовое обременение арендаторов лесных участков объяснялось не только низким уровнем платы за древесину на корню, но и желанием государства централизовать лесной доход на федеральном уровне с его последующим распределением по субъектам Российской Федерации через механизм субвенций. Мишенями пришедшего в лесной сектор кризиса и стали оба указанные выше источника финансирования воспроизводства лесов на арендуемой территории: прибыль арендаторов и централизованный лесной доход.

КОМУ НУЖЕН ЛЕС?

Опыт предыдущих кризисов 1990-х и 2008–2010 годов показал, что достижение эффекта будущего, которым является выращенный лес, не является приоритетом хозяйственной деятельности лесопользователей в условиях нерешённости экономических и социальных вопросов. При снижении доходности лесопользования арендаторы всегда находят оправдание переносу этой деятельности на будущее, возлагая надежду на участие сил природы. Опасность подобных решений возрастает, когда кризис приобретает долговременный характер. Именно длительность кризиса заставляет партнёров (государство и бизнес) по-иному сформулировать свои экономические интересы и пути их достижения.

Государство в лице арендодателя заинтересовано в создании на вырубках хозяйственно ценных лесов с заданными таксационными показателями безотносительно того, какой организацией лесохозяйственного производства это достигается. Частный бизнес, наоборот, нуждается в экономической свободе для принятия производственных решений, позволяющих при оптимальном сочетании труда и капитала создавать на вырубках заданные договором аренды насаждения.

Таким образом, новая парадигма государственно-частного партнёрства при аренде лесов потребует для её реализации создания нормативно-правовой базы по трём направлениям. По первому направлению государство на законодательном уровне признаёт наличие в лесохозяйственном производстве готовой продукции в виде законченных объектов лесовосстановления. Такой продукцией должны стать молодняки хозяйственно ценных пород в возрасте смыкания крон и перевода в лесопокрытую площадь. Ограничение производственного цикла данным возрастом обусловлено тем, что за его пределами развитие насаждений проходит в основном под воздействием сил природы при минимальном участии производственных факторов (труда и капитала).

ЭКСПЕРИМЕНТ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Для решения задачи по оценке результатов лесовосстановления показателем готовой продукции целесообразно воспользоваться опытом Государственного комитета СССР по лесу, который на основании постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР о переводе лесного хозяйства на хозяйственный расчёт провёл в 1989-1991 годах в трёх автономных республиках и четырёх областях РСФСР крупномасштабный экономический

эксперимент (автор данной статьи был научным руководителем эксперимента на стадиях идеи и внедрения — *прим. ред.*).

В результате проведения этого эксперимента удалось добиться расширения ассортимента продукции и услуг в лесном хозяйстве, повысить стандарты качества на продукцию лесовосстановления, установить порядок исчисления затрат и цен на продукцию лесовосстановления, а также разработать процедуры сдачи и приёмки продукции лесовосстановления (молодняков хозяйственно-ценных пород). Постановление Совета Министров РСФСР от 17.01.1991 № 26 признало необходимым распространить результаты эксперимента на всё лесное хозяйство на территории республики. Распад Советского Союза похоронил эксперимент, возвратив лесовосстановление в административную систему с оценкой результатов по выполненным работам натуральными показателями.

Удовлетворив интересы государства приёмкой выращенного леса, законодателям предстоит создать экономические стимулы для производства этой продукции. Для этого арендаторов лесных участков необходимо наделить собственными финансовыми средствами, выведенными из бюджетного администрирования. Речь идёт о включении в себестоимость круглого леса новой статьи «Затраты на воспроизводство лесов», содержащей нормативные затраты на лесовосстановление и уход за лесом с одновременной отменой взимания арендной платы. Нормативные затраты на воспроизводство лесов устанавливают органы управления лесным хозяйством в субъектах Российской Федерации на базе совокупности производственных операций, превращающих вырубки в лесопокрытую площадь с таксационными показателями, установленными стандартами.

Установление нормативных затрат на воспроизводство лесов в сравнении с заготовкой древесины усложняется длительным производственным циклом, создающим большие неопределённости и риски, к которым добавляются инфляция, удорожающая затраты.

Как показывает опыт реформ в сельском хозяйстве, инструменты рыночной экономики и страхования позволяют справиться с решением этих вопросов, связав, в конечном счёте, поступающие арендаторам финансовые средства на воспро-

реклама

Фото: ru.freepik.com/ – diana.grytsku

изводство лесов с доходом от продажи древесины. При наличии собственных оборотных средств перед арендаторами встанет вопрос: как эффективно ими распорядиться? Сделать это необходимо, используя методы бизнес-планирования, известные по лесопромышленному производству. Для этого следует пересмотреть основные положения «Проекта освоения лесов» (статья 88 Лесного кодекса РФ) и заменить административные методы управления воспроизводством лесов на рыночные с выходом не на ежегодные работы, а на готовую продукцию лесовосстановления.

СТРАХОВАНИЕ ЛЕСА

Предоставленная законодательством экономическая свобода даёт возможность арендатору организационно, технологически и финансово соединить лесозаготовки и лесное хозяйство в единый хозяйственный комплекс. В условиях монопольных рынков в предложенном механизме частно-государственного партнёрства существует определённая опасность присутствия коррупционных рисков. Они появляются как следствие необъективного контроля со стороны органов управления лесным хозяйством над деятельностью арендаторов в сфере воспроизводства лесов. Устранить эту опасность можно за счёт введения лесохозяйственного производства в страховой рынок.

Напомним, что в нулевые годы законодатели дважды предпринимали попытки ввести лесное хозяйство в систему страхования вместе с федеральным имуществом — землями лесного фонда. Эти попытки были безуспешными, так как лесные земли как объект страхования не имели стоимостной оценки. Следовательно, не было возможности оценить риски и ущерб в денежном выражении. Признание в лесохозяйственном производстве готовой продукции в денежном выражении кардинально меняет эту ситуацию. У государства через механизм страхования появляется возможность защитить воспроизводство лесов от влияния непредсказуемых природных факторов. Для этой цели можно использовать законодательную и нормативную базу, созданную федеральным законом от 25.07.2011 года N° 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и внесении изменений в федеральный закон «О развитии сельского хозяйства».

Объектами страхования будут незавершённое производство и готовая продукция в виде молодняков хозяйственно ценных пород, оценённые в стоимостном выражении, что позволит установить сумму страховых выплат. Страхователем будет арендатор лесного участка, выполняющий работы по лесовосстановлению и уходу за лесом. Договор страхования должен действовать только на период производства продукции. Молодняки, принятые арендодателем — органом государственного управления лесным хозяйством и удовлетворяющие требованиям стандарта, выводятся из системы страхования по уже упомянутой причине: из-за отсутствия механизма стоимостной оценки лесных земель.

Самый сложный вопрос в страховании продукции лесовосстановления заключается в том, как установить процент страховых выплат. Он напрямую зависит от степени риска гибели или повреждения насаждений до смыкания их крон. Через этот процент риска определяется сумма страховых выплат, которая включается отдельной статьёй в себестоимость лесопродукции арендатора, как это делается с образованием страховых фондов, основанных на оплате труда. Прежде чем вводить страхование в систему антикризисных отношений арендаторов лесных участков с государством, необходимо в течение длительного подготовительного периода провести научные исследования, мониторинг причин и последствий гибели и повреждений молодняков с оценкой понесённых убытков.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что включение страхования в партнёрские отношения государства с арендаторами лесных участков не только сделает эти отношения прозрачными в информационном плане, тем самым устранив коррупционные риски, но и станет залогом успешного выполнения лесным хозяйством задач, возложенных на него требованиями национального проекта «Экология».

TERMOWOOD BIOMASSE ENERGY

ГЕЙЗЕР

КОВРОВСКИЕ КОТЛЫ

WWW.TERMOWOOD.RU
sales@termowood.ru
8-800-222-90-00, +7 (49232) 444-88

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ПОД КЛЮЧ НА БИОТОПЛИВЕ

- Термомасляные, водогрейные, паровые котлы

  от 300 кВт до 50 МВт единичной мощности
- Теплогенераторы
- Мини-ТЭЦ
- Сушильные камеры

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ БИОТОПЛИВА ОДНОВРЕМЕННО

ОПИЛКИ ЩЕПА ПЕЛЛЕТЫ КОРА КОСТРА ЛЬНА ШЕЛУХА ГРЕЧИХИ ШЕЛУХА ПОДСОЛНЕЧНИКА ТОРФ

реклама

Более 100 МВт ежегодно

Более 1300 реализованных проектов за 20 лет работы

Текст: Мария Кармакова. Фото: Геворг Асатрян

КРИЗИСЫ СМЕНЯЮТСЯ, А ТЕХНОЛОГИИ ОСТАЮТСЯ

Два года назад, когда выставка «Лесдревмаш» проходила в условиях коронавирусных ограничений, казалось, что менее благоприятных условий придумать сложно. Однако вот она, новая реальность, в которой участникам лесопромышленной отрасли приходится решать насущные вопросы. Для многих игроков главный из них звучит так: «Быть или не быть?». Или, если отбросить шекспировский пафос: «Развивать своё производство или останавливать его?».

Для российских компаний, работающих в ЛПК, ситуация сегодня действительно сложная. Наряду с проблемами в поисках рынков сбыта готовой продукции есть и трудности с доставкой оборудования. Многие предприятия долгое время сотрудничали с европейскими производителями и поставщиками, и в отрасли сложилась практика сродни автомобильному рынку: многие автовладельцы считают, что лучше приобрести подержанную иномарку, чем машину производства российского автопрома. Так и в лесопилении и деревообработке бытовало мнение, что европейское — значит априори хорошее. Этой логикой руководствовались предприниматели, покупая ранее эксплуатировавшееся оборудование с зарубежных заводов и предпочитая его российским образцам с аналогичными характеристиками.

РОССИЯ УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ

Сегодня эта тенденция сходит на нет, и даже те, кто обратился к отечественным производителям от безысходности, не имея возможности заказать технику за рубежом, сегодня подтверждают её качество и эффективность. Российские компании, которые изготавливают станки и производственные линии, не скрывают, что их политика — вытеснить с рынка иностранных игроков и самим занять их ниши.

«Мы видим, что на рынке сформировалась закономерная тенденция: десятки клиентов, которые в прошлом году планировали приобретать европейское оборудование, переориентировались на российских производителей, в том числе на нас. Потому что только так они могут быть максимально защищены в текущих условиях: если оборудование произведено в России, то и запчасти для него можно получить без проблем, и осуществлять его обслуживание намного проще. Ставка на российское оборудование позволила этим игрокам не отказываться от своих инвестиционных планов. Понятно, что сохраняется вопрос о времени реализации этих инвестиций, но процесс диалога не останавливается, и это крайне важно! Мы обсуждаем с клиентами проекты, полным ходом идёт процесс инжиниринга совместно с нашим проектным отделом», — поделился своим видением ситуации начальник отдела лесопиления Ассоциации «КАМИ» **Владимир Вайгульт.**

В ожидании выставки были опасения, что с уходом крупных зарубежных игроков в павильонах будет если не пусто, то как минимум не столь оживлённо, не будет

привычной тесноты от обилия станков и шума от пил, фрез и аспирационных систем. Однако недостатка в «железе» гости «Лесдревмаша» не заметили. Более того, некоторые традиционные участники расширили свои стенды и привезли больше оборудования, чем обычно. Среди них компания Liga, которая в этом году заняла целый павильон.

«Это самый большой стенд компании за всю историю участия в отраслевых выставках. Тем самым мы стараемся донести до наших клиентов, что Liga стабильно работает на рынке и может гарантированно поставлять оборудование, а также обеспечивать пользователей запчастями и инструментом. В числе новинок можно отметить, например, упаковочную технику от нашего партнёра — завода KDT Machinery. Сегодняшний рынок требует самых современных решений во всех сферах производства, в том числе и в сегменте упаковки, и мы можем их предложить», — заявил руководитель направления раскроечных центров с ЧПУ ООО «Лига» (Liga) **Константин Червяков**.

В прежние годы участники выставки утверждали, что с такого мероприятия нужно уезжать с подписанными контрактами или предварительными соглашениями, тогда можно считать, что съездил не зря. Работает ли это правило сегодня, когда лесопромышленный комплекс переживает не лучшие времена?

«Судя по активности на нашем стенде, довольно большое количество участников ЛПК заинтересованы в поиске новых перспективных связей. Я отметил живой интерес партнёров к оборудованию, которое мы производим и поставляем: в ходе работы стенда нам удалось провести несколько десятков продуктивных встреч и переговоров. Хотя тема аспирации по понятным причинам привлекает сейчас больше внимания, чем пелетирование, я не могу сказать, что оборудование для производства древесного биотоплива оказалось невостребованным. Скорее, изменился потребитель: сейчас это Япония, Корея и другие страны Востока. Представители этих стран, по нашим наблюдениям, в настоящее время проявляют высокий интерес к продукции российских производителей. Несмотря на блокировку европейских рынков сбыта, альтернативы внушают оптимизм. В ходе выставки нам удалось пообщаться с потенциальными партнёрами на внутреннем и внешнем рынке. Благодарим

ПОДРОБНЫЕ ОБЗОРЫ С КАЖДОГО ДНЯ ВЫСТАВКИ «ЛЕСДРЕВМАШ-2022» И РЕПОРТАЖИ СО СТЕНДОВ УЧАСТНИКОВ ЧИТАЙТЕ НА

FOREST COMPLEX.RU

ПОРТАЛ О ЛЕСОЗАГОТОВКЕ И ДЕРЕВООБРАБОТКЕ

организаторов за новые возможности!» — рассказал коммерческий директор ООО «ЭкоПромВентиляция» (EPV Group) **Пётр Мохов**.

Сложившаяся сегодня на рынке оборудования ситуация позволяет отечественным производителям закрепляться в тех нишах, которые освободились после ухода зарубежных партнёров. В этом убеждены и специалисты компании «Теплоресурс», поэтому сомнений по поводу участия в «Лесдревмаше» у них не было вовсе. При этом в компании признают, что рынок лесопереработки серьёзно сжался, многие производители заняли выжидательную позицию.

Продавцы пеллет, как отметил менеджер ПО «Теплоресурс» **Дмитрий Потапов**, и вовсе оказались в катастрофическом положении в связи с введёнными Евросоюзом ограничениями на экспорт российской продукции. Впрочем, в будущее производители котельного оборудования смотрят с осторожным оптимизмом, надеясь на отложенный спрос, и сравнивают метаморфозы, происходящие на российском рынке сегодня, с ситуацией в период ковидных ограничений. Пару лет назад рынок также переживал серьёзное падение, а после того, как пандемия отступила, лесопереработчики столкнулись с не менее резким взлётом.

«Я слышал, что сейчас запускают региональные программы для того, чтобы стимулировать переработчиков. Пытаются переориентировать муниципальные котельные. Я связывался с Карелией, но пока, как я понял, данная инициатива находится на уровне разговоров и проектов. Надеемся, что лесопереработчики решат проблемы со сбытом, и у нас будет всплеск заказов. Но когда это будет, пока непонятно», — отметил **Дмитрий Потапов**.

ТРЕНД НА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Рост компании Savinsname тоже пришёлся на период пандемии: в это непростое время многие люди задумались о том, что хотят развивать свой бизнес, а для этого неплохо было бы иметь собственное производство, пусть и небольшое.

«За пять лет и три месяца мы продали более 10 тыс. станков. Тысячи клиентов начали с нами свой бизнес. В период пандемии наблюдался рост спроса, в этой ситуации многие решились на открытие своего бизнеса, и наше оборудование им в этом помогло. По запросам клиентов мы расширили основную линейку станков и добавили модели других размеров, чтобы каждый мог выбрать станок в соответствии со своими требованиями», — рассказал руководитель отдела продаж бренда Savinsname (ИП Игнатенко) **Игорь Голендухин**.

В этом году специалисты компании решили воспользоваться возможностью заявить о себе широкой отраслевой аудитории и выбрали для этого «Лесдревмаш». Они представили фрезерные станки с ЧПУ линейки Start для начинающих деревообработчиков, а также линейку станков Master, более мощных и производительных, готовых к работе под нагрузкой. Производство полностью российское, поэтому в условиях

санкционных ограничений пользователям опасаться нечего: складские запасы Savinsname постоянно пополняются, к тому же наличие собственных мощностей позволяет компании не зависеть от других игроков рынка и удерживать доступную для клиентов цену.

Интерес к своей продукции видят и производители сушильных камер. С уходом европейских брендов российские компании в этом сегменте стали более уверенно предлагать свои решения, и те пользуются спросом у потребителей. Чтобы подтвердить отечественное происхождение оборудования, его производители обращаются в Минпромторг РФ. В частности, такое заключение выдано Научно-производственному объединению «Лакокраспокрытие», которое выпускает сушильные камеры конвективного типа под брендом Nova.

«Для отечественных производителей оборудования сейчас самое благоприятное время: европейские компании почти полностью ушли с нашего рынка, некоторые возвращают российским партнёрам деньги за оборудование, которое не могут поставить. А те, кто остаётся, могут осуществлять поставки только с длительным сроком ожидания. Неудивительно, что при таком раскладе многие обращаются к российским производителям. Тем более что многие образцы отечественной техники превосходят качеством зарубежные аналоги», — рассказал руководитель проекта Nova ООО НПО «Лакокраспокрытие» **Андрей Карпов**.

Тренд на импортозамещение своевременно подхватили и в компании «Молом», которая производит оборудование для измельчения и дробления древесины. Специалисты компании быстро отреагировали на сложившуюся ситуацию и предложили новые решения в соответствии с потребностями рынка.

«На этой выставке мы представили наши новинки: линейку рубительных машин серий РБ-АМ. Европейские комплектующие, которые мы использовали ранее в своих проектах, мы успешно заменили на российские и азиатские аналоги. Также освоили производство некоторых комплектующих на нашем заводе. Мы постоянно расширяем линейку нашего оборудования и уверенно смотрим в будущее», — поделился коммерческий директор ООО «Доза-Агро» (направление «Молом») **Алексей Яковлев**.

реклама

«ДРУЖЕСТВЕННЫЙ» ИМПОРТ

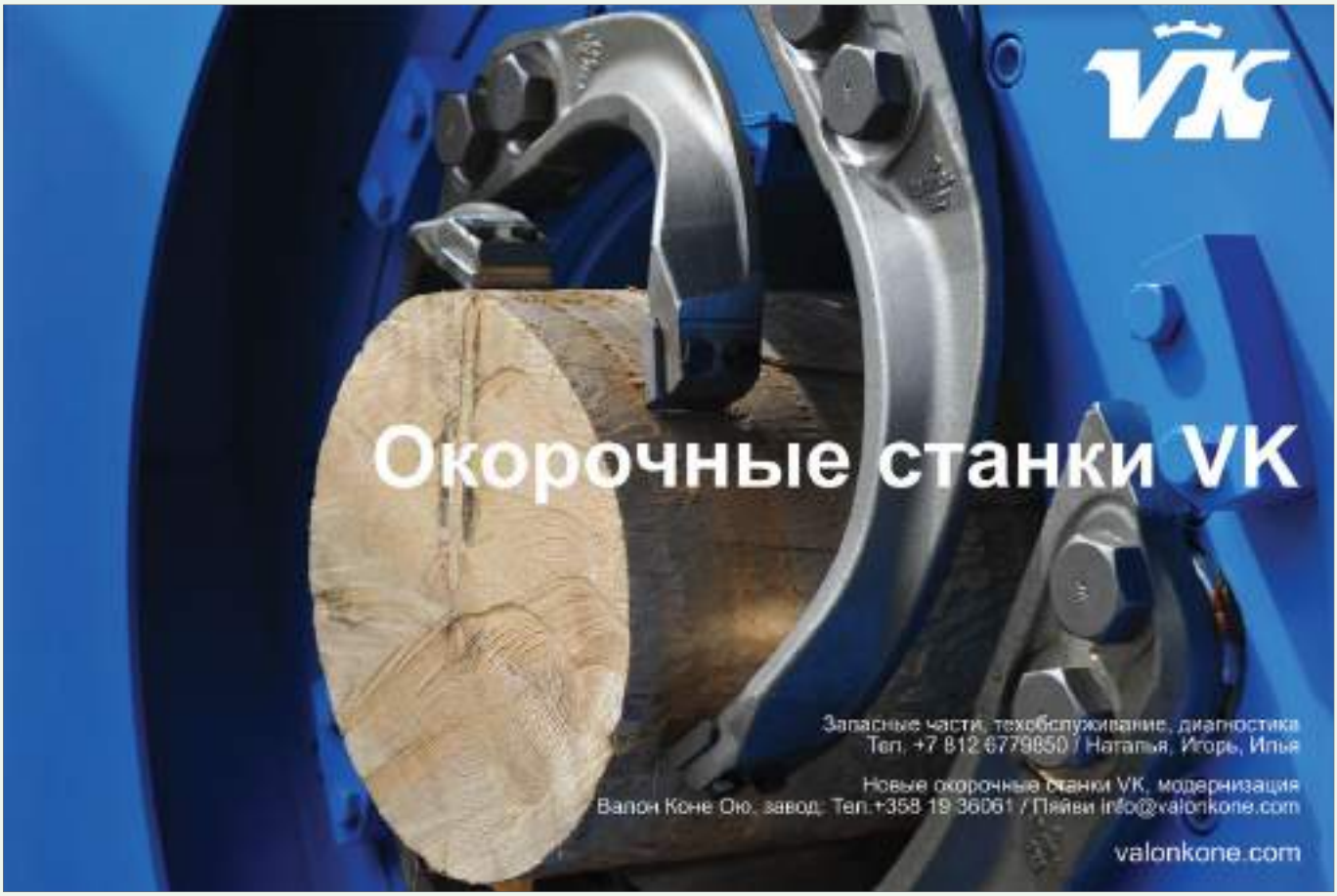
На уличной экспозиции место Ponsse и John Deere в этом году уверенно занял «АМКОДОР» со своим форвардером 2662-01. Продукция белорусского холдинга с 2019 года выпускается на карельском машиностроительном заводе «Амкодор-Онего» в Петрозаводске, так что эту продукцию и импортной-то не назовёшь. К тому же предприятие получило поддержку от Фонда развития промышленности РФ на реализацию инвестиционного проекта по созданию завода с полным циклом производства лесозаготовительной техники, а также узлов и агрегатов, используемых в её конструкции. Цель — увеличить уровень локализации и снизить зависимость от зарубежных производителей комплектующих.

Согласно утверждённому графику работ, тандемные мосты компания должна была запустить в производство в 2024 году, манипуляторы — в 2025-2026 годах, харвестерные головки — не ранее 2027 года. В результате к 2028 году производитель должен получить машину с полной локализацией, где не менее 68% комплектующих будут российскими. Сегодняшняя ситуация настолько ускорила этот процесс, что данный план выполняется с опережением. Тандемный мост, разработку которого научно-технический центр холдинга планировал запустить в следующем году, уже изготовили. К концу года появится первая партия машин с этими мостами. Манипуляторы для форвардеров также готовы. Продолжаются работы над модельным рядом харвестерных головок, манипуляторы к ним уже проходят приёмочные испытания.

«Конечно, есть комплектующие, которые пока невозможно заменить, и здесь мы привлекаем партнёров из дружественных стран. Но в перспективе всё равно стоит задача локализовать их производство в России, чтобы не зависеть от поставщиков из-за границы. Как полноценный производитель, работающий на территории России, мы можем решать эти задачи. Когда лесопромышленники говорят о том, что европейские игроки ушли с рынка, поэтому они будут

переориентироваться на азиатские страны: Китай, Корею, — хочется им напомнить, что эту технику производят и в России. Может быть, пока она не вполне соответствует всем требованиям заказчика в части обеспечения комфорта операторов и внешнего вида, но технологические задачи она полностью выполняет. А остальные вопросы можно решить в ходе совместной работы производителей и заказчиков», — убеждён заместитель генерального директора по коммерческим вопросам «Амкодор-Онего» **Сергей Горбатенко**.

Ещё один пример успешного международного сотрудничества — китайско-российское предприятие «Спектр Вуд», специализирующееся на производстве лесосушильного оборудования. Продукция Харбинского завода давно зарекомендовала себя на российском рынке оборудования. Однако, планируя участие в выставке, специалисты понимали, что отрасль в целом сегодня переживает не лучшие времена. И хотя с уходом европейских компаний перед отечественными производителями и поставщиками оборудования открываются новые возможности, большинство лесопромышлен-



реклама

ников из-за проблем со сбытом своей продукции пока не готовы инвестировать в создание новых технологических мощностей или модернизировать имеющиеся производства.

«Тем не менее выставка показала, что интерес к нашему оборудованию у предпринимателей есть. И хотя текущая ситуация пока заставляет некоторых представителей ЛПК воздерживаться от приобретения новых сушильных камер, они следят за тем, кто из игроков этого рынка может предложить не только качественное оборудование, но и стабильный сервис. На «Лесдревмаше» мы заключили два контракта. Это не новые клиенты, переговоры по данным проектам шли давно. Но мы рады, что проделанная нами большая работа с заказчиками принесла свои плоды, и переходим к новому этапу — изготовлению оборудования и поставке его на производство», — рассказал генеральный директор ООО «Спектр Вуд» **Алексей Копытов**.

ЕВРОПЕЙСКИЕ РЕШЕНИЯ В ДОСТУПЕ

Глобальные изменения отношений между Европой и России, введение санкционных ограничений сделали сотрудничество производителей оборудования из ныне «недружественных» стран с отечественными лесопромышленниками достаточно сложным, но не отменили его полностью. Те компании, которые хотят продолжать работать на российском рынке, находят для этого возможности. Словенская компания «Тайфун Планина д.о.о» присутствует на нём на протяжении 15 лет. И к «Лесдревмашу» специалисты готовились долго и основательно.

«Мы участвовали в выставке в 2018 году. Потом хотели, конечно же, приехать и в 2020-м, но из-за ситуации с ковидом от этих планов пришлось отказаться. Мы готовились и ждали 2022 год, чтобы принять участие здесь, но ситуация чуть-чуть изменилась. Однако мы приняли решение, что будем участвовать, чтобы наши клиенты, наши покупатели видели, что мы остались на рынке, присутствуем здесь и что с нашей стороны никаких изменений нет. Мы не хотим оставлять российский рынок, для нас он важен. Мы уважаем наших клиентов здесь, хотим поддерживать их и обслуживать их технику в дальнейшем», — подчеркнул глава представительства «Тайфун РУС» **Деян Редья**.

«Каблиц Энерджи РУ», дочерняя компания немецкого производителя котельного оборудования Richard Kablitz GmbH, также продолжает работать в России, не нарушая европейские законы. Лицензионное соглашение позволяет российским специалистам осуществлять поставки на отечественные предприятия и локализацию производств в России по немецкому инжинирингу. Как это происходит?

«Используется немецкий инжиниринг, который перерабатывается, чтобы перейти с немецкого сортамента металла на российский и запустить этот проект в произ-

водство. В качестве примера приведу завод «Красный Октябрь» в Перми, на который мы поставляем своё оборудование. Котёл для этого предприятия изготавливается в Белгороде, на заводе «Белэнергомаш — БЗЭМ». Инжиниринг оборудования выполнили немецкие специалисты, затем в него внесли изменения в соответствии с российскими стандартами, согласовали с немецкой стороной и отдали в производство. Так мы работаем, не нарушая законодательства стран, участвующих в процессе, обеспечивая доступ российских заказчиков к надёжным технологиям», — пояснил генеральный директор ООО «Каблиц Энерджи РУ» **Андрей Шурыгин**.

В новых условиях производителю удаётся сохранять оперативность и качество работы: сегодня у компании нет проблем ни с поставками оборудования, ни с его запуском.

Точно так же продолжает работать другая немецкая компания — Höcker Polytechnik: «турбулентность», которую сегодня переживает отрасль, не помешала фирме осуществлять поставки, своевременно выполнять монтаж и сдавать оборудование в эксплуатацию. В результате в текущем году

реклама

команда Höcker Polytechnik смогла успешно реализовать в России несколько крупных проектов.

«Спрос не изменился, изменилась конъюнктура рынка в целом. Грубо говоря, европейцы подорвали наш авторитет как надёжного поставщика. Заказчики осторожничают из-за того, что несколько иностранных компаний были вынуждены по тем или иным причинам отказывать в поставках даже уже произведённого оборудования. Мы этого не делали и продолжаем работать. Плюс у заказчиков возникли проблемы со сбытом. Пока они переориентируются, возникла некая пауза. Но, я думаю, продержится она до конца года, а потом на смену ей придёт отложенный спрос», — считает генеральный директор ООО «Хекер Политехник и Престо Прессен» **Леван Кузьмин**.

«ЦИФРА» СЛЕДУЕТ ЗА «ЖЕЛЕЗОМ»

Выставка позволяет участникам не только проанализировать состояние рынка с точки зрения поисков новых заказчиков, но и оценить ситуацию в отрасли в целом. Например, производители программного обеспечения для лесопромышленных производств внимательно изучают ассортимент оборудования, представленного на стендах компании, его возможности и технические характеристики. Ведь программный продукт, который предлагают разработчики, должен подходить к этому «железу».

«Количество пользователей цифровых продуктов в деревообработке и мебельной промышленности неуклонно растёт, но до сих пор есть и те, кто пока не пришёл к их использованию. И на выставке мы встречаем таких людей с неискушённым взглядом, которые могут представить совершенно новый, свежий взгляд на нашу работу. В тех сложных условиях, в которых сегодня оказался российский ЛПК, цифровизация производства является фактором стабильности, устойчивого развития предприятия. Программные продукты помогают выстраивать работу с клиентами, снижают количество брака, повышают производительность. И те, кто ещё недавно отказывался от использования таких решений, сегодня постепенно приходят к пониманию того, зачем это нужно», — подчеркнул руководитель проекта «КЗ-Мебель» (Центр развития САПР «ГеоС») **Иван Борисов**.

«Сверить часы» с потенциальными клиентами приехали на выставку и представители компании «Базис-Центр». Задача перед специалистами стояла та же, что и в предыдущие годы: вживую продемонстрировать участникам рынка программные решения и их возможности, а также получить обратную связь от партнёров и потенциальных клиентов, чтобы выявить их потребности. По словам директора по продажам компании «Базис-Центр» **Алексея Филяева**, именно пожелания заказчиков

КВАРНСТРАНДС

Производит свою продукцию из качественной шведской стали и только в Швеции, на высокоточном оборудовании, что гарантирует отменное качество всей производимой продукции.

Профильные цельные фрезы SOLID, HL

Цельные фрезы HL отличаются от обычных фрез массивной, цельной заднезатылованной формой зуба, гораздо более длительным сроком службы, минимальным риском возникновения вибраций и, как результат, идеально гладкой поверхностью продукта. КВАРНСТРАНДС производит так же фрезы с напайными пластинами Patera Standart (Hss), Convex (HSa), Rapax (HW).

Ножевые гидроголовы Celox Standard и Celox Multi

Гидроголовы производятся из стали или алюминия высочайшего качества

Двойная система гидромуфт головок гарантирует надежное фиксирование инструмента на шпинделе

Castor (Кастор)

Длительный срок службы

Меньше задиров на заготовке

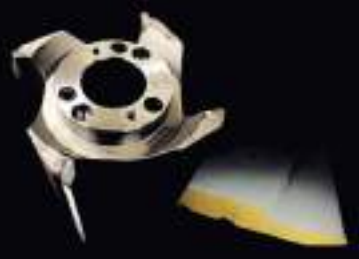
Меньше сопротивление при резании

Лучше отделение стружки

Рекомендуется для чистовой или предварительной стружки и перед склеиванием

Строгальные гидроголовки Raptor

Стальной или облегчённый корпус ALU (вес в два раза меньше)
Рифленые 4 мм ножи HS Super 35x4мм, 18%W или Kanefusa
Рабочая зона ножей больше на 5 мм, чем у плоских ножей
Высокая надёжность и увеличенный срок службы
Экономия издержек 15-20% по сравнению с обычными гидроголовками
Патентованный продукт



Фреза Rapax для скандинавской доски

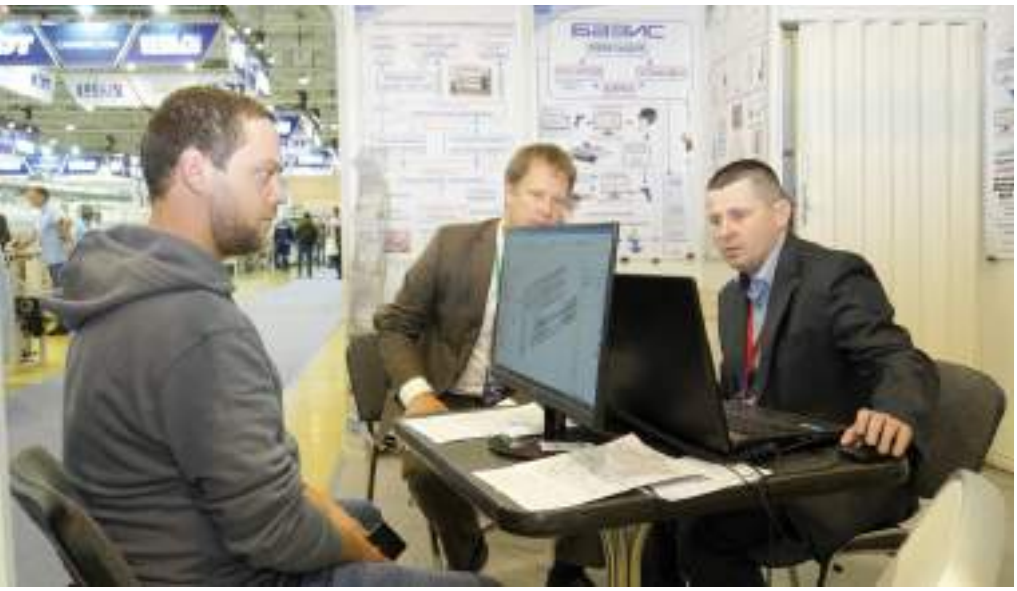
Подготовка ворсинчатой поверхности перед покраской наружных панелей

KVARNSTRANDS

САМЫЙ ОСТРЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Kvarnstrands Verktyg AB, Storgatan 11, 574 50 Ekenässjön, Sweden / Швеция
e-mail: igor.lapchenko@kvarnstrands.com,
www.kvarnstrands.com, www.kvarnstrands.ru
Моб. +46 725538838 WhatsApp, Viber, Telegram

реклама



определяют векторы стратегического развития системы «БАЗИС».

«Результаты участия в «Лесдревмаше» мы оцениваем как позитивные. Нам удалось заключить новые контракты. Хотя их было не так много, как в прошлые годы, связано это в том числе и с тем, что многие отраслевые компании уже пользуются нашими продуктами. Тем не менее стенд «Базис-Центра» посетило большое количество специалистов, заинтересованных в программном обеспечении своих производств. Они внимательно и профессионально оценивали новшества, которые мы презентовали, давали ценные рекомендации на основе своего опыта работы, рассказывали об опыте внедрения и применения наших систем. Благодаря этому мы убедились, что интерес к системе «БАЗИС» только усиливается, а значит, наша компания находится на верном пути», — резюмировал **Алексей Филяев.**

Цифровизация лесопромышленного комплекса — больше чем тренд. Сегодня это реальность, к которой отраслевым предприятиям необходимо адаптироваться, чтобы сохранить свои позиции на рынке. Современные производители предлагают множество программных продуктов, позволяющих оптимизировать производственные процессы. Есть решения и для измерения объёмных показателей древесины. Несмотря на то, что в отрасли стандартным является геометрический метод измерения объёма штабеля в плотных кубических метрах, лесопромышленники постепенно приходят к пониманию того, что в силу влияния человеческого фактора его использование зачастую приводит к ошибкам и создаёт риски для предприятий.

Снизить риски в процессе измерения и учёта древесного сырья достаточно просто, используя мобильное приложение NeuroWood, которое позволяет по одной фотографии штабеля в кузове лесовоза выполнить измерение плотного объёма древесины. Его возможности нам на практике продемонстрировали специалисты компании «Нейровуд» на своём стенде. Запускаешь приложение, сканируешь лесовоз (в нашем случае — его фотографию) и через 5–10 секунд получаешь результат. За это время алгоритмы искусственного интеллекта распознают каждое бревно, определяют его диаметр и относят к определённому сорту.

Но это в центре Москвы в выставочном центре, где нет проблем с доступом к Интернету. А будет ли приложение так же оперативно работать на делянке? Специалисты заверили нас, что проблем с использованием приложения в лесу не будет. Запустить программу, сделать снимок, выполнить измерение и получить информацию о штабеле можно в режиме офлайн,

meusburger
НОВТРАК

реклама

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА ПОД ВАШИ ЗАДАЧИ

MEUSBURGER НОВТРАК
173008, г. Великий Новгород
ул. Магистральная, 15
+7 8162 944 011
+7 8162 944 000

www.m-nov.ru

Приволжский ФО, Южный ФО, Сибирский ФО, Дальневосточный ФО, страны СНГ и Монголия	г. Санкт-Петербург, Северо-Западный ФО	Уральский ФО, г. Екатеринбург, г. Челябинск, Башкортостан, Пермский край	г. Москва, Московская область, Центральный ФО, республика Беларусь	Приволжский ФО	Сибирский ФО
+7 960 2000 110	+7 960 2000 117	+7 960 2000 113	+7-960-2000-116	+7 960 2000 111	+7 960 2000 119

а когда мобильное устройство поймает сеть, выгрузить данные на сервер или в другое хранилище.

«Наша цель — сертифицировать цифровой метод измерения древесины и интегрировать его в лесную отрасль, чтобы как можно больше лесопользователей могли наравне с общепринятым сейчас геометрическим методом в своей работе использовать преимущества мобильного приложения NeuroWood. В перспективе мы планируем интегрировать нашу систему с 1С, а также с ЛесЕГАИС, чтобы пользователи могли сразу выгружать туда данные, минуя промежуточные этапы. Современные технологии могут существенно упростить работу в лесной отрасли, помочь решить актуальные проблемы, в том числе касающиеся точности учёта древесины. И чем больше людей познакомится с такими решениями, не теоретически возможными, а уже существующими, реально работающими, тем быстрее произойдёт их интеграция в производственные процессы», — подытожила генеральный директор ООО «Нейровуд» **Анастасия Королева**.

В СУХОМ ОСТАТКЕ

Главное, что показала выставка, — структура российского рынка меняется. Многие гадают, положительная это тенденция или отрицательная. Пожалуй, это не тот случай, где стоит делить мир на чёрное и белое. Да, уход европейцев заставил наконец российских машиностроителей признать, что в их королевстве далеко не всё ладно, а значит, отрасль нужно подтягивать. Но очевидно и то, что это процесс длительный, а техника лесопромышленникам нужна, как говорится, «ещё вчера».

Многие из представленных сегодня на этом рынке решений нуждаются в доработке, хотя есть и такие, которые могут уверенно конкурировать с импортными продуктами. Стоит ли в этой ситуации принципиально и показательно отказываться от сотрудничества с теми европейскими компаниями, которые смогли сохранить свои позиции на российском рынке? При отсутствии конкурентоспособных аналогов — вряд ли.

Как бы то ни было, перед российским лесным комплексом стоит сегодня задача если не нарастить, то хотя бы сохранить тот производственный и технологический потенциал, которым он обладает сегодня. И за счёт каких продуктов это будет сделано: отечественных или импортных, — не так уж важно. Кризисы проходят, а качественные решения всегда будут востребованы рынком.

FS SERVICE

СИСТЕМЫ ПОЖАРОТУШЕНИЯ ANSUL

для лесозаготовительной техники

Johnson Controls

ANSUL

tyco

реклама

650070, Россия, Кемеровская область,
г. Кемерово, ул. Тухачевского, 60А, оф. 204
Телефон приемной/факс: +7(3842)90-06-27
e-mail: office@fs42.ru, www.fs42.ru

Текст: Мария Кармакова. Фото: Евгений Ошкин, Виктория Туник

РОССИЙСКИЙ ЛПК «ПРИРАСТАТЬ СИБИРЬЮ БУДЕТ»?

Природные богатства Сибири издавна притягивали к себе особое внимание, в том числе и благодаря масштабным лесным ресурсам. Правда, сегодня из-за отсутствия актуальной информации о лесоустройстве достаточно сложно определить, сколько же именно осталось доступной для заготовки древесины в сибирских лесах. И всё же традиционно этот регион считается одним из самых перспективных для развития лесоперерабатывающей промышленности, даже несмотря на удалённость от европейских каналов сбыта. Впрочем, то, что ещё недавно было недостатком, теперь, с закрытием большинства этих рынков, стало достоинством.

«Поворот на Восток» сделал Сибирь ещё более привлекательной с точки зрения развития лесопромышленного комплекса, ведь местным предприятиям не нужно везти свою продукцию через всю страну: крупные потребители находятся буквально рядом. На волне этого оптимизма глава Рослесинфорга **Павел Чащин** даже посоветовал лесопереработчикам Северо-Западного федерального округа задуматься о переносе своих производств в Сибирь или на Дальний Восток.

«Возможно, в этой ситуации нужно всерьёз задуматься над переносом предприятий лесоперерабатывающего комплекса с территорий Северо-Запада, где в принципе и так истощена экономически доступная лесосырьевая база, на восток. Такой опыт у страны есть: в годы войны эвакуирована с запада на восток СССР почти половина технологических ресурсов. И все предприятия в кратчайшее время приступили к делу», — напомнил об историческом опыте руководитель лесоучётной организации.

НЕУДОБНЫЙ ПОВОРОТ

Правда, у самих отраслевиков предложение энтузиазма не вызвало. Если оставить в стороне вопросы технической возможности реализации этого прожекта, то первое, что приходит в голову: не факт, что такой «переезд» окупится даже в далёкой перспективе. Ведь «распиаренная» чиновниками переориентация на «дружественный» азиатский рынок не приносит столь уж богатых плодов. Транспортные расходы на доставку товаров в Китай выросли почти в три раза, в то время как цены на товар в КНР снизились примерно на 30%, а из-за укрепления рубля выручка упала более чем на 20%. Не будем забывать и о том, что погранпереходы между РФ и КНР перегружены, в том числе из-за того, что китайская сторона ввела достаточно строгие ограничения на объёмы поставок российской продукции.

Исполнительный директор Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров Вологодской области **Алексей Евстафьев** подчеркнул, что господин Чащин не учёл ещё одного существенного момента: закрытие предприятия в любом регионе неизменно приведёт к потере рабочих мест. Для многих населённых пунктов Северо-Запада это станет

большим потрясением, поскольку такие производства зачастую являются градообразующими. В самой Сибири с рабочими руками тоже ситуация напряжённая: ни одно отраслевое совещание не обходится без упоминания кадровой проблемы. И это ещё без учёта частичной мобилизации, в результате которой достаточно много специалистов отрасли были вынуждены покинули свои рабочие места.

Кстати, а как инициативу с «переездом» предприятий из западной части страны в восточную оценили сами сибирские предприниматели? Ведь им, по сути, предложили поделиться доступными сырьевыми, инфраструктурными и людскими ресурсами, а также рынком сбыта, который не то чтобы очень объёмный. По откликам наших читателей в соцсетях (которые не всегда проходят цензуру печатного СМИ) можно сделать вывод, что такая перспектива им, мягко говоря, не по душе. И не сложно понять, почему.

«Мы сдавали в аренду китайским партнёрам территорию для переработки, а сами заготавливали древесину и поставляли им. Переработали в доску 5 тыс. кубометров древесины, и вся посинела. Ни вагона не отправили. Вагоны на Китай просто не ставят. И таких предприятий много. Иммигранты, которые работали на них, уехали на родину. Но и мы, коренное население, остались без работы. Многих сократили, а если оставили, то снизили зарплату», — так описал ситуацию мастер лесозаготовки одного из предприятий в Иркутской области.

НАСТАЛА ПОРА ВЕРНУТЬСЯ ДОМОЙ?

В октябре в столицу этого региона вернулась отраслевая выставка SibWoodExpo — в 2019-2021 годах она проходила в Братске. Изначально переезд был связан с тем, что именно там сосредоточено достаточно большое число лесозаготовительных и перерабатывающих производств. Однако за три года участники выставки успели пообщаться практически со всеми потенциальными клиентами из числа местных предприятий. Уже в 2020-м некоторые экспоненты предлагали вернуть мероприятие в Иркутск или выбрать иную площадку на территории региона, поближе к другим лесопромышленным предприятиям. А в 2021-м это звучало уже как призыв: многие озвучивали вариант переезда в Усть-Илимск, где лесопереработка тоже развита достаточно неплохо. Однако организаторы, вероятно, решили не рисковать и просто вернули выставку в привычные стены «Сибэкспоцентра».

Готовясь к этому мероприятию, команда редакции журнала «Лесной комплекс» планировала посетить несколько местных предприятий, чтобы подготовить для наших читателей репортаж с производственной площадки, обсудить с руководителями текущее положение ЛПК и возможные пути выхода из него. Однако ни репортажа, ни диалога не получилось.

Просто потому, что предприятия, с которыми мы планировали выстроить взаимодействие, либо уже закрылись, либо с большой долей вероятности сделают это до конца года.

Рассказываем мы об этом для того, чтобы было понятно, в каких условиях проходила отраслевая выставка в Иркутске и почему участников и гостей на ней было даже меньше, по мнению некоторых экспонентов, чем в период пандемии. Звучали предположения, что причина невысокой посещаемости кроется в недостатке рекламы: мол, лесопромышленники про выставку просто не знают. Но не будем забывать, что до временной смены локации история SibWoodExpo в столице региона насчитывала четверть века. У мероприятия, безусловно, есть своя история и свои традиции, а также своя аудитория. Впрочем, не исключено, что её составляют столь же почтенные лесопромышленные и машиностроительные предприятия, а вот для новых игроков отрасли она остаётся за пределами внимания.

«Нам хватило бы одного выставочного дня, чтобы встретиться с теми, кто целенаправленно ехал на это мероприятие, и обменяться с ними контактами. Участников мало, возможно, это связано с тем, что российский лесопромышленный комплекс сегодня находится не в лучшем положении. Может быть, рекламной кампании не хватило. В первый день выставку посетил губернатор области, на стендах было движение, а потом всё стихло. Во второй день, пока шла конференция, тоже было оживление. В целом мероприятие интересное, его нужно проводить, но вопрос в том, в каком формате это делать. Мне кажется, три дня — это слишком долго. Плюс, конечно, экономическая ситуация сказывается: многие предприниматели заняли выжидательную позицию», — поделился размышлениями представитель ООО «Диса Плюс» **Константин Васильев**.

По мнению некоторых участников, чтобы выставка «работала», она должна иметь чёткую отраслевую направленность. Например, начальник отдела рекламы и выставок ООО «Элси» **Владимир Захаров** отметил, что его компания не участвовала в SibWoodExpo, когда мероприятие проходило в Братске. Причина проста: там просто нет потенциальных потребителей продукции предприятия.

«В Братск мы не ездили, поскольку это достаточно далеко от Владимирской области, где находится наше производство. К тому же в той части региона акцент сделан на лесопилении. В окрестностях Иркутска больше деревообрабатывающих предприятий. Перед выставкой мы сделали адресную рассылку, пригласили и действующих клиентов, и потенциальных, тех, кому может быть интересна наша продукция. Отчасти это сработало, но всё же посетителей было не так много, как хотелось бы. Впрочем, это ожидаемо: лесопромышленная отрасль переживает не лучшие времена», — пояснил **Владимир Захаров**.

ТОЧКИ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ

Несомненно, отраслевые выставки сохраняют свою значимость как площадки, где происходит личное общение лесопромышленников и производителей товаров и услуг, которые им необходимы для развития своих производств. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что среди экспонентов можно встретить компании, которые не первый год представлены на рынке, но в подобных мероприятиях ранее не участвовали. В их числе ООО «Фалькон», производитель вакуумных сушильных камер под брендом Terrawood.

«Мы приняли решение участвовать в выставке, чтобы понять, что это за формат, какие у нас будут затраты и какой результат мы получим. Да, время сейчас для отрасли не самое лучшее. Мы видим, что происходит сильный спад, количество заявок на новое оборудование существенно снизилось, особенно после объявления о частичной мобилизации. Тем не менее мы надеемся, что это просто очередной шоковый момент, когда компании в состоянии неопределённости берут паузу, чтобы осмыслить, как им существовать в новой реальности. Мы тоже прошли такую стадию осмысления и начали развивать другие направления, не связанные с деревообработкой. Ищем применение тем решениям, которые разработали для сушки древесины, в других сферах. Что касается производства сушильных камер, то мы уже почти полностью перешли на российские комплектующие. Некоторые позиции заказываем из Китая, но там достаточно сложно найти продукты, которые удовлетворяют нашим требованиям по качеству и технологическим характеристикам. Есть трудности и с электроникой: по большей части, это импортная продукция, и мы не можем прогнозировать сроки её поставки, а значит, и сориентировать заказчика по срокам изготовления оборудования», — поделился своим видением ситуации соучредитель ООО «Фалькон» **Кирилл Черепанов**.

Особенно в текущих условиях активизируются отечественные компании, которые стремятся занять ниши, освободившиеся с уходом европейских фирм. В этом году на выставке в Иркутске свою продукцию представил местный завод по производству навесного оборудования для спецтехники «Сенго». Производство работает с 2020 года в русле тренда на импортозамещение.

«Наше предприятие не зависит от зарубежных поставок, все материалы и комплектующие, которые мы используем, полностью отечественные. Некоторые позиции, которые раньше возили из Европы, получилось заместить. Например, вместо итальянских рукавов высокого давления теперь используем российские. Навесное оборудование, которое выпускает наш завод, подходит для установки на машины европейских произ-

водителей, покинувших рынок РФ с введением санкций. Однако их технику российские лесопромышленники продолжают эксплуатировать. И если навесное оборудование выходит из строя, заменить его оригинальной продукцией сегодня возможности нет. Но есть доступные и не уступающие им по качеству отечественные аналоги, к тому же доработанные с учётом требований пользователей», — напомнил генеральный директор ООО «Сенго» **Сергей Сенин**.

Ещё один тренд сегодняшнего дня — смена партнёров: поставщики и дилеры не отказываются от обслуживания машин и оборудования европейских брендов, понимая свою ответственность перед пользователями, которым они эту технику поставили. Но удержаться на плаву только за счёт оказания сервисных услуг достаточно сложно, поэтому активно идёт перенастройка в сторону производителей из стран Востока. В частности, компания «Тимбермаш Байкал», 19 лет поставлявшая в Россию спецтехнику John Deere, в настоящее время является официальным представителем целого ряда азиатских предприятий.

«Мы продолжаем послепродажное обслуживание техники John Deere в части оказания сервисных услуг и поставок комплектующих. Постоянно пополняем свой склад запчастей. Параллельно расширяем сотрудничество с другими мировыми производителями: в этом году мы стали дилером Sany, продаём нашим клиентам экскаваторы, грейдеры, фронтальные погрузчики, дорожные катки, фрезы, асфальтоукладчики и самосвалы. На выставку в Иркутск привезли лесной экскаватор, на который можно установить харвестерную головку, лесной захват или мульчер. Также представляем в Сибири дробильно-сортировочное оборудование Mesda и подъёмно-транспортное оборудование Hangcha. Эта техника уже пользуется спросом в России за счёт стабильно высокого качества, которое обеспечивают производители, а послепродажное обслуживание — это уже наша задача, которую мы, как от-

ветственный дилер, всегда готовы выполнять», — сообщил директор по продажам лесозаготовительной техники компании «Тимбермаш Байкал» **Сергей Морокин**.

За годы сотрудничества с европейскими производителями лесных машин российские лесозаготовители привыкли к определённому уровню комфорта, и перед новыми игроками, стремящимися занять вакантные места, стоит достаточно непростая задача: обеспечить качество и сервис как минимум не хуже. Наряду с этим участники рынка отмечают, что сами пользователи стали бережнее и ответственнее относиться к сложной и дорогостоящей технике. В частности, это проявляется в том, что компании стараются не экономить на обеспечении средств безопасности, в том числе на технологиях пожаротушения.

«Многие покупают технику по лизинговым программам, в кредит. Выйдет она из строя — компания останется без средства получения прибыли, но с огромным долгом. К сожалению, многие всё ещё надеются на русский «авось» и ставят обычные огнетушители, в работе с которыми очень много зависит от действий операторов. Наличие автоматической системы пожаротушения полностью исключает влияние человеческого фактора, в разы увеличивая шансы не только спасти технику от пожара, но и предотвратить возгорание. К пониманию этого многие приходят слишком поздно, уже наученные горьким опытом. Наша компания является дистрибьютором американской фирмы, которая производит системы пожаротушения ANSUL, а также российского ООО «Современные системы пожарной безопасности». В последнее время мы видим рост спроса именно на отечественные технологии, в том числе со стороны пользователей в Сибири. Пока у нас в этом регионе небольшие объёмы продаж, но мы надеемся расширить своё присутствие здесь, в том числе за счёт участия в выставке», — поделился планами руководитель филиала Северо-Западного федерального округа ООО «ФС Сервис» **Александр Тилин.**

БЕЗ ТЕХНИКИ НЕ ОСТАНЕМСЯ

Одновременно с John Deere российский рынок покинул ещё один «гигант» в области машинной лесозаготовки — Ponsse. Но без поддержки сибирские пользователи финских машин не остались: команда ООО «Ремтехника» продолжает оказывать своим клиентам услуги сервисного обслуживания, чтобы дорогостоящая и такая нужная сейчас техника оставалась на ходу. Подтверждение, что компания продолжает работать с клиентами, мы получили от руководителей предприятия на выставке Expodrev, которая проходила в сентябре в Красноярске.

На этой же площадке российские производители поделились планами по импортозамещению европейской техники и представили новые образцы лесных машин. Представители концерна «Тракторные заводы» рассказали, что их гусеничные тракторы, созданные полностью из российских комплектующих, имеют 20 вариантов комплектации и подходят для выполнения работ, связанных с противопожарным обустройством лесов и лесовосстановлением. А вскоре концерн планирует запустить производство колёсных тракторов.

В ПАО «Камаз» намерены разработать собственные образцы харвестеров и форвардеров — представить их пользователям в компании планируют до конца 2022 года. Также в разработке находится универсальный лесохозяйственный трактор, который может быть задействован при создании противопожарных полос, выкорчёвывании пней, санитарных рубках. Поставки этих машин запланированы на 2024 год.

Автомобильный завод «УРАЛ» на выставке в Красноярске презентовал две новые машины, разработанные специально для лесопромышленного комплекса и лесного хозяйства. Это грузовой автомобиль «Урал-4360», предназначенный для перевозки грузов, монтажа и транспортировки техники, а также для буксирования транспортных прицепов. В тушении лесных пожаров поможет другая новинка завода — пожарная автоцистерна АЦ-4,0-60 на шасси полноприводного «Урал-43206» с колёсной формулой 4х4.

ЭКОЛОГИЯ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Одной из самых актуальных проблем для лесопромышленников Сибири остаётся вопрос утилизации отходов лесопиления и деревообработки. Традицион-

ное решение — установка котельного оборудования, работающего на биомассе, которое позволяет одновременно избавляться от древесных отходов и обеспечивать промышленные площадки тепловой энергией. В последнее время на федеральном уровне активно обсуждается перспектива перевода на древесное биотопливо и муниципальных котельных, но пока подобные инициативы реализованы лишь в паре регионов (подробнее об этом читайте в разделе «Биоэнергетика»).

А вот в Республике Беларусь такая программа уже действует. Участие в её реализации принимает СООО «Комконт» — производитель промышленных водогрейных и паровых котлов, работающих на биомассе. Оборудование белорусская компания производит по лицензии французской фирмы COMPTE-R.

«В России мы тоже видим интерес к этому направлению. Правда, некоторое время назад было затишье из-за общей нестабильной ситуации в отрасли. Смена рынков, изменение логистики — всё это повлияло. Промышленники снизили темпы приобретения нового оборудования. Сейчас наблюдается некоторое оживление, это было видно и по московской выставке, где мы тоже принимали участие, и по красноярской площадке. Кстати, в Сибири у нас уже есть опыт сотрудничества с местными лесопромышленниками, в том числе в столице Красноярского края. Надеемся, что эта тенденция будет только нарастать с учётом внимания российских компаний к повышению экологичности своих производств за счёт применения древесного биотоплива», — отметил заместитель главного инженера ООО «Комконт» **Алексей Лукашевич**.

Красноярский край является базовым регионом для ООО «Корпорация Экокарбон»: компания производит установки и заводы по производству биоугля из древесных отходов. И не случайно именно в этом регионе был построен первый завод по производству брикетированного угля: проблема утилизации древесных отходов стоит в крае очень остро.

«Мы рады, что смогли представить технологию, которая эту проблему решает. В России она не решалась десятилетиями, но точно так же на протяжении многих лет в нашей стране наблюдается дефицит угля для металлургической промышленности. Наша задача — «поженить» металлургию и древесные отходы, и над её решением трудится вся команда «Корпорации Экокарбон». На выставке Expodrev у нас было много встреч, мы увидели интерес со стороны местных предпринимателей и готовность приобретать наше оборудование. Безусловно, сейчас непростые времена, и для лесопромышленного комплекса в первую очередь, поскольку из-за кризиса отрасль лишилась важных рынков сбыта. Но мы рады видеть, как предприятия изыскивают возможности инвестировать в развитие, понимая, что это непростое время может стать точкой роста нового бизнеса за счёт

имеющихся в запасе ресурсов. Мы уезжаем из Красноярска с целым пакетом договорёностей, которые, надеюсь, будут реализованы в контракты и поставки. Решение задачи, за которую мы взялись, предстоит довести до конца вне зависимости от обстановки в мире, поскольку имеющийся у нас в стране биоресурс должен быть использован максимально рационально. И у нас есть возможность это сделать», — подчеркнул руководитель компании **Алексей Невров**.

ФОКУС НА ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИИ

В завершение хочется отметить, что обе сибирские выставки не обошли вниманием представители отраслевых госструктур. И если площадку в Иркутске посетила только команда местного губернатора в сопровождении регионального минлесхоза, то в Красноярске мероприятие собрало весь чиновничий лесной бомонд: компанию губернатору края Александру Уссу в посещении стендов выставки составили заместитель министра природных ресурсов и экологии РФ Сергей Аноприенко, глава Рослесхоза Иван Советников, замминистра лесного хозяйства Беларуси Владимир Креч, замминистра промышленности и торговли РФ Олег Бочаров.

Присутствие столь высокого собрания объясняется просто: в этом году вместо привычной деловой программы, где обычно обсуждаются вопросы регионального значения, в рамках красноярской выставки было решено провести первый форум «Леса России». Как ясно из названия, проблемы, вынесенные на обсуждение на пленарном заседании и круглых столах, имеют общегосударственный уровень. Но об этом поговорим чуть позже (обзор программы форума читайте в разделе «Рынок»).

Любопытно вот что: внимание «высоких гостей» во время обхода выставки было особенно сосредоточено на технологиях лесовосстановления. Да, об импортозамещении тоже вроде бы поговорили (во время подхода к стенду автозавода «Урал»), как и о развитии внутренних рынков сбыта (на стенде Корпорации развития Енисейской Сибири). Но гораздо активнее чиновники были во время общения с представителями ООО «Эпоха Возрождения». Здесь, конечно, было на что посмотреть: Expodrev для компании стал первым крупным публичным мероприятием, и к участию в нём специалисты подошли ответственно. На своём стенде они разместили 2 тыс. сеянцев сосны, готовых к высадке, — этого количества достаточно, чтобы засадить молодыми деревьями 1 гектар.

Внимание чиновников привлёк стенд СибГУ им. М. Ф. Решетнёва, где специалисты института лесных технологий представили свою разработку: тепличный комплекс для выращивания сеянцев с закрытой корневой системой с оптимизацией параметров по снего-

вым и ветровым нагрузкам. Проект разработан кафедрой лесного инжиниринга, и по заказу краевого минлесхоза две такие теплицы уже построены в местных лесничествах. Также на выставке учёные представили устройство для засева семян по технологии выращивания сеянцев с ЗКС, а в перспективе им предстоит разработать системы полива, обеспечения температурного режима и другое необходимое для функционирования комплекса оборудование.

Неудивительно, что после такой презентации возможностей региона тема лесовосстановления получила развитие и на пленарном заседании форума. Так, **Сергей Аноприенко** подчеркнул, что сегодня Красноярский край входит в число лидеров среди субъектов России по этому направлению.

«У региона есть планы построить один из самых больших лесопитомников в стране — мы такие инициативы поддерживаем», — акцентировал замминистра природных ресурсов и экологии РФ.

Похожая ситуация сложилась и в Иркутске: уже после окончания работы выставки министр лесного комплекса области Владимир Читоркин посетил в Братске лесопитомник компании «Деком», построенный по инвестиционному проекту для выращивания сеянцев с закрытой корневой системой. Запущен он был в текущем году, и в его теплицах уже выращено 662,3 тыс. сеянцев с ЗКС. Полная же производственная мощность питомника составляет 1,5 млн сеянцев в год.

«Игорь Иванович Кобзев (губернатор Иркутской области — прим. ред.) на открытии отраслевой выставки SibWoodExpo на этой неделе напомнил, что главным принципом для компаний, желающих инвестировать в лесной бизнес региона, является лесовосстановление, причём качественным посадочным материалом. Данный питомник — пример того, как предприятия лесной отрасли должны ответственно подходить к решению стратегической задачи, обозначенной губернатором», — отметил **Владимир Читоркин**.

Задача по обеспечению лесопромышленников качественным посадочным материалом в необходимом количестве, безусловно, важная и нужная. Но не стоит забывать и о том, что в текущей ситуации отраслевики в первую очередь нуждаются в конкретной адресной поддержке со стороны государства. Ведь если не сохранятся производства, то и восстанавливать уже вырубленные леса будет просто некому.

НА КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ОТ ГОСУДАРСТВА РАССЧИТЫВАЮТ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННИКИ ВМЕСТО ПРЕСЛОВУТОГО «ПЕРЕЕЗДА» НА ВОСТОК СТРАНЫ? ЧИТАЙТЕ НА

FOREST COMPLEX.RU

ПОРТАЛ О ЛЕСОЗАГОТОВКЕ И ДЕРЕВООБРАБОТКЕ

ШОУ ЛЕСОРУБОВ

Текст: Мария Кармакова. Фото: Евгений Ошкин

На время работы выставки «Эксподрев» и форума «Леса России» Красноярск стал центром притяжения не только для производителей спецтехники и работников отраслевых ведомств, но и для мастеров в области лесозаготовки и деревянного домостроения. Во многом именно от профессионализма рядовых работников зависит, преодолеет ли лесная промышленность вызовы, которые ставит перед ней текущая экономическая ситуация. Ведь какой бы продуманной ни была стратегия развития ЛПК и какое бы современное оборудование ни создавали машиностроители, реализовывать эти планы и эксплуатировать технику предстоит реальным людям.

В предыдущем номере журнала мы рассказывали о чемпионате «Лесоруб XXI века», который ежегодно проходит в Архангельской области. Исключение было сделано только в 2020 году из-за пандемии. А вот участия в других соревнованиях профмастерства работникам лесозаготовительной отрасли пришлось дожидаться три года: чемпионат России «Лесоруб» последний раз проходил в 2018 году в Екатеринбурге. После столь длительного перерыва честь принимать состязания выпала столице одного из самых лесных регионов — Красноярску.

ТОЧНОСТЬ, СКОРОСТЬ, БЕЗОПАСНОСТЬ

В отличие от архангельской площадки, на «Лесорубе» соревнуются не команды предприятий, а сборные регионов. И акцент сделан на вальщиков леса ручным инструментом, тогда как «Лесоруб XXI века» позволяет в первую очередь продемонстрировать мастерство операторов лесных машин. Впрочем, в Красноярске операторы харвестера и форвардера тоже получили возможность показать свои навыки владения техникой: первые традиционно выполняли упражнения по сборке и установке пильных аппаратов, валке и раскряжёвке дерева, а по вторые осуществляли погрузку-

разгрузку брёвен и строили из них «башню».

«Те виды упражнений, которые представлены на этом соревновании, не придуманы просто так, чтобы позабавить зрителей. Это несколько выполняемых операций, которые приводят к повышению качества и безопасной работе в лесу», — подчеркнул главный судья чемпионата **Александр Гончаров**.

В центре внимания на протяжении двух дней соревнований были операторы с бензомоторными пилами, которые показывали своё мастерство в валке леса, комбинированной и точной раскряжёвке, обрезке сучьев и замене цепи бензопилы. Как и в случае с операторами лесных машин, все операции вполне обыденны для представителей этой профессии. Казалось бы, действия уже должны быть отточены до автоматизма, тем более что у участников было в запасе три года для тренировок. Однако сама атмосфера соревнований заставляла конкурсантов волноваться и допускать подчас нелепые нарушения, теряя драгоценные баллы.

«Распространённая ошибка: участник не пробегает вокруг последнего столбика, а это нужно делать. На вертикальном резе нужно попасть в красный сегмент, не задев белый. Но очень часто я замечал, особенно у последнего участника в команде: кровь кипит, экспрессия, и шина с цепью уходит из этой красной зоны, попадает в белое, а это снова ошибка», — комментировал **Александр Гончаров** выступление конкурсантов на эстафете.

Этот этап состязаний стал, пожалуй, самым зрелищным: по две команды выходили на старт и на скорость выполняли спилы на столбиках, вертикальных и го-

ризонтальных, на которые была нанесена разметка. Вышел за пределы красной полосы — минус балл, сделал спил не с той стороны на горизонтально уложенном столбике — снова минус, упала отпиленная «шайба» с вертикального столбика — ещё штраф. Задания непростые даже для опытных операторов, а ведь нужно ещё не забывать о скорости, всё-таки это эстафета.

Точность, скорость и безопасность — по убеждению главного судьи соревнований, это три кита, на которых держится мастерство лесоруба. И вопросам безопасности организаторы действительно уделили большое внимание: судейская бригада пристально следила за тем, чтобы конкурсанты использовали средства индивидуальной защиты, а за нарушение техники безопасности при работе инструментом снимали баллы — например, за пробежку с бензопилой, не поставленной на тормоз.

НЕ ЖЕНСКОЕ ДЕЛО?

Седьмой чемпионат «Лесоруб» стал долгожданным не только потому, что был отсрочен на три года, но и из-за уникального состава участников: впервые на состязание были приглашены женщины. Причём инициативу проявили

сами конкурсанты, опровергнув сразу два стереотипа: первый — что «слабому полу» на лесозаготовке не место, и второй — что мужчины категорически против женского «вторжения» в эту специальность.

При поддержке своих коллег три участницы приняли вызов и приехали в Красноярск, чтобы состязаться за звание лучшего лесоруба. Хотелось бы сказать «наравне с мужчинами», но нет — для женщин организаторы подготовили отдельную номинацию. Хотя сами конкурсантки отмечают, что с мужчинами им соревноваться не впервой: по условиям региональных чемпионатов, которые ежегод-

реклама

реклама

но проходят в Брянской области, республиках Чувашия, Карелия, Марий-Эл, все участники равны, независимо от пола, возраста и опыта. По словам Елены Сафиуллиной, участницы из Татарстана, девушек поддерживают не только коллеги по команде, но и другие участники.

«Мы привыкли бороться с мужчинами. Первое время все охали, ахали и очень удивлялись. Сейчас уже реагируют спокойно. Участники соревнований знают друг друга, и для нас это больше праздник, чем борьба», — отмечает **Галина Климина**, участница из Чувашии.

Галина трудится в Чебоксарском лесничестве, руководит лесопожарной службой. Так что ей приходится и самой работать с пилой, и учить других обращению с этим инструментом. Участие в чемпионатах даёт возможность оттачивать мастерство и набираться опыта. Несмотря на то, что соревновательный момент, по словам специалиста, не главное, ей хотелось бы, чтобы в состязаниях лесорубов принимало участие как можно больше девушек, в идеале — от каждого региона, чтобы повысить конкуренцию.

А вот для другой участницы всероссийского чемпионата, **Анастасии Фофановой** из Карелии, увлечение валкой леса, скорее, хобби. По роду деятельности она тренер по плаванию, по совместительству помогает тренеру Петрозаводского лесотехнического колледжа. Именно в составе команды колледжа девушка впервые приняла участие в профессиональных состязаниях вальщиков леса в 2019 году в своём регионе и среди женщин-лесорубов заняла первое место. А вот в Чувашии в этом году она стала второй, разбавив мужскую компанию на пьедестале почёта. Что же заставило спортсменку взяться за новое и такое «не женское» дело?

«Мной по жизни двигает интерес. Любопытно было попробовать свои силы. Кто-то бегает марафоны, кто-то плавает, а я валю лес. На соревнованиях потрясающая атмосфера, очень дружелюбная, все друг другу помогают. Мужчины «болеют» за нас, поддерживают, переживают. У меня

очень сильные тренеры: Александр Маллат, Сергей Субботин, Андрей Сидор, — все они тоже выступают на всероссийских соревнованиях. Предложили и мне поучаствовать, я согласилась. Тренируемся на своей базе, если получается, выезжаем на старые делянки, где остались высокие пни, отрабатываем на них технику. Плюс региональные соревнования: например, на чемпионате в Марий-Эл валят живые деревья. В планах совершенствовать мастерство и готовиться к следующим состязаниям», — рассказала участница из Карелии.

1 413 баллов и первое место среди женщин — таков результат Ана-

реклама

стасии Фофановой на первом в её жизни всероссийском чемпионате. Если бы она участвовала в общем индивидуальном зачёте вместе с мужчинами, то с таким количеством баллов легко вошла бы в первую десятку. А в дисциплине «Валка дерева» Анастасия показала тот же результат, что и один из её тренеров, занявший четвёртое место.

ЛУЧШИЕ ИЗ ЛУЧШИХ

Участники из Татарстана, Карелии, Чувашии, Брянской области в целом показали на чемпионате отличные результаты. Впрочем, это не удивительно, ведь как раз в этих территориях проходят региональные состязания лесорубов. Однако организаторы не могли не отметить, что в этом году по сравнению с предыдущими количество команд сократилось.

«Хочу напомнить, что по итогам чемпионата, поскольку он проводится на основании распоряжения Правительства РФ, мы будем докладывать, как прошли соревнования и какие регионы в них не участвовали. Мы рассматриваем это как ослабление внимания субъектов к лесному комплексу. Надеюсь, что постепенно мы будем увеличивать количество участников и таким образом сможем косвенно повли-

ять на привлечение внимания к лесному комплексу в субъектах РФ», — подчеркнул на церемонии награждения президент Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров России **Мирон Тацюн**.

Глава отраслевого объединения также напомнил, что главной целью мероприятия является привлечение внимания молодёжи к труду лесорубов. В составе каждой команды принимали участие не только опытные операторы, но и юниоры. Так, в основном и дублирующем составе сборной Красноярского края выступали студенты и выпускники Дивногорского техникума лесных технологий. Станислав Талышев принёс команде серебро в номинации «Вальщик ручным бензомоторным инструментом» среди юниоров, а Владимир Таратурин был отмечен специальным призом от Сбербанка как самый молодой участник соревнований.

Среди опытных операторов с бензомоторными пилами в индивидуальном зачёте первое место занял Артём Шашков из Чувашской Республики. Он также показал лучший результат в дисциплине «Обрезка сучьев». В дисциплине «Валка

реклама

дерева» первым стал Сергей Субботин, ещё один выходец из Чувашии. Кроме того, команда республики заняла первые места в эстафете и командном первенстве среди операторов с бензомоторными пилами.

В категории «Операторы харвестеров» сильнейшим стал Валерий Иванов из Республики Татарстан. А среди операторов форвардеров «золото» взял Сергей Кутузов из Тверской области. Сборная этого региона также увезла домой кубок, завоёванный в командном первенстве среди операторов лесных машин. В абсолютном командном первенстве лидером VII Чемпионата России «Лесоруб-2022» стала сборная Республики Карелия.

ПОКА ОДНИ ПИЛЯТ, ДРУГИЕ СТРОЯТ

Ещё одним ярким событием выставки «Эксподрев» и форума «Леса России» стало шоу «Конкурс лесорубов на Енисее — 2022». На площадке напротив центрального входа МВДЦ «Сибирь» своё искусство демонстрировали мастера деревянного домостроения. Здесь тоже гудели бензопилы, но конкурсанты не просто соревновались в пилении на скорость, их задача была сложнее: показать, как ручным инструментом из древесины можно создавать красивые прочные и долговечные конструкции.

«Специалист деревянного домостроения — очень актуальная профессия, которая находит широкое применение в современном мире. Рынок создаёт спрос на профессио-налов, которые могут изготовить качественные и долговечные срубы. Задача Красноярского края — стать тем центром, который будет формировать такие кадры», — считает мастер-технолог компании «Кедровый стиль» **Василий Пацевич**.

Компания выступила организатором шоу лесорубов. Впервые оно состоялось во время Зимней универсиады — 2019. Именно тогда на острове Татышевом появились знакомые горожанам и гостям Красноярска арт-объекты: «избушка Святогора», входная арка, навес-кузня и сцена, выполненные из массива кедра по старинной русской технологии, когда сооружение возводится без единого гвоздя. А в этом году гости выставки «Эксподрев» могли совершить виртуальную экскурсию по «избушке» на стенде Корпорации развития Енисейской Сибири, получить информацию о производителях деревянных домов, технологиях строительства и реализованных проектах.

«Енисейская Сибирь невероятно богата лесными ресурсами, и мы имеем всю необходимую базу для того, чтобы активно развивать сегмент деревянного домостроения. В качестве материала для строительства зодчим в первую очередь интересен кедр, который как раз широко распространён на территории Красноярского края. Также очень важно для нас, что в Енисейской Сибири есть люди, которые умеют строить уникальные дома, в том числе из кругляка. Такие мастера работают преимущественно на юге Красноярского края, и у них есть опыт реализации самых сложных проектов», — подчеркнул генеральный директор Корпорации развития Енисейской Сибири **Сергей Ладыженко**.

Мастера в регионе, действительно, есть. Но не стоит забывать,

что развитие деревянного домостроения сегодня приобретает стратегическое значение: это направление может стать одним из ключевых драйверов развития лесопромышленного комплекса в целом. И тогда перед зодчими будут стоять уже совсем другие по масштабу задачи. А значит, нужны будут ресурсы для того, чтобы оперативно наращивать количество профессиональных кадров в этой сфере.

«До сего момента мы передавали из рук в руки все наши рабочие специальности, но это тоже не современный подход. Опытные педагоги способны обучить рубке, основам математических расчётов для того, чтобы это всё можно было делать», — убеждён руководитель компании «Кедровый стиль» **Вячеслав Ткаченко**.

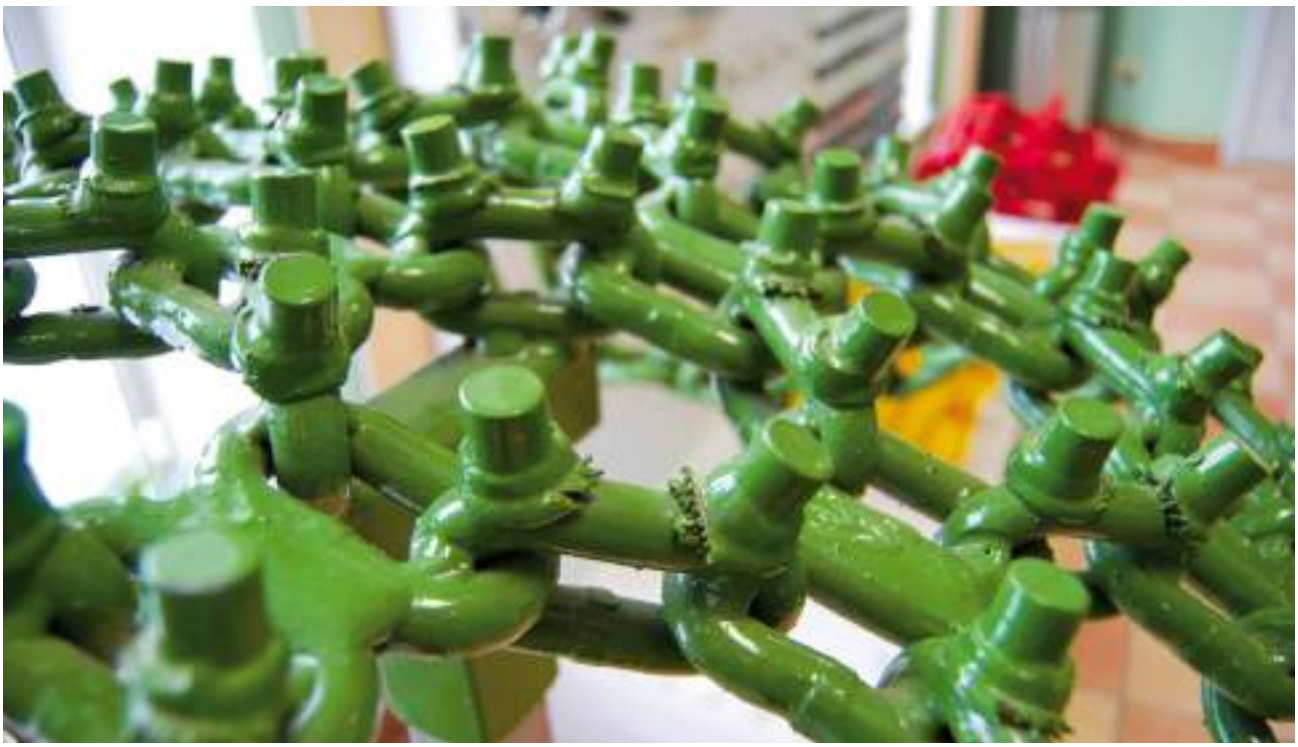
Именно поэтому по инициативе организации в Дивногорском техникуме лесных технологий открыли новое направление по специальности «Деревянное домостроение». Не исключено, что участвовать в процессе обучения молодёжи будут и те мастера, которые в ходе соревнований вручную выстругивали на брёвнах пазы, чтобы сложить их в крепкий и надёжный сруб, при помощи бензопилы вытачивали из цельных колод многозвеньевую цепь и фигуру медведя, хозяина сибирской тайги.

реклама

ТЕХНОЛОГИИ ПРОТИВОСКОЛЬЖЕНИЯ

Текст: Мария Кармакова Фото: Евгений Ошкин

Цепи и гусеницы противоскольжения намного облегчают работу колёсной спецтехники в лесу. Сегодня на российском рынке представлен достаточно широкий ассортимент этой продукции, и даже с учётом санкционных ограничений выбор у лесозаготовителей есть. Казалось бы, чем шире линейка продукции, тем лучше для пользователя: можно подобрать решения для любых условий работы. Но это же накладывает и дополнительную ответственность, ведь чем шире спецификация, тем сложнее запутаться в тонкостях.



Вместе с производителями выясняем, на что стоит обращать внимание при выборе гусениц и цепей противоскольжения для колёсной техники, в каких случаях стоит отдать предпочтение универсальным продуктам, а когда есть смысл приобретать специализированные модели для особых условий эксплуатации.

МАРКА И РАЗМЕР ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ

«Во второй половине XX века произошёл мощный толчок в развитии лесного машиностроения с использованием колёсных шасси сельскохозяйственных тракторов. И перед нашей компанией встала задача по производству гусениц для повышения проходимости такой техники как на слабых почвах, так и на склонах, и в глубоком снегу. В принципе, аналогичную функцию гусеницы противоскольжения выполняют и в настоящее время. Основными факторами, которыми потребитель должен руководствоваться при выборе наиболее подходящей модели, являются тип машины (харвестер, форвардер или скиддер), её грузоподъёмность, тип почвы и количество абразивных частиц в ней. Ну и конечно, обязательное условие — выбор гусениц под определённую марку и размер колеса», — рассказывает представитель по продажам продукции «Лес» и «Сталь» ООО «Олофсфорс» **Антон Бусыгин.**

Руководитель отдела продаж и бренд-менеджер компании «РУТРАК» **Дмитрий Гарнага** также напоминает, что в первую очередь покупатель должен знать производителя резины, модель шин и размер колёс.

«Это очень важно, поскольку протекторы разных производителей даже одного размера могут различаться. А гусеница, как известно, производится под конкретный протектор конкретного производителя. В частности, наш склад сформирован под наиболее популярные модели: Nokian, Trelleborg, Nordman, Alliance и «Белшина» (Бел-194)», — отмечает представитель «РУТРАКА».

Что касается цепей противоскольжения, то их подбирают в соответствии с размером колёс и весом машины. Причём плот-

ное сечение рабочего полотна не всегда будет давать преимущества при движении в лесу. Например, если ячейки слишком маленькие, то они будут забиваться грязью, и машина начнёт буксовать. Так что для тяжёлой спецтехники необходимы цепи с более толстыми звеньями.

И ДЛЯ РАВНИНЫ, И ДЛЯ ГОР

Существует широкий диапазон цепей и гусениц, которые предназначены для работы лесных машин в различных условиях, они обеспечивают хорошее сцепление с поверхностью и одновременно защищают шины от повреждений. Универсальные подходят для использования на равнинной, слабопересечённой или слабозаболоченной местности.

Применение гусениц значительно повышает эффективность работы: например, средний расход топлива восьмиколёсного форвардера грузоподъёмностью 14 тонн составляет 14 литров в час, а с гусеницами — 13 литров (даже при том, что прибавка в весе за счёт гусениц составит 2 тонны). Таким образом, за 5 тыс. моточасов экономия достигает 5 тыс. литров. Увеличивается и производительность форвардера, поскольку он реже застревает, так что машину не нужно то и дело вытаскивать с помощью трактора (прибавим экономию на его содержание и эксплуатацию).

«Универсальные гусеницы являются, конечно же, наиболее востребованной продукцией. Их можно эксплуатировать круглый год практически на любом типе почв. Но когда у наших клиентов возникает потребность производить работы в специфических условиях: на крутых склонах, по глубокому снегу или в болотистой местности, — необходимо обратить внимание на специализированные гусеницы как наиболее предпочтительный вариант», — считает **Антон Бусыгин**.

К их числу относятся горные и болотоходные модели. Первые предназначены для передвижения в горах и по сильнопересечённой местности. Характеризуются узкими траками и большим расстоянием между ними для улучшения сцепления и самоочистки (именно поэтому горные гусеницы предпочтительны и при работе в снегу). Вторые разработаны для движения по болотам и сильно заводнённым грунтам. Конструктивно это полная противоположность горным гусеницам: очень широкие и максимально плоские траки с минимальным расстоянием между ними для

реклама

наибольшего снижения давления на грунт.

Дмитрий Гарнага отмечает: для одной машины приобретать два разных комплекта специализированных гусениц нет смысла. Вряд ли условия работы в одном регионе будут столь сильно разниться. А вот приобрести один специализированный комплекс в дополнение к универсальному, исходя из базовых условий работы, пожалуй, стоит. В частности, это достаточно распространённая практика при работе на болотистой местности.

«Как вы понимаете, на таких почвах в летний период нужно максимально снизить давление машины на грунт. Поэтому на заднюю ось форвардера, где находится грузовая площадка, устанавливают болотоходные гусеницы, а на переднюю — универсальные. В зимний период, когда земля промерзает и не требуется снижения давления на грунт, возникает другая проблема: нужно увеличить сцепление колёс с почвой. В таком случае универсальную гусеницу с передней оси переставляют на заднюю, а болотоходные гусеницы откладывают на склад до следующего летнего сезона», — поясняет представитель **Антон Бусыгин**.

При выборе цепей противоскольжения также учитываются условия эксплуатации: по опыту компании-производителя, которая в связи с санкционной политикой ушла с российского рынка, в Северо-Западном регионе лучше всего продаются модели с диаметром звена 16 мм, предназначенные для узких колёс, которые обеспечивают хорошее сцепление с грунтом и защиту шин даже при суровых условиях эксплуатации. А вот в Сибири и на Дальнем Востоке спросом пользуются цепи с диаметром звена 19 мм для более широких и устойчивых колёс.

Есть ли разница в длительности эксплуатации универсальных и специализированных гусениц? По логике должна быть, ведь последние работают в более жёстких условиях, а значит, должны изнашиваться активнее. На практике это не всегда так.

«На срок эксплуатации гусениц влияют многие факторы: тип и вес машины, сезонность их использования, расстояние и скорость передвижения машин, тип почвы, её абразивность и влагонасыщенность. Например, среди наших клиентов есть лесозаготовители, которые работают на лёгких машинах и только в зимний период, когда снег выступает в роли смазочного материала в соединительной системе гусениц. Конечно, у него гусеницы прослужат очень долго. Есть и противоположные примеры: круглогодичная эксплуатация тяжёлых форвардеров на влагонасыщенных почвах с большим содержани-

ем кварцевого песка и с большими расстояниями трелёвки. Износ будет происходить, без сомнения, с большей интенсивностью», — объясняет представитель компании «Олофсфорс».

Руководитель отдела продаж и бренд-менеджер компании «РУТРАК», напротив, убеждён, что продукция его компании имеет одинаковый период службы в рамках гарантийного срока, поскольку звеньевая система у всех гусениц одинаковая.

Что касается цепей, то за счёт сварной конструкции без соединительных звеньев их рабочий ресурс достаточно высок, и, как правило, служат они значительно дольше гарантийного срока эксплуатации. На продолжительность их работы влияет в первую очередь натяжение. Иногда операторы лесозаготовительных машин перетягивают цепи, что приводит к их преждевременному износу. Правильной считается натяжка, при которой внизу остаётся небольшое провисание — «мешок». В этом случае звенья свободно ходят между собой и цепь хорошо очищается. Однако если цепь натянута слишком свободно и болтается, то это может привести к её слетанию и повреждению тандемов, а конечном счёте к выходу её из строя.

РЕМОНТУ ПОДЛЕЖИТ

Есть мнение, что привычка ремонтировать вышедшую из строя деталь — чисто русская особенность, европейцы просто заменяют её на новую. Во всяком случае, представители зарубежных брендов в начале освоения российского рынка удивлялись, когда заказчики обращались к ним с просьбами вернуть в строй износившиеся или повреждённые изделия. Теперь такая практика уже никого не удивляет, и о ремонтопригодности гусениц и цепей производители говорят как о достоинстве.

«Насколько целесообразно проводить ремонтные работы — этот вопрос решается по-разному в каждом случае в зависимости от того, какой износ характерен для конкретного места эксплуатации. Если это твёрдый плотный верхний слой почвы (например, сопки Дальнего Востока), то наибольшему износу подвержен трак. В этом случае мы рекомендуем контролировать состояние шипов и при износе хотя бы на 50% производить их замену. Цена

реклама

вопроса — около 10% от стоимости гусениц. Срок эксплуатации в таком случае будет определяться, скорее всего, появлением трещин в зоне сварки шипов, поэтому мы рекомендуем производить такие работы оригинальными качественными материалами и с соблюдением технологии сварки.

А вот в Архангельской области основному износу подвержена соединительная система. При необходимости её можно заменить, стоимость такого ремонта составляет около 40-50% от стоимости новых гусениц. Есть клиенты, которые ремонтировали гусеницы по четыре раза. Ну а если начали лопаться траки (в силу повышенного износа, появления трещин в зоне сварки шипов/петель или усталостных трещин в центре трака), то их замена соизмерима с покупкой новых гусениц», — приводит примеры из практики работы компании **Антон Бусыгин**.

Производители российских шин не подвергают сомнениям целесообразность проведения ремонтных работ.

«Мы сами постоянно выполняем эти работы на заводе, а наши дилеры — в своих ремзонах. На какой срок ремонт продляет их эксплуатационный период? Как минимум ещё на одну «жизнь». Но это при условии, что ремонт выполнен качественно. А такое возможно только в условиях цеха или ремзоны. На делянках отремонтировать гусеницы грамотно и качественно не получится», — убеждён **Дмитрий Гарнага**.

Коллега из «Олофсфорс» с ним солидарен: по мнению **Антона Бусыгина**, в условиях делянки проводить ремонтные работы не стоит.

«Есть специальные технологические карты для ремонта, которые мы готовы предоставить любому заинтересованному клиенту. Например, нельзя выполнять ремонт зимой на улице: гусеницы необходимо отогревать сутки в теплом помещении, чтобы выровнять температуру во всем объёме металла до +18 °С, провести ряд подготовительных мероприятий перед сваркой. Без учёта таких особенностей можно окончательно испортить гусеницы. Именно поэтому мы и рекомендуем обращаться в специализированные мастерские и сервисные центры. Там специалисты помогут определить целесообразность проведения ремонта, а также будут использовать оригинальные материалы и учтут рекомендации производителя», — поясняет г-н **Бусыгин**.

ROLF
Qualität ohne Kompromisse
Моторные, цепные, трансмиссионные, индустриальные масла, охлаждающие жидкости и смазки для всех видов деревообрабатывающей техники
реклама
ROLF
ROLF
ROLFOIL.RU
КАЧЕСТВО БЕЗ КОМПРОМИССОВ!
8-800-300-82-00
РЕКЛАМА

РЫНКУ СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЕФИЦИТ НЕ ГРОЗИТ

Российский рынок лесозаготовительной и лесовозной техники с учётом санкционной повестки меняется на глазах, а вместе с ним и рынки сопутствующих продуктов. Однако дефицита смазочных материалов российским потребителям опасаться не стоит, уверены специалисты SINTEC Group. Компания готова оперативно закрывать все потребности лесозаготовителей в качественной, доступной и конкурентоспособной смазочной продукции.

Масштабная трансформация рынка — процесс достаточно болезненный в любых обстоятельствах, а февральские события, откровенно говоря, очень многих застали буквально врасплох, и времени на то, чтобы переориентироваться и закрыть возникшие дефициты, было совсем немного.

Главное, на что рассчитывает потребитель смазочных материалов, особенно в промышленном сегменте, — стабильность поставок. И именно это обязательство нарушили зарубежные партнёры, на которых делали ставки российские потребители. В нынешней ситуации гарантированные своевременные поставки ещё более актуальны, потому что, если случится сбой, заместить эту продукцию быстро не всегда возможно.

ВЫЗОВЫ РЫНКА

Российский производитель смазочных материалов и охлаждающих жидкостей SINTEC Group, также представляющий в России и СНГ локализованный у нас бренд ROLF, в этом смысле выгодно отличается от «дочек» российских вертикально интегрированных нефтяных компаний: ни под первичные, ни под вторичные санкции SINTEC Group не попала. А главное, благодаря своей эффективности, мобильности и быстроте в принятии успешных стратегических решений компания может оперативно реагировать на спрос, предлагая потребителям гарантированно качественный продукт.

«В связи с увеличивающимся спросом количество контрафактной продукции на рынке смазочных материалов растёт гигантскими темпами. Кардинально изменить эту ситуацию можно только путём государственного регулирования. Мы со своей стороны производим качественный продукт и призываем потребителей не рисковать, покупать масла исключительно у проверенных производителей и поставщиков с безупречной репутацией, которые уже много лет успешно присутствуют на рынке. В розничной торговле это сетевые магазины, которые вряд ли станут рисковать своей репутацией, выставляя на полках контрафакт. А с сегментом B2B мы успешно работаем через сеть дилерских организаций, которые поставляют только качественные продукты», — подчёркивает руководитель центра технических компетенций SINTEC Group **Роман Сокуев**.

КОГДА ЭКОНОМИЯ В УЩЕРБ ЭКОНОМИКЕ

Специалисты компании обращают внимание, что смазочные материалы — это не расходники, а важные конструктивные элементы оборудования. Экономия на них может очень дорого стоить: обернуться выходом из строя деталей и узлов машины, а значит, существенными расходами для владельцев.

«Не будем забывать, что качественные детали и запчасти купить сегодня достаточно проблематично, а простой лесозаготовительной и лесовозной техники — это прямые убытки. В попытке сэкономить 100-200 тысяч можно потерять миллионы. Слоган бренда ROLF «Качество без компромиссов» сегодня особенно актуален: мы действительно не идём на компромиссы и только приветствуем, если клиенты тестируют нашу продукцию. Мы включаемся в решение всех вопросов, если они возникают. Это позволяет нам поставлять на рынок продукты максимально качественные и отвечающие запросам потребителей», — отмечает **Роман Сокуев**.

ЛЕСНАЯ СПЕЦИФИКА

Не секрет, что лесозаготовительная и лесовозная техника в России эксплуатируется в крайне сложных условиях. Чтобы обеспечивать её долгосрочную работу, смазочные материалы должны не только обладать отличными качественными характеристиками, но и отвечать условиям эксплуатации.

«Первое, на что следует обратить внимание при выборе масел для лесной техники, — стабильная вязкость. Масла должны обладать стабильной вязкостью на протяжении всего эксплуатационного периода, и достигается это в первую очередь за счёт использования качественного базового масла. Никакая «отработка» не обеспечит нужной вязкости, она будет либо снижаться, либо расти за счёт накапливания сажи, элементов износа и сгорания топлива. Гарантировать качественную работу двигателя такое масло не сможет», — констатирует **Роман Сокуев.**

На правах рекламы

Ещё один важный фактор для стабильной эксплуатации лесной техники — нормальная работа топливной системы. Эксперт отмечает, что механики зачастую винят в сбоях именно масло, хотя причины в большинстве случаев кроются в использовании некачественного топлива, несоответствии реальных условий эксплуатации тем, которые заявлены производителем, некачественном сервисе и других факторах, не связанных со смазочными материалами. При этом правильно подобранное масло способно отчасти нивелировать последствия использования не слишком качественного топлива. Для этого следует обратить внимание на его моюще-диспергирующие свойства.

«Свойства масла позволяют ему выдерживать серьёзные нагрузки, несмотря на отклонения топлива по параметрам содержания серы, продуктов окисления и неполного сгорания топлива. Масло удерживает эти загрязнения, не даёт им откладываться на поверхностях деталей двигателя и менять его внутреннюю геометрию», — поясняет руководитель центра технических компетенций SINTEC Group.

Помимо этого, масло должно быть достаточно текучим, чтобы даже при низких температурах корректно обеспечивать смазывание трущихся элементов. Если, например, для карьерной техники низкотемпературные характеристики не столь важны (она зачастую работает практически без остановки), то двигатели лесовозов зимой глушат. И чтобы без проблем завести машину после перерыва в работе, необходимо масло с отличными пусковыми свойствами, которое позволит провернуть коленвал и запустить двигатель.

Наряду с низкой атмосферной температурой лесная техника сталкивается и с повышенными термическими нагрузками, но уже в самом двигателе. Чтобы обеспечить защиту его внутренних поверхностей в таких ситуациях, масло должно обладать высокими антиокислительными свойствами и выдерживать такие стрессовые перегревы.

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ИЛИ СПЕЦИФИКАЦИЯ

Ассортимент смазочных материалов достаточно широк, а рост спроса стимулирует производителей выпускать всё новые продукты, чтобы заместить выбывшие позиции. Но как потребителю при таком многообразии не ошибиться с выбором?

«Неизменная отправная точка при выборе смазочного материала — это руководство пользователя техники или карта смазки. Как правило, там чётко прописано, какой смазочный материал необходимо использовать — универсальный или специализированный для каждого узла. Не стоит опрометчиво экспериментировать и пытаться придумать схему использования смазочных материалов лучше, чем это сделали инженеры-конструкторы. Попытка бездумной универсализации может привести к значительным непрогнозируемым издержкам в будущем», — рекомендует **Роман Сокуев**.

В качестве примера можно рассмотреть ситуацию с эксплуатацией пильных цепей: зачастую пользователи этой техники применяют не специализированные продукты, а те, которые есть в наличии. При этом не учитывается, например, тот факт, что такого масла придётся израсходовать больше, чтобы добиться требуемого эффекта. А значит, издержки будут выше, чем если бы пользователь изначально потратился на специализированный смазочный материал.

К тому же в масла для пильных цепей добавляют адгезионные присадки, благодаря которым оно способно максимально долго удерживаться на поверхности металла, тем самым защищая его от повреждений. По оценке экспертов, в среднем использование специализированных масел продлевает срок эксплуатации пильных цепей на 30% и более.

ГОРИЗОНТЫ БУДУЩЕГО

Импортозамещение — безусловный тренд 2022 года, и в сегменте смазочных материалов оно фактически уже произошло. Продукция крупных западных игроков остаётся на рынке, но по большей части это выбор энтузиастов и тех, кто не боится столкнуться с контрафактом.

Продолжаются разговоры о том, что регулярные поставки зарубежной продукции можно наладить через Казахстан, Турцию и другие дружественные страны, но пока этого не произошло, и произойдёт ли в будущем, покажет время. А SINTEC Group уже предлагает качественную продукцию с гарантией стабильных поставок и по конкурентоспособным ценам.

«Наши производственные мощности находятся в России, поэтому проблем с поставками в условиях санкций мы не испытываем. К тому же за эти полгода мы прошли путь, на преодоление которого в обычных условиях потребовалось бы 2-3 года. Мы ввели около 70 новых продуктов, и это далеко не предел. Нашим клиентам мы даём гарантию своевременной поддержки и доказываем это не словами, а делом», — подчёркивает **Роман Сокуев**.

SINTEC GROUP
249032, Калужская область,
г. Обнинск, Киевское шоссе, 57
Телефон: 8 800 201-40-40
info@sintecgroup.ru
www.sintecgroup.ru

На правах рекламы

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ — ВЫБОР НАДЁЖНОГО ПОСТАВЩИКА

Нельзя сказать, что с уходом европейских брендов российские пользователи лесозаготовительной техники остались без надёжных запчастей и комплектующих. Проблема в другом: в потоке хлынувшей на этот рынок продукции распознать действительно качественную бывает непросто. ООО «Уралоптинструмент» на протяжении 25 лет поставляет в Россию широкий спектр оборудования и инструмента, в том числе для ручной и машинной валки леса. За годы работы на этом рынке специалисты компании сформировали пул брендов, качество продукции которых полностью соответствует требованиям потребителей в России.

Заместитель генерального директора ООО «Уралоптинструмент» **Алексей Скосырев** рассказывает о практике взаимодействия с производителями из «дружественных» стран, а также о назначении и преимуществах продукции, которую компания выпускает под собственными брендами для профессиональных лесозаготовителей.

— Алексей Олегович, ваша компания поставляет в Россию расходные материалы для пильной системы харвестера под брендом MAYA, причём является эксклюзивным представителем этой продукции в нашей стране. Сегодня на российский рынок поступает немало товаров от китайских производителей, почему вы выбрали сотрудничество именно с этим брендом?

— У коллектива «Уралоптинструмент» за плечами многолетний опыт поставок в Россию и страны СНГ расходных материалов и комплектующих к цепным пилам и садовой технике. На сегодняшний день мы входим в число крупнейших поставщиков в этом сегменте. Около пяти-шести лет назад мы начали поставки пильных цепей и шин для харвестеров, так как прекрасно знаем этот рынок и знакомы со многими производителями этой продукции, как в Китае, так и в целом по миру. У нас есть представление об уровне технического оснащения предприятий и культуре производства, о том, как производители работают над усовершенствованием своей продукции, чтобы сделать её более качественной и соответствующей запросам потребителей.

MAYA — состоявшаяся торговая марка на мировом рынке, это бренд китайского завода-изготовителя, с которым мы давно и успешно сотрудничаем, являемся его представителем в России и странах СНГ, а также одним из его крупнейших партнёров в мире. Благодаря сложившемуся доверительному и плодотворному партнёрству мы получили возможность представлять нашем рынке продукцию **MAYA** на эксклюзивных условиях. В первую очередь это пильные цепи и шины для харвестеров, причём ассортимент их настолько широк, что можно подобрать продукцию для любого типа машин, представленных на мировом рынке. Пильные цепи и шины MAYA поставляются во все страны, где для лесозаготовки используют машинную валку. Через своих партнёров производитель получает информацию о том, насколько эффективно работает его продукция в разных условиях.

На мой взгляд, это ключевое звено успеха: постоянный контроль качества и совершенствование технических характеристик изделия на основе детальной информации о его работе в реальных условиях. В случае с продукцией MAYA мы уверены, что уровень технологического оснащения самого производителя находится на высочайшем современном уровне, и это позволяет на основе информации, получаемой от пользователей, работать над качеством продукции, повышать её эксплуатационный ресурс. Поэтому несмотря на то, что для российского рынка это в определённом смысле новинка, пильные цепи и шины данного бренда лишены многих недостатков, которые характерны для продукции компаний, только начинающих свой путь, стремящихся занять освободившиеся ниши на волне повышенного спроса. В частности, изделия **ТМ MAYA** достаточно давно используют в Скандинавии, откуда традиции машинной валки пришли и в нашу страну. Поэтому можно говорить о том, что у производителя есть опыт и понимание особенностей эксплуатации его продукции в условиях, близких к российским.

— На ваш взгляд, какими характеристиками должны обладать пильные цепи и шины, предназначенные для эксплуатации в лесозаготовительной отрасли? На что делает акцент ваша компания как поставщик и производитель этой продукции?

— К пильным шинам у нас на производстве самые высокие требования: их изготавливают из металлопроката, про-

На правах рекламы

изведённого в Германии и США, подшипники также выполнены из европейского материала, к которому предъявлены самые высокие требования по составу. На конвейере каждая шина проверяется методом оптического контроля и сканируется по целому ряду параметров, включая точность геометрии, наличие изгибов, правильное расположение пластин относительно друг друга. Ведь, если изделие неправильной формы, это отразится на его эксплуатации — шина быстро выйдет из строя. Такой тщательный контроль позволяет исключить любые дефекты продукции.

Что касается пильных цепей, то для их производства также используется металл, привезённый из Германии, и только передовое оборудование. В результате, цепи обладают длительным сроком эксплуатации и отлично держат заточку. Кроме того, уже на производстве проводится подготовка наших цепей к эксплуатации. Профессиональным пользователям известен такой фактор в работе, как вытягивание цепи: почти в первые же минуты эксплуатации натяжение цепи ослабевает, и она может провисать. Чем качественнее цепь, тем меньше она вытягивается. Полностью избежать этого не удаётся, однако можно снизить степень растяжения в первые минуты эксплуатации. Для этого мы проводим предварительную обкатку и растяжку цепей еще на заводе с использованием специального оборудования, и только затем упаковываем для продажи. Кроме того, во время предварительной обкатки цепи проходят через масляную ванну, где все их элементы смазываются адгезионным маслом. Это позволяет избежать сухого износа, когда пользователь начинает работать с цепью.

— Помимо самих пильный цепей и шин пользователям в России необходимо оборудование для поддержания этой техники в работоспособном состоянии. Что ваша компания может предложить своим клиентам?

— В 2007 году мы запустили производство продукции под собственной торговой маркой **REZER**, куда входят запчасти, расходные материалы и комплектующие как для садовой, так и для лесозаготовительной техники.

Обширный ассортимент также включает как пильные цепи, так и оборудование для их обслуживания: заклёпочно-расклёпочные станки и станки для заточки цепей, которые подходят как для ручного инструмента, так и для харвестерных комплектующих. Уже к 2012 году мы вышли в число ведущих поставщиков в России и СНГ по всем вышеназванным видам продукции, а с тех пор объёмы продаж только возрастают. Например, ежегодно мы продаём около 170 тыс. цепных пил. Естественно, получить обратную связь от всех пользователей физически невозможно, но в нашем случае растущие объёмы продаж говорят сами за себя. Что касается станочного оборудования для обслуживания пильных агрегатов, то у специалистов нашей компании есть непосредственный опыт его эксплуатации: этими станками оснащён наш сервисный центр, где мы оказываем нашим клиентам услуги по заточке любых видов пильных цепей. На сегодняшний день это оборудование полностью выполняет возложенные на него функции и, на наш взгляд, не нуждается в доработке.

— Эффективность работы лесозаготовительной техники во многом зависит от качества используемых смазочных материалов. В России требования к этой продукции выше, чем во многих других странах, поскольку оборудование эксплуатируется при минусовых температурах. Насколько я понимаю, смазочные материалы тоже входят в ассортимент товаров под вашими торговыми марками? Что ваша компания может предложить рынку в этом сегменте?

— Мы представляем достаточно широкий ассортимент масел и смазочных материалов как для ручного инструмента, так и для лесозаготовительных машин.

В том числе в этой линейке присутствуют и наши собственные торговые марки: масла бренда **CARVER** являются сопутствующими товарами и предназначены для садовой техники **CARVER**, а для профессиональной техники подойдут масла, представленные под брендом **REZOIL.**

Под этой маркой мы выпускаем достаточно большой ассортимент смазочных материалов и масел, в том числе продукты для пильной системы харвестера в различной фасовке: от 1 л до 200 л. Масла представлены в летнем и зимнем вариантах, отличаются по вязкости: зимнее можно использовать при температуре до -36 °С. Оно успешно прошло испытания как в лабораторных условиях, так и в полевых, подтвердив наличие необходимых технических характеристик. Ко всем маслам **REZOIL** предъявляются самые высокие требования, и отзывы от пользователей мы получаем только положительные.

Хотел бы отдельно отметить, что с уходом крупных международных поставщиков на рынке образовались ниши, которые пытаются занять игроки, не имеющие достаточного опыта и знаний в соответствующей сфере. В погоне за долей рынка идёт борьба по принципу «у кого дешевле». К сожалению, заложником такой борьбы в итоге становится потребитель, получая низкопробный товар. Я бы хотел пожелать коллегам «по цеху» не только быть профессионалами самим, но и работать с профессионалами, повышая степень личной и коллективной компетенции, тем самым развивая нашу лесозаготовительную отрасль.

УРАЛОПТИНСТРУМЕНТ

614068, РФ, г. Пермь, ул. Лесозаводская, 6
Тел.: +7 (342) 237-16-52, 237-16-27

Направление харвестерного ассортимента:
Тел.: +7-919-467-1111

www.uralopt.ru

На правах рекламы

ГУСЕНИЦЫ ПРОТИВОСКОЛЬЖЕНИЯ: ОПТИМИЗАЦИЯ РЕМОНТА

Гусеницы противоскольжения «РУТРАК» стали неотъемлемой составляющей комплектации большого количества лесных машин. Широкое применение они нашли в лесной отрасли за счёт способности повышать устойчивость техники и сцепление с грунтом, обеспечивая лучшую проходимость. На харвестерах и форвардерах их применяют для более эффективной заготовки древесины при работе на мягких грунтах и в зимний период. Сегодня мы поговорим о восстановлении гусениц противоскольжения и экономии на этом процессе — в текущей экономической ситуации этот вопрос становится всё более актуальным.

Может показаться, что гусеницы противоскольжения представляют собой простой продукт. Однако подобрать подходящую модель не так-то просто, а ошибка обойдётся лесозаготовителю дорого, принеся убытки вместо пользы.

Для удобства можно разделить гусеницы на четыре основных группы, учитывая степень изнашиваемости и особенности грунтов, на которых должна работать оснащённая ими техника. Универсальные гусеницы подходят для 70-80% грунтов, где условия работы можно охарактеризовать как среднетяжёлые; изнашиваются при этом в первую очередь звеньевая система (скоба + звено) и шипы.

Горные гусеницы предназначены для работы на сильнопересечённой местности, в горах, на скальных породах. Это достаточно тяжёлые условия, в которых изнашиваются траки, звеньевая система (скоба + звено), шипы и даже боковые упоры. При эксплуатации болотных гусениц, которые, как ясно из названия, разработаны для работы на болотах, в топях и торфяниках, а также на заводнённых участках, звеньевая система изнашивается слабо.

А вот у комбинированных, к которым относятся гусеницы двойного назначения по грунтам, она получает нагрузку в первую очередь, как и шипы. Универсальные и комбинированные составляют 95% всех эксплуатируемых в России гусениц.

ДАРИМ НОВУЮ ЖИЗНЬ

Опыт работы компании «Рутрак» позволяет говорить о том, что восстановить можно любые гусеницы противоскольжения после первого круга эксплуатации, подарив им ещё один жизненный цикл. Собственные мощности позволяют компании производить все комплектующие для гусениц, так что специалисты готовы обеспечить выполнение любого запроса заказчика, причём это будет значительно выгоднее, чем покупать новое изделие.

Так, восстановление гусеницы с новой звеньевой системой, замками и шипами (по необходимости), но с б/у траками, обойдётся в 60% от стоимости новой гусеницы. При этом компания даёт гарантию на год на все работы и материалы.

Если аналогичные работы по восстановлению проводятся на производстве «Рутрак» или у партнёров компании, то их стоимость составит 40% от стоимости новой гусеницы, при этом гарантийные условиях остаются те же.

Кроме того, компания «Рутрак» готова обеспечить заказчиков ремкомплектами для восстановления гусениц на их собственной ремонтной базе за 30% от стоимости нового изделия.

ВМЕСТО ИМПОРТА — СВОЁ, РОССИЙСКОЕ

Гусеницы «РУТРАК» изготовлены по программе импортозамещения, их производство полностью не зависимо от иностранных комплектующих и сырья. В условиях непрекращающихся санкций, «стальных» экономических войн и «войн пошлин» разработчики считают этот фактор весомым аргументом в пользу надёжности и стабильности компании в неустойчивой экономической ситуации.

«Ремкомплект «РУТРАК» усиленный, боковой упор улучшенный. Наш стандарт: звено 28 мм + скоба 50*20 мм. Все комплектующие производим сами, поэтому контроль качества осуществляется на каждом

На правах рекламы

этапе. Все детали кованые, а литые и штампованные мы не используем. По умолчанию кованая деталь более износостойкая», — поясняет бренд-менеджер компании «Рутрак» **Дмитрий Гарнага**.

Отечественные гусеницы и ремкомплекты «РУТРАК» подходят для всех видов и типов колёсных лесных машин. Их можно использовать на всех известных марках харвестеров и форвардеров, передвигающихся по топкой, заболоченной, сильно пересечённой и горной местности, в том числе по скальным грунтам и крутым склонам, где нужно большое тягловое усилие. Инженеры «Рутрак» убеждены, что разработанная ими система термообработки не только не уступает лучшим импортным образцам, но и имеет солидное преимущество перед ними по механическим свойствам, что подтверждено тестами лаборатории «Росатома».

Оценить, насколько удобны и эффективны новые гусеницы отечественного производства, смогли в разных регионах России. За 7 лет работы завода «Рутрак» было продано более 950 пар гусениц разного исполнения и комплектации, которые облегчили работу лесозаготовителям на самых труднопроходимых участках от Карелии до Дальнего Востока. Ещё 600 пар гусениц восстановлены непосредственно на заводе или партнёрами производителя с помощью кованого ремкомплекта «РУТРАК» с годовой гарантией, благодаря чему продолжают исправно служить своим владельцам. Плюс 750 ремкомплектов использовали сами лесозаготовители, чтобы вернуть к жизни безнадёжно изношенную звеньевую систему и продлить срок эксплуатации траков.

Руководитель отдела продаж, бренд-менеджер «Рутрак» Дмитрий Гарнага.

Тел. +7 (985) 005-0621

Адреса дилеров и партнёров в регионах представлены на сайте www.ru-track.com

На правах рекламы

реклама

ЭКСПОРТ НАКРЫЛСЯ ПЛИТАМИ

Текст: Мария Кармакова Фото: Евгений Ошкин

По оценке аналитиков, плитная промышленность, и в частности фанерная, вошла в число отраслей ЛПК, наиболее сильно пострадавших от санкций ЕС. В Росстате подсчитали, что период с января по август 2022 года объём производства фанеры в стране сократился на 23,9% по отношению к аналогичному периоду 2021-го и составил 2,336 млн м³. Производители плитной продукции находятся в активном поиске каналов сбыта, но, как и в других секторах лесной промышленности, этот процесс осложняют логистические и финансовые барьеры.

Сложившаяся ситуация была прогнозируемой и ожидаемой. Ещё в 2021 году, когда Минпромторг предложил наряду с запретом экспорта необработанной древесины ограничить и экспорт других лесоматериалов, в том числе фанеры, отраслевые эксперты предрекали, что это обернётся для отечественных производителей крахом.

«Проект постановления предполагает ограничение или запрет экспорта при необходимости. Надеюсь, что такой необходимости не возникнет, иначе девать фанеру внутри страны будет просто некуда. В разные годы Россия отправляла на экспорт от 2/3 до 3/4 всей произведённой продукции, и та, что оставалась, полностью покрывала внутренние потребности. Государство долгое время помогало фанерщикам завоёвывать экспортные рынки. Так зачем же их терять?» — комментировал инициативу Минпромторга генеральный директор Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России **Тимур Иртуганов.**

МИНУС ЭКСПОРТ

Сегодня экспортные рынки для российских производителей всё же потеряны, и ситуация достигла той самой критической точки, о которой ещё год назад говорил эксперт. По данным аналитиков агентства WhatWood, после 8 июля 2022 года среднемесячный экспорт российской фанеры в натуральном выражении упал в два раза. В мае и июне предприятия каждый месяц отгружали на экспорт свыше 200 тыс. м³, а в июле и августе среднемесячные объёмы снизились до 100 тыс. м³. Таких минимальных значений фанерная отрасль не показывала с 2010 года.

Как следствие, почти все фанерные комбинаты снижают загрузку мощностей, квотируют объёмы поставок берёзового фанкряжа или вовсе отказывают поставщикам в заявках. Некоторые предприятия, которые активно наращивали отгрузки в Балтийские страны в преддверии запрета поставок в ЕС, сейчас распродают эти партии, но сталкиваются с проблемами переводов денег от продаж в Россию. WhatWood

со ссылкой на свои источники среди трейдеров сообщает, что фанерные комбинаты сохраняют интерес к берёзовому фанкряжу для выработки качественного шпона на рубашки для производства высокосортной фанеры. При этом не все комбинаты ещё разобрали зимние склады, что тоже влияет на рыночную ситуацию.

В сентябре экспорт понемногу начал расти — за границу российские фанерные производства отправили около 115 тыс. м^3 продукции. Одним из основных импортёров стал Египет, который увеличил закупки до 52,5 тыс. м^3 фанеры. Аналитики отмечают, что это рекордный месячный показатель для этой страны. Ранее самый большой объём закупок (в июле 2019 года) составлял 43 тыс. м^3. Впрочем, российская фанера интересует не только египетских партнёров.

Продукцией отечественных предприятий интересуются и в США, где также постепенно начинают увеличивать её импорт после сокращения поставок в апреле-мае. Международная организация по тропической древесине (ITTO) также отмечает, что в августе объём импорта фанеры из России в США «каким-то образом» увеличился более чем вдвое в натуральном выражении, при этом стоимость российских поставок упала почти на 30%. А в сентябре американцы закупили в РФ свыше 14 тыс. м^3 фанеры.

«Сокращение производства в отрасли, по оценкам текущего года, по сравнению с аналогичным периодом 2021 года составило 7%. Экспорт сохраняется на уровне 2019-2020 годов. Наблюдается повышение экспорта в такие страны, как Китай и Израиль, — порядка 60-70%, а также в Саудовскую Аравию и Турцию — 20-30%. Как рынки сбыта рассматриваются и страны СНГ. Производители работают над внедрением своего продукта в новые глобальные торговые цепочки. Отрасль не останавливается, продолжает адаптироваться», — заявила старший аналитик агентства WhatWood **Елизавета Духовная.**

И всё же это не те объёмы, которые могли бы компенсировать масштабный провал по продажам плитной продукции в Европу. В результате по итогам 9 месяцев 2022 года российский экспорт фанеры упал на треть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 1,5 млн м^3. В стоимостном выражении тоже далеко не всё радужно: если в первом полугодии стоимость экспорта фанеры составляла от 111 до 164 млн долларов США в месяц, то в июле снизилась до 70 млн долларов и на этом уровне держалась до сентября.

СЛОЖНАЯ ЛОГИСТИКА

Среди всех видов плитной древесной продукции именно по фанере ситуация наиболее печальная, поскольку исторически эта отрасль была ориентирована на экспорт, причём на ограниченное число рынков. В ходе деловой программы выставки «Лесдревмаш-2022» **Тимур Иртуганов** напомнил, что 50% производимых объёмов поставлялось на рынки ЕС и Северной Америки. Сейчас эти рынки закрыты, а переориентация на восточное направление осложнена стоимостью логистики: перевозка из северо-западных регионов России в направлении КНР по цене превышает все разумные пределы. Предприятия вынуждены торговать себе в убыток только для того, чтобы сохранить производства.

Что касается других «дружественных» стран, то многие из этих рынков для россиян также недоступны. Например, Турция, которая в 2018 году ввела дополнительные пошлины на российскую фанеру в размере 20%, или Индия,

где действует заградительная сложносоставная пошлина в 30%. Над тем, чтобы решить эти проблемы, Ассоциация мебельщиков и деревообработчиков бьётся уже не один год, но пока ситуация остаётся неизменной.

К тому же даже при отмене или снижении пошлин со стороны Индии останется логистическая проблема. Ведущий специалист и эксперт группы поддержки экспорта Торгового представительства РФ в Республике Индия **Мамед Ахмедов** на круглом столе в рамках «Лесдревмаша» признал, что индусы готовы покупать российскую фанеру, однако на текущий момент стоимость одного 20-футового контейнера на условиях CIF (когда оплата за транспортировку груза включена в стоимость товара и производится поставщиком, как и страховка груза) составляет около 7–10 тыс. долларов США. В связи с этим основными поставщиками в Индию являются Швеция, Германия и Австрия: доставка такого же контейнера из этих стран обходится в 2,5–3 тыс. долларов.

Тем не менее российские производители осваивают возможности индийского рынка. В октябре фанерный комбинат (актив холдинга Segezha Group) поставил в Индию первую партию продукции по международному транспортному коридору «Север — Юг» морским, речным и железнодорожным транспортом. Несмотря на достаточно сложную логистику, опыт компании показал, что использование этого транспортного коридора позволяет снизить затраты на доставку на 20%.

ПОШЛИНЫ ЕСТЬ, СУБСИДИЙ НЕТ

«Ситуация усугубляется тем, что экспортёры не могут получить субсидии для возмещения части затрат на транспортировку продукции. Сказываются и тарифы «РЖД» — в июне госкомпания повысила тарифы для производителей древесины, в том числе по фанере и шпону, на 11%», — подчеркнул **Тимур Иртуганов**.

Он напомнил, что производители фанеры и древесных плит в 2021 году были вычеркнуты из постановления Правительства РФ N° 496, в рамках которого российские экспортёры получают компенсацию логистических издержек в размере до 80%. А вкупе с очередной инициативой Минприроды о повышении цен на пользование лесными ресурсами встаёт закономерный вопрос: что будет с бизнесом?

«Европейские потребители фанеры сейчас работают на запасах, которые у них были, эти запасы закончатся буквально через месяц-два. Встанет вопрос об остром дефиците фанеры, потому что 60% европейского рынка фанеры поставлялось российскими производителями. Таким образом, тут будет острейший дефицит, и я думаю, что с высокой вероятностью эти позиции будут исключены из санкционных списков либо появятся какие-то возможности по завозу фанеры в Европу через третьи страны, будут закупщики и т. д.», — с таким прогнозом в августе выступал вице-президент Segezha Group по финансам и инвестициям **Ровшан Алиев**.

К сожалению, прогнозы эти не оправдались. Напротив, санкционный список ЕС только пополняется новыми видами продукции из древесины. Поэтому, видимо, производителям остаётся только искать новых покупателей на свой товар.

«Мы продолжаем открывать и осваивать новые географические направления и сегменты для экспортных поставок своей продукции. Мы ищем возможности увеличить объёмы отгрузок заинтересованным потребителям в регионах, не затронутых ограничениями, — это страны Восточной Азии, Ближнего Востока, СНГ, Африки и Латинской Америки», — цитирует РБК представителя директор по продажам «Свезы» **Виталия Демиденко**.

КИТАЙ НАРАЩИВАЕТ ОБЪЁМЫ

По крайней мере, оправдываются надежды российских лесопромышленников на рынок КНР: на фоне санкций в январе — сентябре 2022 года они в два раза увеличили поставки фанеры и шпона. В «Рослесинфорге» подсчитали, что объёмы российской фанеры, ввезённой в Китай, за этот пери-

од выросли с 57,37 тыс. м³ до 82,81 тыс. м³, а шпона — с 132,2 тыс. т до 249,6 тыс. т. В денежном выражении рост составил 1,6 и 2,5 раза соответственно. При этом в лесоучётной организации считают, что часть этих изделий затем поступает на Запад.

«Российская фанера не имеет конкурентов на мировых рынках, потребности ЕС и США в ней, несмотря на санкции, не снижаются. Соответственно, Поднебесная выступает своеобразным коридором российской пилопродукции и китайских изделий из отечественных брёвен в ЕС и США», — высказал мнение директор Федерального государственного бюджетного учреждения «Рослесинфорг» **Павел Чащин**.

Аналогичное предположение сделали в ассоциации Timber Development UK (TDUK): в Великобритании отмечен рост импорта китайской фанеры, однако специалисты утверждают, что изготовлена она из российской древесины. В TDUK подчеркнули, что китайские поставщики подвергают себя высокому риску, так как в Великобритании и странах Евросоюза установлен запрет на импорт любой, даже переработанной древесины российского происхождения.

Схожая ситуация с поставками берёзового сырья в США. Как уже упоминалось выше, США наращивает поставки российской древесины, причём не всегда это делается открыто. Древесина из России продолжает поступать к американским потребителям под видом азиатской продукции. Об этом сообщает The Washington Post, ссылаясь на эксклюзивный отчёт Агентства экологических исследований.

Британское агентство экологических исследований (EIA) обнаружило, что большая часть продуктов из берёзы, экспортируемых из Вьетнама в США, происходит из России. По данным вьетнамской таможни, ежемесячно из России и Китая во Вьетнам поступает около 40 тыс. м³ берёзовой древесины, где из неё изготавливают мебель и фанеру. EIA провело переговоры с пятью китайскими компаниями, на долю которых приходится 60% китайского экспорта берёзового шпона во Вьетнам. Аналитики установили, что более 90% этой продукции поступает из России. Российскую берёзовую древесину переупаковывают в Китае и реэкспортируют во Вьетнам, причем КНР указана как страна происхождения. В результате только с марта по апрель

В сентябре розничные цены на квадратную фанеру 4 сорта по сравнению с прошлым месяцем в среднем снизились на

13%,

сообщает WhatWood. А по сравнению с сентябрём 2021 года цены на эту продукцию в среднем упали более чем на

50%

реклама

импорт берёзовой фанеры в США из Вьетнама вырос на 206%, сообщает американская Ассоциация декоративной древесины лиственных пород (HPVA).

ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ

В своём выступлении на пленарном заседании выставки «Лесдревмаш-2022» глава АМДПР отметил, что в России сокращается производство не только фанеры, но и другой плитной продукции, несмотря на то, что оно по большей части было ориентировано на внутренний рынок. А с учётом курса рубля российские компании теряют даже традиционные экспортные рынки, где им удалось закрепиться: Казахстан, Азербайджан, Узбекистан. Производство ДСП близко к историческому минимуму, отметил г-н **Иртуганов**, да и по ДВП цены приближаются к критическому для производителей показателю.

Это подтверждают данные аналитической службы Lesprom Network: в сентябре средний уровень цен на фанеру на внутреннем рынке снизился на 6,9%, ЛДСП подешевела на 4%, ДСП (сорт 1, E1) — на 6,5%, ламинированная фанера — на 16,1%, а ДВП, МДФ и OSB — на 7,2, 8,4 и 8,1% соответственно. Аналитики прогнозируют, что в дальнейшем стоимость ДСП, ЛДСП и МДФ на внутреннем рынке стабилизируется, а вот фанера и плиты OSB продолжат дешеветь.

Данные по экспорту ДСП за 9 месяцев 2022 года приводит WhatWood: специалисты аналитического агентства подсчитали, что за этот период из России было вывезено 1,3 млн м^3 древесно-стружечных плит, что на 12% меньше аналогичного периода прошлого года. В сентябре отмечен особенно активный рост объёма экспорта в Узбекистан — 71 тыс. м^3 (+98% м/м). В целом растущая динамика прослеживается и на других экспортных направлениях: в Азербайджан (15 тыс. м^3, +16% м/м) и Таджикистан (12 тыс. м^3, +18% м/м). При этом специалисты подчёркивают, что с каждым месяцем число стран, импортирующих российские ДСП, заметно снижается. Если не учитывать поставки в государства Евразийского экономического союза, в августе Россия экспортировала древесностружечные плиты лишь в восемь стран, причем объёмы более 1 тыс. м^3 вывозились только в пять из них.

Что касается CLT-панелей, по этому виду продукции не стоит ожидать значительного спроса как на внутреннем рынке, так и на внешних. Несмотря на реализацию проекта по строительству 4-этажных многоквартирных домов из CLT в Вологде, этот материал среди российских строителей до сих пор считается новинкой, непроверенной и не вызывающей доверия. Потребуется достаточно много времени, чтобы потребители, а вслед за ними и строители начали активно использовать его в домостроении.

«Маловероятно, что в ближайшее время в России будут массово возводить сложные инженерные конструкции и жилые комплексы, целиком состоящие из перекрёстно-клеёных панелей, преимущественно в рамках различных государственных проектов. Использование CLT-панелей в строительстве зданий и сооружений, скорее всего, будет развиваться по пути постепенного внедрения комбинированных методов, ведь панели прекрасно сочетаются с любыми традиционными строительными материалами», — прокомментировали нововведение в «Рослесинфорге».

НОВЫМ ЗАВОДАМ — НОВЫЕ РЫНКИ

Несмотря на то, что вопрос освоения новых рынков сбыта плитной продукции остаётся открытым, в России продолжается запуск и строительство новых производств, по большей части в рамках инвестпроектов. Так, на площадке ООО «Плитвуд» завершено строительство корпусов нового завода по производству широкоформатной фанеры. Совместный проект АО «Череповецкий фанерно-мебельный комбинат» и АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» реализуется в посёлке Вохтога Вологодской области. По словам генерального директора ООО «Плитвуд» **Дмитрия Зачко**, из вновь строящихся «с нуля» деревоперерабатывающих предприятий это самый большой завод по производ-

ственной мощности в России — до 180 тыс. м³ продукции в год.

Большеформатная берёзовая фанера, которую будет выпускать завод, используется в строительной отрасли, а также при создании коммерческого транспорта: автомобилей и судов для перевозки сжиженного газа. На стадии разработки проекта планировалось, что основными рынками сбыта продукции будущего завода станут страны Европы и Северная Америка. Но с изменением геополитической обстановки теперь перед предприятием стоит тот же вопрос, что и перед другими лесопромышленниками.

«Сейчас мы, как и многие российские деревопереработчики, занимаемся изучением рынков сбыта Китая, Индии, Ближнего Востока, Северной Африки и т. д. Мы всегда планировали присутствовать в этих странах, а сейчас активизировали работу в этом направлении. Кроме того, будем делать серьёзный упор на возможность расширения продаж в России и странах СНГ. Потенциал внутреннего рынка, к сожалению, не такой ёмкий и не даёт нам возможности сбывать большой процент внутри России. Поэтому, вероятнее всего, предприятие будет ориентировано на экспорт», — поделился планами **Дмитрий Зачко**.

Ещё один завод по производству большеформатной фанеры запущен в Костромской области: Галичский фанерный комбинат будет выпускать 125 тыс. м³ продукции в год. Главным образом это фанера шириной 3,3–4 м, фанера с различными видами специальных текстур, дополнительной машинной обра-

Цены на фанеру на внутреннем рынке снизились с

52

ТЫС. РУБЛЕЙ

в начале 2022 года до

38,6

ТЫС. РУБЛЕЙ

в сентябре

реклама

Визит губернатора Костромской области на Галичский фанерный комбинат

Фото: adm44.ru

боткой и специальные виды фанеры: для лазерной резки, трудногорючая и др. К концу года объёмы производства должны достигнуть 60%, а на стопроцентную загрузку комбинат выйдет в первом квартале следующего года. Планируется, что около 70% продукции пойдёт на экспорт.

«Мы запустили поток производства фанеры 7 на 13 футов. Уникальность этого завода в том, что в России такую продукцию никто не производит. У нас уже есть клиенты на эту продукцию. В России сейчас идёт переориентация всего фанерного бизнеса, и нас это коснулось. Клиентов ищем, уходим от Европы и идём в Азию. Уже заключены договоры с клиентами из Турции, Индии и Китая», — рассказал генеральный директор Галичского фанерного комбината **Владимир Смирнов**.

В сентябре компания «Монолит-Строй» (торговая марка «Латат») запустила под Томском новый завод по производству OSB-плит, который позиционирует как «первый в Сибири». Сделать это планировалось ещё в конце 2021 года, однако запуск пришлось отложить из-за «технических проблем», пояснил гендиректор завода **Даниил Рябченко**.

Фото: adm44.ru

На церемонии открытия завода врио губернатора Томской области **Владимир Мазур** напомнил, что это первый этап соглашения, подписанного с руководством ООО «Монолит-Строй» на Петербургском международном экономическом форуме и предусматривающего строительство ещё двух площадок: производства карбамидоформальдегидного концентрата КФК-85 и завода по производству берёзовой фанеры. Строительство очередного предприятия планируют начать в следующем году. Предполагается, что появление производства данных материалов в Томской области может подстегнуть строительство малого жилья в регионе.

К слову, это не первый опыт запуска производства OSB-плит в восточной части страны. В 2020 году ООО «ДНС Лес», актив группы компаний DNS, открыло в Спасске-Дальнем завод (как заявляло руководство — «первый на Дальнем Востоке») по выпуску OSB-плит. В планах был выход на проектные мощности в 126 тыс. кубометров в год. Однако в июле 2022 года завод был выставлен на продажу за 550 млн рублей (при том что общий объём вложений в его строительство составил 1,38 млрд рублей). Предполагалось, что предприятие сможет обеспечить плитами OSB не только весь ДФО, но и сибирские регионы.

«Наши предпринимательские ожидания, связанные с этим проектом, не оправдались. Лесная промышленность зачастую заинтересована в том, чтобы зайти в лес и только добывать древесину. Мы в это не целились и верили в то, что можно вести де-

ятельность по-другому. Хотели попытаться внести изменения в отрасль, думали, что произойдут какие-то изменения, можно будет заниматься комплексной переработкой древесины. К сожалению, не могу сказать, что это получилось. Причиной является целый комплекс факторов. За пять лет, что мы работаем, участвовали во многих аукционах со своим инвестпроектом, законодательство постоянно менялось, и понимания, что будет с отраслью, до сих пор нет», — пояснил президент группы компаний DNS **Дмитрий Алексеев**.

Текущую ситуацию нельзя назвать стабильной, однако некоторых лесопромышленников это не пугает. Например, новый проект в плитном секторе анонсировал холдинг Segezha Group. В Екатеринбурге на Международном строительном форуме и выставке 100+ Techno Build компания представила сборочные комплекты домов из быстровозводимых лёгких конструкций из фанеры. По технологии WikiHouse готовый дом формируется в течение 7-10 дней, причём в его конструкции до 90% материалов — фанера. Тестовый образец — дом площадью 55 м² — специалисты Вятского фанерного комбината собрали за 12 часов. Главный технолог комбината **Илья Антонов** отметил, что опыта продаж таких домов у компании пока не было, но имеющиеся мощности позволяют строить до 30 таких зданий в месяц. Сыграет ли ставка на развитие внутреннего рынка домостроения, покажет время.

По итогам января-августа 2022 года объём экспорта российского ДСП составил около

1,1 млн м³.

В годовом исчислении показатель сократился на

11%

реклама

ПРЕОДОЛЕВАЯ «ШТОРМ»: СТАВКА НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Ситуацию, которая сложилась в настоящее время в лесной отрасли России, можно описать как «идеальный шторм». Целый пласт традиционного рынка сбыта пиломатериалов сегодня не доступен лесопереработчикам, и, как следствие, мы видим на рынке избыточное предложение и снижение цен на готовую продукцию. С такими вызовами лучше справляются подготовленные профессионалы, которые могут предложить участникам ЛПК современные технологии, позволяющие без увеличения себестоимости продукции удовлетворять самые сложные и нестандартные запросы клиентов.

В недалёком прошлом проводниками в мир передовых технологий в сфере лесопиления для российских предприятий выступали главным образом европейские производители оборудования. Однако с введением санкций они в одночасье стали недоступны, в том числе это коснулось поставок запчастей и комплектующих. В настоящее время взоры переработчиков лесосырья всё чаще останавливаются на российском оборудовании. Причём внимание промышленников привлекают не только традиционные лесопильные станки, но и современные линии сортировки пиломатериалов, которые способны закрыть потребность производств с объёмом распиловки до 500 тыс. м^3 в год.

Ассоциация «КАМИ» более 30 лет специализируется на инжиниринге и комплексной поставке оборудования на российский рынок. Имея за плечами огромный опыт, высокий уровень профессиональных компетенций и научных разработок, компания выводит на рынок новые продукты, не уступающие по своим техническим и технологическим характеристикам европейским аналогам. Одна из новых разработок — линия сортировки сухих и сырых пиломатериалов KRAFTER BS-Line, которая сочетает в себе ряд преимуществ.

За счёт интеграции в состав лесопильной линии оборудования для сортировки сырой доски можно повысить производительность, в том числе из-за отсутствия простоев при укладке сушильных треков вручную. Количество персонала в целом уменьшается, процент ручного труда снижается, что положительно сказывается на рабочем процессе: при значительных объёмах производства глаз человека физически не может на протяжении всей смены правильно оценивать пороки пиломатериалов. Также использование сортировочной линии позволяет повысить качество сушки за счёт правильной геометрии сушильного пакета и снизить количество пересортицы в готовых изделиях, благодаря чему повышается качество конечной продукции и её стоимость.

За систему автоматизации работы сортировок KRAFTER BS-Line и сканирование пороков доски полностью отвечает система Ruscan 2.0 от компании «Автоматика-Вектор», которая обладает большим опытом в продвижении на российском рынке технологий машинного зрения, автоматизации процессов сортировки брёвен, лесопиления и сортировки пиломатериалов. Системы «Автоматика-Вектор» интегрированы во многие технологические линии от ведущих европейских поставщиков на территории РФ.

Линия сортировки является одним из главных способов оптимизации производства, учитывая текущий спрос на рынке пиломатериалов и ситуацию на складах. С её помощью можно значительно повысить экономическую эффективность лесопильного предприятия, наладить выпуск конкурентной продукции и тем самым подготовиться к работе на открывающихся рынках Азии и Ближнего Востока.

На правах рекламы

KRAFTER CANTER: ЛЕСОПИЛЕНИЕ НОВОГО УРОВНЯ

Цикл развития большинства лесопильных предприятий связан с решением большого количества задач, которые вытекают из общей для всех проблемы: как повышать производительность, при этом улучшая качество продукции, но не увеличивая количество персонала, а ещё лучше — сокращая его.

На сегодняшний день в России распространены три основные лесопильные технологии. Первая — ленточнопильная, производительность которой, как правило, не превышает 10-15 тыс. м^3 в год. Вторая — дисковая технология проходного типа с производительностью 25-100 тыс. м^3 в год. А если нужно перерабатывать в год более 100 тыс. м^3 древесины, используют третью — фрезерно-брусующую технологию с «открытой» верхней планкой по производительности. Поэтому все, кто работает на экспорт в больших объёмах, предпочтение отдают именно ей.

Одна из основных проблем состоит в том, что сама по себе эта технология существенно дороже остальных, и позволить её себе могут далеко не все желающие. Поэтому на российском рынке мы наблюдаем огромное количество б/у линий, работающих по всей стране. Ещё одна проблема, которая сейчас выходит на первое место, — это санкционное давление, в одночасье заставившее всех производственников задуматься о том, каким образом они будут обслуживать импортные линии и смогут ли обеспечить хоть какой-то сервис.

Очевидным решением является поиск надёжного российского поставщика — изготовителя оборудования, работающего по фрезерно-брусующей технологии, который может обеспечить все потребности заказчика. И если ещё совсем недавно в РФ не было таких поставщиков, то сегодня компания «КАМИ» может предложить не только отдельные фрезерно-брусующие станки, но и комплексные линии со всей необходимой механизацией. Первопроходцем в этом направлении является фрезерно-брусующий станок KRAFTER Canter 750, который полностью изготавливается в России (в том числе и сами фрезы).

Специалисты компании «КАМИ» не один год занимались разработкой станков этой технологии и прошли большой путь, чтобы оборудование могло составить конкуренцию западным аналогам (SAB, Linck, AriVislanda и проч.). Перво-очередная задача, которую решали конструкторы, — отказ от западных комплектующих и инструмента, что особенно актуально в рамках работы под гнётом санкций. И у «КАМИ» это получилось!

Второй важной задачей было сделать фрезерно-брусующий станок такой конструкции, чтобы его можно было интегрировать в любую лесопильную линию Krafter (а их на сегодняшний день в России работает уже более 100 единиц) или использовать для модернизации западных б/у линий.

Станок KRAFTER 750 может быть оснащён двигателями от 75 до 160 кВт, а конструкция фрез и ножей позволяет получать из горбыля технологическую щепу, что весьма актуально во многих регионах нашей страны. Позиционирование фрез происходит за счёт быстрого электромеханического перемещения по высокоточным направляющим, что позволяет интегрировать станок в систему оптимизации раскроя, когда требуется очень быстро и точно менять размер получаемого двухкантного бруса для каждого бревна, проходящего через станок. Оборудование предназначено для работы как с тонкомером, так и деловым лесом диаметром до 460 мм.

Первые станки KRAFTER Canter уже запущены и показали свою эффективность, а также высокое качество получаемой продукции.

с 1991
kami
8 800 1000 111
kami@stanki.ru
www.stanki.ru
На правах рекламы

НА СТРАЖЕ ФИТОСАНИТАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДРЕВЕСИНЫ

Тексти фото: Николай Ладейщиков, директор ООО «Уралдрев-СКМ»

Упаковочная тара из необработанной древесины достаточно популярна, в том числе её используют для перевозки экспортных грузов. Правда, вместе с ценным товаром в составе древесины можно случайно привезти нежелательный «бонус» — карантинные вредные организмы. Чтобы этого избежать, в 2005 году был введён международный стандарт по фитосанитарным мерам ISPM 15 (МСФМ N° 15). Документ подтверждает необходимость обработки древесных материалов толщиной более 6 мм, используемых для перевозки продукции между странами.

Фитосанитарная обработка может производиться термическим методом — это обеззараживание древесины за счёт нагревания, когда температура внутри древесины достигает +56 °С и выдерживается на протяжении 30 минут. За счёт такого температурного воздействия уничтожается большинство видов вредителей в любой фазе их развития. Такая термообработка является хорошей альтернативой химическому обеззараживанию. К тому же проводить её можно в обычной камере для сушки пиломатериалов.

Чтобы подтвердить соблюдение международного фитосанитарного стандарта и получить маркировочный знак ISPM 15, необходимо выполнить ряд требований. В компании «Уралдрев-СКМ» подробно рассказали, как это сделать.

Лицензированием деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей на право выполнения работ по карантинному фитосанитарному обеззараживанию древесины занимается Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору в соответствии с постановлением правительства N° 1201 от 10.08.2020 г. Выдача маркировочного знака на подкарантинную продукцию (поддоны, иную тару из древесины) производится согласно Приказу N° 440 Минсельхоза России от 31.07.2020 г.

При подаче заявления на получение разрешительных документов у соискателя должна быть сушильная камера для пиломатериалов в рабочем состоянии, оснащённая всем необходимым технологическим оборудованием, включая регистратор процесса обработки — электронное устройство для записи данных температуры древесины в четырёх точках камеры. Кроме того, участок, где находится сушильная камера, должен быть оборудован системой пожарной сигнализации. Если оборудование установлено обособленно на открытой площадке предприятия, сигнализацию размещают внутри.

Для уничтожения древесины, заражённой вредными организмами, на участке или в помещении должна быть установлена печь, пригодная для проведения такого рода операций. Допустимо заключить договор с организацией, в которой имеется данное оборудование, — например, с котельной, работающей на древесном топливе.

Также соискатель должен подтвердить право собственности или аренды оборудования, здания или помещения, а также земельного участка, где он планирует проводить фитосанитарную обработку. В наличии должны быть паспорта и поверочные документы на оборудование и измерительные датчики, а также документы, подтверждающие квалификацию оператора сушильных установок и его стаж в области проведения работ по обеззараживанию. При отсутствии таких документов работник должен пройти курс обучения (переквалификации) по специальности «Оператор сушильных установок».

После получения положительного решения организация лицензируется, заносится в реестр и может самостоятельно выполнять обеззараживание древесины и тары с учётом требований страны — экспортёра продукции. Информация о выданных лицензиях находится в отрытом доступе на сайте rdez.fitorf.ru.

WOODEX

18-я Международная выставка оборудования и технологий для деревообработки и производства мебели

28 ноября – 1 декабря 2023
Москва, Крокус Экспо

Оборудование и инструмент для деревообработки

Оборудование и инструмент для мебельного производства

Лесозаготовительная техника

Оборудование для переработки древесных отходов

Лакокрасочные материалы, клеи, герметики и деревозащита

Забронируйте стенд на сайте
woodexpo.ru

+7 (495) 799-55-85

woodex@ite.group
www.ite.group

ITE ОРГАНИЗАТОР ORGANISER

0+

реклама

ПРИРОДУ НЕ ОБМАНЕШЬ, ИЛИ КАК СНИЗИТЬ ЭНЕРГОЗАТРАТЫ ПРИ СУШКЕ ПИЛОМАТЕРИАЛА

Текст: Анастасия Семёнова

Без этапа сушки не обходится ни одно производство пиломатериалов. Ведь если из древесины не удалить жидкость — жди деформации. Вот только у этого обязательного действия есть один существенный недостаток — высокая энергозатратность. И, так как отменить сушку нельзя, возникает вопрос: как снизить расход топливно-энергетических ресурсов?

Прежде чем перейти к мнениям экспертов, отметим, что древесину всегда можно высушить и естественным способом, разместив её на открытом воздухе. Такой метод применяли на протяжении сотен лет и используют до сих пор, хоть и не столь активно. Влага из пиломатериалов испаряется под воздействием тёплого воздуха, этот процесс не требует энергетических затрат, а значит, не стоит денег и не вредит экологии. Однако ждать, пока древесина станет готова к дальнейшей обработке, придётся несколько месяцев. К тому же такая сушка возможна только в тёплое время года.

По этой причине предприятия всё же предпочитают более технологичный способ — камерную сушку. Остаётся решить, как совместить скорость процесса и низкий расход энергоресурсов.

ПОРОДА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

«Законы природы невозможно обмануть. Если на удаление 1 кг влаги из древесины необходимо затратить 3 кВт, то вы при любых обстоятельствах затратите 3 кВт», — утверждает директор ООО «Барс Красноярск» **Юрий Корчук**.

Обмануть невозможно, но перехитрить, используя разные подходы, можно. А для того чтобы понять, в каком направлении двигаться, нужно исходить из типа древесины и используемого оборудования.

Так, по словам представителя компании Mühlböck-Vanicek в России **Михаила Шестака**, если предприятие работает с лиственными породами, то оптимизировать потребление электричества можно за счёт применения частотных преобразователей. Дело в том, что цикл сушки лиственных пород, как правило, длиннее, чем у хвойных. К примеру, дуб обычно сушат при низкотемпературных режимах небольшими партиями — до 100 м^3 разовой загрузки. Время сушки может быть очень продолжительным — в зависимости от толщины пиломатериалов цикл может составлять и 30, и 40 дней.

«Нагрузка на водогрейный котёл при сушке дуба не такая высокая, а вот снижение частоты вращения вентиляторов

до 60% от номинала способно за весь цикл сушки сэкономить значительные средства при незначительном влиянии на скорость и качество», — уточнил г-н **Шестак**.

Другая ситуация с сушкой хвойных пород древесины: здесь, по мнению эксперта, нужно делать акцент на расход тепловой энергии. Каким образом? Существует базовый способ снизить нагрузку на водогрейный котёл: нужно разделить время запуска сушильных камер. Для этого камеры нужно включать поочерёдно, с интервалом в 10-12 часов. **Михаил Шестак** объяснил: пиковое значение энергопотребления приходится на стадию нагрева камеры до заданной режимом температуры. После нагрева уровень потребления тепла снижается и не претерпевает серьёзных колебаний, за исключением небольшого скачка на этапе кристаллизации смолы.

Если речь идёт об энергоэффективности камер конвективного типа, которые, по словам генерального директора «ЕнисейПромАвтоматика» (бренд DryLab) **Дениса Павлова**, используются на 99% производств, то для них есть и другие способы. В первую очередь эксперт советует оценить, действительно ли нужно сушить пиломатериалы до уровня влажности 12-14% или можно ограничиться 16-18%, ведь разница в затратах достаточно существенная. А в индивидуальных случаях можно обратиться к способу, проверенному годами, — атмосферной сушке. В летний период это поможет сократить затраты, однако применим такой метод не для всех пород.

«В частности, для лиственницы такой способ экономии оборачивается потерями по качеству. Неконтролируемая атмосферная сушка приводит к трещинам, это снижает сортность пиломатериалов, и мы имеем эффект не экономии, а потерь», — пояснил г-н **Павлов**.

Для тех, кто не хочет обращаться к традиционным вариантам, существуют и более технологичные решения. Например, компания Mühlböck разработала программное решение для оптимизации энергопотребления — «менеджер тепловой энергии». Это приложение для системы управления K5, которое помогает оператору распределить подачу тепла в камеры в зависимости от стадии процесса сушки, на которой она находится.

Но всё же из всех решений, разработанных для экономии тепла, наибольшее распространение получили различные системы повторного использования нагретого воздуха.

РЕКУПЕРАТОР ПОМОЖЕТ?

С типом древесины и его связью с экономичным способом сушки разобрались, теперь поговорим о топливе и дополнительных техсредствах. Уровень нагрева теплоносителя в сушильной камере напрямую зависит от его вида. И если мы говорим о низких затратах, то одним из самых актуальных можно считать решение об использовании органического топлива. Генеральный директор ООО «Салма» **Сергей Яковенко** считает, что самыми эффективными для этих процессов являются отходы деревообработки. По словам эксперта, их применение поможет предприятию решить две задачи: утилизировать отходы и превратить их в недорогое топливо.

А как же котельное оборудование? И для этих типов имеется соответствующее, низкозатратное. Г-н **Яковенко** утверждает, что среди российских производителей есть ряд компаний, изготавливающих качественные установки, работающие на отходах деревообработки. Плюсом в выборе отечественного оборудова-

реклама

Фото: psksalma.ru

ния, по мнению эксперта, станет не только бюджетная стоимость, но и поддержка российских предпринимателей.

Также в поиске решения для экономии энергоресурсов можно прибегнуть к использованию рекуператоров. Но и тут есть определённые условия: эксперты утверждают, что способ хорош, только если применять его в больших камерах, объёмом загрузки от 200 до 400 кубов древесины. Это, как правило, оборудование туннельного типа, и оно не сильно распространено. Но если такие камеры на предприятии всё же используются, то при помощи рекуператора можно менять температуру сушки и тем самым регулировать затраты.

«Например, если пользователи камер в Европе сушат до 65 °С, то подъём температуры на 10 °С позволяет экономить около 15% тепловой энергии за счёт того, что нужно меньше выбрасывать приточного воздуха из-за разницы влагосодержания. Сокращение продолжительности сушки также даёт положительный эффект в экономии электроэнергии», — объяснил действие рекуператора руководитель компании «ЕнисейПромАвтоматика».

На камерах меньшего объёма, по словам **Юрия Корчука**, рекуператоры лишь повысят тепловые затраты. **Денис Павлов** добавил, что в большинстве случаев заказчики отказываются от этого оборудования из-за дороговизны и неоднозначной эффективности.

НЕПРОСТОЙ ВЫБОР

Раз уж речь зашла о различиях камер по энергоэффективности, сравним их более детально. Как выбрать сушильную камеру и не проделать дыру в бюджете предприятия? Предпочтение оборудованию нужно отдавать, исходя из мощности производства и специфики обрабатываемого материала. Г-н **Корчук** отмечает: при больших мощностях, если спецификация включает 10-15 наименований продукции, подойдут камеры периодического действия, но при специализации предприятия на 1-2 породах и не более 4 толщин лучше использовать камеры непрерывного действия. На малых предприятиях выгоднее использовать камеры периодического действия.

«На сегодняшний день лучшее решение на рынке — конвективная сушка, которая даёт самую низкую стоимость на куб высушенного пиломатериала. Наверное, какие-то другие решения в будущем появятся, но пока самое простое — это горячая вода и горячий воздух. Ничего лучше пока не придумали. Самая доступная технология — конвективная сушка. Её преимущество в том, что она позволяет контролировать дельту температур с точностью до градуса. Это важно, чтобы не было трещин и коробления древесины», — убеждён руководитель проекта Nova ООО НПО «Лакокраспокрытие» **Андрей Карпов**.

Михаил Шестак отметил универсальность камер периодического действия: такие установки позволяют оператору детально управлять процессом. Кроме того, они подходят для сушки древесины любых пород и толщин, в том числе и для производства мебели и домокомплектов.

У туннельных камер свои плюсы: высокая производительность и равномерная тепловая нагрузка на котёл. Всё-таки они проектируются для непрерывной работы и в большинстве случаев используются для сушки больших объёмов хвойной древесины до транспортной влажности. Но высокого качества в разбросе конечной влажности от них особенно ждать не стоит. Из-за подвижной системы рельсовой подачи тележек с пиломатериалами в туннелях не используются проводные датчики, процесс сушки ведётся по климату: равновесной влажности и температуре воздуха.

«Рассматривать туннели я бы рекомендовал только тем предприятиям, у которых есть задача высушить от 35 тыс. м³ доски в год одной толщины и до одной конечной влажности. И только как дополнение к блоку периодических камер, так как в любом случае сушить придётся весь спектр сечений, возможно, и на заказ», — объясняет представитель компании Mühlböck-Vanicek.

Денис Павлов подтверждает слова предыдущего эксперта и подчёркивает, что эффективность туннелей заметна лишь на крупных партиях однотипной древесины, причём желательно, чтобы запас был на 100 тыс. кубов.

«Потому что, если туннели не смогут обеспечить ритмичную загрузку и одинаковый материал, то они будут работать не в своём номинальном режиме, а в режиме остановки и разгона, то есть практически так же, как работают камеры периодического действия. Эффективность при этом у них колоссально падает — в 2-3 раза», — заявил г-н **Павлов**.

ЛУЧШЕ СРАЗУ РАССЧИТАТЬ

Добиться того, чтобы сушильная камера не требовала больших тепловых затрат, можно ещё до её установки. Габариты каждой детали сушильной камеры имеют значение и влияют не только на энергопотребление, но и на характеристики комплектующих. Поэтому тепловую систему можно рассчитать так, чтобы снизить энергоёмкость всей камеры. Для этого существуют специальные методики, разработанные ещё в 1970-х годах, но не потерявшие актуальности сегодня. Так, конечная влажность пиломатериалов зависит от назначения: если древесину нужно перевезти из точки А в точку Б, то достаточно высушить её до транспортной влажности — 16-20% в зависимости от толщины пиломатериалов. Что касается эксплуатационной влажности, то она разнится в зависимости от вида конечной продукции: 6-8% для мебельного производства, 10-12% — для строганого погонажа, который используют внутри помещений, 12-14% — если погонаж предназначен для использования вне помещений.

Г-н **Шестак** подтверждает: к составлению технического задания сборки камеры нужно отнестись щепетильно. В нём должны быть отражены потребности в объёме

MÜHLBÖCK VANICEK
СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ

Тип оборудования: конвективные камеры
Применение: сушка пиломатериалов
Объем камеры: 62-207 м³
Конструкция: высококачественная сталь, алюминий
Срок эксплуатации: 20-25 лет
Теплоноситель: горячая вода, насыщенный пар
Режим работы: полностью автоматический

Конвективные сушильные камеры Mühlböck — это проверенное временем, хорошо зарекомендовавшее себя оборудование для сушки пиломатериалов любых пород и сечений. Камеры просты и надежны в эксплуатации, оснащены автоматизированной системой управления, при необходимости подлежат демонтажу и переносу.

Mühlböck Holztrocknungsanlagen GmbH / +7-495-9512714 / www.mbtt.ru

реклама

Фото: psksalma.ru

сушки и спецификация: порода, толщина, разброс длин и значений конечной влажности.

«Для расчёта и проектирования оптимального размера сушильной камеры целесообразно взять за основу скорость циркуляции воздуха не менее 2 м/с и предусмотреть наличие пространства для циркуляции воздуха при реверсе. Существенно сократить энергопотребление поможет использование воздушных экранов и дефлекторов, чтобы обеспечить эффективное использование потока (направление не менее 90% воздуха через штабель с пиломатериалами). Размер камеры по фронту ворот должен быть согласован с длинами сортимента для сушки. Недозагрузка или, наоборот, добавление дополнительного сортимента сверх нормы к уже загруженной камере недопустимо», — поделился **Михаил Шестак**.

РЫНОК-2022

Но стоит ли говорить о снижении энергоёмкости сегодня, когда экономическая ситуация так нестабильна, в том числе и в сфере деревообработки? Эксперты отметили, что введённые ЕС санкции повлекли за собой значительные изменения обстановки на российском рынке. Перед бизнесом сегодня стоят задачи быстрой смены направлений товарооборота и сбыта. Происходит снижение спроса на деревообрабатывающее оборудование, и на то, чтобы восстановить рыночные процессы, потребуется несколько лет.

«Спрос на оборудование для сушки древесины снизился практически на 90%. Многие лесоперерабатывающие предприятия работали на экспорт, теперь идёт переориентация бизнеса на внутренний рынок либо поиск новых покупателей в «дружественных» странах. Компании потеряли значительную часть своей прибыли, соответственно, планы по развитию отложены на неопределённый срок», — сообщил **Сергей Яковенко**.

Юрий Корчук добавил, что перед российскими производителями сушильных камер с уходом ряда зарубежных игроков открылись новые возможности, и ими можно было бы воспользоваться, если бы не одно «но»: по словам эксперта, многие предприятия приостановили свою работу.

Что касается поставок комплектующих, то эти проблемы компании частично решают за счёт параллельного импорта. Это хоть и дорого, но действенно. Например, «Барс Красноярск» по-прежнему закупает электронные компоненты у итальянских производителей через третьи страны. А вот по корпусам работа в основном строится с Китаем.

«Санкции вызвали проблемы с поставками насосов, раньше мы закупали их в Европе. Они и сейчас есть на рынке, но стоят в два раза дороже: против прежней цены 60-70 тыс. рублей нынешняя составляет около 180 тыс. рублей. Эту продукцию предлагают и китайские компании, мы уже купили несколько установок за 50 тыс., будем наблюдать за их работой», — поделился директор «Барс Красноярск».

Некоторые комплектующие, по словам г-на **Яковенко**, удалось заменить на производимые в России, но, к сожалению, на отечественном рынке не на весь ассортимент можно найти качественную замену. Напомнил генеральный директор ООО «Салма» и о банковских проблемах: санкции ограничили возможности многих банков в России по осуществлению переводов в Европу.

Несомненно, задержки платежей, увеличенное плечо логистических поставок, рост стоимости продукций у производителей оборудования в Европе осложняют процесс обновления и модернизации производственных мощностей лесопромышленных предприятий. Однако производители сушильных камер готовы сегодня использовать все доступные им способы, чтобы сохранить заказчиков и стабильное качество своей продукции.

Комплексные производственные линии

Для производства:

Клееный конструкционный и стеновой брус

Компоненты сборных домов (CLT, X-Lam, BSP)

- Более 35 лет опыта в производстве оборудования
- Наше оборудование используется по всему миру, в том числе в Российской Федерации
- Наша компетенция - от проектирования до ввода оборудования в эксплуатацию

Производство ламелей | Склад слоев + клей | Прессование | Готовая продукция | Система контроля MINDA

реклама

Контакт:
MINDA Industrieanlagen GmbH
32423 Minden/Germany
Tel.: +49 571 3997 0, Fax: +49 571 3997 105
E-Mail: info@minda.de

Представительство в России:
Тел. +7 925 510 81 00
E-mail: a.alekseew@minda.ru

www.minda.ru

MINDA

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

В ситуации, когда многие европейские компании остановили поставки лесопромышленного оборудования в Россию, российские производители наращивают производственные мощности. Это подтверждает опыт российской компании, выпускающей оборудование под маркой Cronver: в текущем году специалисты получили несколько масштабных заказов на производство станков для лесопиления и систем механизации, в том числе по тем проектам, для которых изначально планировалось закупить зарубежное оборудование.

В Вологодской области реализуется масштабный проект строительства нового завода по производству широкоформатной фанеры. Общий бюджет составляет 12 млрд рублей, из которых 490 млн рублей могут быть предоставлены Фондом развития промышленности в виде льготного займа. Также проект завода включён в перечень приоритетных инвестиционных проектов в области освоения лесов.

Естественно, для такого масштабного производства поставщиков оборудования выбирали тщательно. Часть техники должен был поставить концерн Bruks, однако в текущих реалиях инвесторы решили, что делать ставку на европейского партнёра рискованно. Поиски оборудования, аналогичного по надёжности и производительности, привели специалистов в Cronver.

«Изучив документацию, мы обнаружили, что часть машин, которые планировалось закупить за границей, российским производителям заменить нечем. А раз спрос на них есть у одного заказчика, значит, со временем появятся ещё запросы на такое оборудование. Не дожидаясь решения заказчика, мы приступили к инжиниринговым работам и спроектировали свои аналоги. Опереться в этой работе нам было не на что, технические характеристики пришлось проектировать самостоятельно, но результат того стоил. В итоге мы получили подтверждение от заказчика на поставку оборудования по данному проекту», — поделился учредитель Cronver **Михаил Коханов.**

Речь идёт о высокопроизводительных машинах по измельчению коры. Одна из них будет работать в комплексе с окорочным станком и перерабатывать отходы, получаемые после окорки брёвен. Вторая сможет перерабатывать в щепу крупномерные отходы лесопиления и деревообработки благодаря большему проходному сечению. Ранее специалистам ООО «Меркурий» уже приходилось проектировать и изготавливать рубительные машины с сечением 700 на 310 мм, но новая модель значительно превышает эти показатели: размер проходного сечения составит 1 000 на 400 мм. Мощность двигателя такой машины — 250 кВт.

Продукцию бренда Cronver выбирают не только российские лесопромышленники, но и зарубежные компании, что в нынешних условиях особенно показательно для подтверждения отличного качества этого оборудования. Один из примеров — сотрудничество с японскими собственниками завода по производству пиломатериалов в Иркутской области.

«Мы изготовили линию окорки бревна, процесс проектирования и производства занял полгода — достаточно длительный срок, обычно на выполнение такого заказа уходит месяца три. Японцы изначально были достаточно скептически настроены по отношению к российским производителям и сам окорочный станок заказали в Японии. А нам поручили разработать системы околостаночной механизации и автоматизации. Также специалисты компании выполняли монтаж всей линии под ключ.

К формированию техзадания заказчик отнёсся очень тщательно, было внесено множество поправок, каждый узел скрупулёзно прорабатывался и перепроверялся. Полученная в результате линия представляет собой очень «тяжёлую» версию окорочного оборудования, для российского пользователя мы бы такую делать не стали, потому что стоимость её в разы выше, чем линии в стандартном исполнении. Но таково было требование заказчика, и мы его выполнили», — подчёркивает **Михаил Коханов.**

В то же время руководитель фирмы признаёт, что и со стороны российских лесопромышленников требования повышаются: линии становятся всё сложнее, увеличивается степень автоматизации, а вместе с тем растут и бюджеты проектов. При этом производители оборудования Cronver готовы предложить своим партнёрам решения, более «бюджетные» и быстрые в исполнении.

На правах рекламы

CRONVER

тел.: +7-912-827-25-70
mail@cronver.ru
www.cronver.ru

реклама

реклама

В ПОИСКАХ НАДЁЖНОГО ПАРТНЁРА

По данным МИД РФ, на данный момент на Россию наложено более 10 тыс. санкций, в числе которых запрет на импорт продукции из Европы, США и Японии. Перечень запрещённых к ввозу товаров включает электронику и оборудование (микросхемы, частотные преобразователи, процессоры, контроллеры, датчики, лазеры, контрольно-измерительные приборы и др.), программное обеспечение и технологии для проектирования, производства или использования ЭВМ. А новые санкции США от 14 октября, направленные против полупроводниковой отрасли Китая, являются беспрецедентными по своему характеру и масштабу. К чему это приведёт, сейчас предсказать трудно, но, безусловно, эта мера скажется на доступности высокотехнологичных изделий и для российских пользователей.

Крупные лесопильные предприятия России оснащены импортным оборудованием в значительной степени, можно даже сказать, в критически значительной. Многие годы и десятилетия российская лесопильная отрасль способствовала развитию немецкой, австрийской, финской и шведской промышленности в части производства лесопильных станков и линий. Это было удобно и всех устраивало, такой расклад поддерживали на всех уровнях и банки, и правительство. Сложившееся разделение труда казалось логичным: Россия добывает сырьё, а Запад взамен поставляет машины и оборудование.

СОЗДАВАТЬ ИЛИ КОПИРОВАТЬ?

Когда ситуация вдруг изменилась, оказалось, что к этому никто не готов: ни лесопильщики, ни станкостроители. Все западные компании объявили о приостановке или прекращении продаж своих продуктов и услуг для пользователей из России, в том числе с рынка ушли практически все зарубежные производители систем автоматизации и программного обеспечения для лесопильных предприятий. А те, кто ещё работает по текущим контрактам, не дают никаких гарантий на техподдержку в будущем.

Учитывая ряд факторов, необходимых для проектирования и испытания оборудования, деньгами эту ситуацию не исправить. Сейчас в России уже нет специалистов, опытных конструкторов и инженеров, нет опыта и технологической базы. Поэтому не стоит ожидать, что производство станков и оборудования для серьёзного лесопиления так просто и быстро у нас появится. Наиболее реальный и быстрый путь — копирование станков, которых на производстве достаточно много, так что с прототипами нет проблем, фрагментарно даже есть конструкторская документация.

ЗАЩИТА ОТ САНКЦИЙ

Конечно, некоторые модели оборудования в России уже научились производить, например, устройства для сортировки брёвен, линии поштучной подачи, разворотные устройства, различные конвейеры. Есть первые образцы линий сортировки доски. Также имеются успехи в области создания качественного программного обеспечения и производства электронного оборудования. Например, российское ПО от компании «Автоматика-Вектор» давно и успешно работает на многих крупных предприятиях отрасли, помогая осуществлять управление линиями и станками от ведущих западных производителей. Эти лесопильные заводы чувствуют себя в значительной степени защищёнными от влияния санкций.

Немало и тех предприятий, которые приобрели линии в комплексе с автоматикой от запад-

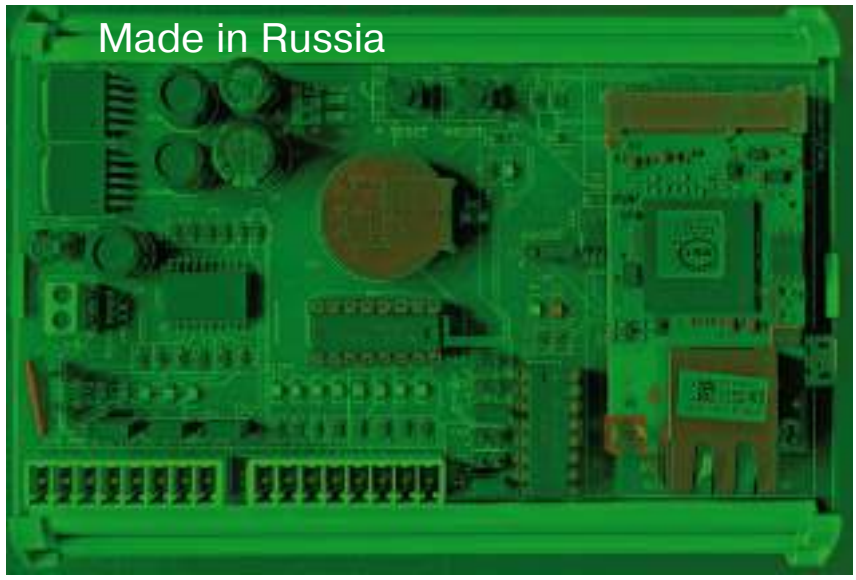
На правах рекламы

ного поставщика. Вопросов тут возникает много. Как эксплуатировать оборудование в условиях такого масштабного противостояния? Что делать, если запчасти окажутся недоступными, а критический сбой программного обеспечения не устранить без помощи фирмы-изготовителя?

Как же избежать этих рисков или минимизировать их? Специалисты компании «Автоматика-Вектор» видят несколько путей.

Большинство лесопромышленников продолжает работать в обычном ритме и решает проблемы по мере их поступления. В конце концов, существует параллельный импорт, рынок б/у запчастей и т. п. Подход себя оправдывает стоимостью решения: нулевые затраты сейчас, а что будет завтра, лучше не думать, не угадаешь. Но это рискованно с точки зрения длительного и внезапного простоя.

Есть руководители, которые привыкли минимизировать риски и стабильность считают основой бизнеса. Какие шаги они могут предпринять сейчас? Во-первых, провести аудит оборудования, которое может послужить источником серьёзного сбоя. Во-вторых, позаботиться о наличии критически важных запасных частей на своих складах. В-третьих, начать искать аналоги запчастей от производителей, которые не находятся под санкциями, и программного обеспечения, обеспеченного техподдержкой.



ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА

Что касается первой категории предприятий, то пока массовых обращений в компании «Автоматика-Вектор» не наблюдают. Возможно, это связано с тем, что прошло ещё недостаточно много времени, чтобы эти проблемы начали накапливаться и представлять серьёзную угрозу. Но специалисты напоминают: когда проблема уже очевидна, решить её за считаные дни, как правило, невозможно. Подготовка и адаптация качественного программного обеспечения может занимать от нескольких недель до нескольких месяцев.

Более активно в компанию обращаются представители второй группы предприятий. Они уже выявили рискованные места в технологии и планируют эти «очаги» купировать. Помощь разработчиков программного обеспечения в этом случае заключается в том, что они осуществляют подготовку и адаптацию ПО для тех процессов, которые не являются тривиальными и не могут обслуживаться силами служб КИПиА, а также изготавливают сканеры и осуществляют подбор доступного вспомогательного оборудования (сервоприводы, частотные преобразователи, измерительное оборудование, сенсоры и т. п.).

«Тем, кто находится на этапе подбора оборудования и имеет возможность привезти его в Россию, кто начал заниматься реверс-инжинирингом и кто везёт демонтированное б/у оборудование, мы предлагаем сразу опереться на программное обеспечение и сканеры «Автоматика-Вектор». Компетенции и опыт нашей компании помогут быстро ввести оборудование в эксплуатацию и эффективно работать на нём в будущем.

У нас есть решения по автоматизации для всех участков лесопильного производства: от приёмки лесоматериалов до выкатки готовых пакетов. В линейке продукции представлены проверенные годами на сотнях предприятий измерители брёвен «Вектор», сканер качества пиломатериалов RuScan, веб-версия оптимизатора распила MillLab и многие другие разработки, помогающие повысить эффективность лесопильного предприятия», — рассказал директор ООО «Автоматика-Вектор» **Олег Смольков**.

АВТОМАТИКА-ВЕКТОР
Тел.: 8 (8182) 410330
e-mail: mail@a-vektor.ru
www.a-vektor.ru
На правах рекламы

ВРЕМЯ ДЛЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ИЛИ ЭКОНОМИИ?

Текст: Мария Кармакова

Понятие «кризис» уже давно прочно вошло в обиход лесопромышленников: проблем в российском ЛПК хватало и раньше, задолго до начала западной санкционной политики. Но нынешний экономический спад по своим масштабам превышает предыдущие, а главное — пока совершенно непонятно, по какому сценарию будет развиваться ситуация. Горизонты планирования размыты, объёмы производства снижаются по всем видам продукции из древесины (незначительный рост показателей по ДВП, МДФ, OSB и бумажной промышленности относительно июля общей картины упадка существенно не меняет). И для многих предприятий отрасли речь идёт не о развитии, а о выживании. Стоит ли сейчас задумываться об инвестировании в обновление производственной базы и тем более планировать её расширение?

Производители оборудования уверены: не только можно, но и нужно. Об этом, в частности, говорили участники выставки «Лес-древмаш», которая прошла в Москве в начале сентября. Например, представители компании «КАМИ» отметили, что ставка на российское оборудование позволяет игрокам российского ЛПК не отказываться от своих инвестиционных планов. И хотя сохраняет актуальность вопрос протяжённости реализации этих проектов, сами переговоры не останавливаются, и специалисты проектного отдела осуществляют инжиниринг по заказу клиентов.

В компании «Базис-Центр» также поделились наблюдением: стенд разработчика программного обеспечения для мебельных производств посетило большое количество специалистов, в том числе руководителей известных российских компаний в сфере ЛПК. Примечательно, что многие из них заинтересовались современными решениями для автоматизации производственных процессов и теми конкурентными преимуществами, которые они могут обеспечить пользователям.

«В кризисное время главное — помнить о своих целях и предпринимать максимальные усилия для их достижения. Кризисы проходят, а качественные программные решения будут всегда востребованы рынком», — убеждён директор по продажам компании «Базис-Центр» **Алексей Филяев**.

РАЗВИТИЕ ОПРЕДЕЛЯЕТ РЫНОК

Руководитель отдела развития компании «Инжиниринг экспертс» (Beck & Pollitzer Group) **Екатерина Усова** также считает, что любой кризис — это время для новых возможностей.

«Путь развития производства всегда определяет рынок сбыта. Уход европейских компаний с рынка открывает острую необходимость в товарах, производимых ЛПК. И многие производители готовы осваивать инвестиции и искать новые способы поставки оборудования», — поделилась она своим видением ситуации.

При этом специалисты инжиниринговых компаний отмечают, что не существует универсального рецепта, в каких ситуациях производству показана модернизация. По словам генерального директора ООО «Вуд-Энджин» **Алексея Ананьева**, всё зависит от объёма задач, квалификации команды заказчика и наличия специализированных подрядчиков. И как же понять, в каком случае предприятию есть смысл расширять произ-

водство и закупать оборудование для новых участков, а когда лучше сконцентрироваться на оптимизации уже имеющегося парка оборудования или пока вовсе отложить инвестиционные проекты?

«У каждого владельца бизнеса свой подход и методика оценок. Но в целом мы рекомендуем использовать стандартные инструменты анализа эффективности отдачи от инвестиций. И тут главное не ошибиться в исходных данных (оценке текущей ситуации), сроках и необходимых объёмах финансирования», — отмечает **Алексей Ананьев**.

Также эксперты рекомендуют, прежде чем устанавливать дополнительное оборудование или заменять имеющееся на, как кажется, более производительное, задаться вопросом: работает ли эксплуатируемая техника в соответствии с максимально заявленной мощностью? Чтобы понять это, необходимо провести предпроектные разработки, включая сбор и анализ информации о функционировании существующего комплекса.

Не всегда проблема в «железе», зачастую текущее положение требует от предприятия пересмотра стратегии работы, например, введения новой линейки продукции. Это может быть связано с переходом на другую сырьевую базу из-за расширения географии производства или с изменением спроса — то, что мы, в частности, наблюдаем сегодня. Производители продукции из древесины активно ищут новые рынки сбыта, где требования к ассортименту и спецификациям могут быть совершенно другими.

По этому пути, в частности, пошли в «Свезе»: как сообщает пресс-служба компании, комбинат в Новаторе с начала 2022 года вложил более 75 млн рублей в проекты по модернизации действующего производства, в том числе чтобы расширить возможности по выпуску продукции по индивидуальным запросам клиентов.

Фото: Пресс-служба компании ООО «Свеза»

«В рамках проекта по повышению уровня сервиса для клиентов и качества продукции в прошлом году была приобретена автоматическая разрывная машина для проведения испытаний образцов шпона. В этом году установлена полуавтоматическая линия раскроя для производства продукции нестандартных размеров. Новый станок позволяет раскроить материал на любые по размеру детали, вплоть до самых минимальных, под любой запрос», — прокомментировал руководитель службы по инвестициям предприятия «Свезы» в Новаторе **Алексей Сухих**.

ДОВЕРИТЬСЯ ПРОФЕССИОНАЛАМ И НЕ ПРОГАДАТЬ

Коммерческий директор ООО «Торговый Дом Негоциант-инжиниринг» **Олег Фёдоров** также считает, что, оценивая перспективы модернизации производственных мощностей, в первую очередь нужно ориентироваться на перспективы рынков сбыта готовой продукции. А чтобы просчитать все остальные факторы, руководство предприятия может обратиться в инжиниринговую компанию, где их просчитают и обсудят возможные пути решения в индивидуальном порядке. Только так, убеждён специалист, можно подготовить максимально объективный анализ, приближенный к реальной действительности настолько, насколько это возможно в настоящее время.

«Без качественного инжиниринга невозможно ни построить завод, ни модернизировать даже небольшую технологическую линию. При этом мы не видим присутствия в чистом виде инжиниринговых компаний при строительстве и мо-

дернизации лесоперерабатывающих предприятий. Наша компания выполняет весь комплекс инжиниринговых услуг, но у нас это всегда идёт в комплексе с монтажом и запуском оборудования», — комментирует ситуацию в отрасли генеральный директор ООО «Вуд-Энджин».

Олег Фёдоров также признаёт, что в лесной отрасли практика сотрудничества с инжиниринговыми компаниями распространена гораздо меньше, чем, например, в сфере энергетики.

«Основных причин мне видится три. Первая: в ЛПК не настолько сложные в инжиниринговом плане проекты, их заказчик вполне может просчитать силами своих технических и финансовых специалистов. Вторая причина: нежелание платить за инжиниринговые услуги. Зачастую заказчик совсем не против, чтобы ему профессионально и точно просчитали новый лесопильный цех или производственный участок по деревообработке. Но даже предложение включить стоимость проекта в стоимость поставляемого оборудования как скидку в большинстве случаев не находит отклика. Наконец, третье: недоверие к российским инжиниринговым компаниям, некоторые из которых, к сожалению, иногда берутся за проекты, не соответствующие их компетентности и опыту. В результате заказчик получает цех или завод, который на практике не может выйти на заявленную мощность, и клиент теряет веру в российский инжиниринг в принципе», — делится мнением коммерческий директор «Торгового Дома Негоциант-инжиниринг».

Примеров такого безответственного отношения исполнителей к пожеланиям заказчиков, к сожалению, действительно немало. Из самых свежих — случай, о котором нам рассказал представитель одной из крупных российских компаний по производству сушильных камер. На этапе обсуждения мощности и комплектации сушильных камер с заказчиком выяснилось, что на новом производстве планируют выпускать пиломатериалы из толстомерной древесины. Под эту спецификацию уже была закуплена лесопильная линия у достаточно известного поставщика лесопромышленного оборудования.

Производитель камер уточнил, действительно ли у предприятия есть возможность закупать такое сырьё. К переговорам подключились поставщики древесины, и выяснилось, что сомнения были не напрасны: в регионе, где базировалось предприятие, просто нет возможности поставлять требуемые объёмы брёвен такой толщины, на которую рассчитана лесопильная линия (а, следовательно, должно было быть рассчитано и сушильное оборудование). При нехватке сырья предприятие не смогло выйти на заявленные мощности и при отсутствии окупаемости закрылось.

Избежать таких ситуаций можно, заручившись поддержкой проверенной инжиниринговой компании, в портфеле которой есть реализованные проекты в сфере ЛПК. Особенно если проект крупный, а опыта в этой области у предпринимателя нет.

«Поставка заводов под ключ является оптимальным решением в тех случаях, когда предприятие не имеет собственного опытного менеджмента, готового вести проект, координировать подрядчиков и самостоятельно планировать сроки, зоны ответственности и качество сдачи участков объектов. Конечно, заказ проектирования, комплексной поставки оборудования с последующим монтажом является более дорогостоящим решением. Однако ошибки, которые компании допускают при самостоятельном ведении проекта, как правило, приводят к затягиванию сроков, тем самым сводя на нет первоначальную экономию. Заказывая подбор оборудования и проектирование у инжиниринговой фирмы, которая в дальнейшем может выступать генеральным подрядчиком над строительными и монтажными организациями, компания также делегирует управление проектом в третьи руки. И тут самым главным вопросом является выбор инжиниринговой организации, её опыт, активы и лимиты ответственности», — подчёркивает **Екатерина Усова**.

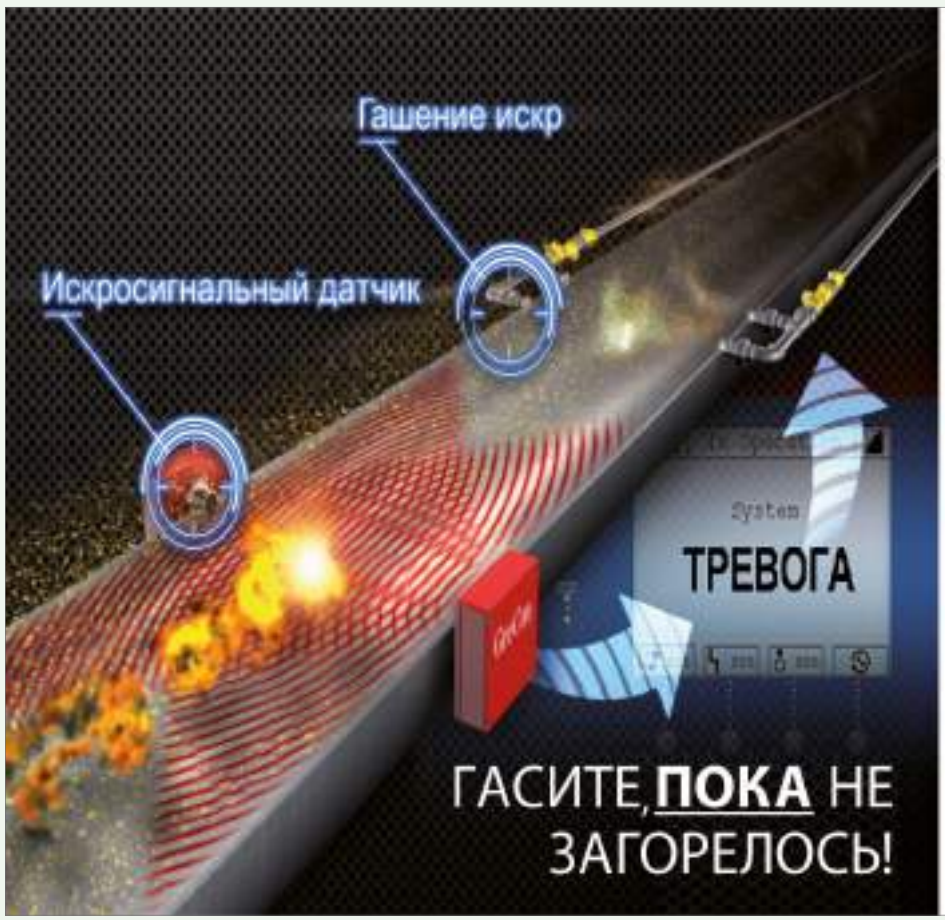
ЗАМЕСТИТЬ ОПЕРАТИВНО

Что же касается вопроса об объёме инвестиций и масштабе планируемых работ, то здесь в текущий ситуации большинство игроков предпочитает менее затратные проекты с коротким сроком реализации. По мнению **Олега Фёдорова**, отчасти это связано с тем, что перспективы развития рынка на сегодняшний момент слишком слабо прогнозируемы, чтобы можно было с высокой степенью надёжности просчитать экономику серьёзных инвестиций.

«Некоторые проекты по строительству новых участков либо проведению крупной модернизации вынужденно были заморожены. Но основной причиной выступало всё же не закрытие инвестиций, а отказ производителей оборудования осуществлять поставки, иногда даже по подписанным ранее договорам. Всё это заставляет лесопромышленников переориентироваться и искать других производителей оборудования, договариваться о новых условиях и откладывать проекты. Пока новые потоки поставки оборудования не налажены, предприятия осуществляют техническое обслуживание и модернизацию имеющегося оборудования. Однако открытие новых перспективных рынков сбыта всё-таки приведёт к тому, что все замороженные проекты возобновятся, ориентировочно к концу года, но, возможно, с другими поставщиками оборудования», — считает руководитель отдела развития компании «Инжиниринг экспертс».

Примеры такой переориентации проектов, в том числе достаточно крупных, с европейских поставщиков оборудования на азиатских в сфере ЛПК уже имеются. Например, это строительство в Богучанском районе Красноярского края биотехнологического комплекса (БТК) по глубокой переработке древесины. Предполагалось, что предприятие будет потреблять 5 млн кубометров балансовой древесины в год, а производственная мощность нового БТК составит 1 млн тонн целлюлозы в год. Однако проект был рассчитан на европейские технологии, которые в текущей ситуации оказались российским промышленникам недоступны.

Сразу же после развития событий в Украине, в марте этого года, руководство компании «Тайга Богучаны» (дочерняя структура ООО «Роквелл Капитал», которая вла-



GreCon
www.fagus-grecon.com

Филиал в РФ и странах СНГ
117418, г. Москва,
ул. Новочеремушкинская, 61
Тел.: +7 499 128-87-97
Факс: +7 499 128-94-39
Эл. почта info@grecon.ru

реклама

деет в Красноярском крае ещё одним крупным лесным активом — ООО «Краслесинвест») начало присматриваться к технологиям из других стран, чтобы оценить возможность заместить недоступные европейские решения.

«В этой ситуации мы обратили внимание на наших китайских партнёров, посмотрели на их возможности и то оборудование, которое производится серийно. Была нанята инжиниринговая компания, и по результатам работ стало понятно, что на 1 млн тонн технологий в Китае нет, но на 400 тыс. тонн целлюлозы на периодической варке коллеги готовы сделать поставку. Краткий итог такой: мы решили продолжить реализацию проекта, предусмотрев последовательное строительство двух линий по 400 тыс. тонн», — поделился планами генеральный директор ООО «Тайга Богучаны» *Алексей Казьмин* в ходе круглого стола о перспективах развития лесопромышленного комплекса, который прошёл в Красноярске в сентябре в рамках форума «Леса России».

Глава предприятия отметил, что выбранная технология имеет как свои плюсы, так и минусы. Основной риск, по его мнению, заключается в высокой стоимости таких инвестиций.

«Китайские решения в чём-то проще, они не такие современные, но в целом мы ожидаем, что OPEX будет достаточно конкурентоспособен. Наверное, у нас будет несколько больше численность персонала, больше будет CAPEX на тонну продукции. Но за счёт нашего удачного географического положения, близости к Китаю и наличия хвойной древесины в регионе, считаю, наш проект может быть реализован и конкурентоспособен», — подытожил **Алексей Казьмин**.

С СОХРАНЕНИЕМ КАЧЕСТВА

Екатерина Усова отмечает, что уход с рынка монополиста — основного производителя оборудования, безусловно, поставил производителей ЛПК в трудное положение, но отнюдь не безысходное.

«Исторически сложилось так, что основное оборудование, как и сам инжиниринг, в Россию поставляли из Финляндии. И резкий отказ в поставках не только нового оборудования, но и запчастей к проданному ранее, больно «ударил» по отрасли. Однако основные предприятия резко перестроились и отправили свой взор на производителей из Китая и Бразилии. Уже есть ряд контрактов на поставку оборудования из этих стран. На данный момент обсуждаются возможности совместного производства некоторых узлов оборудования для промышленности на территории России, в Северо-Западном федеральном округе», — рассказывает руководитель отдела развития компании «Инжиниринг экспертс».

Получится ли у российских производителей заместить выбывшее оборудование от европейских поставщиков оперативно, а главное, с сохранением того уровня качества, к которому российские пользователи уже успели привыкнуть? В этом у некоторых экспертов есть сомнения.

«Передовые скандинавские и немецкие производители оборудования много десятилетий развивали производство и технологии станкостроения в лесопереработке, достигнув впечатляющих результатов. В сегменте промышленной лесопереработки вряд ли получится заменить европейское станочное оборудование, но околостаночное оборудование, обеспечивающее высокие скорости подачи, мы производим, все технологии и материалы для этого в России имеются», — подчёркивает **Алексей Ананьев.**

Коммерческий директор ООО «Торговый Дом Негоциант-инжиниринг» согласен с тем, что российский станкопром уже достаточно продвинут в производстве лесопильного, лесосушильного и деревообрабатывающего оборудования, как и в изготовлении покрасочного оборудования для производства деревянных изделий и мебели. В частности, опыт работы компании свидетельствует о том, что станки отечественных заводов надёжно работают и успешно заменяют импортные. А там, где российские производители пока не дотягивают, помогут партнёры из Турции и Юго-Восточной Азии.

Китстан

КИТАЙСКИЕ СТАНКИ

Компания «Китстан» является поставщиком станков и оборудования из Китая на рынок России и страны ближнего зарубежья. Наши специалисты имеют колоссальный опыт в этом направлении и готовы предложить абсолютно любое оборудование, линии или станок.

Мы предлагаем, как отдельные станки, так и целые промышленные линии для комплектации бизнеса любых масштабов. Китайское оборудование для фанерного производства – это высокая надежность и длительный срок службы. Оборудование не требует специальной подготовки персонала и может быть установлено в кратчайшие сроки. Помимо прохождения жесткого производственного контроля, все оборудование также сертифицировано и соответствует всем нормам безопасности и процессов производства. Наша компания поможет осуществить для вас комплексную поставку любого оборудования, производственных линий и мини заводов из Китая.

Большой прогресс в области производства оборудования в Китае гарантирует нашему Заказчику, что он получит современную, неприхотливую в эксплуатации надежное оборудование, производственные линии и технику. А опыт и профессионализм сотрудников нашей компании позволит Вам купить качественное оборудование любой тематики, соответствующую именно Вашим запросам по лучшей цене.

Мы ценим всех своих клиентов, как уже состоявшихся, так и будущих. Поэтому сотрудничая с нами, Вы можете быть уверены в качестве обслуживания и своевременности выполнения заказа.

реклама

Амурская область, г. Благовещенск, ул. Чайковского 159-5
ул. Красноармейская 140, кв. 20. (почтовый адрес)
тел. 8 800 700-40-44, 55-23-61, 89145558201
infonet74 (Скайп)

www.avito.ru/kitstan/amurskaya_oblast_blagoveschensk

www.фанера-шпон.рф
www.металл-оборудование.рф

ПЕЛЛЕТНОЕ ПРОИЗВОДСТВО НА РАСПУТЬЕ

Текст: Мария Кармакова

Помните былину про Илью Муромца, который на развилке обнаружил камень с надписью: «Налево пойдёшь — коня потеряешь, направо пойдёшь — жизни лишишься, прямо пойдёшь — жив будешь, да себя позабудешь»? Подобно сказочному богатырю производители древесного биотоплива стоят сегодня на распутье, и выбор им необходимо сделать столь же непростой: пытаться продавать свою продукцию на Запад в обход санкций, осваивать восточное направление или способствовать развитию внутреннего рынка?

Фото: ru.freepik.com

Сложность в том, что верного ответа на этот вопрос нет, каждый путь имеет свои достоинства и одновременно связан с определёнными рисками. Какими именно, разбираемся вместе с отраслевыми специалистами.

БЛИЗОК ЛОКОТЬ, ДА НЕ УКУСИШЬ

По ощущениям участников пеллетного рынка, 2022 год поделился на две половины: до 10 июля и после.

«Если до принятия очередного пакета санкций всё было понятно и прозрачно, все были счастливы и продавали в первую очередь, конечно, в Европу, то сейчас самое правильное время, чтобы собраться и обсудить, что же мы делаем дальше. Потому что ситуация абсолютно неоднозначная. Из всех отраслевых продуктовых линеек мы столкнулись с самой тяжёлой ситуацией, потому что наш рынок был на 90% заточен на отправки в Европу, которые прекратились», — обрисовал ситуацию соучредитель Союза участников пеллетного рынка **Александр Махонько** на пленарном заседании в рамках деловой программы выставки «Лесдревмаш-2022».

По его словам, 10% продукции российские производители

продолжают отгружать на азиатские рынки, но выбор здесь не велик: фактически, осталась одна Южная Корея. Неудивительно, что при таком раскладе многие пеллетные производства, интегрированные в крупные лесопромышленные комбинаты, на протяжении 2-3 месяцев были остановлены, причём преимущественно эта тенденция характерна для европейской части России. Малые же пеллетные производства останавливаются по всей стране.

«Европейские рынки испытывают бум, но до них мы добраться не можем. Цены на пеллеты растут, и тех 2,5 млн тонн, которые Россия производила и отправляла в Европу, там сейчас очень не хватает. Заместить их практически нечем», — отметил **Александр Махонько**.

«Россия занимает первое место среди неевропейских стран на рынке Европы по экспорту пеллет. Мы думали, что те 2,5-3 млн тонн, которые мы экспортировали, заместят США. Но нет, на данный момент они не могут заместить эти объёмы, поэтому цены на биотопливо в Европе растут», — подтвердила директор НП «Национальное биоэнергетическое содружество», руководитель ИАА «ИНФОБИО» **Ольга Ракитова** в ходе XIII Биотопливного конгресса, который также прошёл на площадке «Лесдревмаша».

БИОТОПЛИВНЫЙ КРИЗИС

В аналитическом агентстве WhatWood отмечают, что на фоне дефицита пеллет цены на них во Франции, Германии, Австрии, Швеции, Швейцарии и Дании выросли более чем в два раза относительно аналогичного периода 2021 года. Потребители из этих и других европейских стран стремятся приобрести как можно больший объём гранул, чтобы сформировать запас на длительный срок — на год и более.

Например, по данным ассоциации «Датское биотопливо», средняя цена за 1 тонну пеллет в стране с начала 2022 года выросла с 2 581 до 5 470 дат. крон (с 344 до 730 долларов США). Входящие в ассоциацию компании обратились к министру по делам климата и энергетики Дании Дану Йёргенсену с просьбой уделить внимание возникшей проблеме: представители трейдерских фирм предлагают временно отменить действие новых экологических стандартов и сертификатов для биотоплива, что расширит возможности для импорта.

«Без российского импорта дефицит на рынке настолько велик, что у нас неизбежно закончатся пеллеты», — заявил **Яркко Каттари**, руководитель одного из подразделений Neova — финской компании, которая специализируется на производстве древесного топлива.

Во Франции стоимость тонны древесных гранул выросла за год с 300 до 600–700 евро. Производители биотоплива, которые преимущественно реализовывали свою продукцию постепенно, из-за возросшего спроса были вынуждены опустошать свои склады, что привело к задержкам поставок.

«В этом году производство увеличится на 300 тонн. Чтобы избежать дефицита, сектор сократил экспорт на 16% и увеличил импорт, но по ценам, которые постоянно растут. Дистрибьюторы вынуждены повышать цены, а с учётом закона спроса и предложения мы получаем счета в два раза выше, чем год назад», — пояснил представитель национальной ассоциации гранульного топлива Propellet **Эрик Виаль**.

В повышении цен французские пеллетчики винят панические настроения покупателей. Некоторые даже советуют гражданам на время отложить проекты по установке пеллетных котлов, чтобы не спровоцировать дальнейший рост спроса на гранулы.

Но даже потребности уже существующих потребителей твёрдого биотоплива в Европе без поставок из России обеспечить будет сложно. Согласно информации латвийского издания Gorod.lv, европейцы нуждаются в 4 млн тонн древесных топливных гранул, чтобы возместить потерянный из-за санкций импорт из РФ и Республики Беларусь. А для того чтобы заменить газовое отопление пеллетными системами, Европе потребуется ещё около 2 млн тонн. Выходом может стать перевод российских гранул из кода ТВЭН 44 в другие коды, экспорт которых разрешён.

«Достаточно добавить всего 10% лузги или костры льна, чтобы лаборатории подтвердили, что это агропромышленные гранулы. Тогда их экспортируют через Турцию и даже напрямую в Италию. Но мы говорим о том, что у нас раньше всё было по-честному, а теперь предлагают работать обходными путями. Продавать через Турцию можно, но из России пеллеты уходят по 120-150 евро за тонну, в Турции их продают по 300 евро за тонну, а потребитель в Европе их получает по 800-1000 евро. Около 500 евро берёт на себя компания, которая обеспечивает легализацию происхождения пеллет и вывод из-под санкций», — пояснила **Ольга Ракитова**.

ВОСТОЧНЫЙ ВЕКТОР

Александр Махонько отметил, что в этой ситуации активизировались близлежащие, «дружественные», как принято сейчас говорить, страны. В частности, это направление Ближнего

Востока: Турция и близлежащие к ней территории, которые стали проявлять внимание к российским пеллетам. Например, Группа компаний «УЛК» даже создала в Турции свою фирму, чтобы упростить реализацию биотоплива.

Аналитики WhatWood сообщают, что российские производители также переориентировались на рынки Южной Кореи и Японии. По данным агентства, общий объём экспорта пеллет в июле 2022-го сократился на 60% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и составил менее 100 тыс. тонн. Из них почти 60 тыс. тонн было направлено в Южную Корею (+250% г/г.) и более 30 тыс. тонн доставлено в Японию (+185% г/г.). В частности, в июле 2022 года крупнейшие поставки пеллет (более 1 тыс. тонн) были отправлены в указанные страны из Хабаровского и Красноярского краёв, а также из Иркутской области.

Фото: ru.freepik.com

Для производителей Сибири и Дальнего Востока азиатское направление поставок является наиболее выгодным в связи с близостью новых рынков. Например, предприятие из Хабаровска «РТ ДВ» производит до 700 тонн пеллет в месяц, а вскоре эти объёмы могут вырасти ещё на 1000 тонн за счёт запуска нового производства. И уже сейчас компания из Южной Кореи готова к заключению контракта на всю продукцию предприятия.

«Ну да, есть какие-то сложности. Мы поменяли несколько банков, чтобы работать на экспорт, у нас сократилось количество логистических компаний, которые могут экспортировать продукцию, но при этом мы хорошо подстроились под эти обстоятельства и всё равно экспортируем в очень большом объёме по сравнению с тем, как начинали», — отметил директор по внешнеэкономической деятельности компании «РТ ДВ» **Иван Холодилин**.

Если для пеллетчиков Сибири и Дальнего Востока ориентация на рынок Южной Кореи является выходом из кризисной ситуации, то для производителей биотоплива, расположенных в европейской части России, этот вариант не подходит: слишком велики затраты на логистику.

«Последней страной со значительным по объёму потреблением пеллет, не вводившей запрет на импорт российской продук-

ции, остаётся Южная Корея. Однако при текущей стоимости логистики, курсе доллара и ценах на пеллеты в Корее эта опция для производителей из СЗФО является убыточной. Конечно, присутствует некоторое потребление пеллет в странах, не вводивших санкций против РФ, таких как Турция или Сербия. Но это сильно недостаточно, чтобы потребить весь объём пеллет, производимых на Северо-Западе РФ. И если не появятся «серые» каналы доставки пеллет в ЕС, то многим российским производителям придётся свернуть своё производство», — рассказал «РБК» управляющий директор Peltrade **Александр Афанасьев** (компания также работает в СЗФО).

Александр Махонько видит выход для этих игроков в освоении направления Ближнего Востока.

«Мы видим, что первые поставки начались, пока единичные, очень неуверенные, поскольку сопряжены с определёнными рисками. Этого рынка раньше для нас не существовало. Пока для нашей индустрии это такой «чёрный ящик»: поставки вроде идут, мы видим бум запросов на поставки пеллет из этой части, но чем всё это закончится, пока никто не понимает. Там тоже не всё так просто с логистикой. Раньше поставки пеллет в Европу были заточены либо на отправку навалом судовыми партиями, либо контейнерами. На Ближний Восток мы тоже можем поставлять небольшими судовыми партиями по 3-5 тыс. тонн из портов Азовского бассейна России либо говорить про контейнерные поставки, но логистика пока стоит сумасшедших денег — порядка 200 евро на тонну груза. Возможны поставки грузовиками либо какие-то мультимодальные отправки в контейнерном исполнении», — поделился своим видением перспектив соучредитель СУПР.

ВСЁ СВОЁ ОСТАВИМ СЕБЕ

Наконец, пеллеты можно никуда не возить, а сжигать самим, на собственных российских котельных. Но, по словам директора Союза участников пеллетного рынка **Андрея Тихомирова**, для широкого использования топливных гранул нужна соответствующая потребительская культура и отчётливая ориентация страны на «зелёную» экономику. Эксперт с сожалением отмечает, что в России нет ни первого, ни второго.

«Нельзя сказать, что производители пеллет ничего не делали в течение 20 последних лет. Мы всегда понимали, что производство должно быть не только 100% экспортно ориентировано. Но экспортная цена была интересна, мы получали валютную выручку и быстро забывали о развитии внутреннего рынка. А теперь быстро его построить не удаётся», — констатировала **Ольга Ракитова**.

Она привела данные опроса, который информационно-аналитическое агентство «ИНФОБИО» провело среди регионов РФ, чтобы выяснить, в каких территориях есть планы по переводу мазутных, угольных котельных на древесные пеллеты или брикеты.

«Многие ответили, что у них нет такого интереса. Кто-то сказал, что были такие проекты, но

на уровне проектов всё и осталось. Количество биотопливных котельных в стране крайне мало. Есть всего два региона: Коми и Архангельская область — туда можно приехать и посмотреть на котельные на брикетах и пеллетах. Что можно сделать? Много разных предложений. На данный момент нужно договориться с предприятиями, чтобы они переводили свои котельные на биотопливо», — считает руководитель агентства.

Такие программы уже действуют в двух упомянутых регионах, но, по большому счёту, это происходит лишь потому, что крупные производители сами позаботились о рынке сбыта, установив котельные на муниципальных объектах. Так, например, поступил архангельский холдинг «УЛК» (о том, где именно производят пеллеты для районных котельных, мы рассказываем в репортаже с производственной площадки Устьянского ЛПК в рубрике «Прямое включение»).

В Коми достаточно активно развивается потребление топливных брикетов. Так, компания «Лузалес» планирует запустить в столице республики биотопливный цех мощностью 180 тыс. тонн продукции в год. Здесь будут перерабатывать древесные отходы, которые образуются на основном предприятии в местечке Човью. Правда, в минэкономразвития Коми подтвердили, что открытие такого производства в нестабильный экономический период связано с большими рисками, и, если федеральное правительство и власти регионов не начнут заменять мазутные котельные на пеллетные, перспективы сбыта гранул в России весьма туманны.

Успешный опыт северных регионов необходимо масштабировать. С этой целью в августе в Устьянском районе Архангельской области на площадке чемпионата «Лесоруб XXI века» участники круглого стола обсудили перспективы формирования федеральной программы по развитию внутреннего рынка топливной биоэнергетики в России. В том, что такая «дорожная карта» нужна, никто не сомневается. Камнем преткновения стал поиск ответственного ведомства, которое должно взять на себя работу по формированию такой программы, поскольку вопрос находится на стыке интересов Минприроды, Минстроя, Минэнерго, Минпромторга и Минфина.

Точку в этой дискуссии поставил заместитель министра природных ресурсов и экологии РФ **Сергей Аноприенко**, который отметил, что упрощать вопрос нельзя, он в любом случае будет относиться к каждому из ведомств. В качестве решения он предложил вынести обсуждение программы на ближайшее заседание правительственной комиссии под председательством премьер-министра Виктории Абрамченко, подчеркнув, что такие комиссии для того и существуют, чтобы снимать межведомственные разногласия. Кроме того, по итогам совещания в Устьянах было направлено обращение на имя премьер-министра РФ Михаила Мишустина с предложением рассмотреть

перечень предложений, озвученных на круглом столе.

Александр Махонько убеждён, что без поддержки государства развитие внутреннего рынка потребления пеллет и брикетов невозможно. Однако, хотя совещаний по этой проблеме состоялось уже немало, активных подвижек в этом направлении он не видит.

«Пока серьёзных усилий на уровне государства мы не наблюдаем, хотя постоянно про это ведём разговоры на всех уровнях. Тем не менее мы ожидаем улучшения ситуации в данном направлении, потому что без внутреннего рынка мы не справимся просто в силу того, что этот объём (2,5 млн тонн) так просто не перенаправить. Ожидаем от правительства решительных действий по стимулирования потребления пеллет внутри России», — поделился надеждами соучредитель СУПР.

Очевидно, что без действенных мер развитие внутреннего рынка невозможно. Политика ожидания здесь не сработает: не в той сейчас ситуации пеллетная отрасль, да и ЛПК в целом, чтобы уповать на чью-то милость, в том числе на отмену санкций и возвращение к привычным условиям ведения бизнеса.

«Нам часто задают вопрос: а когда будет так, как было? Наверное, уже никогда. Нужно учиться работать в сегодняшних реалиях», — считает **Ольга Ракитова**.

«Логистика абсолютно отсекает наших производителей от экспортных рынков просто в силу того, что цены на ж/д перевозки растут, курс валютный, а пока мы продаём свой товар за валюту, это не позволяет производителям чувствовать себя уверенно. И даже те поставки, которые сейчас есть, идут по минимальным ценам и с минимальной рентабельностью для производителей. Большинство интегрированных в большие лесопромышленные компании пеллетных заводов работают просто для того, чтобы утилизировать свои отходы и решить экологические проблемы, хотя раньше на этом зарабатывали. Мы видим свет в конце тоннеля, но нужно предпринять некие усилия, чтобы решить проблему, в том числе и на внутреннем рынке», — подытожил **Александр Махонько.**

реклама

ПРОБЛЕМА ПЕРЕРАБОТКИ ТАРЫ И УПАКОВКИ РЕШЕНА

Холдинг «Доза-Агро» более 10 лет производит оборудование для измельчения и дробления различного вида сырья под торговой маркой «Молом». В настоящее время компания активно развивает тему утилизации деревянной и пластиковой упаковки. Специалисты «Молом» разработали технологические решения для логистических центров и крупных заводов.

Стратегия компании направлена на постоянное совершенствование выпускаемой продукции, а мощная производственная база и высококвалифицированный персонал позволяют осуществлять как серийное производство оборудования, так и разработку и изготовление техники по индивидуальным требованиям заказчика. Это особенно актуально в текущей ситуации, когда пользователям недоступны решения зарубежных производителей, а среди серийно выпускаемого российского оборудования аналогов найти не удаётся.

ХОД РАБОТ

На основе технического задания клиента технологический отдел «Молом» готовит предпроектное предложение, которое содержит в себе описание технологии, логистики и спецификацию оборудования. При необходимости инженеры компании выезжают на производственную площадку для привязки технологии и оборудования к имеющимся помещениям и мощностям заказчика. В итоге выдается проектное решение, согласованное обеими сторонами.

Технологические линии формируются на базе рубительных машин и шредеров. Наличие большого количества вариантов оборудования для измельчения: рубительных машин, шредеров с горизонтальной или вертикальной загрузкой, шредеров с гидроплитой — позволяет подобрать необходимое технологическое решение с учётом сырья заказчика.

Также компания располагает широким ассортиментом вспомогательного оборудования: подающих и отводящих транспортёров, металлоулавливателей, делителей потоков, дозаторов, упаковщиков, бункеров и т. д. Благодаря этому удаётся наилучшим образом вписать линию в помещение, имеющееся у заказчика. Разработанная отделом автоматизации «Молом» система АСУТП позволяет автоматизировать все процессы, исключив ручной труд.

ПРИМЕР РЕАЛИЗАЦИИ

Один из таких проектов по переработке деревянной упаковки был реализован на базе логистического центра «Магнит» в Ленинградской области. Основное требование заказчика заключалось в том, чтобы обеспечить возможность переработки целиком, без предварительного демонтажа, поддонов размерами до 1200x1000x150 мм, 1000x800x150 мм, а также деревянных ящиков размерами до 400x800x150мм, которые в большом количестве скапливаются на складах логистического центра ретейлера.

В соответствии с техническим заданием специалисты «Молом» сформировали проектное решение на базе промышленного крупногабаритного шредера серии ШГ-1П. В состав линии входят шредер ШГ-1П-1200, подающий и отводящий конвейеры, металлоулавливатель, шкаф управления с АСУТП. Основные узлы и механизмы линии подобраны в соответствии с ожиданиями заказчиками.

Вертикальный шредер ШГ-1П-1200 с гидроподпрессовщиком имеет загрузочное окно размерами 1600x800 мм и размер измельчающей камеры 1200x1200 мм, что полностью отвечает поставленным задачам. Ширина подающего и отводящего конвейеров составляет 1200 мм. Над отводящим конвей-

На правах рекламы

ером установлен магнитный сепаратор, извлекающий из полученной щепы все металлические включения.

Комплекс автоматизирован, управление осуществляется с помощью АСУТП. Подача сырья может выполняться как ручным, так и механизированным способами. Для обслуживания линии требуется один работник с низкой квалификацией.

Линия установлена вне помещения под навесом. Получаемая щепа используется для изготовления топливных гранул.

Разработанная специалистами «Молом» линия измельчения деревянных поддонов, палет и ящиков производительностью 1 т/ч эффективно решила вопрос утилизации тароупаковки логистического центра «Магнит».

В настоящее время специалисты «Молом» работают над проектом для группы компаний «ГАЗ». Горьковский автомобильный завод разместил заказ на разработку технологического решения и изготовление оборудование для утилизации тары и упаковки от комплектующих, поступающих на производство. Проект реализуется по отработанной схеме.

На правах рекламы

реклама

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЕЛЛЕТНЫХ ПРЕССОВ: ТЕПЛОВОЙ РАСЧЁТ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Тексти фото: Виктор Анисимов, Wood&Pellet Project

Эффективность пеллетирования древесины зависит от комплекса факторов, таких как параметры сырья (порода, влажность, размер и форма частиц) и конструктивно-технологические особенности процесса (мощность привода, диаметр пеллет, добавки и т. п.). Из-за этого создаётся впечатление, что невозможно объективно оценить производительность пресса. Тем не менее способ такой объективной оценки существует, и благодаря ему можно сравнить прессы по удельной производительности, определить их энергетическую эффективность и производственный потенциал.

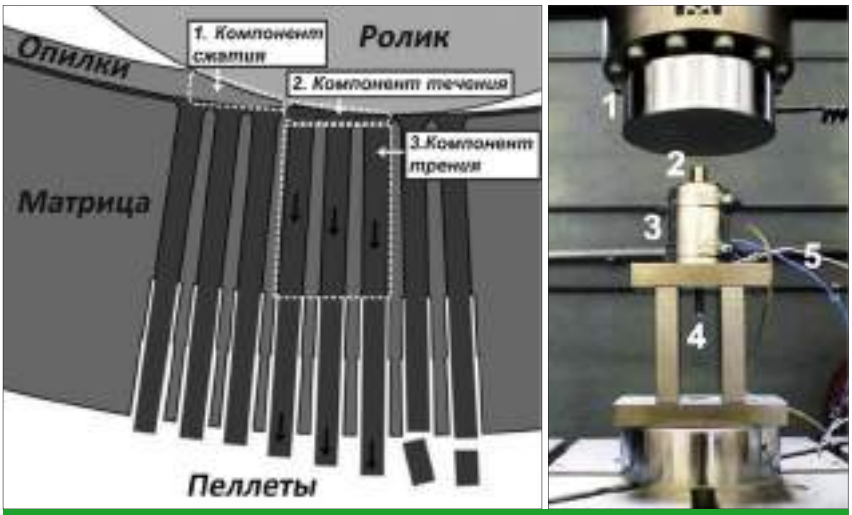


Рис. 1. Фазы процесса и лабораторная установка

В 2009 году учёные Дании и США при поддержке компании Andritz провели обширное исследование, чтобы оценить энергозатраты процесса пеллетирования экспериментальным путём (рис. 1). В ходе работ они изучали влияние температуры, влажности, породы и добавок на силу и энергию прессования.

Несмотря на некоторые недостатки и местами противоречивые выводы, исследование позволило получить интересные данные. В частности, оно показало, что процесс прессования состоит из нескольких фаз, в которых действуют силы трения и вязкого трения. Давление в рабочей зоне достигает 450 МПа, что соответствует высоте водяного столба 45 км (в 4 раза больше глубины Марианской впадины). Качество полученных пеллет соответствовало требованиям во всём температурном диапазоне опытов от 60 до 160 °С. А энергозатраты были определены в 50 кВт·ч/т при 125 °С (для сосны) без учёта нагрева матрицы и КПД привода.

На основании этого можно сделать следующие выводы о физике процесса пеллетирования. Во-первых, он происходит в широком диапазоне локальных давлений, поскольку фазы процесса выполняются одновременно и многозонально. Учитывая реальный рельеф поверхностей матрицы и роликов (рис. 2), а именно: наличие отверстий, фасок и пазов, максимальное давление возможно на ограниченных участках (плоская поверхность ролика против плоской поверхности матрицы). На этих участках материал течёт во всех доступных направлениях, обволакивает и склеивает частицы, не подвергшиеся разрушению.

Нагрев вторичен по отношению к давлению и является внешним проявлением работы по преодолению сил трения, создаваемых давлением при относительном движении матрицы и роликов. Как известно, работа сил трения преобразуется в нагрев.

Работа сил трения прямо пропорциональна скорости или квадрату скорости (при вязком трении в зависимости от вязкости) взаимного перемещения компонентов процесса. Скорость процесса, в свою очередь, зависит от линейной скорости относительного движения матрицы и роликов.

Процесс пеллетирования обычно представляют как плавление лигнина от нагрева, при котором он действует как связующее. Но это мнение ограниченно: и лигнин, и целлюлоза являются полимерами аморфно-кристаллического строения и состоят из нескольких блоков, различных по температуре плавления и течения. В составе обоих есть легкоплавкие фракции с температурой течения около 30-40 °С и ниже. Но важнее то, что в зонах с высоким давлением происходит течение всего материала в массе, вплоть до 100%. И хотя сразу после снятия давления тугоплавкие фракции быстро

Рис. 2. Пример рельефа рабочей поверхности матрицы и роликов

отвердевают, они также участвуют в процессе.

ТЕПЛОВОЙ РАСЧЁТ

В исследовании нагрев сам по себе не оказывал влияния на качество пеллет. На практике качество обеспечивается технологическими параметрами матрицы, и в первую очередь калибрующей длиной каналов, в которых должно создаваться необходимое трение для уплотнения пеллет. То есть калибрующая часть каналов зависит от рабочей температуры: чем выше температура, тем длина каналов должна быть больше.

Отсюда следует, что энергозатраты процесса выражаются его температурой без её прямого влияния на качество продукции. Можно произвести тепловой расчёт, который покажет, сколько сырья можно нагреть до рабочей температуры $T_{раб}$. Поскольку внешний нагрев в оборудовании отсутствует, то вся энергия берётся от привода.

Из практики известно, что пеллетные прессы различных конструкций показывают рабочий диапазон от 85 до 145 °C для сосны. Возьмём для сравнения два пресса с полярными значениями $T_{раб}$. Обозначим их как НТ — низкотемпературный ($T_{раб}$ = 85-95 °C, расчётная 90 °C) и ВТ — высокотемпературный ($T_{раб}$ до ≈ 145 °C, расчётная 125 °C) (рис. 3).

Производительность процесса (массу обработанного материала) можно рассчитать по его теплоёмкости, зная следующие показатели: количество энергии от электродвигателя (одинаковой мощности 355 кВт для обоих типов прессов), конечную температуру процесса (расчётная $T_{раб}$ для сосны), начальную температуру процесса. Также необходи-

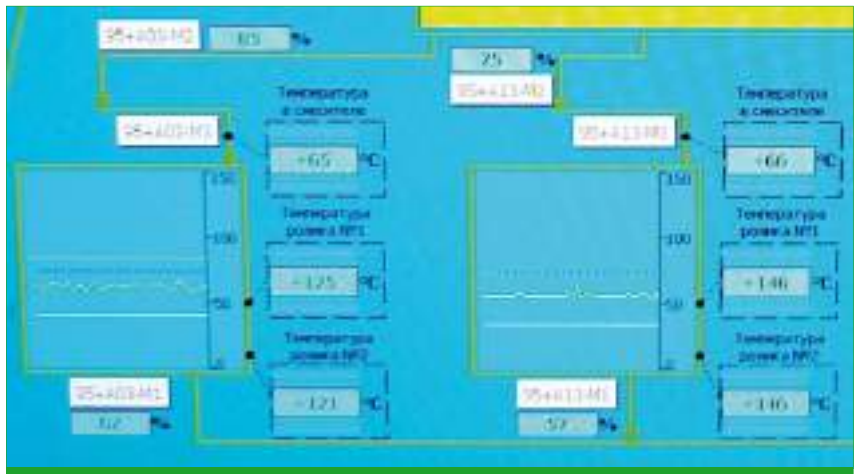


Рис. 3. Параметры ВТ процесса

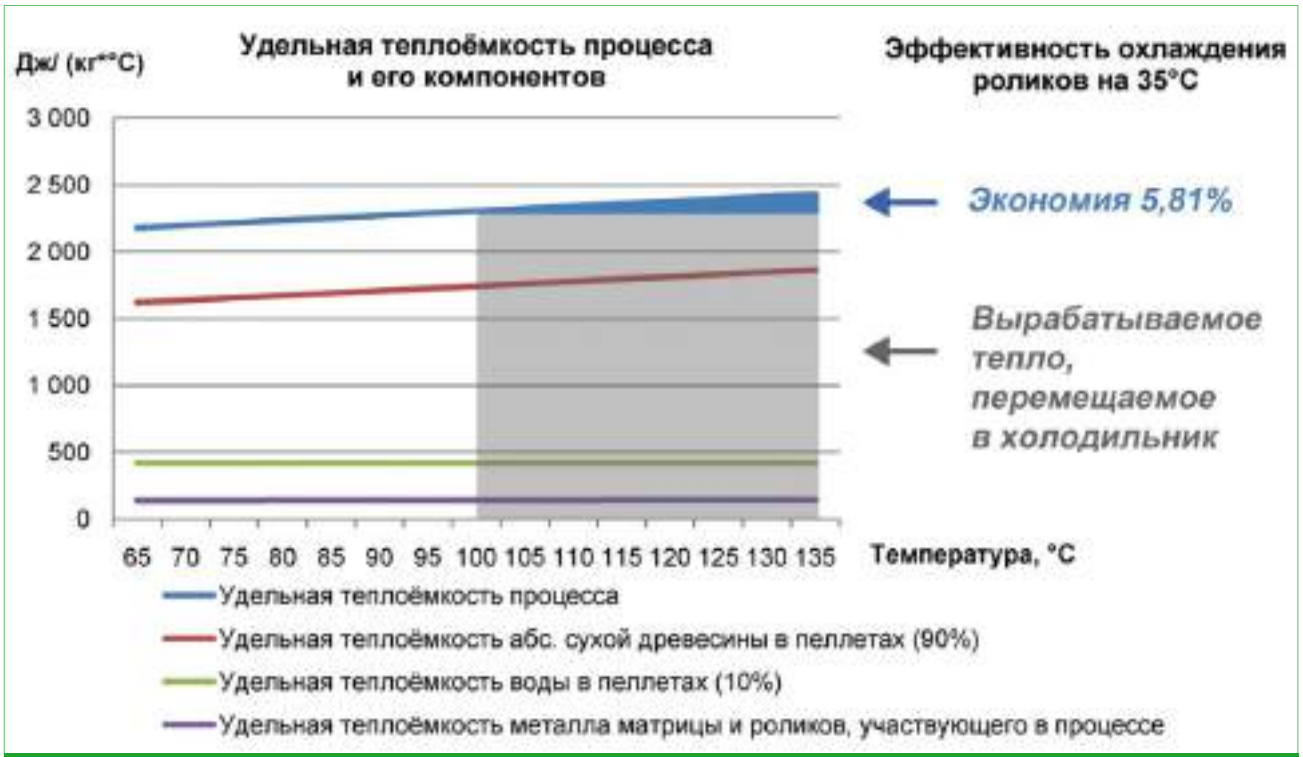


Рис. 4. Удельная теплоёмкость процесса и эффективность охлаждения роликов

Таблица 1. Результаты теплового расчёта для прессов с приводом 355 кВт

Параметр	НТ пресс	ВТ пресс	
	тепловой расчёт		эксперимент
Расчётная $T_{раб}$, °С	90	125	125
Производительность без учёта нагрева матрицы 50 кВт*ч/т, т/ч	–	7,1	7,1
Производительность с учётом нагрева матрицы, т/ч	12,0	6,8	–

Таблица 2. Производительность и энергоэффективность

Параметр	НТ пресс	ВТ пресс
Расчётная $T_{раб}$, °С	90	125
Тепловая производительность с Кз = 0,6, т/ч	7,17	4,07
КПД двигателя	97,1%	97,1%
КПД трансмиссии	91%	98,5%
Тип трансмиссии	двойная ременная передача	редукторная
Производительность на роликах ИТОГО, т/ч	6,34	3,89
КПД охлаждения роликов (на 35 °С)	–	105,81%
Производительность на роликах с охлаждением, т/ч	–	4,12
Удельные энергозатраты на роликах, кВт*ч/т	33,6	51,8
КПД на роликах	88%	57%
Приведённый коэффициент энергоэффективности	1,54	1

мо знать удельную теплоёмкость компонентов: абсолютно сухой древесины и воды в составе сырья, а также металла матрицы и роликов — частей, непосредственно участвующих в процессе (рис. 4), от которых происходит нагрев других частей оборудования и окружающей среды.

Необходимо отметить, что в реальности сырьё поступает в рабочую зону из смесителя, который находится выше рабочей зоны и от неё нагревается. Температуру в смесителе примем 65 °С (рис.3), это и будет начальная температура процесса. В процессе пеллетирования происходит потеря влаги (сушка сырья) из-за испарения, что выражается энергией фазового перехода «вода — пар». На практике сушка обычно составляет от 2% внутри пресса. В расчёте сушка была принята в обоих случаях 2,27%, что привело результаты расчёта в полное соответствие с результатами эксперимента: расчётом показана удельная

энергоёмкость 50 кВт*ч/т аналогично условиям эксперимента для ВТ пресса (табл. 1).

На практике следует учитывать КПД привода и ряд технологических параметров: коэффициент загрузки (Кз), показывающий нагрузку на двигатель, охлаждение роликов (для ВТ пресса), добавление воды или пара. Через коэффициент загрузки регулируется плавность процесса, а она в большой степени зависит от конструкции пресса. Коэффициент повышается в ходе работы таким образом, чтобы не возникли вибрации. Для данного анализа примем Кз=0,6 в качестве рекомендуемого для ВТ пресса.

ОХЛАЖДЕНИЕ РОЛИКОВ ВТ ПРЕССА И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Повышенная температура вредна как для процесса пеллетирования, так и для эксплуатации пресса. Главным результатом охлаждения является улучшение условий работы оборудования: оно исключает избыточный износ движущихся частей и расход смазки роликов. Физический смысл охлаждения заключается в переносе излишков тепла из рабочей зоны в холодильник, при этом сами излишки продолжают вырабатываться и составляют более 50% (рис. 4).

С точки зрения теплового баланса тоже есть положительный эффект, однако он составляет, согласно тепловому расчёту, всего 5,81% при снижении температуры на 35 °С. И это без учёта затрат на работу системы охлаждения, мощность которой составляет 1,8 кВт. Причиной положительного эффекта является рост теплоёмкости древесины с ростом температуры, а системой охлаждения роликов отвод тепла производится при более низкой температуре. Важно отметить, что эффективность охлаждения роликов определяется для того же самого ВТ пресса, но без системы охлаждения.

ДОБАВКА ВОДЫ И ПАРА

Согласно исследованию, вода играет роль смазки: с увеличением влажности сырья усилие прессования падает. Однако на нагрев воды тратится дополнительная энергия: независимо от начальной температуры воды, она подогревается в смесителе совместно с исходным сырьём до 65 °С, а до рабочей температуры — в рабочей зоне. Из-за высокой теплоёмкости воды её влияние на тепловой баланс достаточно велико.

Добавка 5% воды снижает расчётную производительность пресса (без учёта сушки): НТ — на 4,7%, ВТ — на 6,2%. Добавка 5% пара, напротив, повышает расчётную производительность пресса (без учёта конденсации): НТ — на 9-12%, ВТ — на 5-7%. Диапазон зависит от начальной температуры пара — 140 или 160 °С.

В то время как испарение воды требует дополнительной энергии (переход «вода — пар»), конденсация пара происходит с отдачей этой энергии. Однако оценить потери пара и долю конденсации не представляется возможным. На практике повышение производительности аналога НТ пресса с $T_{раб}$=105°С составляло 20% с учётом исключения отрицательного эффекта от предыдущей практики добавки воды. При более низкой $T_{раб}$ эффект от добавления энергии посредством пара может быть выше.

ПОТЕНЦИАЛ ПРЕССОВ

Базисной причиной разной рабочей температуры прессов является их конструкция, которая обеспечивает различную скорость процесса, а значит, и разницу температур в рабочей зоне. Интересно, что у НТ пресса температура процесса самоограничивается до 105 °С, а у ВТ пресса может расти неконтролируемо, поэтому автоматикой предусмотрена остановка пресса при достижении 180 °С.

Также конструктивно у ВТ пресса не предусмотрена работа мотора на 100% мощности. В качестве ограничения используется подача материала. Скорость вращения дозирующего шнека в процентах запроектирована выше нагрузки главного двигателя. На рис. 3 показано: при вращении шнека 85% нагрузка двигателя составляет 62%, а у другого пресса при вращении шнека 75% нагрузка 57%.

Таким образом, при 100% подачи материала коэффициент загрузки не должен превысить 76% (по расчёту производителя — 80%). Другой причиной ограничения коэффициента загрузки у ВТ пресса является, как отмечалось ранее, конструктивная предрасположенность к вибрациям. У НТ пресса наоборот: задаётся нагрузка главного мотора до 100%, а подача материала регулируется автоматически, причём мощность подачи избыточна.

В контексте перспективного развития основное направление, над которым работают производители, — увеличение мощности привода. Однако мощность привода 355 кВт для ВТ пресса, применяемого в настоящее время, используется не в полной мере и с низким КПД.

Потенциальное увеличение мощности НТ пресса даст рост производительности. Уже есть примеры эксплуатации пресса для комбикорма мощностью 400 кВт. Также актуальным направлением может стать реализация потенциала привода 355 кВт для древесины за счёт технологического обеспечения постоянно высокого коэффициента загрузки двигателя или внешней подачи энергии в виде пара.

Фото: ru.freepik.com

ЛПК В ПОИСКАХ ВЫХОДА (НА НОВЫЕ РЫНКИ)

Текст: Мария Кармакова

Низкий спрос на древесину, слабая деловая активность на рынке, сложности с экспортом и минимальный уровень закупочных цен — с этими проблемами лесной бизнес столкнулся в начале 2022 года, и они до сих пор продолжают формировать неблагоприятную обстановку в отрасли. Неудивительно, что на протяжении полугода непосредственные участники ЛПК демонстрируют преимущественно негативные настроения. Это подтвердил опрос, проведённый аналитиками WhatWood, в котором приняли участие лесозаготовители, трейдеры, поставщики и переработчики лесосырья.

Отмечается, что все главные лесные регионы страны оказались в зоне отрицательных значений по объёмам заготовки древесины в летние месяцы 2022 года. Согласно данным Росстата, объём заготовки в целом по всем субъектам снизился на 7%, а показатели летнего лесозаготовительного сезона и оказались на 10–12% ниже показателей летнего сезона в разгар пандемии.

Производство продукции деревообработки также сократилось: в сентябре 2022 года снижение составило 19,8% по сравнению с сентябрём прошлого года, а в целом за девять месяцев (с января по сентябрь включительно) было произведено продукции на 9,6% меньше, чем за аналогичный период 2021-го. Учитывая погрешность, которую всегда стоит принимать во внимание, когда речь идёт об официальной статистике, есть вероятность, что реальные показатели ещё ниже.

ВЫЖИВУТ СИЛЬНЕЙШИЕ

Данные самих участников ЛПК подтверждают общую картину. На нескольких отраслевых мероприятиях выступили представители руководства ГК «Вологодские лесопромышленники», чтобы ещё раз обсудить те риски, с которыми они вместе с коллегами по «лесному цеху» сталкиваются в своей работе, а также возможные пути обхода. В частности, на пленарном заседании выставки «Лесдревмаш–2022» выступил генеральный директор холдинга **Александр Шаньгин**. Его доклад был завершающим и по настрою значительно отличался от сдержанно оптимистичных выступлений предыдущих спикеров. Впрочем, г-н **Шаньгин** сразу предупредил, что обозначит ситуацию в регионе присутствия компании такой, какая она есть, без прикрас, и это будут «цифры не для слабонервных».

«Во втором квартале текущего года объёмы заготовки древесины в Вологодской области упали на треть по сравнению с 2021 годом. Производство пиломатериалов снизилось на 10%, фанеры — на 20%. В июле заготовка снизилась на те же 33%, производство пиломатериалов — уже на 25%, а фанеры — почти на 40%. Это только в нашей области. В сентябре мы видим, что объёмы производства некоторых предприятий упали до нуля, заводы стоят. Это всего лишь физические объёмы, а теперь наложим на них экономику: увеличение транспортных расходов по доставке в Китай в 3,5 раза, снижение цен на товары в Китае и укрепление рубля.

Получается, что даже снизившаяся в два раза стоимость пиловочника сейчас, по сравнению с прежними годами, не отбивается ценой, которую нам готовы платить в Китае. Начиная с июля, если оперировать не «кубами», а деньгами, мы получаем ежемесячный убыток большинства предприятий в западной части России. Всё идёт к тому, что доходность бизнеса в ЛПК не будет превышать размеры транспортных субсидий. Это и будет вся доходность, на которую мы можем рассчитывать в лучшем случае. И эта доходность будет у тех, кто доживёт до её получения», — констатировал руководитель холдинга.

Говоря о внешних рынках, он отметил, что не все из них столь привлекательны, как кажется на первый взгляд, и везде есть свои сложности. Например, потенциальные покупатели российской древесины в Египте не способны платить за поставки, поскольку в стране просто отсутствует валюта. Решить проблему в ближайшее время вряд ли удастся, а потому везти продукцию в этом направлении смысла нет: какой толк от привлекательных цен, если получить оплату за свой товар поставщик не сможет? Так что, констатировал г-н Шаньгин, платёжеспособных рынков, ценящих северные породы древесины и потребляющих широкую спецификацию длин и сечений, просто нет.

В МИРЕ ИЛЛЮЗИЙ

Председатель Совета директоров АО «Группа компаний «Вологодские лесопромышленники» **Александр Чуркин** в октябре принял участие в съезде Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров России. В своём выступлении он отметил, что в реалиях настоящего времени стратегия развития отрасли требует пересмотра: сначала следует разработать «стратегию выживания», а затем уже сосредоточиться на развитии. И первое, что необходимо сделать как властям, так и лесопромышленникам, — признать факт кризиса в сегменте механической переработки древесины на Северо-Западе страны.

«Мы, как мантру, повторяем слова «переориентация на внутренний рынок», «новые рынки», но в данный момент это не более чем иллюзия. Внутренний рынок не раздвинется по нашему велению, а новые рынки низко маржинальны с небольшой ёмкостью. Предприятиям Северо-Запада не добраться до новых рынков с существующей логистикой, когда стоимость доставки составляет более 50% от цены товара», — подчеркнул **Александр Чуркин.**

Эксперт считает, что сегодня отрасль нуждается в реальных

мерах поддержки на уровне правительства. В частности, речь идёт об организации логистических цепочек с истинной рыночной стоимостью с использованием портов Северо-Запада, привлечением контейнерных линий, о субсидировании транспортных расходов при экспорте, поддержке инвестиций в строительство новых судов для перевозки экспортных грузов.

«В дополнение к этому необходимо увеличить количество пропускных пунктов для ж/д поставок в Китай; снять другие всё ещё имеющиеся барьеры по экспорту продукции переработки; субсидировать процентные ставки по кредитам, направленным на реализацию приоритетных инвестпроектов», — резюмировал председатель Совета директоров ГК «Вологодские лесопромышленники».

Фото: ru.freepik.com

НОВОЕ — НЕОСВОЕННОЕ СТАРОЕ

Понятие «новые рынки» подвергла критике и старший консультант агентства лесопромышленной аналитики WhatWood **Марина Зотова** в своём выступлении на пленарном заседании в первый день работы выставки «Лесдревмаш».

«Вот мы говорим: нужны новые рынки. У нас нет новых рынков, есть опыт поставки древесной продукции в 140 стран мира. Процесс адаптации предприятий происходит, но на фоне снижающихся объёмов производства. Лесопильные компании наиболее плавно адаптируются к новым условиям. По аналогии с фанерой им не хватает ёмкости внутреннего рынка, весь акцент на традиционные азиатские направления», — пояснила **Марина Зотова**.

В очередной раз она подтвердила, что основу экспорта российских пиломатериалов составляет Китай. В первую пятёрку также входят Азербайджан, Узбекистан, Япония и Египет. По данным аналитиков, на этих рынках наблюдается нисходящий ценовой тренд, что вкупе с очень сильным рублём и дорогой логистикой делает для некоторых компаний продажи на экспорт нерентабельными.

Но и это ещё не всё: в текущих условиях лесопромышленникам сложно не только найти потребителей, но и доставить им свою продукцию. Ситуацию с железнодорожными перевозками в КНР подробно описал заместитель генерального директора ОАО «РЖД» **Алексей Шило** на сессии «Лес: от сырья к конечному продукту», организованной в рамках Восточного экономического форума. Он подтвердил, что ж/д транспорт, особенно на восточном полигоне, испытывает значительные сложности. У «РЖД» есть планы по развитию сети пунктов пропуска, некоторые из

них уже частично реализованы: с 1 сентября погранпереход Махалино — Хуньчунь работает круглосуточно, реализуется инвестиционный проект по увеличению пропускной способности участка Гродеково — Суйфэньхэ, также планируется модернизировать погранпереход Забайкальск — Маньчжурия.

КИТАЙ РЕШАЕТ ЗА НАС

Не обходится и без сложностей. Например, на ВЭФ, который состоялся в августе, г-н **Шило** анонсировал открытие перехода Нижнеленинское — Тунцзян. Строительство железнодорожного моста, соединяющего российский и китайский берега реки Амур, заняло 14 лет. В апреле Россия объявила о завершении работ со своей стороны, и первоначально запуск погранперехода был запланирован на лето. Однако в лучшем случае это произойдёт в ноябре, заявил в начале месяца глава Минтранса РФ **Виталий Савельев** в ходе «Открытого диалога» в Совете Федерации.

«Хочу сказать, что с нашей стороны всё готово ещё в августе текущего года. Мы ждём решения китайской стороны», — подчеркнул министр.

И это не единичный случай, когда «дружественная» КНР диктует условия России. **Алексей Шило** заявил, что мощности имеющихся погранпереходов используются не полностью. По мнению лесопромышленников, это связано с тем, что для перевозчиков лесные грузы приоритетными не являются, так как приносят меньше дохода, а потому их «тормозят» на границе. Однако представитель «РЖД» отметил, что для лесных грузов в нормативных документах организации предусмотрен приоритет по сравнению с угольной продукцией, так что ни о какой конкуренции лесопромышленников с угольщиками речь не идёт.

Проблема в другом: китайская сторона готова принимать гораздо меньше грузов, чем могут отправлять российские экспортёры. Так, по данным «РЖД», по Забайкальску объёмы поданных заявок в 9,2 раза превышают объёмы, согласованные китайской стороной, по Гродеково — в 15,4 раза. По контейнерным перевозкам ситуация аналогичная: поданные заявки превышают возможности китайских партнёров в 13 раз. Министр природных ресурсов и лесопромышленного комплекса Архангельской области **Игорь Мураев** в сентябре озвучил потребность лесного бизнеса в контейнерных железнодорожных составах: на тот момент она составляла 66 поездов.

Алексей Шило подчеркнул, что «РЖД» при поддержке профильных ведомств намерены добиваться увеличения согласованных объёмов поставок в переговорах с китайской стороной. Кроме того,

он озвучил ещё ряд мер, которые могут способствовать наращиванию объёмов экспорта лесопродукции из России.

«Первое, достаточно простое решение: попробовать диверсифицировать маршруты поставок. Для европейских поставщиков, тех, кто расположен на Северо-Западе страны, нужно использовать российские порты в Азово-Черноморском бассейне, коридор «Север — Юг», где мы начали сейчас раскатывать восточную ветку через Казахстан, Туркменистан, и первые контейнерные поезда уже идут как в одну, так и в другую сторону. Для Дальнего Востока можно увеличить объёмы перевозок лесных грузов через порты и попробовать мультимодальные перевозки», — предложил замглавы ОАО «РЖД».

АЛЬТЕРНАТИВА — ВЬЕТНАМ

В рамках стратегии «Поворот на Восток», принятой российским правительством незадолго до экономического кризиса, связанного с ситуацией вокруг Украины, перспективным видится развитие внешнеэкономических отношений со странами — участниками Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (ASEAN). Для российских лесопромышленников точкой входа на этот рынок может стать Вьетнам.

«Это совпадает с планами самого Вьетнама, поскольку правительство страны поставило амбициозную задачу: к 2025 году увеличить стоимость экспорта деревянной продукции до 20 млрд долларов, и 3/4 должны составлять готовые изделия. При том, что дерево во Вьетнаме не вырубается и практически не перерабатывается. Увеличение экспорта вдвое в такие короткие сроки — непростая задача, как технологически, так и экономически. В этом контексте поставки российских пиломатериалов могут приобрести стратегически важный характер для вьетнамской деревообрабатывающей промышленности», — подчеркнул торговый представитель РФ в Социалистической Республике Вьетнам **Вячеслав Харинов**.

Он отметил, что развитие может осуществляться как по пути инвестирования вьетнамских предпринимателей в развитие деревообрабатывающих мощностей на Дальнем Востоке, так и по пути создания совместных предприятий и локализации российских производств на территории Вьетнама. В том числе эксперт рекомендовал обратить внимание на возможности вьетнамско-российского индустриального парка в провинции Куангнинь.

Потенциал рынка стран ASEAN высоко оценил и вице-президент по реализации государственных программ, устойчивому развитию и лесной политике Segezha Group **Николай Иванов,** также являющийся вице-президентом Союза лесопромышленников и лесоэкспортёров России. По его словам,

ёмкость этого рынка составляет около 2,5 млрд долларов, в том числе на Вьетнам приходится до 500 млн долларов. Среди товаров, которые могут быть интересны вьетнамским потребителям, он назвал продукцию ЦБП (бумага, упаковка) и строительные материалы (пиломатериалы, фанера).

При этом представитель компании признал, что на сегодняшний день есть ряд трудностей, которые необходимо решить, чтобы взаимодействие предпринимателей двух стран было более эффективным. В частности, это вопросы всё той же логистики: стоимость перевозки выросла по сравнению с прошлым годом в 2,5–3 раза, а осуществление платежей существенно затруднено, поскольку банки опасаются вторичных санкций.

«Думаю, что наличие стабильного канала — это уже хорошо. Надо увеличивать товарооборот, тогда стоимость логистики упадёт, и будет логично рассматривать одну из площадок во Вьетнаме для создания хаба на другие страны ASEAN. Второй сложный момент — платежи. Нужно смотреть варианты расчёта не только в национальных валютах, но и использовать товарообменные схемы», — предложил г-н **Иванов**.

Сам холдинг планирует работать как раз по этой схеме: Segezha Group рассматривает перспективу размещения во Вьетнаме производства бумажной упаковки с тем, чтобы в дальнейшем поставлять продукцию на рынок ASEAN. Заход через Вьетнам видится компании многообещающим с учётом принимаемых в стране ограничений по использованию упаковки из пластика. Впрочем, и от планов по расширению поставок в Китай в холдинге не отказываются. Об этом свидетельствует тот факт, что совет директоров недавно обсуждал возможность открытия в КНР официального представительства Segezha Group. Как сообщает пресс-служба компании, это позволит усилить позиции российского лесопромышленного холдинга на рынках Китая и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

«Современная логистика нам даёт следующие варианты. По железной дороге до портов Дальнего Востока и далее морем до портов Вьетнама: Хайфон на севере и Хошимин на юге. Есть другой способ доставки: по железной дороге через территорию Китая. Также работает Вьетнамо-Российский индустриальный парк на территории порта Хайфон, это очень удобный логистический хаб с точки зрения подвоза грузов морем, с того же Дальнего Востока. Оттуда расходятся трассы, по которым можно доставлять грузы по всему Вьетнаму и не только», — пояснил заместитель руководителя Торгового представительства Российской Федерации во Вьетнаме **Андрей Печерин** в своём выступлении на WoodWorld 2022.

Что касается взаиморасчётов, то их эксперт рекомендовал осу-

ществлять в национальных валютах через Вьетнамско-Российский совместный банк. У других банков есть опасения по части попадания под вторичные санкции, но в порядке индивидуальных переговоров этот вопрос может быть решён.

РОССИЙСКИЙ ЛЕС ЕДЕТ В ИРАН

Перспективы освоения российскими экспортёрами новых рынков обсудили участники конференции «Рынок пиломатериалов в процессе восстановления: экспорт, потребление, производство» на выставке «Лесдревмаш». Начальник отдела специальных вопросов торгового регулирования Евразийской экономической комиссии **Антон Цециновский** в своём выступлении подтвердил, что Вьетнам, Индия, Индонезия, Иран входят в число стран, на рынках которых российские лесоэкспортёры могли бы расширить своё присутствие в ближайшей перспективе. Он напомнил, что на протяжении шести лет между Евразийским экономическим союзом, в который входит Россия, и Вьетнамом действует соглашение о зоне свободной торговли. По словам эксперта, на сегодняшний день по линии ЛПК реализованы почти все планы по отмене импортных пошлин. С полным их завершением будут сформированы условия сотрудничества, которые можно считать наилучшими из возможных, по крайней мере, с точки зрения тарифов.

Аналогичное соглашение заключено с Ираном, но специфика его в том, что перечень номенклатур, разрешённых ко ввозу в страну, существенно ограничен. При этом есть и преимущества: Иран не входит в ВТО, а значит, не может быть связан обязательствами с точки зрения ограничений в тарифной политике, если таковые будут приняты Всемирной торговой организацией в отношении товаров из России.

В том, что Иран заинтересован в укреплении торговых связей с нашей страной, сомневаться не приходится: в октябре состоялся визит делегации Организации по защите растений Исламской Республики Иран с представителями Россельхознадзора и министерства сельского хозяйства и рыбной промышленности Астраханской области. Руководитель Организации по защите растений **Шахпур Алаи-Могаддам** подчеркнул, что Иран импортирует 95% необходимой древесины из России, грузооборот пиломатериалов через Астраханскую область растёт из года в год, и есть перспективы его дальнейшего увеличения. Тогда же он объявил об отмене таможенных пошлин на импорт необработанной древесины из России, пояснив, что делается это в целях улучшения ситуации на рынке МДФ и снижения цен.

Росту поставок лесоматериалов из России в Иран может способствовать и сотрудничество стран в области совместного строительства крупнотоннажного флота на

иранских верфях и грузового — на российских. Об этих планах стало известно в начале ноября после проведения российско-иранской межправкомиссии в Грозном. В сообщении на сайте Правительства РФ также сказано, что Москва рассматривает возможности инвестирования в иранские морские порты, а иранская сторона предлагает использовать свои морские порты в качестве хабов для российских грузов, в том числе следующих транзитом. Транспортная составляющая — один из важнейших факторов расширения присутствия российской лесопродукции на доступных мировых рынках, напомнил **Антон Цециновский**.

«Мы со всем вниманием относимся к реализации проекта «Север — Юг». Сегодня уже упоминали порт Бендер-Аббас на юге Ирана, который открывает доступ в Персидский залив в сторону Арабских Эмиратов и Индии. Совсем по-другому могут идти поставки, если этот транспортный коридор будет реализован. 9 сентября на уровне трёх стран: России, Азербайджана и Ирана — было подписано соглашение, которое подразумевает конкретные шаги по достройке определённого участка на этом маршруте в перспективе двух лет. В результате будут созданы дополнительные условия как для транзитных поставок через Иран, так и для создания добавленной стоимости на пути следования этого маршрута», — подчеркнул представитель ЕЭК.

ПОТЕНЦИАЛ ВОСТОЧНЫХ РЫНКОВ

Освоение транспортного коридора «Север — Юг» идёт не только по пути укрепления торговых отношений с Ираном, оно открывает двери для российских поставщиков и в другие страны, например в Индию. Этим летом иранская судоходная компания IRISL отправила по этому пути пилотную партию контейнеров с пиломатериалами. Их доставили из Санкт-Петербурга в астраханский порт по железной дороге, оттуда сухогруз отправился по Каспийскому морю в Иран. После прохождения таможенных процедур пиломатериалы переправили в порт Бендер-Аббас на берегу Персидского залива, где контейнеры перегрузили и доставили в индийский порт Нава-Шева. Маршрут непростой, но в текущей ситуации это проще и выгоднее, чем привычные морские перевозки, которые занимают до двух месяцев.

По словам г-на **Цециновского**, существенные перспективы для российских экспортёров открывает рынок Индонезии. Это подтвердили данные исследования, проведённого комиссией для оценки целесообразности заключения соглашения о свободной торговле с этим партнёром: продукция ЛПК и ЦБП занимает второе место в списке перспективных отраслей, уступая лидерство лишь минералам.

«Как минимум на 10 млн долларов возможно увеличение поста-

вок в краткосрочный период. Это то направление, которое заслуживает внимания, учитывая, что Индонезия является одной из крупнейших экономик среди стран ASEAN. По нашим расчётам, ОСП имеет хороший потенциал по увеличению поставок», — отметил эксперт.

Он также напомнил, что в следующем году в Индонезии будет проходит промышленная выставка «Иннопром», а возможно, и бизнес-форум «ЕАЭС — Индонезия», где B2B диалогам будет уделено особое внимание.

Российская древесина ценится и в других восточных странах: Египте, Марокко, Сингапуре — все эти государства намерены расширять сотрудничество с РФ по поставкам лесопродукции. В частности, главный операционный директор компании Sudima International **Ашвини Мудгал** подтвердил, что в Сингапуре сложилась хорошо развитая финансовая и юридическая система, дружелюбная к новому бизнесу. И хотя страна одной из первых поддержала введённые ЕС санкции, фактически на её территории есть возможность торговать российской продукцией. Самым слабым звеном являются банковские переводы, однако и эта проблема решаема.

«Сингапурские банки неохотно проводят сделки с Россией, но можно проводить платежи через ближневосточный рынок: Индию, Гонконг. В силу своей локальности у сингапурских банков нет возможности установить всю цепочку финансового платежа», — пояснил г-н **Мудгал**.

«Российская древесина ценится в Марокко, считается высококачественной. Как и Индия, мы импортируем в основном хвойные пиломатериалы, частично берёзовую фанеру. За последние 15 лет российские объёмы пиломатериалов были достаточно небольшими, при этом на них, в отличие от европейских, распространяется таможенная пошлина. Но мы надеемся, что в этом смысле ситуация будет меняться. Отдельно надо сказать про лесные субсидии, которые распространяются на поставки из некоторых стран, например из Индии. Надеюсь, с развитием рынка, увеличением объёмов и сокращением торговых барьеров этот рынок будет развиваться», — высказал пожелание генеральный директор марокканского деревообрабатывающего холдинга Robelbois **Гийом Отелан**.

Рынок перевозок лесоматериалов из России трансформируется, и перевозчики откликаются на изменения новыми предложениями.

«Сейчас у нас есть возможности перевозок через Новороссийск с возможностью довоза до Турции. Звучали вопросы относительно Марокко, Алжира и других стран. Сейчас такого сервиса наша компания не предоставляет, но мы можем довезти груз до турецких портов, а там клиенты организуют самостоятельно совместно со своими получателями доставку в Марокко, Иран и другие страны. Также на протяжении двух месяцев действует сервис через Новороссийск в Индию», — рассказал директор филиала ПАО «ТрансКонтейнер» в Санкт-Петербурге **Дмитрий Мельничук**.

ПРОДАЙ БЛИЖНЕМУ

В поисках «не европейских» рынков сбыта лесопромышленники обращают взоры не только на восток, в сферу их внимания попали и страны бывшего Союза. Например, предприниматели из Ленинградской области ищут партнёров в Казахстане и Узбекистане. Как заявил заместитель председателя областного правительства **Олег Малащенко**, переговоры с первой «дружествен-

ной» республикой уже состоялись, на очереди Узбекистан.

А вот Нижегородская область уже поставляет «соседям» продукцию местных производителей: в сентябре «Заволжский ДОЗ» направил в Казахстан первую партию домокомплектов из клеёного бруса. Контракт на поставки продукции компания заключила в июне 2022 года. Организатором переговоров выступил региональный центр развития экспорта, который взял на себя основную часть затрат, связанных с поиском партнёров.

«В настоящее время нижегородские компании меняют привычные рынки сбыта. Поэтому региональный центр развития экспорта помогает компаниям развивать экспорт в новых направлениях, в частности организует бизнес-миссии, цель которых — помочь предпринимателям переориентировать своё производство на новые рынки и установить деловые контакты за рубежом», — подчеркнул министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области **Максим Черкасов**.

Казахстан, очевидно, крайне заинтересован в поставках древесины из России. В сентябре президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности республики **Канат Ибраев** заявил о том, что России необходимо снять ограничения на объём экспорта лесоматериалов. Изначально постановление Правительства РФ N° 380, принятое в 2022 году, устанавливало предельный объём вывоза пиломатериалов в Казахстан до 477,4 тыс. м^3. Это было сделано, чтобы ограничить возможный реэкспорт российской лесопродукции в третьи страны. Однако теперь в республике приняты соответствующие меры, так что ограничение можно снять, считает г-н **Ибраев**. Прежде в эту страну из России ежегодно экспортировали в среднем от 500 до 700 тыс. м^3.

Ещё один пример успешного выхода на ближние рынки — сотрудничество лесопромышленников с партнёрами из Азербайджана. С начала текущего года из Пермского края в бывшую союзную республику экспортировали свыше 195 тыс. м^3 лесопродукции, большую часть которых составили пиломатериалы хвойных и лиственных пород. Кроме того, по данным Россельхознадзора, за семь месяцев текущего года в том же направлении было отправлено 11,7 тыс. м^3 обрезных пиломатериалов хвойных пород из Удмуртии.

ЕЩЁ БЛИЖЕ

Поиск внешних рынков, ближних или дальних, не исключает необходимости развития внутреннего рынка потребления лесопродукции. Наиболее перспективным с этой точки зрения видится сектор деревянного домостроения, и российские компании уже выходят с инициативами для его расширения. Пример подают всё те же «Вологодские лесопромышленники»: на одно из предприятий холдинга — лесопильный завод «Харовсклеспром», был организован визит представителей более 20 строительных организаций — членов Ассоциации деревянного домостроения.

«Наша первая встреча была больше презентационной. Мы показали наше производство, поговорили о продукции и технологиях, которые мы применяем, продемонстрировали гостям правила эффективного производства пиломатериалов, а затем в диалоге обсудили все острые темы. Уверен, что поездка строительных компаний на предприятие станет началом долговременного взаимовыгодного сотрудничества», — отметил директор дивизиона деревообработки АО Группы компаний «ВЛП» **Андрей Коноплёв**.

ДЛЯ СПРАВКИ

В сентябре заместитель председателя Правительства РФ Виктория Абрамченко поручила 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 рублей. Помимо выплат за транспортировку изделий, эксперты предлагают ввести демпферный механизм на аренду участков леса: 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. Минпромторг предлагает увеличить лимит экспортной логистической субсидии до 1 млрд рублей для наиболее пострадавших предприятий ЛПК, а также возмещать 100% понесённых затрат при экспорте продукции. В настоящее время механизм предполагает компенсацию до 80% фактически понесённых компаниями транспортных затрат в пределах установленных лимитов (не более 500 млн руб. в год), но не более 11% стоимости перевезённой продукции (недавно правительство одобрило увеличение этого лимита для неэнергетического несырьевого экспорта до 25% на 2022-2023 годы).

КРИЗИС НЕ ПОВОД СНИЖАТЬ СТАНДАРТЫ

Беседовала Мария Кармакова

Европейские санкции и ограничения коснулись практически всех сфер ЛПК России и заставили лесопромышленников пересмотреть свои подходы к ведению бизнеса. В число самых обсуждаемых вошёл вопрос о добровольной лесной сертификации. Если раньше наличие сертификата FSC, PEFC и SBP служило пропуском на зарубежные рынки, то теперь, с уходом этих организаций из России, подтвердить соответствие деятельности компании международным стандартам стало невозможно. Да, по сути, и незачем: даже при наличии таких сертификатов европейские рынки для российской древесины закрыты.

Николай Шматков,
директор Ассоциации «Национальная рабочая группа по добровольной лесной сертификации»,
генеральный директор ООО «Ответственное управление лесами»,
руководитель добровольной системы сертификации «Лесной эталон»,
член Общественного совета Рослесхоза

Значит ли это, что накопленные традиции и выработанные стандарты, на формирование и закрепление которых в России потребовалось два десятилетия, будут потеряны? И для чего лесопромышленникам тратить свои ресурсы на участие в добровольной лесной сертификации? Эти вопросы мы задали руководителю добровольной системы сертификации «Лесной эталон» **Николаю Шматкову**.

— Требования стандартов «Лесного эталона» полностью совпадают с требованиями стандартов FSC. Многие задаются вопросом, есть ли в этом смысл и не лучше ли создать национальную систему сертификации, которая будет учитывать особенности российского ЛПК?

— Стандарты FSC — теперь стандарты системы «Лесной эталон» — работают в России уже более 20 лет. За это время они прошли адаптацию к российским условиям, и происходила она в тесном диалоге всех заинтересованных сторон лесного сектора: лесопромышленников, учёных, экологов, природозащитников, представителей организаций социальной направленности — каждое изменение широко обсуждалось. Работа над последней версией стандарта заняла целых 6 лет!

Ценность стандартов «Лесного эталона» именно в том, что они являются продуктом консенсуса заинтересованных сторон. Да, сейчас в них много пунктов, оставшихся от международных требований и не имеющих большого значения для России. Возможно, потребуется дальнейшее упрощение стандарта без понижения его экологической и социальной планки. Но это, как и ранее, будет происходить в диалоге всех сторон и максимально открыто. С другой стороны, наличие этих «избыточных» требований позволит предприятиям продавать продукцию на внешних экологически чувствительных рынках, когда они для нас откроются, и максимально легко вернуться в FSC, когда (и если) такой возврат будет возможен.

Безусловно, создать российскую надёжную, взвешенную, приемлемую для всех сторон российского ЛПК систему сертификации было бы решением правиль-

ным и оптимальным. Но в связи с этим возникает целый ряд вопросов. Сколько времени займут разработка и обсуждение? Как организовать эти процессы, чтобы никто не остался в стороне? Будет ли система действительно надёжной, как будет контролироваться качество? Признают ли её общественные организации? Будет ли сертифицированная продукция пользоваться признанием на внешних рынках? Стоит ли вообще изобретать велосипед заново? Это не риторические вопросы, а самые предметные, на которые необходимо найти ответ перед разработкой национальной схемы.

— По мнению лесопромышленников, участие в добровольной лесной сертификации не даёт никаких привилегий, зато налагает достаточно много обязанностей. В связи с этим у многих предпринимателей возникает вопрос: для чего им поддерживать эту систему? Особенно сейчас, когда у производителей очень туманные перспективы по сбыту своей продукции.

— О каких-то привилегиях речи и не идёт, не надо на них рассчитывать. Единственная преференция — не потерять клиента, который требует поставлять сертифицированную продукцию. Всё очень просто: добровольная лесная сертификация для абсолютного большинства лесозаготовителей — это чисто рыночный, не имиджевый механизм. А для ретейла и крупных потребителей лесобумажной продукции — имиджевый, это механизм реализации КСО или ESG, мера контроля независимой стороной разных рисков (бесконтрольной заготовки древесины в малонарушенных лесных территориях, острых социальных и экологических конфликтов, незаконных рубок).

Ретейл и крупные потребители лесобумажной продукции начинают требовать у своих поставщиков пройти добровольную лесную сертификацию, возникает спрос на такую продукцию, и лесозаготовители также сертифицируются. Добровольность сертификации состоит в том, что если поставщик не может или не хочет участвовать в этой цепочке, то он ищет другой канал сбыта, меняет клиента. В нынешних условиях перенасыщенности отечественного рынка и ценового демпинга найти новых клиентов не так легко. Они диктуют свои условия, в том числе могут потребовать сертифицировать продукцию, и производителю придётся это сделать.

— Какие риски в развитии лесопромышленного комплекса в России видят разработчики «Лесного эталона»? И как система добровольной сертификации позволит их предотвратить?

— Риски, можно сказать, традиционные: недостаточное восстановление лесов хозяйственно ценными породами; незаконные рубки, включая рубку здоровых лесов под прикрытием санитарных; рубка лесов, не имеющих (пока) государственного охранного статуса, но являющихся очень ценными для сохранения биоразнообразия и климатического баланса; формальное обсуждение планов лесозаготовок с населением, что ведёт

к ущемлению прав людей и острым социальным конфликтам.

В стандартах системы «Лесной эталон» есть индикаторы, которые требуют от предприятий строгого контроля каждого из перечисленных рисков и многих других. Некоторые индикаторы в стандарте присутствуют уже много лет: по сохранению малонарушенных лесных территорий, по предотвращению незаконных рубок. Другие были внесены совсем недавно — по предотвращению псевдосанитарных рубок, по честной оценке результатов лесовосстановления. Пока трудно сказать, будут ли они работать эффективно или со временем их придётся усилить.

— Нередко в адрес представителей природоохранных организаций звучат обвинения в том, что они усложняют лесопромышленникам работу, ограничивая их доступ к лесным ресурсам, в том числе там, где никаких рисков нет. Схожие упрёки адресуют и тем, кто продвигает лесную сертификацию. Как бы вы ответили на эти обвинения?

— За три десятилетия работы в общественных экологических организациях и в добровольной лесной сертификации я нечасто сталкивался с такими обвинениями, хотя такое было, конечно. Некоторые лесопромышленники даже на картину «Утро в сосновом лесу» смотрят оценивающе, прикидывают, какая кубатура зря пропадает. Но обычно они согласны с ценностями участков леса, на которых должно быть ограничено лесопользование. Просто других доступных лесных ресурсов уже не осталось из-за десятилетий бесхозяйственного, истощительного использования.

Подчеркну, что стандарты «Лесного эталона» являются продуктом консенсуса, а не перелома противостоящей стороны «об колено». Они не до конца устраивают экологов — те хотели бы видеть ещё больше «заповедных» участков, не до конца устраивают лесозаготовителей — те хотели бы заготавливать больше. Но ценность консенсуса в том, что обе стороны «обижены» примерно одинаково и, скрепя сердце и скрипя зубами, соглашаются жить и работать по консенсусному стандарту.

Рвение некоторых крупных компаний к разработке национальной схемы как раз состоит в том, что у них есть иллюзия, будто бы можно разработать систему с гораздо менее жёсткими экологическими и социальными требованиями и с «благословения» государства эти «лёгкие» требования станут новой нормой. Но будет ли такая система воспринята экологически ответственными потребителями и рынками — огромный вопрос. Этот «хитрый» ход может, как часто бывает, обернуться против самих хитрецов и дискредитировать компании.

— В августе «Лесной эталон» был зарегистрирован в Едином реестре зарегистрированных систем добровольной сертификации, почему это значимое для организации событие?

— «Лесной эталон» — российская система, и мы должны выполнять все требования национального законодательства, в том числе по добровольным системам сертификации. Регистрация Росстандартом в Едином государственном реестре говорит о том, что наша система прошла проверку государственных органов и соответствует требованиям, предъявляемым к системам добровольной сертификации. В ближайшем будущем органы по сертификации, уполномоченные нами для оценки соответствия в системе «Лесной эталон», пройдут процедуру аккредитации в Росаккредитации,

чтобы подтвердить свою профессиональную компетенцию.

Цель государства — сделать деятельность системы добровольной сертификации прозрачной для граждан, гарантировать беспристрастность и надлежащее качество услуг со стороны органов по сертификации для организаций. Наша задача — сделать так, чтобы требования наших стандартов соответствовали ожиданиям потребителей продукции из древесины с точки зрения социально-экологической ответственности, а качество работы наших органов по сертификации в ходе сертификационных оценок не вызывало нареканий у заинтересованных лиц.

— Сколько на сегодняшний день выдано сертификатов «Лесного эталона»? Что за компании являются их держателями, и что побудило их обратиться в вашу организацию?

— По состоянию на 18 октября в системе «Лесной эталон» зарегистрировано 74 сертификата: 8 — по лесоуправлению и 66 — по цепочке поставок. Держатели сертификатов находятся в 30 регионах. Это совершенно разные по своим размерам и объёмам производства компании: есть как малые, так и средние, и крупные: в числе последних, например, «Готэк», «Кастамону», Архангельский ЦБК. Сертифицированные компании производят самую разную продукцию: от необработанной древесины до стройматериалов, мебели, бумаги, есть интересные позиции вроде полок, обоев или даже санок.

Основной фокус внимания у многих производителей сместился на внутренний рынок РФ, даже если раньше это было не так. Как говорят сами держатели сертификатов, основная причина, которая подтолкнула их к сертификации, — запрос клиентов, которые хотят снизить свои риски. Кроме того, многие отмечают, что хотят иметь подтверждение своего ответственного подхода, которое им привил FSC, и поэтому получают сертификат нашей системы. Кстати, среди сертифицированных по «Лесному эталону» компаний уже есть и те, кто не был ранее вовлечён в FSC, их доля составляет около 10-15%.

— Какие прогнозы вы строите относительного дальнейшего развития добровольной лесной сертификации в России? «Лесной эталон» не единственная система, появляются и другие (например, «Устойчивый лес»), как относитесь к такой конкуренции?

— Прогнозы — дело в принципе неблагодарное, а теперь прогнозы даже на три дня вперёд уже можно считать долговременными, слишком быстро и кардинально меняется реальность. Но считаю, что, несмотря на глубокий кризис, люди и компании должны продолжать думать о сохранении лесов и о своей роли в этом процессе. Выбор в пользу сертифицированных товаров — это посильный вклад, который может внести каждый, даже не вставая с дивана, выбрав экологичную продукцию в один клик.

Тем не менее основным двигателем сертификации сейчас являются не индивидуальные, конечные потребители, а торговые сети и крупные компании, которые пытаются снизить экологические и социальные риски, связанные с использованием лесов. Думаю, что сертификация, как сам процесс, так и поиск и выбор сертифицированной продукции, всё больше будет уходить в «цифру», в технологичные и наглядные инструменты. Бренд «Лесной эталон» — «говорящий», он ближе к лесам и потребителям, чем три иностранные буквы. И мы надеемся, что скоро он станет хорошо узнаваемым и популярным.

А к конкурентам я отношусь с большой симпатией и уважением. Думаю, им будет очень трудно с нами соперничать, а для нас это станет дополнительным стимулом развития.

— Ранее были озвучены планы о выходе «Лесного эталона» на международные рынки, в частности, планы по сотрудничеству с Республикой Беларусь. Есть ли динамика в этом направлении? Как, на ваш взгляд, должно выстраиваться взаимодействие с белорусской стороной?

— Динамика есть. В частности, уже выданы первые сертификаты цепочки поставок в Республике Беларусь. Также мы выработали нашу внутреннюю позицию в отношении сертификации лесоуправления: мы не считаем себя вправе использовать стандарт FSC Беларуси. С такой инициативой может выйти сама группа разработчиков стандарта в этой стране, тогда мы сможем вести диалог о совместной работе. Но при этом необходимо будет решить, что делать с рисками, которые были выявлены FSC в социальной сфере ЛПК Беларуси и, вероятно, послужили причиной терминирования всех сертификатов.

Что касается рынков других дружественных стран, например, Вьетнама и Индии, то, как заявляют торговые представительства РФ из этих регионов, сертификация может помочь в заключении контрактов и реализации продукции, поскольку вопрос международных обязательств в области природоохранных мер актуализирован в этих странах на государственном уровне. «Лесной эталон» может стать тем сертификатом, который поможет убедить зарубежных партнёров в соответствии экологическим и социальным требованиями российской лесопродукции.

ЛЕСНОЙ комплекс

РЕДАКЦИЯ
660068, г. Красноярск
ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19
lks@pgmedia.ru

16+

Главный редактор
Щетников Артём Александрович

Литературный редактор
Мария Кармакова

Выпускающий редактор
Евгений Ошкин

Дизайн и верстка
Максим Марютин, Наталья Старикова

Корректоры
Анастасия Сильвестрова, Анна Лопина

promogroup media

УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «ПромоГрупп Медиа»
660068, г. Красноярск, ул. Мичурина, 3в, оф. 405
тел.: +7 (391) 219-01-19
Генеральный директор
Юрий Устинович

Директор по продажам
Лина Кочуева

ОТДЕЛ ПРОДАЖ
тел.: +7 (391) 219-01-19
reklama@pgmedia.ru

Руководитель отдела продаж
Оксана Шартон

Руководитель проекта
Александра Дианова

Менеджеры проекта
Александр Шадрин, Дарья Кобрик,
Валерия Сучкова, Оксана Веретина

ОТДЕЛ МАРКЕТИНГА
Наталья Перевощикова,
Лола Шахматова, Геворг Асатрян

ОТДЕЛ ЛОГИСТИКИ
Олег Дрофа, Антон Джафаров

Рекламно информационное издание «Лесной комплекс».
СМИ зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Номер свидетельства ПИ № ФС 77 74550
Перепечатка материалов настоящего издания без письменного разрешения редакции не допускается.
За содержание и достоверность сведений в материалах рекламного характера редакция ответственности не несет.
Материалы, словом «Реклама», публикуются на правах рекламы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Печать ПК Sitall. г. Красноярск, ул. Борисова 14.
Тираж: 12 000 экземпляров.
Распространяется бесплатно.
Подписано в печать: 9.11.2022. Дата выхода: 14.11.2022

ЛЕСНОЙ комплекс

БЕСПЛАТНАЯ ПОДПИСКА
ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ

Оформить подписку на журнал «Лесной комплекс» вы сможете напрямую через редакцию, выбрав удобный для вас способ:

- позвоните по телефону **+7 (391) 219-01-19**
- или отправьте заявку в произвольной форме на e-mail: **marketing@pgmedia.ru.** В теме письма укажите **«ПОДПИСКА-ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС»**

Доступна и бесплатная подписка на **электронную версию**.
Для этого пропишите в теме письма
«ОНЛАЙН-ПОДПИСКА-ЛЕСНОЙ КОМПЛЕКС».

Архив журнала на сайте **forestcomplex.ru**

Актуальное состояние рынка
Острые темы и полезные бизнес-кейсы для лесопромышленников
Аналитика, мнения экспертов
Материалы о заготовке и переработке древесины
Проблемы в отрасли и их решения

Низкоскоростной шредер Doppstadt предназначен для измельчения самых сложных древесных отходов (корни деревьев, строительный мусор, деревянные шпалы).

Doppstadt ПРОДОЛЖАЕТ РАБОТУ В РОССИИ

Высокоскоростное дробление. Измельчение древесной биомассы, загрязненной металлом и камнем. Молотковая дробилка AK 565K отлично справляется с измельчением древесных отходов в заданную мелкую фракцию.

ГУДВИН

www.recycling.mygoodwin.ru

ООО «Гудвин» – официальный дилер Doppstadt в Российской Федерации.
192102, г. Санкт-Петербург,
ул. Самойловой, 5, Литер Р, пом. 8Н-4
e-mail: info@mygoodwin.ru, 1@mygoodwin.ru
тел.: +7 (812) 448-08-10

реклама

РУБИТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ

производим только то, что работает

mechtrans.ru
(8362) 64-27-15
г. Йошкар-Ола

МЕХАНИКА ТРАНС

реклама