**«Мы находимся на пороге отката»**

**Президент Segezha Group Михаил Шамолин о заготовке леса и новых инвестициях**

Закрытие европейских рынков и ограничения на поставки в США серьезно сказались на российских лесопромышленниках: в 2023 году в отрасли сократились производство, экспорт и инвестиции. Хотя по итогам первых месяцев 2024 года эксперты отмечают улучшение конъюнктуры. О драйверах роста спроса на продукцию лесной промышленности, сложностях с лесозаготовкой и новых проектах “Ъ” рассказал президент Segezha Group **Михаил Шамолин.**

**— Улучшилась ли рыночная конъюнктура за первые месяцы 2024 года?**

— Да, мы четко понимаем, что этот год будет лучше, чем прошлый. По итогам первого квартала EBITDA уже вдвое выше, чем за первые три месяца 2023 года. Мы видим устойчивые тренды на рост спроса и цен практически по всей линейке продукции, начиная от пиломатериалов, заканчивая бумагой. И, скорее всего, такая динамика сохранится как минимум до 2026 года. Поэтому мы активно наращиваем производство, в том числе белой бумаги, сырье для которой раньше импортировали из Европы, а сейчас покупаем беленую целлюлозу у белорусского Светогорского комбината. Из нее Segezha делает 15–20 тыс. тонн бумаги в год, чтобы покрыть потребности собственного производства бумажных мешков.

Сегмент фанеры тоже постепенно восстанавливается, хотя цены еще ниже уровня 2022 года. Медленные темпы связаны с тем, что Европа не потребляет российскую продукцию, а США ввели на нее 50-процентную пошлину. Так что основными рынками потребления фанеры из РФ остаются внутренний рынок, СНГ, Китай и страны Ближнего Востока. Этого достаточно для того, чтобы загрузить 100% наших мощностей. В том числе на полную загрузку в июне должен выйти Галичский фанерный комбинат. Увеличивается в целом потребление березовой фанеры в тех регионах, где она раньше не потреблялась. Цены тоже постепенно растут, в основном благодаря началу строительного сезона. Но в Китае они все равно ровно вдвое ниже, чем в Европе. Например, березовая фанера на азиатском рынке стоит $450 за кубометр против $800–900 на европейском. Но мы все равно на этом зарабатываем.

Дорожают и пиломатериалы, так что их экспорт остается эффективным, несмотря на логистические сложности. Но ценовая динамика ограничивается тем, что до сих пор на двух крупнейших рынках — США и ЕС — не восстановилось индивидуальное жилищное строительство, которое упало в связи с ростом ставок и удорожанием ипотеки.

**— Благодаря чему тогда идет рост?**

— Основным драйвером потребления пиломатериалов сейчас становится сегмент мебели. Например, экспорт мебели из Китая в первом квартале увеличился год к году на 40%, в то время как строительная отрасль просела. Но в перспективе можно рассчитывать на рост потребления и в этом секторе за счет господдержки китайского правительства, которое готово выделить $42 млрд на выкуп недвижимости у застройщиков под социальное жилье. Но сейчас в Китае в любом случае низкий сезон в строительстве. С мая по август там традиционно наблюдается падение спроса и цен. С сентября будет сезонный рост, что позволит довольно комфортно пройти с точки зрения выполнения нашего бюджета и наших ожиданий.

**— Сохранится ли этот тренд?**

— В перспективе объем поставок пиломатериалов из России в Китай будет снижаться на фоне падения заготовки леса. Это связано с дефицитом лесозаготовительной техники, импорт которой сейчас затруднен, а альтернатив пока недостаточно. Думаю, в ближайшие два-три года эта проблема будет решена за счет закупок в том же Китае или разработки собственной продукции, но сейчас она стоит очень остро. Раньше в год ввозилось около 1,1 тыс. машин, а за последние два года эта цифра на порядки ниже. Старая техника, конечно, ремонтируется, но коэффициент технической готовности технологического парка падает довольно стремительно — с 85–90% до менее чем 50%. Грубо говоря, тем же количеством машин можно заготавливать в два раза меньше леса, потому что остальное время они стоят в ремонте.

Причем наибольшие проблемы с техникой испытывают не крупные компании, которые могут организовать собственные ремонтные подразделения, а многочисленные подрядчики, особенно в Сибири. На них приходилось около 30% нашей заготовки. Мало того что они повысили цены примерно в два раза по сравнению с прошлым годом, так еще половина из них не вышла на лесосеки, потому что нет техники.

Это всеобъемлющая проблема для российского лесозаготовительного комплекса. Мы работаем с рядом китайских и российских производителей, чтобы наладить в ближайшем будущем выпуск этой техники.

**— Значит ли это для вас риск дефицита сырья?**

— Конкретно для Segezha такого риска нет. В апреле мы купили крупнейшего на Северо-Западе независимого подрядчика по заготовке леса — компанию «Перспектива», на балансе которой более 300 единиц техники. Это 20 лесозаготовительных комплексов в довольно свежем состоянии, лесовозы, дорожно-строительная техника, вспомогательная техника, вагончики, погрузчики и так далее. Этой покупкой мы во многом решили свои проблемы нехватки техники на следующие два года.

**— Как бюджет компании может вырасти благодаря позитивной конъюнктуре?**

— В этом году он примерно в два раза больше прошлогоднего по EBITDA. Безусловно, есть вопрос довольно большого долга, взятого на развитие перед самым началом СВО. Но вместе с акционерами мы работаем над его реструктуризацией, ведем переговоры с банками.

**— Планируются ли еще какие-то приобретения?**

— Мы не исключаем покупок новых активов в любом из сегментов нашей деятельности, но хотим приобрести их по нормальной цене. Последние сделки на рынке проходили по достаточно высокой цене, которая нам в большинстве случаев казалась неадекватной.

**— Как с учетом большого долга будут финансироваться проекты?**

— Точно не за счет новых заимствований. К тому же вопрос долга мы планируем закрыть до конца года при поддержке наших акционеров. Сейчас лесная отрасль переживает не лучшее время с точки зрения глобальной конъюнктуры, но глубина падения, как правило, говорит о высоте подъема, который будет за этим следовать. За последние два года накопился большой отложенный спрос, который в перспективе будет стимулировать цены. По ощущениям, мы находимся на пороге такого отката. В принципе, мы уже прибыльны в отличие от большого количества наших европейских конкурентов.

**— Насколько сильно на ваших результатах отразилось подорожание логистики?**

— Достаточно существенно. Если, грубо говоря, себестоимость логистики в Сибири раньше была $25, то сейчас на выросла до $50–60. Но восточное направление сейчас как узкое бутылочное горло и сильно забито другими грузами. Мы ждем, когда произойдет расширение этого коридора, но это небыстрый процесс. На Северо-Западе транспортировка стоила $40–50 и сейчас колеблется на этих же уровнях, хотя на пике в начале 2023 года доходила до $120.

**— Не планируете на фоне улучшения финансовых показателей вернуться к отложенным проектам?**

— С учетом предстоящей реструктуризации долга мы до конца года сможем реализовать ряд отложенных проектов. Речь идет о завершении строительства бумагоделательной машины №11 на Сокольском ЦБК мощностью на 60 тыс. тонн бумаги. Это очень выгодный проект с точки зрения рентабельности и возврата средств. Оборудование завезено, готовность здания составляет 70%, осталось только смонтировать, обвязать вспомогательными агрегатами и запустить. Аналогичная ситуация с расширением на 50 тыс. кубометров мощностей по производству фанеры в Вятке. Также можно достроить и запустить новую линию на Онежском лесопильном заводе, в два раза более эффективную с точки зрения скорости пиления. На ЛДК №1 есть планы достроить новую котельную и линию сырой сортировки, на Сегежском ЦБК — расширить мощности производства с текущих 360 тыс. до 420 тыс. тонн. Это тоже практически на 80% сделано, но этим проектом мы будем плотно заниматься в следующем году.

**— Эти проекты не входят в текущую инвестпрограмму?**

— Нет. Это будет дополнительное целевое финансирование, я надеюсь, по субсидируемой Минпромторгом ставке на новые инвестиции, что позволит нам увеличить объемы производства и нарастить EBITDA независимо от мировой конъюнктуры.

**— О возвращении к проектам новых ЦБК говорить пока рано?**

— Вовсе нет. Мы сейчас ведем активные переговоры с китайскими партнерами об их вхождении и финансировании проекта нового ЦБК в Лесосибирске «Сегежа Восток». Ищем инвесторов, которые готовы сотрудничать с нами в этом проекте и построить завод на китайском оборудовании.

**— То есть «Сегежа Восток» может быть реализован раньше более проработанного проекта «Сегежа Запад»?**

— В текущей ситуации да. «Сегежа Восток» — это завод, обеспеченный обилием балансовой древесины при нехватке ее потребителя, очень низкой себестоимостью сырья, выгодной ценой на целлюлозу и большим рынком сбыта.

**— Остались ли проблемы на Северо-Западе с вывозом продукции? Нужна ли помощь государства?**

— Ключевую необходимую поддержку в виде транспортной субсидии на экспортную логистику мы ежегодно получаем, ждем в ближайшее время объявления конкурса за второе полугодие прошлого года. Это самый проработанный, понятный и эффективный механизм. Другой вопрос в размере финансирования, вокруг которого сейчас идут дебаты.

**— А как решается вопрос сбыта пеллет?**

— Сейчас главным рынком для российских пеллет остается Корея. Эта продукция идет туда по себестоимости, но это выгоднее, чем захоранивать опилки, из которых они делаются. Помимо этого, мы ищем новые сегменты потребления — от кошачьих наполнителей до переоборудования топливных котлов. В Красноярске мы реализуем большой проект по переводу частных домохозяйств с угля на пеллеты, которые дают в шесть раз меньше выбросов.

Еще одна масштабная перспектива — открытие китайского рынка, где сейчас действует запрет на поставки пеллет как твердых отходов. Мы настаиваем на том, что это прежде всего экологически чистое топливо и продукт с добавленной стоимостью, гармонично вписывающийся в объявленную Китаем политику по достижению углеродной нейтральности к 2060 году. Вопрос обсуждался дополнительно 22 мая на встрече профильных ведомств России и Китая с участием нашего представителя. Поэтому есть шансы решить данный вопрос в разумные сроки.

**— Какие перспективы роста на внутреннем рынке по основным видам вашей продукции?**

— Внутри России растут цены и спрос на пиломатериалы, чего не было никогда, потому что никогда экспортно ориентированные пиломатериалы не могли по цене конкурировать с внутренним продуктом, так как в России этот рынок полусерый. То есть речь идет о сырых пиломатериалах, которые производят небольшие лесопилки, с которых не платятся налоги и отсутствуют затраты, которые есть у больших компаний. Но сейчас этот бизнес постепенно закрывается на фоне проблем с техникой. В перспективе мы будем наблюдать дефицит пиломатериалов на внутреннем рынке, так что будем выходить на него со своим продуктом.