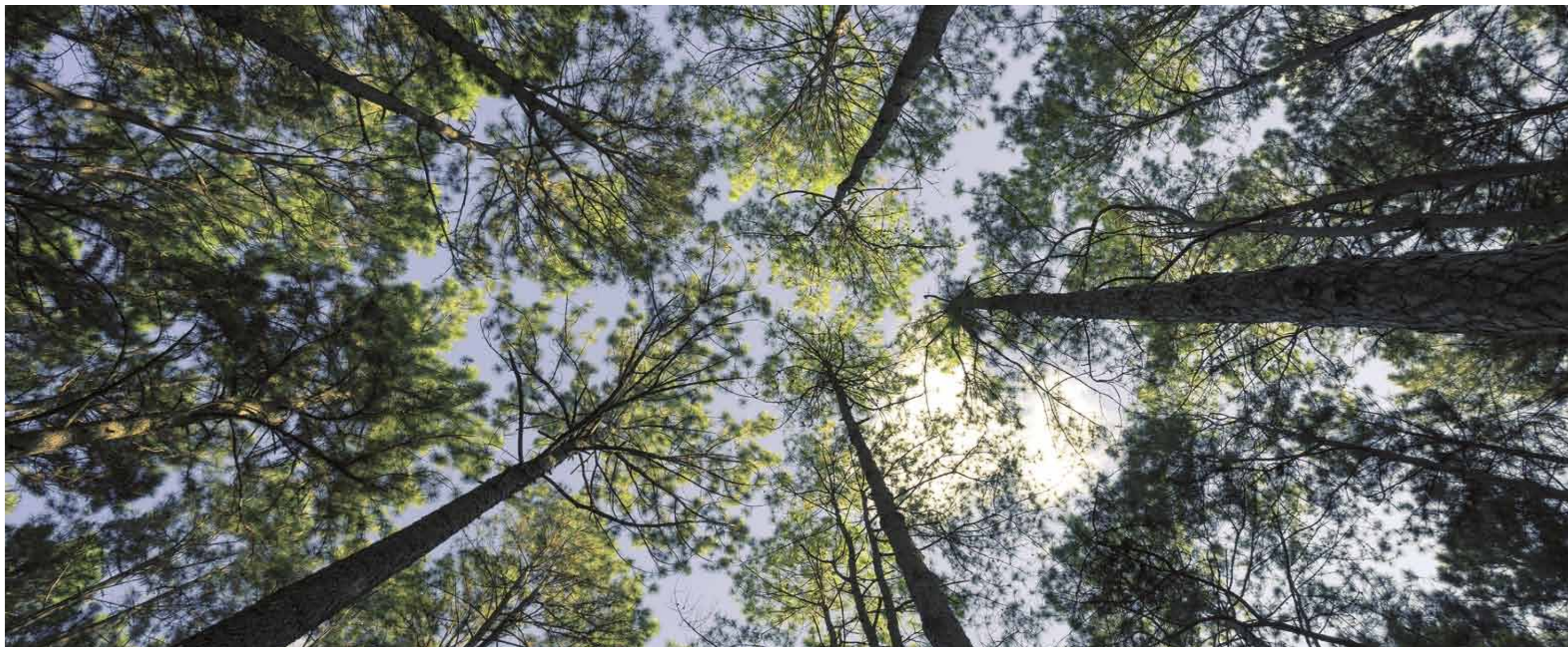


ОБЗОР РЫНКА ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ 2017-2018



СОДЕРЖАНИЕ

ПРОЛОГ	ГЕРМАНИЯ И АВСТРИЯ	РОССИЯ	ШВЕЦИЯ	ФИНЛЯНДИЯ	СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА
4	6	12	20	32	38



БУДУЩЕЕ ЗА ДРЕВЕСИНОЙ

**Роберт Ларссон,
генеральный директор компании Valutec**

Будучи поставщиком для лесопильных заводов трех континентов, Valutec является важным звеном в международной лесопильной отрасли. Мы гордимся этим фактом. Лесопильная промышленность — отрасль, за которой будущее. Об этом говорят интервью и обзоры рынка разных стран, представленные в этом обзоре, который мы разработали, чтобы рассказать о том, чем мы занимаемся, что нас вдохновляет — развитие и вера

в потенциал древесины как материала. В прошлом году мировые политические лидеры заключили Парижское соглашение по ограничению последствий изменения климата, и важным пунктом на пути достижения цели обозначили устойчивость лесного хозяйства. В то же время был сделан акцент на расширении сфер использования возобновляемых материалов. На языке политиков вызов, обращенный

к нашей отрасли, яснее прозвучать не мог. Принять его для современности означает продолжить развитие, создавая пространство для завоевания своей доли рынка строительных материалов и прочей продукции из древесины.

2016 год удался почти на всех рынках. Тенденция продолжилась и по прогнозам экспертов, впереди нас ждут продуктивные годы. В то же время представителям отрасли известно, что обменные кур-

сы, политические решения и прочие внешние факторы способны изменить картину и усложнить работу в краткосрочной перспективе. Будни никто не отменял. Общая тенденция такова, что сферы использования древесины становятся все шире. Чаще всего ее используют в качестве стройматериала, и мы наблюдаем серьезный прирост в нескольких странах, например, в отношении перекрестно склеенной древесины, продукта, который в прошлом году уже обратил на себя внимание средств массовой информации, в частности, BBC, CNN и Times Magazine.

По мере расширения сфер использования увеличивается спрос на высококачественную продукцию из древесины. В то же время рыночные факторы постоянно повышают требования к рентабельности производства.

Именно в таком контексте работает Valutec. Разрабатывая решения по сушке древесины, мы исходим из общей цели создания условий для расширения сфер использования изделий из нее. Для наших клиентов это означает, что мы делаем все возможное для повышения их конкурентоспособности на рынке.

Мы добиваемся такого процесса сушки, который позволяет поставлять правильный материал правильного качества. Мы стремимся максимизировать ценность каждой доски и оптимизировать процессы сушки так, чтобы максимально снизить стоимость каждого высушенного кубометра.

Для выполнения этой задачи наилучшим образом мы много вкладываем в развитие, возможно, больше, чем кто-либо из мировых поставщи-

ков оборудования для сушки древесины. Работа по развитию ведется в долгосрочной перспективе и всегда определяется потребностями лесопильных заводов и актуальными вопросами производства. Мы знаем, что традиции и процессы могут разительно отличаться от страны к стране, но есть между ними и много общего.

Самое главное? Для нас это осознание того, что будущее за древесиной. 🇸🇪



ПУТЬ ОТ БРЕВНА К ДОСКЕ В ГЕРМАНИИ И АВСТРИИ

Ключевые показатели лесного хозяйства
и деревообрабатывающей промышленности



Эксперт:
Гюнтер Яук
Журналист

Австрия — страна лесов. При площади в 40 000 км², почти половина территории страны покрыта лесами. Ель является наиболее распространенной древесной породой, занимающей 60% лесных массивов и выступающей в качестве ключевого сырья для австрийской деревообрабатывающей промышленности. Другие важные хвойные породы — сосна (5%), лиственница (4,1%) и пихта (2%). Самым распространенным типом твердой древесины является бук, занимающий около 10% лесов. Леса главным образом принадлежат частным владельцам

(82%) — более половины лесных массивов занимают площадь менее 200 га. Государственные леса в основном находятся под присмотром Федерального управления лесного хозяйства Австрии.

В Германии леса пролегают почти на одной трети территории страны общей площадью 114 000 км². Ель также является наиболее распространенной древесной породой (26%), в то время как на долю сосны приходится 23%. Важными породами твердой древесины являются бук (16%) и дуб (11%). В общей сложности лиственные (44,5%) и хвойные (55,5%) породы распространены практически одинаково, хотя доля лиственных лесов в последние годы



значительно увеличилась. Почти половина немецких лесов находится в частной собственности (48%), 19% управляются корпорациями. Оставшиеся лесные районы разделены между органами регионального (4%) и национального управления (29%).

СТЕПЕНЬ ВЫРУБКИ

В 2015 году в Австрии было вырублено 17,5 млн м³ цельной древесины. Таким образом, объем сократился на 5% по сравнению со средним за 10 лет значением в 18,6 млн м³, а ещё больше — по сравнению с постоянным объёмом вырубки. 54% лесозаготовок составили пиловочные бревна. При этом в 2015 году Австрия также импортировала свыше 5 млн м³ пиловочных бревен из Чехии (1,9 млн м³ цельной древесины) и Германии (1,6 млн м³ твердой древесины). В 2016 году объем импорта увеличился до 6,2 млн м³ твердой древесины. Данные вырубки за 2016 год еще не доступны.

В Германии объем вырубки в 2016 году составил 52 млн м³ цельной древесины, что на 6% меньше, чем в 2015 году. Однако в долгосрочной перспективе эта сумма зна-

чительно выросла. В период между 1996 и 2005 гг. заготовка цельной древесины составляла в среднем 45 млн м³ в год, этот же показатель за 2006–2016 гг. увеличился до 56 млн м³. В 2015 году объем пиловочных бревен составил почти 30 млн м³.

Лесозаготовкой в Германии занимаются около 2000 деревообрабатывающих предприятий, а в Австрии — примерно 1000 заводов. Несмотря на такое большое количество, основная доля рынка в обеих странах принадлежит небольшому количеству крупных предприятий. Крупнейшая частная территория принадлежит Ilim Nordic Timber. Компания вырубает свыше 1,8 млн м³ цельной древесины в год в Висмаре на северо-востоке Германии.

ПИЛОМАТЕРИАЛЫ НА ЭКСПОРТ

Около 60% древесины, производимой в Австрии, идет на экспорт. В 2015 году экспорт хвойных пород составил 5 млн м³, а в 2016 году этот показатель увеличился до 5,3 млн м³ цельной древесины. Почти половина экспорта отправилась в Италию, в то время как Герма-

ния стала вторым наиболее важным потребителем экспорта с 910 000 м³. С другой стороны, импорт составил 1,8 млн м³, причем половина импорта была получена из Германии. Германия в 2016 году экспортировала почти 7 млн м³ древесины хвойных пород. Помимо Австрии важными потребителями древесины стали Нидерланды, Франция и Бельгия. В 2016 году Германия смогла добиться значительного увеличения экспорта в Японию и США.

ТОНКОСТИ ОБРАБОТКИ

Многие компании обрабатывают свою продукцию путем строгания, создания профиля или вымачивания. Лесопильные заводы также часто производят из обрабатываемой ими древесины строительные изделия высокого качества. Помимо цельных строительных лесоматериалов, клеёного бруса, двойного и тройного бруса в последние годы все большую популярность набирает поперечно-клеёная древесина (CLT). В 2016 году объем производства поперечно-клеёной древесины в германоязычных странах впервые в истории достиг 500 000 м³.



СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ НЕПРЕРЫВНОГО ДЕЙСТВИЯ В ГЕРМАНИИ



Представитель компании Valutec:
Роберт Ларссон
Генеральный директор

20 лет назад сушильных камер непрерывного действия в Германии и Австрии почти не было. Даже сегодня ввод в эксплуатацию новой туннельной камеры становится событием. В этом отношении Скандинавия ушла далеко вперед. Там эта широко распространившаяся теперь технология используется с 1920-х гг. Генеральный директор Valutec Роберт Ларссон считает, что причина такого развития заключается не столько в различных по-

требностях, сколько в исторически сложившихся структурах.

За всю историю своей работы компания Valutec ввела в эксплуатацию свыше 1000 сушильных камер непрерывного действия. Однако только 1% из них приходится на германоязычные страны. Почему же так мало?

10 лет назад Scantec взял на себя ответственность представлять нас



на этом рынке и, благодаря этому сотрудничеству, такие страны, как Австрия, Швейцария и Германия обратили внимание на нас. После продажи нескольких сушильных установок в Германии, в 2016 году мы поставили первую камеру типа ОТС в Австрию. Интерес к нашей продукции увеличивается с каждой новой проданной системой.

Что особенного в этом рынке?


Наши камеры идеально подходят для сушки древесины Центральной Европы. Каждая партия может быть финально обработана вручную, что позволяет нам наилучшим образом удовлетворять потребности клиентов. Трудность состоит в том, чтобы убедить предпринимателей и управляющих директоров в эффективности нашей новой технологии. Это похоже на ситуацию в Скандинавии. Сушильные камеры непрерывного действия, разработанные в Швеции, сумели прочно закрепиться только на рынке Финляндии. Шведские деревообрабатывающие заводы стали пользоваться этой технологией всего 20 лет назад. А в настоящее время едва ли существует лесопилка без сушильной камеры.

Почему именно сейчас для заводов Центральной Европы настало подходящее время перейти от традиционной технологии сушки к камерам непрерывного действия?

Технически сушильные камеры непрерывного действия были бы эффективны в Германии даже 20 лет назад. Однако сегодня существует несколько факторов, которые говорят в пользу нашей технологии. С повышением требований клиентов к качеству и снижению прибыли, все большую роль начинает играть быстрая, рентабельная и в то же время высококачественная сушка древесины. И это именно то, на чем мы основываем нашу стратегию развития: экономия энергии и времени, при этом не упуская из виду наиболее важного параметра — качества сушки.

Для каких предприятий подходят ваши сушильные камеры непрерывного действия?

Сушильная камера непрерывного действия является технически и экономически целесообразной

для лесопилок, обрабатывающих хвойные породы с ежегодным объемом производства от 100 000 м³. Однако в сравнении со Скандинавией, размеры партий, поступающих для сушки, в Центральной Европе часто гораздо меньше. Я вижу здесь большой потенциал для распространения наших сушильных камер типа ТС. Эти камеры объединяют в себе пропускную способность камер непрерывного действия с гибкостью камер периодического действия. В зависимости от потребностей заказчика камера типа ТС состоит из нескольких климатических зон, которые работают независимо друг от друга в соответствии с материалом и необходимым уровнем конечной влажности. Это позволяет компании сохранять гибкость, при этом поддерживая процесс непрерывной сушки древесины. 



ОБРАТНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ



Эксперт:
Пол Лингеманн

Технический директор лесопильного предприятия Egger, Брилон

Основанная в 1961 году компания Egger на протяжении последних десятилетий является одним из крупнейших производителей материалов из древесины в Европе. Имея штат в более чем 8000 сотрудников, эта международная компания производит более 7,7 млн м³ древесных материалов в год.

В 2008 году Egger открыла свой первый лесопильный завод в немецком городе Брилон, рядом с действующим заводом MDF. Таким образом компания отреагировала на рост нехватки сырья из-за широкого распространения производства древесных топливных гранул. Сегодня завод в Брилоне заготавливает свыше 700 000 м³ древесины в год. Его основная продукция включает в себя обрешетки для крыши, вагонку, брус, цельные бревна и другие материалы для строительства жилых домов. Завод использует глобальную торговую сеть группы Egger для международных продаж.

Мы поговорили с техническим директором Полом Лингеманном о текущей ситуации и о будущих перспективах отрасли и компании.

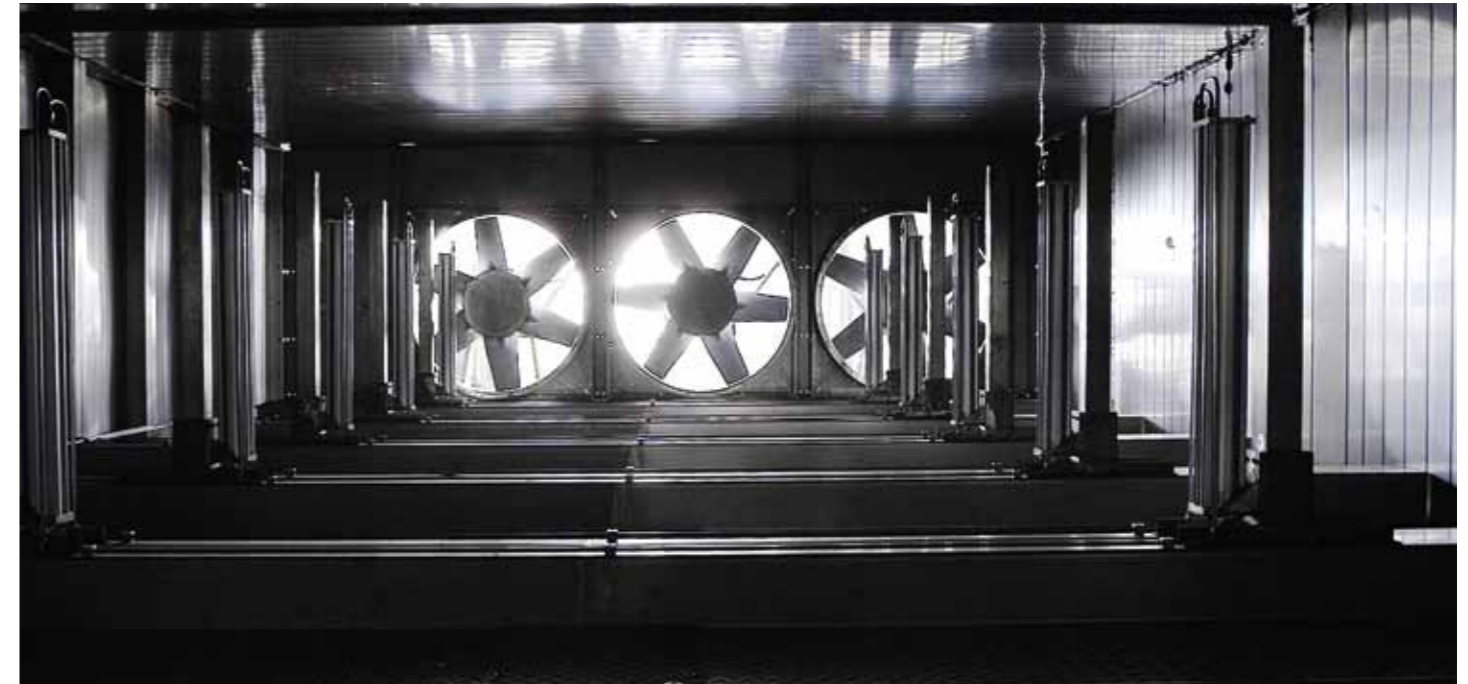
Компания Egger, которая появилась на рынке десять лет на-

зад, является одним из самых молодых лесопильных предприятий в Германии. Каким образом компании удалось закрепиться на насыщенном рынке деревообработки Центральной Европы?

Мы сосредоточились на производстве высококачественных изделий. Почти каждая доска высушивается и значительная часть из них обрабатывается на станках. Поступая таким образом, мы отвечаем на повышенные требования рынка к качеству. С точки зрения продаж мы построили устойчивые, прозрачные, основанные на доверии отношения с нашими клиентами. То же самое касается наших поставщиков. Чистые сделки, а также оперативные выплаты играют здесь большую роль. Это особенно важно в условиях неопределенности поставок древесины.

Как вы оцениваете доступность древесины в Германии?

Благодаря мощному циклону «Кирилл» в 2007 году в начале нашей деятельности объем лесозаготовок был хорошим. После весьма успешного испытательного периода нам



пришлось резко сократить заготовки в 2011 году из-за недостаточных поставок. Однако небольшие катаклизмы прервали этот период зстоя. В настоящее время сырья хватает — в этом году мы планируем увеличение заготовок до 750 000 м³. Вопрос о том, как рынок отреагирует на предстоящие периоды нехватки древесины, пока остается без ответа — это зависит от того, как компании будут справляться с перепроизводством.

Какие внутренние вопросы вы в настоящее время решаете?

После некоторых важных инвестиций в технологии сушки древесины наши предприятия вышли на очень хороший уровень. Теперь мы можем решать вопросы автоматизации и экономии энергии. Также мы уделяем больше внимания оценке качества на предприятиях. Это позволит нам реагировать на растущий спрос на постоянные поставки продукции с гарантированным качеством. Наши новые сушильные камеры непрерывного действия играют важную роль в этих процессах. Проблема, с которой сталкиваемся не только мы, но и вся

отрасль — это взаимодействие отдельных участков производства. В настоящий момент информация генерируется и хранится в различных местах всего лесопильного предприятия. В будущем будет необходимо объединять и использовать эти данные с максимальной пользой.

Планируются ли какие-либо инвестиции в технологии обработки?

На данный момент конкретных инвестиционных планов у нас нет. Тем не менее мы постоянно проводим мониторинг и исследование интересных продуктов и потенциальных рынков. Поперечно-клееная древесина, безусловно, является самым многообещающим продуктом за последние годы. Несмотря на очевидные преимущества, Северная Германия по-прежнему довольно неохотно принимает поперечно-клееную древесину. Глобальное распространение поперечно-клееной древесины также является очень захватывающим явлением. В частности, я вижу большой потенциал в Северной Америке.

Какова нынешняя ситуация в Северной Америке?

Трудно оценить. На данный момент строительная отрасль США имеет огромный потенциал роста, поэтому каналы международных поставок древесины меняются. Канада осуществляет больше поставок на юг и меньше — в Китай. Это приводит к лучшему соотношению спроса и предложения между европейскими и азиатскими экспортерами. Вопрос заключается в том, на каком уровне стабилизируются Китай и США, как отреагирует европейская деревообрабатывающая промышленность, и какое влияние будет иметь внешняя торговая политика США. 🇺🇸

РОССИЯ – ОБЗОР РЫНКА



Эксперт:
Александр Тамби

Доктор технических наук, доцент кафедры технологии лесозаготовительных производств Санкт-Петербургского государственного лесотехнического университета им. С. М. Кирова

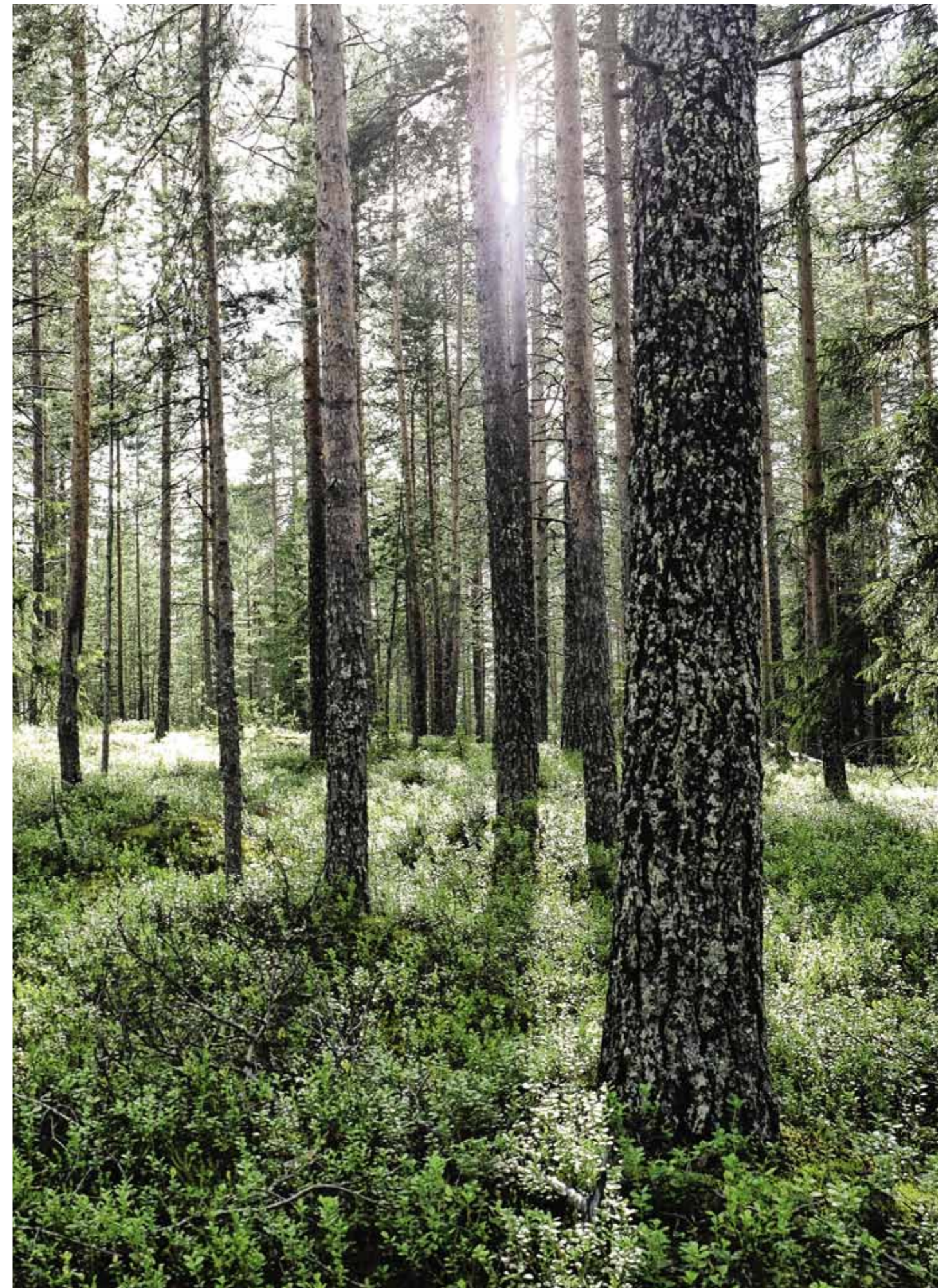
По запасам древесины Россия, обладающая 82,1 млрд м³, является одним из мировых лидеров и уступает первое место только Бразилии. При этом при объемах возможной лесосеки на уровне 550 млн м³ в России в 2016 г. заготовлено всего 214 млн м³ древесины. Такое положение обусловлено неравномерным распределением лесов по территории страны, а также недостаточной протяженностью лесных дорог, что не позволяет вовлечь в промышленное использование весь объем спелой древесины. Среднее плечо вывозки сырья в некоторых регионах достигает 250–300 км, что значительно увеличивает весомость транспортной составляющей в структуре себестоимости круглых лесоматериалов. Сложившаяся ситуация с одной стороны не позволяет использовать весь имеющийся потенциал лесопромышленного комплекса, с другой — обеспечивает возможность постепенного увеличения промышленного производства древесных материалов более чем в два раза.

ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Стабильность спроса на Российские пиломатериалы на мировых рын-

ках обеспечивается сравнительно низкой стоимостью при высоких физико-механических свойствах древесины. До 90% пиломатериалов, выпускаемых крупными и средними предприятиями, реализуется на экспортных рынках. Основными потребителями Российской пилопродукции являются Китай, Узбекистан, Египет и Япония, на долю которых, по различным оценкам, приходится от 60 до 75% объема отгруженной продукции.

Работа на экспортных рынках характеризуется работой по длительным контрактам, подразумевает высокие требования к соблюдению точности формы пиломатериалов. Сортность пилопродукции в большинстве случаев определяется видом и размерами пороков на наружных поверхностях сортиментов. Длительность транспортировки, а также изменение температурно-влажностных условий в процессе хранения древесины обуславливает необходимость обязательной сушки пиломатериалов до транспортной влажности 14–18% в зависимости от рынка сбыта. Последующая гидротермическая обработка до заданной технологической влажности, а также, выполняемая при необходимости сорти-



ровка по прочности, в большинстве случаев осуществляется деревообрабатывающими предприятиями стран-импортеров.

Потребности внутреннего рынка в большей степени покрываются продукцией малых лесопильных предприятий, которые, при объеме выпуска менее 50 тыс. м³ пиломатериалов в год, не попадают в поле зрения органов официальной статистики и по различным оценкам производят от 12 до 15 млн м³. Основной продукцией большинства таких производств являются пиломатериалы естественной влажности с минимальной добавочной стоимостью. Следует отметить

сравнительно низкий горизонт планирования на внутреннем рынке. Малые и средние деревообрабатывающие предприятия-потребители пиломатериалов зачастую не способны сформировать портфель заказов более чем на 2–3 месяца вперед, а также нуждаются в малых партиях пиломатериалов объемом от 5 до 50 м³ разных сечений. Поскольку в российских условиях до 70% круглых лесоматериалов заготавливается только в зимний период, что связано с отсутствием транспортной сети круглогодичного использования, такие заказы затрудняют работу и не выгодны крупным лесопильным предприятиям.

Зачастую, их выполнение в принципе невозможно, ввиду сложностей с приобретением дополнительных объемов сырья и отсутствием сушильных камер с небольшим объемом разовой загрузки.

Увеличение стоимости круглых лесоматериалов, связанное с постоянным ростом затрат на их вывозку, постепенно снижает рентабельность малых и средних лесопильных предприятий, не обеспечивающих дополнительной обработки пиломатериалов. Дальнейшее увеличение стоимости круглых лесоматериалов, в совокупности с высокими удельными операционными затратами на выпуск обе-



зличенного кубометра древесины, вызывает необходимость укрупнения производства, а также внедрения дополнительных технологических процессов, в первую очередь по сушке и строганию древесины, позволяющих сформировать дополнительную добавочную стоимость и обеспечить требуемую экономическую эффективность.

КОРОТКО О РЕЗУЛЬТАТАХ 2016 Г.


За последние пять лет объем выпуска пиломатериалов крупными и средними лесопильными предприятиями увеличился на 8–10% и в 2016 г. составил 22,8 млн м³. Большая часть пилопродукции выпускается средними лесопильно-деревообрабатывающими предприятиями, с объемом переработки до 300 тыс. м³ круглых лесоматериалов в год. В европейской части страны, в основном осуществляются процессы реконструкции действующих средних и крупных лесопильных предприятий, направленные на снижение себестоимости и повышения качества пиломатериалов. В азиатской части, где расположено

более 70% лесных ресурсов, в основном осуществляется реконструкция и ввод в эксплуатацию новых лесопильных предприятий.

Положительные и негативные факторы, оказывающие влияние на состояние лесопильной промышленности, в последние годы практически не претерпели изменений. Растущий спрос на пиломатериалы в Азии, с учетом географического расположения России, а также относительная экономическая стабильность данного рынка предполагают дальнейший рост продаж пиломатериалов в этом направлении. Негативные факторы, такие как рост транспортной составляющей, в стоимости пиловочного сырья, конкуренция пиломатериалами с другими строительными материалами, а также неполное освоение расчетной лесосеки стали уже традиционными и учитываются при анализе рисков при вложении инвестиций. Снижение курса рубля к мировым валютам при относительной стабильности цен внутри страны повысило доходность лесопильных предприятий, реализующих продукцию на международных рынках. Однако следует ожидать некоторого последующего спада

экономической эффективности, вследствие увеличения расходов на ремонт и обслуживание техники и оборудования, запчасти и расходные материалы для которых импортного производства.

ТОЧКИ РОСТА ЛЕСОПИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

- создание новых крупных лесопильных предприятий в азиатской части России, а также повышение эффективности процессов лесопиления на действующих лесопильно-деревообрабатывающих предприятиях на территории страны;
- внедрение новых энергосберегающих технологий сушки пиломатериалов, обеспечивающих возможность снижения их себестоимости;
- создание диверсифицированной структуры участков сушки пиломатериалов, позволяющих выпускать на одном предприятии партии пиломатериалов разных сечений и объемов, предназначенных к реализации, как на экспортных рынках, так и внутри страны. 

VALUTEC В РОССИИ



Представитель компании Valutec:
Артем Веретенников
Менеджер по продажам

РАБОТА VALUTEC НА РЫНКЕ РОССИИ

Основным направлением развития компании Valutec является увеличение покрытия рынка и активная работа с каждым клиентом. На российском перенасыщенном рынке фактор цены сегодня не является определяющим. Конкурентоспособным является оборудование, способное обеспечить качество продукции и экономическую эффек-

тивность при долгосрочной работе, что может быть выполнено только путем внедрения новшеств.

В 2016 г. компанией Valutec выполнено несколько крупных проектов. Как наиболее важное событие прошедшего года может быть выделена установка 12-ти сушильных камер периодического действия и 5 сушильных камер непрерывного действия на заводе «Архангельский ЛДК № 3», входящем в группу компаний «Титан».



ПОЗИЦИИ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ

Заказчиками оборудования Valutec традиционно являются крупные лесопильные предприятия, с объемом сушки от 50 тыс. м³ пиломатериалов в год, хотя возможна и поставка единичных сушильных камер с объемом разовой загрузки от 100 м³. В целом ассортимент сушильного оборудования компании Valutec позволяет подстраиваться под любые нужды клиента в осуществлении процесса сушки пиломатериалов до требуемого уровня влажности, сохраняя природные свойства древесины.

Перспективным направлением развития является внедрение в технологию сушки древесины систем, позволяющих осуществлять рекуперацию тепла, которые пока не находят широкого распространения на российском рынке за счет меньшей стоимости тепловой энергии, нежели чем в европейских странах.

ОСОБЕННОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ

Внедрение современных технологий позволяет значительно снизить продолжительность сушки пиломатериалов. Современные сушильные камеры непрерывного действия Valutec позволяют высушить тонкие боковые доски до транспортной влажности 18% за 24 часа, а пиломатериалы толщиной до 50 мм менее чем за двое суток. Такая скорость сушки достигается за счет проведения процесса при высоких температурах, когда удаление влаги осуществляется с применением высокоэффективных вентиляторных установок. Обширный опыт сушки мягкой хвойной древесины «Soft

wood» позволяет предложить уже готовые режимы для разных регионов России с учетом геоклиматических особенностей роста древесины, оказывающих влияние на ее свойства. В случае необходимости, силами технической службы представительства Valutec в России осуществляется аудит лесопильного предприятия.


При изготовлении камер учитываются исходные параметры пиломатериалов, намеченных к сушке: начальная и конечная влажность, раскладка пиломатериалов по сечениям, плотность древесины. В дальнейшем, процесс сушки выполняется в автоматическом режиме с помощью системы управления Valmatics.

Применение камер ТС позволяет осуществлять одновременную сушку смежных толщин пиломатериалов, что существенно облегчает логистику предприятия, а также снижает время накопления партий запуска. Качественная сушка пиломатериалов разных толщин обеспечивается за счет возможности индивидуального ужесточения или смягчения температурно-влажностных условий сушки в каждой секции туннеля.

Качество сушки древесины в понимании специалистов Valutec четко определено и даже указывается в гарантийной части контрактов. Так, при использовании сушильных камер непрерывного действия типа ТС 10% от суммы контракта выступает аккредитивом. Он может быть использован только после проведения тестовой сушки, после оценки качества пиломатериалов по параметрам распределения влажности в объеме пиломатериалов и наличию трещин. Конкурентным преимуществом оборудования Valutec является гарантия равномерного распределения конечной влажности пиломатериалов в штабеле в диапазоне $\pm 1\%$.

ОСОБЕННОСТИ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И НАПРАВЛЕННОСТЬ РЫНКА

Основными потребителями российских пиломатериалов являются зарубежные компании, предъявляющие более жесткие требования к транспортной влажности, нежели отечественные покупатели. Исходя из динамики последних лет, следует ожидать постепенного увеличения объемов производства пиломатериалов в России, что влечет необходимость снижения себестоимости пиломатериалов в условиях повышающейся конкуренции.

В России традиционно предпочитают использование конвективных камер периодического действия. Использование новых систем с перекрестной циркуляцией, а также внедрение систем регулирования температурно-влажностных условий в каждой зоне камер туннельного типа практически сравнивает их по качеству сушки. Большая часть пилопродукции российских предприятий экспортируется. Увеличение доли Китая на экспортном рынке привело к необходимости снижения транспортной влажности пиломатериалов с 18–22% до 14%. При использовании традиционных технологий происходит увеличение продолжительности сушки, что может быть нивелировано путем внедрения новых идей и оборудования, позволяющих сохранить или уменьшить время, на гидротермическую обработку без потери качества пиломатериалов. 

В СТРЕМЛЕНИИ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ



Эксперт:
РУСЛАН СЕМЕНЮК
Коммерческий директор
ООО «Лузалес»
посёлок Киддзявидзь
Прилузского района
Республика Коми

О КОМПАНИИ

ООО «Лузалес» является одним из ведущих предприятий лесопромышленного комплекса Республики Коми. Менеджменту компании, основанной в 1999 г. исключительно как лесозаготовительное предприятие, за 18 лет последовательного развития, удалось создать полноценный деревообрабатывающий кластер. На сегодняшний день, помимо лесозаготовительного участка, в структуре компании эффективно действуют лесопильное и деревообрабатывающее производства. В производственном

процессе задействовано более 1500 человек. Имеющиеся производственные мощности обеспечивают выпуск пиломатериалов экспортного качества из сосны и ели в объеме 300 тыс. м³ в год.

ВЫПУСКАЕМАЯ ПРОДУКЦИЯ

Основной продукцией ООО «Лузалес» являются пиломатериалы, которые практически в полном объеме реализуются на экспортных рынках. Приоритетными направлениями являются Китай, Западная Европа и Скандинавия. В соответствии



с требованиями стран-импортеров к пиломатериалам предъявляются более жесткие, чем в России, критерии качества. Высокие требования к точности формы и размеров, а также влажности пиломатериалов, требуют внедрения современных технологий на всех стадиях производственного процесса.

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕССОВ СУШКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

После реконструкции лесопильного завода, осуществленной в 2015 г., существенно увеличился выпуск пиломатериалов, что потребовало организации дополнительных мощностей по сушке пиломатериалов. До реконструкции весь объем сушки пиломатериалов осуществлялся в камерах периодического действия. Следуя стремлению к инновационному развитию, в компании было принято решение попробовать технологию сушки древесины в камерах непрерывного действия, по результатам апробации которой, в дальнейшем, будет приниматься решение о выборе типа и модели

сушильного оборудования для последующего расширения участка сушки пиломатериалов. Выбор конкретной модели и производителя сушильной камеры непрерывного действия осуществлялся по многим критериям, основными из которых являлись: известность производителя, наличие в России действующих камер этого типа, а также на основании отзывов и рекомендаций предприятий, использующих подобное оборудование. По результатам проведенной экспертной оценки руководство предприятия остановило свой выбор на сушильном туннеле серии ТС, производства Valutec.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

Несмотря на высокий уровень конкуренции и постоянное повышение требований к качеству пиломатериалов, в ближайшее время не следует ожидать переориентации лесопильных предприятий с экспорта на внутренний рынок. Внутри Российской Федерации фактически отсутствует рынок сбыта, позволяющий осуществлять продажи больших объемов пиломатериалов по цене,

адекватной их себестоимости. Кроме того, если сравнивать, например, рынки России и Китая, то необходимо отметить большую емкость последнего, где проживает более 1,3 млрд потенциальных потребителей продукции из древесины.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛЕСОПИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Следует ожидать укрупнения действующих лесопильных предприятий. При объемах производства менее 10 тыс. м³ пиломатериалов в месяц практически невозможно обеспечить рентабельность производства. В условиях резкого увеличения курсов валют, отчасти вызванного введенными против России санкциями, развитие производства требует привлечения серьезных инвестиций, которые малые предприятия не могут себе позволить. Следует ожидать появления новых холдингов, осуществляющих полный цикл переработки круглых лесоматериалов от заготовки древесины до отгрузки товарной продукции.


ОБЗОР РЫНКА – ШВЕЦИЯ



Эксперт:
Питер Вестермарк
Стратег в Henson PR

Швеция является третьим по величине мировым экспортером целлюлозы, бумаги и пиломатериалов. Общая стоимость ее экспорта составляет 125 млрд шведских крон, а на отрасль приходится 80% общего объема промышленного производства. В 2016 году инвестиции в отрасль составили 1,8 млрд евро. Около 70% территории суши Швеции покрыто лесными массивами, 80% из которых продуктивны. Ежегодно вырубается приблизительно 1% лесов, и в 90-е годы постоянный запас леса удвоился, в то время как во второй половине XIX и начале XX века был период обезлесения. Сегодня наблюдается ежегодный чистый прирост шведских лесов, а это означает, что есть возможность увеличения рубки приблизительно на 90 млн м³ в сравнении с текущим уровнем. В то же время, по этой проблеме в стране проходят публичные политические дебаты, в которых участвуют такие экологические организации, как «Гринпис» и Шведское общество охраны природы: они открыто критикуют способы ведения лесного хозяйства, угрожающие биоразнообразию шведских лесов. Хотя все согласны с тем, что древесину использовать лучше, чем ископаемые ресурсы,

споры разгораются вновь, как только речь заходит о лесохозяйственных операциях. В подобной ситуации увеличение добычи сырья стоит под вопросом. Пиломатериалы занимают примерно 5% производства хвойных пород и почти 11% общего объема экспорта Швеции. Основным потребителем продукции деревообрабатывающей промышленности является Великобритания, которая ежегодно импортирует из Швеции более 2,5 млн м³ древесины. Затем идут Египет, на долю которого приходится чуть менее 1,5 млн м³, и Германия с Норвегией, которые вместе импортируют почти 1 млн м³. Общий объем экспорта составляет 12,8 млн м³. Крупнейшими компаниями в отрасли (исходя из указанных цифр) являются:

- **SCA.** 5400 сотрудников в Швеции и 44 000 — во всем мире. Общий оборот — 115 млрд шведских крон.
- **Stora Enso.** 5000 сотрудников в Швеции и 26 000 — во всем мире. Общий оборот — 91,9 млрд шведских крон.
- **Södra Skogsägarna.** 3600 сотрудников и оборот в 18,3 млрд шведских крон.
- **Holmen.** 3300 сотрудников и оборот в 16,1 млрд шведских крон. 



РОЛЬ VALUTEC НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ВОЗРАСТАЕТ



Представитель компании Valutec:
Джон Линдберг
Менеджер по продажам

Компания Valutec создала свои первые сушильные камеры для древесины в начале 1970-х годов. Заказчиком была лесопилка в г. Шеллефтео, расположенная в двух шагах от предприятия. Теперь в этом городе находится штаб-квартира компании, которая выросла до уровня международной группы. За первой поставкой последовала вторая, 4000 камер периодического и непрерывного действия, а затем стали появляться новые сушильные камеры, которые обслуживали в основном лесопильные предприятия из скандинавских стран. Постепенно компания Valutec стала лидером шведского рынка.

«Со временем мы завоевали доверие, поскольку всегда выполняли свои обещания, но мы никогда не достигли бы этого без тесного сотрудничества с инновационными лесопильными предприятиями по всей стране», — говорит Джон Линдберг, менеджер по продажам.

Когда Valutec появилась на рынке Швеции, у компании был только один по-настоящему серьезный конкурент — предприятия по кондиционированию древесины. Технологии, связанные с сушкой древесины,

были неразвитыми на всех этапах деревообработки — от конструкции сушильных установок и до контроля рабочих процессов. Valutec решила разработать комплексный и более систематический подход к управлению функциональными объектами. Компания укрепила свой технологический потенциал, повысив циркуляцию воздуха и теплообмен в сушильных камерах. Она также начала уделять внимание относительной влажности как основному средству контроля, пришедшему на смену влажным и сухим термометрам. Это постепенно привело к появлению первых в мире адаптивных контроллеров для сушки древесины. Метод был запатентован в 1972 году, а на основе патента Valutec разработала еще около 40 дополнительных решений.

Иными словами, Valutec дала большой стимул развитию технологий сушки древесины в скандинавских странах, с учетом их географических и климатических особенностей. Суровый скандинавский климат, особенно в зимний период, означает, что сушка древесины здесь должна быть более интенсивной, чем в большинстве других стран.



«Сегодня почти вся заготавливаемая древесина подвергается сушке. А это означает, что рынок сушильных камер в стране, где деревообрабатывающая промышленность развита так, как в Швеции, просто огромен. Будущий рост шведского рынка связывается с модернизацией лесопилок и их оборудования, а также расширением их возможностей», — поясняет Джон Линдберг.

НА РЫНКЕ ДОМИНИРУЮТ НЕМНОГОЧИСЛЕННЫЕ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ

Сейчас в Швеции не так много мелких лесопилок, как это было всего лишь несколько десятилетий назад. Они были вынуждены уступить место более крупным предприятиям, способным удовлетворять запросы, как своих владельцев, так и рынка. В ситуации, когда получить прибыль не так-то легко, становится необходимым действовать эффективно на протяжении всей производственной цепочки. И именно в этой связи технология сушки Valutec, которая

экономит энергию, расширяет возможности и повышает качество, получила такое распространение. «Когда мы разрабатывали нашу систему контроля Valmatics, мы привлекали к сотрудничеству ведущие промышленные и научные учреждения Швеции и Финляндии. Система основана на данных и опыте, почерпнутых из десятков тысяч часов сушки. Это дает нам уникальное понимание процесса и того, как ведут себя различные породы деревьев. В результате мы смогли разработать системы контроля, которые дают возможность лесопильным предприятиям добиться высокого качества изделий», — говорит Джон.

Продолжается деятельность по дальнейшему развитию системы контроля в тесном сотрудничестве с рядом лесопильных предприятий. «Мы поддерживаем постоянный диалог с руководителями производств и владельцами сушильных камер по всей Швеции. Чуть более года назад мы даже создали Общество владельцев сушильных камер. Это форум, на котором те, кто работает с сушкой древесины, могут обсудить свои проблемы, вопросы развития, а также обменяться опытом.

Наш успех объясняется именно тем, что мы чутко прислушивались ко всему, происходящему в отрасли, и мы стараемся инвестировать средства туда, где они принесут максимальную отдачу».

МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Valutec в настоящее время участвует более чем в десяти отдельных проектах, большинство которых так или иначе связаны с развитием технологии сушильных камер. В Швеции исторически сложилось так, что на всех лесопилках применялись периодические камеры, использовавшие погрузчик для загрузки партии древесины в камеру и получения требуемого процента влажности.

«Камеры периодического действия были распространены повсеместно, и работники лесопилок приобрели огромный опыт в использовании устройств такого типа. Поэтому многие лесопильные предприятия, естественно, предпочитают использовать эти традиционные сушильные камеры, которые по-прежнему остаются очень хорошим вариантом», — объясняет Джон Линдберг.

СУШИЛЬНЫЕ КАМЕРЫ НЕПРЕРЫВНОГО ДЕЙСТВИЯ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

Появление новых типов сушильных камер непрерывного действия означает, что лесопильные предприятия осознают открывающиеся перед ними возможности. Ранее считалось, что такие камеры рассчитаны на большие объемы древесины и потому скорее подходят для крупных лесопилок, а теперь они рассматриваются, как хороший вариант для лесопилок среднего масштаба, предъявляющих жесткие требования к качеству.

«Во всем сегменте сушильных камер непрерывного действия наблюдается значительное технологическое развитие, примером чему являются сушильные камеры типа ТС, которые теперь распространились по всем мировым рынкам», — говорит Джон Линдберг.

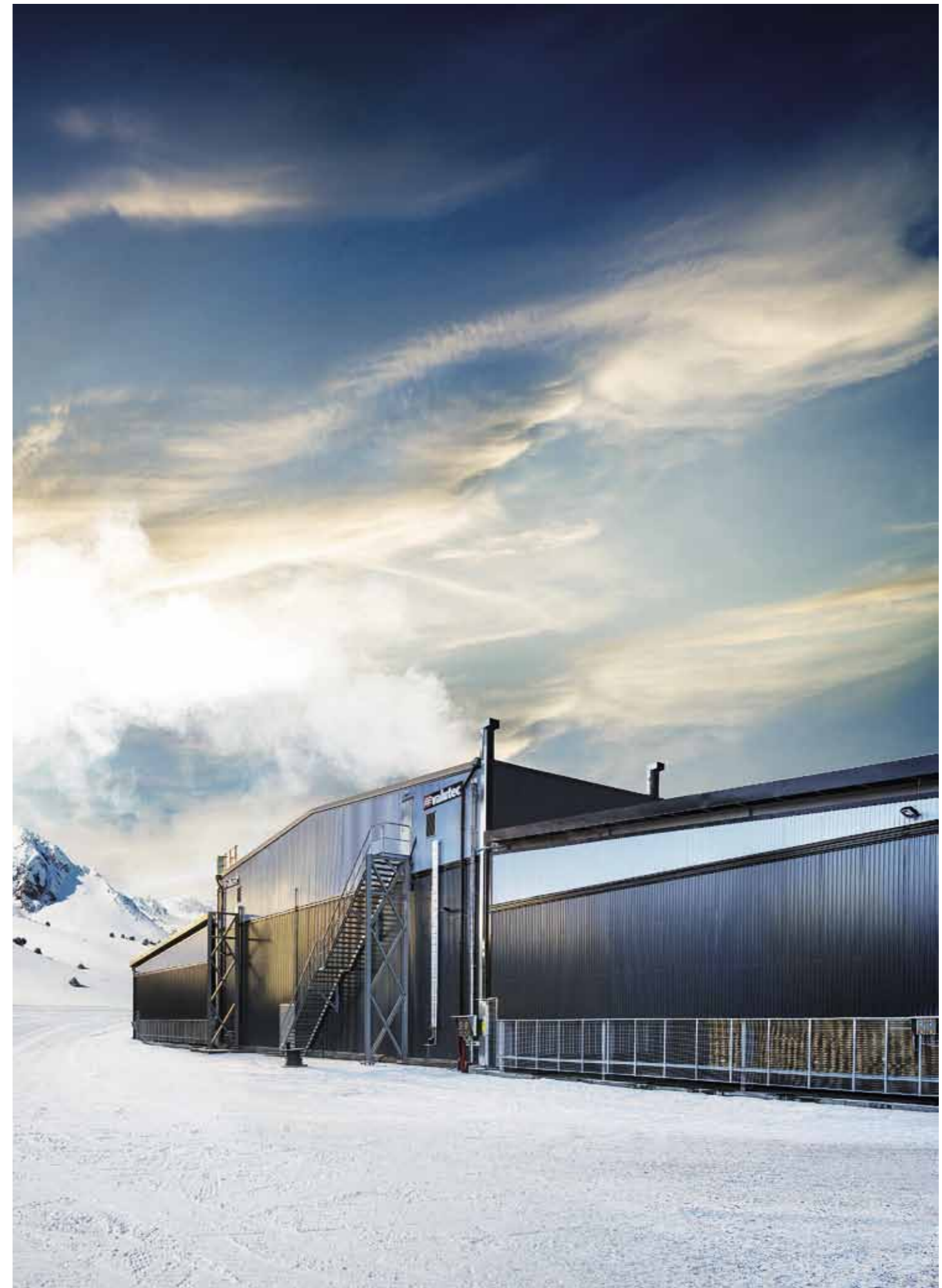
Первые камеры такого типа были проданы компанией Valutec шведским лесопильным предприятиям, которые осознали весь потенциал оборудования с большой производительностью, а также гибкостью, благодаря возможности изменять размеры без ограничений. Наибольшей известностью пользуется, пожалуй, сушильная камера ТС с 10 модулями, производительность которой превышает 100 000 кубических метров. Это устройство, установленное Valutec на заводе SCA Bollsta, немецкие журналисты окрестили «Шведским Монстром».

«Эта установка имеет для нашей компании большое значение. Оборудование, созданное для SCA Bollsta, наглядно продемонстрировало возможности, которые открывает сушильная камера непрерывного действия типа ТС. Качество и количество, которые обеспечивает агрегат, доказывают, что сред-

ства в него были вложены не зря». Сушильную камеру непрерывного действия типа ТС емкостью 60 000 кубометров и более теперь можно увидеть на многих шведских лесопилках, а ее гибкость еще более способствует популярности установки.

«Есть предприятия, которые внедрились множество технологий, например, рекуператоры и вентиляторы, обеспечивающие быструю высококачественную сушку. Несмотря на большие первоначальные вложения, лесопильные заводы, которые имеют надежный доступ к сырью и материалам, получают от этих инвестиций отдачу. Очень важно также уметь правильно пользоваться установкой, и мы всегда готовы предложить как базовое, так и углубленное обучение», — говорит Джон. Он считает, что Valutec выступает в роли технологического партнера отрасли, которая начинает играть все более важную роль в жизни общества:

«Лесная промышленность всегда играла важную роль в экономике Швеции из-за большого количества лесов. Но сегодня она снова выходит на первый план из-за важности использования возобновляемых сырьевых материалов, таких как древесина, значение которой теперь переосмысливается. Если мы будем использовать больше древесины, мы сможем применять меньше продуктов на основе ископаемого сырья, таких, как бетон и сталь. А это означает, что мы можем смягчить последствия изменения климата. Наша роль в этой работе заключается в том, чтобы создать для лесопильных предприятий возможность конкурентоспособного производства лесоматериалов очень высокого качества с использованием высокотехнологичных и эффективных методов сушки древесины. При таких условиях древесина сможет отвоевать долю рынка у аналогичных продуктов, созданных на основе других материалов».



CLT ПАНЕЛИ – ЭКОЛОГИЧНЫЙ ПРОДУКТ БУДУЩЕГО ОТ MARTINSONS



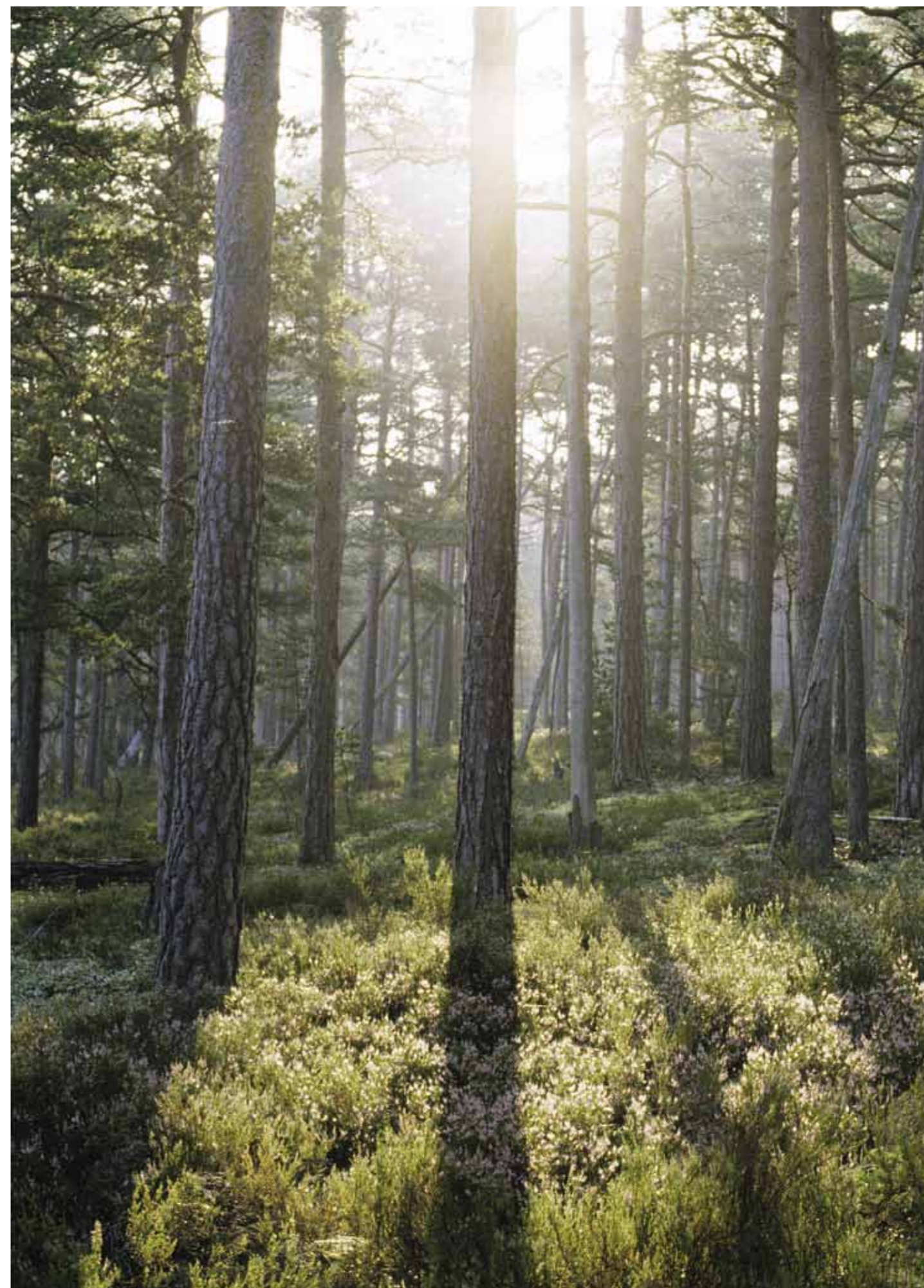
Эксперт:
Яспер Акерлунд
Генеральный директор
Martinsons Byggsystem.

На рынке деревянных строительных материалов в Швеции в настоящее время наблюдается рекордный рост. Частично это объясняется тем, что в стране ежегодно строится около 70000 домов, в то время как раньше эта цифра едва превышала 20000. Строительство требует большого количества материалов, и прогнозы показывают, что высокие показатели, которые мы наблюдаем теперь, сохранятся в течение целого ряда лет. В то же время происходит еще один сдвиг — деревянные строительные материалы все чаще заменяют традиционные готовые конструкции из стали и бетона. Одна из компаний, которая развивается в этом направлении в Швеции — Martinsons, семейный бизнес по обработке древесины, основанный в Бюгдсиуме, Вестерботтен, в северной Швеции. «К сожалению, последствия изменения климата становятся все более очевидными во всем мире, и мы теперь знаем, что строительство имеет большое влияние. Этот факт не могут игнорировать клиенты, осуществляющие строительные проекты», — говорит Яспер Акерлунд, Генеральный директор компании Martinsons Byggsystem.

ПОПЕРЕЧНО-КЛЕЕНАЯ ДРЕВЕСИНА (CLT) НАБИРАЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

Martinsons имеет в общей сложности три завода. Группа состоит из 440 сотрудников, а оборот составил приблизительно 1.6 миллиарда шведских крон за последний финансовый год. Компания осуществила обширные инвестиционные программы, последняя из которых представляет собой новую линию производства поперечно-клееной древесины (CLT), благодаря которой мощность предприятия возросла почти до 22 000 м³ в год.

«Мы были единственным шведским производителем этого материала в течение более чем десяти лет, но теперь, похоже, что и другие компании начинают следовать нашему примеру и вкладывать инвестиции в это», — объясняет Яспер, ссылаясь на технико-экономическое исследование компании Stora Enso, проведенное с целью изучения возможности производить материалы в Грувоне, регионе, в который компания планирует инвестировать



300 миллионов шведских крон. Это приведет к увеличению общей производственной мощности Швеции по изготовлению материалов, которые до этого считались фирменным продуктом стран Центральной Европы.

Очевидно, что инвестиции в новый завод вкладывают в нужное время. «Спрос невероятно высокий. Когда дело доходит до повторной обработки таких строительных компонентов, как поперечно-клееная древесина и клееный брус, главное заключается не в масштабе производства, а в качестве. Это благоприятные тенденции, и теперь мы пожинаем плоды своих усилий и времени, затраченного на разработку материалов для всех рыночных ниш».

ПРЕОДОЛЕВАЯ ПРЕДРАССУДКИ

Мы действительно проделали долгий путь. На протяжении более чем ста лет в Швеции действовал запрет на строительство деревянных домов более двух этажей в высоту. Это означало, во-первых, доминирование бетона и стали при строительстве жилых зданий, и, во-вторых, утрату технологий постройки из деревянных конструкций. Запрет был результатом крупных городских пожаров в Швеции в течение 19 века и не имеет ничего общего с современными конструкциями из массивной древесины, которые отвечают всем требованиям пожарной безопасности.

«Сегодня на рынке хорошо известно, что требования пожарной безопасности для деревянных зданий включают в себя жесткий набор противопожарных классификационных стандартов, но, безусловно, были предрассудки, которым нам пришлось бросить вызов», — говорит Яспер. «Я представляю себе это следующим образом. Когда ас-

социация производителей бетона изображает горящие деревянные здания на обложке журнала для своих клиентов, как это было пять лет назад, не все понимают, что деревообрабатывающая промышленность уже ушла далеко вперед. Они бы этого не сделали, если бы не чувствовали, что у них могут отобрать ту нишу, которую они заняли в строительстве жилых домов и других видов крупных зданий».

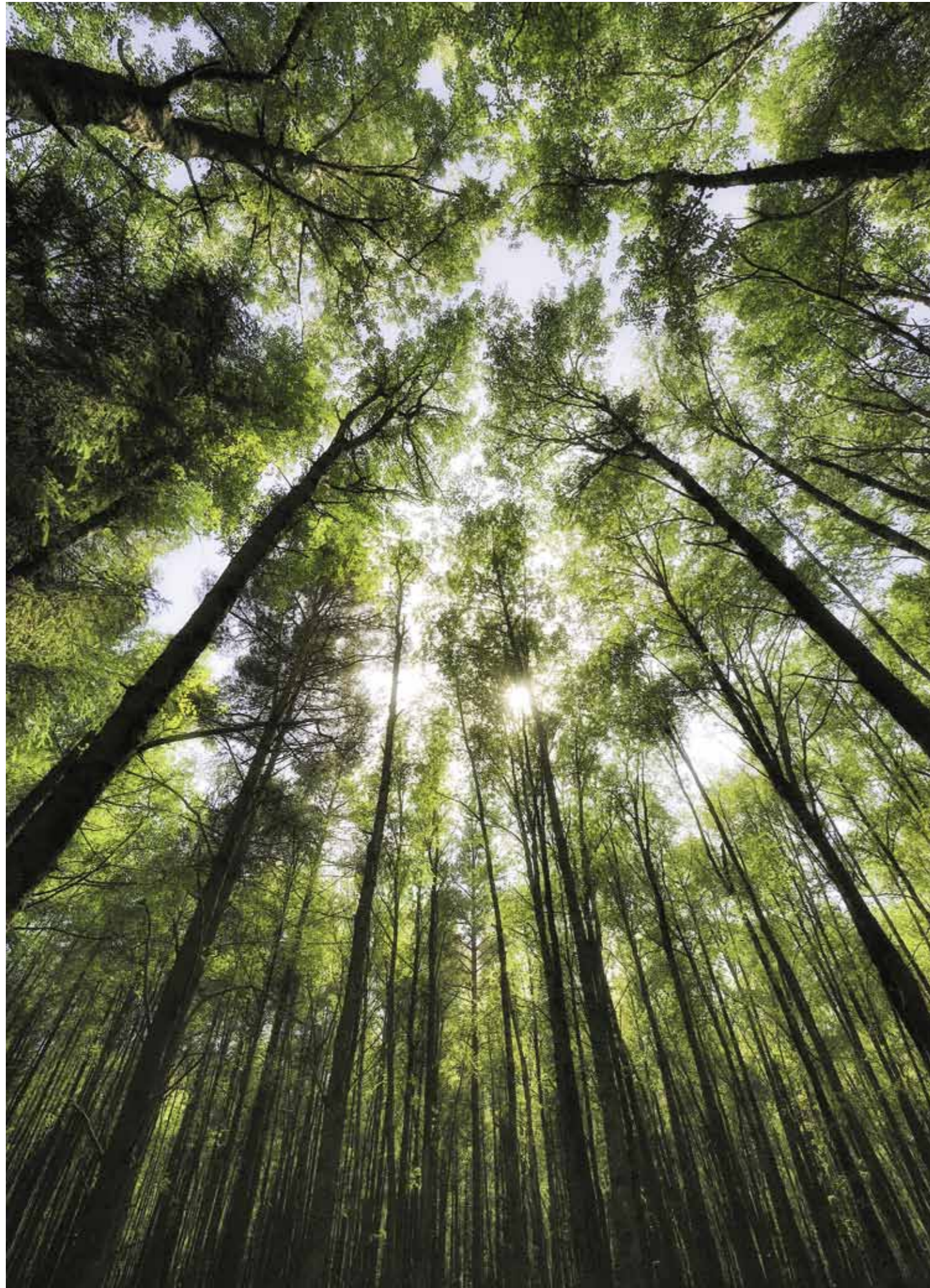
В последние годы объем деревянного строительства увеличился, частично потому что вопрос сохранения климата уже становится ключевым фактором, но также и потому, что улучшилось качество. Деревянные строительные компоненты весят в пять раз меньше, чем железобетонные конструкции, и с ними легче работать. Если вы строитель, это особенно важно.

«Здесь у нас также есть преимущество благодаря нашему географическому положению. Мы используем материалы только из Северной Швеции и наши медленно растущие ели и сосны славятся своим высоким качеством».

РОСТ ПЕРЕРАБОТКИ

Общий годовой объем производства лесной продукции компании Martinsons составляет примерно 400 000 кубических метров, из которых около 30 процентов представляет собой продукты переработки, среди которых есть и такие строительные материалы, как поперечно-клееная древесина и клееный брус. Как и для всех лесопильных заводов, доступ к древесине является решающим фактором в успешной деятельности Martinsons. Martinsons разделила производственные функции между своими лесопилками, чтобы максимально использовать потенциал каждой из них и увеличить объем перерабатываемого сырья. Лесопиль-





ный завод в Бюгдсиуме, главным образом, обрабатывает ель для производства клееной древесины, в то время как лесопилка в Халлнасе концентрируется на сосне. Предприятие в Крокшёне обрабатывает оба вида древесины, хотя немного чаще встречается сосна.

ПРОМЫШЛЕННОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По всему миру существуют рынки пиломатериалов, причем основными регионами экспорта в последние годы были Ближний Восток и Северная Африка. Япония является одним из ведущих экспортеров клееной древесины, туда экспортировалась треть производимой продукции, но несколько лет назад Martinsons решила сократить свое участие на данном конкретном рынке.

«Застой японской экономики в сочетании с законодательством, направленным на защиту внутренней промышленности, вынудили нас принять это трудное решение, несмотря на присутствие на рынке около 30 лет. Япония всегда была интересной страной и рынком, на котором действительно ценится качество. Однако этот шаг был обусловлен тем положением, в котором мы находились в тот момент. Мы хотели развивать наше производство поперечно-клееной древесины и наши предложения по промышленному строительству, так как мы поняли, что деревянное строительство становится все более популярным на наших внутренних рынках», — объясняет Яспер.

ИНВЕСТИЦИИ В ПОЛМИЛЛИАРДА

Начиная с 2000 года, группа инвестировала значительные средства в развитие своих заводов. Всего группа инвестировала полмиллиарда шведских крон в развитие своей производственной линии и в увели-

чение общей мощности. Затем была предпринята обширная качественная работа по обеспечению эффективности рабочих процессов.

«В настоящее время мы сталкиваемся с очень жесткой конкуренцией на множестве наших рынков. С точки зрения производства, мы всегда ищем те элементы, которые мы можем контролировать, например, наши рабочие процессы или подход к работе. Цена всегда является важным фактором, но также важно быть надежным поставщиком, который отличается точностью поставок и высоким качеством. Таким образом, клиент может отдать нам предпочтение даже в ситуациях, когда рынок снижается, или когда биржевые тенденции на экспортных рынках делают нашу продукцию дороже».

Система, по которой работает Martinsons, называется просто — Система качества Martinsons. Она включает в себя все, от простых мер, таких как систематические рабочие процедуры для крупных текущих проектов, которые призваны обеспечить понимание всей цепочки производства, до вырубке участка леса под строительную площадку. Нельзя забывать о работе лесопильных заводов, важнейшим элементом которых является сушка древесины.

«В нынешних экономических условиях, я бы сказал, что наличие достаточных производственных

мощностей является главным требованием для операций сушки нашей древесины. Мы не можем нарушать производственную цепочку из-за длительного обслуживания и незапланированных простоев. Еще один вопрос, над которым мы усиленно работаем, это качество. Это то, чем мы гордимся и что имеет основополагающее значение, особенно для компаний по деревообработке, таких, как мы, которые являются важнейшей частью всего производства», — говорит Яспер.

«В этом отношении сушка древесины — ключевой момент. Разница между хорошей и плохой сушкой древесины сказывается на результатах, так как трещины могут привести к понижению сорта древесины, и поэтому мы уделяем большое внимание достижению целевых показателей влажности. Я рад, что у нас под рукой есть такой поставщик, как Valutec. Он удобен для нас как географически, так и в качестве партнера, который преисполнен решимости развивать свою часть процесса, с целью расширения использования древесины. Это цель, которую мы разделяем, и когда вы хотите одного и того же, тогда легко работать вместе».



ОБЗОР РЫНКА – ФИНЛЯНДИЯ



Эксперт:
Питер Вестермарк
Стратег в Henson PR

Лесная промышленность является одной из основ финской экономики. Годовой оборот составляет около 20 млрд евро, а целлюлоза, бумага и пиломатериалы составляют 20% от общей выручки Финляндии от экспорта. Для пиломатериалов доля экспорта составляет чуть более трех четвертей производства и свыше 11 млн м³ древесины в год. Лесохозяйственные земли составляют 78%, из которых государству принадлежит примерно одна треть. Частные лесовладельцы составля-

ют почти один миллион человек, что означает, что каждый пятый финн владеет участком леса.

По сравнению с началом 1950-х ежегодный прирост лесов увеличился на 80%, а доля древесины — на 43%. В 2008 году ежегодный прирост составил около 100 млн м³, из которых около 70% было вырублено. В лесах Финляндии доминирует сосна, на долю которых приходится 50% общего объема древесины. На долю ели приходится 30%, на долю березы — около 16%. 🇫🇮



ТВЕРДАЯ УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ ФИНСКИХ ЛЕСОПИЛОК



Представитель компании Valutec:
Микко Питкянен
Директор Valutec в Финляндии

Подавляющее большинство сушильного оборудования на лесопильных заводах в Финляндии так или иначе имеют марку Valutec. Уже в 1945 году Valutec, тогда еще под названием Valmet, поставлял на финские лесопильные заводы сушильные камеры, в течение долгого времени сильным игроком являлась компания WSAB, впоследствии приобретенная Valutec. Valutec продолжает оставаться сильным партнером для финских лесопильных предприятий, малых и больших.

«Промышленность знает, что может рассчитывать на нас независимо от стадии жизненного цикла сушильного оборудования. Многим лесопильням мы помогли модернизировать устаревшие сушильные камеры, чтобы сделать их более эффективными, что для многих может быть разумным способом инвестирования», — говорит Микко Питкянен, региональный менеджер Valutec OY.

УВЕЛИЧЕНИЕ ЭКСПОРТНОГО БИЗНЕСА

В последние годы финский лесопильный рынок переживает мощный

подъем. Финские лесопилки стремятся увеличить объемы экспорта с течением времени. Определенные ожидания связаны с китайским рынком, где высок интерес к финской ели. В то же время, по мнению многих лесопильных заводов, валютные эффекты снижают прибыльность.

«Многие лесопильные заводы считают, что им было проще воспользоваться валютными эффектами раньше, когда была собственная валюта, финская марка. Теперь, когда мы привязаны к евро, речь идет о приспособлении к другим рынкам. Это у многих вызывает ощущение нарастания проблем, например, в сравнении со шведскими конкурентами, расходы которых оплачиваются шведской кроной.

КРУПНЫЕ СТАВКИ

Еще одним признаком веры в будущее является выбор Valutec в качестве поставщика оборудования для сушки пиломатериалов компанией Keitele Timber, которая инвестирует в шесть камер непрерывного действия для своего завода в Алаярви. Инвестиционная программа стоимостью 32 млн евро стала одной из крупнейших инвестиций, осуществленных



в Финляндии в последние годы.

«Это уникальное предприятие, которое демонстрирует веру в будущее сегодняшних лесопильных заводов. Многие верят в позитивную рыночную тенденцию в ближайшие годы», — поясняет Микко.

Сушильные камеры непрерывного действия работают в Финляндии уже давно, хотя здесь пока нет ни одной камеры с перекрестной циркуляцией. «Мы в этом очень заинтересованы, это лишь вопрос времени, появится ли здесь это оборудование, проблема только в методах адаптации сушильного оборудования к существующей логистике».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ

В Финляндии на многих лесопильных заводах используются траверсы и роликовые дорожки вместо вилочных погрузчиков или в качестве дополнения к ним.

«Такие решения не нашли широкого применения в других странах, но могут быть очень эффективны на правильных лесопильных заводах. Мы знаем, что коэффициент использования, особенно, что касается камер

периодического действия, может напрямую зависеть от доступной грузоподъемности. Сушильная камера с роликовыми дорожками, подведенными к ней, когда партия автоматически отправляется дальше, выглядит более надежной, с этой точки зрения», — поясняет Микко.

Факт существования специальных технических решений, разработанных в Финляндии, вполне ожидаем, учитывая мощную техническую и механическую историю директоров финских лесопильных заводов. «Многие наши клиенты спрашивают нас о компонентах и конструктивных узлах оборудования для наших объектов, просто в силу своих знаний и интереса к этой области. Многие наши клиенты также имеют техническое образование.

ПРОБЛЕМА КВАЛИФИКАЦИИ

Но существует также проблема, связанная со всей финской лесопильной промышленностью, а именно с обеспечением квалифицированными кадрами.

«Сегодня возможности подготовки кадров лесопильной промышлен-

ности в стране очень ограничены, и с учетом массового выхода на пенсию в ближайшие годы — это серьезная проблема. Существует спрос на товар из древесины и сырья. Но где и откуда лесопильным заводам брать кадры для дальнейшего развития продукции? Вот вопрос, который нам предстоит решить в Финляндии, если у нас будет долгосрочное позитивное развитие», — считает Микко Питкянен. Отчасти проблема может быть решена за счет компаний, которые сами позаботятся о дальнейшем образовании своих кадров. Valutec разработала программу обучения по системе управления Valmatics. «Это наш способ внести свой вклад в повышение квалификации, и участники программ, судя по отзывам, высоко оценивают наше обучение. Кроме того, мы придерживаемся позиции приверженности нашим клиентам, что подразумевается как само собой».

СТАБИЛЬНОСТЬ ДЕВИЗА MISAWA HOMES



Эксперт:
Паси Лахделахти

Директор пилорамы Misawa Homes в Миккели.

В некотором смысле все просто. Лесопильный завод Misawa Homes в финском городе Миккели производит пиломатериалы для изготовления клееной древесины. Затем вся продукция экспортируется на заводы компании в Японии, где и обрабатывается. С другой стороны, все сложно. Вся продукция адаптирована для поставок на рынок с признанно высокими требованиями к качеству, что вынудило многих поставщиков адаптировать свою продукцию или выйти на новые рынки. Misawa Homes ежегодно строит около 7000 коттеджей. С начала года компания является собственностью Toyota по уникальной японской бизнес-модели кэйрэцу, которая часто означает сложное перекрестное владение между несколькими компаниями группы. В концерне Toyota имеются производители стали, транспортные и страховые компании, разработчики компьютерных игр, также застройщики вроде компании Misawa.

«В ходе визита к нам один из собственников заметил, что на автостоянке сотрудников имеются, кроме Toyota, и другие машины. Впрочем, разумеется, кроме требований производить хорошую древесину для дальнейшей переработки, других

не было», — говорит Паси Лахделахти, директор пилорамы на объекте Misawa Homes в Миккели.

ТРАДИЦИЯ ДЕРЕВЯННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Японским рынком давно интересовались деревообрабатывающие компании по всему миру. Интерес был вызван долгой историей и большим опытом японцев в области деревянного строительства, а также тем, что долгое время новые виды строительства возникали ежегодно в связи с тем, что молодые семьи предпочитают сносить купленные дома, вместо того, чтобы их ремонтировать.

На таком рынке, конечно, создается конкуренция. Иностранцы игроки, которым удалось внедриться, адаптировались к неспешной и догматичной культуре бизнеса и внесли необходимые корректировки в производство с целью удовлетворения особых и высоких стандартов точности и качества.

В начале 1990-х годов экспортом в Японию занимались поставщики по всему миру, в том числе и производители клееного бруса из Центральной Европы. В то же время создава-



лось отечественное производство клееного бруса. В последующие десять лет интерес сместился с импорта сборных пиломатериалов на импорт высококачественной древесины.

СТАРТ МИСАВЫ

И тут появилась компания Misawa Homes, создав свою лесопильню задолго до того, как производители клееного бруса в Японии занялись поиском сырья, которое удовлетворило бы их профиль требований.

«Компания возникла в первой половине 1990-х годов, когда поставщики из Северной Америки и Канады не смогли обеспечить необходимого качества для Misawa. В целях обеспечения качества было решено запустить собственный лесопильный завод в Финляндии», — рассказывает Паси Лахделахти.

В Миккели удалось построить стабильный бизнес с ежегодным объемом производства около 80 000 кубометров в год, где для сушки пиломатериалов задействовано всего девять сушильных камер, специально адаптированных под ширину партии 8,5 м. Последние инвестиции имели место в 2015 году.

«Речь идет об адаптации к размеру

партии. Мы достигли бесперебойной логистики и высокой доступности. У нас хватает мощности, чтобы высушить древесину в соответствии с жесткими требованиями японской таможни к параметрам и весу. Мы уделяем внимание высокой точности в конечной квоте влажности и минимизируем такие дефекты качества, как трещины», — поясняет Паси.

И требования к качеству не становятся мягче. Японские строительные стандарты резко изменились десять лет назад, в том числе требования к износоустойчивости, что дополнительно усложнило картину и оказало поглощающее воздействие на жилищное строительство одновременно с фактом стареющего японского населения.

ВЫЗОВ НА КОНТЕЙНЕРНОМ РЫНКЕ

Сырье, которое производит Misawa Homes, транспортируется в Японию судами на контейнерах, системой, которая в течение прошлого года страдала от перегрузок. Проблемы начались, когда седьмая по величине в мире контейнерная судоходная компания Южной Кореи Hanjin Shipping, осенью 2016 года обанкро-

тилась, что повысило цены за судоходство в основном на Дальний Восток из Европы. Ситуация усугубилась давним конфликтом между портовыми рабочими и компаниями в порту Гетеборга в Швеции, что заставило шведские лесопилки контролировать свои поставки.

«Для нас все было стабильным в этот период, и мы надеемся, что и дальше будет», — говорит Паси Лахделахти.

НАДЕЖНОЕ СУШИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

На объекте занято всего 34 сотрудника, которые с момента открытия пилорамы в 1990-х и до сегодняшнего дня работают в 2 смены, за исключением короткого интервала после финансового кризиса.

«Сохранение стабильности нашей деятельности позволило нам наладить свои процессы в соответствии с требованиями японских коллег. Мы задаем верный старт для дальнейшего развития. С точки зрения ассортимента и высокого качества продукции, сушильные камеры обеспечивают нам подходящие условия работы», — считает Паси Лахделахти. 🇯🇵

ОБЗОР РЫНКА – ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В КАНАДЕ И США



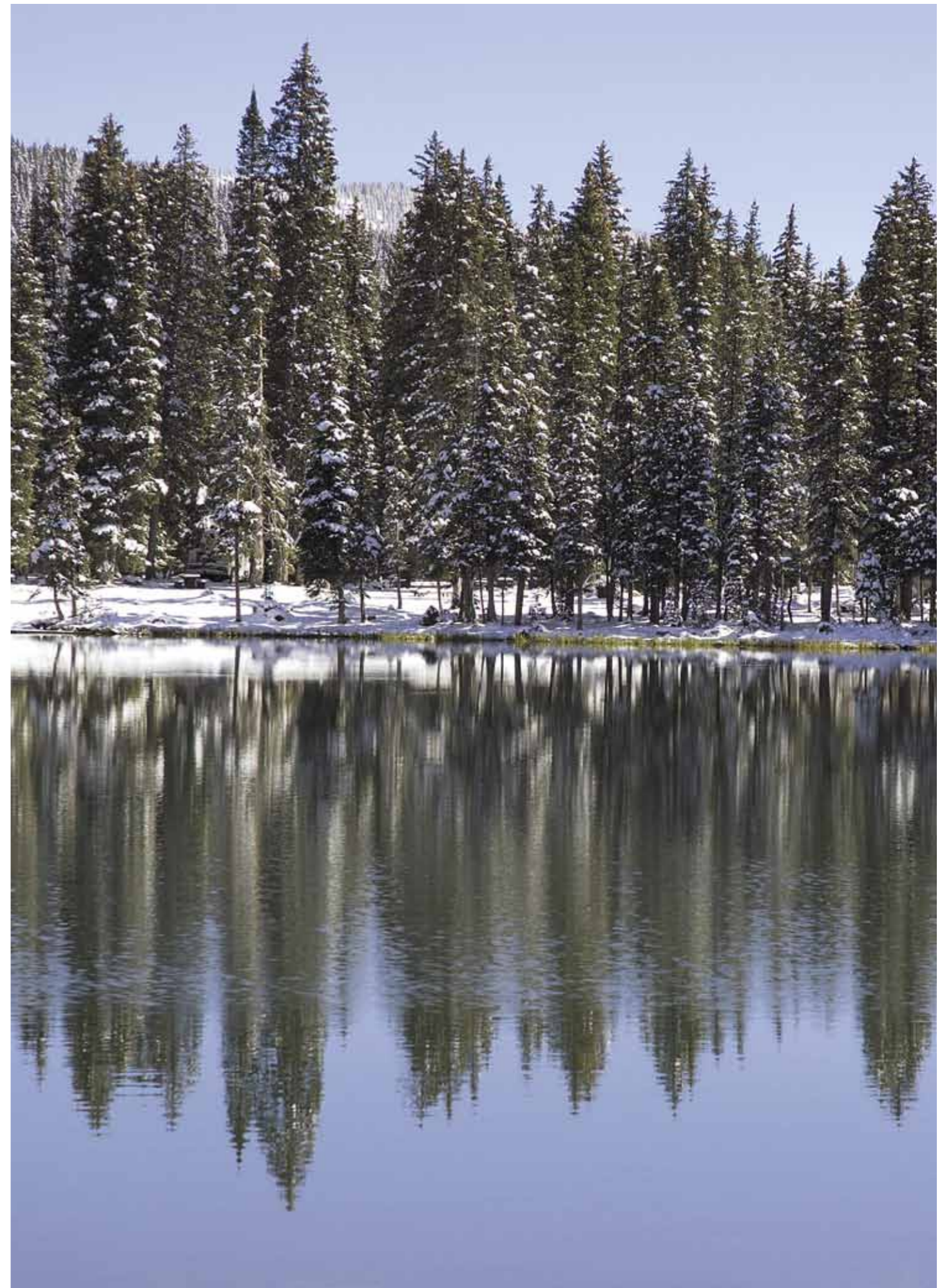
Эксперт:
Питер Вестермарк
Стратег в Henson PR

В глобальном контексте Канада имеет самый высокий торговый баланс по продукции деревообработки. Канада также является мировым лидером по размеру чистой прибыли от продажи продукции деревообработки. Канада – один из крупнейших в мире производителей и экспортеров хвойных пиломатериалов. Пиломатериалы хвойных пород составляют 20% всего объема экспорта лесной продукции Канады.

Крупнейшим экспортным рынком для Канады является США, где пиломатериалы хвойных пород используются для строительства домов. Долгосрочные последствия «ипотечного пузыря» в США в 2006 году привели к падению отрасли вплоть до 2015 года, когда жилищное строительство вернулось к нормальному уровню.

Соединенные Штаты занимают четвертое место в мире по размеру лесных угодий, и около трети страны покрыты лесами. Типы леса варьируются от редких кустарников засушливых лесов во внутренних западных штатах до высокопродуктивных лесов Тихоокеанского побережья и юга страны, от чисто лиственных лесов — до смешанных и хвойных лесов.

Около двух третей лесов классифицируются как продуктивные, которые, однако, юридически никак не защищены от интенсивных лесозаготовок. Большинство лесов страны находятся в частной собственности. Частные леса составляют 63% всех лесных угодий и 71% продуктивных лесных угодий США, доступных для коммерческой лесозаготовки. 🇺🇸



УПОР НА КАЧЕСТВО СТАНОВИТСЯ ОТЛИЧИТЕЛЬНОЙ ЧЕРТОЙ МОЩНОГО СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОГО РЫНКА



Представитель компании Valutec:
Инго Валлоча
Управляющий директор

В Северной Америке лесная промышленность исторически всегда поставляла продукцию в изобилии, главным образом для внутренних рынков США и Канады. Эти рынки по-прежнему имеют большие перспективы, но серьезной проблемой являются споры между канадскими и американскими производителями по поводу пиломатериалов хвойных пород, которые они ведут уже несколько лет.

«Канадские лесопильные предприятия имеют преимущество за счет слабого канадского доллара и могут продавать свои товары на 25 процентов дешевле, чем их американские конкуренты», — рассказывает Инго Валлоча, управляющий директор компании Valutec Inc. «В ответ, на экспорт канадской хвойной древесины в США был введен налог в размере от 20 до 30 процентов, что создает большую неопределенность на рынке, так как это только предварительное решение, а подписание окончательного соглашения было отложено до ноября».

Этот спор вынудил канадские деревообрабатывающие предприятия обратить свои взоры за рубеж, чтобы найти новых клиентов, как в Европе, так и в Азии. Но основным

стимулом индустрии является здоровый внутренний рынок, подпитываемый бумом жилищного строительства.

«В США и Канаде лесопильные предприятия не так зависимы от других стран, как многие крупные европейские производители пиломатериалов, и их рынок имеет перспективы на ближайшие пару лет», — говорит Инго.

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

При здоровом состоянии рынка ориентированность на процесс производства распространяется по всей отрасли. Это может быть стимулом для изменений — возможно, прежде всего в том, что касается процесса сушки.

«Сушильные камеры в целом были чем-то второстепенным для многих лесопилок, но мы видим, что ситуация медленно меняется», — говорит Инго. «Исторически больше внимания уделялось многопильным и фрезерующим станкам. Во многих случаях пиломатериалы вообще не сушили. Но сейчас лесопильные предприятия начинают понимать, насколько можно повысить



качество продукции, если пиломатериалы высушены правильно». Одно из основных отличий лесной промышленности Северной Америки от европейской — это подход к сырью. Ель, сосна и пихта — это похожие породы древесины, часто используемые для одних и тех же целей, а комбинация этих трех пород была названа в Канаде как SPF древесина (Spruce-pine-fir — Ель-сосна-пихта). Но даже если пиломатериалы имеют аналогичные характеристики, они ведут себя совершенно по-разному в процессе сушки.

«Это результат рынка, управляемого принципом емкости, на котором лесопильные предприятия не оптимизировали процессы сушки в соответствии с ориентацией на качество сушки и эффективность использования энергии, что повлияло на технологию строительства сушильных камер в Северной Америке», — объясняет Инго.


В качестве управляющего директора новой компании на рынке первой задачей Инго стало знакомство с североамериканской лесной промышленностью.

«Это захватывающий, сложный, но интересный процесс. Нужно ча-

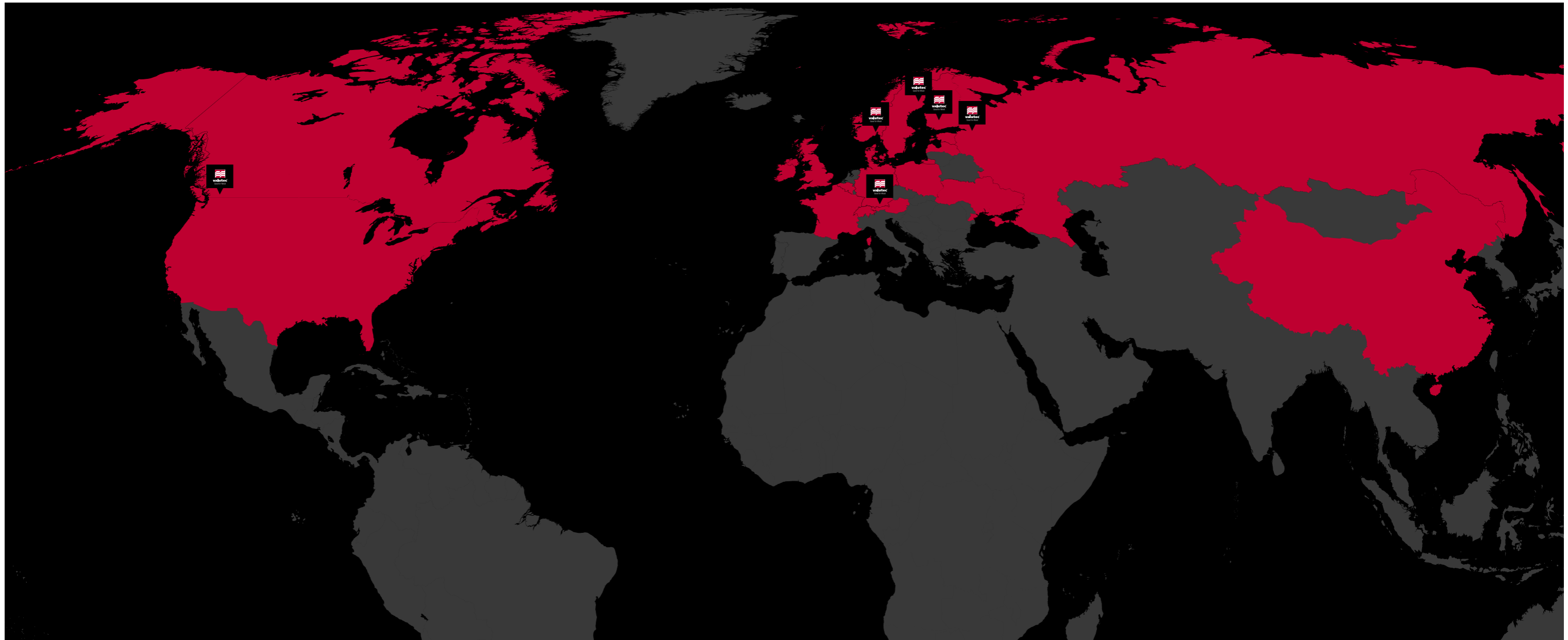
сто бывать в разъездах — посещение лесопилок и разговоры с клиентами с целью понять их проблемы являются сейчас моим главным приоритетом», — говорит Инго. Хотя и Инго, и компания Valutec имеют богатый опыт работы в отрасли, однако основная задача — применить этот опыт на практике. «Мы знаем, что мы должны понять, как стать хорошим партнером для наших клиентов и информировать их о преимуществах таких сушильных камер, как наши. Есть много прогрессивных лесопильных предприятий, ищущих новые решения, которые могут помочь их бизнесу», — говорит Инго, а также отмечает внимание к разработкам новых типов сушильных камер.

«Я видел много сушильных камер непрерывного действия, работающих по принципу противотока, так называемых камер СКД, или двухпоточных сушильных камер. Они не имеют ни дверей, ни отверстий, поскольку древесина просто вращается в противоположных направлениях. Появляющиеся пар и конденсат имеют сильное воздействие на строение сушильной камеры, и поэтому для таких установок нужно гораздо больше энергии, чем

для современных камер Valutec. Кроме того, там почти невозможно должным образом контролировать процесс сушки. А контроль является главным условием хорошей сушки пиломатериалов. Но теперь мы видим большой интерес к нашим сушильным камерам непрерывного действия, особенно к камерам типа ТС.

В целом на рынке наблюдается большая активность. И повышенное внимание к качеству еще более укрепит мощную лесную промышленность Северной Америки». 

ВЕСЬ МИР КАК НАШЕ ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ





Россия,
Рощинская ул., дом 32, офис 411
196105, г. Санкт-Петербург

Телефон: +7 812 318 46 35
www.valutec.ru



vk.com/valutec



www.facebook.com/ValutecRUS/

 **valutec**[®]
Good for Wood