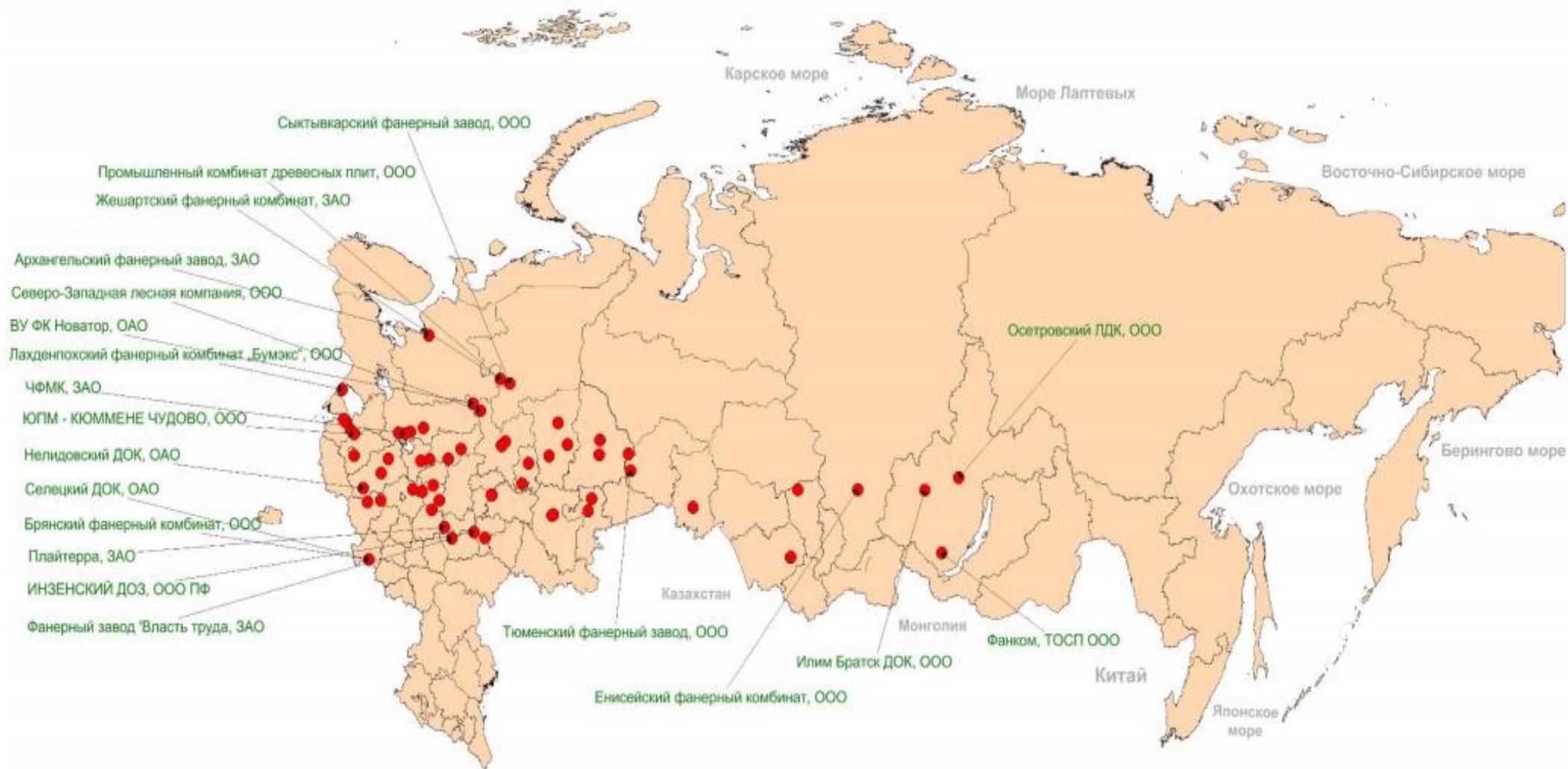


# Фанерная и плитная отрасль России в 2015–2016 гг.: финансовое состояние и проектные мощности

Кирилл Баранов  
Агентство лесопромышленной аналитики WhatWood

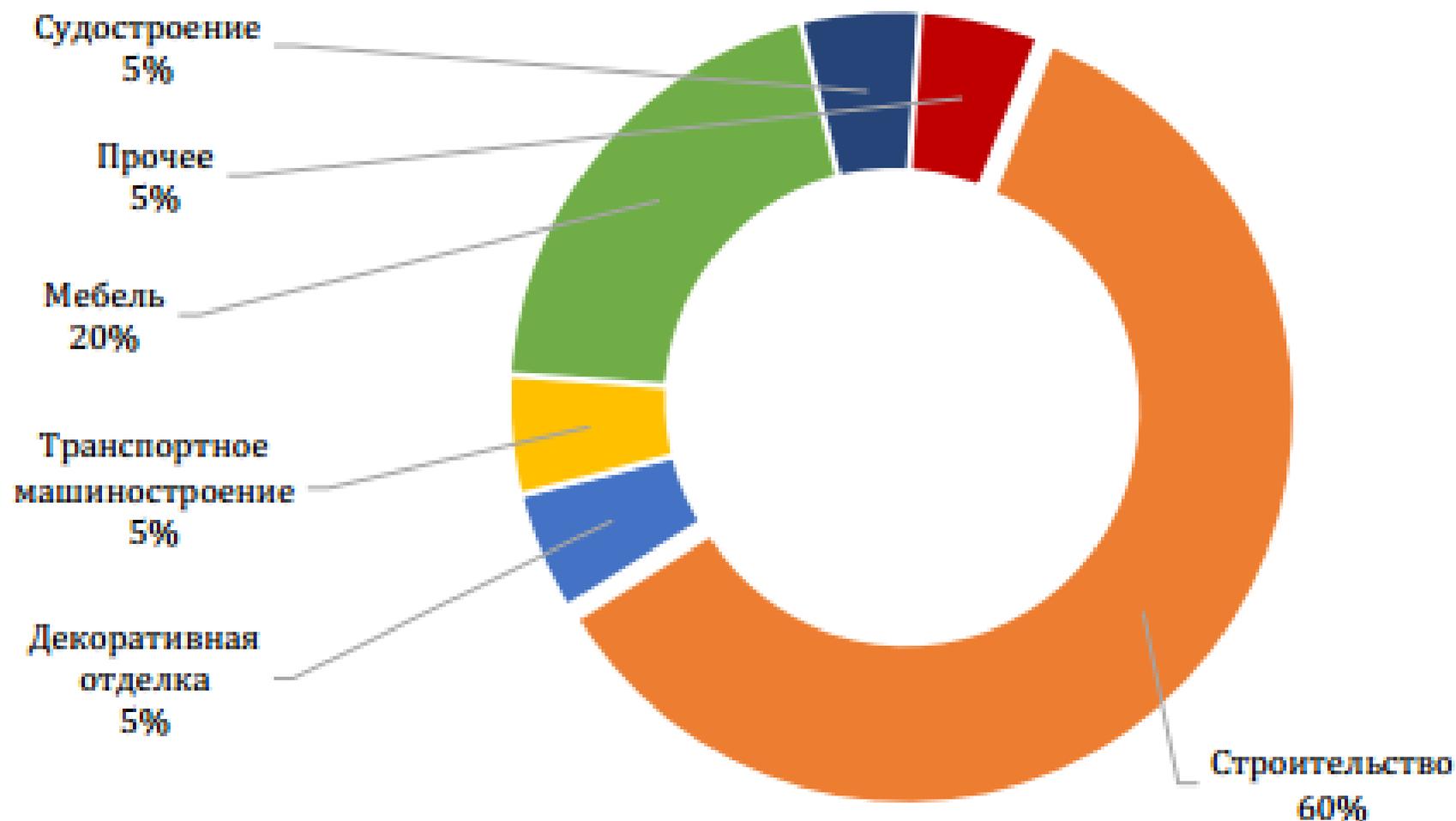
# Фанера

- 65 заводов, 4 млн м<sup>3</sup>
- Загрузка 85-90%: 3,6 млн м<sup>3</sup>
- Почти вся березовая, кроме Ilim Timber и Енисейского ФК (выкуплен инвестором для перезапуска)

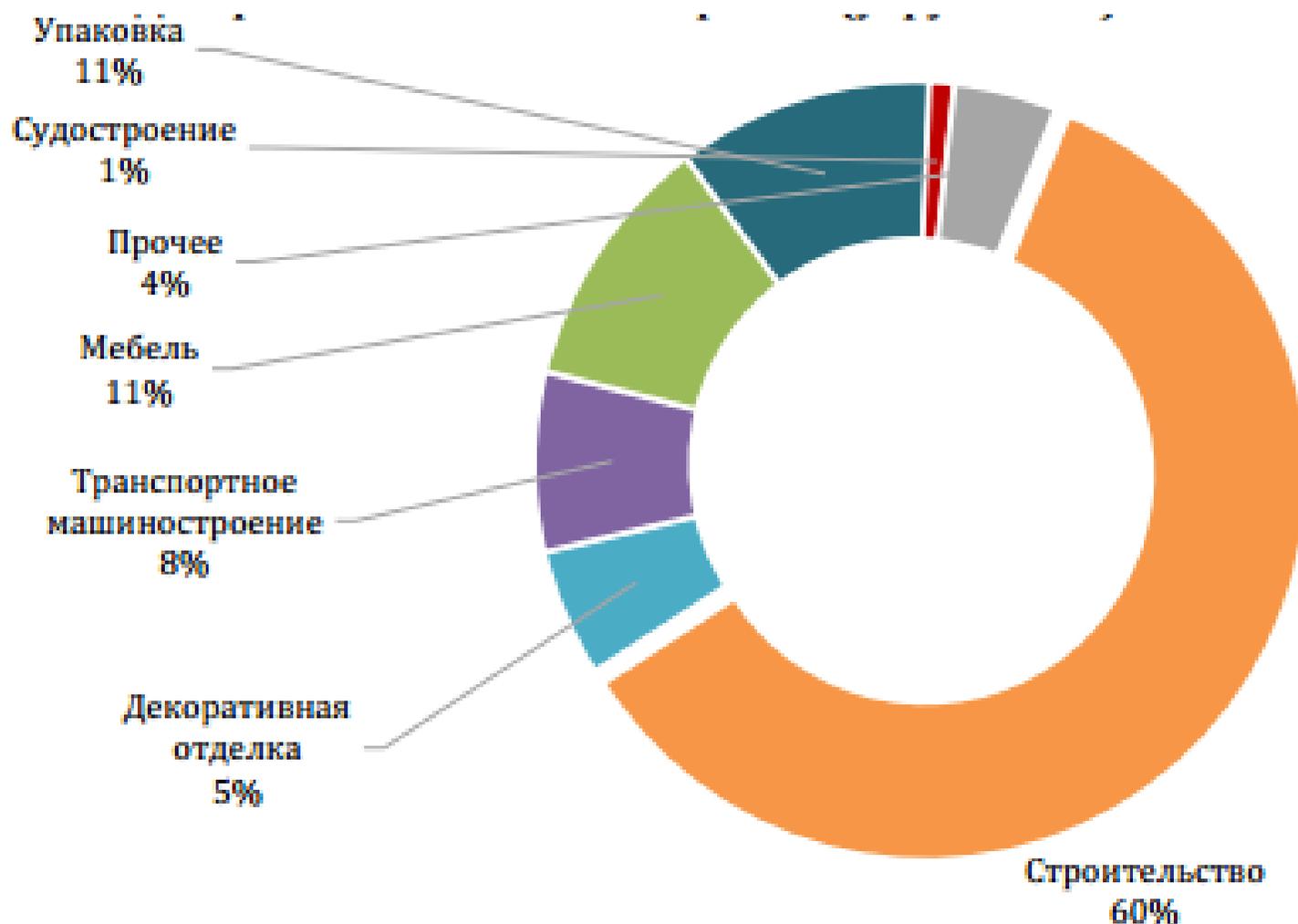


- 1,5 млн м<sup>3</sup> на внутреннем рынке
- Из них по нашим оценкам 1,2 млн м<sup>3</sup> белая фанера, в т.ч. 500 тыс. м<sup>3</sup> Мск, 200 тыс. м<sup>3</sup> СПб
- Сокращение внутреннего спроса и слабый рубль -> экспорт (в 1 пол. 2016 г. +18% до 1,3 млн м<sup>3</sup>)

## Сегменты использования белой фанеры ФК в Московском регионе



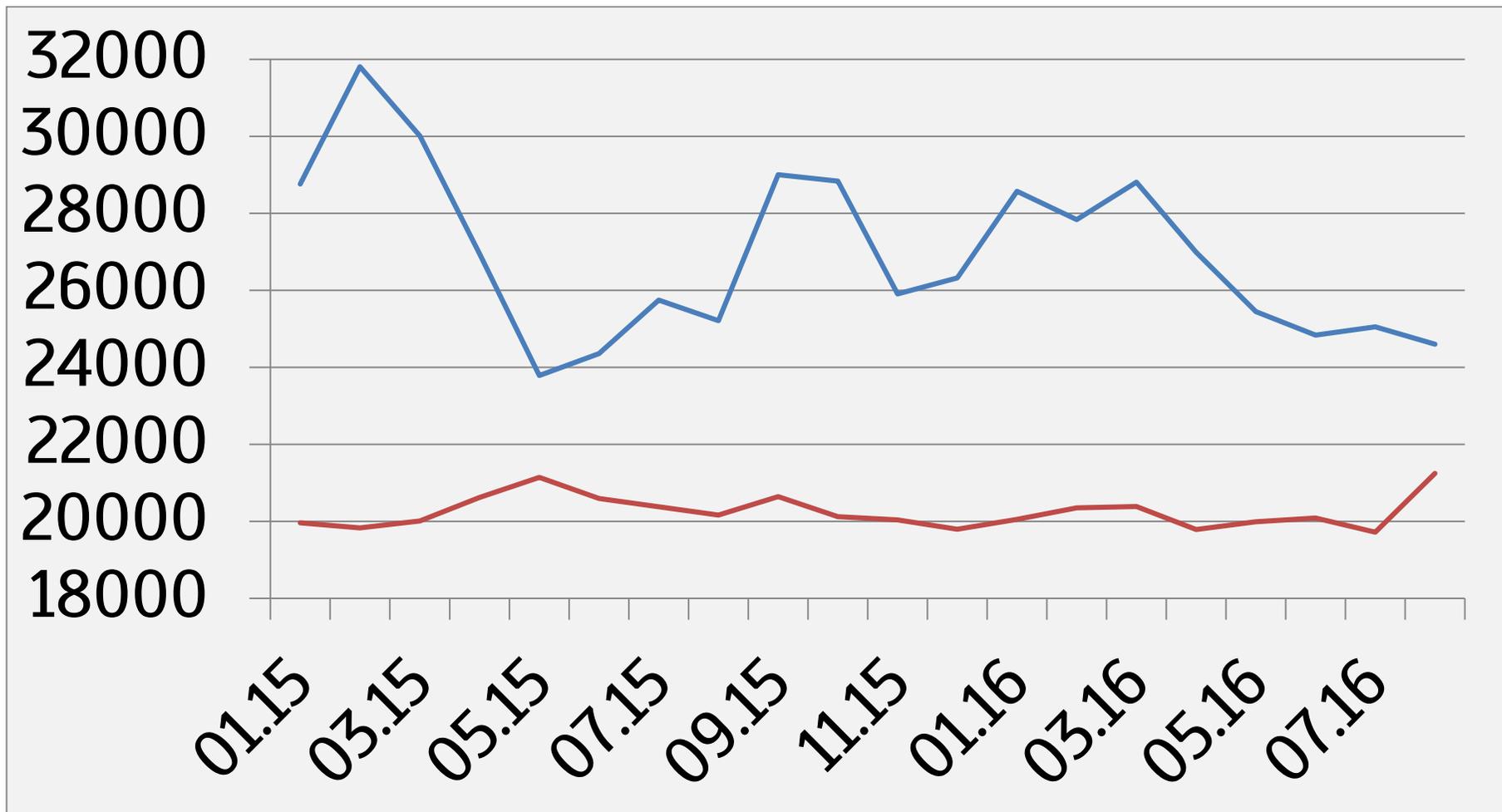
## Сегменты использования белой фанеры ФСФ в Московском регионе



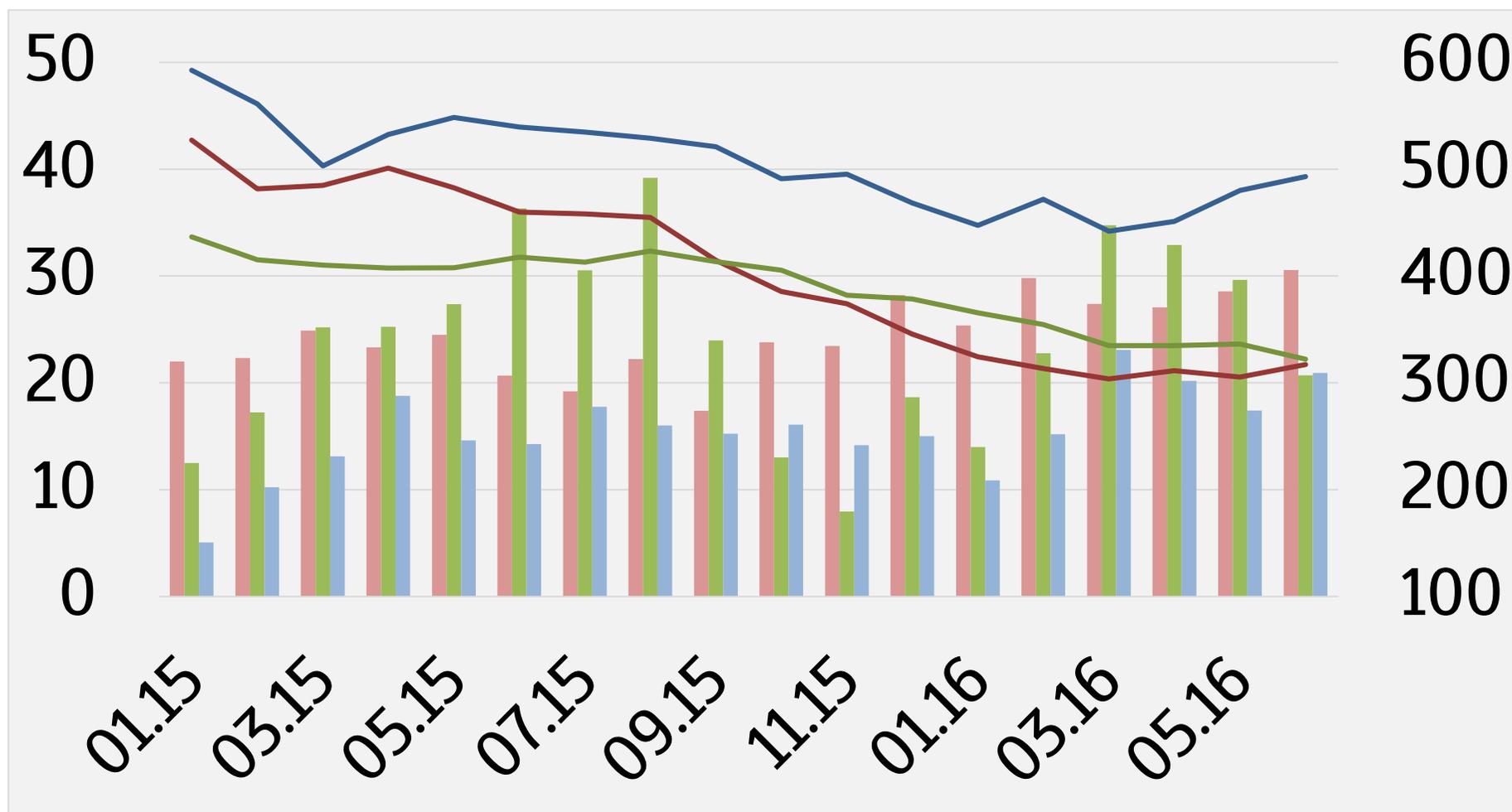
## Экспорт в 1 пол. 2016 г.

- США 169 тыс. м<sup>3</sup>
- Египет 155 тыс. м<sup>3</sup>
- Германия 120 тыс. м<sup>3</sup>
- Латвия 90 тыс. м<sup>3</sup>
- Турция 67 тыс. м<sup>3</sup>

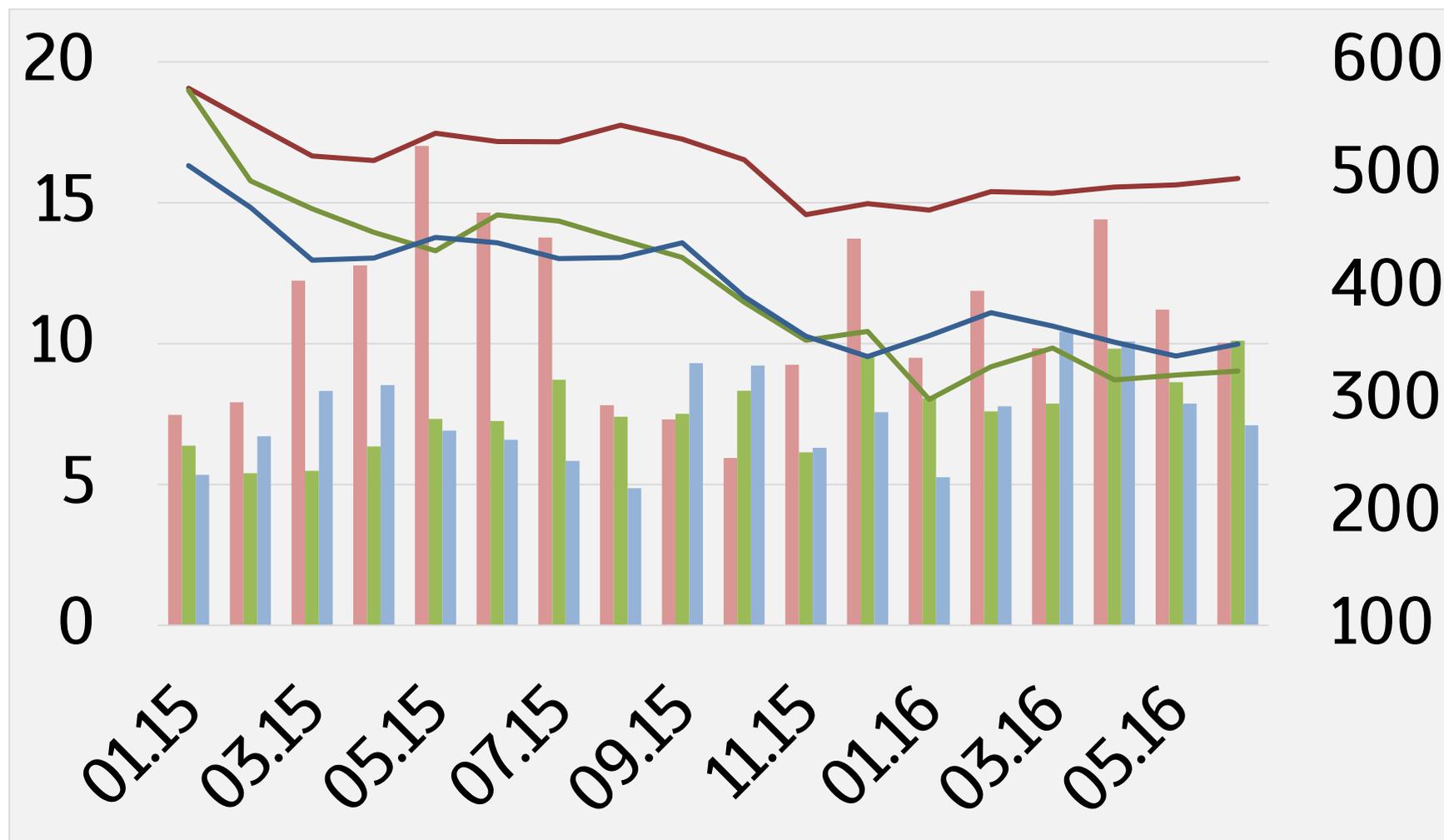
## Цены производителей на российскую фанеру для экспорта и внутреннего рынка, руб./м<sup>3</sup>



## Экспорт березовой фанеры в США, Египет и Германию, тыс. м<sup>3</sup> и \$/м<sup>3</sup>



## Экспорт березовой фанеры в Турцию, Великобританию и Италию, тыс. м<sup>3</sup> и \$/м<sup>3</sup>



## Прибыльность

- Выручка 96,6 млрд руб (+10%), 23% всей деревообработки
- CAGR в 2009–2015 - 8%
- Высокая маржинальность: EBITDA/маржа около 40%

## Тренды

- Снижение внутреннего спроса
- Растет доля большеформатной и специализированной фанеры
- Влияет на ценообразование и мощности в Европе

## Проекты

Barlinek – Кострома

Segezha Group – Вологда и Вятский ФК

Устьелес – Вологда

## MDF/HDF

- 26 предприятий MDF/HDF, ДВП всего
- Из них 14 MDF – 3,3 млн м<sup>3</sup>
- Наиболее распространенная технология – MDF сухого способа на непрерывных прессах (Кроностар, первая линия Kastamonu, Лесплитинвест, ПДК Апшеронск, Egger, Игоревский ДОК)

## Новые мощности

- ПДК Апшеронск 300 тыс. м<sup>3</sup>
- Kastamonu две очереди 565+485 тыс. м<sup>3</sup>
- Игоревский ДОК 396 тыс. м<sup>3</sup> (запуск в 2017)
- Роскитинвест 200 тыс. м<sup>3</sup> (оф. запуск в 2017)
- Лесплитинвест 17 тыс. м<sup>3</sup> ламинированных MDF
- Egger 350 тыс. м<sup>3</sup>



## Проекты

- Кроншпан Калуга, Калининград и Башкортостан
- Kastamonu Калуга ?
- Павловский ДОК

- Спрос на MDF тесно зависит от мебели (50% потребления)
- ДСП --> MDF
- В перспективе 7-10 лет старый ДВП мокрого способа исчезнет и заменится MDF

- Рынок насыщенный, высококонкурентный
- В 2015 году отпускные цены на MDF на российских предприятиях снизились на 20–25% в основном из-за снижения спроса и роста мощностей Kastamonu, в начале 2016 г. рост спроса со стороны мебельных компаний, цены немного выросли (на 3–5%)
- Начинается экспорт: Kastamonu в Китай, «Завод MDF» в Иран

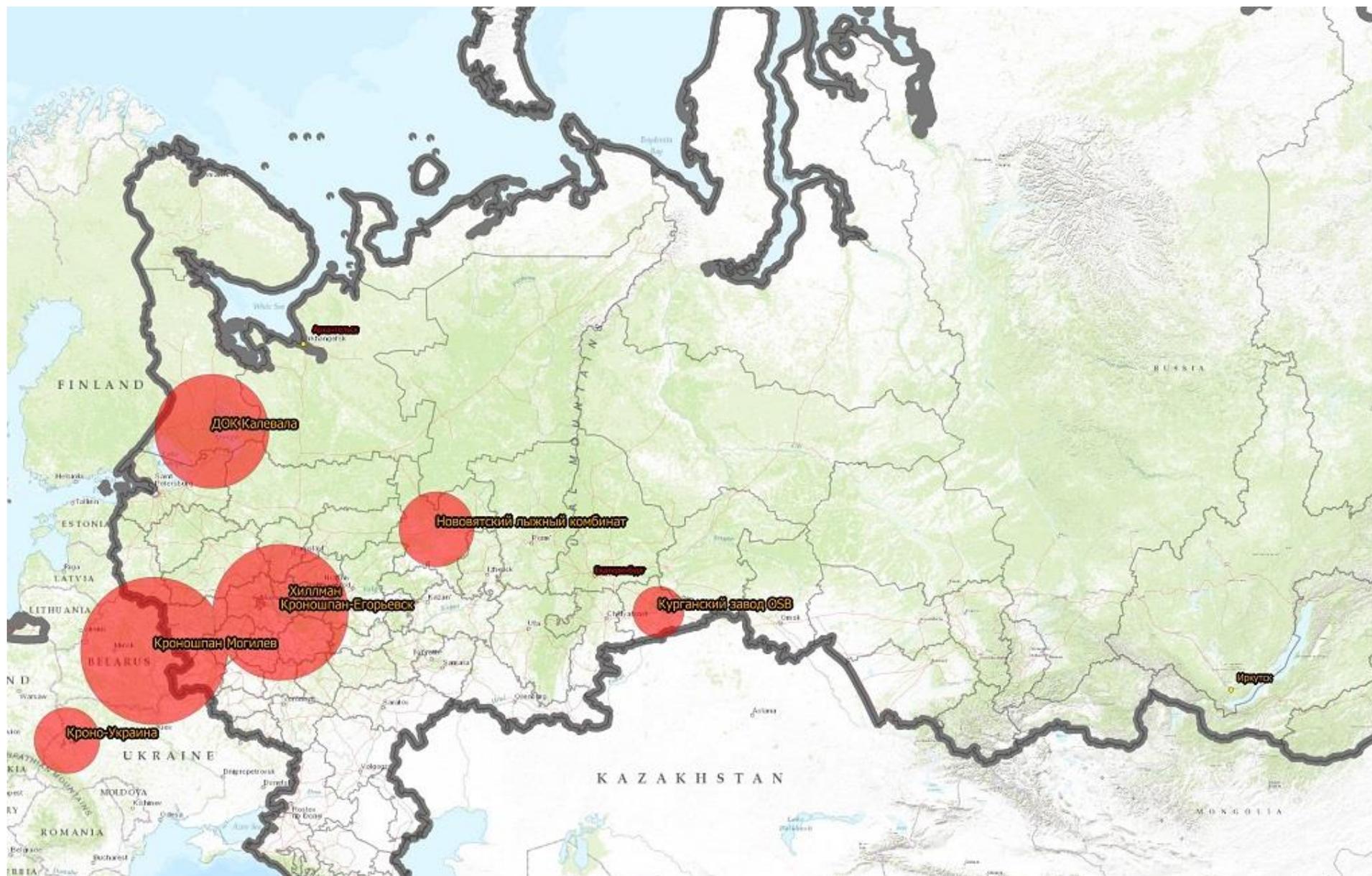
## OSB

Рынок оценивается в 1,2 млн м<sup>3</sup>, из них 800 тыс. м<sup>3</sup> производство в РФ

- ДОК Калевала 300
- Кроношпан Егорьевск 425, (*Могилев 405*)
- Нововятский ЛК 100 (60 в 2015 г.)
- Курганский завод ОСБ 30
- Хиллман 30

## Проекты

- Вторая линия ДОК Калевала
- Кроношпан приобрел линию ОРИС для установки в Башкортостане
- Талион-Терра в Тверской обл.
- Мини-завод в Соликамске



- Импорт рухнул в пять раз до 107 тыс. м<sup>3</sup>, остались Egger, Glunz
- Кроношпан Могилев – 269 тыс. м<sup>3</sup> в Россию из 405 тыс. м<sup>3</sup>
- Высококонкурентный рынок
- Кроноспан перестроил товарные потоки, Калевала в среднем сегменте конкурирует с Egger

## 0 проекте

Агентство лесопромышленной аналитики **WhatWood**:

- единственный в России консультант с ключевой специализацией в аналитике ЛПК
- 110 клиентов в 15 странах мира за почти пять лет работы
- уникальные база знаний и пул контактов



Спасибо за внимание! Статья по  
выступлению будет доступна на  
**whatwood.ru**

Кирилл Баранов  
WhatWood

Главный редактор

[kb@whatwood.ru](mailto:kb@whatwood.ru) | <http://whatwood.ru>

+7 905 704 5133