



Лес по дереву не тужит



Приезжавший недавно в Киров телеведущий Сергей Брилев волю или невольно поднял в своем репортаже тему, которая для вятских мест злободневна. Достаточно вспомнить печально известный «Кировлес» и русскую поговорку: «Лес – дело темное». Врио губернатора Игорь Васильев с первых дней своей работы на новом посту отметил лесное направление как приоритетное и пообещал навести в нем порядок. И у нас есть основание полагать, что прогнозы эти вполне могут сбыться, поскольку и вторая сторона – лесопользователи – заинтересована в наведении порядка в лесной отрасли. То есть получается, что для наведения порядка созданы все благоприятные условия: «верхи» не могут мириться с существующим положением вещей, «низы» не хотят дальше подвергаться обструкции, имея на руках выигрышные карты в виде наполнения местных бюджетов. Хотя эта параллель – «верхи» и «низы» – в данном конкретном случае не совсем уместна. Лесозаготовители и власть – равноправные партнеры, которые имеют одну общую цель: наполнить местный бюджет деньгами, чтобы жизнь в районах области не напоминала квест на выживание. И если власть озвучила свою позицию по лесу вполне внятно, предоставив слово и бизнесу, успешно реализующему свой инвестпроект. Наш гость – Николай Юферев, генеральный директор HOLZ HOUSE.

– Николай, ваше предприятие «Стройлес» и новый проект HOLZ HOUSE имеют вятские корни, Кировскую регистрацию и абсолютно разную историю. Расскажите об этом подробнее.

– ООО «Стройлес» – это дело моих родителей, которые впервые начали заниматься освоением лесосеки в 1996 году в Даровском районе. С тех пор предприятие не сменяло ни адрес, ни форму собственности, ни трудовой коллектив. К слову сказать, во многом благодаря трудовому коллективу и удалось этот проект реализовать. Когда после длительного периода упадка Даровской лесспромхоз вступил в процедуру банкротства, коллектив не устранился и не стал со стороны наблюдать, как разрушается градообразующее предприятие. Инициативная группа всячески оказывала противодействие конкурсному управляющему в продаже имущества предприятия, и когда активы были выставлены на продажу, мы быстро их выкупили. Люди, работавшие здесь, не разбежались, а вернулись к своему рабочему месту и продолжили работу в новых условиях. Сейчас «Стройлес» – главный

донор местного бюджета. В доле налоговых отчислений мы занимаем 50% всего районного бюджета, а район входит в десятку районов с лучшим экономическим рейтингом. У нас работает 265 человек, что по масштабам сопоставимо с заводом «Лепсе» для г. Кирова. В 2016 году ООО «Стройлес» в бюджеты всех уровней заплатило около 40 миллионов рублей налоговых отчислений. На 2017 год плановые цифры платежей выше, и мы прогнозируем около 50 миллионов рублей.

– Скажите, если предприятие незначительно изменило направление деятельности, то в чем его инновация, инвестпроект?

– Чтобы это понять, надо вернуться в 2008 год, когда правительством РФ был принят и введен в действие Лесной кодекс. В этом основном лесном документе были прописаны механизмы получения леса лесопереработчиками и лесозаготовителями. Их всего два: через аукцион либо через реализацию инвестпроекта.

– Насколько я понимаю – инвестпроект – это серьезные вливания в экономику

собственных средств инвестора. Нижний предел колеблется в районе 300 миллионов рублей, по новым правилам инвестор должен вложить не менее полумиллиарда рублей. Если мы ведем речь о малом бизнесе, возможно, менее затратным будут аукционы?

– Аукционы – очень хорошая форма реализации леса на корню. И они были бы очень эффективным способом, если бы не ряд «но» – слишком высокая стартовая цена. Если провести статистику состоявшихся аукционов, то она неутешительна. Только на 30% из них были поданы заявки, а 70% оказались непроданными. Из состоявшихся аукционов большинство (более 80%) отдано без роста стартовой цены одному-единственному участнику.

Второй серьезный минус аукционов – высокий коэффициент расчета затрат на лесовосстановление. Наше предприятие давно в лесном бизнесе, мы знаем стоимость лесовосстановительных работ и считаем, что аукционный коэффициент завышен. При снижении первоначальной стартовой цены и понижении этого коэффициента аукционы могли бы

стать действительным рычагом для регулирования спроса на расчетную лесосеку, удалось бы повысить эффективность использования «расчетки», что в конечном итоге улучшило бы ситуацию с наполняемостью бюджета. Но пока мы имеем стартовую цену куба на корню в 500 рублей, имеем слабое использование аукционов. Цена входа на аукцион не должна превышать 250 рублей.

– Подождите-подождите. Если для инвестпроекта нижняя планка инвестиций около 300 миллионов рублей, аукционы недоступны малому бизнесу в принципе, то кто осваивает расчетную лесосеку? Кто работает в лесу? Кого мы можем увидеть в интерактивной спутниковой карте «Гис-Лес»?

– Расчетную лесосеку в Кировской области ежегодно недоосваивают... Из 15 миллионов кубических метров осваивается 10 миллионов, и это еще хорошо. При этом повсеместно сохраняется нехватка сырья, будь то малый бизнес с его ленточной пиломатериалом или пред-



приятие переработки с четырьмя лесозаготовительными комплексами... Здесь надо вспомнить о тех, кто имеет законное право продавать лес на корню без аукционов и инвестпроектов. Это сельхозтоваропроизводители. Они-то и являются основными поставщиками древесины. «Аукцион» для них проходит непосредственно в деланке у того самого пня. И тут уж дело совести каждого арендатора, сколько денег поступит от реализации древесины на нужды колхоза или СПК.

Произведенный анализ УФНС по Кировской области показал, что более 3 тыс. хозяйствующих субъектов осуществляющих деятельность в сфере лесозаготовки и лесопереработки, около 2,5 тысяч налогоплательщиков или 83% применяют упрощенную систему налогообложения. Поступление от данной категории налогоплательщиков составляет около 17% от всех поступлений налогоплательщиков лесной отрасли.

Таким образом, несмотря на то, что большая часть лесов находится в аренде у малых предприятий, налоговых платежей уплачивается ничтожно мало.

Вместе с тем предприятия, реализующие приоритетные инвестиционные проекты в области освоения лесов, заплатили налогов в консолидированный бюджет РФ около 60% от общего количества уплаченных налогов предприятиями ЛПК региона, т.е. на 8 предприятий из 3000 приходится 60% налоговых платежей.

Отдельное место в отрасли занимают колхозы, имеющие в аренде участки лесного фонда с объемом заготовки более 2 млн. м3. Данные предприятия не платят вообще ничего!!!

– Даже на пути к коммунизму совесть была не самым надежным аргументом, что уж говорить про нынешнее время. Получается, что нарыв найден. Надо только вскрыть...

– Если вы заметили, государство медленно, но верно закручивает гайки теневой экономике. Вспомните, какое число машин двигателей «расчетки», что в конечном итоге улучшило бы ситуацию с наполняемостью бюджета. Сейчас вагонку на рынке или с машин никто не покупает. Есть торговые сети «Леруа Марлен», ОБИ, в которых можно все купить за безналичный расчет. Все прозрачно и законно. И лесозаготовитель вынужден подстраиваться под новые правила, выводить активы из тени.

– Какова доля лесозаготовки у тех, кому не надо беспокоиться о заемном сырье?

– Инвесторы осваивают 2,6 миллиона кубометров расчетной лесосеки, а сельхозтоваропроизводители – 2 миллиона кубометров. Всего есть 6 разрядов такс в зависимости от участка, выделенного под рубку. Эта льгота действует на время окупаемости инвестпроекта. Например, в ООО «Стройлес» срок окупаемости проекта составлял 5 лет, и он уже истек. Мы сейчас платим арендную плату в восемь раз выше, по сравнению с 2013 годом. Но и это позволяет нам быть на плаву, платить налоги в

бюджеты всех уровней. Для понимания скажу, что сверхминимальная плата полностью идет в областной бюджет, а минимальная – в бюджет РФ. При законодательно определенном коэффициенте в 1,98 можно без труда высчитать, сколько налогов поступит в бюджет от каждого лесозаготовителя. И, соответственно, задать тот самый вопрос: где деньги от освоения 80% расчетной лесосеки, которая не приходится на инвестпроекты.

– Насколько я знаю, вы лично участвовали в экспертном совете по разработке Стратегии развития лесного хозяйства России до 2030 года.

– Да, есть такой опыт, но он еще пробный, поэтому говорить об этом преждевременно. Но мне это интересно.

– Но наверное, уже можно говорить о другом вашем инвестпроекте – возрождении Лузского ЛПК.

– В 2005 году произошло трагическое событие: был обанкрочен Лузский ЛПК, это крупнейшее предприятие ЛПК региона, где работало более 1000 человек. После банкротства предприятия в городе сложилась острая социальная обстановка. Поэтому Лузе был присвоен статус моногорода 1 категории – моногорода с наиболее сложным социально-экономическим положением.

В 2015 году нас совместно с Фондом развития моногородов пригласили вступить в проект по возрождению Лузского ЛПК. Для этих целей был создан промышленный парк, где мы являемся основным резидентом.

На сегодняшний день нами уже инвестировано в строительство 1 очереди завода более 300 млн руб., создано более 100 рабочих мест. Уже в этом году проект будет завершен. Итогом станет создание современного производства клееного бруса с общим объемом инвестиций более 437 млн руб. Всего на заводе будет трудоустроено более 260 человек.

Стоит отметить вклад Фонда развития моногородов. В частности, в 2016 году реконструирована улично-дорожная сеть в г. Лузе протяженностью 3 км (113,4 млн руб.), проведена реконструкция канализационно-очистных сооружений производительностью 6000 м3/сут. в г. Лузе (70,5 млн руб.), будет построен водозабор (76,4 млн руб.). Средства, вложенные фондом за 1 год, равняются бюджету района за 15 лет!



– Так у Кировских северян есть с кого брать пример: в соседней республике Коми самыми успешными являются предприятия «Лузалес» и «Монди». Но давайте вернемся к нашему разговору о диалоге с властью. Есть такое хорошее правило: критикуешь – предлагай. Насколько ваших предложений понизить стоимость начальной цены аукционов до 250 рублей за кубометр, понизить коэффициент на лесовосстановление, и тогда на рынок выйдут новые игроки, те, кто сегодня лишен возможности участвовать в легальных схемах оборота с лесным богатством. Что-то еще?

– Я ни в коем случае не критикую власть, полностью поддерживаю проведение политики НЭП (наведение элементарного порядка в лесу). А предложения следующие:

начать диалог с бизнесом с чистого листа, освободиться от ярлыков, навешиваемых на бизнес. В качестве положительного примера успешного диалога могу привести взаимоотношения с налоговой инспекцией. Пока налоговая только карала, бизнес не стремился взаимодействовать. Как только два года назад фискальная политика изменилась, налоговики посмотрели на налогоплательщика как на равноправного участника государственного устройства, бизнес откликнулся. Сегодня мы за «круглым столом» обсуждаем прогнозы налоговых отчислений, появился интерес к эффективному использованию налогов на уровне субъекта, поскольку мы все живем и работаем на одной земле... Надо дать людям шанс проявить себя, и они не подведут. Проблемы у нас общие

Для справки

Что такое HOLZ HOUSE:

Группа компаний HOLZ HOUSE – один из крупнейших российских производителей деревянных домов.

У холдинга есть несколько производств, расположенных в Даровском и Лузском районах.

Количество рабочих мест – 265.

Доля налоговых отчислений – 50% районного бюджета.

Налоговые отчисления:

2016 год – 40 млн руб.
2017 год – 50 млн руб. (прогноз)

С выходом проекта на полную мощность ежегодно будет выпускаться 17 тыс. м³ клееного бруса, 73 тыс. м³ обрезных пиломатериалов и 60 тыс. м³ топливной щепы.

Срок окупаемости проекта – более пяти лет.

HOLZ HOUSE является единственным предприятием в России, сертифицированным по стандарту CE.

Проект HOLZ HOUSE может послужить толчком для развития экономики северного района.

ООО «СТРОЙЛЕС», 612140, Кировская обл., Даровский р-он, гпг. Даровский, ул. Новый Марш, д. 11, ОГРН 1154313000660



г. Киров, ул. Московская, 107-Б,
офис 502 (БЦ «Московский»)
Телефон +7 (8332) 22-24-25.
www.opt@holz-house.ru www.holz-house.ru