

КАК САНКЦИИ ИЗМЕНИЛИ РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ

Подготовлено маркетинговой группой «Текарт» специально для журнала «Лесной комплекс»

Российский рынок древесных плит проходит этап фундаментальных изменений. Стартуют инновационные проекты, формируются новые схемы поставок сырья, а замещение импорта становится приоритетным направлением развития. Период до введения ограничений характеризовался устойчивостью и динамичным ростом индустрии, однако события 2022 года стали переломным моментом. Масштабные санкции, выход крупных зарубежных компаний и разрушение устоявшихся логистических цепочек привели отрасль к критической ситуации. Рассмотрению конкретных проблем, возникших перед производителями древесных плит и фанеры, а также путей их решения посвящена данная статья.



Фото: редакция PromoGroup Media

ШОК И ПЕРЕОРИЕНТАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА РЫНКИ СБЫТА

Традиционно рынок древесных плит, включая сегменты фанеры и МДФ, ориентировался преимущественно на экспорт: туда поставляли около 44% продукции. Однако, начиная с 2022 года, объём продаж за рубеж снизился на 35,9%. К концу 2024 года удельный вес экспорта составил лишь 25,2% общего объёма производства.

Ранее основными потребителями российской продукции выступали страны Европейского союза. Но вследствие санкционных мер доступ на этот рынок оказался существенно ограничен для отечественных производителей, что негативно отразилось на предприя-

тиях, зависимых от европейских площадок. Дополнительным фактором давления стали защитные пошлины, установленные Великобританией и Соединёнными Штатами Америки.

Стремительная потеря объёмов реализации привела к шоковому снижению цен. Однако уже к концу 2022 года начала формироваться альтернативная многокомпонентная структура поставок, включающая разнообразные регионы с уникальными характеристиками спроса. Особенное внимание уделялось странам Центральной Азии, в частности Узбекистану и Казахстану, демонстрирующим высокие темпы экономического роста и развитие строительной сферы. Эти государства обладают рядом

преимуществ: относительно короткие транспортные пути и сформированные логистические сети позволяют эффективно удовлетворять спрос на доступные строительные и отделочные материалы, одновременно открывая перспективу продвижения качественных ЛДСП и МДФ.

Казахстан в новых условиях приобретает особое торговое и логистическое значение: благодаря развитой экономике, он сам является перспективным потребителем и выполняет роль хаба при поставках продукции в Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан и другие страны.

Ещё одним важным транзитным узлом для поставок на Ближний Восток и Северную Африку

и одновременно растущим рынком сбыта для российских производителей древесных плит является Турция.

Данные рынки имеют свои особенности. Так, турецкие компании закупают российскую продукцию не только для внутреннего использования, но и для переработки и реэкспорта. Страны Персидского залива, в частности ОАЭ, Саудовская Аравия и Катар, демонстрируют устойчивый спрос на высококачественные отделочные материалы, обусловленный бумом в сегментах премиального строительства, гостиничной индустрии и мебельного производства. Ключевыми продуктами для этого рынка являются ДСП, тонкая плита МДФ и фанера. Растущее население стран Северной Африки и развитие жилищного строительства формирует спрос на более доступную плитную продукцию для массового сегмента. В частности, в Египте потребление таких материалов демонстрирует положительные тенденции и перспективы роста благодаря решению властей смягчить строительные стандарты, ужесточённые в 2021 году.

Ожидается, что возврат к прежним, менее строгим требованиям активизирует строительный сектор и увеличит спрос на пиломатериалы. Местная отрасль оказалась неспособна соответствовать высоким стандартам, что стало причиной замедления темпов возведения жилья.

Потеря европейских рынков значительно повысила важность китайского направления для российских производителей древесных плит и фанеры. Традиционно партнёры из Поднебесной отдавали предпочтение круглому лесу перед переработанной продукцией. В условиях острой конкуренции с местными производителями древесных материалов российские предприятия вынуждены предлагать высококачественный про-

дукт по конкурентным ценам. Для успешной работы на азиатской земле также крайне важно наличие сертификации продукции согласно китайским стандартам качества.

Перечисленные рынки, хотя и не могут в краткосрочной перспективе полностью компенсировать потерю европейского, демонстрируют стабильный рост потребления. Тем не менее конкуренция на них высока, а требования по качеству и логистике отличаются от привычных западных регламентов.

ЛОГИСТИКА КАК УЗКОЕ ГОРЛЫШКО: ПОЧЕМУ ЭКСПОРТ РОССИЙСКИХ ПЛИТ И ФАНЕРЫ СТОЛКНУЛСЯ С СИСТЕМНЫМ КРИЗИСОМ

Российские производители фанеры и древесных плит, сумевшие относительно быстро переориентировать товарные потоки с Запада на Восток, столкнулись с проблемой, которую невозможно решить в одностороннем порядке. Ею стала логистика. Если потеря рынков сбыта была подобна резкому удару, то коллапс, связанный с оптимизацией перевозок — это затяжная болезнь, изматывающая отрасль, снижающая рентабельность и ставящая под сомнение конкурентоспособность российской продукции на новых рынках. Проблемы носят комплексный характер, затрагивая все звенья цепочки от цеха до конечного покупателя.

Ключевым вызовом стал крах привычных маршрутов. До 2022 года экспорт был ориентирован на порты Балтики, а также на переходы в Финляндию и страны ЕС. Эти каналы оптимизировались годами: здесь были отлажены графики поставок, работали специализированные терминалы для накопления и перевалки хрупкой плитной продукции, существо-

вала стабильная и конкурентная служба фрахта. Мгновенное закрытие этих направлений создало эффект «пробки», когда весь объём грузов хлынул в оставшиеся, не готовые к такой нагрузке логистические узлы.

Восточное направление стало основным спасательным кругом. Но порты Дальнего Востока быстро столкнулись с перегрузкой. Железнодорожный транспорт, основной для доставки грузов из глубины страны, не справлялся с объёмами. Дефицит подвижного состава, в частности специализированных фитинг-платформ для контейнеров, и ограниченная пропускная способность Транссиба привели к росту тарифов в разы и хроническим задержкам. Производитель из центральной России, планирующий поставки в Китай, вынужден закладывать в сроки не недели, а месяцы, что полностью уничтожает возможность гибкого реагирования на рыночный спрос.

Особую остроту проблеме придаёт специфика товара. Фанера и древесные плиты — это габаритный, тяжёлый и часто хрупкий груз. Он требует особых условий транспортировки и хранения: защиты от влаги, прямых солнечных лучей, механических повреждений. Многократные перегрузки в переполненных портах, длительное ожидание под открытым небом в условиях морского климата приводят к порче товара: отслоению шпона, деформации плит, повреждению ламинированной поверхности. В результате качественный продукт, соответствующий всем стандартам, приходит к конечному покупателю с браком, что бьёт по репутации поставщика и ведёт к финансовым потерям и рекламациям.

Контейнеризация, казалось бы, универсальное решение для защиты груза, сама стала отдельной проблемой. В условиях глобального дисбаланса в портах Даль-

Фото: редакция PromoGroup Media



него Востока образовался острый дефицит контейнеров. Их оборот замедлился, стоимость аренды взлетела. Закладка стоимости контейнера и его перевозки в итоговую цену продукции делает её менее конкурентоспособной на ключевых азиатских рынках, где борьба за ценовое преимущество крайне высока.

Увеличение объёмов экспортных поставок в направлении Турции, государств Ближнего Востока и Северной Африки значительно осложнило положение с транспортной доступностью в Азово-Черноморском бассейне. Железнодорожная инфраструктура региона, которая уже продолжительное время испытывает постоянный дефицит пропускных способностей, оказалась не готова к существенному росту грузопотока. Параллельно с этим сильно возросла нагрузка на портовые терминалы, что создало дополнительные трудности в организации перевалки грузов и их дальнейшей транспортировки. Фрахтовые ставки здесь крайне нестабильны, а доступность судов, особенно для некрупных партий, остаётся проблемой.

Политическая нестабильность в регионе добавляет стратегических рисков, заставляя логистов постоянно искать обходные пути или страховать от возможных сбоев.

Что же касается Северного морского пути, то его потенциальная роль пока сильно опережает коммерческую применимость для массовых поставок плит и фанеры. Короткая навигация, необходимость ледокольного сопровождения, высокие страховые премии и отсутствие инфраструктуры для регулярных грузов делают его экзотическим и экономически нецелесообразным маршрутом на ближайшую перспективу.

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК: СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИЛИ ВЫНУЖДЕННАЯ МЕРА

На фоне экспортных трудностей всё чаще звучит тема развития внутреннего потребления. Российский рынок пиломатериалов и плитной продукции обладает значительным, но до конца не раскрытым потенциалом.

С одной стороны, наблюдается определённый рост спроса, подерживаемый государственными

программами. Строительная отрасль, особенно малоэтажное домостроение, остаётся основным потребителем древесины внутри страны. Развитие мебельного производства также стимулирует спрос на качественные плитные материалы.

С другой стороны, внутренний рынок не может потребить все те объёмы, которые ранее уходили на экспорт. Барьерами дальнейшего роста спроса внутри страны являются ограниченная покупательная способность, высокие цены на материалы, ограничение льготных ипотечных программ. Кроме того, существует структурный дисбаланс: многие российские производители были ориентированы на производство продукции по высоким европейским стандартам, в то время как внутренний рынок предъявляет менее строгие требования, но более чувствителен к цене.

КАК КРИЗИС ОТКРЫВАЕТ ПУТЬ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

Из сложившейся непростой ситуации российские компании пытаются извлечь возможности для

решения системных проблем и повышения устойчивости бизнеса. Ведь проблемы со сбытом продукции — не единственные среди тех, с которыми отрасль столкнулась после введения санкций. Сложности с получением критически важных на производствах компонентов: смол, связующих лаков и специализированного оборудования — акцентировали внимание на ключевой уязвимости отрасли — высокой зависимости от импорта технологий и материалов.

К середине 2023 года рынок начал демонстрировать признаки адаптации к проблемам дефицита сырьевых компонентов и оборудования. Запускаются новые производства связующих, налаживаются альтернативные каналы поставок оборудования через Турцию и Восточную Азию.

САНКЦИИ КАК СТИМУЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

Российские производители связывают перспективы развития отрасли не столько с наращиванием выпуска текущего ассортимента плит, сколько с диверсификацией продуктового портфеля.

Важнейшей тенденцией становится усиление собственных НИОКР и налаживание независимых производств ключевых компонентов, включая смолы и декоративные покрытия. Также большое значение приобретает развитие ассортимента выпускаемых плит с улучшенными свойствами: влаго-, огне-, биостойких и др. Это позволяет производителям выйти в новые сбытовые ниши, включая судостроение, производство тары и т. п.

В традиционных сегментах повышенный потенциал — у тонкой

плиты МДФ для отделки и производства ламината и ХДФ для полов.

Кроме того, мировой тренд на экологичность подталкивает к развитию производства плит с пониженным содержанием формальдегида (класс эмиссии E0,5 и E0).

ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ДРЕВЕСНЫХ ПЛИТ В РОССИИ: УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

Российский рынок древесных плит демонстрирует сложную, но в целом позитивную динамику развития, успешно адаптируясь к новым экономическим реалиям. Анализ статистических данных за последние пять лет показывает последовательную тенденцию роста. Если в 2020 году рынок испытал

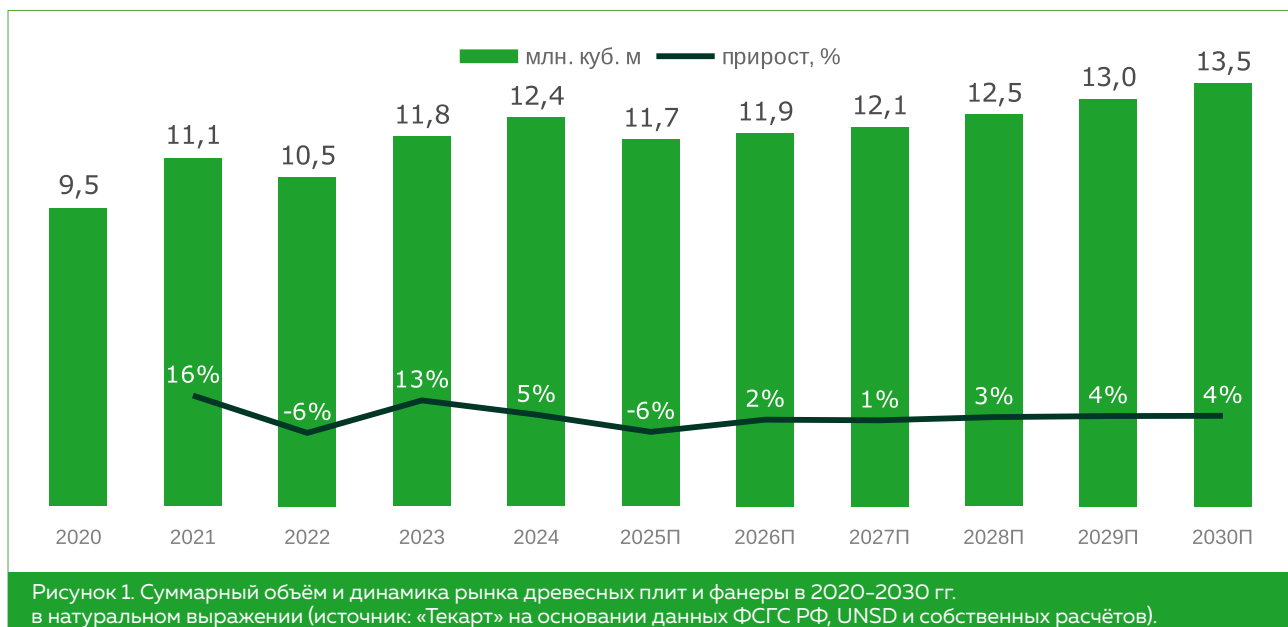
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕСНОЙ ФОРУМ
**РОССИЙСКИЙ
ЛЕС** 3 - 5 ДЕКАБРЯ 2025 ГОДА
ВОЛОГДА

ПРАВИТЕЛЬСТВО
ВОЛОГДСКОЙ
ОБЛАСТИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ
АГЕНТСТВО ЛЕСНОГО
ХОЗЯЙСТВА

ROSLESEXPO.RU

реклама



на себе последствия пандемийных ограничений и разрушение глобальных логистических цепочек, то уже в 2021 году мы наблюдали активное восстановление. Последующий 2022 год стал периодом привыкания к новым экономическим условиям, когда объем рынка незначительно снизился на 6%. Однако 2023–2024 гг. ознаменовались уверенным восстановлением, а текущий 2025 год, по прогнозам, немного снизит темпы роста. Это сокращение обусловлено комплексом взаимосвязанных факторов: значительным повышением ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации, что привело к удорожанию кредитных ресурсов и снижению инвестиционной привлекательности; существенным ослаблением курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам, спровоцировавшим рост производственных издержек и цен на конечную продукцию; а также заметным охлаждением в мебельной и строительной отраслях, проявившемся в снижении производственных показателей, сокращении потребительского спроса и уменьшении объемов строительства. Совокупность данных факторов сформировала неблагоприят-

ную экономическую конъюнктуру, оказавшую негативное влияние на динамику развития рынка.

В 2026–2030 гг., по прогнозу, будет плавное увеличение объемов рынка древесных плит. Такой поступательный рост обусловлен действием нескольких ключевых факторов. Во-первых, значительное влияние оказала активизация внутреннего спроса, прежде всего в секторе жилищного строительства, который традиционно является крупнейшим потребителем плитной продукции. Государственные программы, направленные на стимулирование ипотечного кредитования и увеличение объемов ввода жилья, продолжают оставаться мощным драйвером для всего лесопромышленного комплекса. Во-вторых, серьезным стимулом для отрасли станет процесс импортозамещения в мебельной промышленности. Уход с российского рынка ряда международных брендов создал значительную нишу, которую активно занимают отечественные производители, что, в свою очередь, устойчиво увеличивает спрос на качественные древесные плиты, особенно ламинированные и специализированные модификации.

Важно отметить, что, несмотря на сложности с перевозкой, экспортный вектор развития остается значимым. Производителям удалось в значительной степени компенсировать потерю европейских рынков за счет активного освоения новых направлений сбыта в странах Азии, Ближнего Востока и СНГ. Этот процесс потребовал серьезной перестройки логистических цепочек и адаптации продукции к требованиям новых рынков. Параллельно с этим в отрасли продолжается процесс технологической модернизации. Инвестиции в обновление производственных мощностей, внедрение ресурсосберегающих технологий и расширение ассортимента позволяют компаниям не только наращивать объемы, но и повышать эффективность и конкурентоспособность своей продукции. Таким образом, несмотря на сохраняющиеся вызовы, прежде всего в логистической и сырьевой сферах, рынок древесных плит в России демонстрирует устойчивость и потенциал для дальнейшего роста, всё более ориентируясь на внутренний спрос и производство продукции с высокой добавленной стоимостью. 🌱