



ПЕР. АНКИН

«ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ САМАЯ КАПИТАЛОЕМКАЯ В МИРЕ»

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ SEGEZHA GROUP

СЕРГЕЙ ПОНДАРЬ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КОНСТАНТИНУ КУРКИНУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕРЕД СТРОИТЕЛЬСТВОМ ПРОИЗВОДСТВА С НУЛЯ, ВОЗМОЖНОСТЯХ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ СЕГЕЖСКОГО ЦБК.

BUSINESS GUIDE: Участники целлюлозного рынка последнее время ориентируются на Китай как на ключевой рынок сбыта. Вы также следуете этой стратегии? Или, поскольку ваши производства сконцентрированы на Северо-Западе, для вас важнее Европа?

СЕРГЕЙ ПОНДАРЬ: Основной рост на рынке целлюлозы за последние 15–20 лет происходил благодаря Китаю, куда поставлялось 80% всей целлюлозы. Этот рынок будет долгосрочным: китайская экономика растет, и каждый год она может «проглатывать» продукцию нового ЦБК. Хорошие возможности по поставке туда лиственной целлюлозы имеют страны Южной Америки, но хвойная целлюлоза в основном сконцентрирована в России. И в этом отношении мы имеем право на конкуренцию со скандинавами, канадцами. Если говорить про мешочную бумагу, то мы экспортируем ее в 60 стран, и Китай на этом рынке занимает достаточно небольшое место. Ни одна из стран в принципе не потребляет большое количество мешка, а наша бумага специфична и подходит для производства именно такого продукта. В определенной мере это нишевая продукция.

BG: Какие страны обеспечивают на нее основной спрос? И насколько отечественные мешки могут выдержать конкуренцию за рубежом с точки зрения цены и качества?

С. П.: Крупнейший рынок, безусловно, — Европа, где серьезно сконцентрировано производство цемента, сухих строительных смесей, химическая промышленность. Китайский рынок очень большой, но такого потребления мешка, как в Европе, там нет. Этот рынок очень конкурентен, там колоссальное количество сильных производителей. Для нас это приоритетный рынок — у нас семь заводов в Европе, и мы планируем разви-

вать там свои мощности. Мы производим мешки в России, а затем везем их на Запад, где перерабатываем, что обеспечивает нам хорошую себестоимость.

BG: По степени использования бумажной упаковки в России рынок уступает зарубежным странам, где введены ограничения на использование полиэтиленовых пакетов. Не станет ли это препятствием для вашего развития на рынке мешочной бумаги?

С. П.: Это не помогает и не мешает. Полиэтилен используется в потребительской таре, и это точка роста для нас. Хотелось бы, чтобы регуляторные органы обратили на нее внимание. Зайдя практически к любому ритейлеру, можно увидеть полиэтиленовые пакеты. Но основной спрос на мешки все-таки обеспечивает строительная отрасль, где конкуренция с полиэтиленом не так критична. Как только происходят какие-то изменения на строительном рынке, мы их сразу чувствуем на себе. Нам хотелось бы с партнерами по строительной отрасли теснее работать над конструкцией мешка, его функциональностью, чтобы они снижали отгрузку навалом и увеличивали отгрузку через фасовку.

BG: Недавно вы запустили новую бумагоделательную машину на Сеgezжском ЦБК. Почему вы предпочли модернизацию производства строительству с нуля?

С. П.: Почти всегда модернизировать интереснее, чем строить новое. Потому что, когда ты модернизируешь, у тебя есть какой-то генератор денег, который можно на время приостановить, но затем получить от него больше. Это мы и делаем в Сеgezже. А когда ты строишь с нуля, у тебя нет никакого генератора, и ты просто вкладываешь деньги в течение пяти лет.

BG: Какой эффект даст вам этот проект?

С. П.: Результатом этого проекта станет увеличение мощности Сеgezжского ЦБК на 110 тыс. тонн. По производительности новая бумагоделательная машина примерно сопоставима с двумя существующими, но технологически она на несколько уровней выше, что позволит нам усилить присутствие в премиальном сегменте. Так что для нас это не только увеличение объемов производства, но и изменение портфеля выпускаемой продукции.

BG: Каким будет объем инвестиций в проект?

С. П.: Общая стоимость проекта превышает €100 млн. Из них €80 млн пошло на оборудование и его монтаж.

BG: Видите ли вы потребность в дальнейшей модернизации комбината?

С. П.: Сейчас мы приступили к разработке третьего этапа модернизации Сеgezжского ЦБК. Мы рассматриваем различные варианты, начиная от модернизации действующих бумагоделательных машин после установки новой и заканчивая производством целлюлозы. Все эти варианты имеют право на жизнь, но что для нас предпочтительнее, мы пока не решили. Хотя уже сейчас понятно, что следующий шаг будет серьезнее нынешнего. Мы планируем увеличить производительность еще раз, скорее всего — на 50%.

BG: За счет этого проекта вы рассчитываете увеличить присутствие в существующих рыночных сегментах или выйти в новые ниши?

С. П.: Скорее всего, все вместе взятое. Мы смотрим на диверсификацию портфеля, но упор все равно будет сделан на мешочную бумагу. Бумажный мешок — конечный передел бумаги. Как и в любом другом бизнесе, чем глубже переработка, тем выше доходность и ниже зависимость от рыночных колебаний. Возможно, мы начнем производство белой мешочной бумаги, которую пока не производим. Мешок достаточно часто состоит из коричневого и белого слоев, поэтому при производстве мы используем бумагу других производителей. Чтобы снизить эту зависимость, мы рассматриваем варианты ее самостоятельного производства. В планах у нас стоит задача проработать все возможные варианты до лета следующего года, а затем начать их реализацию. Об объеме инвестиций говорить пока рано, но он точно будет не меньше сегодняшнего.

BG: В июле вы подписали соглашение о сотрудничестве с китайской SAMCE, предполагающее их участие в модернизации Сеgezжского ЦБК. Какие задачи вы решаете за счет сотрудничества с ними?

С. П.: Это один из вариантов, о котором мы можем говорить публично. У SAMCE есть опыт строительства ЦБК в Белоруссии, сейчас они начинают строительство нового производства в Финляндии. На китайские компании мы смотрим как на партнеров в развитии Сеgezжи и нашего актива в Красноярском крае (Лесосибирский ЛДК № 1). Если у нас получится

привлечь дополнительного инвестора и технологического партнера, то мы сможем реализовать более глобальный проект по модернизации, чем тот, о котором я говорил.

BG: Интересно ли вам приобретение новых активов в сегменте упаковки? Например, Кондопожского ЦБК с последующим перепрофилированием под производство упаковки?

С. П.: Есть конкретные планы, но мы их не готовы раскрывать. Мы всегда были открыты к различным предложениям, и в особенности сейчас. Могу сказать, что нами прорабатываются различные варианты как за рубежом, так и в России. Кондопога — серьезная площадка с хорошим коллективом, инфраструктурой, возможностями для развития. Если там что-то делать, то потребуются капитальные инвестиции. Но если туда придет серьезный инвестор, то это даст возможность более оптимистично смотреть на будущее газетной бумаги.

BG: Какие меры поддержки от государства необходимы для повышения инвестиционной привлекательности ЛПК?

С. П.: Нужно сделать выводы из того, что происходило в последние десять лет. Наверное, с механизмом приоритетных инвестпроектов перегнули палку, было слишком много проектов, которые были нарисованы лишь на бумаге. Нужно посмотреть, почему эти проекты не были реализованы и что нужно сделать для того, чтобы они реализовались. Необходим другой параметр, который позволил бы более рационально и гарантированно распределять лесные ресурсы.

Стоит отметить, что целлюлозно-бумажная промышленность — самая капиталоемкая в мире. Проработать проект строительства нового ЦБК стоит около €50 млн. А чтобы приступить к его реализации, нужно иметь гарантии, что у тебя будет сырье. Но чтобы появился хотя бы один новый проект ЦБК, этого недостаточно. Сейчас для бизнеса важен вопрос инфраструктуры. Проекты строительства ЦБК с нуля и так недостаточно привлекательны с точки зрения инвесторов. Именно поэтому новых комбинатов пока не построено за последние 40 лет. И утяжелять их еще и инфраструктурой — означает убивать финансовые показатели. Без этого скачкообразного развития отрасли, которое может обеспечить крупный бизнес, не будет. ■