

15 Устойчивое развитие как новый принцип работы промышленных предприятий

15 Как строился завод «Архбум Тисью Групп» и что гарантировало спрос на его продукцию

16 Конъюнктура рынков продукции лесопереработки и прогнозы спроса на основную продукцию

## Мягкая вертикаль

На российском рынке санитарно-гигиенических изделий (СГИ) формируется новый крупный игрок — «Архбум Тисью Групп», который в ближайшие годы намерен бросить вызов его лидерам. Запустив только одну линию завода на 70 тыс. тонн продукции в год, структура Архангельского ЦБК (АЦБК) заняла 4% в национальном секторе туалетной бумаги и почти 3% — в сегменте бумажных полотенец. Уже в 2022 году компания намерена ввести вторую очередь предприятия, расширив ассортимент и увеличив долю на рынке до 10%.

— строительство —

### Новые горизонты

В начале июня в рамках XXIV Петербургского международного экономического форума ООО «Архбум Тисью Групп» (входит в австрийско-германскую группу Pulp Mill Holding) подписало соглашение с правительством Калужской области, администрацией муниципального образования Боровский район, с ООО «Индустриальный парк „Ворсино“» и АО «Корпорация развития Калужской области». Документ предусматривает реализацию крупного инвестиционного проекта на 20 млрд руб. по строительству второй и третьей очереди завода по производству бумаги санитарно-гигиенического назначения и продукции из нее. Основная продукция завода — кухонные бумажные полотенца, туалетная бумага и салфетки под брендом Soffione.

Соглашение устанавливает взаимные права и обязанности сторон, позволяющие полностью и своевременно реализовать проект, а также обеспечивающие благоприятный и стабильный инвестиционный климат. Как напомнили председатели совета директоров «Архбум Тисью Групп» Ирина Галахова и директор завода Александр Туфанов, поставившие свои подписи под соглашением со стороны инвестора, при поддержке администрации региона компания уже успешно построила и запустила первую очередь завода в Ворсино. Ее стоимость составила 11,5 млрд руб., которые были привлечены из собственных и заемных средств (кредит ВТБ на 2,4 млрд руб., а также заем РФП на 500 млн руб.).

В ВТБ, «Б» заявили, что считают лесопромышленный сектор хорошим вариантом для вложения средств. «Обладая стимулирующим государственным регулированием и доступом к уникальным природным ресурсам, сектор лесопереработки РФ открывает перспективные возможности для инвестиций. Для ВТБ крайне важно сотрудничество с компаниями отрасли, следующими принципам ESG. Запущенное при содействии ВТБ предприятие в Калужской области имеет статус экопроекта и соответствует высоким стандартам. И мы надеемся на комплексное сотрудничество как с группой АЦБК, так и с другими высокотехнологичными компаниями в сфере лесопереработки», — сообщили в пресс-службе ВТБ.

### Первый успех

Официальный запуск первой линии «Архбум Тисью Групп» мощностью 70 тыс. тонн СГИ в год, состоялся 8 сентября 2020 года в присутствии занимавшего тогда пост врио губернатора Калужской области Владислава Шапши, а также заместителя председателя Госдумы Ольги Епифановой, представителей банковской сферы и бизнес-сообщества. Хотя технический пуск бумагоделательной машины произошел в декабре 2019 года и тогда же компания начала первые поставки бумажных полотенец и туалетной бумаги в крупнейшие торговые сети России (в том числе «Магнит», «Петерочку», «Перекресток», «Дикси» и «Светофор»). Момент для этого был выбран удачный, так как в начале 2020 года сформировался повышенный спрос на продукцию завода на фоне начинавшейся пандемии коронавируса. После запуска второй очереди производства в 2022 году компания намерена увеличить долю на рынке СГИ до 10%.

Повышенный спрос позволил компании быстро выйти не только на российский, но и зарубежные рынки СНГ и Европы. К моменту официального запуска проекта «Архбум Тисью Групп» предприятие оценивало перспективы экспорта в такие страны, как Германия, Хорватия, Армения, Азербайджан и Беларусь, в 15% производимых санитарно-гигиенических изделий. Около половины бумаги-основы предполагалось реализовывать на внутреннем рынке, а остальную часть — отправлять за рубеж. В основном в Польшу, Чехию, Германию, Армению и Азербайджан.

Строительство завода в Ворсино стало не только новым перспективным направлением бизнеса (объем выручки «Архбум Тисью Групп» прогнозируется на уровне 25,7 млрд руб. в год), но и помогло наладить полный цикл переработки продукции и материнского предприятия — Архангельского ЦБК. Именно оттуда на завод в Калужской области поставляется сырье (FSC-сертифицированная целлюлоза), что делает «Архбум Тисью Групп» единственным в России вертикально интегрированным предприятием в сфе-

ре СГИ. Таким образом Pulp Mill Holding решает еще одну ключевую задачу — стабильной реализации продукции АЦБК, а также получает возможность увеличения заготовки древесины, что, в свою очередь, позволяет создавать новые лесозаготовительные предприятия, увеличивать количество рабочих мест в Архангельской области, а также развивать инфраструктуру региона.

К тому же, несмотря на внушительные объемы производства, благодаря производству из чистого сырья и наличию современных систем безопасности завод в Ворсино имеет статус экопроекта. Инновационные технологии, предложенные поставщиком оборудования компанией Andritz, позволяют потреблять бумагоделательной машине меньше энергоресурсов, при ее работе нет запаха, отходы производства также минимальны. Паровая котельная Viessmann предусматривает использование тепловой энергии в виде насыщенного пара. На промышленной площадке функционируют новейшие очистные сооружения Flootech (Финляндия). А в биологической очистке промышленных стоков используются специальные целлюлозоразлагающие бактерии.

Такой уровень экологической безопасности в современном мире является обязательным требованием к промышленным предприятиям. Как отмечает Ирина Галахова, мир входит в эпоху осознанного потребления, так что сейчас важен не только факт наличия товара, но и то, как и из чего он произведен. «Все чаще потребитель начинает задумываться о безопасности компонентов, из которых сделана та или иная продукция, о их влиянии на здоровье и экологию. Люди стали гораздо требовательнее в выборе средств гигиены, в том числе санитарно-гигиенических изделий, произведенных из бумаги», — говорит она. По словам госпожи Галаховой, в связи с этим все большим спросом у покупателей пользуется многослойная продукция.

### Следующие шаги

Расширение спроса на СГИ касается не только базовых продуктов — туалетной бумаги и полотенец, но и других сегментов, и «Архбум Тисью Групп» учитывает это в своих планах по развитию производства. Так что почти сразу после технического запуска первой линии началось строительство второй очереди завода стоимостью 8,5–10 млрд руб., которая позволит вдвое нарастить мощность предприятия. В рамках следующего этапа «Архбум Тисью Групп» намерена расширить ассортимент новых продуктов в рамках бренда Soffione. Линейка дополнится столовыми салфетками, бумажными новыми платками и салфетками в коробках. Линия по производству столовых салфеток уже была запущена в ноябре 2020 года, а в январе 2021 года начался монтаж третьей



Соглашение о строительстве второй и третьей очереди «Архбум Тисью Групп» продолжило партнерство компании с Калужской областью

конвертинговой линии Futura. Вторая очередь занимает более 22 га, на которых расположены склад сырья, цеха производства бумаги, склады хранения джамбо-рулонов (промежуточная продукция) и склады готовой продукции.

Увеличить мощность еще на 70 тыс. тонн в год должна третья линия с аналогичным объемом инвестиций. Количество сотрудников при этом вырастет с 299 до 685 человек.

При этом уже в марте 2021 года, как сообщил директор по инвестициям Pulp Mill Holding Владимир Крупчак, был построен склад готовой продукции второй и третьей очереди завода. Он заявлял, что стратегическая цель «Архбум Тисью Групп» — занять лидирующие позиции по продаже санитарно-гигиенической продукции под брендом Soffione на российском рынке. Пока, по оценке исследовательского агентства Nielsen (Nielsen Holdings PLC, США, крупнейшая независимая фирма, проводящая маркетинговые измерения в индустрии товаров повседневного спроса) на конец 2020 года доля туалетной бумаги Soffione составила на российском рынке санитарно-гигиенических изделий 4%. Но уже сейчас «Архбум Тисью Групп» является одним из лидеров сектора, занимая третье место в списке после компаний Essity (бренд Zewa) и Hayat (бренды Papia и Familia) с учетом того, что эти бренды появились на российском рынке в 1997 и 2015 годах соответственно, в то время как Soffione вышла на него только в конце 2019 года. В целом, по оценке «Архбум Тисью Групп», емкость российского рынка СГИ по итогам 2020 года составила 590 тыс. тонн, из которых 440 тыс. тонн приходится на товары для домашнего потребления, а оставшаяся часть — на профессиональные товары.

### Широкие перспективы

В «Архбум Тисью Групп» не сомневаются, что на российском и международном рынках компании будет в ближайшие годы обеспечен высокий спрос, особенно с учетом новых правил заботы о здоровье в рамках коронавируса. Как отмечает первый заместитель директора «Архбум Тисью Групп» Александр Щербина, рынок бумажной продукции в России сейчас очень динамичный и это наиболее интересное время с точки зрения эволюции гигиены. Он говорит, что 2020 год при всех сложностях стал временем новых открытий и колоссальных возможностей.

По данным компании, по итогам 2020 года хорошую динамику показал сегмент бумажных полотенец для домашнего использования. Так, доля полотенец в сегменте FMCG (Fast Moving Consumer Goods — товары повседневного спроса) у основных производителей в среднем составляла около 20%. Доля этой продукции у «Архбум Тисью Групп» выросла примерно на 7%. Рост связан с изменением стиля жизни на фоне пандемии, поясняют в компании: люди больше времени стали проводить дома и все чаще отдают предпочтение именно бумажным полотенцам, а не тканевым.

В то же время рынок профессиональной гигиены для внедомашнего использования (Away From Home) с марта 2020 года фактически рухнул (емкость упала до 30% по сравнению с докризисными объемами) на фоне того, что основные потребители — торговые центры, рестораны, кинотеатры, аэропорты и т. д. — долгое время были закрыты. Такая ситуация изменила баланс на рынке, так как ключевые игроки в этом сегменте переориентировались на FMCG. До сих

пор, несмотря на снятие основных ограничений, восстановление сегмента AFH идет крайне медленно.

В «Архбум Тисью Групп» прогнозируют, что в 2021 году спрос на тисью вырастет на 3–4%. Такой рост и низкий уровень потребления бумажной продукции в России (почти в семь раз ниже по сравнению с США и в четыре раза — с Европой) спровоцировали бум инвестиций в создание новых мощностей по выпуску СГИ. Уже сейчас прирост мощностей в стране значительно опережает естественный рост потребления, что приводит к существенному профициту производства (сейчас — около 15%) и, как следствие, демпингу цен. Это вынуждает производителей направлять невостребованные объемы на экспорт, в основном в страны ближнего зарубежья. Например, у «Архбум Тисью Групп» доля экспорта по итогам 2020 года составила 17,5%.

В дальнейшем рынок СГИ будет сильно зависеть от эпидемиологической обстановки в России и мире. Но некоторые тенденции уже очевидны. Так, росту потребления бумажной продукции будет способствовать то, что многие общественные заведения заменили сушилки для рук, которые способствуют размножению и передаче вирусов, на бумажные полотенца как более гигиеничные. В секторе товаров для домашнего потребления, скорее всего, покупатели будут поддерживать более высокие запасы туалетной бумаги. В то же время развитие рынка СГИ может замедлять общий экономический спад в ближайшие пару лет.

В Минпромторге сектор санитарно-гигиенических изделий называют одним из наиболее быстрорастущих в лесопромышленности: прирост в нем оценивается в 19,4 млн тонн. Более активно, по прогнозу, заложенному в стратегию развития лесного комплекса до 2030 года, будут увеличиваться сегменты макулатурного тарного картона (прирост 58 млн тонн) и потребительского картона (прирост 22,9 млн тонн). В министерстве отмечают, что к 2030 году в России возможно увеличение объемов производства целлюлозно-бумажной промышленности на 13 млн тонн, в том числе санитарно-гигиенических изделий — на 600 тыс. тонн. Причем почти полностью рынок покрывается национальными производителями, напоминая в ведомстве. В частности, на 2020 год доля отечественной продукции по санитарно-гигиенической бумаге составляла 96,05%, хотя еще в 2010 году более половины рынка РФ занимала импортная продукция (около 53%).

В Минпромторге приветствуют строительство в России мощностей по глубокой переработке древесины. «Строительство нового производства санитарно-гигиенических изделий способствует повышению доли отечественной продукции, также она может поставляться на экспорт, что благоприятно сказывается на внутренней экономике», — говорят в министерстве. Там отмечают, что СГИ — продукция максимального передела и максимальной близости к покупателю. «Это очень нужный и важный продукт, который мы используем ежедневно. Конечно, Минпромторг полностью поддерживает развитие данного направления и строительство этого современного предприятия», — говорят в ведомстве.

Ирина Салова



# Review Перспективные рынки ЛПК

## «Мы хотим предложить потребителю прежде всего высококачественный продукт»

Австрийская компания Pulp Mill первой в российском лесопромышленном комплексе построила вертикально интегрированную структуру, включающую в себя и В2В (бизнес для бизнеса) и В2С (бизнес для клиента) активности. О новом заводе по производству санитарно-гигиенических изделий «Архбум Тисью Групп», обеспечении его сырьем с якорного предприятия — Архангельского ЦБК — и дальнейших планах по развитию группы „Ъ“ рассказал директор по инвестициям Pulp Mill Holding **Владимир Крупчак**.

— производство —

— На ПМЭФ дочерняя компания Архангельского ЦБК ООО «Архбум Тисью Групп» подписало соглашение с Калужской областью о строительстве второй и третьей очереди завода мощностью 140 тыс. тонн. Как вы оцениваете уже реализованную часть проекта?

— Первая очередь нашего нового завода «Архбум Тисью Групп» мощностью 70 тыс. тонн в ИП «Ворсино» была запущена в 2020 году. Сейчас под нашим брендом Softline выпускается широкий ассортимент продукции, представленный в В2С, В2В и СТМ (собственные торговые марки. — „Ъ“). Продукция компании успешно реализуется на территории РФ, в странах бывшего Советского Союза, Восточной и Западной Европы. 25% в виде бумаги-основы собственного производства реализовывается как на внутреннем рынке, так и идет на экспорт более чем в 15 стран мира.

По итогам прошлого года «Архбум Тисью Групп» вышла на производственные мощности, доля туалетной бумаги Softline составила 4% — это хороший результат на таком насыщенном рынке и для такой молодой компании, как «Архбум Тисью Групп».

— И заявив о расширении мощностей, вы настолько уверены в спросе и хороших перспективах рынка?

— Абсолютно уверены. Пандемия перевернула мир во многих сферах, создав несколько трендов, например переход на осознанное потребление, когда главными критериями товара наряду со стоимостью стали вопросы его происхождения, безопасности для экологии и здоровья. Мы все стали требовательнее в выборе средств гигиены, в том числе санитарно-гигиенических изделий (СПИ), произведенных из бумаги, которые получили стремительное развитие. Кроме того, уровень потребления бумажной продукции в России невысокий: примерно 3,5 кг на человека в год. Для сравнения: в США этот показатель равен 24 кг, в Европе — 14 кг. Так что российскому рынку тисью есть куда расти, и мы займем на нем свою нишу в тройке лидеров продаж.

— Насколько сильна конкуренция по вашим основным продуктам и какие рынки для вас являются приоритетными и наиболее выгодными?

— Конкуренция стала жестче, и выживает тот, кто сильнее. У «Архбум Тисью Групп» есть ряд преимуществ, одно из которых — собственное высококачественное сырье производства Архангельского ЦБК (код лицензии товарного знака — FSC-C002853). Такой ресурсной базы сейчас нет ни у одного российского игрока на рынке тисью.

Мы хотим предложить потребителю прежде всего высококачественный продукт с точки зрения его производства, который был бы доступен по цене и вытеснил с российского рынка однослойную макулатурную продукцию. Наша стратегия на этом рынке — агрессия во благо покупателя. С запуском третьей очереди «Архбум Тисью Групп» расширит свою продуктовую линейку до рынка AFH (Away from Home. — „Ъ“).

В России прирост мощностей происходит значительно быстрее естественного роста потребления. На сегодняшний день профицит составляет примерно 20%. Производственных мощностей хватит не только на внутренний рынок, но и на экспорт, доля которого на российском рынке тисью не превышает 15%. Как правило, это страны ближнего зарубежья. У нашей компании доля экспорта по итогам 2020 года составила 17,5%. Это было связано с ажиотажным спросом, и значительную часть продукции мы отгружали на внешние рынки.

Доля импорта тисью из стран Европы и СНГ невелика и составляет не более 20 тыс. тонн в год. Это около 3,5% всего российского рынка тисью. Дело в том, что логисти-

ческие издержки не позволяют свободно перемещать товары повседневно спроса на большие расстояния. Доля логистики в себестоимости санитарно-гигиенических изделий составляет до 12%.

— Почему для размещения проекта была выбрана Калужская область? Какие еще варианты рассматривались?

— Мы рассматривали несколько площадок в ЦФО. Для нас определяющим фактором при выборе региона реализации многомиллиардного проекта стала уникальная концепция калужской администрации для инвесторов — размещение производств в промышленных парках. Пользуясь случаем, я бы хотел поблагодарить Анатолия Дмитриевича Артамонова, возглавляющего много лет Калужскую область, а сегодня сенатора Совета Федерации, а также губернатора региона Владислава Валерьевича Шапшу за создание благоприятного инвестиционного климата — у нашего проекта есть уверенность стабильное будущее.

— Кто был генподрядчиком строительства и где закупалось оборудование?

— Генеральным подрядчиком строительства завода стал давний деловой партнер — АО ПСО-13, которое ранее возвело для нас гофрозавод в Истре и торгово-развлекательный центр в Архангельске.



Все оборудование на Калужском заводе — самое современное. Все линии конвертинга — итальянские. Поставщиком основного оборудования — бумагоделательной машины — выступила компания Andritz (Австрия). — Как родилась идея создать дочернюю структуру АЦБК, производящую продукцию более высокого передела для В2С?

— Запуск производства в Ворсино — закономерный итог поступательного развития Pulp Mill Holding на территории России. Таким образом мы завершили полный цикл вертикальной интеграции: от выращивания леса до производства конечного продукта.

15 лет назад я защитил докторскую диссертацию на тему вертикально интегрированных структур в ЦБП России и их конкурентных преимуществах. Для меня это было не только чисто научное исследование, но и, по сути, стратегия развития нашего холдинга.

Являясь якорным предприятием Pulp Mill Holding, АЦБК сегодня — крупнейший производитель тарного картона в России и один из лидеров по производству целлюлозы. И тарный картон, и целлюлоза — это полуфабрикаты, из которых затем производится продукция с высокой добавленной стоимостью. Комбинат поставляет тарный картон как сы-

рье на пять наших перерабатывающих гофроплощадок. В связи с общемировым трендом по снижению использования бумаг мы стали искать новые перспективные ниши, одна из которых — это производство СПИ. — Не планируется ли покупки новых активов или строительства новых мощностей? Какие секторы вам были бы еще интересны? — Для нас среди бизнес-приоритетов по-прежнему упаковочный бизнес, но уже со вторичным волокном — производство тейстайнера с собственной компанией по сбору и переработке макулатуры, ну и, конечно, дальнейшее развитие направления санитарно-гигиенических изделий, исторически сильные, конкурентные направления работы — тарный картон и целлюлоза.

Pulp Mill Holding намерен инвестировать в модернизацию своих российских производств свыше 150 млрд руб. В направлении потребительской упаковки — около 30 млрд руб., в две дополнительные очереди по тисью — более 20 млрд руб.

Что касается АЦБК, то мы готовимся к строительству на площадке комбината нового, соответствующего всем мировым требованиям сульфат-картонного завода с третьей картонадельной машиной (КДМ-3) мощностью 700 тыс. тонн продукции в год, куда мы инвестируем свыше €1 млрд.

На комбинате запланирована модернизация производства целлюлозы стоимостью 26,8 млрд руб. Годовая мощность третьей очереди АЦБК возрастет на 70–80 тыс. тонн целлюлозы.

Все эти проекты мы начнем уже в этом году. Инвестиционный портфель — собственные и заемные средства.

— То есть вы по-прежнему делаете ставку на тарный картон, несмотря на то что о расширении мощностей уже заявил ряд крупных российских игроков?

— Одним из главных качеств экспортного продукта является высокая конкурентоспособность. Сегодня Архангельский ЦБК — лидер по производству тарного высококачественно-

го картона, имеющий стабильных покупателей и широкий рынок сбыта. Существующая мощность двух картонадельных машин составляет свыше 600 тыс. тонн в год. Новая КДМ-3 будет ориентирована на растущие зарубежные рынки, в первую очередь азиатские: к 2050 году предполагается двукратное увеличение спроса на картон в мире. В результате реализации нашего проекта мощность предприятия по варке возрастет до 1600 тыс. тонн картона в год.

Наш глобальный проект уже проработан. Срок его реализации — пять лет. Новый производственный комплекс будет расположен на месте закрытого в 1990-х годах сульфитного производства. Инфраструктура АЦБК при соответствующей реконструкции и капитальных вложениях позволяет обеспечить новое картонное производство всем необходимым. В рамках строительства завода будут возведены несколько цехов и сопутствующих технологических объектов.

Новая КДМ-3 будет выпускать крафтлайнер (картон для плоских слоев гофрокартона) в диапазоне плотностей от 80 до 200 г на квадратный метр. Это будет широкоформатная КДМ обрезной шириной на накате 10,5 м.

— Есть ли проблемы, которые стоят перед предприятиями группы? — Одна из главных — лесобеспечение, и в части выделения дополнительных лесных участков, и в части проведения лесоустройства на предоставленных ранее. Мы надеемся на поддержку в этом вопросе губернатора Архангельской области Александра Витальевича Цыбульского.

Реализация нашего нового глобального проекта по строительству нового картонного завода позволит увеличить налоговые отчисления АЦБК более чем на 2 млрд руб. в год. Мы создаем дополнительно свыше 370 рабочих мест на комбинате и 3,5 тыс. рабочих мест на лесозаготовительных предприятиях Группы компаний «Титан» — нашего генерального поставщика сырья. Будут задействованы и региональные подрядные организации: только в строительстве завода в Новодвинске — 5 тыс. человек. А ведь нашим подрядчикам надо будет где-то жить (тем более мы находимся в Арктической зоне), а после строительства куда девать столько жилья? В этом вопросе мы также надеемся на помощь региональных властей: город Новодвинск или область приобретет жилье для собственных нужд или поможет временно разместить рабочих.

Техническая модернизация и инфраструктурные проекты холдинга «Титан» в связи с реализацией нового проекта АЦБК оцениваются по предварительным расчетам в 14 млрд руб. А дополнительные налоговые отчисления «Титана» — в 1,4 млрд руб. в год.

Наш проект также позволит расширить региональную морскую логистику: экспортные потоки на Азию создадут потребность в регулярном линейном сообщении через Северный морской путь вокруг Чукотки и Камчатки.

— Каковы главные инструменты государственного регулирования лесопромышленного сектора, насколько они эффективны, на ваш взгляд?

— В настоящее время существуют механизмы поддержки приоритетных инвестиционных проектов: корпоративные программы повышения конкурентоспособности, займы ФРП, СПИК, субсидии на транспортировку экспортной продукции и т. д. Существующие механизмы хорошо администрируются, но, с нашей точки зрения, следует минимизировать процедуры принятия решений.

Наша отрасль — одна из самых капиталоемких. Поэтому поддержка государства для нас в этом вопросе принципиальна. Особенно при создании новых производств: в части компенсации затрат на инфраструктуру и предоставления длинных кредитов на покупку импортного оборудования.

Правильным было бы определить на ближайшую перспективу и государственную ценовую политику в отношении лесосырья: какой бы архаичной ни была система ставок платы за лес, ее следует сохранить по крайней мере на период создания лесоперерабатывающих мощностей.

Я уже говорил о том, что АЦБК рассчитывает на комплекс преференционных мер со стороны государства именно для таких предприятий, как мы, работающих под слоганом «Лес заготавливаем ответственно, восстанавливаем вовремя, перерабатываем комплексно по цепочке, инвестируем масштабно».

Ирина Салова



# Review Перспективные рынки ЛПК

## «После пандемии объем спроса будет только увеличиваться»

Распространение коронавируса существенно увеличило спрос во всем мире на санитарно-гигиеническую продукцию. Начало пандемии совпало с запуском в России нового производства бумажных полотенец и бумаги дочерней структуры Архангельского ЦБК «Архбум Тиссю Групп». О том, как изменился рынок за время реализации проекта, насколько было сложно привлечь для него финансирование и как завод будет развиваться дальше, «Ъ» рассказала председатель совета директоров «Архбум Тиссю Групп» **Ирина Галахова**.

— инвестиции —

— Структура Архангельского ЦБК «Архбум Тиссю Групп» в рамках ПМЭФ подписала меморандум с Калужской областью на 20 млрд руб. о строительстве завода по выпуску санитарно-гигиенической продукции. Что включает в себя этот документ?

— Соглашение предполагает строительство компанией «Архбум Тиссю Групп» в течение ближайших двух-трех лет в индустриальном парке «Форсисно» следующих двух очередей завода. Создание второй линии предполагает покупку и установку второй бумагоделательной машины. Соответствующий контракт с поставщиком этого оборудования — компанией Valmet — уже подписан. Машина придет в Россию и будет смонтирована на заводе в ноябре 2022 года. Также к этому времени будет увеличен парк европейского конвергентного оборудования. Это позволит нам нарастить объемы производства с текущих 70 тыс. до 140 тыс. тонн продукции в год. Третий этап развития предполагает установку третьей бумагоделательной машины. По итогам реализации всего проекта к концу 2024 года компания будет производить 210 тыс. тонн готовой продукции в год под брендом Soffione.

— Кто будет подрядчиками строительства? Есть ли среди них российские компании?

— В соответствии с политикой группы все контракты заключаются на основе тендера. В конкурсе на проведение строительно-монтажных работ первого этапа строительства принимало участие несколько компаний, в том числе иностранных, но победителем стала российская компания — Производственно-строительное объединение 13 во главе с Юрием Ивановичем Воротиным. Компания является нашим партнером, вместе мы реализовали несколько проектов.

— Какую поддержку проекту оказывает Калужская область?

— Решение о выборе площадки поставщиков оборудования принимал директор по инвестициям Pulp Mill Holding Владимир Крупчак. С первых дней благодаря политике правительства Калужской области и губернатора Анатолия Дмитриевича Артамонова компания ощущала поддержку на всех уровнях. В регионе создан уникальный благоприятный инвестиционный климат. С какими бы вопросами или просьбами мы ни обращались, мы всегда находили и находим понимание и помощь. Развиваться в таких условиях очень комфортно, поэтому компания с уверенностью начала реализацию сразу второго и третьего этапов проекта, которая позволит увеличить производственную мощность завода до 210 тыс. тонн готовой продукции в год. Компания станет одним из круп-



нейших производителей санитарно-гигиенической продукции в России.

Соглашение о реализации второго и третьего этапов было подписано с действующим главой региона Владиславом Шапшой. У нас уже сложились теплые, партнерские отношения.

— Отразилось ли на реализации проекта изменение макроэкономической ситуации в России и мире?

— Да, и довольно существенно. Первое инвестсоглашение с правительством Калужской области мы подписали еще в апреле 2013 года и активно начали проектирование. Впоследствии мы завершили земляные работы и возвели подпорную стенку. Проект на 40% состоит из стоимости оборудования, которое, к сожалению, не производится в России. Поставщики наилучших доступных технологий находятся в странах Ев-

ропы. Они соответствуют самым высоким экологическим требованиям. В 2014 году курс евро значительно возрос, соответственно, и стоимость всего проекта также значительно возросла. Мы были вынуждены, как и многие в России, приостановить реализацию.

В 2018 году мы продолжили строительство и менее чем за два года завершили проект.

— Помимо скачка курса с 2014 года проблемой введения западных санкций, ограничивших доступ к финансам. Не возникло ли у Архангельского целлюлозно-бумажного комбината (АЦБК) проблем с привлечением заемных средств на реализацию проекта?

— Проект реализовался в рамках ВИС (вертикально интегрированной структуры). Ключевая компа-

ния — АЦБК, производитель листовой и хвойной целлюлозы. Целлюлоза является сырьем для производства санитарно-гигиенических изделий, соответственно, сырьевой риск отсутствует.

Проект сразу поддержал ФРП (Фонд развития промышленности при Министерстве экономики РФ), выдав льготный кредит. Напрямую санкции нас не коснулись, и мы не столкнулись с какими-то большими проблемами по привлечению инвестиций. За возможность заключения договора проектного финансирования состязались два банка. В качестве основного кредитора проекта был выбран банк ВТБ.

— Две следующие очереди будут финансироваться по такому же принципу?

— Да, следующие очереди также планируется реализовать за счет собственных и заемных средств. В том числе мы рассчитываем на финансовую поддержку ФРП.

— Уже выбраны конкретные банки?

— Договоры пока не подписаны, сейчас идут активные переговоры. Потенциально это ведущие российские и иностранные банки.

— Как происходит выход готовой продукции на будущие рынки сбыта?

— Сложно. Конкуренция и в России, и на мировых рынках очень высокая. Очевидно, что при реализации продукции формата B2C (бизнес — клиенту) большую роль играют узнаваемость и, соответственно, ценность бренда, под которым она выпускается. Несмотря на высокое качество нашей продукции, бренд Soffione для российского рынка не является широко известным. Для того чтобы покупатели узнали новую марку, проверили в ее качество, нужно время. Сегодня наша продукция представлена практически во всех крупных торговых сетях, многие говорят, что пользуются и знают ее. Я думаю, что со временем Soffione станет узнаваемой маркой и приобретет популярность у потребителя.

— Целлюлоза АЦБК FSC-сертифицирована\*, это дает компании

какое-то преимущество при производстве тиссю?

— Наличие такого сертификата говорит о том, что наша продукция изготовлена из сырья, происходящего из лесов с сертифицированным лесопользованием. Экспорт в Европу был бы в принципе невозможен без такого сертификата у АЦБК.

— Как вы оцениваете перспективы рынка и вашей продукции на нем?

— Мы позитивно оцениваем перспективы расширения присутствия на рынке. Что касается туалетной бумаги, то на сегодня большую долю рынка занимает так называемая безгильзовая однослойная макулатурная продукция, качество которой не может конкурировать с современной бумагой. Мы считаем, что потребитель достоин лучшего. Постепенно общий уровень качества бумаги будет стремиться к европейскому, а он в три раза выше российского.

— Что позволяет нам быть уверенными в качестве выпускаемого продукта?

— Использование НДТ (наилучшие доступные технологии); собственное целлюлозное сырье; квалифицированный опытный персонал.

— Есть ли у вас планы по расширению географии продаж?

— Конечно, у нас уже есть успешный опыт реализации продукции в Германии.

— Вы ожидаете спада спроса после завершения пандемии коронавируса?

— Не думаю, что потребление снизится. Пандемия полностью изменила отношение людей к гигиене. Как в России, так и в мире в целом. Возврат к уровню до пандемии вряд ли возможен. Мы надеемся, что режим ограничений очень скоро будет отменен, и уверены, что объем спроса на санитарно-гигиеническую продукцию будет только увеличиваться.

**Ольга Матвеева**  
\* Код лицензии товарного знака: FSC-C002853

## Экологическая трансформация

— позиция —

В настоящее время многие крупнейшие компании нашей страны уделяют пристальное внимание стандартам ESG. В их числе — Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат (АЦБК). О том, почему лесопромышленный комплекс, особенно целлюлозно-бумажная промышленность, просто не может их не принимать во внимание, о Программе повышения экологической эффективности компании, утвержденной в феврале Минпромторгом России, рассказал член совета директоров АЦБК, директор по инвестициям Pulp Mill Holding **ВЛАДИМИР КРУПЧАК**.

Пандемия привела к долгосрочным изменениям в том, как мы мыслим, работаем и живем. Уже четко выявились три тренда: изменение климата — декарбонизация экономики, ответственное потребление и необходимость технологических инноваций.

Архангельский ЦБК — якорное предприятие австрийской Группы компаний Pulp Mill Holding — пример инвестиций в компанию, вносящую наиболее эффективный вклад в переход к менее углеродоемкой экономике (сейчас АЦБК является национальным лидером международного климатического рейтинга CDP — The Carbon Disclosure Project, международный проект по раскрытию данных о выбросах парниковых газов. — «Ъ»). Это же касается и тренда на ответственное потребление. Сегодня уровень успешности компании измеряется не только прибылью, но и следованиям стандартам ESG, то есть социальным обязательствам и принципам устойчивого развития становятся одними из главных составляющих для бизнеса (в апреле независимое кредитное рейтинговое агентство RAEX-Eurore включило в обновленный интегральный ESG-рейтинг АО «Архангельский ЦБК» — 59-е место из 110 российских бизнес-структур 20 отраслей. — «Ъ»).

Сегодня индексы ESG — это оценка кредитного рейтинга компании, что крайне актуально для ЦБП, так как все наши проекты крайне капиталоемкие. Мы все понимаем: чтобы рассчитывать на инвестиции, предприятие должно контролировать выбросы ПП, сокращать образование и перерабатывать отходы, восстанавливать лес, не истощать природные ресурсы и так далее.

В Принципах ответственного инвестирования ООН сейчас 17 позиций, 9 из которых касаются экологии и климатической повестки. А без экологической повестки нам трудно конкурировать на мировом рынке: АЦБК поставляет продукцию на экологически чувственные европейские рынки. Важным ин-



РЕКОНСТРУКЦИЯ: АЦБК

дикатором также является вопрос прозрачности, легальности нашей ресурсной базы — лесосодействия, фундаментальной основы бизнеса, которая требует новых подходов в природопользовании и серьезных вложений. Прежде всего с целью восстановления арендованных комбинатом лесов, переданных под управление нашего генерального поставщика древесного сырья Группы компаний «Титан», а это более 1,3 млн га. Мы интенсифицировали работу с поставщиком сырья и в направлении мониторинга ПП: впервые среди российских лесозаготовительных компаний «Титан» провел инвентаризацию и количественное определение прямых и косвенных выбросов ПП в соответствии с требованиями международного стандарта GHG Protocol (Протокол по парниковым газам). Холдинг, как ответственный лесопользователь, осуществляет различные виды деятельности, направленные на охрану и защиту лесов, лесовосстановление и т. д., результатом которых является изъятие (поглощение) углекислого газа (CO<sub>2</sub>) из атмосферы и его депонирование в различных пулах биомассы. По результатам исследования выбро-

сы ПП от осуществления предприятиями лесозаготовительной деятельности в 2019 году (163 548 тонн CO<sub>2</sub>-эквивалента) были полностью компенсированы поглощениями ПП в процессе лесопользования (—216 700 тонн CO<sub>2</sub>-эквивалента).

В соответствии с принятой Климатической стратегией до 2030 года входящее в Группу компаний «Титан» ЗАО «Лесозавод 25» также продолжит работу по стратегическому планированию и управлению выбросами ПП, оценке и управлению климатическими рисками и возможностями.

Экологическую модернизацию своих производств АЦБК начал еще 20 лет назад. Идея состояла в том, чтобы за счет более полного и эффективного использования ресурсов (сырья, химикатов, топлива и энергии) уменьшить образование вредных выбросов и сбросов, вместо того чтобы тратить силы и деньги на то, чтобы их очищать и обезвреживать. Первый проект «двойного назначения» по реконструкции картонного производства с целью снижения расхода топлива был разработан в 1995 году и реализован в 1997–1998 годах с привлечением средств экологическо-

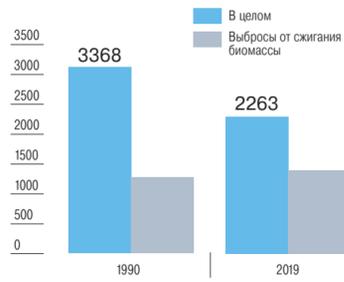
го займа Всемирного банка. Опыт оказался успешным. Оказалось, что такие инвестиции дают двойной, а иногда и тройной эффект. И теперь любой новый проект рассматривается и оценивается нами с экономической и экологической точек зрения.

За последнее десятилетие затраты Архангельского ЦБК на выполнение мероприятий с использованием принципов НДТ (наилучшие доступные технологии. — «Ъ») составили почти 15 млрд руб.

Нами реализован целый ряд инновационных проектов, которые оказали наибольшее влияние на технологическое развитие комбината. В сфере экотехнологий это переход на выпуск всего объема блененной сульфатной целлюлозы с использованием технологии ECF (Elemental Chlorine Free. — «Ъ»). С 2015 года на комбинате в рамках программы технического перевооружения выполнялись следующие масштабные мероприятия с высокой степенью экологической эффективности: строительство и ввод в эксплуатацию нового многопотопного котла высокого давления с использованием топлива — биомассы (смеси кородеревянных отходов и осадка сточных вод), ввод в эксплуатацию на производстве биологической очистки декантером вместо пресфильтров для обезвоживания смеси осадка сточных вод и избыточного активного ила, строительство и ввод в эксплуатацию нового участка по производству полупеллолозы с внедрением современных технологий и установкой высокоэффективного газоочистного оборудования (с вводом нового участка прекарена эксплуатации прежнего аналогичного цеха), реконструкция картоноделательных машин, строительство новой выпарной станции производства картона с выводом из эксплуатации прежней станции, установка нового энергетического котла с использованием низкотемпературных горелок и высокоэффективным газоочистным оборудованием с выводом из эксплуатации морально устаревшего котлоагрегата, модернизация объекта размещения отходов — шлакозолоотвала и т. д.

В результате модернизации производства фиксируется четкий эффект декарбонизации, подтверждающий снижение нагрузки на окружающую среду при увеличении производительности производства, что соответствует целевым ориентирам Архангельского ЦБК. В частности, за последние пять лет при увеличении производительности в среднем к 2021 году на 17% зафиксировано следующее: снижение забора свежей (речной) воды из водного объекта составило 8%, снижение удельного сброса загрязняющих веществ в водоем составило 6%, снижение удельных выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух составило порядка 30%.

ВЫБРОСЫ ПАРНИКОВЫХ ГАЗОВ АРХАНГЕЛЬСКОГО ЦБК В 1990 И В 2019 ГОДУ (ПРЯМЫЕ + ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОСВЕННЫЕ, ТЫС. ТОНН CO<sub>2</sub>-ЭКВИВАЛЕНТА)



С ростом производства компания намерена существенно снизить негативное влияние на окружающую среду. Перечень НДТ предусматривает как наличие системы экологического менеджмента, так и реализацию масштабных проектов модернизации. На комбинате создана и функционирует интегрированная система менеджмента, включающая в том числе систему экологического менеджмента. С точки зрения состояния эколого-технологической структуры производства АЦБК выполнен профессиональную оценку своего текущего воздействия на окружающую среду. В целях же повышения экологичности производства и достижения уровня воздействия на окружающую среду, соответствующего НДТ по всем установленным технологическим показателям, было принято решение о внедрении Программы повышения экологической эффективности, которая одобрена без замечаний Минпромторгом РФ.

Реализация всех мероприятий Программы приведет к новой «экологической трансформации» Архангельского ЦБК к 2030 году. В результате намеченного обновления комбинат планирует сократить удельный сброс загрязняющих веществ в реку Северная Двина, измеряемый в характерных интегральных показателях, на 45–55%.

Всего Программа включает более 20 мероприятий природоохранного назначения, предварительные затраты на финансирование программы повышения экологической эффективности составляют 18,2 млрд руб.

Продолжится работа, направленная на снижение выбросов в атмосферу серосодержащих соединений, доставляющих наибольшее беспокойство жителям ближайших населенных пунктов Архангельской области, которую комбинат планирует завершить к 2023 году.

# Испытание кризисом

Последние полтора года стали серьезным испытанием для большинства отраслей глобальной и российской экономики. В лесопромышленном секторе проблемы, вызванные пандемией коронавируса, совпали с масштабным разворотом в сторону углубления переработки. Крупнейшие игроки, такие как Архангельский ЦБК, доказали, что отрасль устойчива к внешнему воздействию, демонстрируя стабильный рост даже в кризисные моменты, и нацелена на реализацию национальной стратегии по созданию высокомаржинальных, востребованных продуктов.

— конъюнктура —

## Подводя итоги

Лесопромышленный сектор России в 2020 году, который стал одним из самых сложных за последние годы из-за ограничений и волатильности рынков, связанных с пандемией коронавируса, продемонстрировал устойчивость к кризисам и рост производства по многим сегментам. Так, по данным Росстата, объемы варки целлюлозы в РФ (включая древесную массу) в 2020 году возросли на 6,3%, до 8,8 млн тонн после снижения на 3,9% в 2019 году. Без учета древесной массы показатель производства целлюлозы по варке составил 7,1 млн тонн. Из них почти 1 млн тонн пришлось на третьего по величине российского производителя целлюлозы — Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат (АЦБК). Компания, занимающая около 14% российского рынка, показала динамику существенно выше средней по стране, увеличив выпуск продукции по варке на 22%. Помимо этого АЦБК смог нарастить свою долю на внутреннем рынке и по продажам товарной целлюлозы — с 28,4% до 29,5%. Объем продаж компании составил 172,8 тыс. тонн (рост на 2%).

По данным Росстата, в 2020 году активно росли не только объемы производства, но и экспорта. Поставки за рубеж товарной целлюлозы выросли на 11,0%, до 2,3 млн тонн, что составляет 82% от совокупного объема производства. Емкость внутреннего рынка белевой товарной целлюлозы (без учета распушенной целлюлозы) в 2020 году оценивается приблизительно в 582 тыс. тонн, в том числе 76,8 тыс. тонн импорта.

Существенный рост в 2020 году показал также сегмент тарного картона, выпуск которого увеличился на 17%, почти до 5 млн тонн, с одновременным резким увеличением экспорта — на 74%, до 1,4 млн тонн. Причем в первую очередь эта динамика обеспечивалась картоном из первичного волокна. То есть практически целиком весь прирост выпуска крафтлайнера и весь объем «конверсионного» флотинга, отмеченный Росстатом, ушел на экспорт. Рост производства макулатурных сортов, напротив, поглощается в первую очередь внутренним рынком РФ.

Видимое потребление тарных картонов на внутреннем рынке, исчисленное по формуле «производство — экспорт + импорт», оценивается в 3,6 млн тонн в 2020 году. На фоне гигантских темпов роста производства и экспорта внутреннее потребление увеличилось по сравнению с 2019 годом лишь на 2,4%. В том числе потребление чистоцеллюлозных сортов снизилось на 0,7% к 2019 году, а потребление макулатурных сортов возросло на 5,9%. Хотя в целом в России в 2020 году доля макулатурных картонов сократилась с 59,3% до 54,5%.

Резкое ослабление курса рубля в 2020 году, а также отчасти трудности с логистикой вследствие локдаунов в период пандемии COVID-19 привели к тому, что импорт тарных картонов в РФ упал по сравнению с предыдущим годом в 4,5 раза и составил лишь 15,8 тыс. тонн. Это самое низкое значение за время наблюдений (с 2010 года). Большую

часть импорта обеспечивали гофрозаводы, аффилированные с международными холдингами: «Монди Лебедянь» и «Стора Энсо Паккаджинг ББ». Импорт в сторону независимых переработчиков почти прекратился.

Доля Архангельского ЦБК на внутреннем рынке тарного картона РФ (включая переработку производителями на собственные нужды для выпуска товарной гофропродукции) в 2020 году сохранилась на уровне 2019 года и составила 7,9% (в 2018 году — 9,5%).

Также сохранялась положительная динамика по выпуску ящиков из гофрированного картона, но темпы роста в сегменте гофротары оказались значительно ниже (рост на 3,9%). Индекс производства бумаги и бумажных изделий в 2020 году тоже снизился до 2,4% против 3,6% годом ранее.

## Основные тренды

Как отмечают в Высшей школе экономики, пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на рынок целлюлозно-бумажной продукции, препятствуя глобальным цепочкам поставок, изменяя структуру потребительского спроса и вызывая колебания на рынках. Из-за кризиса, поясняют эксперты, не произошло восстановления рынков продукции целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП), которое ожидалось в 2020 году после сложного 2019 года. При этом влияние пандемии заметно отличалось в зависимости от сегмента и в целом было разнонаправленным.

Так, сектор упаковки из бумаги и картона показал хороший рост, так как является критически важным для обеспечения потребностей в товарах первой необходимости и медицинской продукции. Более того, в отдельных сегментах ЦБП, таких как санитарно-гигиенические изделия (СГИ) и упаковка для пищевой продукции, образовался ажиотажный спрос, указывают эксперты. В то же время в сегментах газетной и писче-печатных бумаг спрос резко снизился.

Другими последствиями кризисного года стали: снижение спроса в индустриальном сегменте упаковки (мешки для строительных материалов, упаковка для автомобильной промышленности и т. п.), снижение спроса на упаковку непродовольственных товаров, товаров длительного пользования, а также критичное снижение спроса в сегменте бумаг для полиграфии, офиса. При этом спрос на целлюлозу как сырье для производства указанных выше продуктов в начале пандемии был стабильным, поскольку рост спроса со стороны текстиля и упаковки компенсировал падение в других секторах, но в середине второго квартала по мере снижения эффекта от «панических закупок» и стремления конвертеров сформировать запасы, а также нормализации ситуации на рынке вторсырья спрос на целлюлозу стал ослабевать.

Аналитик WhatWood Данил Парыгин считает, что глобальные тренды целлюлозно-бумажной индустрии, характерные и для домашнего рынка, под влиянием COVID-19 не изменились, а скорее ускорились или приобрели другие приоритеты. Так, трансформация форматов торговли привела к «космическому» росту сегмента e-commerce. Ошеломительный



рост онлайн-торговли в 2020 году (например, рост рынка онлайн-продаж продовольственных товаров в 3,5 раза) и объемов доставки существенно увеличил формат бумажной транспортной упаковки, индивидуальной упаковки и СГИ (салфетки при доставке еды), говорит эксперт. При этом, отмечает он, проникновение электронной коммерции вглубь страны открыло потребителям возможность осуществлять покупки в режиме пребывания, имея равный доступ к ассортименту и предложению, доступному жителям крупных городов. И это стремительно сформировало новый устойчивый формат потребления. По его мнению, для сегмента тарных картонов и упаковочных решений это означает долгий и стабильный спрос.

Еще одним трендом, влияющим на потребление ЦБП, стала трансформация форматов потребления: индивидуализация и переход к одноразовому потреблению. «В период вирусной нестабильности покупатели стали чаще отдавать предпочтение упакованным продуктам, включая фрукты и овощи, чтобы минимизировать контактность. Кроме этого покупатели оценили преимущество одноразовых предметов гигиены (бумажные носовые платки, бумажные салфетки) и прочих предметов, обеспечивающих индивидуальную защиту от инфекций и помогающих соблюдать личную гигиену», — поясняет господин Парыгин. Он отмечает, что все эти факторы будут позитивно влиять на бизнес АЦБК как одного из крупнейших игроков в этих сегментах.

## Бумага уходит в прошлое

В то же время пандемия и последовавшее ускорение цифровизации обострили и без того сложную ситуацию в сегменте газетной и офисной бумаги. По данным WhatWood, в среднем глобальный рынок падает на 5% в год, а российский — на 2% в год.

В мире ежегодное сокращение потребления бумаги для письма и печати привело к потере примерно 1,4 млн тонн потребления товарной целлюлозы в период с 2017 по 2019 год, а сейчас этот процесс активизировался. Так, в конце второго — начале третьего кварталов 2020 года в Европе и США отмечалось резкое падение спроса на писче-печатные сорта бумаг, оцениваемое до 35–40% в пиковые моменты, которое обвалило и спрос на целлюлозу. Остановки автозаводов и розничной торговли одеждой подорвали также спрос и на вискозное волокно, вследствие чего производители расточной целлюлозы были вынуждены в авральном режиме заниматься конверсией на выпуск белевой крафт- и флафф-целлюлозы либо останавливать производство. Всего конверсии и закрытия подверглись порядка 1,35 млн

тонн мощностей по вискозной целлюлозе в мире, что составило около 15% от имевшихся мощностей на 2019 год.

В целом за 2020 год производство бумаги и картона в странах — членах Конфедерации европейской бумажной промышленности снизилось на 5% по сравнению с предыдущим годом, до 85,1 млн тонн. Несмотря на замедление роста европейской экономики и санитарные ограничения, большинство заводов работали в отдельных случаях с пониженной производительностью из-за более низкого уровня спроса. Тенденция к снижению наблюдалась в большинстве стран мира. В Китае, США, Японии, Индии, Корее и Канаде объем производства бумаги снизился от 2% до 17%. В результате, по первым оценкам, производство бумаги и картона в мире в 2020 году снизилось примерно на 5%.

«В 2020 году в период объявленных локдаунов обстоятельства показали, как можно успешно обходиться без офисной бумаги или, как минимум, использовать ее в крайней необходимости. Переход на удаленный режим работы укрепил преимущество электронного документооборота. Скорее всего, для большинства этот процесс будет необратимым», — говорит Данил Парыгин.

В свою очередь, сокращение каналов потребления газет и журналов (аэропорты, ж/д вокзалы, магазины) оказало значительное влияние на потребление и газетной бумаги. Потребители информации, которые долгое время являлись приверженцами печатных форматов, скорее всего, также попали под влияние формирования новой потребительской привычки: потребления информации в электронном формате, отмечает эксперт.

## Макулатурный кризис

Также критическая ситуация, по данным Высшей школы экономики, сложилась на рынке вторсырья: из-за ограничительных мер резко снизился объем сбора макулатуры из-за сокращения деятельности предприятий, являющихся источниками ее образования. Кроме того, введенные ограничения препятствовали работе предприятий, осуществляющих сбор, сортировку и перевозку макулатуры. В результате образовался дефицит и кратковременно цены на вторсырье для производства макулатурных бумаг и картона. На этом фоне многие производители были вынуждены увеличить закупки первичного волокна, что стало еще одним фактором, поддержавшим рынок чистоцеллюлозных продуктов.

При этом, отмечают эксперты, экологический тренд, доминировавший до кризиса на мировом рынке, ослабил свое влияние на отрасль ЦБП: во многих странах было отложено введение ограничительных мер на одноразовый пластик. Более того,

резкое падение цен на нефть повысило риск «обратного перехода» на пластиковую упаковку по экономическим соображениям. Однако по мере нормализации ситуации приоритет бумажной продукции над пластиком стал возвращаться.

## Перспективы рынков

В среднесрочной перспективе сформировавшиеся тренды продолжают влиять на отрасль. По прогнозам экспертов, мировые производственные мощности по товарной целлюлозе будут возрастать, сохраняя глобальную избыточность предложения. В первую очередь рост мощностей происходит в «эвкалиптовом поясе» в связи с завершением крупномасштабных проектов, стартовавших до пандемии: завод Aгаусо на 1,56 млн тонн, который будет запущен во втором квартале 2021 года, и завод UPM-Kymmene на 2,1 млн тонн в Уругвае, который будет запускаться во втором квартале 2022 года.

При этом цены на целлюлозу, которые вплоть до четвертого квартала 2020 года оставались на низких уровнях после падения на 30–35% от пиковых уровней 2018 года, прошедшего еще в предыдущем 2019 году, в 2021 году вновь начали расти. Это связано в основном с полным запретом импорта макулатуры в Китай, объявленным с января 2021 года.

Потребление тарного картона, считают эксперты, будет демонстрировать, с одной стороны, зависимость от темпов экономического роста (темпов прироста ВВП в конкретной стране), а с другой стороны — от изменения баланса производственных мощностей. Давление на рынки новых производственных мощностей, вероятно, приведет к прежнему росту цен с третьего квартала 2021 года, полагают они. В Высшей школе экономики отмечают, что в сегменте тарных картонов запуск новых мощностей уже в 2019 году превышал рост спроса и в ближайшие годы дисбаланс на рынке может усилиться. При этом высок риск вывода части мощностей с рынка: наибольшему риску подтверждены мелкие и средние производители макулатурных картонов, неинтегрированные производители гофроупаковки, эксплуатанты устаревшего оборудования, проигрывающие по издержкам. Также сложная ситуация на рынке будет усиливаться из-за активной конверсии компаниями производственных мощностей из падающих сегментов ЦБП в растущие сферы, что приводит к усилению конкуренции даже в условиях относительной стагнации объемов варки целлюлозы.

В этих условиях, считают эксперты, в России важна поддержка государства, направленная на развитие спроса на внутреннем рынке, экспорта и качественный рост продукции отечественной ЦБП. В первую очередь имеется в виду поддержка населения, обеспечивающего спрос на конечную продукцию. Крайне важна поддержка отраслей, формирующих спрос на упаковку (строительство, пищевая промышленность и т. п.). Для экспортеров, отмечают в Высшей школе экономики, приоритетные меры — помощь в защите от протекционизма на локальных рынках (ожидаемое следствие глобального кризиса), а также субсидирование транспортных расходов и компенсация затрат на пролонгированное хранение товаров на складах третьих лиц (в частности, в портах) в случае форс-мажора. В ряде случаев могут быть рассмотрены субсидии на кредиты на пополнение оборотных средств, полагают эксперты. По их мнению, также крайне важной является поддержка инвестиционной активности в отрасли, направленной на рост глубины переработки древесного сырья и увеличение экспортного потенциала страны. Так, необходим рост инвестиций в качественное развитие отрасли, разработку инновационных упаковочных решений.

Ольга Матвеева

# «Мы будем стимулировать внедрение на предприятиях прорывных технологий»

— перспективы —

Калужская область является одним из наиболее активных центров привлечения частных инвестиций в России. В 2019 году в расположенном в регионе индустриальном парке «Ворсино» был запущен крупный завод по производству туалетной бумаги и полотенец. О партнерстве области с владельцем нового предприятия Pulp Mill и возможности новых совместных проектов «Б» рассказал губернатор Калужской области ВЛАДИСЛАВ ШАПША.



— «Архбум Тиссю Групп» стал первым лесопромышленным проектом в регионе? Есть ли у него отличительные особенности? — Это не первый подобный проект в нашем регионе. В Калужской области хорошо развита целлюлозная промышленность (давно работают такие предприятия, как Троицкая бумажная фабрика, Кондровская бумажная компания и другие).

Проект компании «Архбум» — крупнейший инвестиционный проект в данной отрасли (в строительство завода вложено около 11,5 млрд руб.), и особенно значим для области. На предприятии высокая степень автоматизации производства,

современное оборудование позволяет минимизировать участие человека и сохранить экологию. По заявлению компании, завод сбрасывает воду более высокого качества, чем получает.

— Какой эффект вы ожидаете от размещения в вашей области трех очередей завода?

— Реализация проектов «Архбум Тиссю Групп» прежде всего важна с точки зрения создания новых рабочих мест и увеличения доходной части областного бюджета. На предприятии уже трудоустроено более 400 человек. Строительство второй очереди завода позволит практически удвоить количество рабочих мест.

Мы надеемся, что «Архбум Тиссю Групп» займет лидирующие позиции на российском рынке по продаже санитарно-гигиенической продукции. Для этого есть все возможности.

— Какие инструменты поддержки применялись при реализации проекта?

— Первая очередь завода — инвестиционный проект Калужской области, который предполагает ряд налоговых льгот. Правительство области обеспечило компании возможность подключения ко всей необходимой коммунальной и инженерной инфраструктуре.

Реализовать вторую и третью очереди строительства «Архбум Тиссю Групп» планирует с помощью механизма СПИК, который позволит компании воспользоваться не только региональными, но и федеральными мерами поддержки бизнеса. Мы готовы и дальше содействовать компании в реализации ее инвестиционных проектов.

— Как развивается индустриальный парк «Ворсино»? Какие дальнейшие планы по его расширению?

— Индустриальный парк «Ворсино» — первый и крупнейший в Калужской области и по числу резидентов, и по площади. Сейчас на его территории размещено 46 компаний,

в том числе косметический гигант «Л'Ореаль», производитель электроники и бытовой техники «Самсунг Электроникс Рус Калуга», фабрика по производству сухих и влажных кормов для домашних животных «Нестле Пурина ПетКер» и многие другие. Каждый резидент получает здесь комфортные условия ведения бизнеса.

Востребованность площадки «Ворсино» обусловлена наличием эффективных мер государственной поддержки, доброжелательными деловыми отношениями со стороны правительства области, а также выгодным экономико-географическим расположением. Парк находится на пересечении транспортных магистралей, которые связывают центр России со всеми странами мира, и в непосредственной близости от стратегически важных объектов — крупнейшего в ЦФО логистического центра «Фрейт Вилладж Ворсино».

Инфраструктура парка непрерывно развивается. За два последних года она существенно обновилась. В частности, введена в эксплуатацию первая в регионе цифровая электроподстанция «Созвездие». Сегодняшняя задача — улучшить транспортную доступность парка. Составлена транспортная модель промышленной зоны с учетом перспективы роста объ-

ема перевозок для нужд резидентов, а также активно реконструируется коммунальная инфраструктура.

— Можно ли ожидать в перспективе других проектов с группой Pulp Mill Holding GmbH? Ведутся ли такие переговоры?

— Помимо заключенного на XXIV Петербургском международном экономическом форуме соглашения о реализации третьей очереди строительства завода мы ведем переговоры с инвестором о создании еще одного предприятия по производству потребительской упаковки (бумажных пакетов. — «Б») — «Архбум-Пак» в особой экономической зоне «Калуга», планируется создать 200 рабочих мест (соответствующее соглашение о намерениях уже подписано. — «Б»).

— Какие вы ставите цели по развитию бизнеса в Калужской области в целом? Какие направления наиболее перспективны?

— В 2021 году мы начали работать над формированием Стратегии Калужской области до 2040 года. Определяем приоритетные направления и целевые результаты, которые не будут оторваны от запросов и потребностей населения региона. Обсуждение ведется в режиме широкой общественной дискуссии. К 2040 году мы должны получить новую эко-

номическую модель, основанную на развитии человеческого капитала, технологий, создании комфортной, безопасной и в некотором роде заботливой среды проживания.

Создание инфраструктуры комфорта позволит повысить долю общего объема инвестиций в ВРП, увеличить численность населения, студентов вузов, увеличить ожидаемую продолжительность жизни и обеспечить жильем население региона, а также повысить темпы роста доходов жителей области.

Долгосрочная повестка в сфере развития бизнеса — интеллектуальное производство. Здесь мы видим следующие перспективные направления: ядерные промышленные технологии, радиохимия, накопители энергии, радиационная медицина: биотехнологии и фармацевтика, генная инженерия; технологии электрификации транспортных средств, в том числе автономизация и роботизация транспорта; технологии экологической безопасности и вторичного использования; технологии информатизации и цифровизации.

Мы будем стимулировать внедрение на предприятиях прорывных технологий и поддерживать инновационное производство.

Андрей Орехов