



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

«МЫ ПРОСЧИТЫВАЕМ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ, НО НЕ ЗАКЛАДЫВАЕМ ЕЕ В ФИНАНСОВУЮ МОДЕЛЬ»

В РЕЗУЛЬТАТЕ ОДНОГО ИЗ СВОИХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ ПЛАНИРУЕТ УГЛУБИТЬ ПЕРЕРАБОТКУ ЦЕЛЛЮЛОЗЫ ВНУТРИ СТРАНЫ И ВЫВЕСТИ НА РЫНОК НОВЫЙ БРЕНД ТИССЬЮ-ПРОДУКЦИИ. ДИРЕКТОР ПО ФИНАНСАМ АО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦБК» ОЛЕГ ГУБИН РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АНАСТАСИИ ЦЫБИНОЙ О ВЫБОРЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОИЗВОДСТВА, КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКЕ КОМПАНИИ И ДЕЙСТВЕННЫХ МЕРАХ ГОСПОДДЕРЖКИ.

BUSINESS GUIDE: Каковы прогнозы по финансовым показателям комбината на конец 2018 года? За счет чего произойдет рост, если он ожидается?

ОЛЕГ ГУБИН: Этот год так же, как и предыдущий, мы планируем завершить с хорошими показателями. Выручка комбината превысит 30 млрд рублей, ожидаемая EBITDA — более 10 млрд рублей. Это лучше результатов 2017 года. Что касается объемных показателей, то в натуральных единицах варка будет на уровне прошлого года. А выручка — выше процентов на пять, что связано исключительно с фактором роста цен на готовую продукцию на рынке и в нашем случае соразмерно увеличению затрат.

BG: В июне ВТБ предоставил «дочке» АЦБК ООО «Архбум Тиссю Групп» аккредитив на €17,7 млн для покупки оборудования для нового завода в Калужской области. Строительство ведется исключительно за счет кредитных средств?

О. Г.: Единственный акционер АЦБК — Pulr Mill Holding GmbH — решил реализовать проект в калужской особой экономической зоне. Он предусматривает строительство трех очередей. Сейчас идет строительство первой очереди с общим бюджетом 8,8 млрд рублей. Доля собственного участия, по планам группы, составит не менее 50%, вторую половину стоимости — привлеченные заемные средства. Аккредитив ВТБ, открытый весной этого года, является расчетным инструментом в рамках контракта на поставку в начале следующего года компанией Andritz бумагоделательной машины. Она будет выпускать тиссю-бумагу (санитарно-гигиеническая продукция. — **BG**).

BG: Какую долю рынка этой продукции вы ожидаете занять и как повлияет ввод нового предприятия на консолидированные финансовые показатели компании в обозримом будущем?

О. Г.: Запуск этого проекта преследует две цели: добиться максимальной добавоч-

ной стоимости продукции в рамках нашей вертикально интегрированной структуры и выйти на российский рынок с новой продукцией, заняв свою достойную нишу. По доле рынка давать прогнозов не буду. На первоначальном этапе эта продукция, конечно, не будет значительной в структуре выручки холдинга. Мы можем говорить лишь о сроке окупаемости — он составит менее семи лет. До кризиса рентабельность в этом сегменте бизнеса достигала 30%, сейчас — не более 5%.

BG: В июне также Райффайзенбанк предоставил компании кредитный лимит на €20 млн — для финансирования программы модернизации. Идет ли речь о работах на том же новом предприятии?

О. Г.: У нас сформирован пул партнеров из топ-15 российского банковского сектора, исключая банки-нерезиденты. С каждым из кредитных учреждений установлены кредитные лимиты, размер которых определен исходя из политики самого банка и требований ЦБ РФ. Все кредитные линии подписаны — без обязательства их выборки с нашей стороны — на различные цели: финансирование программы перевооружения, оборотный капитал, проектное финансирование... На текущий момент объем открытых кредитных лимитов превышает потребности предприятия в несколько раз. История сделки с Райффайзенбанком аналогична: в случае возникновения потребности в финансировании программы перевооружения у нас есть возможность сделать это с привлечением средств из этой линии. Акционеры АЦБК дают установку на реализацию проектов с максимальной долей собственного участия, без привлечения значительных кредитных ресурсов.

BG: На что же направлена текущая инвестиционная программа, каковы ее стоимость и сроки окупаемости?

О. Г.: Имея планы на удержание своих рыночных показателей, мы должны постоянно думать и предпринимать действия по

сокращению своих издержек, повышению эффективности существующего бизнеса, увеличению доли на рынке. Для этого утверждена программа перевооружения — стратегический документ любой компании. Горизонт планирования превышает три года. Сейчас АЦБК находится в активной фазе реализации основного, приоритетного инвестиционного проекта «Реконструкция производства картона». Начало пришлось на сложный 2008 год, окончание — в 2019 году. Бюджет проекта превысит плановую величину затрат в 11 млрд рублей. Окупаемость составит семь лет. Сейчас мы ведем активную работу по строительству и монтажу новой выпарной станции (бюджет более 6 млрд рублей) и реконструкции картоноделательной машины № 2 (бюджет более 6 млрд рублей). В перспективе — до 2025 года запланирован перевод энергохозяйства ТЭС АЦБК на газ. Пока основным топливом является уголь. Объемы планируемого обновления довольно значительные, но работы будут выполняться последовательно.

BG: Кроме кредитных средств комбинат использует займы Фонда развития промышленности (ФРП). С какими финансовыми инструментами вам удобнее работать и почему?

О. Г.: ФРП — один из инструментов поддержки отечественных производителей со стороны государства, стимулирующий рост внутрироссийского производства и потребления. Эти программы льготные и позволяют использовать более дешевые заемные средства от российских фондов. Условия ФРП более лояльны к заемщику, процедуры понятные и несложные. Я уверен, что предприятие, имеющее интерес с точки зрения развития внутрироссийского производства инвестпроект, сможет получить этот заем с максимальным лимитом 500 млн рублей. Процедура привлечения заемных средств от банков на приемлемых для клиента условиях сложнее. Действующая в этом случае ри-

сориентированная модель оценки бизнеса и новых проектов утяжеляет их реализацию как по времени принятия решения, условиям, так и по стоимости заемных ресурсов. Среди успешных программ господдержки, на мой взгляд, сегодня еще можно назвать действующие постановления по субсидированию затрат на создание межсезонных запасов и субсидирование транспортных затрат по отгрузке готовой продукции на экспорт.

BG: Почему выбор пал на калужскую ОЭЗ, с учетом того что на Северо-Западе, например, есть промышленная ОЭЗ в Псковской области?

О. Г.: Центральные и южные регионы России мы видим как основные рынки потребления тиссю-продукции. С точки зрения транспортной логистики и в целом для окупаемости проекта дешевле организовать готовое производство ближе к клиенту.

BG: Какого эффекта вы ожидаете от пользования преференциями и льготами ОЭЗ?

О. Г.: При реализации инвестпроектов мы просчитываем возможную государственную поддержку, но никогда не закладываем ее в финансовую модель. Может быть, поэтому финансовые учреждения нам и доверяют, так как видят, что проект рассчитан только на свои и кредитные ресурсы. Если в ходе реализации проекта получилось улучшить его экономику за счет дополнительных инструментов господдержки, мы будем рады, но не рассчитываем на них в бизнес-планах. Соглашение по указанному проекту с губернатором Калужской области было подписано в 2014 году. Период льготы по налогу на прибыль в рамках него ограничен пятью годами. В 2019 году при реализации крупных инвестпроектов на федеральном уровне субъектам федерации запрещено устанавливать льготы инвесторам в части налога на прибыль, которая остается в регионе. Поэтому что-то прогнозировать и планировать в таких условиях довольно сложно. ■