

«Мы продолжим инвестиции в Россию»: интервью Марка Саттона

«Ведомости», 17 июля 2017 г.

Марк Саттон рассказывает о 10 годах совместной работы International Paper с «Илимом», объясняет, как удастся разделить рынок с партнером, раскрывает стратегию бизнеса в России.



Американская International Paper – один из мировых лидеров среди лесоперерабатывающих предприятий, ее активы рассредоточены по 24 странам мира. В России компания работает с 1998 г., здесь она владеет целлюлозно-бумажным комбинатом в Светогорске в Ленинградской области. И уже 10 лет International Paper – партнер российских бизнесменов Захара Смушкина и Бориса Зингаревича по группе «Илим», крупнейшей лесоперерабатывающей компании в России. Марк Саттон, проработавший в International Paper 33 года, стал ее главным исполнительным директором в ноябре 2014 г., а в начале 2015 г. – также возглавил совет директоров компании.

В предыдущие годы госдеп США не рекомендовал американским бизнесменам участвовать в Петербургском экономическом форуме. В этом году Саттон, впервые принявший участие в форуме и приехавший в Петербург со всей семьей, с улыбкой уверяет, что госдеп не против. Россия – важная часть бизнеса International Paper, подчеркнул Саттон в интервью «Ведомостям». И бизнес, по мнению Саттона, который также председательствует в Американско-российском деловом совете, «может сыграть свою роль в том, чтобы страны поняли ценность сотрудничества». У самой International Paper сотрудничество с российскими партнерами складывается наилучшим образом, что с удовольствием подтвердил принявший участие в разговоре Смушкин. «Мы видим, что совместная работа дает нам больше, чем мы смогли бы сделать по отдельности», – говорит он об отношениях с американским партнером.

– Есть ли возможность нормально заниматься бизнесом, пока не сняты санкции в отношении России?

Марк Саттон: Для нас бизнес – это производство лесной продукции, Россия очень конкурентоспособна на этом рынке, и это существенная часть рынка для нас. Наше СП с «Илимом» ориентировано на китайский рынок, и последние два года были очень благоприятны для нас. Другая часть нашего бизнеса в России [Светогорский ЦБК] ориентирована на локальный российский рынок, здесь есть некоторое замедление, но в последнее время заметны улучшения. Мы конкурентоспособны на внутреннем рынке и очень, исключительно, конкурентоспособны на экспортном рынке.

– Какие-то специальные вопросы хотелось бы обсудить с Владимиром Путиным на сессии Американско-российского делового совета? (Интервью проходило до заседания совета на Петербургском форуме. – «Ведомости».)

М. С.: Задача совета в том, чтобы российские и американские бизнесмены работали вместе с правительствами над созданием благоприятной среды для бизнеса в долгосрочной перспективе. Мы занимаемся этим каждый день и работаем вместе с правительствами обеих стран.

– Такая бизнес-дипломатия?

М. С.: Можно назвать это бизнес-дипломатией, но все очень прагматично: принимать бизнес-решения, которые будут помогать нашим компаниям и сотрудникам, хотя помогать нашим правительствам и странам тоже хорошо. Но это прекрасная возможность для компаний, которые расположены в России и которые находятся в США, улучшить наш бизнес, в том числе и для наших сотрудников.

– Вы ожидаете потепления в отношениях между Россией и США?

М. С.: Я очень надеюсь, что США и Россия продолжат улучшать отношения. Тут важны временные горизонты и перспектива. За время нашего присутствия в России с 1998 г. сменилось три администрации США, и мы принимаем долгосрочные бизнес-решения. Я считаю, что бизнес может сыграть свою роль в том, чтобы страны поняли ценность сотрудничества.

Два главных рынка

– Довольны ли вы российским бизнесом International Paper, заводом в Светогорске? Есть ли планы расширять присутствие компании в России?

М. С.: Российский бизнес, на 100% принадлежащий International Paper, в очень хорошем состоянии, у нас достаточно производственных мощностей, и мы каждый год инвестируем в реализацию проектов по улучшению себестоимости энергии, качества, экологических показателей и других областей. И мы продолжим инвестиции в Россию. Мы с Захаром говорим об «Илиме» в контексте инвестиций, здесь тоже есть много интересных возможностей для развития и совершенствования нашего бизнеса.

– В каком направлении вы планируете развивать бизнес «Илима»? Новые инвестиции? Возможно, приобретения?

Захар Смушкин: Мы рассматриваем любые возможности, которые позволят повысить прибыльность. У компании есть два основных рынка, на которых мы работаем. Наше

производство в Сибири ориентировано на экспорт, поскольку внутренний рынок там слабо развит. Поэтому на 98% производство работает на китайский рынок.

Доля группы «Илим» на рынке хвойной целлюлозы в Китае составляет от 15 до 18%. А по лиственной целлюлозе, которую импортируют из Южной Америки, в Китае огромная конкуренция. Наш рынок – северная и центральная часть Китая, немного мы доставляем морем в южную часть Китая. Правда, рынок лиственной целлюлозы не такой прибыльный для нас – всего 5% и даже ниже. International Paper тоже работает на китайском рынке и в прошлом году купила производство в США (дополнительно об этом может рассказать Марк). Но почти все, что мы делаем в Сибири, идет в Китай.

И китайский рынок до сих пор растет, хотя темпы роста немного снизились, но объемы закупок еще достаточно велики, нам хватает. Другая часть нашего совместного бизнеса находится в европейской части и ориентирована на Европу и внутренний рынок. Здесь наши заводы выпускают в основном упаковочные материалы.

Таким образом, мы имеем три направления для развития. Первое из них – это увеличение производительности наших комбинатов суммарно на 500 000 т в год за счет так называемой расшивки узких мест. Еще одна идея, мы ее обсуждаем с Минпромторгом, – может быть, начнем думать еще об одном greenfield-проекте в Сибири, если на китайском рынке для нас найдется место. И третье направление – упаковка, т. е. развитие в сегменте готовой упаковки (и это продукция с высокой добавленной стоимостью).

Одна из задач – внутренняя реструктуризация компании, потому что мы проверяем синергетический эффект от, например, объединения Светогорского ЦБК и «Илима». Это внутренние расчеты, так что о них пока рано говорить, но мы думаем об этом. В конце этого или начале следующего года мы примем новую стратегию на следующие 5–7 лет и будем спать спокойно (смеются).

М. С.: Захар упомянул о целлюлозно-бумажном бизнесе, который International Paper купила в США. Это завод распушенной целлюлозы, которая используется для подгузников и других продуктов. Мы продаем ее по всему миру, включая Китай. Бизнес «Илима» в Сибири, ориентированный на Китай, и бизнес International Paper в США, выпускающий продукцию для поставок в Китай и не только, – они производят разные продукты. Но это хвойная целлюлоза. И это два самых конкурентоспособных региона во всем мире для производства такой продукции. В России – Сибирь, а в США – юго-восточная часть страны.

Построили мост

– У вас есть соглашение о неконкуренции?

З. С.: Соглашение об отказе от конкуренции, конечно, есть – есть акционерное соглашение, в котором это прописано. В России, например, «Илим» играет основную роль, а в мире – International Paper. Но во многих случаях, когда мы делаем что-то по отдельности, мы вступаем в контакт, обсуждаем, вместе решаем, приходим к общему соглашению.

Конечно, все компании стремятся к лидерству, занять лучшую позицию.

М. С.: Это так.

– Как это организовано – разделение по продуктам?

З. С.: Мы проверяем все ограничения, которые распространяются на место, где мы собираемся продавать, обсуждаем прибыльность, риски. И если обе стороны согласны, мы это делаем.

– Думаете ли о каких-то приобретениях в России?

М. С.: У нас нет идей приобретать что-либо по отдельности. Если Захар скажет о какой-то возможности, мы будем рассматривать ее вместе. Например, в России для нас интересен упаковочный сегмент.

– Рассматриваете ли возможность провести IPO «Илима»?

М. С.: Нет, не рассматриваем.

З. С.: Прежде всего, фондовый рынок в России сейчас близок к нулю... (Смеется.) На нем нет долгосрочных денег. Это шутка. Но с какой целью проводить IPO? У нас равные доли, а так появится еще кто-то третий, надо будет делить власть.

М. С.: Мы в International Paper очень довольны нашим партнерством с Захаром и другими нашими инвесторами. Мы отмечаем 10 лет сотрудничества в этом году и считаем, что это хорошее партнерство.

З. С.: Основная цель IPO – инвестировать дополнительный капитал. Но капитал на рынке намного дороже кредитов. Ставки по кредитам близки к 3%. К сожалению, LIBOR повышается. Но в любом случае мы не видим причин, чтобы проводить IPO.

М. С.: И баланс компании очень сильный.

– Вы руководите International Paper не так давно, ко времени вашего назначения компания уже семь лет владела долей в «Илиме». Сколько времени потребовалось, чтобы построить такие крепкие отношения?

М. С.: Это не только моя заслуга, это заслуга моих предшественников. Мы потратили много времени на построение бизнес-отношений. Мы обменивались технологиями. Сотрудники International Paper работали в «Илиме», сотрудники «Илима» – в International Paper; в совете директоров «Илима» есть топ-менеджеры International Paper, Захар взаимодействует с советом директоров International Paper. Мы приложили много долгосрочных усилий, чтобы построить хорошие, устойчивые отношения – деловые и личные. Они очень продуктивны. Нам нравится совместный бизнес. Нашим сотрудникам нравится работать у нас и у наших партнеров по СП.

З. С.: Похоже, наши сотрудники удовлетворены даже больше, чем мы сами (смеются). Это сильно впечатляет меня. Как правило, совместные предприятия создаются на определенный срок, но наше существует уже 10 лет. Так что я могу только поддержать то, что сказал Марк. В октябре мы будем отмечать 10-летие, предположительно – в Нью-Йорке. А в июне – 25 лет «Илима». И мы верим, что построили мост. Мы очень близки по менталитету. Ключ к успеху – дискуссия, она должна быть открытой. Мы стараемся создать внутреннюю культуру, если хотите. Очень важно предугадывать конфликтные ситуации. Мы любим конфликты, это путь к росту. Мы видим, что совместная работа дает нам больше, чем мы смогли бы сделать по отдельности. И надеюсь, что в будущем будет так же. В целом мир находится в стадии депрессии. У нас большое производство, а клиенты сейчас осторожничают. Постоянный поиск и эффективность – секрет успеха. И совместное предприятие – один из путей достичь

этого. Я понимаю позицию Марка, совета директоров и топ-менеджмента International Paper. Сначала было, может быть, не так хорошо, сейчас у нас хорошее взаимодействие и хорошая атмосфера.

– Сколько «Илим» мог бы стоить?

З. С.: Это вопрос оценки, вы же понимаете. Примерно \$4 млрд. Я верю, что больше – \$4–4,5 млрд. Мы используем средний мультипликатор EV/EBITDA [равный] 6. Но мы говорим о рыночной капитализации за вычетом долга и дивидендов.

– International Paper купила свою долю за \$600 млн...

М. С.: Да, где-то порядка \$600 млн.

З. С.: Около того, \$600–620 млн. Наш средний уровень совокупного дохода акционеров – около 17% в год, если брать последние 10 лет. В среднем. Это большой успех. Мы этих цифр сами не знали. Специально подсчитали к приезду Марка (смеется).

М. С.: Да, это хороший уровень.

– Вы упоминали, что обсуждаете возможность объединения «Илима» и завода International Paper в Светогорске. В какой форме это возможно? Покупка? Слияние?

З. С.: Обсуждение продолжается. Но вы понимаете, участие в капитале Светогорского ЦБК не только вопрос эффективности. Немного изменятся пропорции, доли присутствия на рынке, надо говорить с правительством. Тут много аспектов. Но в результате, может быть, так и будет, если это будет эффективно и прибавит нам дополнительной доходности. Светогорск – хороший ЦБК.

М. С.: Это один из стратегических регионов, который, как сказал Захар, регулярно находится в области нашего внимания. У International Paper есть другой бизнес, например, и в Западной, и Восточной Европе, и мы смотрим на весь бизнес в совокупности как на часть общего стратегического плана. И регулярно это обсуждаем.

З. С.: Потому что я, например, считаю, что некоторые восточноевропейские активы International Paper намного эффективнее Светогорска. Марк, например, может предложить мне Светогорск, но я могу сказать, что хотел бы что-нибудь другое (смеются). Это надо обсуждать. Мы можем еще что-нибудь купить. Бизнес – это всегда возможности, которые сложно предсказать.

– Если говорить о возможностях. Новый проект в Сибири – он будет создан на базе существующих предприятий или это будет проект с нуля?

З. С.: Мы обсуждаем обе возможности на совете директоров «Илима». Если речь идет о первом варианте, расшивке узких мест действующего производства, – это проект brownfield, он увеличивает имеющиеся мощности двух комбинатов в Сибири на 400 000 т. По сути, это [все равно что построить новый] среднего размера ЦБК. Мы собираемся обсуждать с российскими правительственными чиновниками. И может быть, если правительство предоставит нам достаточно доходности или окажет поддержку, например, покрытие каких-то социальных обязательств или дополнительное финансирование, инвестиции, мы можем подумать о втором варианте – строительстве нового производства с нуля, ведь потребление в Китае огромно. Так что мы можем обсуждать возможность строительства с властями Иркутской области или Красноярского края. Нам нужна уверенность, что через 20–30 лет

завод будет работать, потому что амортизация занимает время, а в целлюлозно-бумажной отрасли очень большие капитальные затраты.

М. С.: Мы работаем, руководствуясь принципами устойчивого лесопользования, чтобы быть уверенными, что лес сохраняет продуктивность в течение долгого времени. Поскольку, как уже сказал Захар, мы реализуем капитальные инвестиции, нам нужно 40–50 лет определенности, чтобы получить возобновляемое древесное волокно и наладить поставки древесины.

И в этом помогают практики устойчивого лесопользования. International Paper и «Илим» используют хорошие практики управления лесопользованием.

Россия и губернаторы

– Вы заинтересованы в преференциях, которые правительство предоставляет инвесторам на Дальнем Востоке?

З. С.: Мы не думаем об этом направлении. Дальний Восток – это место, где правительство хотело бы развивать производство. Но там недостаточно леса. К сожалению. Вернее, там другой лес, не тот, который мы используем. Поэтому наши основные регионы – Иркутская область и Красноярский край. Но мы это обсуждаем.

По нашей инициативе впервые к работе над Стратегией развития ЛПК РФ была привлечена McKinsey. Мы выступили спонсорами. И, насколько я знаю, это первая реальная стратегия, основанная на маркетинговом, а не на ресурсном подходе. Обычно чиновники думают так: у нас есть лес, что с ним делать? Пора объяснить им: для этого леса нет рынка, лучше не трогать его, иначе не избежать потерь. Надо начать с рынка – если на нем достаточно места для товаров, возможно, надо делать что-то с лесом.

Есть два подхода. Обычно такие вещи делает International Paper при подготовке слияний и поглощений. У нас недостаточно мощностей для этого. Конечно, brownfield немного дешевле. У нас есть немного места в Усть-Илиме, например. А greenfield – более рискованный проект, потому что Сибирь – большой и очень сложный регион. Но у нас есть опыт. Первый опыт потребовал от нас чуть больше времени, чем мы планировали, и чуть больше средств (проект «Большой Братск», увеличение мощности Братского ЦБК. – «Ведомости»), но в целом эффективность была для нас приемлемой.

М. С.: Да.

З. С.: Мы рассматриваем это не как отдельная компания «Илим», но в связке с International Paper. Мы чувствуем себя лидером в мощностях для производства целлюлозы и упаковки. Вместе с International Paper, которая по размеру превосходит «Илим» раз в восемь. Конечно, мы будем обсуждать с нашими партнерами, что они думают об этом, как это соотносится со стратегией International Paper. В совете директоров мы должны принять единое решение.

Это сложно, но это ключ к успеху

М. С.: Когда мы приходим к общему решению, мы принимаем лучшие решения. Мы рассматривали очень серьезные вопросы, и мы довольны принятыми решениями. При обсуждении этих вопросов у нас возникали разногласия, решениям предшествовали оживленные дискуссии, но мы пришли к общему решению и поддерживали его. Это был настоящий успех.

– Как складываются ваши отношения с региональными правительствами?

З. С.: «Илим» достаточно велик, чтобы у нас не было каких-то проблем с губернаторами. Обычно у нас очень хорошие отношения. Региональные правительства дружелюбны нам, они поддерживают нас, поскольку мы платим много налогов, создаем рабочие места и выполняем социальные обязательства, занимаемся благотворительными проектами.

– Много ли вам приходится вкладывать в инфраструктуру по сравнению с другими странами, где работает International Paper?

М. С.: В Сибири – да. В европейской части – мне кажется, все примерно совпадает с опытом International Paper в других странах. Но Сибирь совсем другая, там надо делать все. У нас хорошие отношения с местными властями, всегда есть вопросы для обсуждения. Мы вносим большой вклад в экономику, социальные программы.

З. С.: Марк, ты помнишь, как два года назад весь совет директоров International Paper приехал в Иркутск и там было заседание, в котором участвовал губернатор. Это был не «Илим», а International Paper. Даже для меня это была неожиданность. Был довольно сложный разговор с губернатором – что мы думаем о тех или иных вопросах. Но мы стараемся коммуницировать с местными властями.

– Директор одной международной компании недавно на вопрос «Ведомостей» «Чему вы научились в России?» ответил, что научился дискутировать и ценить доверие. А чему вы научились в России?

М. С.: Чтобы делать бизнес с российскими партнерами, нужно то же, что в других странах. Первое – это доверие. Взаимное уважение. И мы убедились, что уровень образования в России очень высок – и у управленческой команды, и у простых сотрудников.

Есть американская поговорка: бизнес делают с теми, кому верят. И это основа всего. И нужно время, нужно вместе пережить и преодолеть какие-то проблемы и вызовы, чтобы построить это доверие. Но когда оно построено, можно достичь почти всего.

Америка и Трамп

– У International Paper есть заводы за пределами США. Как вы смотрите на инициативу президента Трампа возвращать производство в США? Может ли это затронуть вашу компанию? Конечно, International Paper не Ford, которому пришлось отказаться от завода в Мексике, и не United Technologies. Чего вы ожидаете?

М. С.: Лесопромышленные предприятия должны находиться там, где есть древесина. Это требование номер один. Мы производим основную часть нашей продукции рядом с рынками ее потребления. Например, мы экспортируем из США 25% произведенной там продукции и практически ничего не импортируем. У нас нет заводов для релокации. Мы производим продукцию в Латинской Америке – для Латинской Америки и для Азии. «Илим» производит в Сибири продукцию для Китая. Сибирь – лучшее место для производства этих категорий товаров благодаря хорошей хвойной древесине и логистике.

То есть наша индустрия немного отличается от других, которые переносят производство из-за стоимости рабочей силы и других факторов. Это не наша история. Мы делаем нашу продукцию из возобновляемых природных ресурсов – древесного волокна или восстановленного древесного волокна.

Мы получаем примерно 75% энергии для своих производств за счет безуглеродных источников энергии. Для нас никаких изменений не будет, потому что мы и так производим в США продукцию, которая должна быть произведена в США для США.

В других индустриях, например, автомобилестроении, возможны другие причины для переноса производств. Но не у нас.

– А вообще, как эти инициативы могут повлиять на американскую экономику?

М. С.: Никакие инициативы сами по себе не могут что-то изменить. Я думаю, американская экономика поправится, если будет проведена налоговая реформа, серьезно изменится регулирование и если бизнес оценит эти решения как благоприятные. Если будет принято решение, что заводы должны располагаться в США, а не в других странах, это произойдет. Но идея президента была – можно ли перенести в США заводы, которые выпускают продукцию для американских потребителей. И вопрос в этом.

Американское правительство хотело бы видеть экономический рост не меньше чем на 3% в год, а сейчас он 1,5–1,8%, так что работы много. Но мне кажется, что потенциал американской экономики больше, чем она демонстрировала в последние пару лет.

– Трамп объявил, что Америка выходит из Парижского соглашения по климату. Что вы думаете об этом?

М. С.: Вряд ли это повлияет на наш бизнес. Наше решение о сокращении выбросов вредных веществ – это часть [деятельности] нашей компании. Если вы посмотрите на годовой отчет, то увидите, что в 2010 г. компания добровольно взяла на себя обязательства к 2020 г. сократить выбросы парниковых газов на 20%. Уже в 2015 г. сокращение составило 16%, т. е. мы опережаем график.

Изменение участия США в Парижском соглашении не повлияет на задачи International Paper. Сокращение вреда природе – это еще и хороший бизнес. Мы всегда стремились сократить стоимость энергии, выбросы. Это хорошо для экологии, хорошо для наших сотрудников, для потребителей. Большинство наших инвестиций – долгосрочные, основанные на хороших задачах для бизнеса.

– Какая доля сырья приходится на продукты переработки?

М. С.: Зависит от продукции. Лучший пример – производство гофрированной производственной упаковки, в котором используется около 35% из вторичного сырья. Но вторсырье существует лишь в том случае, если кто-то начнет с дерева, но при этом дерево должно быть выращено в соответствии с принципами устойчивого лесопользования. Взамен каждого использованного в производстве дерева мы высаживаем 3–4 новых, и потом это становится источником переработанной древесины.

Больше упаковки

– В декабре International Paper купила заводы Weyerhaeuser за \$2 млрд. Почему заплатили так много? На целлюлозное волокно приходится 5% оборота компании, вы планируете увеличить этот сегмент бизнеса?

М. С.: Цена покупки была очень хорошей. С точки зрения мультипликатора по прибыли, налоговой корректировки. Мы заплатили \$2 млрд за бизнес с EBITDA почти \$400 млн. Для International Paper это небольшой сегмент, но он растет на 5% в год. И конечный продукт – абсорбент, самый известный товар, в котором он используется, – детские подгузники. Он

продается по всему миру, и хвойный лес из США – лучшее сырье для него. Это важный бизнес для International Paper, потому что он растет быстрее, чем остальные наши бизнесы.

З. С.: Рынок поддержал эту сделку. После сделки цена акций выросла.

– Доходы от продажи бумаги в последнем квартале упали, и это стабильный тренд. Чем можно уравновесить это падение?

М. С.: В США, Европе спрос на бумагу для печати снижается. Рост наблюдается в Азии, Латинской Америке (кроме Бразилии, где рецессия), в Восточной Европе и России. Баланс есть. Но эта продукция занимает небольшую долю, а упаковка и целлюлоза, наоборот, растут.

В ситуации, когда спрос на бумагу падает, мы переключаем активы на другую продукцию. Тот же лес, но другой конечный продукт. Мы можем справляться с ситуацией, когда спрос снижается. Причина этого снижения – новые технологии. Мы используем это (показывает на мобильный телефон) и это (показывает на планшет).

З. С.: Нельзя назвать это трендом целлюлозно-бумажной индустрии. К сожалению, так везде – посмотрите на металл или нефть. Это везде, просто мир оказался в состоянии депрессии. Цены на металлы упали в несколько раз, в нашей индустрии снижение – на проценты.

М. С.: Да.

З. С.: Мы еще в неплохом состоянии, я считаю.

– Ваш прогноз по печатной бумаге. Спрос будет снижаться и дальше или что-то изменится?

М. С.: Мы выпускаем бумагу на всех основных рынках, и тренд ровный. В Азии рынок немного повысился, в Западной Европе и США, скорее, снизился. Если сложить это, то спрос не изменился.

– Каким вы видите будущее традиционного лесного бизнеса в эпоху переработки (утилизации) в условиях возросшего интереса к экологии? И какую роль в лесном бизнесе вы будете играть?

М. С.: С точки зрения International Paper, главное, что можно сделать, – убедиться, что лес используется в соответствии с принципами устойчивого развития. Что он используется для производства рационально, с учетом требований экологии, что высаживается больше, чем используется. Для нас это устойчивый природный ресурс, которым нужно правильно управлять, чтобы сохранить.

Лесоуправление по принципам устойчивого лесопользования с учетом экологических требований мы понимаем, как управление ради леса, ради дикой природы и качества воды.

Но продукция лесной индустрии играет огромную роль. В разных частях света, например, в США, земля находится преимущественно в частном владении, и на частной земле лес сохранится, если люди будут снова высаживать деревья, продавать их и снова высаживать, и продавать. Если этого не будет, возможно, они не смогут платить налоги на землю. Рабочий лес – здоровый лес. Во всем мире так.

Марк Саттон

Председатель совета директоров International Paper

- Родился в 1961 г. Окончил Университет штата Луизиана (бакалавр в области электротехники)
- 1984
Начал карьеру в International Paper инженером
- 2002
Вице-президент и генеральный менеджер, ответственный за операции по гофрокартону в семи странах региона EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка)
- 2005
Вице-президент по стратегическому корпоративному планированию, с 2007 г. в должности старшего вице-президента отвечал за работу различных подразделений
- 2014
С ноября назначен главным исполнительным директором, с января 2015 г. также председатель совета директоров

International Paper Company

Лесопромышленная компания

- Акционеры (данные Bloomberg): почти все акции в свободном обращении, крупнейшие инвесторы – Blackrock (9,03%), Wellington Management Group (8,8%), Vanguard Group (6,99%), State Street Corp. (6,36%).
- Капитализация – \$24 млрд.
- Финансовые показатели (2016 г.):
- выручка – \$21,1 млрд,
- чистая прибыль – \$904 млн.
- Основана в 1898 г. в США, производит промышленную и потребительскую упаковку, бумагу, целлюлозу. В России работает с 1998 г., владеет Светогорским ЦБК, Тихвинским комплексным леспромхозом, 50% группы «Илим».