

Review

Импортозамещение

РУСПОЛИМЕТ

«Рынок ждет российского производителя порошков»

Западные санкции и валютные риски заставили российских металлургов скорректировать стратегию развития предприятий. Нашлись и те, кто опередил предстоящие события, начав модернизацию производства еще десять лет назад, а также успешно воспользовался открывшимися перспективами, взяв курс на импортозамещение. О новых возможностях и планах наращивания экспортного потенциала рассказал председатель совета директоров ПАО «Русполимет» **Виктор Ключай**.

— модернизация —

— Виктор Владимирович, на мировых рынках штурмит, а вы наращиваете компетенции. Почему?

— Если мы не хотим превратиться в сырьевой придаток глобальных корпораций, мы обязаны развивать отечественную промышленность. Мы решили внести свой вклад, потратив около 12 млрд руб. на масштабную инвестиционную программу модернизации. Большая часть денег ушла на переоснащение: мини-металлургический комплекс на базе двух дуговых сталеплавильных печей итальянского производства; спецэлектрометаллургическое производство, включающее три печи электрошлакового переплава, две вакуумно-дуговые печи и вакуумно-индукционную печь австрийского и немецкого производства; кольцепрокатный комплекс с тремя прокатными станами немецкого производства; кузнечно-прессовое производство с двумя прессами свободной ковки итальянского производства; цех на базе радиально-ковочной машины австрийского производства; участок термообработки с 26 газовыми и электрическими печами российского и словенского производства.

— Но на этом решили не останавливаться? Я имею в виду проект «Гранкома».

— Инвестиции в порошковую металлургию гарантируют технологический прорыв. Это сокращение расходных коэффициентов, начиная от выплавки и заканчивая готовым изделием, от трех до десяти раз. Это изменение технологического уклада в отечественном машиностроении. Это новые свойства и характеристики сплавов. Весь мир идет по этому пути. Минувшим летом «Гранком», входящий в группу компаний ПАО «Русполимет», начал строительство завода по выпуску металлических порошков и гранул. Из них будут производиться прутки, полосы, а также заготовки для режущего инструмента. Проект по импортозамещению оценивается в 1,2 млрд руб. Сегодня порошки наши металлурги полностью покупают за рубежом у четырех заводов, расположенных в Австрии, США, Швеции и на Украине. Мы будем пятыми. Доля России в порошке меньше 1%. При-

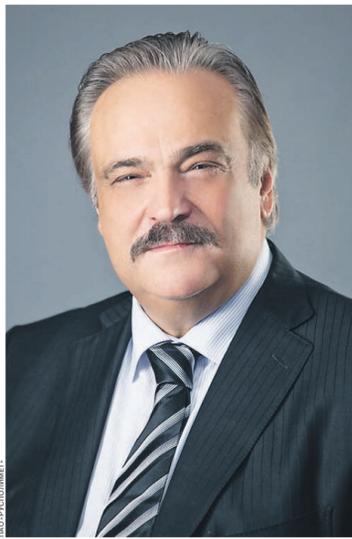


ФОТО: РУСПОЛИМЕТ

чем это чугунно-распыленный гидростатированный порошок, который нельзя назвать инновационным. А ведь порошковую металлургию считают будущим отрасли машиностроения. Изделия из порошков обладают повышенными характеристиками износостойкости и ресурса, у них гораздо меньше дефектов, их себестоимость в 2–2,5 раза ниже, чем у изделий, изготовленных по традиционным технологиям. Завод мощностью 2,5 тыс. тонн в год откроется в мае 2019 года.

— Проявили интерес к порошковым отечественным машиностроителям?

— Конечно. В первую очередь моторчики из Объединенной двигателестроительной корпорации, продвигающие аддитивные технологии, руководители компаний из области машиностроения. Рынок ждет российского производителя порошков. Нам есть что предложить отечественным предприятиям. Ведь мы владеем всеми пятью основными способами изготовления порошка, которые используются в мировой практи-

ке. Включая газостатирование, позволяющее делать большие и тяжелые вещи.

— Курс на импортозамещение взяли и другие компании холдинга?

— Да, благодаря поддержке Минпромторга и особенно замминистра Виктора Леонидовича Евтухова стартовали и другие подобные проекты. К примеру, «Дробмаш» получил льготный кредит от Фонда развития промышленности на 290 млн руб., который был использован на разработку и запуск линии новой дробильно-сортировочной самоходной техники, управляемой по радиоканалам. К концу этого года будет готов первый промышленный образец роторного экскаватора, который мы создаем с чешской инженеринговой компанией Noen. Этот экскаватор позволит кардинальным образом удешевить стоимость технологического передела карьера: не нужно будет строить дороги для грузовиков, а система конвейеров-перевозов позволит доставлять сырье сразу на склад. Реализация наших проектов позволит закрыть потребности российских и зарубежных партнеров в спецтехнике для разработки твердых пород и гранита.

— Как инвестиционные проекты увеличат поставки на экспорт?

— «Гранком» за рубежом еще ничего не поставляет. В этом году «Дробмаш» с новой линейкой техники вышел на внешние рынки и имеет хорошие перспективы в Средней Азии, Латинской Америке. У нас сейчас в разработке многообещающий контракт с Кубой на \$13 млн, есть договоренности о поставке техники для горнорудной промышленности на \$15 млн на Ближний Восток. Кроме того, мы с интересом изучаем возможности захода на африканский континент. Кулебацкий металлургический завод «Русполимет» в этом году увеличил экспортные продажи в два раза. Его продукция пользуется спросом в тех странах, где размещены высокотехнологичные производства. — Канаде, Польше, Чехии. В следующем году мы планируем увеличить экспортные продажи еще в два раза.

— За счет чего?

— Мы создали новые мощности, новые интересные продукты, прошли за рубежом аудиты и получили новые сертификации. По-



ФОТО: РУСПОЛИМЕТ

мимо традиционных заказчиков — двигателестроительных заводов за рубежом «Русполимет» планирует выйти на новый для нас рынок западной нефтегазовой отрасли. Для развития экспортных продаж в прошлом году мы открыли представительство в Дюссельдорфе.

— Как повлиял масштабный ввод мощностей на финансовые показатели?

— В первом полугодии 2018 года положительная динамика сохранилась по всей группе. Конечно, «Русполимет» занимает в холдинге основную долю и по объему, и по доходности. Хотя эта компания не является сейчас лидером по индексу роста промышленного производства. Если прирастет к концу декабря на 9–11%, будет хорошо. Зато другие компании группы вырастут в текущем году на 25–30%. В частности, «Дробмаш» показал 129% выручки в годовом выражении и двукратное увеличение финансовой эффективности, Выксунский литейный завод (КЭМЗ) показал рост даже более 170%. Модернизация и запуск новых продуктов только увеличили чистую прибыль холдинга.

— Сегодня модернизация производства и внедрение цифровых технологий идут часто параллельно. Как вы реализуете эти проекты у себя?

— Все понятно, что цифровизация позволяет эффективнее управлять бизнес-процессами, начиная от персонала, учета и заканчивая продажами. Для этого мы внедряем информационную систему SAP S4 / HANA. Продуктивный старт запланирован на начало 2019 года. Но для того, чтобы получить больший эффект, требуется дополнительная работа. Во-первых, нужно отстроить, прописать все производственные процессы, повысить производительность труда и вовлечь персонал. Мы назвали этот этап «Бережливое производство». Мы благодарны «Росато-

му», который поделился с нами передовыми методиками, помог организовать системный обмен опытом и стажировки. Во-вторых, требуется оснащение технологических агрегатов по процессингу. Как минимум первым и вторым уровнем. У нас сегодня практически все агрегаты обеспечены вторым уровнем управления. То есть уже сейчас можно с каждого агрегата снимать разные параметры. Большую поддержку в цифровизации нам оказывает правительство Нижегородской области, которое доверило нам проводить один из пилотных проектов. Сейчас мы имеем приличную учебную базу для обучения молодежи рабочим профессиям до уровня бригадира-мастера. Правда, есть дефицит по инженерам и управленцам. И здесь мы рассчитываем на наши ключевые вузы: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, МИСиС, нижегородские вузы имени Лобачевского и имени Алексея. Наши сотрудники проходят переподготовку в зарубежных вузах.

— Какой резон от цифровизации и «бережливого производства»?

— Выгода очевидна: это сокращение производственных циклов, гарантированный учет поступающих заказов, соблюдение регламента обработки, четкое планирование, контроль исполнения, точный учет товаров и материальных ценностей, управление финансовыми ресурсами, персоналом... В следующем году мы завершим цифровизацию нашего производства. Мы смонтируем железобетонные и освоили ноу-хау, сейчас наша главная задача — обучить сотрудников и развить их компетенции. Думаю, нам в этом поможет губернатор Леб Никитин, поддержавший нашу инициативу по созданию в области учебного центра для работников предприятий, на которых внедряются цифровые технологии. **Беседовал Сергей Артемов**

металлургия

Хозяева медной горы

— рынки —

В России активно осваиваются медные месторождения, причем в отдаленных регионах. И подходы к финансированию у их инвесторов разные.

Большой интерес участников рынка добычи руд цветных металлов вызвала покупка компанией KAZ Minerals 75% Баимского медного месторождения на Чукотке за \$900 млн у Романа Абрамовича и его партнеров. Сделка по нынешним временам оказалась чрезвычайно дорогой, учитывая снижение с начала года мировых цен на медь. Напомним, в январе она стоила около \$7,090 тыс. за тонну, в августе же цены опустились ниже \$6 тыс., правда, немного отыграли падение в следующие пару месяцев.

Но, похоже, KAZ Minerals осталась довольна сделкой. Ведь она получила контроль над очень перспективным активом. Ресурсы Баимской площади оцениваются в 23 млн тонн меди и 2 тыс. тонн золота: фактически речь идет об объекте того же класса, что и знаменитый Удокан, хотя их геологическое происхождение различно.

Самым привлекательным ресурсом Баимской площади является медно-порфировое месторождение Песчанка с запасами в 7,1 млн тонн меди (оно аналогично разрабатываемому Русской медной компанией Михеевскому месторождению в Челябинской области). Там предполагается возвести ГОК, способный производить 476 тыс. тонн медного концентрата (148 тыс. тонн меди) и 276,5 тыс. тройских унций золота в год.

Для KAZ Minerals Баимская площадь стала пилотным проектом за пределами Казахстана, в котором расположены несколько ее рудников. Однако теперь она сможет поставлять медный концентрат в Японию и Китай. Причем по стоимости он будет привлекательнее чилийского.

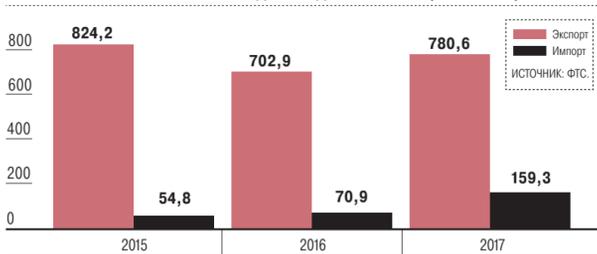


Крупные проекты на территории России стартовали в удачный момент: дефицит меди на мировом рынке в ближайшие пять лет будет только расти

Ключевой проблемой для разработки недр Баимской площади станет финансирование: инвесторам придется собрать на проект 240 млрд руб. (свыше \$3,5 млрд). На конец сентября кредиторская задолженность KAZ Minerals составила \$1,986 млрд. Осуществить в одиночку такие инвестиции за счет прибыли KAZ Minerals явно не по силам, скорее всего, компании придется брать кредиты, искать богатых партнеров или идти на IPO.

Об IPO подумывают и в «Норильском никеле». Только не для себя, а для Байстринского ГОКа. Вариантов для его проведения немного: биржевая площадка в Шанхае, Гонконге, Лондоне или на худой конец в Москве. И для «Норильского никеля» IPO Байстринского ГОКа было бы не лишним — на него затрачено \$1,5 млрд инвестиций, из них \$800 млн выделен в виде кредита Сбербанк. Мощности горно-обогатительного комбината составляют 3 млн тонн магнетитового и 260 тыс. тонн медного концентратов и 252 тыс. тройских унций золота в год.

ЭКСПОРТ И ИМПОРТ РОССИЙСКОЙ МЕДИ И ИЗДЕЛИЙ ИЗ НЕЕ (ТЫС. ТОНН)



Байкальская горная компания (БГК), осваивающая Удоканское месторождение в Забайкальском крае, делает ставку на привлечение \$1,3 млрд от банковского консорциума. В сентябре БГК официально объявила о старте строительства горно-металлургического комбината «Удокан». В 2022 году должна быть введена в эксплуатацию его первая очередь, способная ежегодно добывать и перерабатывать 12 млн тонн руды с получением в качестве конечной продукции 130 тыс. тонн меди (в катодах и концентрате).

Правда, государственная корпорация «Ростех» вышла из проекта разработки Удокана, несмотря на наличие у нее опциона на покупку 25% уставного капитала. Это решение работу БГК вряд ли затормозит, и она продолжит освоение крупнейшего в Евразии медного месторождения, открытого в далеком 1949 году. У нее неплохие шансы в будущем довести добычу руды до 48 млн тонн в год.

Русская медная компания (РМК) не фокусируется на одном крупном проекте, предпочитая заниматься сразу несколькими. Она рассчитывает приобрести у Amur Minerals (совместный актив канадской IG Corper и американской Freeport-McMoRan) Малмыжское медно-порфировое месторождение в Хабаровском крае. Его запасы составляют 5,6 млн тонн меди и 298 тонн золота. Предполагаемая сумма сделки — до \$300 млн.

На Малмыжском месторождении IG Corper и Freeport-McMoRan хотели построить ГОК на 30 млн тонн руды в год, потратив на него \$1,5 млрд. Сумма серьезная, но экономика проекта выглядит лучше, чем у Баимского месторождения: практически рядом протекает Амур, недалеко проходит ЛЭП, в 60 км находится железная дорога. Добавим, что месторождением также интересуется корпорация China Minmetals, и это не удивительно: КНР — крупнейший по-

требитель меди на планете. Одновременно РМК подписала соглашение о сотрудничестве с правительством Магаданской области. Вообще, о Кольме сложилось ошибочное мнение как об исключительно золотодобывающем регионе, хотя Магаданская область богата и медью. Здесь обнаружены медные рудопроявления и месторождения трех типов (медно-молибдено-порфировые, медно-молибдено-скарновые и медистые песчаники) с разными запасами и содержанием металла. Перспективными считаются Кунарское рудопроявление и месторождения Лора и Оролеское. На последнем Дукатская горно-геологическая компания к 2021 году собирается построить металлургический завод мощностью 160 тыс. тонн меди в год.

Пока же РМК хочет организовать на запущенном в 2014 году Михеевском ГОКе автоклавное производство, позволяющее выпускать 100 тыс. тонн медных катодов из 500 тыс. тонн концентрата. Инновационный проект стоимостью 45 млрд руб. (\$680 млн) позволит сократить технологический цикл и, следовательно, понизить себестоимость меди (классическая пирометаллургия оказалась бы дороже), при этом уровень ее извлечения из руды повысится.

Помимо автоклава на Михеевском ГОКе в планах РМК значится также со-

оружение Томинского ГОКа на базе одноименного месторождения, локализованного вблизи Челябинска. Он будет состоять из двух карьеров и обогатительной фабрики. На Томинском ГОКе предполагается перерабатывать 28 млн тонн руды с получением 500 тыс. тонн медного концентрата (100–110 тыс. тонн в пересчете на чистый металл) в год. Капитальные вложения в него оцениваются в 77,8 млрд руб. (\$1,17 млрд), причем 55,4 млрд руб. (\$0,83 млрд) РМК будут предоставлены Газпромбанком.

Перечисленные проекты будут осуществляться в удачное время: согласно прогнозу International Copper Study Group, по итогам 2018 года дефицит меди на мировом рынке может превысить 90 тыс. тонн. В 2019 году ожидается его сокращение до 65 тыс. тонн. Однако в 2020–2022 годах он способен увеличиться до 200–250 тыс. тонн, поскольку старые месторождения истощаются, содержание меди в их рудах падает, а новых крупномасштабных объектов будет введено в эксплуатацию мало (кроме российских это, пожалуй, только Cobre Panama в Панаме и Mina Justa в Перу). Если проектам в России будет обеспечено необходимое финансирование, они позволят кардинально изменить расстановку сил на мировом рынке медного сырья.

Леонид Хазанов

СТРУКТУРА МИРОВОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ МЕДИ (ПАЙ)

ИСТОЧНИК: INTERNATIONAL COPPER STUDY GROUP

