

Review



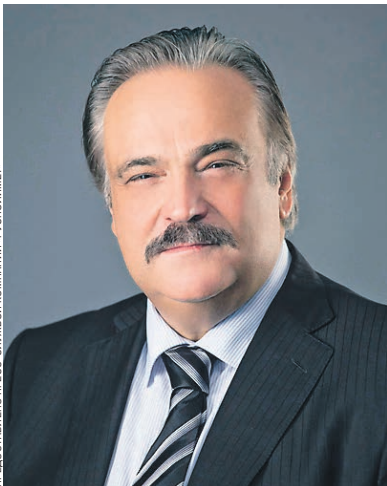
«Мы хотим изменить технологический уклад в отечественном машиностроении»

Российские металлурги активно осваивают передовые технологии, что позволяет им приобрести новые компетенции, расширить ассортимент высококачественной востребованной продукции на внутреннем и внешнем рынках, а также существенно увеличить выручку. Один из игроков, осваивающих новые ниши на рынке, холдинг «Русполимет», в начале осени запустил в Нижегородской области два предприятия, производящих металлические порошки и титановые изделия. О том, какое значение это имеет для развития российского машиностроения, куда будет поставляться продукция этих заводов, рассказывает председатель совета директоров ПАО «Русполимет» **Виктор Ключай**.

— инновации —

— В сентябре «Гранком», дочерняя компания «Русполимета», начал опытно-промышленные испытания комплекса по производству металлических порошков и гранул. В чем уникальность проекта? — Во-первых, аналогов подобного производства в нашей стране нет. До недавнего времени российские предприятия закупали высококачественные металлические порошки за границей. Запуск производства в Кулебаках по праву можно считать весомым вкладом в федеральную программу по импортозамещению. Во-вторых, уникальность завода заключается в том, что на одной площадке созданы условия для выпуска различных марок сталей и сплавов, их распыления в порошки с целью дальнейшего получения уже порошковых сталей и изготовления из них изделий. В том числе с использованием аддитивных технологий. Мы хотим изменить технологический уклад в отечественном машиностроении. Общий объем инвестиций в проект составил 1,4 млрд руб. Из них 750 млн руб. в сжатые сроки в виде займа выделил Фонд развития промышленности. Ранее «Гранком» специализировался на переработке литежных, ферросплавов и производстве изделий из тугоплавких материалов (молибден, ванадий, вольфрам, ниобий, хром и другие). Поэтому проект по выпуску металлических порошков на площадке «Русполимета» стал знакомым для России.

— Каков, на ваш взгляд, потенциал порошковой металлургии? — Это технологическое направление одновременно решает задачи эффективного производства высококачественных прогрессивных изделий и получения материалов с новыми свойствами. Приведу один факт: стойкость заготовки из порошка в шесть раз выше обычных! Порошковая металлургия за счет уменьшения расходного коэффициента по сравнению с литьем позволяет получать в разы более прочные детали. Можно



сразу создать нужную форму заготовки, заполнить ее порошком, спечь в газостате и получить практически готовое изделие с минимальной механической обработкой. У этого направления есть и другие достоинства. При использовании технологий порошковой металлургии в разы снижается расход металла, трудоемкость, в разы повышается производительность труда. Нынешняя доля России в мировом производстве порошков — меньше 1%. Так что нам есть куда расти! К тому же на нашем заводе используются только передовые разработки. Это не водное распыление, где расплав диспергируется потоком воды высокого давления. Речь идет исключительно об элитных порошках, которые получают методами центростремительного распыления, газовой атомизации в инертной среде. Они используются для 3D-технологий, газостатирования изделий, изотермического прессования, когда в вакуумной камере для порошков при температуре от 1,5 тыс. до 2 тыс. градусов создается высокое давление до 2 тыс. атмосфер.

— Когда комплекс выйдет на проектную мощность? — Сейчас завершается пуско-наладочный период. Серийное производство мы начали в четвертом квартале текущего года. Мощности производства позволят ежегодно производить

на одной установке до 500 тонн жаропрочных порошков, на второй — около 2,5 тыс. тонн порошков для производства инструментальной и нержавеющей стали. Добавлю, что мы намерены двигаться дальше. В следующем году на промышленной площадке «Гранкома» заработает третья установка, которая будет выпускать инструментальный порошок. Также здесь появятся две установки по распылению титана. Продукция из порошковой стали широко востребована в машиностроении, атомной энергетике, авиастроении, нефтяной, газовой, химической промышленности. Отмечу, что мы нацелены прежде всего на отечественного потребителя.

— Планируются ли поставки кулебацких порошков за рубеж? — Наши специалисты по продажам в представительстве компании в Дюссельдорфе (ФРГ) уже давно занимаются поиском возможных иностранных покупателей. И на международной промышленной выставке «Металл-Экспо» эти усилия получили логическое продолжение: были подписаны экспортные соглашения на поставку первых партий в Германию и Японию. Как видите, качественный и нужный товар востребован всегда. И режим санкций поставкам не помеха.

— Какие другие сделки «Русполимет» заключил на «Металл-Экспо»? — Мы обсудили детали и подписали контракты на следующий год с Объединенной двигателестроительной корпорацией, которая является нашим стратегическим партнером. Кроме этого продолжатся сотрудничество по нашей традиционной тематике с отечественными инструментальными заводами.

— В сентябре заработал завод вакуумной металлургии (ЗВМ). Очевидно, что производство титановых сплавов получило новый импульс развития. — В кооперации с «Русполиметом» из сплитков, производимых на ЗВМ, на одной площадке будет изготавливаться более 500 видов титановых изделий: кольца, прутки, поковки. Мы



На выставке «Металл-Экспо» подписал экспортные соглашения на поставку первых партий порошков в Германию и Японию

рассчитываем в перспективе полностью перейти на свой титан. Это даст нам дополнительные компетенции, дополнительную продукцию и дополнительные страховочные инструменты. Наша главная цель — обеспечить устойчивую работу предприятия. Сейчас идет процесс сертификации. По некоторым сплавам он уже завершен. Я думаю, что в течение нескольких месяцев мы его полностью закончим. Отмечу, что часть наших заказчиков, например из авиапрома, которым не требуется сложная аттестация, уже покупают изделия из нашего титана. Сейчас в стадии подписания находится крупная сделка на поставку титана предприятию, выпускающему продукцию для обеспечения безопасности людей. На завершившейся выставке подписаны первые контракты и с зарубежными компаниями. Речь, конечно, пока идет о небольших пробных партиях. Объемы поставок титана за рубеж пока невелики, но мы надеемся на спрос высокотехнологичной продукции со стороны энергетиков и специалистов из аэрокосмической отрасли. Напомним, минувшим летом на авиасалоне в Ле-Бурже мы подписали новый контракт. Объем экспорта в общий портфель продаж доходит до 20–22%. География экспортных поставок достаточно широкая: Канада, страны Евросоюза, Юго-Восточ-

ная Азия, включая Китай и Южную Корею, и ближнее зарубежье, главным образом Белоруссия. По итогам прошлого года наши продажи выросли на 1 млрд руб., до 12 млрд руб. В этом году мы ожидаем приблизительно такого же прироста. За девять месяцев этого года по сравнению с аналогичным периодом 2018-го выручка компании выросла на 33% (с 7,2 млрд руб. до 9,5 млрд руб.), что было обусловлено увеличением доходов от продажи горячекатаного проката и стали в поковках. Чистая прибыль в январе—сентябре выросла почти в пять раз и составила 769 млн руб. Мы полностью выполняем план этого года по объемам, номенклатуре, финансовому результату.

— «Русполимет» одним из первых в Нижегородской области вошел в госпрограмму «Повышение производительности труда». Есть результаты внедрения бережливого производства? — Да, главное достижение: за полгода мы сократили технологический производственный цикл больше чем на 30%. Это позволило нам существенно увеличить рост производительности труда. Если ранее каждый месяц мы выпускали продукции на общую сумму 750 млн руб., то сейчас перешагнули этот показатель, выпуская ежемесячно продукции более чем на 1 млрд руб. Но мы не собираемся почивать на лаврах. В мае начнется второй этап оптимизации производства и сокращения расходов.

— Насколько активно вы участвуете в создании в Нижегородской области технопарка «Машиностроение»? — Технопарк создается на площадке нашего дочернего предприятия «Дробмаш», поэтому мы принимаем самое деятельное участие в этом проекте. Его главные цели — улучшить инвестиционный климат города Выкса и качество выпускаемой продукции. Он также призван помочь локализовать производство комплектующих, узлов, агрегатов и компонентов для ЗАО «Дробмаш». Мы свою часть работы сделали: помогли провести коммуникации, отремонтировали, построили здания и сооружения, приобрили часть необходимого оборудования. Скоро начинается очередной этап — переговоры с потенциальными резидентами технопарка.

— Какие важные для «Русполимета» события произошли в этом году? Каковы планы на будущее? — Можно выделить несколько моментов. Во-первых, мы запустили два знаковых для отрасли предприятия. Во-вторых, подписан ряд важных экспортных контрактов, благодаря которым у нас появились новые продукты, ниши и клиенты. В-третьих, мы внедрили новую IT-систему SAP S/4HANA. На ее основе планируется провести масштабную цифровую трансформацию предприятия. Главная задача на следующий год — увеличение объема продаж до 15 млрд руб.

Беседовал Сергей Артемов

металлургия

Металлический привкус лет

— инструменты —

За год инвестиции негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в металлургическую отрасль и добывающую промышленность почти удвоились. И это на фоне предыдущих нескольких лет снижения интереса металлургических компаний к пенсионному фондам. Сейчас из 49 российских НПФ 3 так или иначе связаны с металлургием.

● На начало 2014 года в России действовало 120 частных фондов, в которых было сконцентрировано 1,1 трлн руб. пенсионных накоплений 22 млн застрахованных лиц и 836,1 млрд руб. пенсионных резервов 6,8 млн участников добровольных пенсионных программ. К середине 2019 года число НПФ сократилось до 49, в них было аккумулировано 2,7 трлн руб. пенсионных накоплений 37,4 млн граждан и 1,3 трлн пенсионных резервов 6,2 млн клиентов частных фондов.

Эволюция НПФ

Большинство металлургических корпоративных НПФ в прошлые годы повторили судьбу других корпоративных фондов, превратившись в крупные финансовые структуры с большим объемом длинных денег и попав в руки финансовых групп (ФГ). За десять лет число российских НПФ сократилось почти в три с половиной раза, и одним из самых живучих, несмотря на сокращение их числа, оказались частные фонды, связанные с металлургическими компаниями. Ушли тем или иным способом от отраслевой специализации, повторив во многом путь других специализированных частных фондов, такие крупные «металлургические» НПФ,

как «Норильский никель» (сначала переименован в «Наследие», а затем присоединен к «Газфонду Пенсионные накопления»), «Стальфонд» (бывший фонд «Северстали», сейчас присоединен к НПФ «Будущее»), «Мечел-фонд» (проходит процедуру ликвидации) и НПФ металлургов (среди учредителей были структуры компании Evgaz, также ликвидируется). Однако выжили и остались пока независимыми НПФ «УТМК-Перспектива» (акционерами являются совладельцы «УТМК-Холдинга»), «Гефест» (бенефициар — владелец Объединенной металлургической компании Анатолий Седых), «Социальное развитие» (ранее принадлежала структурам владельца НЛМК Владимира Лисина, перешла под контроль ГК «Регион», но продолжает обслуживать корпоративную пенсионную программу НЛМК).

Если в начале 2011 года на крупнейшие металлургические фонды приходилось 56,5 млрд руб. активов (или 5,5% активов российских НПФ), то через два года активы этих НПФ удвоились до 115,7 млрд руб. (6,8% всех активов частных фондов). При этом существенно изменилось соотношение пенсионных накоплений аккумулированных НПФ в рамках ОПС и пенсионных резервов по добровольным, по большей части корпоративным программам. В 2011 году на пенсионные накопления приходился 61% всех активов металлургических фондов, а на резервы — 35%, в 2013 году эта пропорция уже составляла 75% к 22%. При этом в топ-20 крупнейших НПФ было два металлургических фонда — НПФ «Норильский никель» (54,2 млрд руб.) и «Стальфонд» (34,5 млрд руб.). Такой объем активов, большой входящий (за счет новых взносов и привлечения клиентов) поток дешевых длинных

пассивов, сделал частные фонды привлекательными для ФГ. Во-первых, большой объем средств, сконцентрированных в НПФ, позволял вкладывать их в интересные для ФГ по разным причинам (в том числе за счет связей с собственниками) активы, фондируя, например, за счет покупки облигаций те или иные проекты, во-вторых, на НПФ можно было держать бизнес: контролируемые фонды могли быть собственниками бизнесов их бенефициаров. Для металлургов же крупные НПФ становились очень большим непрофильным активом, требовавшим пристального внимания учредителя и явно переросшим функцию социального обеспечения и мотивации работников. К тому же теперь за пенсионный бизнес ФГ готовы были давать хорошие деньги. В 2013 году инвестиция United Capital Partners (UCP) Ильи Шербова приобрела НПФ «Норильский ни-

кель» (см. „Ъ“ от 4 сентября 2013 года, впоследствии контроль перешел владельцу группы компаний «Алор» Анатолию Гавриленко), а O1 Group Бориса Минца купила «Стальфонд» (см. „Ъ“ от 1 ноября 2013 года). Впоследствии два фонда были объединены с другими пенсионными активами своих новых владельцев. В 2014–2015 годах «Мечел-фонд» и НПФ металлургов перешли под контроль экс-президента АФК «Система» Евгения Новикова (см. „Ъ“ от 2 апреля 2015 года). Однако фонды господина Новикова в итоге не были допущены в систему гарантирования прав застрахованных лиц — необходимое условие для работы с пенсионными накоплениями, а затем лишены лицензии (см. „Ъ“ от 23 июня 2016 года).

Последней крупной продажей металлургического фонда ФГ стала реализация структурами господина Лисина корпоративного фонда НЛМК

АККУМУЛЯТОР ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) первоначально создавались в форме некоммерческих организаций (НКО), целью которых было не извлечение прибыли, а исключительно обеспечение будущих и нынешних пенсионеров дополнительными пенсиями. Дискуссии о том, являются НПФ финансовыми организациями (хотя и выполняющими социальную функцию) или социальными институтами (хотя и действующими в финансовой сфере), велись долго. Развитие накопительной компоненты обязательного пенсионного страхования (ОПС) подтолкнуло власти к тому, чтобы выбрать первый вариант и провести акционирование частных фондов, которое и началось в 2014 году, закончившись в прошлом году. В фондах реализуются как добровольные пенсионные программы (НПО) в форме корпоративных пенсионных программ для компаний и их сотрудников, так и индивидуальные пенсионные планы для физических лиц. Что позволяет аккумулировать средства в рамках обязательного пенсионного страхования (новые взносы заморожены с 2014 года). Инвестируются накопленные фондом средства в основном через управляющие компании (в НПО есть определенный класс активов, в которые НПФ может инвестировать средства самостоятельно, сейчас рассматриваются регуляторные изменения, которые позволят вкладывать пенсионные резервы почти во все разрешенные для инвестирования активы). За свою деятельность (аккумулирование средств, учет, исполнение обязательств) НПФ получает вознаграждение: по НПО — переменную часть в размере не больше 15% инвестиционного дохода, по ОПС — такую же переменную часть, а также постоянное вознаграждение — 0,75% от аккумулированных пенсионных накоплений. **Илья Усов**

«Социальное развитие». Покупателем в начале 2017 года выступила та же O1 Group (см. „Ъ“ от 6 декабря 2016 года). Впоследствии все пенсионные активы господина Минца перешли под контроль пенсионного дивизиона ГК «Регион». И сейчас «Социальное развитие» присоединяется к НПФ «Эволюция» (бывшее название — «Нефтегарант»), в котором, в частности, формируется пенсионная программа нефтяной компании «Роснефть» (см. „Ъ“ от 2 октября).

Грань рентабельности

Акционеры менее крупных независимых корпоративных металлургических НПФ — «УТМК-перспектива» и «Гефест» — рассматривают возможность их продажи. На них давят ужесточение регуляторных требований, а также изменение экономики частных фондов. В нынешних условиях бизнес не крупных НПФ поставлен на грань рентабельности. В середине текущего года велись переговоры о возможной продаже фонда «УТМК-перспектива» в рамках крупной сделки с банком «ФК Открытие» — владельцем крупного НПФ «Открытие» (см. „Ъ“ от 24 июня), но, по-видимому, они окончились неудачно. Владельцы НПФ «Гефест» также давно ищут покупателей на свой пенсионный актив, рассказывали ранее несколько источников на рынке пенсионных M&A, а также человек, близкий к фонду. Но цена его явно завышена, отмечают они. Однако после санации ряда крупных ФГ на фоне неопределенности в российской пенсионной системе число желающих купить частные фонды значительно снизилось, цена на них также упала (см. „Ъ“ от 13 июня 2018 года). Впрочем, интерес металлургов к собственным фондам может и оживиться. На-

пример, в текущем году возможность создания или покупки НПФ рассматривали структуры «Мечела». События «Ъ» говорили, что металлургическая компания хочет возобновить свою корпоративную программу, интерес ее мог быть обусловлен и возможностью вкладывать ограниченную часть пенсионных средств в активы, связанные с собственником (см. „Ъ“ от 13 февраля). Стимулом к рассматриванию присутствия металлургов на пенсионном рынке может послужить начало действия новой стандартизированной пенсионной схемы, в которую можно будет перевести и обязательство по ОПС, — гарантированного пенсионного плана (ГПП), представленного в прошлом месяце (см. „Ъ“ от 25 октября). Фонды уже наращивают вложения в металлургическую отрасль, следует из данных Банка России. Почти 90 млрд руб. пенсионных накоплений (или 3,2% от аккумулированных НПФ средств в рамках ОПС) и более 47 млрд руб. пенсионных резервов (3,5% от общих собранных средств в рамках негосударственного пенсионного обеспечения) было вложено в металлургическую отрасль и добывающую промышленность. Годом ранее инвестиции в эти сектора были значительно меньше: пенсионных накоплений было вложено всего чуть более 42 млрд руб. (1,6%), а пенсионных резервов — почти 34 млрд руб. (2,7%). Таким образом, за год инвестиции НПФ в металлургическую отрасль и добывающую промышленность почти удвоились. Впрочем, вложения в эти сектора значительно уступают инвестициям в других направлениях. Например, в банки на конец третьего квартала было вложено на порядок больше.

Илья Усов