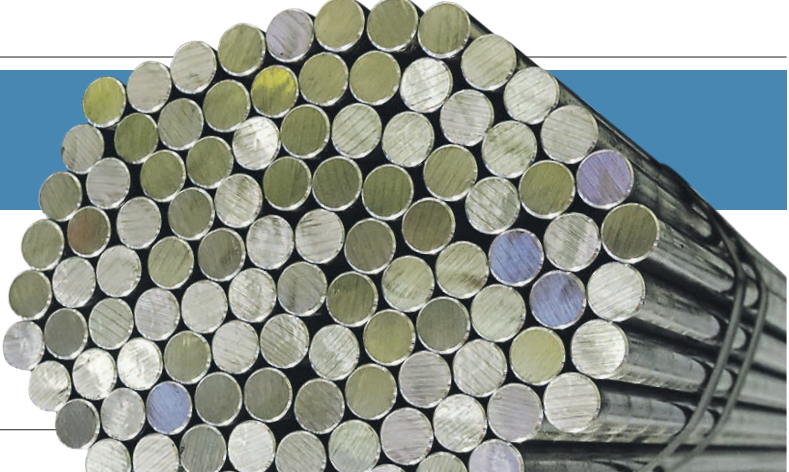




Металлургия

Четверг 14 июля 2022 №125 (7326 с момента возобновления издания)

kommersant.ru



14 Три даты отечественного алюминия: 90 лет отрасли, полвека мирового лидерства, два десятилетия с «Русалом»

16 О чем молчат металлурги, но пишут СМИ: рейтинг упоминаний

18 Осенью можно ожидать ценового отскока по акциям черной металлургии

Нулевая маржа

Российская черная металлургия пытается выстоять, оказавшись под западными санкциями, и переориентирует сбытовые потоки с европейского рынка на азиатский, но пока без особого успеха. На родине надежды на рост потребления не оправдываются. Кризис усугубляется. Пора привыкать работать с нулевой маржой — рано или поздно цены и спрос пойдут вверх.

— взгляд —

Гнев конкурентов

Текущая ситуация в отечественной черной металлургии в связи с кризисом после начала специальной военной операции на Украине — самая тяжелая после мирового экономического кризиса 2008 года: российские сталевары столкнулись с сильнейшим спадом заказов на продукцию. «Санкционной ласточкой» (правильнее сказать — «подопытным кроликом») с началом кризиса стал владелец компании «Северсталь» Алексей Мордашов. После того как он был внесен в санкционные списки Европейского союза, тамошние потребители принялись в массовом порядке отказываться от продукции его компании. Для «Северстали» это стало сильнейшим ударом, ведь по итогам 2021 года на долю европейского рынка пришлось 2,5 млн тонн стали и свыше 30% годовой выручки компании. Затем под действие санкций попали акционер «Евраз» Роман Абрамович, владелец Магнитогор-



В следующие полгода потребление стали и цены на нее продолжат стагнировать. Выходом из тупика будет стимулирование внутреннего спроса

ского металлургического комбината Виктор Рашников, бенефициар Трубной металлургической компании Дмитрий Пумпянский. Не тронули владельцев «Мечела» Игоря Зюзина, группы НЛМК Владимира Лисина, Объединенной металлургической компании Анатолия Седых (видимо, оставив их на потом). Во всех случаях использовались надуманные формальные предлоги вроде связей с президентом Владимиром Путиным или оказания под-

держки и получение выгод от российского правительства и пр. Первое время после введения западных санкций владельцы металлургических компаний, похоже, надеялись на переориентацию сбыта с европейского на другие рынки без особых потерь. Но дело оказалось сложнее, чем предполагалось. Иллюзии быстро развеялись, когда Евросоюз ввел прямой запрет на импорт ряда видов стальных полуфабрикатов из России.

Сотрудничество российских металлургических предприятий с потребителями в странах Средней Азии значительных прибылей принести не может. Они и так давно поставляют туда стальной и сортовой прокат, трубы. Крупных заказов оттуда ждать тоже не приходится — там потребление уперлось в потолок. И набирает обороты импортозамещение. Ближний Восток можно рассматривать скорее как транзитный пункт для доставки продукции в остальные

регионы Азии. Конечно, какие-то объемы могут быть использованы в строительных и инфраструктурных проектах, но нельзя забывать про наличие на Ближнем Востоке собственных металлургических заводов, созданных за минувшие 30 лет. Интереснее перспективы в Индии с ее быстро растущим рынком — здесь шансы на успех выше, хотя здесь российским металлургам опять-таки не рады их местные коллеги и китайские импортеры.

Еще есть Юго-Восточная Азия, точнее, Китай с его колоссальным рынком, но уж не Таиланд, Бангладеш, Вьетнам, Индонезия, Южная Корея (их рынки по китайским меркам мизерные) или Япония (она участвует в санкциях против России, под них попал Алексей Мордашов). Естественно, объемы продаж в Китае и прочих странах Юго-Восточной Азии оказались скромнее, нежели ожидалось. К тому же цены на сталь идут вниз и в Китае, где они и так на 30–50% ниже, чем в Европе. Попытки китайского правительства стимулировать внутренних спрос ощутимых результатов не приносят. Плюс приличные затраты на доставку металла по железным дорогам и на морских судах. К тому же сбытовикам отечественных металлургических компаний приходится давать большие скидки — до 20%, вызывая гнев конкурентов. Недаром член совета директоров Iran Steel Producers Association Реза Шахрестани прямо обвинил их в демпинге на рынках Китая, Южной Кореи и Тайваня. На Тайване, кстати, не на шутку встревожилась Taiwan Steel and Iron Industries Association: ее глава Чаодун Вэн пообещал запустить мониторинг ввоза российской стали на остров. Если он выявит вред черной металлургии Тайваня, то Taiwan Steel and Iron Industries Association подаст в правительство жалобу на предмет введения антидемпинговых пошлин. То есть ставка на восточных потребителей продукции отечественной черной металлургии скорого успеха не принесла, зато чревата установлением торговых барьеров.

До конца года В результате российские металлургии оказались в патовой ситуации: с одной стороны, им приходится экспортировать сталь по низким ценам (иначе за границей ее никто не купит) и объемы вывоза мизерные, с другой же — падают цены на внутреннем рынке и стагнирует спрос со стороны строительства, машиностроения и т. д.

Металлургия переходного периода

— тенденции —

Инвестиционные аналитики, оценивающие перспективы роста металлургической индустрии, считают, что отрасль вошла в переходную фазу: на первый план выходит ESG-повестка, требован

Параметры роста

Говоря о перспективах развития отрасли черной металлургии, эксперты прежде всего обращают внимание на то, что их нужно рассматривать в рамках основных трендов развития мировой экономики и производственной системы, и один из важнейших с точки зрения ресурсов отраслей — ориентация на ESG-факторы, устойчивый курс на декарбонизацию, переход к использованию возобновляемых источников энергии. «С экологической точки зрения идеология очевидна, но с точки зрения экономической это огромный рост энергозатрат, — говорит портфельный управляющий УК „Альфа-Капитал“ Дмитрий Скрабин. — Например, КПД автомобиля с учетом всех энергозатрат на производство и передачу электроэнергии вдвое меньше КПД автомобиля с двигателем внутреннего сгорания». Таким образом, декарбонизация предполагает строительство новой мощной инфраструктуры. Затраты на это, по экспертным оценкам, будут составлять до \$5 трлн в год. На это накладываются довольно активно идущая децентрализация и «закрытие» экономик, связанные в том числе с идущими вооруженными конфликтами на Украине и Ближнем Востоке и рисками возникновения новых очагов напряженности (на-



пример, между Китаем и Тайванем), а также торговыми войнами и санкциями. Что, в свою очередь, вызывает потерю эффективности производства в силу утраты эффекта масштаба в ходе деглобализации и дополнительных логистических издержек. Как итог — высокая ресурсная инфляция, провоцирующая формирование сырьевых резервов, что еще больше раскручивает рост цен. Разумеется, все эти процессы напрямую влияют и на ситуацию в металлургической отрасли. Мировой энергопереход будет поддерживать рост спроса на сталь, поскольку включает в себя модернизацию промышленной, транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктуры, считает аналитик ФГ «Финан» Алексей Калачев. Многие страны принимают, или уже приняли и реализуют, или неизбежно примут в скором будущем собственные планы с многомиллиардными инвестициями в модернизацию инфраструк-

туры. И все это потребует много стали. Кроме того, новые потребности «зеленой» экономики обуславливают большую диверсификацию продуктовой линейки, разработку продукции с заданными качествами, новых сплавов, новых покрытий и т. п. Это также станет одним из основных трендов в отрасли. При этом, отмечает Алексей Калачев, глобальная сталелитейную отрасль можно охарактеризовать как высококонкурентную, имеющую значительную избыточную мощность (мировые мощности по выплавке стали сейчас примерно в полтора раза превышают текущие мировые потребности) и вступающую в фазу технологических изменений. Практически все более или менее развитые страны имеют развитую черную металлургию и это неудивительно, учитывая, что она является стратегической отраслью, базой для любой национальной промышленности и гарантией обороноспо-

собности. Правительство поддерживает собственных производителей, повышая порог входа на внутренний рынок для иностранных поставщиков в виде импортных пошлин и ограничительных квот. Такая политика характерна практически для всех крупных локальных рынков. Ряд стран продолжает активно развивать свои сталелитейные активы, претендуя на большую долю на рынке. К таким можно отнести Индию, Вьетнам, Индонезию. Не говоря уже о Китае, который сегодня производит более половины мирового объема стали. А весь регион Юго-Восточная Азия (ЮВА), включая таких крупнейших производителей, как Китай, Индия, Япония, Южная Корея, — более 70% мирового объема стали. Текущие события в мире отодвинули на второй план ESG-повестку в медиапространстве, однако этот фактор остается значимым для долгосрочного развития отрасли, говорят аналитик сектора металлургии аналитического управления «Открытие Research» банка «Открытие» Даниил Каримов. Крупнейшие металлургические компании продолжают инвестировать в развитие новых технологий, обеспечивающих меньший объем выбросов. Несмотря на то что повсеместный рост цен делает внедрение и масштабирование данных технологий еще более дорогим и менее рентабельным, их прямое и косвенное влияние на производственный процесс может оказаться весьма существенным. «Следует учесть, что развитие „зеленых“ производств может в значительной степени снизить удельные расходы на первичное сырье и, следовательно, оказать влияние на уровень мирового потребления коксующегося угля и различные продукты переработки железной руды. Не менее значимы выступят побочные открытия в отрасли на фоне резкого увеличения расходов на R&D (исследования и разработки. — „Б“) со стороны металлургов», — поясняет Даниил Каримов.

Цена права первооткрывателя

— инвестиции —

На отечественном биржевом рынке формируется новый сегмент для размещения акций небольших, так называемых юниорных геологоразведочных компаний, которые остро нуждаются в финансировании и инвестициях как на стадии геологоразведки, так и на этапе подготовки к освоению золотых месторождений. Текущим летом ожидается первое в России IPO российской юниорной компании.

Юниоры стремятся к золоту

В 2021 году Россия нарастила производство золота на 2%, до 346 тонн, что позволило обогнать не только Австралию, но и Китай, которые являются лидерами по добыче металла. Залог высоких темпов добычи золота — в геологоразведочном заделе, который сделан еще в советские годы. Тогда вывелялось в среднем по 400–450 перспективных площадей в год, тогда как сейчас этот показатель доходит лишь до 40. В советские годы было открыто большинство крупных золотых месторождений, которые эксплуатируются сейчас. По оценкам Геологической службы США, запасы золота в России составляют около 5,3 тыс. тонн (11% общемировых запасов). При текущих темпах добычи структурная нехватка сырьевой базы наступит в течение 10–20 лет. Проблема восполнения минерально-сырьевой базы существует везде. В мировой практике замедление темпов обычно связано с усложнением условий разведки, в России же основная проблема — нехватка финансирования на ранних стадиях поиска. Российский бизнес — основной инвестор в геологоразведочные работы (ГРП) — подходит к этому избирательно, и инвестиции идут в до-

разведку известных или недоизученных месторождений. В результате в России инвестиции в ГРП в разы меньше, чем в Канаде и Австралии, где поисково-оценочную работу выполняют небольшие геологоразведочные компании — так называемые юниоры. Однако с ними в России проблемы. В международном понимании этого термина сегодня юниорного движения в России практически нет, говорят в одной из крупнейших российских золотодобывающих компаний — Polymetal. «В официальных источниках так называются „предприятия малого и среднего бизнеса в сфере геологоразведки“, однако количество таких компаний, реально ведущих ГРП, крайне мало. По нашим оценкам, не более полутора десятков. Общее же количество юниорных компаний на биржах Торонто, Лондона и Австралийской бирже — около 1,2 тыс.», — рассказал представитель компании. По его словам, существует ряд факторов, оказывающих негативное влияние на юниорный сектор: высокий порог входа, ограничения в привлечении финансирования, несовершенная и неэффективная система работы ГКЗ, инфраструктурные и логистические сложности при работе в отдаленных регионах. Поэтому в нынешних условиях юниорам пока гораздо проще воплощать геологические идеи при поддержке крупных горнодобывающих компаний. В России юниорный рынок только складывается. Как сообщили «Б» в Роснедрах, изменения в закон «О недрах», принятые в прошлом году, дали новый импульс развитию юниорного движения. С 2022 года вступило в силу разрешение продаж «первооткрывательских» лицензий. Теперь компания, открывшая новое месторождение полезных ископаемых, может продать права на «первооткрывательство» другой компании.

металлургия

Легкий на подъем

Истории алюминиевой промышленности в стране 90 лет. Отрасль создавалась не только как производство перспективного, хоть и не дешевого металла, но и как драйвер новых технологий — тогда это были авиастроение, космос и ВПК. Спустя десятилетия статус алюминия в общем не изменился: он по-прежнему остается металлом инноваций, но уже и для строительства, автопрома, машиностроения и индустрии новых материалов.

— юбилей —

16 сентября 1991 года открылись торги на Московской бирже цветных металлов. До распада СССР и «шоковой терапии» в экономике оставалось всего три месяца. Но в этот момент никто не сомневался, что российскую отрасль производства цветных металлов ждет небывалый даже по мировым меркам успех. Накануне распада одним из важнейших источников финансирования дефицита бюджета Советского Союза были кредиты Южной Кореи, но руководство созданного в поздние 1980-е советского концерна «Алюминий» совершенно не беспокоит намерения руководства гасить этот долг поставками алюминия в азиатском направлении — конечно же, всего хватит. Должно хватить алюминия и на экспортные контракты в обмен на пшеницу — они будут заключаться до января 1993 года. Биржа в этот момент берет обязательства: через год она должна контролировать 45% мирового оборота цветных металлов и 20% мирового оборота алюминия.

Кто тогда мог подумать, что уже через несколько месяцев спрос на алюминий внутри страны существенно снизится. И чтобы остаться на плаву, алюминиевые заводы будут вынуждены демпинговать на мировых рынках. Дошло до того, что ЕС в 1993 году даже обсуждал ограничение присутствия российских заводов на своих рынках — квотирование импорта из России будет введено и ЕС, и США через год.

Ключевые потребители алюминия в СССР — ВПК и космос — из-за нехватки финансирования сокращали закупки металла.

К 1994 году потребление алюминия на душу населения в РФ по отношению к 1985 году в РСФСР сократится в 8,5 раза. Производственные цепочки рушатся в какие-то месяцы. Через три года после триумфального старта биржа закроется, в алюминиевой отрасли воцарится хаос.

Конечно, плохо было не везде. Так, Саяногорский алюминиевый завод (САЗ), один из самых современных, всего за три года, с 1994-го по 1997-й, вышел на лидирующие показатели в отрасли, вдвое увеличив производство — им руководил самый молодой гендиректор в отрасли Олег Дерипаска: в 1994 году, на момент назначения, ему было 26 лет. Амбициозных людей на руинах одной из самых сильных отраслей экономики СССР появлялось немало. Но что можно было сделать в алюминиевой промышленности через пять лет самой неожиданной экономической катастрофы? Восстановить Советский Союз, который эту отрасль и создал?

Если в 1991 году никому не приходило в голову, что «пересборка» алюминиевой отрасли России вообще может потребоваться, то в 1997 году ни у кого не было сомнения в том, что она необходима, но мало кто мог поверить в то, что это удастся.

Между золотом, серебром, кислородом и кремнием

Сейчас только историки могут представить себе, что такое алюминий в момент создания базовых технологий его производства в XIX веке. Алюминий, третий по распространенности на планете металл, был выделен как химический элемент очень поздно — в 1825 году. До 1886

года, когда был открыт способ производства алюминия из глинозема электролизом, этот металл производился химическим способом, себестоимость которого делала его сопоставимым по цене с драгметаллами. В 1885 году Россия стала третьей страной в мире, производившей алюминий — продукция завода в Сергиевом Посаде, алюминий в слитках, была в несколько раз дороже серебра, металл называли «серебром из глины» или просто глинием. Завод проработал несколько лет и был закрыт — алюминий уже тогда был и до сих пор остается металлом, перспективны которого для экономики много выше, чем в текущем положении дел.

Все посвященные понимали, что светлый, легкий, прочный и пластичный серебристый металл — это будущее. Вопрос был только в том, как это будущее реализовать — третий по распространенности химический элемент Земли после кислорода и кремния, металл, который есть, по сути, везде, оказался дьявольски требовательным к затратам энергии, которые нужно произвести, чтобы выделить его в чистом виде.

После изобретения процесса электролиза на вопрос «где взять алюминий в промышленных объемах» ответ состоял из двух частей. Первое: нужны электростанции — чем более мощные и эффективные, тем лучше. В это время основные производственные мощности промышленности расположены были в США и Европе — там же, где и электростанции. Второе: нужен доступ к месторождениям бокситов. Впрочем, Австралия, один из лидеров по запасам бокситов в мире, производством алюминия не занималась довольно долго — до освоения угольных запасов как источника энергии. Забегим вперед: в конце XX века на угольной базе будет создана алюминиевая промышленность КНР и на газовой — на Ближнем Востоке. Но сейчас ситуация вновь меняется: климатическая повестка требует от источников энергии быть чистыми, поэтому Россия с ее ГЭС подходит как центр производства «зеленого» алюминия лучше, чем Китай, Ближний Восток и Австралия.

Советские крылья

Разработанный в 1920 году план электрификации ГОЭЛРО сразу предполагал массовое производство алюминия. Первая ГЭС, сооруженная по этому плану на реке Волхов в 1926 году, исходно служила энергетической базой не только для Ленинграда и его машиностроительной отрасли, но и для Волховского алюминиевого завода в Ленинградской области, на котором 14 мая 1932 года был произведен первый в стране промышленный алюминий. Осваивали продукцию в первую очередь ленинградские машиностроители, основные заделы в использовании алюминия в промышленности СССР сделаны были именно тогда. В 1927 году начато строительство Днепрогэс — ДнепроГЭС, крупнейшая электростанция Европы, открытая в 1932 году, питала со следующего года Днепровский алюминиевый завод, также самое большое европейское производство алюминия. С 1939 года пальма первенства переместилась на Уральский алюминиевый завод, в 1943 году, в самый переломный год Великой Отечественной, вступил в строй Ново-

кузнецкий, а 9 мая 1945 года — Богословский алюминиевый завод.

Если историки спорят о том, были ли СССР времен Сталина «государством модерна» или же в советских порядках этого времени стоит усматривать реставрацию досоветской Российской Империи, то у историков промышленности этого вопроса не возникало никогда. Алюминий — инновационный металл и в XIX, и в XX, и в XXI веках, именно поэтому Советский Союз с его культом научного и технологического прогресса, зафиксированным в официальной коммунистической идеологии, готов был решать любые проблемы и преодолевать любые сложности для того, чтобы быть первым в мире по производству алюминия.

В 1940 году СССР был третьим. Но сразу после войны началось проектирование и строительство каскадов ГЭС в Сибири — на Ангаре и Енисее. Вслед за Иркутской, Красноярской, Братской ГЭС запускались в строй все более мощные и все более современные алюминиевые заводы. 10 февраля 1962 года был получен первый алюминий на Иркутском алюминиевом заводе, 30 апреля 1964 года первый металл выдал Красноярский алюминиевый завод. Братский алюминиевый завод запустил первый электролизер в 1966 году. Второе место СССР по производству алюминия в мире было достигнуто к этому времени.

Но дело, в общем, не в месте на пьедестале. Использование экономического алюминия для бытовых целей во время массового строительства жилья во времена Никиты Хрущева осталось практически незамеченным — сколько высвободилось гораздо более дорогой меди, знают только экономисты. Мы с содержанием вспоминаем об алюминиевой посуде в общепите, но, когда она появилась в 1955 году, бывшие крестьяне, переселявшиеся миллионами в советские города, смотрели на эти предметы быта как на чудо, сравнимое только с яркими синтетическими тканями и массовыми пластиками хрущевского времени. Серебристые крылья Ту-134 мгновенно были приняты как данность — алюминиевые сплавы в авиастроении, а затем и в космической промышленности никого не удивляли.

И по-прежнему будущее алюминия оставалось впереди. Вокруг 13-го элемента таблицы Менделеева концентрировалось все: и движение России-СССР на Восток в новые промышленные районы, и развитие все более и более мощной энергетики, в том числе атомной, и постепенное, но очень последовательное усложнение способов потребления алюминия во всех отраслях национальной экономики. Если советская промышленность 1940-х годов была промышленностью угля и стали, то советская промышленность 1970-х — промышленностью, ориентирующейся на сплавы, в первую очередь алюминиевые, на инновационную энергетику, на «умные» цветные металлы, на алюминий в строительных конструкциях, в машиностроении, в космосе и авиации.

При этом советским ученым пришлось решать нетривиальную задачу поиска сырья для производства алюминия. Ведь бокситы в основном залегают в экваториальном поясе. На территории СССР сырья не хватало. Именно поэтому на Урале



пришлось добывать бокситы подземным способом, тогда как везде в мире для этого используются открытые карьеры.

22 апреля 1970 года на КраЗ из Ачинска отправился первый эшелон с сырьем для производства алюминия — так вошло в строй крупнейшее в мире предприятие по выпуску глинозема из нефелиновой руды и известняка. Но нефелиновая руда бедна алюминием, поэтому в 1970–1974 годах в городе Киндия в Гвинее Советским Союзом было построено предприятие по добыче самых богатых в мире алюминием бокситов. 90% экспорта бокситов из Киндии шло в СССР — это покрывало треть потребностей алюминиевой промышленности страны в сырье.

Экономика первого места

Основная задача была решена к началу 1980 годов: Советский Союз стал безоговорочным мировым лидером по выпуску алюминия. В 1980 году объемы производства 13-го элемента в стране впервые превысили 3 млн тонн. К середине 1980-х годов Советский Союз войдет в число лидеров по потреблению алюминия на душу населения — 17 кг.

Последним крупным и самым высокотехнологичным алюминиевым заводом СССР стал запущенный в 1985 году Саяногорский алюминиевый завод. Здесь впервые в стране была применена технология обожженных анодов — в производстве алюминия технологическая гонка не останавливается ни на минуту, большие инновации обычно

дают очень высокий эффект и в отношении себестоимости металла, и в отношении его экологичности. САЗ образца 1985 года был своего рода чудом — это было одно из самых эффективных производств в мире. Предполагалось, что таких заводов через четверть века в СССР будет несколько — рядом с построенными под потребности промышленности сибирскими ГЭС.

Однако следующий алюминиевый завод будет построен в России только спустя 20 лет. Распад вместе с государством и отрасли в 1991–1997 годах остановил все планы и потребовал нового взгляда на будущее и перестройки многих процессов в условиях новой рыночной экономики — она, собственно, и началась с САЗа.

Рыночная пересборка

Можно только предполагать, в каком виде существовала бы алюминиевая отрасль РФ в случае, если ее консолидацией занимались бы другие люди. Например, идея полностью воссоздать советские производственные цепочки любой ценой была крайне популярна все 1990-е — казалось бы, просто нужно время для того, чтобы все вернулось само собой в ситуацию 1985 года, и далее все пойдет как по маслу. Другой вариант: алюминиевые предприятия стали бы частями крупных мировых холдингов (Alcoa, Alcan, французских и китайских алюминиевых групп).

Дело в том, что в советское время алюминиевая промышленность работала на внутреннее потребление,

в плановой экономике и в парадигме исключительно государственных нужд. Несмотря на все успехи с объемами производства и потребления алюминия в СССР, перекосов в них было немало. И в первую очередь нужно было найти ресурсы для преодоления инвестиционной паузы 1992–1997 годов, причем единственным достойным ресурсом в этой сфере была переориентация на экспорт. Но дело не только в том, куда сбывать крылатый металл, который не был востребован в объемах производства внутри России: нужно было время и ресурсы для того, чтобы кропотливо собирать разорванные производственные цепочки уже на новых, чисто рыночных основаниях. Советский алюминий при всех его плюсах был продуктом неконкурентной плановой экономики. Российский алюминий должен был пробивать себе дорогу на международные рынки фактически заново.

Новая глава алюминиевой отрасли, по сути, началась в 1997 году созданием под руководством Олега Дерипаски компании «Сибирский алюминий». Это была первая в РФ вертикально интегрированная группа алюминиевых предприятий полного производственного цикла: от сырья до продукции высоких переделов. Еще через три года, в 2000-м, был создан «Русал». В его состав помимо предприятий «Сибала» вошли Красноярский и Братский алюминиевые заводы. Таким образом, на тот момент «Русал» сосредоточил 75% российского производства алюминия и вошел

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АЛЮМИНИЯ



1



2



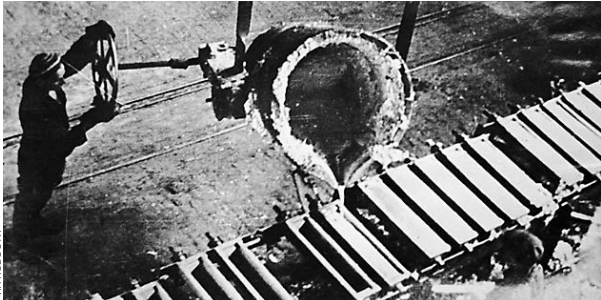
3



4

1. Алюминий уже сегодня самый востребованный автомобильный материал
2. Все чаще грузовой подвижной состав различного назначения строят из алюминия и сплавов на его основе
3. Спрос на алюминиевые пешеходные и автомобильные мосты растет в России с каждым годом
4. Применение алюминия в жилых и административных зданиях позволяет снизить стоимость строительства квадратного метра без потери качества

90-летие алюминиевой промышленности России: основные события



1932 год

14 мая в Волхове запущен первый в СССР алюминиевый завод мощностью 5 тыс. тонн металла в год — Волховский. Сырьевой базой для него стало Тихвинское месторождение бокситов. В это десятилетие создана начальная сырьевая база для промышленности: добыча бокситов на Северо-Уральском и Южно-Уральском бокситовом руднике, Тихвинский глиноземный завод, первая очередь Уральского алюминиевого завода.



1943 год

Масштаб производства в отрасли меняется. Введен в эксплуатацию первый в Сибири алюминиевый завод — Сталинский (сейчас — Новокузнецкий).



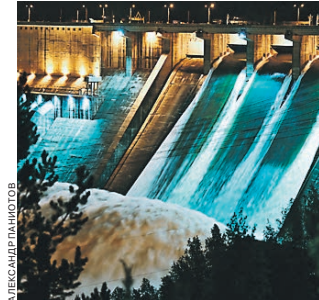
1945 год

Запущен Богословский алюминиевый завод в Красноярском крае. Алюминиевый завод в карельских Надвоицах вводится в эксплуатацию лишь в 1954 году — эта стройка была заморожена из-за Великой Отечественной войны.



1951 год

Запущен алюминиевый завод в Кандалакше, который и поныне остается единственным в мире алюминиевым предприятием за Полярным кругом. Все новые заводы производяткратно больше алюминия, чем предшественники.



1950–1960-е годы

На Ангаре возведены плотины Иркутской, Братской, Усть-Илимской ГЭС, а на Енисее — Красноярской ГЭС, ставшие источниками энергии для новых предприятий. Вступили в строй алюминиевые заводы Иркутский (1962), Красноярский (1964) и Братский (1966).



1985 год

Запущен Саяногорский алюминиевый завод (САЗ), самый технологичный, оснащенный самым современным оборудованием. СССР занимает первое место в мире по выпуску алюминия. Потребление алюминия в стране достигает рекордного показателя 17 кг на человека в год.

металлургия



С14 В тройку мировых лидеров отрасли наряду с Alcoa и Alcan. В 2007 году после объединения с СВАЛом и активами Glencore «Русал» стал крупнейшим в мире производителем алюминия. На тот момент в состав компании вошли 15 алюминиевых заводов, 11 предприятий по выпуску глинозема, 8 предприятий по добычке бокситов, предприятия по производству продукции с добавленной стоимостью — современных сплавов и фольги.

От старого к новому

В 2008 году «Русал» достиг пика производства на своих мощностях, выпустив 4,4 млн тонн алюминия. Но мировой кризис 2008 года нанес ощутимый удар по промышленности, обрушив цены на алюминий во всем мире в два раза — спрос на «крылатый металл» радикально сократился. Момент затяжного кризиса был использован «Русалом» с заложенным на будущее, и все силы были направлены на сохранение эффективных и перспективных предприятий в Сибири и других регионах России. Поэтому, когда через несколько лет спрос восстановился, «Русал» был готов использовать вновь открывшиеся возможности. И мировой, и российской экономике требовалось все больше алюминия, и здесь стратегия «Русала», который продолжал запускать новые проекты — современные, более экологичные и высокоэффективные, оказалась весьма дальновидной и выверенной.

В 2015 году состоялся запуск первой очереди Богучанского алюминиевого завода мощностью 298 тыс. тонн в год. Завод в Тайшете заработал в декабре 2021 года. Это проект, реализованный полностью по технологиям самого «Русала» — компания и алюминиевая отрасль России в целом является одной из немногих отраслей российской экономики, технологически независимой от Запада или Китая.

И, наконец, важно то, что консолидированная российская алюминиевая промышленность ни в каком смысле не является «экспортом сырья» или «эксплуатацией сырьевой ренты» в России. Более 50% производства «Русала» — продукция высоких переделов, 65% бокситов и глинозема импортируются, а 75% готовой продукции идет на экспорт. Глобальная модель, созданная «Русалом», — это международная производственная и промышленная компания.

Но новые проекты — это не достижение исключительно последних лет. Основа для стабильного развития была заложена основателем «Русала» Олегом Дерипаска еще в начале 2000-х. В первую очередь успех — это самостоятельное производство востребованной рынком продукции, не по Госплану и не по указанию извне: российская промышленность начала выпуск высокотехнологичной алюминиевой продукции, ориентированной и на внутренних, и на внешних рынки. Российские компании из алюминия производят сегодня трубы, посуду, радиаторы отопления, элементы самолетов, маломерные суда. В некоторых нишах российские производители занимают лидирующие мировые позиции. Алюминиевой промышленности повезло в том, что Дерипаска в свое время рассматривал ее не только как площадку для производства, но и заложил стратегические приоритеты в части инфраструктурного развития, памяти о том, что нужно сохранять не только заводы и сырьевую базу, но и научные институты, и квалифицированные кадры, и промышленных потребителей в других секторах, и кооперационные связи. И сегодня «Русал» видит свою миссию не только в развитии алюминиевой отрасли в России, но и в сохранении базиса для дальнейшего технологического развития страны. Сейчас это уже становится понятным, поскольку виден результат более чем 20-летнего труда.

Дмитрий Бутрин, Иван Петров

Основной актив

— опыт —

Турбулентность начала третьего десятилетия XXI века стала подтверждением тезиса, в целом уже принятого российской металлургией: промышленная компания — это не только коммерческий проект, но и проект социального и территориального развития. Ближайшие годы покажут эффективность ранее формулировавшихся подходов металлургов к социальным проблемам. Они различаются, хотя идея «чистой конкуренции зарплатами» уже мало кем считается рациональной — все более популярна «конкуренция новыми городами», которые должны стать гарантией наличия кадров для новой экономики.

2022 год, уже по завершении ковидной пандемии, почти неизбежно станет стресс-тестом для концепций социальной политики всех без исключения российских компаний. Для металлургических групп — в особенности. С одной стороны, санкционный кризис и резкий рост неопределенности в любом случае заставят некоторые компании оптимизировать расходы, в том числе на социалку — хотя бы потому, что необходимо иметь резервы для среднесрочной социальной политики в случае ухудшения ситуации. С другой — модели, по которой она строилась до кризиса, различались и будут реагировать на ситуацию различно.

При этом, несмотря на кризис, именно для металлургии в РФ проблемы, связанные с работой с человеческим капиталом, остаются теми же — если не усугубляются. Никуда не делись демографическая яма и проблема оттока населения из регионов в мегаполисы — это по-прежнему заставляет компании бороться за каждого перспективного сотрудника. И практически для всех уже понятно, что конкуренция за человеческий капитал не может быть аукционом зарплат: остановить отток населения в мегаполисы, что подорывает промышленный потенциал страны, этим невозможно. При этом

идея неотделимости человека от территории, на которой он живет, преобладает. Так, «Русал» с его особой структурой географического присутствия в РФ, сдвинутой на относительно мало освоенный восток и север страны, активно реализует концепцию «городов мечты»: опережающее развитие социальной инфраструктуры рассматривается как корпоративная стратегия. Не менее показательный пример — крупные инвестиции, в первую очередь горнолыжные проекты, которые вообще популярны у металлургов: предполагается, что инвестиции в такие спортивные-рекреационные проекты нужны для социального развития «металлургических» городов России, которых немало.

Уроки пандемии

Сама по себе пандемия также показала, насколько может быть важна социальная повестка. Так, в 2020 году в России на частные средства был реализован масштабный медицинский проект. Первым весной еще в первую волну коронавируса об опасности пандемии заявил промышленник Олег Дерипаска. После серии встреч бизнесмена с губернаторами в удаленных городах Сибири и Урала началось строительство семи медицинских центров для лечения больных COVID-19. В итоге всего за полгода современные Медицинские центры помощи и спасения были построены и переданы государству в Ачинске, Богучанах, Братске, Красногвардейске, Саяногорске, Тайшете и Шелехове. За полтора года работы в центрах вылечились более 16 тыс. человек.

Отметим, что практически все металлургические компании России тратили значительные средства на коронавирусную защиту. Риски 2020 года выглядели очень высокими: компании и вкладывались в системы тестирования, и поддерживали грантами местные власти, и полагались на местную технику. В этом контексте «Русал», профинансировавший строительство медцентров для лечения больных коронавирусом, отличается необычной готовностью делать

инвестиции в медицинскую инфраструктуру, которая формально вне сферы его полномочий — большинство коллег вкладывалось в «заводскую» медицину, а «городскую» поддерживали де-факто грантами.

Впрочем, если работать с отчетностью «Русала», можно обнаружить, что на деле это для компании в порядке вещей. «Больничный» проект обошелся «Русалу» в 8 млрд руб., а общая сумма инвестиций группы в социальную инфраструктуру регионов, на социальные программы и смежные проекты в 2010–2020 годах —

Понятие «промышленная компания» в будущем, видимо, будет расшифровываться как «пространство аккумуляирования человеческого капитала в промышленности»

\$442 млн. Спортивные площадки, жилье, детские сады, школы, поликлиники, парки и общественные пространства — все это «Русал», как выясняется, делает на свои. Казалось бы, без видимой прибыли для компании. Но в «Русале» считают эти деньги инвестициями. И об этом ниже.

Города будущего

Такой подход особенно важен в тех отраслях экономики, которые естественным образом связаны с особыми условиями проживания: отдаленные территории, непривычный климат, ограничения по инфраструктуре, говорит первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал. «Компаниям нужно сконцентрироваться не столько на популяризации рабочих специальностей, которая и без того достаточно высока, и не на повышении зарплат, которые в промышленности также достаточно высоки, сколько на повышении комфорта для сотрудников в отдаленных регионах». Ничего удивительного, особенно если понимать, кадры какой квалификации нужно привлечь: современное алюминиевое производство — это сложно, и в первую очередь из-за увеличения доли

инженерных кадров в персонале. В медвежьем углу такие люди жить если и будут, то только вахтой и уедут при первом удобном случае. Нужен комфортный город, жители которого обеспечены всеми необходимыми услугами надлежащего качества. Но сами по себе они не появятся — кто-то должен все это построить. И эту миссию берет на себя «Русал». Для Сибири, испытывающей колоссальный отток населения, этот подход как никогда актуален. Необходимо развернуть этот процесс вспять, чтобы люди не уезжали, а приезжали

в Сибирь. Именно такими категориями оперирует «Русал». Переселенческий подход для компании — это, по сути, корпоративная ДНК: советская алюминиевая отрасль в том числе выполняла функцию освоения дальних территорий России — «движение на Восток», вслед за экспансией энергетиков в Сибирь, для нее органично. Опыт «Русала» в России изучают и пытаются копировать многие, но для большинства характерна концепция «поддержки самоуправления» — более осторожного партнерства с местными властями, осознание себя лишь как одной составляющей старой, насчитывающей порою столетия социальной общности городов европейской части России.

В любом случае само понятие «промышленная компания» в будущем, видимо, будет уже по умолчанию расшифровываться не как «набор промышленных активов», а скорее как «пространство аккумуляирования человеческого капитала в промышленности». На более простом языке это можно выразить цитатой основателя «Русала» Олега Дерипаски: «Самым ценным активом бизнеса являются его сотрудники». В последние годы это уже не его ци-

тата и даже не общий принцип для металлургов. Так думают теперь практически все промышленники — вопрос только в том, чья реализация этих слов на практике будет более конкурентоспособной.

Наглядный пример экосистемного подхода — Тайшет в Иркутской области. В декабре прошлого года состоялся тестовый запуск первой очереди Тайшетского алюминиевого завода имени Столыпина, на сегодня самого технологически совершенного алюминиевого завода мира. И именно там «Русал» сразу приступил к реновации городской среды, реконструкции городского парка, ремонту единственного в городе бассейна, строительству жилья и медицинского центра для лечения больных коронавирусом. Другой пример: жилищной программе для сотрудников «Русала» уже около десяти лет — это субсидированная ипотека без первоначального взноса, однако и в поселке Таежный, где открыт Богучанский алюминиевый завод, даже при наличии финансовых возможностей почти нечего купить. Поэтому там силами «Русала» был построен жилой микрорайон, не считая двух детских садов, школы с бассейном, поликлиники.

Собственно, потребность в образованных инженерах, демографическая яма и отток населения из регионов заставляют компанию бороться за каждого перспективного сотрудника самыми разнообразными способами. И в «Русале» раньше других поняли, что дело не в хорошей зарплате (которая выросла с 2011 года в три раза при накопленной инфляции в 80%), а в том, что хорошим кадрам необходим как минимум «город мечты». Именно поэтому компания строит школы, медцентры, спорткомплексы, развивает здоровый образ жизни, потому что их отсутствие подрывает промышленный потенциал страны. Создавать на местах такой же уровень жизни, как в мегаполисах, ради того, чтобы эти места стали новыми аттракционами человеческого капитала, — амбициозная задача, но к ней стоит двигаться.

Иван Петров

Инновационная трансформация

— вызов —

Санкционная война нынешнего года создает высокий риск деглобализации рынков. Это чревато гигантскими затратами для компаний на перестраивание производственных цепочек. Но для российской алюминиевой отрасли санкционное давление началось на четыре года раньше, чем на остальную экономику. Поэтому эксперты полагают, что «Русалу» под силу провести «пересборку» структуры производства, а экономике РФ — воспользоваться возможностями технологического развития компании: во всем мире алюминий — металл инноваций.

Для «Русала» санкционная история началась на четыре года раньше, чем для большей части российской экономики: в 2018 году компания попала под американские блокирующие санкции, которые могли бы привести к закрытию большей части алюминиевого производства в стране и сокращению десятков тысяч сотрудников предприятий. Олег Дерипаска, ключевой совладелец «Русала», отказался от контроля над компанией, что позволило исключить ее из санкционного списка.

«Русал», как важный поставщик металла на глобальный рынок (порядка 7% мирового производства алюминия), встроил в мировые экономические процессы достаточно прочно. Но теперь эта «встроенность» из достоинства может прев-

ратиться в недостаток. Выстраивавшиеся десятилетиями практики глобальной экономики практически потерпели крах: угроза фрагментации мирового алюминиевого рынка и его деглобализации превращается из теоретического варианта в практический риск.

Напомним (см. материал на этой же странице), исторически «Русал» был создан Олегом Дерипаской на обломках разваливавшейся в 1990-е годы промышленности практически с нуля и в результате выстроенной им стратегии всего за 20 лет была создана по-настоящему глобальная компания: ввиду отсутствия необходимых запасов в России «Русал» импортирует большую часть сырья, а из-за узости внутреннего рынка экспортирует большую часть своей продукции. Как следствие, все основные сырьевые активы «Русала» находятся за рубежом. «Казалось, Олегу Дерипаске удалось создать абсолютно устойчивый к любым рыночным катаклизмам механизм. Но последние годы этот механизм проходит постоянную проверку на прочность», — замечает независимый аналитик по устойчивому развитию Максим Шапошников. В марте текущего года «Русал» из соображений безопасности приостановил производство алюминия на глиноземном комбинате — а в прошлом году на долю предприятия пришлось 20% глинозема, потребляемого «Русалом». Тогда же Австралия запретила экспорт глинозема и бокситов в Россию: под действие санкций автоматически попали поставки глинозема комбината

Queensland Alumina — российской компании запретили пользоваться продукцией, произведенной на ее же предприятии. На австралийский глинозем приходилось еще 20% от потребления компанией.

Прямые последствия событий нынешнего года оцениваются экспертами как достаточно серьезные. На «Русал» существенно повлиял запрет экспорта бокситов и глинозема Австралии, говорит господин Шапошников. По его словам, если санкционная ситуация будет ухудшаться, то производство алюминия в России может снизиться. И, возможно, это только начало: как говорит директор по корпоративным рейтингам агентства «Эксперт РА» Анна Кертанова, ясности, как далеко политики зайдут в ограничениях глобальных бизнес-процессов, равно как и в том, как долго будет длиться кризис, нет.

Еще одна глобальная трудность, с которой столкнулась алюминиевая отрасль, как и все отрасли, ориентированные на экспорт, — нарушение логистики, говорит аналитик Райффайзенбанка Ирина Ализаровская. Кроме того, на алюминиевую отрасль, как и на остальные сегменты российской экономики, оказывается политическое давление: зарубежные контрагенты могут автоматически воспринимать все российское как априори санкционное или токсичное, опасается госпожа Ализаровская.

При этом глобальный бизнес осознает, что «Русал» — балансирующая поставщик на мировой рынок: его металл невозможно заместить.

Особенно в условиях, когда в Европе из-за взлета цен на энергоносители производство алюминия сократилось почти на 15%. И дело, как полагают господин Шапошников, не только в высоких издержках европейских производителей и галопирующей цене на энергоносители. «Русал» — крупнейший в мире производитель алюминия с низким углеродным следом. Если компания будет вынуждена по политическим причинам уйти с рынка, ее место в Европе займут производители из Китая, где весь алюминий производится на угольной электроэнергии.

Отметим, что объявленная «Русалом» до 2030 года программа инвестиций в экологическую перестройку сибирских заводов стоимостью 380 млрд руб. сделает компанию еще более незаменимой в реализации климатических планов Парижского соглашения. Вопрос только в том, каким именно будет «Русал», то есть российская алюминиевая отрасль, в течение следующих лет. С большой вероятностью «Пересборку 1.0» прошлых десятилетий придется повторять — на этот раз уже в виде «Пересборки 2.0». «Русал» в ней останется глобальным импортером сырья и экспортером алюминия и продуктов из него. Но, если до 2018 года можно было рассчитывать на то, что география активы и мощностей компании не ограничена ничем, то после 2022 года вполне вероятно консолидация их по крайней мере в гарантированно дружественных юрисдикциях, а лучше — в основном на территории самой РФ.

В принципе это никак не противоречит тому, что происходило с «Русалом» в последние десятилетия — например, такое развитие событий может лишь дать компании дополнительный импульс в реализации давно развиваемой идеи «Русала» как инженерной компании с миссией поддержки технологического и социального развития России. «Русал», не будучи компанией, связанной с сырьевой рентой, более стабилен, чем чисто сырьевые компании. Ожидаемая «Пересборка 2.0» в алюминиевой отрасли — чрезвычайно дорогостоящий процесс, связанный с необходимостью переноса в Россию некоторых производств. В то же время при качественной реализации проекта придется говорить не столько о проблемах санкций, сколько о том, как управлять неизбежными издержками сильного роста (для отрасли, отметим, такого рода проблемы характерны еще со времен СССР).

Разумеется, деглобализация рынка (она может быть, по мнению экспертов, только временной — в постоянном режиме она разрушительна и неэффективна) повысит роль «Русала» в экономике РФ: автопром, строительство, авиационный, кабельное хозяйство, судостроение, использование новых видов труб и новых сплавов с особыми свойствами в машиностроении в целом — задачи на 10–20 лет, которые изменения в условиях внешней торговли страны сделают только более актуальными. Но это работа не только для «Русала», но и для всей экономики.

Иван Петров

90-летие алюминиевой промышленности России: основные события



1994 год
Олег Дерипаска становится генеральным директором САЗа.



2000 год
Олег Дерипаска вместе с партнерами создает «Русал», который стал третьим по величине в мире производителем алюминия. В компанию вошли: «Сибал», КраЗ, БраЗ и АКГ.



2006 год
Впервые в современной истории России построен алюминиевый завод — Хакасский. К настоящему моменту «Русал» построил уже три алюминиевых завода в Сибири.



2007 год
В результате слияния активов «Русала», САЛА и Glencore (Швейцария) создается Объединенная компания «Русал» — на тот момент крупнейший в мире производитель алюминия. А в 2008 году «Русал» приобретает более 25% компании «Норильский никель», крупнейшего в мире производителя никеля и палладия и одного из крупнейших производителей платины и меди.



2016 год
Запуск Богучанского алюминиевого завода в партнерстве с «РусГидро».



2017 год
«Русал» выводит на рынок новый флагманский продукт — «зеленый» алюминий под брендом Allow. Углеродный след алюминия Allow не превышает 2,4 тонны CO2-эквивалента на тонну металла (Score 1 & 2) — это в пять раз ниже среднемировых показателей.



2021 год
Запущена первая очередь Тайшетского алюминиевого завода мощностью 428 тыс. тонн алюминия в год.

металлургия

Металлургия переходного периода

— тенденции —

«Если вести речь о динамике роста мирового рынка черной металлургии, основной параметр в данной формуле — это китайская экономика, обеспечивающая более 53% мирового производства и потребления стали, 75% спроса на железную руду и около 50% спроса на уголь — основные компоненты при производстве стали», — говорит Дмитрий Скрабин. При этом Китай уже объявил курс на декарбонизацию, введя ограничение производства стали на уровне 2021 года. Вместе с тем потребление стали в Поднебесной, видимо, будет расти, поскольку сейчас власти страны стремятся стимулировать экономический рост через мягкую денежно-кредитную политику и реализацию инфраструктурных проектов. Кроме того, есть огромный потенциал роста у рынка Индии, где уровень урбанизации — всего 30% при населении, примерно равном китайскому, доля потребления нефти на душу населения в три раза меньше, чем в Китае, потребление стали в десять раз меньше.

«Классическим драйвером роста производства стали в мире выступит наращивание мощностей в странах ЮВА и Индии, которые планируют увеличить выпуск на фоне ожидаемого роста инвестиций в инфраструктуру», — соглашается Даниил Каримов. — Долгосрочные прогнозы предполагают, что в следующие десять лет выпуск стали будет увеличиваться темпами от 0,4% до 1,6% в год на фоне нового этапа роста экономической активности развивающихся стран».

Говоря о перспективах черной металлургии, нельзя обойти тему специальной военной операции (СВО) России на Украине, полагает Алексей Калачев. «Можно назвать как минимум два эффекта», — поясняет он. — Во-первых, чем бы ни кончилась СВО, если не брать в расчет крайне негативные сценарии, необходимость восстановления разрушенной транспортной, энергетической, промышленной, коммунальной и жилищной инфраструктуры Украины неизбежно обеспечит большой спрос на сталь в перспективе следующих трех-пяти лет. Во-вторых, Украина может стать одним из мировых лидеров по поставкам металлолома».

В отраслевом разрезе в краткой и среднесрочной перспективе можно



Восстановление разрушенных транспортной, энергетической, промышленной, коммунальной и жилищной инфраструктур обеспечит рост спроса на сталь. А зона боев станет одним из центров по поставкам металлолома

ожидать реализацию отложенного спроса в машиностроении (на него приходится четверть мирового потребления стали), которое сильно просело в последние годы из-за разрывов логистических цепочек поставок и приостановок производства компонентов для конечной продукции (например, чипов для автомобилей) из-за карантинных ограничений, вводимых правительствами разных стран в связи с пандемией COVID-19, добавляет Дмитрий Скрабин.

Опасения дефицита

На рынке цветных металлов, как и в черной металлургии, глобальный курс на декарбонизацию также является доминирующим фактором. Основные драйверы развития цветной металлургии остаются прежними — это рост продаж электромобилей и увеличение доли возобновляемых источников энергии в структуре предложения, говорит Даниил Каримов. Развитие этих магистральных трендов продолжается, хотя могло замедлиться на фоне сильно

выросших издержек производства и смещения мирового политического фокуса с данных вопросов в сторону геополитики. «Спрос на литий, медь, никель, алюминий, платину и палладий продолжит расти, что приведет к сохранению высоких цен на эти металлы, обеспечивая достаточные стимулы для наращивания инвестиций в их добычу», — прогнозирует аналитик.

Перспективы развития цветной металлургии обеспечены долгосрочным трендом на энергопереход и де-

карбонизацию, которые будут формировать растущий спрос на металлы, особенно электротехнические и «батарейные», такие как никель и медь, считает Алексей Калачев. Для возобновляемой энергетики и электрического транспорта их требуется в разы больше, чем для традиционной энергетики и автомобилей с двигателем внутреннего сгорания. Потребность в алюминии также будет расти: кроме того, что этот металл также отчасти можно считать электротехническим, он все больше используется в транспортном машиностроении и строительстве.

«Смена образа потребления, декарбонизация, переход на новую генерацию электроэнергии — главные факторы, определяющие рост спроса на цветные металлы. Запасы меди, алюминия, никеля на мировых биржах сейчас на исторических минимумах. Это начало нового длительного восходящего цикла», — говорит Дмитрий Скрабин. Ветряные электростанции, солнечные батареи должны составить большую часть электрогенерации к 2030 году, поясняет он. При этом медь и алюминий активно используются по всей цепочке новой энергетики: в одном электромоbile 70 кг меди, в обычном — в три-четыре раза меньше. При этом рост производства электромобилей, по его мнению, не приведет к снижению спроса на платину и палладий, которые используются в качестве катализаторов в двигателях внутреннего сгорания, прежде всего из-за повышения спроса со стороны растущих экономик Азиатского региона, в первую очередь Индии.

Опасения дефицита гонят вверх цены в цветной металлургии, говорит Алексей Калачев. Но слишком быстро растущие цены тормозят энергопереход и сокращают спрос. С другой стороны, высокие цены стимулируют производителей расширять добычу, инвестировать в геологоразведку, ускорять запуск одних месторождений и реанимировать проекты, ранее казавшиеся недостаточно рентабельными. Благодаря этому растет предложение. На пути развития перед отраслью, по его мнению, стоят три основные задачи, обусловленные энергопереходом: увеличить объемы добычи металлов для того, чтобы соответствовать потребностям «зеленой» эконо-

мики, самим осуществить энергопереход от угольной электрогенерации к возобновляемым источникам, чтобы снизить углеродный след, развивать технологии вторичной переработки металлов.

Среди наиболее негативных для отрасли факторов можно выделить заметное увеличение ресурсного национализма в отношении цветных металлов, отмечает Даниил Каримов. Правительства Латинской Америки и стран ЮВА, ожидая роста спроса и цен на данные металлы, увеличивают налогообложение, национализуют предприятия, вводят дополнительные меры регуляторного контроля и требований (например, увеличение степеней переработки сырья внутри страны). «Это сильно ухудшает мировой инвестиционный климат, вынуждая мировые горнодобывающие компании осмотрительнее подходить к вложениям в новые месторождения в этих странах», — считает аналитик.

Отличие от российской черной металлургии, доля которой на избыточном мировом рынке составляет всего около 4% мирового производства, вес российских производителей на дефицитных рынках цветных металлов более значим, потому их шансы на попадание под сколько-нибудь серьезные или продолжительные санкции можно оценивать как небольшие, считает Алексей Калачев. Россия довольно прочно вписана в рынок цветных металлов, обеспечивая около 4% мировой добычи меди, около 6% производства первичного алюминия, около 10% — никеля и более 40% — палладия.

Хотя влияние косвенных санкций в виде логистических проблем, трудностей в расчетах или персональных санкций, конечно, присутствует. Нельзя исключить и возможные ограничения экспорта (контрсанкции), если правительство решит таким образом ответить на внешние угрозы. Это было бы печально для отрасли, считает Алексей Калачев, поскольку экспорт составляет очень значительную долю в продажах компаний: более 70% по алюминию и меди, более 80% по никелю, почти 100% по палладию и т. д. Тем не менее, поскольку шансы ограничений небольшие, можно рассматривать российский отрасль в контексте мировой.

Петр Рушайло

Нулевая маржа

— взгляд —

Выпуск стальной продукции уменьшается, и в июне генеральный директор «Северстали» Алексей Шевелев открыто признал недозагрузку мощностей компании на 20–25%. На Магнитогорском металлургическом комбинате она упала на 40%, на «Тула-Стали» — на 30%.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), в январе — мае выплавка нелегированной стали упала на 6%, до 24,6 млн тонн, производство стального проката — на 1,4%, до 27 млн тонн, выплавка чугуна в России уменьшилась на 1%, до 22,1 млн тонн. Выпуск стали, по данным World Steel Association, за тот же период снизился в России на 2,3%, до 31 млн тонн. Формально сокращение спро-

са на сталь пока слабо проявилось. Но, похоже, процесс набирает обороты. Во многом из-за трудностей, испытываемых двумя ключевыми областями его потребления: строительством и машиностроением. По данным Росстата, в январе — мае выпуск легковых автомобилей уменьшился на 56,4%, до 268 тыс. штук, грузовых — на 12%, до 60,1 тыс. штук, пассажирских вагонов — на 20,7%, до 459 штук, грузовых — на 13,6%, до 22,2 тыс. штук.

На фоне западных санкций российские власти стали реализовывать политику сдерживания цен на сталь на внутреннем рынке. На состоявшемся в марте совещании с представителями металлургических компаний заместитель министра промышленности и торговли России Виктор Евтухов прямо потребовал от металлур-

гов снизить цены: «В прошлом году вы заработали кучу денег. Теперь нужно поработать на страну».

Впрочем, потом стороны пришли к компромиссу. Министерство промышленности и торговли России ограничилось лишь рекомендациями по прозрачному ценообразованию на рынке. Затем в апреле прошло совещание президента страны с правительством, на котором президент указал на необходимость обеспечения активного роста потребления металлопродукции внутри страны при условии доступных цен на нее. В мае отечественные производители еще и попали в скандал, связанный с завышением цен для предприятий, выполняющих государственный оборонный заказ.

И удивительный факт: никто из российских сталеваров не фиксирует цены для вну-

треннего рынка. Кстати, то же самое происходит и в цветной металлургии. Единственное исключение — «Норильский никель», зафиксировавший в марте до конца мая цены на медь и никель для внутреннего рынка и затем продливший их фиксацию. Он же согласовал с Министерством промышленности и торговли России формулу, в соответствии с которой компания снизит цены на медь и никель для российских потребителей, если сильно упадут их мировые котировки.

Следующие полгода будут очень неприятными для отечественной черной металлургии. Цены и потребление стали, вероятно, продолжат стагнировать, приводя к дальнейшему уменьшению загрузки добывающих, плавильных и прокатных мощностей и сокращению рентабельности бизнеса. Нельзя исключить масштабной отправки

в вынужденный простой и даже увольнений сотрудников с последующим усилением социальной напряженности в моногородах. Легкая жизнь закончилась, пора привыкать работать с нулевой маржой — рано или поздно цены и спрос пойдут вверх.

Выходом из непростой ситуации будет стимулирование спроса на сталь. Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства при участии Министерства промышленности и торговли России разработало и утвердило «дорожную карту» по расширению применения стали в строительстве. Также улучшению дел в черной металлургии помогут прокладка Северного широтного хода, стимулирование правительством оживления в железнодорожном машиностроении и автопроме и др.

Леонид Хазанов

О чем молчат металлурги, но пишут СМИ

— рейтинг —

Несмотря на то что многие промышленные и металлургические компании не спешат публиковать квартальную и полугодовую отчетность и в целом снизили информационную активность, «Ъ» и «Медиалогия» провели исследование по открытым источникам, чтобы выяснить, какие темы характеризуют состояние дел в металлургической отрасли. Данные были разбиты на три периода: до пандемии коронавируса (2017–2019), во время пандемии (2020–2021) и 2022 год, который был озаглавлен беспрецедентным санкционным давлением на весь российский бизнес.

Первый вывод, который напрашивается после проведенного анализа: информационную повестку формируют крупнейшие экспортеры — «Норильский никель» и «Русал». В период 2017–2019 годов почетное третье место занимал Магнитогорский металлургический комбинат (ММК), который с 2020 года место в тройке сильнейших уступил «Северстали», ранее находившейся на четвертом месте. В остальном в списке из более полутора десятков металлургических компаний наблюдалась стабильность: никто не исчезал из рейтинга, новых ярких игроков за это время тоже не появилось.

В ходе исследования мы анализировали не только ключевые темы, но и медийную активность первых лиц металлургических компаний. Интересно, что список наиболее активных за эти пять лет практически не изменился. Это Владимир Потанин («Но-

Рейтинг упоминаний металлургических компаний (количество публикаций в СМИ)			
Название компании	1 января — 1 июля 2022 года (место в рейтинге)	2020–2021 годы (место в рейтинге)	2017–2019 годы (место в рейтинге)
ГМК «Норильский никель»	44980 (1)	225142 (1)	192642 (2)
РУСАЛ	30496 (2)	110330 (2)	210325 (1)
«Северсталь»	30154 (3)	88231 (3)	105816 (4)
Магнитогорский металлургический комбинат	24987 (4)	84875 (5)	106366 (3)
Новолипецкий металлургический комбинат	20485 (5)	85769 (4)	91075 (5)
ПАО «Мечел»	15512 (6)	46809 (7)	69077 (6)
ЕВРАЗ	13521 (7)	42934 (8)	56148 (7)
Трубная металлургическая компания	8927 (8)	33200 (10)	30581 (11)
Металлоинвест»	8895 (9)	52526 (6)	50053 (8)
«ВСМПО-Ависма»	8223 (10)	20323 (13)	28154 (12)
ПАО «Полос»	7355 (11)	34037 (9)	13900 (14)
«УГМК-Холдинг»	6679 (12)	29571 (11)	44570 (9)
АО ОМК	4367 (13)	12460 (15)	13364 (15)
Русская медная компания	3445 (14)	28215 (12)	40091 (10)
Челябинский трубопрокатный завод	2291 (15)	17069 (14)	27580 (13)
«Тулачермет»	1042 (16)	4302 (16)	6862 (16)
«Русполимет»	476 (17)	3644 (17)	3855 (17)

Источник: «Медиалогия».

рильский никель», Олег Дерипаска («Русал») и Алексей Мордашов («Северсталь»). При этом интересно наблюдать, как под воздействием внешних условий и изменений структуры управления менялся и спикерская активность внутри компаний. Например, с 2020 года в информационном поле активную роль начинают играть не только акционеры, но и менеджмент — Александр Шевелев (генеральный директор «Северстали») и Евгений Никитин (генеральный директор «Русала»). Примечательно, что в 2022 году господин Шевелев продолжает присутствовать в СМИ, а вот господин

Никитин уходит в тень и практически перестает общаться с прессой.

Разобравшись с ключевыми медийными фигурами отрасли, предлагаем посмотреть, какие темы были наиболее актуальными в эти периоды. С 2017 по 2019 год темой номер один были санкции в отношении «Русала», а затем победное освобождение от них. До сих пор этот случай является единственным на российском рынке, и с большой долей вероятности можно предположить, что останется таковым надолго. Ключевая новость, связанная с «Норникелем», — авария на руднике «Таймырский» и условия ком-

пенсации жертвам. Была в этот период у металлургов и общая тема — предложение издать у компаний сверхдоходы на 513,7 млрд руб. Эта тема была актуальна для «Северстали», ММК, НЛМК и других.

Период пандемии был озаглавлен чередой аварий. И здесь в центре внимания снова «Норникель»: суд оштрафовал «дочку» компании НТЭК на 146 млрд руб. за ущерб окружающей среде при разливе топлива на норильской ТЭЦ-3. Росрыболовство потребовало от «Норникеля» компенсировать ущерб от разлива в 2020 году топлива на Таймыре и затраты на восстановление биоресурсов общим объемом 58,65 млрд руб., а Владимир Потанин назвал причину обрушения на фабрике в Норильске. Отметился печальным инфоповодом и НЛМК: произошел взрыв на коксохимическом складе компании. А в Росприроднадзоре назвали самые неблагоприятные для жизни города: в самых загрязненных находятся предприятия «Мечела», «Евраз», «Русала» и других металлургических компаний. Из громких отраслевых тем: Федеральная антимонопольная служба начала расследование в отношении «Северстали», НЛМК и ММК, подозревая, что те повышали цены на горячекатаный плоский прокат быстрее, чем росли цены на сырье для его производства.

Из неформатных новостей можно назвать трогательную историю излечения львенка Симбы. Малыша летом 2020 года с травмами доставили на лечение в Челябинск из Дагестана, а после выздоровления отправили в Танзанию. Казалось бы, при чем здесь металлургия? Дело в том, что ре-

патриацию и адаптацию Симбы профинансировала Русская медная компания.

Ключевая тема 2022 года — санкции, продажа долей в компаниях и уход ключевых менеджеров со своих постов. Трудно найти компанию, которую тема санкций так или иначе не затронула бы. Если не напрямую, то косвенно: запрет на финансирование, поставку оборудования и технологий, уход с рынка зарубежных подрядчиков, запрет на оказание консультационных и информационных услуг со стороны западных компаний — список можно продолжить. Актуальным вопросом для промышленных компаний становятся субсидии и льготное кредитование, нарушение логистических экспортно-импортных цепочек. Например, Фонд развития трубной промышленности (ФРТП) прогнозирует, что в 2022 году экспорт труб из России упадет на 34%. Учредителями ФРТП являются крупнейшие предприятия, выпускающие 65–70% всех труб в России. Отмечен и позитивный тренд: металлургические компании весной повышали зарплаты, чтобы поддержать своих сотрудников. Об этом заявляли практически все компании отрасли: НЛМК, «Норникель», «Металлоинвест», ОМК, «Русал», «Северсталь», ГМК, ЧТПЗ и др. Кроме того, российские компании усиливают кооперацию, чтобы лучше справляться с вызовами. Эксперты отмечают, что в ближайшей перспективе мы можем увидеть не только новые партнерства и совместные проекты, но и слияния компаний, что серьезно изменит ландшафт металлургической отрасли.

Мария Григорьева, «Ъ»; «Медиалогия»

металлургия

«Нехороший поставщик»

Запад начал отказываться от российского золота. В конце июня об этом заявили страны G7 во главе с США. ЕС намерен изучить этот вопрос, но пока к эмбарго не присоединился. Россия с марта не поставляет золото на Запад после лишения российских аффинажных заводов статуса Good delivery («хороший поставщик»). Как ожидается, экспорт сместится в Индию, Китай и ОАЭ. На внутреннем рынке золотодобывающие компании могут рассчитывать на продажи золота ЦБ, который, однако, покупает металл с дисконтом.

— альтернатива —

Торговые площадки

Доля России на мировом рынке золота составляет 9%. Это одна из крупнейших стран по добыче металла. Традиционно российские золотодобывающие компании продавали металл банкам, а те, в свою очередь, либо сбывали его на внутреннем рынке, либо экспортировали. Ситуация с экспортом российского золота изменилась еще в начале марта, когда LBMA отозвала статус Good delivery у российских аффинажных заводов. Без статуса Good delivery слитки, выпущенные российскими производителями, не могут участвовать в торговле на оптовом рынке Лондона и ежедневном фиксинге, говорит Борис Красноженов из Альфа-банка.

По данным Федеральной таможенной службы, в 2021 году Россия экспортировала 302 тонны золота при добыче 346 тонн. Основным направлением была Великобритания, являющаяся мировым хабом по обороту золота. Туда было направлено 266 тонн на \$15,4 млрд. Однако это не означает, что золото оставалось именно в Лондоне. Великобритания является лишь торговой площадкой, откуда металл распространяется по всему миру. Запрет импорта в страны G7 сам по себе некритичен, так как основные объемы мировой торговли золотом идут вне G7, говорит Борис Красноженов. На долю всей G7 приходится не более 20% суммарных покупок золота в мире. Остальное, 50–60%, занимают Китай и Индия, крупная доля также приходится на Ближний Восток, подчеркивает эксперт.

Инвестиционный банк Sinara полагает, что крупнейшими зарубежными покупателями российского зо-

лота могут оказаться Индия, Китай и ОАЭ, хотя и с дисконтом к глобальным ценам. Ситуация с отказом в статусе «хорошего поставщика» также не является серьезной проблемой. Чтобы экспортировать слитки, теперь нужно провести переаффинаж. Это 1–2% стоимости, дальше слиток теряет происхождение, идет со штампом любого аффинажного завода — участника Good delivery и может спокойно использоваться везде. Существует статус Good delivery на Шанхайской бирже, комментирует Сергей Гришунин из НРА. Его, конечно, нужно получить с учетом сложностей китайской бюрократии, но торговать золотом в Азии можно и без этого статуса.

Варианты для компаний

После отзыва статуса Good Delivery у производителей есть три варианта, говорит аналитик ФГ «Финам» Алексей Калачев. Либо ограничиваться внутренним рынком, полагаясь на Банк России, либо выстраивать цепочки с участием зарубежных аффинажных заводов, как это, вероятно, планирует «Полиметалл», говорит аналитик. Либо, наконец, увеличивать долю продаж золота в рудном концентрате. Переаффинаж слитков за границей под чужое клеймо возможен, но несет в себе лишние издержки.

По информации господина Калачева, «Полюс» продает все аффинированное золото в РФ, а на экспорт, по видимому в Китай, идет золото в рудном концентрате. В прошлом году такие поставки составили всего 1,4% от всей выручки «Полюса» от продажи золота. Поэтому экспортные запреты не должны сказаться на компании напрямую. «Полиметалл» недавно сообщил, что не продает золото со скид-



Госзакупки золота по мировым ценам могут стать альтернативой экспорту в страны G7

кой, предпочитая экспорт. Он имеет такую возможность через Казахстан, где расположена часть бизнеса компании. 23 июня компания заявила, что продажи золотых слитков и концентрата, произведенных в Казахстане, продолжают в обычном режиме. Продажи слитков и концентрата из РФ на различные азиатские рынки вернулись в обычный режим после значительного снижения в апреле и мае, связанного с карантинными ограничениями. Однако компания продолжает накапливать запасы серебряных слитков ввиду отсутствия надежных каналов экспорта и возможностей сбыта на внутреннем рынке.

Иная ситуация у «Петропавловска». Он продавал свое золото Газ-

промбанку, а теперь, наверное, сдает его УТМК, к которой перешли долги «Петропавловска». «Высочайший» сдает все золото аффилированному с ним Ланта-банку. «Как поступают остальные, мы не знаем. Но похоже, что непосредственно с Лондоном, кроме имеющих юрисдикцию в Великобритании Polymetal International PLC и Petropavlovsk PLC, никто прямых дел не имел», — говорит Алексей Калачев.

Крупные компании смогут поддерживать инвестиционную активность, но многое будет зависеть от курса рубля и цены золота, полагает Борис Красноженов. У компаний довольно сильные балансы. Разработка крупных месторождений, включая Сухой Лог, будет продолжена, считает эксперт. Небольшие производители сильнее подвержены ри-

скам сокращения экспорта. Для мелких компаний, по данным из отрасли, дисконт при экспорте выше, добавляет Сергей Гришунин. Крепкий рубль потенциально может стать проблемой для отдельных активов, но крупнейшие игроки должны выдержать, тем более что инфляционная волна в мире с большой вероятностью поднимет цены на золото. По словам Алексея Калачева, однозначно, что текущая ситуация снижает доходы золотодобывающих компаний, хотя издержки растут. Отдельной проблемой становится запрет на поставки в РФ тяжелой техники и горнодобывающего оборудования. Проблемы с техникой, запчастями и ремонтом будут решаться через параллельный импорт, а это тоже рост издержек. Инвестиционная активность компаний бу-

дет снижаться, сроки текущих проектов — отодвигаться, а запуск новых — откладываться.

Запрет G7 экспорта российского золота лишь формально закрепил текущее положение вещей. Поставки российского золота в «недружественные» страны прекратились еще в марте, когда шесть наших аффинажных заводов были лишены статуса Good delivery, комментирует глава союза золотопромышленников РФ Сергей Кашуба: «В результате российским экспортерам остается поставлять золото только на неорганизованные международные рынки, где действуют дисконты, тарифные и нетарифные ограничения. В текущей ситуации существенную помощь отрасли оказали бы госзакупки золота Минфином, Гохраном и ЦБ по мировым ценам».

Евгений Зайнуллин

Черные лебеди палладия

— прогноз —

Нарушение логистических цепочек во время пандемии COVID-19 и санкции в связи военными действиями на Украине могут и приводят к срыву поставок палладия, который необходим для производства катализаторов бензиновых двигателей. По оценкам, в 2022 году рынок металлов платиновой группы (МПГ) испытывает на себе эффект «черных лебедей», полностью не оправившись от кризиса, связанного с пандемией. Рынок МПГ в текущем году ожидает вызова как со стороны спроса, так и предложения.

«Норникель» в нынешнем году намерен произвести 2,4–2,7 млн тройских унций палладия и 604–667 тыс. тройских унций платины. Компания в мае подтвердила этот прогноз. Однако перспективы предложения остаются неопределенными. Metals Focus в своем обзоре металлов платиновой группы называет этот рынок наиболее подверженным геополитическому риску из-за высокой концентрации производства. В 2021 году Россия поставила на международные рынки 38% палладия, 10% платины и 7% родия от мировой добычи — почти все эти объемы были произведены «Норникелем». 28 февраля Bloomberg сообщало, что в поставках палладия из России наблюдаются перебои, вызванные запретами на поставки в США, Великобританию и ЕС. Несмотря на это, отправленные партии существенные места назначения. Сама компания ожидает, что в текущем году рынок палладия будет сбалансированным, но с небольшим дефицитом — 0,1 млн унций.



Замена палладия при производстве автокатализаторов финансово и технологически нецелесообразна в ближайшей перспективе

Крупнейший мировой производитель материалов для автокатализаторов Johnson Matthey (JM) полагает, что конфликт на Украине создает серьезные риски для рынка МПГ и в нынешнем году ситуация с палладием может прийти к дефициту. В JM считают, что «Норникель» не сможет поставить на рынок всю свою продукцию, хотя металл все равно продолжает поступать на рынок, так как компания использует хабы для транспортировки.

Негативным фактором является и угроза срыва поставок оборудования. Как отмечает Metals Focus, «Норникель» сейчас модернизирует производство, планируя потратить на эти цели в ближайшие четыре года \$12 млрд. Возможно, компания будет пытаться найти альтернативу западному оборудованию в Азии, но на налаживание новых цепочек потребуется время, а последние ограничения, связанные сейчас с новым всплеском COVID-19 в Китае, нарушили и без того напряженную логистику.

Испытывает трудности и другой крупный производитель МПГ — ЮАР. На эту стра-

ну приходится 72%, 82% и 38% производства платины, родия и палладия соответственно. Аналитики BMO Capital Markets считают риск сбоев поставок из этой страны повышенным, поскольку на производство будут влиять переговоры профсоюзов об условиях труда работников. Так, в марте началась забастовка на золотодобывающих предприятиях Sibanye в Южной Африке, которая, как ожидается, возобновится в третьем квартале.

Потенциальные перебои в поставках из России заставили потребителей задуматься о замене палладия платиной. Этого можно добиться либо за счет перехода на альтернативных поставщиков МПГ, либо за счет ускорения создания технологической возможности замены палладия платиной. В самом «Норникеле» полагают, что этот способ нереалистичен — по крайней мере в краткосрочной перспективе.

А поскольку на долю России приходится около 40% мировых поставок первичного палладия, это означает, что его нельзя просто так заменить продукцией других участников рынка, а нынешние южноафриканские горнодобывающие компании не могут быстро нарастить производство.

Во-вторых, считает российская компания, учитывая стоимость замены МПГ в автокатализаторах, а главное — технические ограничения, темпы замены палладия платиной не могут быть увеличены выше уровня, стимулируемого ценовой разницей между этими металлами. Замена будет происходить в катализаторах на самые популярные модели и в рамках презентации новых модельных рядов, что происходит раз в несколько лет, и ускорение этого процесса будет финансово нецелесообразным.

В текущем году во всех промышленных секторах, кроме химического, произойдет сокращение спроса на МПГ, что приведет к его общему снижению на 2%, до 1,54 млн унций, прогнозируют в Metals Focus. Таким образом, падение промышленного спроса продолжится, хотя он в 2021 году вырос на 4%, до 1,58 млн унций, но этот уровень ниже на 8%, чем в 2019-м. Таким образом, доля промышленных поставок составит около 15% по сравнению с 25% в 2010 году.

Негативно на спросе сказывается ситуация в автомобильном секторе, крупнейшем потребителе металлов платиновой группы. Пандемия привела к сбоям в цепочках поставок, что наряду с другими экономическими и природными факторами вызвало дефицит конструкционных полупроводников во многих отраслях, в том числе в автомобилестроении. В 2021 году основным пострадавшим из-за нехватки чипов стал автопром. Производители ожидали, что кризис значительно ослабнет в 2022 году и в конечном итоге завершится в первом полугодии 2023-го. Теперь автопроизводители ожидают, что нехватка чипов сохранится в течение 2023 и 2024 годов, пишет «Норникель» в своем обзоре металлов. Поэтому российская компания снизила прогноз производства легковых автомобилей до 80 млн штук в 2022 году и 91 млн штук в 2023-м по сравнению с прежним прогнозом компании в 86 млн и 93 млн штук соответственно. В результате спрос на палладий в 2022 году может снизиться на 570 тыс. унций, на платину — на 170 тыс. унций, а в 2023-м — на 370 тыс. унций по палладию и на 120 тыс. унций по платине.

Евгений Зайнуллин

Цена права первооткрывателя

— инвестиции —

Ранее у недропользователей не было права продажи лицензии, можно было продать только компанию — владельца лицензии. Теперь небольшая компания может открыть месторождение и заработать на геологоразведке, говорят в Роснедрах. Исключены формальные отказы: теперь из-за небольших неточностей в заявках на лицензию нельзя их просто вернуть — заявитель вправе внести необходимые правки без возврата. Сокращен перечень документов.

По данным Роснедр, за последние семь лет более чем в пять раз вы-

росло количество заявительных лицензий, выдаваемых на разведку золота. Если в 2015 году их было 256, то в 2021-м — 1436, а за первое полугодие 2022-го — 559. Стоимость инвестиционных проектов увеличилась в девять раз. Если в 2015 году она составляла 9,1 млрд руб., то в 2021-м — 83,4 млрд руб., а за пять месяцев 2022-го — 24,7 млрд руб. По результатам геологоразведочных работ за счет средств недропользователей были получены существенные приросты запасов золота, серебра, меди, никеля, металлов платиновой группы. На государственный баланс были впервые поставлены запасы 135 месторождений, в том числе зо-

лоторудных — 8, россыпных — 97, неметаллических полезных ископаемых — 20, углей — 4, цветных металлов — 3, алмазов — 3.

Новый биржевой сегмент

Основное препятствие для развития юниора — неспособность привлечь финансирование. Такая компания не может получить кредит в банке, так как ни один банк не даст кредит компании, которая выходит на прибыль в течение 7–15 лет. На Западе юниоры привлекают деньги, размещая акции на бирже. В России эта практика пока не использовалась.

В этом году СПб Биржа создала сегмент «СПБ Юниоры» для размеще-

ния их акций. В релизе биржи говорилось об интересе более 30 горных компаний в размещении. Директор департамента листинга и первичного рынка СПб Биржи Оксана Деришева рассказала, что в сегменте могут оказаться компании как на стадии геологоразведки, так и на этапе подготовки к освоению месторождения, то есть производства золота.

Если говорить про этап геологоразведки, то минимальный размер капитализации юниора должен составлять 500 млн руб., разведанность — на уровне прогнозных ресурсов категорий P1 + P2 + P3. Для этих юниоров free-float (доля акций публичной компании, находящихся

в открытом обращении) должен составлять не менее 5%.

Если говорить об этапе организации производства, то минимальный размер капитализации стартует от 2 млрд руб., уровень разведанности — промышленно значимые запасы категорий не ниже C1, C2, а минимальный free-float — не менее 10%. Все привлеченные средства должны направляться на исполнение бюджета развития компании на геологоразведочном этапе или на этапе организации производства.

Пока на бирже не анонсируют планы по количеству размещений. «Это совершенно новый для России биржевой сегмент. Также важно пони-

мать, что, несмотря на большое количество юниоров у нас в стране, каждый из них должен проделать серьезную работу, чтобы соответствовать требованиям размещения на бирже», — говорит Оксана Деришева. По ее словам, сейчас основная сложность в том, что это новый рынок, поэтому понятна осторожность, которую проявляют его участники. Но это вопрос времени. И скорость его развития зависит как от рыночной конъюнктуры, так и от усилий участников.

Первым IPO юниорной компании станет размещение алмазной компании «Алмар». Ожидается, что это состоится до конца лета.

Евгений Зайнуллин

металлургия

В штатном режиме

Металлургическим компаниям пришлось в экстренном порядке подстраиваться под радикально изменившиеся условия работы и санкционное давление, а также вести непростой диалог с коллективом предприятий. С главной задачей — донести до работников ключевые сообщения, что компания реализовывает все корпоративные обязательства, сохраняет важные для сотрудников проекты и в целом справляется с трудностями, — металлурги справились на «отлично».

— позиция —

Адаптация бизнеса

Незамедлительно реагировать на новые реалии металлургам пришлось публично на Красноярском экономическом форуме еще в начале марта. Несмотря на внешние вызовы и исключительно напряженные условия, реализация производственных, социальных и экологических проектов продолжается — это была первая реакция на февральские события. Вице-президент «Норникеля» по федеральным и региональным программам Андрей Грачев заявил на форуме, что компания должна сосредоточиться на том, чтобы обеспечить стабильное производство, выполнение всех обязательств по контрактам, а третье — выполнить все свои социальные обязательства перед сотрудниками и перед гражданами, которые проживают в городах, где сосредоточены производства компании.

После того как стали очевидны сложности в логистике и поставке оборудования, запчастей и расходных материалов, руководители крупнейших предприятий подчеркивали, что продолжают работать в штатном режиме, впрочем, уже по новым логистическим схемам, с альтернативными поставщиками и покупателями.

Председатель совета директоров Группы НЛМК Владимир Лисин в начале марта эмоционально обратился к коллективу компании, заявив, что «всем вместе нам приходится адаптировать наш бизнес к новым условиям». Он подчеркнул, что «самое важное для нас сегодня» — выполнить обязательства перед клиентами, сохранить рабочие места, обеспечить материальную поддержку сотрудникам, увел

ичить финансирование соцпрограмм в регионах присутствия, помочь нуждающимся. Компания не планирует сокращение сотрудников и выполнит все обязательства по повышению зарплат и выплате вознаграждения по итогам 2021 года, сообщил председатель совета директоров «Северстали» Алексей Мордашов после мартовского совещания с руководителями дивизионов. «Мы не первый раз сталкиваемся с подобными вызовами извне. Мы научились экстренно перестраивать работу исходя из этих вызовов. Наш менеджмент имеет достаточные опыт и знания, чтобы справиться с подобной ситуацией», — отметил тогда Алексей Мордашов. При этом он призвал сохранять хладнокровие, спокойствие и выдержку — у компании «есть все резервы и ресурсы для маневра».

Гендиректор «Карельского окатыша» (входит в «Северсталь») Максим Воробьев в середине июня сообщил, что на предприятия дела

ется все возможное, чтобы сохранить коллектив, а главное сейчас для команды — достичь цели по себестоимости товарной продукции, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Тогда же к работникам Магнитогорского металлургического комбината обратился председатель совета директоров предприятия Виктор Рашиников, заявивший, что коллективу комбината не раз приходилось сталкиваться с вызовами времени: изменениями рыночной конъюнктуры, ограничениями и кризисами, поэтому к ним коллектив готов и умеет работать в меняющихся условиях.

Антикризисное вознаграждение

«Главный актив — это вы, наши сотрудники» — этот лозунг компании в непростое для себя время подтвердили деньгами. Компании реагировали на новые санкционные условия изменением корпоративной и акционерной структуры, ростом зарплат сотрудников и дополнительной материальной помощью, особенно подчеркивая, что «важна причастность каждого к общему делу и результату».

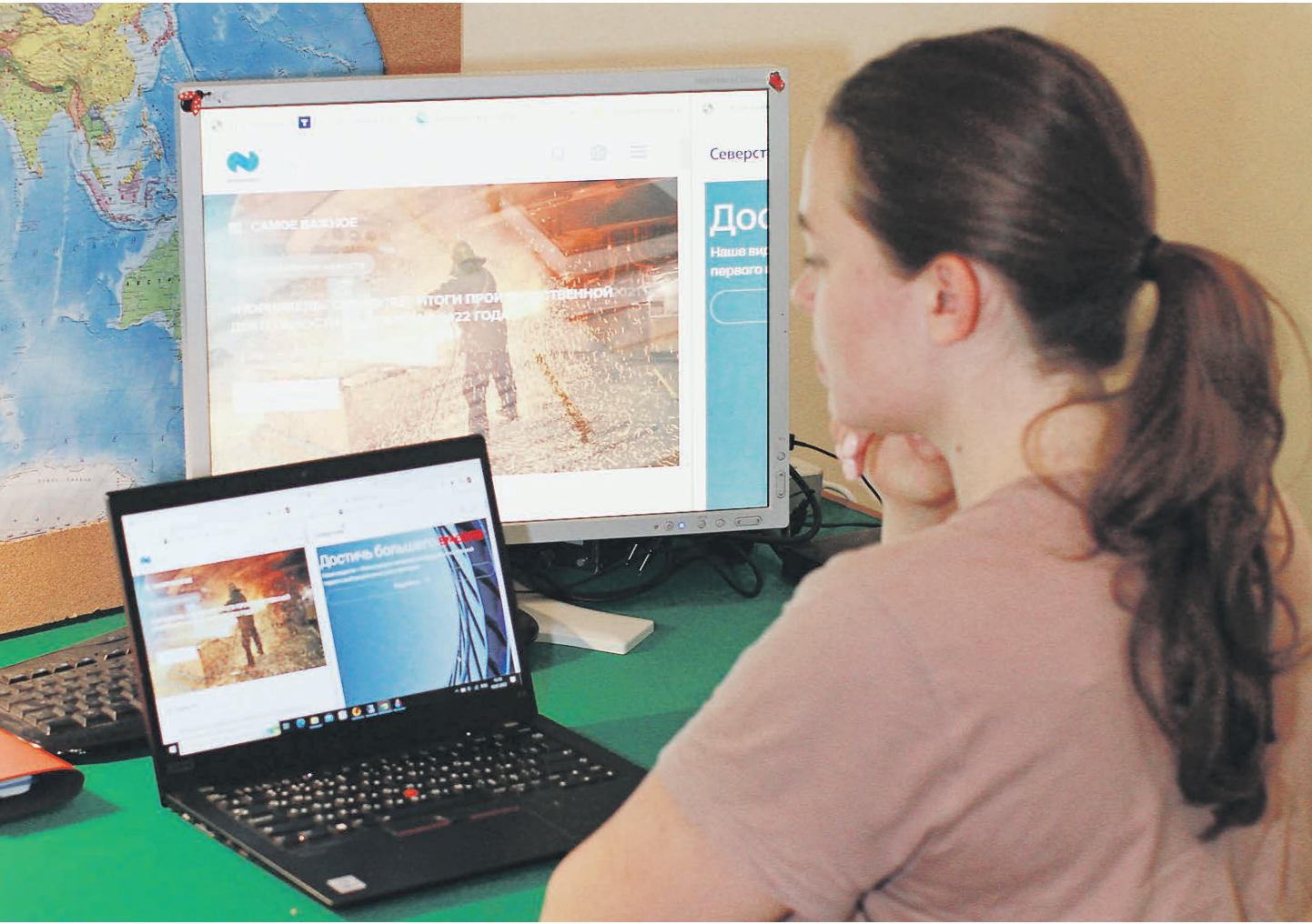
Сообщения на корпоративных сайтах о том, что готовится пакет мер поддержки всех сотрудников, чтобы сохранить их уровень благосостояния, начали появляться еще в начале марта.

Тогда президент «Норникеля» Владимир Потанин заявил о выплате каждому работнику предприятия единовременного дополнительного вознаграждения по итогам первого квартала в размере ежемесячной базовой зарплаты, но не менее 50 тыс. руб.

С начала года «Норникель» повысил вознаграждение сотрудникам: в Норильске и Красноярском крае — на 20%, в Мурманской области — на 10%, в других регионах — на 6,7%. Было принято решение довести индексацию зарплат до 10% во всех регионах деятельности компании. В корпоративных продовольственных магазинах «Подсолнух» инициативно было принято решение о снижении торговой наценки более чем на 30 базовых продуктов питания. Был увеличен материальный фонд помощи сотрудникам в сложных жизненных ситуациях.

В «Русале» в марте было проведено внеочередное повышение зарплат всех сотрудников предприятий на 10%. Дотации на питание с апреля выросли сразу в 1,5 раза, до 200 руб. в день.

На Магнитогорском металлургическом комбинате, который заявил о падении рентабельности, снижении объема производства и об отсутствии прибыли, также стараются поддержать сотрудников. Тарифные став



ГЛАВНАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ

За последние пять лет практически не изменился список металлургических компаний и их спикеров, определяющих медийную повестку отрасли, и это несмотря на кардинальные изменения информационной составляющей общественно-политической жизни

ки и оклады работников предприятия выросли с 1 июня на 10%. Индексация, как заявили в компании, пройдет в рамках утвержденной программы с целью «увеличения реального уровня заработной платы с учетом изменения стоимости фиксированного набора товаров и услуг».

С 1 апреля в «Российской стали» была проиндексирована зарплата персонала, а также принято решение о дополнительной мотивации всех категорий мастеров.

Объединенная металлургическая компания (ОМК) сообщила об увеличении средней зарплаты сотрудников Выксунского металлургического завода на 10%, с февраля пересмотрены тарифные ставки более чем у 10 тыс. рабочих предприятия. Также ОМК повысила зарплату сотрудников другого завода — «Трубодеталь» в Челябинске — в среднем на 15%. При этом зарплата рабочих выросла более чем на 20%, а по ряду специальностей стала выше рыночных для Челябинска значений.

Сохранить социалку

Руководители компаний, несмотря на беспрецедентное давление и риски, все эти месяцы старались поднять боевой дух коллек

тивов, вовлечь каждого сотрудника в достижение общих целей. Обещания, что социальные программы будут выполнены, несмотря на санкции и финансовый шторм, не стали пустым звуком.

Корпоративные сайты предприятий пестрят сообщениями о состоявшихся спортивных событиях, корпоративных соревнованиях, помощи нуждающимся, благотворительных проектах, новых экологических инициативах, поддержке новаций и наращивании кадрового потенциала — поддержке новых сотрудников и, конечно же, своих работников предприятий: сталеваров, прокатчиков, плавильщиков, инженеров, контролеров, машинистов, экологов. Все они, как и обещали компании, получают новое жилье и социальную поддержку.

От грандиозных планов предприятия тоже не отказываются. На ММК заявили, что гарантируют не только выполнение всех социальных программ комбината, но и завершение первой очереди многофункционального парка «Притяжение» в Магнитогорске нынешним летом.

В «Русале» в начале июня сообщили, что не планируют менять приоритеты, связанные с устойчивым развитием, продолжат экологическую модернизацию, утвердив Проект стратегии устойчивого развития до 2030 года с новым набором климатических целей. Кроме того, компания объявила грантовый конкурс в 35 млн руб. для некоммер

ческих организаций и учреждений соцсферы, которые работают с социально незащищенными категориями населения в городах ответственности компании.

Сохранение и расширение корпоративных социальных проектов приобретает особое значение в текущей ситуации. Убеждены в «Полосе». В компании подчеркивают, что инвестиции в людей — и сотрудников, и тех, кто живет в регионах присутствия, — неотъемлемая составляющая долгосрочной стратегии компании, от которой в «Полосе» отказываться не собираются.

На Яковлевском ГОКе («Северсталь») в новом договоре сохранены все разделы по льготам и гарантиям, которые имел предыдущий документ: обязательства о материальной помощи при рождении ребенка, единовременных выплатах к 50-летию и 60-летию сотрудников, а также по выходу на пенсию.

ОМК на Выксунском металлургическом заводе в новом коллективном договоре даже расширила список социальных гарантий: увеличены выплаты по рождению ребенка, размер пособия по уходу за ребенком от полутора до трех лет, пособия при потере близкого родственника и другие выплаты.

Даже в таких непростых условиях предприятия продолжили подписывать коллективные договоры (старые истекли), в которых зафиксированы социальные обязательства работодателей в отношении работников.

Дарья Николаева

Тень и цвет

— акции —

Перспективы вложений в акции черной металлургии для частных инвесторов пока довольно туманны. Но уже осенью можно ожидать некоторого отскока от сегодняшнего дна. В цветной металлургии есть более прозрачные инвестиционные идеи.

Ставка на цикл

По мнению портфельного управляющего УК «Альфа-Капитал» Дмитрия Скрябина, в качестве защитных активов в принципе можно рассматривать бумаги вертикально интегрированных (включающих добычу руды и угля) компаний черной металлургии — «Северстали» и НЛМК, однако им необходимо решать вопросы расширения экспортных поставок, и пока не понятно, когда и на каких условиях это удастся сделать. ПАО «Магнитогорский металлургический комбинат» — бенефициар возможного падения цен на уголь и руду с связи декarbonизацией и развитием вторичной переработки, кроме того, компания ориентирована на внутренний спрос — ей могут помочь новые проекты в инфраструктуре (железные дороги, трубопроводы, порты), строительство (расширение ипотеки при падении ставок и продлении льготных госпрограмм) и улучшение ситуации в автопроме.

В худшем положении среди крупнейших российских металлургов оказалось ПАО «Северсталь», которое в прежних условиях можно было считать одним из фаворитов среди российских сталелитейных компаний, считает аналитик ФГ «Финам» Алексей Калачев. «Компания была ориентирована на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью на европейский рынок, где могла удерживать хорошие позиции. Введение персональных санкций против Алексея Мордашо



ва и четвертый санкционный пакет ЕС поставили крест примерно на трети продаж компании. А включение санкционного механизма США, предполагающего вторичные санкции, почти полностью лишает компанию экспорта и около 40% всей выручки», — поясняет аналитик.

Более устойчивым, по крайней мере пока, по его мнению, выглядит положение ПАО НЛМК благодаря удачной структуре бизнеса. Прокатные мощности НЛМК размещены ближе к потребителям. Компания производит прокат не только в России, но и на своих заводах в ЕС и США, поставив на них слабые, которые не попали под запрет. Ни Владимир Лисин, ни

НЛМК до сих пор не под санкциями. Это позволяет компании сохранять структуру продаж, включая поставки на экспорт. «Хотя, конечно, риск потерять все это, если компания или ее владелец попадут в следующие пакеты санкций, остается ненулевым», — добавляет Алексей Калачев.

Вместе с тем, как отмечает Дмитрий Скрябин, черная металлургия — отрасль «сверхциклическая», сейчас находится вблизи дна, но уже осенью можно ожидать некоторого отскока, при этом скорость восстановления будет зависеть от эффективности мер стимулирования российской экономики правительством. Поэтому инвесторы могут подумать о том, что

бы идти на шаг впереди и в июле начать входить в рынок. «Хотя если глядеть шире, в сырьевом секторе, наверное, сейчас более привлекательно смотрятся нефтяные компании — высоки цены на углеводороды: им проще, чем металлургам, переориентировать поставки на восточные рынки», — добавляет эксперт.

Также он предполагает, что в текущем году российские металлурги вряд ли станут платить дивиденды: для них сейчас действительно тяжелые времена — разумно оставить кэш в компаниях и посмотреть, как будет развиваться ситуация. Еще одна причина: бенефициары многих компаний зарегистрированы в офшорах, и существуют связанные с этим санкционные риски. И, наконец, в кризисных ситуациях российские компании в целом, не только металлургические, предпочитают прибедняться, просить помощи от правительства, а не демонстрировать успешность, рискуя вызвать у властей желание повысить фискальную нагрузку на них. «Но не исключено, что они вернуться к вопросу дивидендов осенью, которые и выплатят за третий квартал», — замечает Дмитрий Скрябин.

Ставка на монополию

Говоря о перспективах вложений в акции российских компаний цвет

ной металлургии, Алексей Калачев выделяет ГМК «Норильский никель», которая контролирует добычу более 40% российской меди и почти 100% никеля, палладия и родия, имеются планы поучаствовать в проектах по добыче в России лития. «Компания видит свои задачи и четко формулирует их в своей стратегии развития, предполагающей рост объемов добычи металлов к 2030 году на 30–50% по сравнению с 2019-м. Если, конечно, не помешают последствия СВО», — говорит аналитик.

С МКПАО «ОК „Русал“», которое объединяет производство почти 100% российского алюминия, по мнению аналитика, все не так однозначно. С одной стороны, это третий по объемам в мире производитель алюминия. Компания лучше многих конкурентов представлена на рынке, продвигая алюминий с минимальным углеродным следом, поскольку на 90% обеспечена электроэнергией из возобновляемых источников ГЭС, и это важное преимущество. С другой стороны, у «Русала» все еще высокая долговая нагрузка, а ее финансовые результаты пополюсину зависят от доходов, получаемых от владения пакетом акций «Норникеля». И, наконец, в отличие от других российских металлургов, «Русал» сильно зависит от привозного сырья. Хотя санк

ций против алюминия нет, и вряд ли они будут, сейчас компания вынуждена решать проблемы с сырьем. После остановки Николаевского глиноземного завода (Украина) и введения Австралией запрета на поставки глинозема в Россию приходится обращаться к китайским конкурентам. Это может заметно увеличить затраты на сырье и логистику и ухудшить результаты.

Акции «Русала» — довольно рискованное вложение в первую очередь из-за того, что компания не платит дивиденды, считает Дмитрий Скрябин. С другой стороны, у них хороший потенциал роста, поскольку бумаги дешевле относительно основных конкурентов, исходя из финансовых мультипликаторов и производственных показателей. Акции ГМК «Норникель», с его точки зрения, более надежные инвестиции, поскольку компания исторически стабильно выплачивает высокие дивиденды, «хотя в нынешней ситуации это может оказаться под вопросом». «Кроме того, ГМК — хорошо защищенная компания с точки зрения бизнеса, — добавляет аналитик. — Он не под санкциями и вряд ли под них попадет, поскольку монополист. Да и с логистикой особых проблем не предвидится: драгметаллы — довольно компактный товар».

Петр Рушайло

