



Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

Металлургия

Вторник 23 апреля 2024 №72 (7762 с момента возобновления издания)



kommersant.ru

24 | Достижение целей развития и сохранение непрерывности бизнес-процессов металлургии связывают с цифровизацией предприятий

25 | Несмотря на кризис, падение цен и рост издержек, угольщики сохраняют добычу и уверенность в увеличении спроса

26 | Почему отечественная металлургия не увеличивает выпуск спецсталей для расширения производства подшипников

Тактика применения стратегии

Уже 16 месяцев отечественная металлургия существует согласно актуализированной Стратегии развития отрасли до 2030 года. В режиме секретности был утвержден план ее реализации, а об актуальном перечне приоритетных инвестиционных проектов металлургических предприятий сведений пока нет. Дело может быть в том, что все эти документы не носят характера нормативно-правовых актов и за их неисполнение никакой юридической ответственности не предусмотрено.

— администрирование —

Смущает тишина в медиапространстве

Утвердив 28 декабря 2022 года Стратегию развития металлургической промышленности Российской Федерации на период до 2030 года (далее — Стратегия), правительство поручило Минпромторгу совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти представить в шестимесячный срок проект плана мероприятий ее реализации и перечень приоритетных инвестиционных проектов организаций металлургической промышленности России, реализуемых и запланированных к реализации в период 2023–2030

годов, после чего обеспечить непосредственную реализацию данной Стратегии.

Через полгода стало понятно, что этого времени не хватит, чтобы подготовить действительно реальные, а не формальные идеи по реализации ускоренного развития отрасли государственного значения на восьмилетнюю перспективу.

В итоге «дорожная карта» реализации Стратегии была утверждена вице-премьером и главой Минпромторга Денисом Мантуровым лишь 16 ноября 2023 года. Прошло полгода после утверждения «дорожной карты», но она нигде не опубликована. Смущает тишина в медиапространстве относительно каких-либо конкретных движений.

Возможно, дело в грифе «секретность», если таковой действительно присвоен данному документу. А может быть, проблема в неконкретности сроков тех или иных предусмотренных в «дорожной карте» мероприятий. В самом деле, если указан срок реализации 2023–2030 годы, то теоретически можно отчитаться в последний год диапазона.

Доклад в правительство РФ — это самый распространенный пункт металлургической «дорожной карты» из 46 имеющихся там и охватывающих десять тематических направлений, а именно: сырьевую обеспеченность, обеспеченность материально-технической базой, развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, оптимизацию налоговой и тарифной нагрузки, снижение негативного воздействия предприятий отрасли черной и цветной металлургии на окружающую среду и ограничение выбросов парниковых газов, развитие производства высоких переделов за счет увеличения спроса на внутреннем рынке, мероприятия по интеграции металлургического комплекса новых субъектов РФ, кадровое и научно-техническое обеспечение отрасли, расширение доступа на внешние рынки, защиту внутреннего рынка. Главное, чтобы докладами дело не ограничивалось.

В целом «дорожная карта» производств впечатление хорошо проработанного плана ре-

ализации детально спрогнозированного поэтапного развития металлургии в условиях текущей сложной геополитической обстановки. Охвачено все самое нужное: геолого-разведка, освоение новых месторождений, внедрение инновационных технологий обработки, сырьевая обеспеченность производств, устранение дефицита оборудования и комплектующих, стимулирование внутреннего спроса, оптимизация логистики и доступность перевозок, тарифное регулирование, субсидирование и налоги, а также другие меры господдержки. Дело за малым — организовать упорядоченное движение по маршруту, заданному «дорожной картой», что пока явно идет медленнее запланированного.

Например, Росстат, несмотря на задачу интеграции металлургии новых территорий, до сих пор публикует данные о промпроизводстве за новые отчетные периоды с пометкой «без учета статистической информации по ДНР, ЛНР, Запорожской и Херсонской областям». Отраслевые эксперты утверждают, что установленные там металлургические мощности составляют порядка 23–27 млн т в год. По их оценкам, в 2023 году суммарно в этих регионах было произведено 2,8 млн т металлопродукции.

По идее прописанные в «дорожной карте» ответственные исполнители, среди которых министерства, ведомства, федеральные

службы, НИИ, госмонополии, отраслевые ассоциации, заинтересованные металлургические и смежные предприятия, должны были сразу ускоренными темпами заняться поочередным выполнением всех пунктов плана. Или вдруг виной всему пул ответственных по каждому пункту плана? Указано, например, что отвечают за исполнение пункта плана пять-шесть органов власти и неограниченный круг тех самых «заинтересованных предприятий». И очень трудно потом определить, в чьем кабинете тот или иной черновик доклада пролежал пару месяцев.

В фокусе внимания

А с перечнем приоритетных инвестиционных проектов металлургических предприятий, запланированных к реализации в период 2023–2030 годов, все кажется еще сложнее. В открытом доступе сейчас можно найти региональные перечни, но только относительно продукции гражданского назначения. Любопытно, но в большинстве случаев металлургические проекты там отсутствуют. Справедливости ради нужно сказать, что традиционные центры металлургической, трубной и угольной промышленности пока вообще не спешат публиковать перечни своих приоритетных инвестпроектов, поэтому статистика еще скудна и нерепрезентативна.

c22

Черные дни цветной металлургии

— акции —

В прошлом году бумаги компаний черной металлургии обогнали рынок акций в целом, тогда как инвесторы, вложившие средства в компании цветной металлургии, остались разочарованными. Эксперты полагают, что в нынешнем году ситуация повторится.

Приоритет внутреннему рынку

По итогам 2023 года отраслевой индекс металлов и добычи Московской биржи прибавил 32,7% на фоне роста рынка в целом на 44,6% по индексу Мосбиржи. В первом квартале 2024-го соответствующие показатели составили +7,9% и +7,5% соответственно. Причиной существенного отставания отраслевого индекса в прошлом году стала крайне слабая динамика акций представителей цветной металлургии (кроме золотодобытчиков).

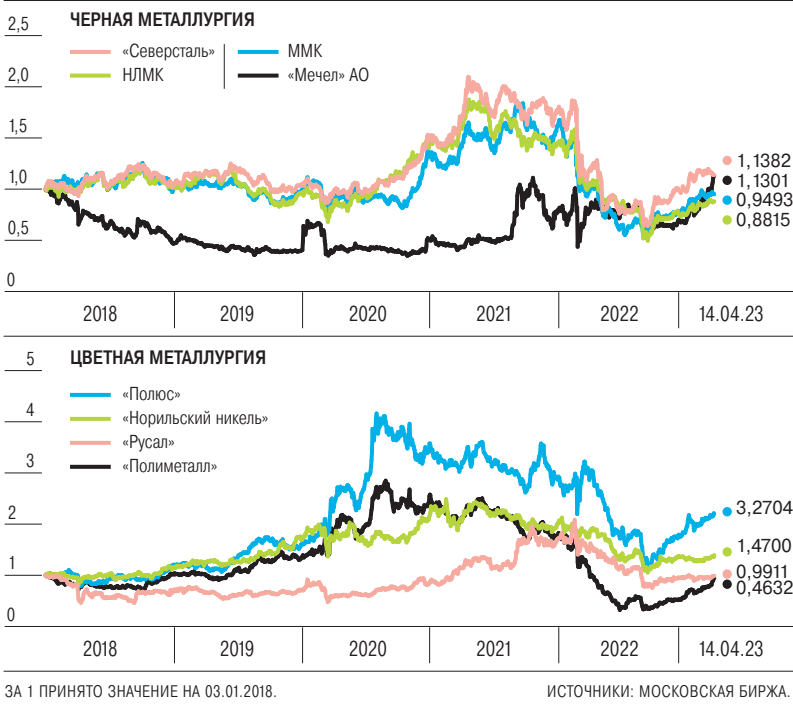
В сегменте черной металлургии наибольший рост по итогам прошлого года показали бумаги «Мечела»: его обыкновенные акции выросли втрое, привилегированные — более чем в 2,5 раза. Акции НЛМК подорожали на 62,9%, «Северстали» — на 59,7%, ММК — на 59,6%.

Индекс глобальных мировых сталелитейных компаний за 2023 год вырос на 34%, с начала текущего остается практически без изменений, отмечает портфельный управляющий УК «Альфа-Капитал» Дмитрий Скрыбин. Вместе с тем, по его мнению, сравнивать поведение акций западных и российских компаний металлургии не совсем корректно в силу разной структуры рынков, разных драйверов, ослабления связи экономики большинства российских компаний с динамикой глобальных сырьевых рынков и отсутствия на российском рынке западных инвесторов.

Сталелитейная промышленность, которая отдает приоритет внутреннему рынку над экспортом, к середине 2023 года почти полностью восстановила уровень производства, чему способствовал рост внутреннего спроса, заменяющий потерянный экспорт, рассказывает старший инвестиционный консультант ФГ «Финам» Сергей Давыдов. Загрузка мощностей сейчас находится на докризисном уровне — с потенциальным замедлением роста в будущем из-за приближения к максимальной мощности и возможных задержек жилищного строительства из-за роста ставок по ипотечным кредитам.

«Динамика внутренних цен на сталь теперь больше коррелирует с динамикой валютного курса, нежели с динамикой цен на мировом рынке», — отмечает Сергей Давыдов. — Они выросли по второй половине прошлого года из-за ослабления рубля и стабилизировались в четвертом квартале. Хотя цены ниже пика 2022 года, они остаются выше докризисного уровня, что сулит металлургам многообещающие результаты, несмотря на сокращение экспортных льгот и повышение пошлин».

ДИНАМИКА НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫХ АКЦИЙ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ



Также Сергей Давыдов отмечает, что группа «Северсталь» эффективно адаптировалась к жестким санкциям, оперативно перенаправив продажи на российский рынок. Ранее почти половина доходов компании зависела от экспортных продаж, в том числе более трети — от европейских рынков, а теперь около 90% выручки компания генерирует внутри страны.

Группа НЛМК столкнулась с меньшим количеством санкций, поддерживая экспорт благодаря своим прокатным мощностям в ЕС и США. У ММК же ориентированность на внутренний рынок исторически делала его менее уязвимым к санкциям.

«Мы видим адаптацию всех металлургов к ограничениям и преодоление всех затруднений, что и выразилось в уверенном росте и стабилизации финансовых результатов», — резюмирует Сергей Давыдов.

В первом квартале 2024-го в акциях металлургов начался спрут: за первые три месяца года бумаги НЛМК выросли на 20,3%, «Северстали» — на 31,4%, ММК — на 6,6% и лишь обыкновенные и привилегированные акции «Мечела» скорректировались после прошлогоднего взлета — на 12,6% и 15,4% соответственно.

По словам старшего аналитика «БКС Мир инвестиций» Дмитрия Казакова, опережающие среднерыночные темпы роста бумаг сталеваров связаны в основном с ростом цен на их продукцию, а успеху «Мечела» дополнительно помогло rally в ценах на уголь в конце 2023 года. «В первом квартале 2024-го акции «Северстали» подогрел возврат компании к выплате дивидендов, на акции же «Мечела» давила нормализация цен на экспортный уголь», — добавляет он.

Лидеры падения

Что касается акций компаний цветной металлургии, то в прошлом году они росли заметно хуже, чем черной. Лидеры — золотодобытчики

«Полус» и «Полиметалл» — показали прирост стоимости бумаг на 35,5% и 33,4% соответственно, отстав, впрочем, от индекса Мосбиржи. Акции «Норникеля» подорожали всего на 4,6%, «Русала» — упали на 14%.

За исключением добычи золота, горнодобывающий сектор в 2023 году выглядел слабее рынка из-за более низких цен на продукцию, сложной логистики и более высоких налоговых обязательств, считает Сергей Давыдов. Компании в первую очередь полагаются на экспорт своих товаров, что делает их уязвимыми к колебаниям внешнего спроса. Следовательно, им приходится адаптировать стратегии продаж, что приводит к увеличению затрат на логистику и оборотного капитала. «На акциях как «Норникеля», так и владеющего в нем 26% «Русала» повлияло 45-процентное падение цен на никель и 36-процентное — на палладий», — говорит Дмитрий Казаков.

В первом квартале текущего года акции золотодобытчиков (за исключением бумаг Polymetal, рухнувших на 37% по причине продажи российских активов компании) росли лучше рынка: акции «Южуралзолота» (ЮГК), которые появились на Мосбирже в ноябре прошлого года, прибавили 37%, «Полуса» — 19,7%.

«Продажа Polymetal активов в РФ по низкой цене вывела бумагу в лидеры падения в 1К24 (–39%), а вот «Южуралзолото» и «Полус» выросли (+37% и +12%) на ралли цен на золото», — поясняет Дмитрий Казаков. Бумаги «Русала» и «Норникеля» оставались сильно хуже и рынка, и сегмента металлов и добычи в целом (–2,2% и –7,6% за первый квартал 2024-го соответственно).

Акции «Норильского никеля» продолжают находиться под давлением из-за снижения цен на никель и палладий, а также сокращения производства и пересмотра прогнозов, говорит Сергей Давыдов.

c22

«Русал» смотрит в Азию

— вектор —

2024 год будет годом нестабильности для алюминия. Аналитики CRU Group насчитывают сразу несколько вызовов для мирового рынка алюминия в текущем году: растущий спрос на лом в Китае, увеличение цен на бокситы, изменение динамики рынка углеродной продукции, рост цен на LME, восстановление экономики и рост спроса на алюминий, увеличение спроса на алюминий с низким углеродом, деглобализация экономики. Эксперты ожидают снижения экспорта российского алюминия в Европу и дальнейшего его роста в Азию.

Масштабное падение продаж в США

Хотя в отношении российского алюминия не введены санкции, постепенная переориентация компании из западных стран в Азию является устойчивым трендом.

Российская Алюминиевая ассоциация в декабре 2023 года заявляла, что многие из традиционных рынков сбыта для России потеряны, а работа на других осложнена. В частности, США, Великобритания и Австралия ввели заградительные пошлины на алюминий из РФ (270%, 35% и 35% соответственно), а в ЕС ключевые переработчики сами отказались закупать российский металл.

«Из-за стагнации ряда западных экономик и замедления роста в Азии и, как следствие, профицита металла на мировых рынках значительно обострилась конкуренция по условиям поставки металла, биржевые цены на алюминий находятся на рекордно низком уровне с марта 2021 года, а региональные премии к цене упали до трехлетнего минимума», — сообщила ассоциация.

По итогам 2023 года «Русал» сократил выручку, полученную в Европе и американском регионе, на 40%, до \$3,5 млрд. Причем \$3,4 млрд пришлось на Европу, что составило четверть от всех продаж компании в 2023-м. По данным таможенной статистики, США уже не покупают металл из РФ.

Ключевой поставщик зеленого алюминия

Между тем Китай становится все более важным партнером для «Русала». Во-первых, выручка, получаемая в Китае, удвоилась, достигнув \$2,8 млрд. Во-вторых, «Русал» после потери доступа к Николаевскому глиноземному заводу и поставкам из Австралии увеличил закупки глинозема из Китая, необходимого для производства алюминия.

Наконец, в октябре прошлого года «Русал» приобрел 30% в капитале китайского производителя глинозема Hebei Wenfeng New Materials. Однако Китай вряд ли станет удобным рынком для российского алюминия, так как страна сама является крупным мировым производителем.

В то же время развитие экспорта российского алюминия в Китай на фо-

ЗАПАСЫ АЛЮМИНИЯ НА LME (ТОННЫ)

ИСТОЧНИК: THE LONDON METAL EXCHANGE (LME), 2023.



не отказа от него западных стран оказывает большое влияние на баланс мирового рынка, говорится в отчете о рынке алюминия Wood Mackenzie в 2024 году. «Если потоки российского металла в Китай существенно сократятся, мы увидим наращивание запасов, скорее всего, за пределами системы LME, или сокращения на заводах «Русала», — говорится в ее отчете.

«Спрос на импортный алюминий в Китае в настоящий момент во многом определяется действующими внутри страны ограничениями производственных мощностей. Кроме того, в связи со стремлением КНР укрепить свои позиции на рынке электромобилей, а также ввиду общего курса на «озеленение» экономики в Поднебесной увеличивается спрос на алюминий с низким углеродным следом», — прокомментировали в «Русале» вопросы о спросе в Китае.

На этом фоне «Русал», будучи крупнейшим мировым производителем зеленого алюминия, становится ключевым поставщиком этого металла в Китай, отметили в алюминиевой компании.

Будут ли санкции?

«Русал» сильно пострадал от американских санкций в 2018 году. Но сокрушительный эффект почувствовал и весь мир. Рост цен и паника на рынках были естественным фоном включения компании в SDN-лист. После начала вооруженного конфликта на Украине и санкций стран Запада в отношении российских экспортных товаров обсуждение различных санкций регулярно появлялось в публичном поле.

По сообщению агентства Reuters, индустриальная группа European Aluminium лоббировала введение санкций ЕС на алюминий из России, при этом предлагая вывести из-под удара принадлежащие «Русалу» сырьевые активы в европейских странах, где производится бокситы и глинозем. Ассоциация ссылалась на то, что ЕС сможет успешно заменить российский алюминий за счет закупок в других странах, а также на фоне профицита, вызванного низким потреблением и ростом местного производства.

Наконец, в апреле США и Великобритания запретили импорт российского алюминия, меди и никеля, а также торговлю металлами на Чикагской товарной бирже и Лондонской бирже металлов. Им запрещено принимать новые партии алюминия, меди и никеля.

Не влияют на способность компании

Впрочем, маловероятно, что запрет закупок алюминия на биржах окажет сильное прямое воздействие на «Русал». Крупные компании, как правило, торгуют по долгосрочным контрактам, а торговлей на бирже занимаются трейдеры. «Русал» заявил, что новые санкции США и Великобритании не влияют на способность компании осуществлять поставки, поскольку не затрагивают глобальные логистические решения компании, доступ к банковской системе и систему производства.

«Русал» сохранил возможность предоставлять услуги хеджирования своим клиентам, а также сохраняя приверженность рыночному ценообразованию», — говорится в сообщении алюминиевой компании. Также решение Минфина США не налагает каких-либо новых запретов или требований, касающихся обработки, клиринга или отправки платежей какими-либо банками-посредниками, подчеркнула компания.

«Русал» также обратил внимание на то, что новые санкции не исключают какие-либо бренды компании из листингов LME. Речь идет о приостановке поставок на склады LME и запрете на выпуск варрантов на глобальной бирже металлов в отношении алюминия российского происхождения, произведенного до 13 апреля 2024 года или после этой даты.

Эти меры, судя по всему, касаются исключительно биржи и деривативов, полагает «Русал». Однако, по мнению источника, близкого к компании, санкции ставят под угрозу экспорт «Русала» объемом 1,5 млн тонн. Компания опасается, что кумулятивный эффект санкций приведет к сокращению производства до уровня, близких к минимальным значениям 2008 года. По словам собеседника, среди рисков можно выделить негативное влияние на экспорт полуфабрикатов, самосанкции основных партнеров и отказ переработчиков от российского алюминия в силу того, что на рынке нет надежного механизма отслеживания происхождения металла. Институт экономики роста имени Столыпина считает, для стабилизации отрасли необходимо принять ряд мер, среди которых закупка металла в госрезерв, согласование сокращения производства и льготы по экспортным пошлинам.

Евгений Зайнуллин

металлургия

Черные дни цветной металлургии

— акции —

Он отмечает, что мировое предложение никеля имеет небольшой профицит за счет увеличения производства в Индонезии и Китае, в то время как палладий сталкивается с проблемами в связи с ростом производства электромобилей.

Дивидендные надежды

ММК отчитался о хороших финансовых результатах в 2023 году: выручка выросла на 9,1%, до 763,4 млрд руб., EBITDA выросла на 26,2%, до 195,6 млрд руб., чистая прибыль увеличилась на 68,2%, до 118,4 млрд руб., рассказывает Сергей Давыдов.

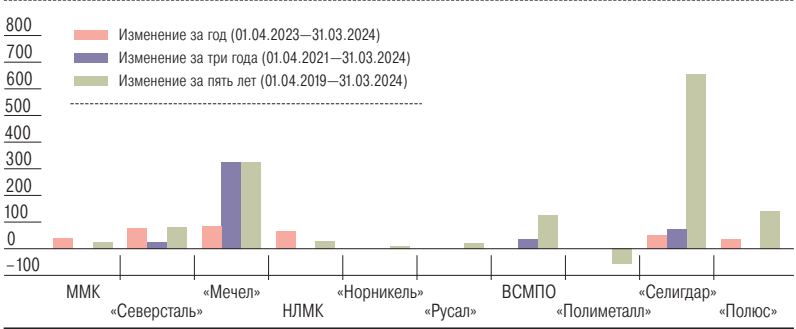
У «Северстали» выручка выросла на 6,8%, EBITDA — на 22,4%, чистая прибыль — на 78,9%.

Выручка НЛМК в 2023 году выросла на 5,5%, достигнув 698,9 млрд руб. по сравнению с 662,2 млрд руб. в 2022-м, чистая прибыль выросла на 15,5%, следует из отчета компании по РСБУ.

Выручка «Норникеля» в 2023 году упала на 15% по сравнению с 2022-м, до \$14,4 млрд, из-за снижения цен на никель, палладий, родий и медь, хотя компания продала всю свою продукцию за 2023 год, ее чистый долг снизился на 18%, до \$8,1 млрд, что составляет около 120% от EBITDA.

Черная металлургия отчиталась ожидаемо сильно: высокая загрузка мощностей на восстановление цен на прокат на рынке РФ и ослаблении рубля в 2023 году обеспечила дальнейшее укрепление балансов в сто-

ДИНАМИКА КОТИРОВОК АКЦИЙ РОССИЙСКИХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (%) ИСТОЧНИК: МОСБИРЖА, РАСЧЕТЫ "Ъ".



рону чистых денежных позиций для «Северстали», ММК и «Распадской», говорит Дмитрий Казаков.

«Мечел» продолжил погашение долга, но переоценка его валютной составляющей помешала показать снижение абсолютного долга более выраженно»,— добавляет Дмитрий Казаков.

Цветная металлургия, по его оценке, отчиталась также неплохо: свободный денежный поток позволил «Норникелю» выплатить дивиденды за третий квартал и снизить долг, несмотря на снижение цен на никель и палладий, а «Русалу» — снизить долг, который, впрочем, «остается высоким». «Золотодобытчики отчитались хорошо благодаря ралли цен на золото»,— добавляет Дмитрий Казаков.

«Перспективы цветных металлургов в отношении дивидендов в текущем году примерно нулевые»,— говорит Дмитрий Скрыбин. Чего, по его мнению, нельзя сказать о черной

металлургии: «Северсталь» уже рекомендовала акционерам к выплате 191 руб. на акцию в качестве дивиденда за 2023 год — это почти 11% доходности. «Полюс к этим 11% за 2023-й в текущем календарном году еще могут быть распределены и дивиденды за первый, второй, третий кварталы, что, по нашим оценкам, может добавить до 6% доходности, то есть в сумме даст 17%»,— отмечает он.

По акциям НЛМК, по мнению Дмитрия Скрыбина, дивидендная доходность будет на уровне «Северстали» или даже выше, у бумаг же ММК дивидендная доходность может быть ниже в силу меньшего свободного денежного потока. «Металлурги всегда платили выше рынка, причем с максимальной частотой — поквартально. Я не вижу причин, почему такая ситуация не может вернуться»,— заключает эксперт.

«Северсталь» обещает двузначную дивидендную доходность в 11% и мо-

жет предложить еще больше, кроме того, компания перейдет на ежеквартальные выплаты, соглашается Дмитрий Казаков. Двузначные цифры могут предложить и НЛМК с ММК, значительные денежные средства могут это обеспечить. «Норникель», по его мнению, вряд ли порадует сильными дивидендами: они будут в пределах 5–7%, от «Русала» и «Мечела» он дивидендов не ждет, «Полюс» может выплатить около 10%, но уверенности в этом нет: у золотодобытчика скоро наступит активная фаза инвестиций в месторождение Сухой Лог.

Сергей Давыдов, в свою очередь, ожидает от ММК «одной из самых низких в секторе» дивидендной доходности — на уровне 8%, от «Северстали» не ждет дополнительных выплат из прибыли прошлых лет сверх уже объявленных дивидендов в силу обширной инвестиционной программы компании, но считает, что за 2024 год компания может рассмотреть выплату из свободного денежного потока.

Относительно НЛМК он отмечает, что компания с 2021 года не распределяла денежные средства на выплату дивидендов и дивидендная доходность может составить от 14% до 18%, относительно «Норникеля» ожидания у него негативные: «Компания в 2024 году может отказаться от дивидендных выплат в целом».

Повторение пройденного

В части прогнозов на 2024 год Дмитрий Скрыбин полагает, что перспек-

тивы акций черных металлургов остаются хорошими: есть высокий внутренний спрос на сталь, а рост затрат может быть компенсирован в росте цены на готовую продукцию, ожидается возврат к поквартальным выплатам дивидендов. Чего, с его точки зрения, нельзя сказать о «Русале» и «Норникеле»: хотя цены на цветные металлы (палладий, медь, платину, алюминий) уже начали показывать признаки восстановления, говорить об устойчивом росте, видимо, еще рано.

Драйвером роста акций металлургов, помимо роста цен на металлы и ослабления курса рубля, может стать более выраженный рост экономики Китая, в том числе сектора электромобилей (что поддержит никель, медь) и инфраструктурно-го строительства (поддержит сталь и уголь), рассуждает Дмитрий Казаков. Сдерживающие факторы, с его точки зрения,— значительный пересмотр налогообложения (включая продление экспортных пошлин) и возможное укрепление рубля.

На горизонте года фавориты Дмитрия Казакова — бумаги ЮГК (драйверы — операционный рост добычи с запуском новых проектов и рост свободного денежного потока на сильных ценах на золото и снижение инвестиционных затрат) и «Мечел» (дальнейшее снижение долга, нормализованные объемы продаж угля и стали).

На коротком горизонте Дмитрий Казаков отдает предпочтение акци-

ям «Северстали» в связи с переходом компании на квартальные выплаты дивидендов. На акции «Русала» он смотрит «с осторожностью», бумага чувствительна к колебаниям курса рубля и ценам на алюминий, у компании все еще очень высокий долг.

Мнение коллеги разделяет Сергей Давыдов, который с осторожностью относится к акциям «Русала», поскольку компания имеет высокие затраты по себестоимости и с учетом низких цен по алюминию продолжит показывать отрицательные результаты EBITDA и прибыли. «Также стоит учитывать нехватку своих мощностей по глинозему, что может затруднять процесс производства алюминия»,— добавляет Сергей Давыдов.

При этом Сергей Давыдов прогнозирует продолжение роста акций сталелитейных компаний, которые ориентированы на внутренний рынок и рынок ЕС, выделяя при этом бумаги НЛМК и «Северстали», которые «могут смотреться лучше рынка и имеют существенный потенциал». На длинном горизонте он выделяет акции «Норникеля». «Несмотря на нынешнее падение цен на платину и палладий, в мире может начаться новая волна роста по сырьевому сектору,— поясняет Сергей Давыдов.— С учетом сильной недоинвестированности отрасли и высокого спроса на цветные металлы при энергопереходе цены на них могут существенно разvernуться на длительном горизонте».

Петр Рушайло

Тактика применения стратегии

— администрирование —

Разве что можно оттолкнуться от опубликованного приказа Минпромторга от 29 июня 2015 года №1751 «О включении инвестиционных проектов в перечень комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности» с изменениями от 2016-го, к которому прилагался перечень из 68 соответствующих проектов с разными сроками реализации. Тот документ наверняка и лег в основу нового актуализированного перечня, тем более что сроки у тех первоначальных проектов были длинные (например, ЗТЗ временной горизонт строительства завода по производству прямошовных сварных труб большого диаметра составил аж до 2066 года), а значит, ряд проектов все еще не реализован.

Вообще в том перечне было всего с десятков приоритетных инвестиционных проектов, компаниям—исполнителям которых по результатам конкурсного отбора Минпромторг должен был предоставить субсидии на компенсацию части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2014–2016 годах. Например, к 2024-му «Русполимет» должен был в Нижегородской области развивать специальную электрометаллургию, производство высоколегированных сталей и сплавов, а «Полимет» — запустить в Свердловской области современный производственно-технологический комплекс высокоточного литья.

ООО НСК дало времени до 2037 года, чтобы запустить в Свердловской области предприятие по переработке 10 тыс. т сурьмяных концентратов с получением товарной металлической сурьмы, трехокиси сурьмы, золотосодержащего сплава. В этом же регионе к 2031 году ООО «Эпсилон» обязалось организовать производство изделий из алюминиевых сплавов методами литья под высоким давлением, а также изделий из алюминиевых сплавов, титановых сплавов и сталей методами механической обработки.

АО «Волга-ФЭСТ» вызвалось не позднее 2025 года организовать в Волгоградской области производство сортаго и фасонного проката в объеме 450–500 тыс. т готовой продукции в год.

Изменились ли за эти годы акценты и приоритеты? Несомненно. Ведь между идеями сокращения импортозависимости и обеспечением полного технологического и промышленного суверенитета страны огромная пропасть.

Недаром сама актуализированная Стратегия развития металлургической промышленности разделена теперь на два этапа: адаптационный (до 2025 года) и восстановительный (до 2030 года).

Основными задачами на первом этапе заявлены противодействие санкционному давлению, стимулирование металлопотребления внутри страны, улучшение логистики на южном и восточном направлениях. На втором этапе предстоит реализовать проекты по раз-

витию транспортной и энергетической инфраструктуры.

Разумеется, никакого разделения продукции по характеру применения нет, хотя очевидно, что в ряде случаев одно и то же изделие может иметь совершенно разное применение.

К примеру, сталевары отчитались о рекордном потреблении двутавровой балки в 2023 году, которую активно используют в гражданском и промышленном строительстве, но при желании ей можно найти применение и в ОПК. Или металлообработчики, скажем, освоили выпуск взрывозащитных панелей, которые изначально предназначены для промышленных предприятий высокого класса опасностей, но при необходимости могут служить защитой при атаках БПЛА. Последние, к слову, тоже сейчас в фокусе внимания—недаром же в январе текущего года в Минпромторге было создано Управление беспилотных систем и робототехники.

Руководство к действию

Успешность реализации Стратегии развития металлургической промышленности РФ до 2030 года будет зависеть как от согласованности действий всех заинтересованных сторон, так и от корреляции положений всех утвержденных отраслевых стратегий другого, что будет тормозить весь процесс. Так было, например, с предложением Минпромторга скор-

ректировать расчет акциза на сталь, включив в него коэффициент-дефлятор, которое отверг Минфин, потому что бюджет на ближайшие три года уже принят, а при планировании его доходов коэффициент-дефлятор не закладывался.

Вместе с тем юристы предупреждают, что слишком много от подобных документов ждать и не стоит. «Стратегия — это прежде всего ориентир для предприятий сектора, на основе которого формируются собственные долгосрочные программы развития. В смысле стратегического управления это образ организационных действий и управляющих подходов, а не конкретный их перечень. Стратегией лишь руководствуются, поэтому и публичной ответственности за ее неисполнение нет. Есть лишь ответственность персонала за невыполнение планов или, наоборот, поощрение за выполнение показателей. Но это большие кадровые вопросы внутри предприятий или госорганов»,— замечает партнер и руководитель практики «Промышленность и ресурсы» адвокатского бюро «Вегас Лес» Евгений Родин.

А еще тормозить процесс реализации Стратегии развития металлургии может необходимость постоянно актуализировать ее в части согласования с другими государственными документами, директивами, указами, распоряжениями и стратегиями.

Например, в свете последних событий были приняты указы президента «О Стратегии научно-техно-

гического развития РФ» и «О стратегических целях и задачах развития Российского научного фонда на период до 2030 года», обновлены указ президента «О развитии искусственного интеллекта в РФ» и Национальная стратегия, утвержденная им. Также серьезной доработке подверглась сводная Стратегия развития обрабатывающей промышленности до 2024 года и на период до 2035 года.

Важно учитывать и принимаемые региональные стратегии. Например, в январе 2023-го правительство утвердило Стратегию социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года, где представлен в числе прочего кластер производства алюминия и продукции с добавленной стоимостью, а в октябре был утвержден и подробный план ее реализации. Очевидно, что этот документ, например, для «Русала» задает более конкретные и четкие параметры и ориентиры, чем общепромышленная стратегия. В самой компании подчеркивают, что в сегодняшних непростых условиях важно опираться на систему мер, видеть перспективу. Это крайне важно для производителей, зависящих от своевременных поставок сырья и материалов, а также вывоза готовой продукции.

Василий Данилов, аналитик ИК «Велес Капитал», отмечает, что ответственные компании сектора металлов и добычи выстраивают свои операционные и инвестиционные планы в соответствии с конъюнкту-

рой внутреннего и мирового рынков сырья, а не нормативными актами государственных ведомств. «Главная задача подобных стратегий — не задавать жесткие рамки и ориентиры развития, а помогать сектору извлечь максимальное количество выгод от благоприятной конъюнктуры и сладить негативные эффекты в случае ухудшения условий деятельности»,— полагает Василий Данилов.

Сэтим согласен и старший аналитик по сектору металлургии и добычи «БКС Мир инвестиций» Дмитрий Казаков, который не видит большой проблемы в том, что Стратегия-2030 в большей мере задает ориентиры производителям первичного металла, но почти не затрагивает металлообработку и изготовление последующих переделов. «В Стратегии развития металлургии необходимость углубления переделов за счет более устойчивого, растущего спроса на них так или иначе рассматривается, но решение данного вопроса лежит в плоскости реализации других стратегий отраслей металлопотребления, потому что изготовление последующих переделов связано непосредственно с объемами выпуска потребителями металлов»,— поясняет Дмитрий Казаков.

Новые горизонты планирования

В любом случае если президентом в 2022 году была поставлена задача актуализировать Стратегию разви-

тия металлургии до 2030-го, то рано или поздно потребуются пролонгировать ее горизонт планирования как минимум до 2035 года и далее, а значит, работу над этим уже можно начинать сегодня в условиях быстро меняющейся конъюнктуры.

«В новой версии Стратегии необходимо учесть не только последствия геополитических событий последних лет, которые сильно повлияли на взаимодействие с зарубежными поставщиками и географию поставок, но и актуальные риски со стороны транспортной отрасли, особенно конкуренцию за провозную способность железной дороги в направлении восточных портов»,— считает заместитель руководителя департамента исследований ТК ИПЕМ Евгений Рудаков. Также, по его словам, трудно будет обойти стороной вопросы декарбонизации отрасли, корректного расчета углеродного следа продукции различных переделов, а также последствия введения трансграничного углеродного регулирования в ЕС и риски появления подобных регуляторных механизмов в других юрисдикциях. Наконец, крайне важным вопросом для всех металлургических компаний, считает Евгений Рудаков, является стоимость электроэнергии, к росту которой могут привести многие регуляторные инициативы: плата за резерв сетевой мощности, ограничения на собственную генерацию свыше 5 МВт и др.

Дмитрий Смирнов



Евгений Гейнрих, советник адвокатского бюро Lidings:

— Утвержденная в декабре 2022 года Стратегия развития металлургии РФ до 2030 года содержала поручение Минпромторгу представить «дорожную карту» по ее реализации в шестимесячный срок. Оба документа являются инструментом планирования, что прямо вытекает из Федерального закона от 28.06.2014 года №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». При этом очевидно, что данный процесс невозможен в отрыве от базовой ситуации. Кроме того,

более или менее реалистичное планирование абсолютно бессмысленно без учета планов игроков металлургического рынка, в особенности крупных производителей.

Основной причиной, почему «дорожная карта» не была нигде опубликована, было, наверное, желание не предавать широкой огласке полученные от игроков рынка сведения, представляющие собой коммерческую тайну. Кроме того, на фоне так называемой санкционной войны конкретные планы по развитию стратегически важной отрасли, к какой, несомненно, относится металлургия, не озвучивать не только логично, но еще и закононо. Ведь часть 1 статьи 13 вышеупомянутого закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» прямо говорит о том, что проекты документов стратегического планирования выносятся на общественное обсуждение с учетом требований законодательства РФ о государственной, коммерческой, служебной и иной охраняемой законом тайне. Не исключено, что «дорожная карта» получила гриф «для служебного пользования» по требованию Минобороны.

Стоит заметить, что в широком смысле ни сама Стратегия, ни ее «дорожная карта» юридического статуса как такового не имеют. Это не нормативно-правовые акты, а отраслевые документы стратегического планирования или декларации, механизм реализации которых законом не установлен и ответственность за неисполнение не предусмотрена. Формально исполни-

телями Стратегии являются Минпромторг совместно с заинтересованными ФОВ. То есть последствия в случае возможного срыва реализации Стратегии для главы министерства, вице-премьера Дениса Мантурова и руководителей иных заинтересованных ведомств могут быть исключительно «политическими».

Будет ли польза от принятия подобных декларативных документов, покажет время. С высокой степенью вероятности Стратегия развития металлургии РФ до 2030 года и план мероприятий по ее реализации тоже будут подвергнуты изменениям той или иной степени глубины. Вопрос лишь в том, сколь детальным должно быть такое планирование и насколько оправданными и успешными окажутся попытки государства навязать свое видение экономического развития конкретных предприятий металлургии и смежных отраслей, если таковые будут предприниматься при дальнейшей доработке и детализации данных документов.



Ирина Казовская, председатель Ассоциации алюминиевой ассоциации:

— Эксперты Алюминиевой ассоциации принимали непосредственное участие в разработке Стратегии развития металлургии до 2030 года, и наше видение перспектив отрасли в нем в полной мере отражено. Ключевой задачей Стратегии-2030 названо обеспечение внутреннего спроса на продукцию металлургии. Причем речь идет не только о стабильных поставках алюминиевой продукции на внутренний рынок, но и о росте спроса, прежде всего за счет наращивания объемов строительства жилья, промышленных, образовательных, социальных и коммерческих объектов, а также реализации масштабных программ по развитию инфраструктуры (железных дорог, мостов и путепроводов). И алюминиевая отрасль уже готова предложить для каждого колесных дисков, что отвечает интересам предприятий отрасли.

Благодаря внутренней программе развития спроса в России на алюминиевую продукцию высоких переделов с 2016 года потребление увеличилось более чем на 60%. Причем значимый вклад в развитие внутреннего спроса и высокотехнологичного производства в России внесли и вносят компании—участницы Алюминиевой ассоциации.



Михаил Ржевский, директор ООО «Югстальмонтаж»:

— Стратегия развития металлургии РФ до 2030 года описывает глобальные изменения, которые планируются в соответствующей отрасли и затрагивают в первую очередь металлопроизводителей. Мы как металлообработывающая компания нуждаемся в более практичных шагах, которые может сделать государство.

В первую очередь это возвращение престижа рабочих и инженерных специальностей. Сегодня есть определенные сложности в подготовке кадров, так как выпускники вузов вообще не хотят идти на заводы и стройку. Нет связи системы образования и производства, и это та задача, которую под силу решить лишь на государственном уровне. А еще, как мне кажется, государство могло бы привлекать зарубежных специалистов для разработки технологий у нас, в России. То есть практически пойти по пути Петра I, привезя в Россию инженеров и разработчиков, чтобы у них учиться.

Также в силах государства устранить бюрократические препоны. Например, сейчас производителям оказывает содействие Фонд развития промышленности (ФРП). Но наше предприятие, в частности, не может войти в эту программу, потому что оно юридически зарегистрировано в Краснодаре, а фактически находится в Адыгее. И оба региона кивают друг на друга, отказывая в содействии. Нам согласилось пойти навстречу московское отделение ФРП — там готовы предоставить нашему предприятию льготный кредит, но для этого сначала нужно согласовать поставщиков. А это настолько сложная процедура с точки зрения оформления документов, что нас вынуждают обратиться за помощью к посредникам, услуги которых по сбору полного пакета необходимых документов оцениваются в 1,5 млн руб.

Если говорить в целом, то промышленность в России сегодня нуждается в длинных и дешевых деньгах на модернизацию производственных мощностей, замену станков и оборудования. И фактически многие металлообработчики ждут конкретных шагов от правительства, чтобы наконец заработать в полную силу долгожданное импортозамещение.

Записал Дмитрий Смирнов

металлургия

«В России сформировалась отрасль быстрых закупок через B2B-маркетплейсы»

Если в 2022 году развитие автоматизированных закупок в B2B-сегменте только формировалось, то уже в 2023 году в России сложились и сегмент цифровых закупок стандартизованной номенклатуры через цифровые платформы, и потребность предприятий реального сектора экономики в данного типа закупках. Ассортимент B2B-маркетплейсов постепенно расширяется вслед за спросом со стороны клиентов. О том, что ищут потребители на цифровых B2B-площадках, каких технологий пока не хватает в России и как конкурируют участники сектора между собой, „Ъ“ рассказала гендиректор цифровой B2B-платформы полного цикла по закупкам стандартизованной номенклатуры «Максмарт» **Елена Суховей.**

— тренды —

«Потребность в цифровых сервисах возрослакратно»

— В 2023 году закупки стандартизованной продукции предприятиями тяжелой промышленности через B2B-маркетплейсы активно развивались. В чем причина интереса к такому типу закупок?

— Одна из основных целей бесперебойного цикла работы предприятий — это фокусировка процессов закупки на стратегически важных задачах для бизнеса. Стандартизованная номенклатура находится в меньшем фокусе внимания закупочных департаментов.

B2B-маркетплейсы как раз и помогают освободиться от задач по закупкам стандартизованной номенклатуры и сфокусироваться на стратегических закупках. Это позволяет компаниям увеличивать свою операционную эффективность за счет оптимизации и цифровизации процессов.

Стандартизованная (long-tail) номенклатура занимает до 30% в справочниках компаний и менее 10% в бюджете закупок. Закупки данной номенклатуры выгодно отдавать на аутсорсинг на цифровые площадки.

В крупных холдингах закупки стандартизованной номенклатуры, как правило, децентрализованы. До недавнего времени они осуществлялись на местах — в регионах присутствия структур компаний, где были представлены несколько локальных поставщиков, то есть практически отсутствовала конкуренция, которую обеспечивают маркетплейсы, в том числе предлагая наиболее выгодные цены.

С появлением B2B-маркетплейсов образовалась ниша цифровизации быстрых закупок стандартизованной номенклатуры, которая дает предприятиям высокую конкурентность — например, на площадке «Максмарт» на текущий момент на одну уникальную модель товара в определенной категории приходится до 28 поставщиков в конкретный адрес доставки.

Второй важный фактор, который обеспечивают маркетплейсы,— это существенное сокращение времени от заказа до поставки товара благодаря сокращению всех шагов процесса закупки. Почему же маркетплейс снижает lead time? Потому что он сокращает время закупки.

Например, один из наших клиентов понимает, что ему нужен маркетплейс, потому что он не хочет ждать поставку условной изоляторы по три месяца или компьютерной мыши до полугода.

Конкретные сотрудники, заявители своей потребности, часто говорят, что как физические лица они могут купить для самих себя намного быстрее по сравнению с закупкой компании, которая закупает нужные им товары месяцами в связи с регламентами стандартных закупочных процедур.

Безусловно, толчком к развитию закупок на B2B-маркетплейсах послужило удобство покупки на B2C-маркетплейсах, без которых мы уже не представляем свою жизнь.

Руководство предприятий смотрит на снижение lead time, а обычные заявители хотят получить такой же удобный сервис, который им доступен на B2C-маркетплейсах.

Благодаря данным факторам и был сформирован рынок цифровизации закупок стандартизованной номенклатуры, когда большинство и компаний, и директоров по закупкам, и директоров по цифровизации пришли к выводу, что цифровые закупки — это инструмент реализации поставленных перед ними задач: снижение трудоемкости процесса и повышение операционной эффективности. Это снижение времени поставки, высокая конкурентность, снижение трудозатрат, за счет чего вся цепочка закупки сокращается. Вследствие этого рынок 2023

года развернулся в направлении закупок через B2B-маркетплейсы. — Что изменилось за год в сфере маркетплейсов для промышленности? Какие тренды мы наблюдаем сейчас?

— Очевидный тренд, который ощутил на себе весь рынок, в первую очередь фокус на снижение трудозатрат. Это одна из основных задач, которая стоит перед директорами по закупкам.

Второе: после ухода части иностранных вендоров предприятия оказались перед фактом необходимости поиска новых цифровых продуктов, которые должны и заменить сервисы ушедших компаний, и обеспечить максимальную операционную эффективность в рамках целей предприятий.

Также компании столкнулись с тем, что необходим подбор аналогов ушедшим брендам, идет постоянный поиск и расширение списка для обеспечения производственных нужд.

Еще один острый вопрос — это дефицит квалифицированных кадров. Вследствие этого потребность в цифровых сервисах возрослакратно, так как они позволяют снять часть функций с сотрудников и подойти с другой стороны к решению кадрового вопроса.

«Во многих е-commerce-сервисах мы опережаем Европу»

— Чтого ожидать в 2024 году? Какие тренды будут актуальны?

— Однозначно одним из важнейших вопросов для компаний останется выбор и интеграция цифровых продуктов.

Мы видим, что рынок российского программного обеспечения активно развивается особенно в части операционного контроля, планирования и автоматизации закупок. Этот фактор будет решающим не только в 2024 году, но и в перспективе 2025–2026 годов, так как внедрение цифровых продуктов часто занимает не один год, особенно в крупнейших компаниях.

— Технологии позволяют компаниям делать собственные маркетплейсы, но этот сегмент практически не развивается. Почему?

— Тут очень важно давать правильные определения. В данном случае речь идет не о маркетплейсах, а о собственных электронных витринах.

Разница в том, что во втором случае вы получаете оцифрованный контент, но без ключевых сервисов. При этом на поддержание такой витрины и ведение цифровых каталогов тратится огромное количество времени. Такой сервис не снижает, а увеличивает трудозатраты сотрудников, потому что приходится тратить усилия на заведение контента, управление заказами, взаимодействие с поставщиками.

Второй существенный минус корпоративных витрин — в отсутствии достаточной конкурентности. Потому что при таком механизме не привлекается много новых поставщиков, а продолжается работа с уже имеющимися партнерами.

В свою очередь, на внешнем маркетплейсе складывается большое количество клиентов и поставщиков, а увеличение объемов закупок влияет на цену. Такого эффекта никогда не добиться в рамках собственной витрины, так что компании отходят от этой практики.

— Какие еще цифровые технологии применяются в сфере закупок?

— В России развивается достаточно много сервисов в области цифровизации закупок. Возможно, во многих е-commerce-сервисах мы даже опережаем Европу, а скоро будем впереди и с точки зрения автоматизации закупок.

Первый и наиболее очевидный цифровой сервис в сфере закупок, который внедряют многие крупнейшие холдинги,— это электронный документооборот.



Второй механизм, который используется в сфере стратегических закупок,— электронные торговые площадки.

Помимо этого, важным элементом цифровизации становится роботизация ручных операций.

И четвертое — это автоматизация проверки контрагентов. В России доступно достаточно много баз данных для проверки контрагентов. Но если поставщик не проходит квалификацию по определенным критериям автоматически, то проверка проводится уже вручную.

Также автоматизация постепенно распространяется на создание договоров на основании уже проведенных торгов, заведенных шаблонов и спецификаций. Таких сервисов в России пока немного, но это направление однозначно будет развиваться.

Постепенно будет расти востребованность в цифровом продукте — SRM (Supplier Relationship Management System) — программном обеспечении для сорсинга поставщиков и проведения тендерных процедур. Раньше максимально продвинутое решение в этой области предоставляла компания SAP (американская корпорация, предоставляющая услуги в области программного обеспечения и информационных технологий), но сейчас оно не доступно. Но есть ряд компаний, которые активно направляют свои технологические ресурсы на разработку аналогичного цифрового продукта.

«Цифровизация закупок обеспечивает наглядность и управляемость процессами»

— Какой эффект компании получают от использования сервисов «Максмарт»?

— Один из главных эффектов заключается в снижении трудозатрат. В отличие от других подобных решений на рынке, мы глубоко интегрируемся с системами наших клиентов, что позволяет максимально автоматизировать закупку.

То есть приобретать нужные товары на «Максмарте» могут обычные заявители потребности: сотрудники складов и цехов, ремонтники и рабочие без участия в процессе отдела снабжения.

Для этого необходимо завести заявку в ERP-системе, она автоматически проходит контроль на бюджет и на складские остатки, после чего автоматически формируется корзина заказа на основании ML-алгоритмов по оптимизации стоимости товара с учетом доставки и минимизации количества поставщиков, которым будет направлен заказ.

Такой цифровой процесс заказа является простым, занимает минимальное количество времени, поэтому с маркетплейсом могут работать заявители потребности напрямую, не привлекая закупщиков. Подобное снижение трудозатрат дает положительный эффект на OPEX и, соответственно, напрямую влияет на EBITDA компании, на операционную эффективность компании.

Чем длиннее сроки поставок, тем больше запасов предприятие вынуждено держать у себя на складах, замораживая часть рабочего капитала. Таким образом, снижение lead time и повышение регулярности доставок позволяют получить достаточно ощутимый эффект. Например, один из наших пользователей оценил высвобождение ра-

бочего капитала за счет использования маркетплейса в 450 млн руб.

Помимо этого, цифровизация закупок обеспечивает наглядность и управляемость процессами за счет хранения данных по заказам в разных разрезах, на основе которых можно строить отчетность. Можно сравнить закупки между предприятиями внутри холдинга, подразделениями, между аналогами, наблюдать динамику цен и другие показатели. Подобная наглядность закупок позволяет профильным директорам эффективно управлять своими бюджетами и составлять четкие планы.

— Чем отличаются закупки товаров по ГОСТу от продукции, поставляемой по техзаданиям компаний?

— Стандартизованная номенклатура имеет конкретные параметры, по которым ее легко можно сравнивать. Поэтому она удобна для закупки на маркетплейсах.

Мы со своей стороны единственный промышленный B2B-маркетплейс, который делает «мастер-карточку» к каждому товару, которая содержит данные обо всех поставщиках и раскрывает все ценообразование.

В свою очередь, номенклатуру, которая требует технической оценки, невозможно купить одной кнопкой, а сроки ее поставки существенно длиннее, так как нужно оговорить определенные параметры с производителем, закрепить это договором, решить возможные сборные параметры. Такая продукция, как правило, покупается через электронные торговые площадки, где происходит немного другой цифровой процесс.

— Используются ли в России зарубежные наработки в области цифровых закупок?

— Мне кажется, что при создании любого нового продукта логично опираться на имеющийся в этой области успешный опыт, а рынок B2B-коммерции в России по своим объемам пока отстает от западного, хотя темпы развития этого сектора у нас одни из самых высоких.

Так что мы однозначно смотрим на то, что есть в мире в области цифровизации закупок, анализируем полученные данные и вносим в свою систему наиболее эффективные практики. Ведь «Максмарт» — это не только маркетплейс, но и цифровая платформа с множеством разных сервисов, наличие которых мы постоянно расширяем.

Нам интересен опыт использования новых финансовых инструментов, мы изучаем применение кроссбординг-платформ (трансграничная электронная коммерция).

«Появление новых игроков важно и правильно»

— Что в России тормозит развитие цифровых сервисов для закупок?

— Главным ограничением является недостаток ресурсов. Крупнейшие компании готовы выделять на цифровизацию бюджеты, так что у них этот процесс идет быстрее. Но не все имеют такие возможности, так что мы работаем под конкретные возможности партнеров и готовы предложить большое количество различных вариантов.

Крупнейшим холдингам с высоким уровнем цифровизации мы предоставляем кастомизированную полную интеграцию.

Часть клиентов, которые находятся в процессе смены ERP-системы и пока не готовы к глубокой интеграции, идут по пути частичной автома-

тизации процессов, используя ограниченное количество интеграционных потоков.

Также у нас востребован безинтеграционный сценарий, который не требует со стороны компаний выделения ресурсов ИТ-департамента — закупки можно начинать сразу после регистрации.

Клиентам, которые сейчас находятся в процессе смены ERP или не готовы выделить деньги на разработку интеграции с маркетплейсом, мы предлагаем безинтеграционный сценарий.

— Появляются ли новые игроки в секторе B2B-закупок? Обостряется ли конкуренция в этой сфере?

— Буквально пару лет назад цифровых закупок стандартизованной номенклатуры практически не было. Когда мы концептуально разрабатывали данный продукт, все говорили о том, что это невозможно, потому что поставщики в цифре не работают и нужно потратить огромное количество ресурсов, чтобы выстроить работающую систему.

Но у нас получилось!

На рынке развиваются и другие сервисы, у которых чуть более простые технологии, чем у нас. Но в любом случае появление новых игроков важно и правильно.

Вместе мы формируем отрасль цифровизации стандартизованной номенклатуры через маркетплейсы. Даже можно сказать, что она уже сформировалась. И мы в этой отрасли, без ложной скромности, являемся амбассадорами.

Уникальность решения «Максмарт» в том, что на большой цифровой платформе мы собрали огромное количество различных технологических сервисов и продуктов, которые позволяют максимально автоматизировать процесс. Помимо этого, мы предоставляем офлайн-сопровождение заказа, которое включает консолидацию товаров на ПЦ, логистику последней мили, поддержку клиентов и рекламационный процесс. То есть клиент получает полный аутсорс-сервис по стандартизованной номенклатуре.

— Кто, помимо «Максмарта», является крупными игроками этого рынка? Переходят ли в этот сегмент крупные B2C-сервисы?

— Основная часть участников рынка цифровых закупок стандартизованной номенклатуры — это компании, которые вышли из больших промышленных холдингов и хорошо понимают их потребности. У некоторых B2C-маркетплейсов также есть B2B-направление, которое востребовано для небольших закупок, как правило, по номенклатуре, которая представлена на B2C-маркетплейсах.

Мы отличаемся от них тем, что оцифровываем именно промышленные виды продукции и максимально цифровизируем процессы.

«Смотрим на определенные стратегические направления»

— Меняется ли ассортимент B2B-маркетплейсов?

— Крупнейшие компании, войдя во вкус, просят еще и еще расширить категории на маркетплейс, потому что покупать здесь проще и быстрее. У нас до конца года уже расписан план по введению новых категорий по пожеланиям наших клиентов.

— Какие товары планируется добавит?

— Мы начинали с наиболее простых с точки зрения цифровизации категорий. Это направление DIY (Do It Yourself, инструменты для самостоятельного ремонта), канцтовары и хозяйствы, которые закупают сотрудники административно-хозяйственных отделов.

В категории «Текстильная продукция» мы оцифровали целые заводы по выпуску строп, чтобы наши клиенты покупали непосредственно у производителей.

Затем в ассортимент «Максмарта» стали входить более сложные категории: электротехника, крепеж, метизы. Только представьте, какое количество болтов и гвоздей нужно оцифровать, еще и в корректных единицах измерения в соответствии с правилами ведения справочника НСИ у клиентов.

Еще одно очень востребованное направление — строительные материалы — у нас сейчас в активной разработке. Клиенты хотят не просто лаки, краски, сухие смеси, а все более и более сложные категории в стройке.

Мы также смотрим на определенные стратегические направления, которых пока нет в цифровых B2B-закупках, но о них мы расскажем чуть позднее.

— В целом насколько успешным для компании был 2023 год, с каким результатом вы его закончили?

— Прошлый год для «Максмарта» был очень успешным. Мы динамично развиваемся. В 2024 году компания растеткратно и по подключению новых клиентов, и по штату сотрудников, и, главное, в результате нашей работы мы получили десятикратный рост по количеству заказов.

За прошедший год «Максмарт» интегрировал четыре крупнейших российских холдинга — лидеров в своих отраслях, включая все предприятия, входящие в контуры данных холдингов, у каждого из которых свои потребности.

Чтобы перевести их закупки на маркетплейс, необходимо было организовать распределительные центры в каждом регионе, внедрить централизованные решения автоматизации внутри бизнес-единиц, чтобы выстроить единую систему управления закупками, а также провести обучение заявителей. Это, безусловно, был вызов, но мы справились.

— Какие факторы оказывали наибольшее сильное давление на сегмент стандартизованных закупок в прошлом году?

— Главная тенденция в сфере обеспечения компаний хвостовой номенклатурой — это фокус на снижение трудозатрат и повышение операционной эффективности. Благодаря закупкам через маркетплейсы компании могут перенести внимание с процессов закупки на более стратегические цели.

Вторым важным вопросом для компаний стал поиск новых продуктов на фоне ухода иностранных поставщиков. И здесь маркетплейсы с «мастер-карточками» тоже выигрышны. Если «руками» можно найти несколько тысяч аналогов, то в рамках нашей платформы их число доходит до 1 млн и более. И это большая разница.

Третьим ключевым фактором влияния в прошлом году для участников рынка был дефицит кадров. Одним из путей решения этой проблемы для компаний стала цифровизация процессов, в том числе закупок.

— Увеличивается ли перечень отраслей, которые приходят за покупками на маркетплейс?

— С учетом того что на нашей платформе более 2,5 млн предложений, принадлежность клиента к какой-либо отрасли не имеет особого значения для возможности осуществления закупок на нашей платформе.

Но наиболее активные покупатели «Максмарта» — компании из металлургической, нефтегазовой и горнорудной отраслей, потому что они максимально готовы к цифровизации и многие решения уже внедрили на своих предприятиях.

Сейчас появляется все более активный запрос со стороны строительных компаний, телекома, ремонтных и снабжающих предприятий. Стандартизованная номенклатура требуется всем в любом сегменте экономики. Кому-то требуется канцелярия, кому-то нужно больше специализированных товаров, например для пожаротушения. У нас каждый найдет то, что ищет в рамках своих потребностей.

— Успеваете ли вы за таким бурным ростом спроса с технической точки зрения? Требуется ли расширение ассортимента дополнительных затрат?

— «Максмарт» бурно развивается вслед за спросом и старается поддерживать темпы, которые нам задает рынок. На текущий момент в компании порядка 150 человек, а это кратный рост по сравнению с тем, с чего мы начинали.

Самый большой вызов для нас — roll-out новых категорий, потому что запросов очень много и некоторые из них довольно сложные с точки зрения оцифровки.

Но благодаря собранной внутри компании экспертизе, использованию искусственного интеллекта и ИИ для обработки данных мы, наверное, находимся на передовой этого сложного контента в России.

— Какие цели вы ставите на 2024 год и более отдаленную перспективу?

— Есть три направления, по которым мы планируем работать и развиваться. Первое — это расширение ассортимента товаров на площадке маркетплейса. Во-вторых, мы намерены усилить свои технологические возможности с точки зрения различных сервисов, чтобы иметь возможность выполнить любые запросы и потребности клиентов как по различным уровням интеграций, так и по различным товарным категориям и многим другим параметрам. В-третьих, «Максмарт» в 2024–2025 годах планирует расширять количество самих сервисов, внедряя новые сервисы для закупок.

Записала Ольга Матвеева

металлургия

Из конкурентов — в партнеры

В России активно растет сфера стального строительства. Новые тренды на рынке задают металлургические компании. Добиваться впечатляющих результатов помогают новые подходы и технологии, основанные в первую очередь на партнерстве с другими участниками производственной цепочки в строительстве. Сделавшая на это ставку экосистема EVRAZ STEEL наращивает поставки и выходит в новые сегменты бизнеса.

— система —

Экосистема сотрудничества

Объем строительных работ в стране за 2023 год вырос на 7,9% (данные Росстата). Общий ввод зданий также увеличился в годовом сравнении на 9,3%, в том числе в сегменте нежилых на 6,6%. На этом фоне в строительстве быстро растет использование металла. Согласно данным INFOLine, объем потребления строительных металлоконструкций вырос на 16%, до 2,6 млн т. Это стало возможно прежде всего за счет бума в инфраструктурном и промышленном строительстве. Кроме того, росли инвестиции в основной капитал: показатель увеличился на рекордные 9,8% за последние десять лет.

В 2023 году ЕВРАЗ представил свой контур стального строительства в сегменте downstream — компании и сервисы под брендом EVRAZ STEEL. Компания поставила перед собой амбициозную задачу: используя инновации и цифровые технологии, построить бизнес на основе кооперации между всеми участниками производственной цепочки в сегменте строительства на металлокаркасе.

Помимо собственных цифровых платформ и систем проектирования, ставка была сделана на максимальный охват отрасли: от мегастроек металлоемкостью в сотни и тысячи тонн до строительства небольших быстровозводимых типизированных коммерческих сооружений до 10 тыс. кв. м и модульных жилых зданий на металлокаркасе, выполненных по технологии префабрикации.

Сегодня в портфеле EVRAZ STEEL более 2 тыс. проектов. Достичь этого результата удалось благодаря тому, что в бизнес-модели заложен цифровой «платформенный» подход к процессам проектирования и управления поставками. Он позволил бизнесам и сервисам экосистемы развиваться быстрее на растущем рынке, опираясь на использование потенциала всех участников созданной экосистемы стального строительства.

«Это уникальная позиция на рынке: мы не просто развиваем свои бизнесы, предлагаем инженерные решения и поставляем металл на конкретные проекты, но и широко взаимодействуем со всеми участниками процесса: заказчиками, проектировщиками, заводами металлоконструкций. Этих участников в нашей текущей CRM-базе уже более 7 тыс. В этом уникальность экосистемы. Из конкурентов мы превратились в партнеров», — рассказывает директор ЕВРАЗа по развитию рыночного спроса Дмитрий Еремеев.

В стране существует около 2,5 тыс. больших и маленьких заводов по выпуску металлоконструкций. Сегодня уже более 100 из них входят в партнерскую экосистему EVRAZ STEEL.

Встретиться на цифровой платформе

«Мы видим в своем пуле порядка 500 потенциальных заводов-партнеров, с которыми можно работать. Их суммарная годовая мощность — 1 млн тонн», — говорит директор по взаимодействию с заводами металлоконструкций EVRAZ STEEL BUILDING Евгений Самарин. Компания работает в сегменте проектов с металлоемкостью более 1 тыс. тонн. Портфель заказов сейчас на 90% состоит из крупных инфраструктурных и промышленных объектов и на 10% — из социальных и спортивных сооружений.

Для компании и ее заказчиков ценность партнерства с заводами — возможность через цифровую платформу Ferriön управлять сложными заказами и поставками: одновременно производить более 1 тыс. тонн различных металлоконструкций на большом количестве заводов и отгружать их на строительную площадку в логике монтажных партий.

Работа в экосистеме EVRAZ STEEL позволяет ускорять изготовление металлоконструкций, избегать простоев как заводов, так и монтажа на строительной площадке и сокращать сроки строительства для подрядчиков и застройщиков.

Заводы, в свою очередь, оптимизируют производительность и увеличивают объем.

EVRAZ STEEL BUILDING обеспечивает гарантию загрузки. По словам Евгения Самарина, компания загружает мощности заводов в пределах 30–50%, но никогда до 100%. Это позволяет предприятию работать и на других заказчиках. Такая диверсификация дает определенные спокойствие и стабильность заводу.

От такой синергии выигрывают и конечные заказчики: чем больше заводов можно привлечь к работе, тем быстрее клиенты получают готовый заказ. «Работа на принципах партнерства также существенно облегчает логистику и упрощает работу монтажной организации», — говорит генеральный директор EVRAZ STEEL BUILDING Максим Беденко. — Выигрывают времени только за счет распределения работ по нескольким заводам достигает 30–40%, а в целом CAPEX для заказчика за счет возможностей цифровой платформы может снизиться в пределах 10–15%.

Повышению скорости поставки металлоконструкций способствует и инноваци-



На фоне строительного бума в стране стабильно растет использование стальных строительных металлоконструкций

онный метод — одностадийное проектирование. В компании в параллельном режиме вместо обычного последовательного сразу разрабатывают чертежи всех категорий. Благодаря этому срок от получения экспертизы до поставки металлоконструкций по проектам от 10 тыс. кв. м сокращается на несколько месяцев.

В рамках перестройки логистических цепочек и развития электронной коммерции активно развивается сегмент складов для маркетплейсов и логистических центров. Сочетание инновационных подходов позволило EVRAZ STEEL BUILDING по итогам 2023 года отгрузить 40 тыс. тонн металлоконструкций и войти в топ-3 сектора. В 2024 году компания готовится отгрузить заказчикам 60 тыс. тонн стальных металлоконструкций.

Здания в полной комплектации

Для заказчиков небольших промышленных и коммерческих зданий скорость возведения сегодня становится важнейшим требованием. В этом сегменте бизнес-модель компании EVRAZ STEEL BOX построена на предложении рынку полнокомплектных быстровозводимых зданий на металлокаркасе с кровлей, стенами и дополнительными элементами: окнами, воротами, антресолями, подпорновыми путями.

«На фоне дефицита строительных и инженерных кадров сегодня все чаще клиенты готовы покупать здания под ключ. Поэтому предложение полного комплекта — большое конкурентное преимущество», — делится впечатлением главный стратег инвестиционной компании «Вектор Икс» Максим Худалов.

Сокращение времени происходит за счет цифровой платформы BOX EXPRESS, где заказчик или партнер-строитель может быстро сформировать в 3D размеры здания, расставить ворота, окна, выбрать регион строительства. Платформа способна за полчаса выдать полную проектную документацию

по такому зданию. Традиционные же сроки его проектирования могут достигать двух месяцев. Кроме того, в EVRAZ STEEL BOX научились проводить сделки без личного контакта с покупателями — фактически это интернет-магазин по покупке здания с возможностью для клиентов отслеживать все этапы в онлайн-режиме.

«EVRAZ STEEL BOX — это все еще стартап, и он растет кратно. В прошлом году компания вошла в топ-5 поставщиков полнокомплектных зданий, поставив 93 здания. План на 2024 год — 250 объектов. Фактически сегодняшние темпы продаж — один заказ в один рабочий день», — отмечает Дмитрий Еремеев.

Жилой модуль

Высокой скорости производства зданий в сегментах гостиничного бизнеса, общежитий и объектов проживания, в том числе жилых домов, удается достичь благодаря каркасно-модульному строительству по технологии префаб. Этим занимается компания EVRAZ STEEL HOUSE. По сути, она делает стальной конструктор, из которого прямо на строительной площадке можно в краткие сроки собрать необходимое здание.

«Префаб-решения обходятся дешевле: за счет скорости и простоты возведения они позволяют экономить на рабочей силе, которой сейчас не хватает», — размышляет Максим Худалов.

Пока в планах компании на 2024 год строительство 30 тыс. кв. м зданий. Особенно активно префаб-дома собирают в регионах со сложными природными условиями — так, в Норильске и Анадыре с помощью модульных технологий были построены девяти- и семизатяжные жилые дома.

Актуальны префаб-решения EVRAZ STEEL HOUSE и для самого массового жилого сегмента — ИЖС. Больше 50% жилых домов в России строится именно в ИЖС, но 90% из них — самострой.

В планах компании ориентироваться на B2B-подход, на заказчиков, которые могли бы организованно покупать дома для массо-

ПРОЕКТЫ

К знаковым проектам EVRAZ STEEL BUILDING относятся проекты вытяжной башни аглофабрики на ЕВРАЗ ЗСМК, металлоконструкции для учебно-выставочного комплекса Сельскохозяйственной академии имени Тимирязева, объекты серной программы «Норникеля» и «ЕВРАЗ Узловая».

вой застройки. Стимулировать развитие сегмента будут ипотечные программы: для любого банка важно иметь залоговое имущество высокого качества. «Типовая модульная технология позволяет банку быть уверенным, что за его деньги построят высококачественное жилье, которое обладает высоким потенциалом дальнейшей реализации», уверен Дмитрий Еремеев.

Поддержка клиентов и партнеров

Важной частью экосистемы EVRAZ STEEL являются удобные и уникальные сервисы. Для проектировщиков на стальном каркасе в экосистеме есть специальный портал EVRAZ STEEL ENGINEERING, где можно бесплатно скачать множество технических материалов и IT-инструментов, которые значительно упрощают труд рядового проектировщика. Именно свободный доступ к базе данных по новейшим разработкам и уникальным калькуляторам позволяет отрасли стального строительства интенсивно развиваться. Другой портал, STEEL RADAR, позволяет клиенту оперативно и в одном месте находить двутавровую балку на ближайших к клиенту региональных складах металлотрейдеров. А сервисные металлоцентры ЕВРАЗ Маркета предоставляют дополнительные услуги по обработке металлопроката для конечных потребителей.

«Мы стремимся не только заложить проектные решения, но также поставить металлоконструкции или здания, но и создать удобную систему взаимодействия участников цепочки между собой и с конечным клиентом», — подчеркивает Дмитрий Еремеев.

ЕВРАЗ также ведет регулярный мониторинг всех крупных строящихся промышленных и инфраструктурных объектов в России и ближнем зарубежье. Разработанный компанией уникальный коэффициент здоровья отрасли отражает эту динамику. Показатель высчитывается на основании металлоемкости и текущего статуса проекта. Если ведутся строительные или проектные работы, он считается активным. Если в течение трех месяцев работы не фиксировались — неактивным.

В 2022 году доля активных проектов составляла всего 65%. К концу первого квартала 2024 года рынок строительных проектов из металлоконструкций и уровень металлоемкости этих проектов достигли максимальных значений за период наблюдений с 2022 года — уже 83%.

По расчетам, несмотря на высокие банковские ставки, снижения объема проектов и темпов промышленного строительства по итогам 2024 года не ожидается.

Мария Иванова

Необходимый уровень зрелости

— инновации —

2023 год стал для российских горнодобывающих и металлургических компаний (ГМК) определяющим. Смена логистических цепочек и направлений, повышение транспортных тарифов, уход с российского рынка глобальных технологических и ИТ-компаний, растущий дефицит ИТ-специалистов на внутреннем рынке — на все это участники рынка должны были реагировать без задержек. Одним из основных способов для достижения своих целей и сохранения непрерывности бизнес-процессов металлурги видят повышение уровня цифровизации предприятий.

Отложенный потенциал

Согласно данным опросов аналитиков компании «Технология доверия», которые они опубликовали в своем исследовании о цифровизации горно-металлургической отрасли в России в 2023 году, из-за резкого изменения рыночной ситуации активный рост инвестиций в цифровые технологии отрасли, который наблюдался в предыдущие годы, затормозился. 67% опрошенных отметили, что столкнулись со сложностями при планировании и реализации ИТ-проектов из-за ограничения доступа к иностранным решениям. И лишь 40% представителей горно-металлургических компаний планировали увеличение инвестиций, а 25% были уверены в их сокращении.

По словам директора практики «Стратегия трансформации» «Рексофт Консалтинг» Алексея Богомолова, уход иностранных вендоров в большей степени коснулся ПО такого уровня, как корпоративные системы управления (ERP), систем управления производством (MES), системы управления контроллерами (АСУТП), а также систем планирования. «Металлургические предприятия активно переходят на отечественные системы, а также объединяются для разработки собственных систем», — говорит Алексей Богомолов. — Что касается внедрения систем на базе искусственного интеллекта, то металлургические компании исторически использовали продукты заказной разработки, которые создавали как силами внутреннего ИТ-штата, так и с привлечением российских разработчиков.

По выводам экспертов компании «Яков и партнеры», которые они делают на основе опросов представителей российского ГМК в исследовании «Цифровизация ГМК», около 75% сохранили или увеличили бюджеты программам цифровизации. 64% респондентов отрасли заявили, что эффект от использования цифровых технологий достиг 2% ЕВВПДА, при этом каждой третьей горно-металлургической компании в РФ цифровизация приносит более 3% ЕВВПДА. Эксперты «Яков и партнеры» подсчитали, что при повышении уровня цифровизации компании дополнительный потенциал ЕВВПДА может составить от 1 млрд до 3 млрд руб. для компаний с оборотом 100 млрд руб. и от 6 млрд до 10 млрд руб. для компаний с оборотом 500 млрд руб.

Переход же компаний с западных решений на отечественные трудно назвать безоблачным. «Основные проблемы импортозамещения — несовместимость российского ПО и оборудования с существующей ИТ-инфраструктурой, ограниченный выбор локальных решений, повышение затрат из-за необходимости импортозамещения и так далее», — утверждает эксперт аналитического центра «Яков и партнеры» Ксения Журавлева. — Таким образом, Россия сталкивается с серьезными вызовами на пути к технологической независимости, включая проблемы с импортозамещением, которые требуют комплексного подхода для их преодоления». По ее словам, рынок ожидает от отрасли снижения зависимости от импорта, но большинство предприятий не готовы говорить о своих планах по достижению технологической независимости.

К числу факторов, которые осложняют реализацию масштабных импортозамещающих проектов, относятся: утрата отраслевых НИИ, блокировка части оборудования (что остановило ряд проектов), сложности с поставками европейского технологического оборудования, проблемы с поиском качественного оборудования и обслуживанием изделий из Китая, увеличение сроков доставки оборудования из-за очередей на китайских заводах, отсутствие мощного машиностроительного сектора в РФ, изменение рыночных условий и усиливающаяся неопределенность, что тормозит инвестирование в цифровые технологии.

Тем не менее, по мнению Ксении Журавлевой, металлургическая отрасль демонстрирует высокий потенциал цифровой трансформации, несмотря на ее консервативный характер. «Хотя металлургия в целом отстает по уровню цифровизации от других секторов экономики, она обладает достаточным потенциалом роста цифровой зрелости и относится к драйверам цифровой трансформации», — считает она. — Таким образом, металлургическая отрасль способна не только внедрять новейшие технологии в бизнес-процессы, но и разрабатывать собственные инновационные решения».

Алексей Богомолов уверен, что потребность в более качественных ИТ-решениях со стороны горно-металлургической отрасли будет расти: «В последние годы мы все чаще видим запросы клиентов на создание единой сквозной цепочки прослеживаемости нескольких производственных процессов и их показателей. Это необходимо для стабилизации производства и снижения удельных затрат, связанных с колебаниями по химическому составу руды. Клиенты постепенно уходят от внедрения точечных цифровых продуктов, эффекты от внедрения которых зачастую нивелировались на последующих этапах». Также растет потребность в системах интегрированного планирования, системах диспетчеризации.

Однако, по словам Алексея Богомолова, есть технологии, которые сегодня пока достаточно сложны для замещения: системы уровня MES, системы диспетчеризации, горно-геологические системы — для замещения подобных решений требуется длительный цикл разработки.

Общее мнение экспертов сводится к тому, что в прошлом году можно было говорить лишь о некотором замедлении цифровизации, поскольку большинство участников рынка ГМК заинтересованы как минимум в сохранении эффекта от внедрения ИТ.

В ожидании всплеска ИТ-инвестиций

Как считают эксперты Deloitte Global, согласно недавно опубликованному отчету компании о ключевых глобальных тенденциях в горнодобывающей и металлургической промышленности в 2024 году, использование

генеративного искусственного интеллекта (ИИ) открывает компаниям горно-металлургического сектора ряд привлекающих возможностей, которые включают решение проблем энергетической безопасности, повышение рентабельности, операционной эффективности и устойчивости, а также сокращение выбросов.

В отчете «Топ-10 бизнес-рисков и возможностей для горнодобывающей и металлургической промышленности в 2024 году», выпущенном консалтинговой компанией EY, эксперты ожидают всплеска инвестиций в цифровизацию отрасли. Спрос на внедрение ИТ-решений объясняется возможностью с их помощью снижать затраты и повышать производительность.

Респонденты опроса, проведенного EY, также воодушевлены потенциалом генеративного искусственного интеллекта и изучают другие новые технологии, особенно те, с помощью которых возможно оптимизировать добычу полезных ископаемых. Многие стремятся к более тесному сотрудничеству и партнерству с технологическими компаниями, чтобы ускорить трансформацию и стимулировать инновации в этом секторе.

Впервые с 2020 года в рейтинг рисков и возможностей вернулась кибербезопасность. Поскольку сегодня практически все добывающие организации по умолчанию являются цифровыми, работая в обширном, связанном цифровом ландшафте, вероятность кибератак растет.

Металлурги предпочитают зрелые ИТ-решения

После ухода из РФ зарубежных технологических компаний спрос на российские аналоги стремительно вырос. «Доля отечественных решений на рынке увеличилась вдвое. Это стало возможным, в частности, благодаря реализации комплексных мер поддержки ИТ-промышленности со стороны государства», — говорит заместитель гендиректора по развитию бизнеса компании КРОК Валентин Губарев. — Тем не менее прошлый год стал для российских разработчиков непростым: не всегда их продукты отвечали высоким требованиям заказчиков с точки зрения функциональности и технологичности. Так что в этом году вендорам и интеграторам придется приложить не-

мало усилий, чтобы довести существующие российские продукты до необходимого уровня зрелости тех или иных решений».

«Одновременно с этим мы наблюдаем растущий интерес со стороны добывающих компаний на технологические инновации в сфере экологической безопасности непосредственно на месторождениях. Например, когда речь идет об автоматизации контроля за отходами при добыче», — продолжает Валентин Губарев. — Это связано не только с мировым трендом к соответствию принципам ESG, но и снижением как экологических, так и финансовых рисков для добывающих компаний».

Говоря о технологиях, которые станут для отрасли приоритетными в ближайшие несколько лет, эксперт КРОК назвал ИИ, Big Data, Advanced analytics, ML, интернет вещей (IoT), системы геопозиционирования, цифровые двойники, визуальная аналитика и self-сервис.

«Но учитывая сегодняшнюю экономическую ситуацию в РФ, можно предположить, что предприятия будут инвестировать в цифровизацию своих компаний очень осторожно», — уточняет Валентин Губарев. — В первую очередь те средства, которые могли быть направлены на внедрение самых современных инструментов автоматизации, скорее всего, пойдут на решение задач перехода на российские решения. И здесь предпочтения будут отданы тем отечественным аналогам, в зрелости и эффективности которых заказчики уверены. Во вторую очередь компании направят затраты сторонним ИТ-компаниям на поддержку тех информационных систем, замена которых сегодня для них не является приоритетом».

Для российских компаний в 2024 году предотвращение системных атак также останется одной из ключевых задач. По мнению Валентина Губарева, затраты на защиту информационной инфраструктуры в металлургии растут во всем мире. И российские предприятия также будут вынуждены увеличивать инвестиции в средства противодействия кибератакам. А фокус предприятий ГМК в ИТ-области по-прежнему будет направлен главным образом на обеспечение непрерывности бизнеса и достижение эффекта от внедрения ИТ-решений.

Константин Анохин

Терабайты укрепляют металл

Металлургия относится к одной из важнейших отраслей критической инфраструктуры в России. В производственные процессы многих компаний интегрированы IT-решения по управлению и обработке данных, которые призваны повысить эффективность работы предприятий. „Ъ“ выяснил, как металлурги решают вопрос с ускоренным импортозамещением, какие технологии сейчас наиболее востребованы и что предлагают промышленности российские IT-компании.

— критерии —

Не столь критичны

Несмотря на сложные экономические условия, металлургическая отрасль по итогам 2023 года показала положительную динамику и даже вышла на уровень 2021 года по объему производства.

Согласно данным Всемирной ассоциации стали, за прошедший год российские металлурги произвели 75,8 млн тонн стали, что на 5,6% больше, чем в 2022 году. Экспортные ограничения для отрасли оказались не столь критичны, и производители продолжают наращивать поставки на внутреннем рынке: спрос демонстрирует машиностроение, строительство и другие отрасли.

Однако металлургическим компаниям за последние два года пришлось столкнуться не только с экономическими факторами, такими как экспортные ограничения, но и с задачей ускоренного импортозамещения.

Как отрасль, которую относят к критической информационной инфраструктуре (КИИ), металлургическая промышленность в части импортозамещения находится под пристальным вниманием со стороны правительства.

На нее распространяются требования указа президента РФ №166 от 30 марта 2022 года, предполагающего запрет использования зарубежного программного обеспечения (ПО) на объектах КИИ с 2025 года. Указ предписывает всем компаниям, относящимся к критичным отраслям экономики, осуществить ускоренный переход с зарубежных решений на российские уже в ближайшее время, при этом не допустив остановки работы IT-систем.

Больше добычи — больше данных

Агрегирование информации — непрерывный процесс для металлургических компаний. Чем больше добыча, тем больше данных нуждается в обработке. Важно не только собрать данные и сохранить их целостность, но и трансформировать их для эффективного использования.

Информация, извлекаемая из данных, которые раньше практически не использовались, становится конкурентным преимуществом для компаний реального сектора

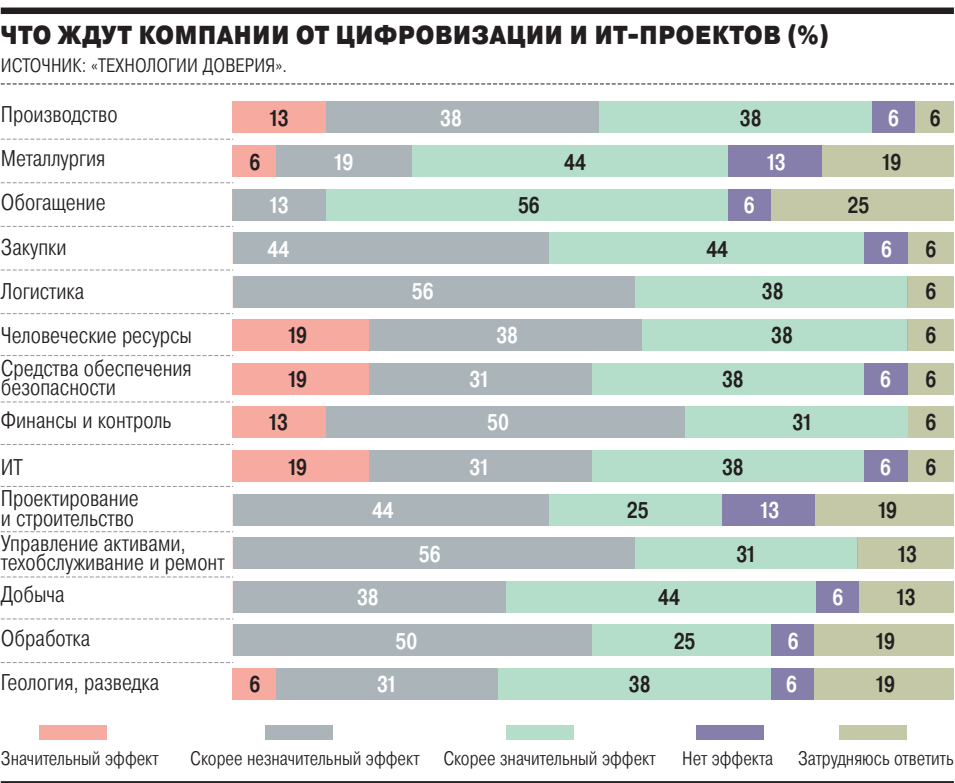
экономки. Она позволяет эффективнее решать проблемы логистики, простоя складов и продукции, оптимизировать количество сырья и оборудования, сократить процесс отбраковки продукции.

В период развития информационных систем важность данных многократно возрастает, объясняет начальник офиса управления данными «ММК-Информсервис» (входит в ММК — Магнитогорский металлургический комбинат) Дмитрий Ганаев. Без наличия качественных данных невозможно решение задач моделирования и прогнозирования технологических процессов. «Сегодня задача и цель поставщиков IT-решений — дать аналитикам больше возможностей как для ускорения поиска требуемых данных, так и для ускорения аналитических процессов в целом», — объясняет эксперт.

Это, в свою очередь, многократно сокращает время реализации «цифровых» проектов. Например, поиск и предоставление данных для реализации модели прогнозирования температуры стали в электросталеплавленном цехе ММК были реализованы в два этапа. Это заняло около двух недель, ранее такие процессы могли занимать несколько месяцев.

Общий тренд — стремление российских вендоров как можно скорее обеспечить потребителей необходимой функциональностью, то есть обеспечить быстрое развитие

Приоритет в работе с данными подтверждают и в других крупнейших компаниях отрасли. «Мы видим ценность в повышении эффективности производственных процессов, это выражается в конкретных показателях, например увеличении объемов извлечения золота или снижении расхода реагентов», — поделился директор департамента развития бизнес-процессов российской золотодобывающей компании «Полюс» Денис Ерофеев. Важны живые, работающие данные, которые не просто накапливаются в системах базовой автоматизации, а активно используются. Их применение необходимо в системах производственной аналитики, в интеллектуальных цифровых советчиках. Для этого нужно обеспечивать качество данных, повы-



шать уровень их доступности для экспертов и руководителей, принимающих решения по управлению процессом, считает эксперт.

Бесшовный переход

Эксперты в области импортозамещения и разработки российских передовых IT-систем считают переход компаний на отечественные продукты уже отработанным процессом. По мнению директора по продажам Группы Apenadata в направлении реального сектора Максима Власюка, процесс перехода распола-

ния IT подошли с использованием максимально взвешенного подхода: провели глобальную инвентаризацию как используемого ПО, так и IT-оборудования, затем ранжировали список в соответствии с возможными рисками», — рассказывает Дмитрий Ганаев. На основании проведенного анализа была разработана программа мероприятий по импортозамещению IT, спланированная до 2030 года. «Процессы замещения начинаются с поиска и анализа отечественных аналогов. Простота выбора зависит не столько от автоматизируемых процессов, сколько от наличия конкурентного предложения в каждом направлении замещения», — перечисляет он. — Но заменить системную часть ландшафта — СУБД автоматизированных систем, конечно, на несколько порядков сложнее, чем рядовое ПО».

Миграция предприятий тяжелой промышленности на альтернативное ПО — комплексный процесс, который требует постоянного включения как самой компании, так и внешних специалистов.

Стратегия импортозамещения «Полюса» заключается в параллельной реализации нескольких процессов. Во-первых, это «экстренное» замещение тех решений, которые критичны для бизнеса и стали недоступны (прежде всего речь о зарубежных облачных сервисах), рассказывает Денис Ерофеев. Также компания занимается выделением частей комплексных IT-решений в отдельные продукты и их переводом на отечественные платформы. И иницирует масштабные проекты замены на отечественные IT-решения с применением мер по снижению рисков. «Наибольшую сложность здесь пред-

ставляет замена решений в кросс-функциональных процессах в силу их сильной интеграции», — считает господин Ерофеев.

Организация плавного перехода на российские специализированные решения часто доверается именно компаниям-разработчикам, которым предстоит помочь промышленным комплексам составить индивидуальный план и следовать ему. «Если говорить о работе с данными, то металлургические компании ждут от вендоров готовую платформу, состоящую из многообразия совместимых специализированных СУБД, применимых для любых типов данных и возможных сценариев использования», — объясняет Максим Власюк из Группы Apenadata.

Не менее важно, чтобы вендор мог предложить круглосуточную техническую поддержку, собственный центр обучения, консалтинг, документацию на русском языке и экосистему компаний-интеграторов. Промышленное решение должно уже быть апробировано на рынке, иметь сертификат ФСТЭК, поддерживать гибридные сценарии развертывания.

Уверенность в замещении

Российская металлургическая отрасль и промышленность в целом позитивно смотрят на перспективы перехода на отечественные решения. Объем накапливаемых данных в промышленности будет только расти, и компаниям потребуются дополнительные мощности и высокоскоростные решения.

Бум 2025 года, когда должна быть обеспечена миграция критической информационной инфраструктуры на отечественный софт, будет способствовать обновлению текущих и разработке новых продуктов российскими вендорами.

Несмотря на объективные сложности, связанные с длинными и сложными рабочими циклами, металлурги могут рассчитывать на внутренний рынок IT в части разработки решений под ключ. Российские вендоры провели уже целый ряд масштабных миграций на отечественное ПО.

С миграцией на новые системы обработки и хранения данных есть тенденция развития интеграционных инструментов, отмечает руководитель производства управления данными Big Data & BI компании K2Tech Дмитрий Красников.

Отдельные инструменты существенно упрощают подключение источников данных для решения новых аналитических задач, сокращая трудозатраты буквально в разы. «Общий тренд — стремление российских вендоров как можно скорее обеспечить потребителей необходимой функциональностью, то есть быстрое развитие», — считает Дмитрий Красников.

А так как дирижерами здесь являются как раз компаниям-заказчики, то многие новые запросы, которых ранее не было в аналогах, увеличивают ценность российских продуктов.

Татьяна Исакова

Уголь на пороге кризиса

— рынки —

Угольные компании проходят нелегкий этап. Доходы снизились. Цены на продукцию упали, издержки выросли, а экспорт обложен дважды: сначала экспортной пошлиной в России, а затем импортной — в Китае. При этом аналитики и Минэнерго полагают, что уровни добычи останутся на прошлогодних показателях. Также в позитивном ключе можно оценить строительство угольных генерирующих мощностей и потенциал спроса на уголь в Юго-Восточной Азии.

Вполовину своих возможностей

Добыча угля в первом квартале идет в графике 2023 года, экспорт немного снизился, сообщил 12 апреля журналистам замминистра энергетики РФ Сергей Мочальников. По его ожиданиям, добыча и экспорт сохранятся на уровне 440 млн т и 210–220 млн т соответственно. «У нас есть некоторые ограничения в логистике (на Восточный полигон), и сегодня есть ценовые ралли, которые непонятно когда закончатся. Учитывая, что Восточный полигон ограничен, мы вынуждены везти российскую угольную продукцию через порты АЧБ и порты северо-запада», — уточнил он.

Причиной беспокойства являются цены. Уголь сильно подешевел, хотя его стоимость и остается выше, чем в 2020 году. В марте энергетический уголь на базисе FOB Восточный составил \$89,7 за тонну против \$120 в марте 2023 года и \$162 в марте 2022-го.

Однако угольные регионы бьют тревогу. Губернатор Кузбасса Сергей Цивилев 12 апреля заявил о негативном влиянии на угледобывающие регионы на комиссии Госсовета по направлению «Энергетика». «Сергей Цивилев отметил, что обстановка в угольной отрасли складывается непростая. Снижение мировых цен на уголь, ограничение вывоза угля железнодорожным транспортом, изменения в таможенном регулировании оказывают негативное влияние на бюджеты угледобывающих регионов. Сергеем Цивилевым предложено принять комплекс мер, направленных на улучшение ситуации», — сообщается на сайте Кремля.

Господин Цивилев также добавил, что угольные компании столкнулись с ограничением объемов отгрузки угля. «Увеличились затраты на добычу и экспорт угля, на оборудование, тарифы РЖД, аренду вагонов, перевалку в портах, фрахт и страховку судов, расходы по кредитным процентам из-за роста ключе-

вой ставок», — приводятся слова губернатора на сайте правительства Кемеровской области.

Председатель Верховного совета Хакасии Сергей Сокол рассказал в апреле, что угледобывающие предприятия региона отправляют горняков в вынужденный отпуск из-за снижения объемов производства. «Из-за проблем с квотами на вывоз и железнодорожными тарифами практически все разрезы работают вполсилы от своих возможностей, коллективы отправлены в вынужденный отпуск», — написал он в своем Telegram-канале.

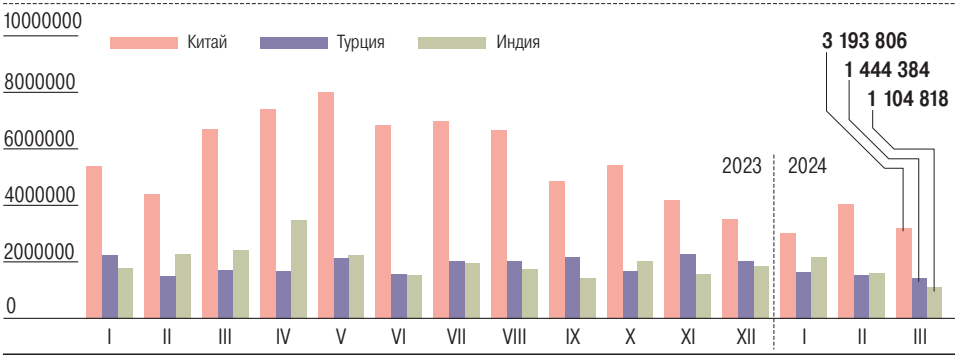
«На сегодняшний день ситуация такова, что на каждой тонне отправки на Запад убытки составляют от 400 до 1,5 тыс. руб. С учетом падения цен и ограничения западного направления единственной альтернативой остаются Индия и Китай. Но из-за транспортно-логистических сложностей (хакасский уголь завозится в Юго-Восточную Азию в том числе по Северному морскому пути) в конечной стоимости угля две трети составляют транспортные расходы», — отметил господин Сокол.

Издержки растут

На фоне снижения цен издержки угольных компаний растут. Средний рост тарифа ОАО РЖД для энергетического угля за год составил 22%. Ставки аренды полувагонов хотя и снижаются, но они выше, чем год назад, когда и уголь был дороже.

Кроме того, с 1 марта правительство РФ вернуло экспортные курсовые пошлины на уголь, ставка которых зависит от курса доллара. Пошлина составляет от 4% до 7% в зависимости от курса национальной валюты. Так, при курсе от 80 до 85 руб. за доллар пошлина составит 4%, при курсе 85–90 руб. — 4,5%, при долларе выше 90 руб. и ниже 95 руб. — 5,5%. Самая высокая пошлина — 7% — будет применяться при курсе выше 95 руб. При курсе ниже 80 руб. гибкая пошлина обнуляется.

МОРСКОЙ ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО УГЛЯ НА ОСНОВНЫЕ РЫНКИ СБЫТА (ТОННЫ) ИСТОЧНИК: KPLER.



За период январь—март 2024 года добыча угля в стране составила 111 млн тонн, что на 2,6% больше аналогичного периода прошлого года

Замгубернатора Кузбасса по ТЭКу Андрей Панов сообщил в интервью «Ъ», что сейчас обсуждается вопрос цены отсечения, при которой пошлины отменяются: «На состоявшемся в Минэнерго 29 марта совещании представители Минэкономики и ФАС подтвердили целесообразность установления цен отсечения и согласовали их уровень в отношении энергетического угля через порты Дальнего Востока — \$110 за тонну, порты юга — \$126, порты северо-запада — \$110. В отношении коксующегося угля, антрацита и энергетического концентрата PCI уро-

вень цен отсечения не согласован». В Минфине пока публично не высказали своего отношения к этой идее, но министерству нужны деньги для пополнения бюджета РФ.

Китай, в свою очередь, вернул импортные пошлины, под которые попадает российский уголь. «Уверен, что пошлина повлияет на российских поставщиков, потому что покупатели потребуют от экспортеров снизить цены», — рассказал Андрей Панов.

Наконец, США ввели блокирующие санкции против СУЭК и «Мечела», объем поставок которых составляет пятую часть российского экспорта. Маловероятно, что традиционные покупатели российского угля в лице Китая, Индии и Турции перестанут закупать уголь этих компаний, но, по словам источников «Ъ», могут потребовать скидок.

Потенциальный рост спроса

Данные Argus, которыми располагает «Ъ», подтверждают заявления Минэнерго о сохранении темпов добычи на уровне прошлого года. За январь—март 2024 года производство угля составило 111 млн тонн, что на 2,6% больше аналогичного периода прошлого года.

«Мы ожидаем, что добыча угля в России в 2024 году останется на уровне, близком

к 2023-му. Проблемы с отгрузкой на Дальнем Востоке могут быть связаны с более медленной разгрузкой вагонов в зимний период. Мы наблюдаем рост поставок угля через пограничные переходы с Китаем с начала года. Можно также ожидать решения проблем отгрузками в южном направлении через порт Тамань», — комментирует Борис Красноженов из Альфа-банка.

Потенциальный рост цен на уголь во втором-третьем кварталах на основных экспортных рынках является благоприятным фактором для угольных компаний, говорит он. В Китае ожидается рост спроса на уголь к концу апреля с наступлением более жаркой погоды в южных регионах страны. В Индии также ожидается рекордный рост спроса на электроэнергию, в то время как местные угледобывающие компании могут снизить объемы производства по сравнению с рекордными объемами в марте, отмечает Борис Красноженов: «С учетом ограниченного финансирования угольных проектов за пределами Китая и Индии мы не видим роста предложения со стороны основных экспортеров. При этом наблюдается активное строительство угольных генерирующих мощностей в Юго-Восточной Азии».

Евгений Зайнуллин

металлургия

Российские подшипники раскатали

С началом СВО национальная подшипниковая индустрия получила хороший шанс выйти из затяжного кризиса. Однако ожидаемого прорыва не случилось. Российские металлурги не горят желанием выпускать в необходимых объемах сложные качественные сплавы для подшипниковых заводов. Программы господдержки по-настоящему не сработали, нарастает технологическая отсталость российских производителей подшипников, для которых нужны целевые программы.

— смежники —

От миллиарда к миллиону

Всего несколько стран имеют компетенции по выпуску подшипников. В высокотехнологичном и, соответственно, наиболее маржинальном сегменте моду диктуют SKF (Швеция), Schaeffler (ФРГ), Timken (США), NSK (Япония). Средний и низкий технологические сегменты в основном занимают около 200 китайских заводов.

Участники российской индустрии пока только мечтают о том, чтобы хотя бы частично восстановить былое величие. В советское время 34 завода ежегодно выпускали 1 млрд подшипников всех типов. Многие предприятия были оборудованы лучшими на тот момент зарубежными станками и технологиями. В том числе термостатическими цехами, в которых датчики определяли, сколько пылинки в данный момент находится в помещении. Доходы госбюджета от экспорта подшипников составляли сотни миллионов долларов. Склады в Дубае, Малайзии, Испании были забиты ими под завязку.

После распада Союза многие ведущие предприятия оказались за границей. Производственная кооперация развалилась.

Масштабы стихийного бедствия характеризует и трансформация флагмана национальной индустрии ГПЗ-1, расположенного в столице. В советское время на этом гиганте, занимающем на Дубровке площадь 40 га, трудились 25 тыс. специалистов. Сегодня на «Московском подшипнике», ставшем правопреемником ГПЗ-1, квартируют бизнес-центр, торговые ряды, арт-студия и рестораны. Остался небольшой цех, в котором реально трудятся всего 50 сотрудников.

За упадком смежников с грустью наблюдали российские металлурги. Некоторые из них пытались протянуть руку помощи. Так, в 2009 году на Череповецком меткомбинате разработали новую марку стали, которая по ряду характеристик превосходила сталь ШХ15, используемую для изготовления подшипников. Но оказалось, что без господдержки новинка никому не нужна.

Поэтому из-за высоких издержек и небольших объемов российские металлурги неохотно обеспечивают подшипниковое производство качественными сплавами, а кроме того, постоянно повышают цены на них.

Государство повернулось лицом к производителям подшипников только после начала СВО. Требования к качеству подшипников для гособоронзаказа выросли. К тому же ряд мировых лидеров подшипникостроения покинул РФ.

Чего стоит только «подшипниковый кризис» в железнодорожном секторе: отечественные производители инновационных вагонов остались без кассетных подшипников, которые выпускали в РФ иностранные производители. В результате ежемесячно

го простая Тихвинского вагоностроительного завода многомиллиардные убытки понесла «Северсталь». Сейчас выпуск грузовых вагонов восстанавливается.

Летом 2023 года в Тверской области стартовал проект по 100-процентной локализации компонентов для буксовых железнодорожных подшипников. Строительство цеха началось летом 2023-го по специальному инвестконтракту, который Минпромторг РФ поначалу заключил с SKF. Челябинский кузнечно-прессовый завод запустил новые линии производства по выпуску кассетных подшипников.

По предварительной оценке Минпромторга, потребность вагоностроительных и вагоноремонтных предприятий в кассетных подшипниках в 2024 году ожидается на уровне 320 тыс. единиц. «Российские производители смогут удовлетворить ее в полном объеме. Кроме того, отечественные предприятия полностью закрывают внутренний спрос и в части авиационной и ракетно-космической промышленности», — добавили в ведомстве.

«Ключевыми отраслями, формирующими спрос на отечественную продукцию, являются оборонно-промышленный комплекс, приборостроение, железнодорожное машиностроение», — сообщила пресс-служба Минпромторга. По ее данным, в 2023 году российские заводы выпустили 37 млн подшипников, что на 20,8% больше, чем в 2022-м.

Для сравнения: Китай в 2021 году выпустил 23,3 млрд подшипников, отгрузив за рубеж около 3 млрд комплектов. Что называясь, почувствуйте разницу. Львиная доля экспорта идет в Россию.

Китайские клоны

Именно КНР долгое время и удовлетворяла острый подшипниковый голод российской экономики. Причем, как рассказал «Б-Металлургии» на условиях анонимности один из участников подшипникового рынка, китайцы «творчески» подошли к делу. Нередко по соседству с новым предприятием, построенным по западной лицензии, они возводили завод-клон, который уже не контролировался лицензиатом.

К качеству на таком предприятии периодически возникали вопросы даже у местных контролеров. Недавно управление по надзору в провинции Шаньдун сообщило, что партия продукции местного завода Linqing (чьи подшипники активно продаются и в РФ) не отвечает требованиям китайских стандартов. В частности, в подшипниковых изделиях выявлены отклонения по точности размеров и вращения, зазору, вибрации, твердости и т. д.

Но на эти «неточности» многие покупатели китайских подшипников закрывают глаза. Не секрет, что их главное достоинство — низкая цена.



АЛЕКСЕЙ СКОРЯКОВ / РИА НОВОСТИ

Из-за высоких издержек, небольших объемов и отсутствия господдержки, металлурги неохотно обеспечивают подшипниковое производство качественными сплавами

Засилье контрафактной и контрабандной продукции из Китая уже давно стало проблемой для целых отраслей российской экономики. Особенно для железных дорог. Несколько лет назад РФ и ЕЭК ввели антидемпинговую пошлину в 41,5% для китайских подшипников качения. Ее действие закончилось 20 апреля.

Но предприимчивые китайцы нашли выход: стали поставлять не готовую продукцию, попадающую под пошлины, а заготовки. Как признал Сергей Ненадкевич, гендиректор ООО «Завод автомобильных подшипников №1» (город Дубна, Московская область), «мы покупаем заготовки колец и тела качения в Юго-Восточной Азии. Даже с учетом поставок через мыс Доброй Надежды эта продукция стоит дешевле, чем в РФ».

С контрафактом еще интереснее. Если в СССР было разрешено только механическое клеймо, то сегодня в РФ все перешли на электрохимию. Этот дешевый способ маркировки предсказуемо породил вал подделок. Бывали случаи, когда некоторые российские производители завозили китайские подшипники, стирали на них товарные знаки и ставили свои. Потребители часто даже не знали, что в итоге покупают китайский товар.

«Качество российских подшипников нас удовлетворяет, оно выше, чем у импортных аналогов», — говорит заместитель директора ассоциации «Росспецмаш» Вячеслав Пронин. — Но в соотношении цена—качество картина другая. Сегодня доля отечественных подшипников при производстве специализированной техники в среднем составляет 20%. При этом, с его слов, по ряду номенклатур российский производитель удовлет-

воряет спрос машиностроителей в полном объеме, а какие-то виды подшипников в РФ вообще не выпускаются.

Независимых аналитиков больше всего беспокоит технологическая отсталость российских предприятий. «Сейчас мощности не простаивают, но они очень старые. Потихоньку добываем бывший советский парк», — отметил технический директор — главный инженер ОАО ВНИПП Александр Манохин. По его словам, за период с 1991 по 2024 год в РФ построили всего два новых завода в Вологде — ЗАО ВПЗ и ООО ВЗСП.

Требуется государственное субсидирование

Минпромторг заявляет, что отечественным производителям доступен комплекс мер, направленных на поддержку запуска новых инвестпроектов и развитие действующего производства. К таким мерам, в частности, относятся субсидирование НИОКР, субсидирование затрат на реинжиниринг, льготные займы Фонда развития промышленности, кластерная инвестиционная платформа.

«Программы господдержки по факту не работают», — говорит один из участников подшипникового рынка, по мнению которого нужны целевые программы, как во всем мире. А не уговаривать металлургов нарастить объемы выпуска спецсталей: мы давно живем в условиях рыночной экономики, предприятия должны получать прибыль.

«В текущих условиях подшипниковые заводы неинтересны металлургам», — признал Александр Манохин.

А по мнению Сергея Ненадкевича, чтобы поднять интерес российских металлургов к выпуску спецсталей для подшипниковых заводов, нужно серьезно увеличить объемы заказов. А для этого потребуются

государственное субсидирование выпуска специальных сталей, в том числе подшипниковой стали марки ШХ-15. Но вот только кто может донести эти предложения до правительства?

Александр Манохин для начала предлагает при комплектовании гособоронзаказа отменить для подшипниковых заводов дефлятор — поправочный коэффициент на величину официальной инфляции за прошлый год: «За последние пять лет цена металла для спецподшипников выросла в пять раз, а цены на спецподшипники — только на величину инфляции».

Если государство всерьез намерено вывести на прежнюю высокую орбиту отечественную подшипниковую индустрию, то ей требуется системный куратор на уровне правительства, учитывающий долгосрочные интересы металлургов и производителей подшипников, отметил один из участников рынка.

К тому же в национальной отрасли наблюдается острый кадровый голод. Многие предприятия вынуждены повышать зарплаты специалистам. Но это не спасает: запросы у претендентов высокие, а квалификация зачастую низкая.

К примеру, ООО ЗАП №1 построило и оснастило метрологическую лабораторию, определяющую качество подшипника по шуму, вибрации, биению. Но выяснилось, что на всю страну остался только один специалист с нужными компетенциями. Им оказался преклонных лет пенсионер, согласившийся переехать в ОЭЗ «Дубна», чтобы помочь в трудную минуту родной отрасли.

Советскую систему подготовки кадров на уровне высшего и среднего специального образования разрушили. А новую строить не спешат.

Сергей Артемов

Вес слова

— контекст —

По итогам 2023 года многие промышленные и металлургические компании стали более активны в медиапространстве. «Б» и «Медиалогия» в третий раз провели исследование по открытым источникам, чтобы выяснить степень активности металлургических компаний в публичном пространстве и наиболее характерные темы, иллюстрирующие состояние дел в металлургической отрасли.

Компании и люди

Важно отметить, что в этом году список компаний для анализа значительно расширился: в него вошли не только признанные гранды, но и менее крупные игроки, которые, однако, тоже активно заявляли о себе на протяжении года. Теперь в рейтинге 35 компаний. А значит, следить за ними будет еще интереснее.

Публичные компании продолжали публиковать отчетность, в том числе в области устойчивого развития, подтверждая выбранный курс на прозрачность. Шаг в сторону информационной открытости — это хороший сигнал, который демонстрирует здоровье отрасли в целом и устойчивости к внешним влияниям в частности.

Информационную повестку в минувшем году по-прежнему формировали крупнейшие экспортеры: «Норильский никель» (93 296 сообщений) и «Русал» (59 061 сообщение).

На третье место по медийной активности после нескольких лет от-

Рейтинг упоминаний металлургических компаний в СМИ: 01.01.2023 г. — 01.04.2024 г.

Позиция	Компания	Количество сообщений
1	ГМК «Норильский никель»	93296
2	«Русал»	59061
3	Магнитогорский металлургический комбинат	50922
4	«Северсталь»	49102
5	Новолипецкий металлургический комбинат	35373
6	ПАО «Мечел»	34119
7	АЛРОСА	26005
8	«Евраз»	22308
9	Трубная металлургическая компания	21439
10	ПАО «Полос»	20485
11	Холдинг «Металлоинвест»	18974
12	«ВСМПО-Ависма»	12798
13	«Полиметалл»	12021
14	Русская медная компания	8424
15	АО ОМК	8017
16	УГМК-Холдинг	6634
17	Челябинский трубопрокатный завод	6156
18	«Южуралзолото»	5632
19	Загорский трубный завод	4798

сутствия в топе вернулся Магнитогорский металлургический комбинат (ММК; 50 922 сообщения). В период с 2020 по 2022 год он уступал место в тройке сильнейших «Северстали». В этом же году на счету «Северстали» лишь 49 102 сообщения.

Изменения коснулись и медийной активности ключевых персонажей российской металлургии. Так, спикерская активность внутри компаний вернулась на круги своя: основатели и акционеры снова вышли на первый план, задавая тренды и формируя стратегическую повестку своих компаний.

Если начиная с 2020 года в информационном поле наиболее актив-

ную роль играл менеджмент, то сейчас он практически ушел в тень.

Впрочем, Владимир Потанин («Норильский никель») не только сохранил свое бесспорное лидерство, но и увеличил отрыв от конкурентов: в СМИ опубликовано 6892 его комментария.

Медийная активность Олега Дерипаски («Русал») была в два раза ниже — 3243 цитаты. На третьем и четвертом местах представители ММК: Виктор Рашников и Павел Шилаев: каждый из них был отмечен в СМИ более 1800 раз. Алексей Мордашов («Северсталь») отмечен в СМИ 1693 раза. Все остальные спикеры набрали менее 1 тыс. упоминаний.

Инфополе

В части ключевых событий инфополе российских компаний тоже отличается разнообразием. «Норильский никель» не раз принимал высоких гостей. Так, во время своей поездки в Норильск премьер-министр России Михаил Мишустин оценил готовность, темпы, технологии и перспективы Серной программы, которую реализует компания.

Кроме того, в ходе рабочей поездки в Красноярский край председатель Совета федерации РФ Валентина Матвиенко посетила основные сокобъекты Норильска и производственные площадки компании. А глава «Норникеля» Владимир Потанин рассказал,

что компания перестраивает инвестиционную политику, делая акцент на Россию.

Инфополе вокруг «Русала» было преимущественно негативным. В фокусе — производственное ЧП: в Североуральске на шахте «Кальинская» Североуральского бокситового рудника произошло обрушение породы. Кроме того, существенное влияние на повестку оказало введение нокаутствующих пошлин на российский алюминий на ряде крупнейших рынков.

Непростым был год и для ММК. Суд Европейского союза отклонил иск председателя совета директоров ММК миллиардера Виктора Рашникова об исключении его из санкционных списков.

Ключевая тема 2022 года — санкции — по-прежнему была актуальна и для прошлого года: санкционные списки США, Евросоюза и Великобритании существенно расширились. Также не сидели без дела сотрудники Федеральной антимонопольной службы: в отношении двух структур «Евраз», «Уральской стали» и ОМК, были возбуждены дела из-за завышения цен на заготовку для колес железнодорожных вагонов.

Инциденты

Аварии снова не обошли стороной российских металлургов. Так, в подмосковном Видном на территории цеха Московского коксогазового завода (входит в ПАО «Мечел») произошел взрыв, в компании пообещали провести расследование инцидента.

И еще один инцидент — уже на другом активе компании: на одной

из домен ПАО «Челябинский металлургический комбинат» (входит в группу «Мечел») произошла авария, в воздух выбросило столб оранжевого дыма.

Выброс метана произошел на руднике АЛРОСА в городе Удачном в Якутии, а в Кузбассе случился пожар на шахте «Распадская» (входит в «Евраз»), горение было ликвидировано.

Российский Ми-8 потерпел крушение на Колыме, на борту находились вахтовики компании «Полиметалл», а в Вологодской области на предприятии «Северсталь» произошел инцидент в районе доменной печи в результате попадания беспилотного летательного аппарата.

Хорошие новости

Поводы для радости у каждого были свои.

Росбанку разрешили выкупить акции «Норникеля», Новолипецкого и Магнитогорского металлургических комбинатов, производителя золота «Полос» и некоторых других компаний.

АЛРОСА добыла на алмазном прииске Маят в Анабарском районе Якутии самый крупный за последние десять лет в России алмаз ювелирного качества.

«Полярный литий» получил право на разработку Колмозерского месторождения в Мурманской области. Можно порадоваться за сотрудников «Тулачермета»: в честь Дня металлурга им вручили автомобили и жилищные сертификаты.

Мария Григорьева, «Б»; «Медиалогия»