

Спад на Ближнем Востоке заставляет экспортеров из СНГ опускать цены на плоский прокат

/Rusmet.ru, Виктор Тарнавский/ Ближневосточный рынок горячекатаных рулонов находится в состоянии летаргии. По словам трейдеров, большинство покупателей выжидают, благо складские запасы у них еще достаточно велики, а немногие оставшиеся на рынке компании приобретают продукцию минимальными партиями, лишь для покрытия текущих потребностей.

Российские и украинские металлурги в последние несколько недель делали все возможное, чтобы минимизировать потери. Были расширены поставки на российский рынок, часть экспортных партий были переориентированы на США, страны Латинской Америки и Восточной Европы. Некоторые российские и украинские заводы, в частности, "Северсталь", ММК им.Ильича, "Донецксталь" увеличили объем предложения слябов в противовес готовому прокату. Однако удержать цены от падения так и не удалось. При принятии заказов на апрель металлургам пришлось пойти на значительные уступки.

Стоимость украинского горячего проката упала для ближневосточных покупателей до \$705-730 за т FOB, российские компании предлагают свою продукцию по \$720-750 за т FOB. На этих условиях горячекатаные рулоны отправляются и в Америку, поскольку в цену приходится закладывать высокие затраты на фрахт. Только на европейском рынке экспортеры из СНГ могут рассчитывать на более высокие цены. Стоимость российских и украинских горячекатаных рулонов в странах Восточной Европы варьируется на уровне \$780-830 за т СРТ. При этом, благодаря недавнему повышению курса евро до более \$1,40 эта продукция сохраняет высокую конкурентоспособность.

Дополнительным фактором, способствовавшим удешевлению российского и украинского горячего проката на Ближнем Востоке, стал спад в Турции. Местные компании больше месяца удерживали цены на одном уровне несмотря на низкий спрос, рассчитывая на возвращение покупателей на рынок, однако в конце марта им пришлось смириться с беспочвенностью своих претензий. Чтобы получить новые заказы, производители были вынуждены уменьшить стоимость своей продукции до \$750-800 за т EXW (без НДС). В результате российский и украинский прокат сейчас не пользуется в Турции особой популярностью, так как к ценам порядка \$730-760 за т CFR приходится добавлять 5-9% пошлины.

Более активным выглядит ближневосточный рынок толстолистовой стали. В отличие от рынка горячего проката, здесь производителям из СНГ не пришлось пока понижать цены. Стоимость коммерческой продукции российского и украинского производства варьируется от \$800-830 за т CFR в Турции до более \$860 за т CFR в странах Персидского залива. При этом, украинский прокат котируется несколько ниже продукции турецкой компании Erdemir (с учетом пошлины).

В принципе, пассивность ближневосточных покупателей должна привести к тому, что рано или поздно они исчерпают свои запасы и будут вынуждены возобновить закупки. Но май – это все же, пожалуй, слишком оптимистичный срок. По мнению итальянской

компания Daniela, вынужденной прекратить работу по двум проектам в Египте, для восстановления регионального рынка требуется не менее 3-5 месяцев... после нормализации обстановки, чего сейчас не видно и близко.

Средние экспортные котировки на российские и украинские горячекатаные рулоны для стран Ближнего Востока, \$/т FOB порты Черного моря

-- Русмет