

Подорожание и дефицит сырья заставляют металлургов с большим трепетом относиться к проблеме снабжения производственных мощностей железорудным материалом, металлоломом и коксующимся углем. Наиболее оптимальным выходом из сложившейся ситуации является вертикальная интеграция.

Если ранее большинство западных компаний фокусировались, главным образом, на выпуске готовой продукции (преимущественно высокого передела), то в последнее время их усилия все в большей степени направлены на расширение сырьевых подразделений.

Так, американская компания Steel Dynamics, занимающая пятое место в металлургической отрасли США (4,3 млн. тонн стали в 2006 году), приобрела одного из крупнейших поставщиков металлолома в Северной Америке – компанию OmniSource. Сумма сделки несколько превысила 1 млрд. долларов, включая покрытие долгов на 210 млн. долларов. В прошлом финансовом году (завершился 30 сентября 2006 года) OmniSource заработала около 2,3 млрд. долларов, поставив потребителям, крупнейшим из которых была именно Steel Dynamics, 5,3 млн. тонн лома черных металлов. После этой покупки Steel Dynamics может чувствовать себя достаточно спокойно в плане обеспечения сырьем. Ранее компания стартовала железорудный проект в штате Миннесота.

Крупные проекты в сырьевой сфере анонсировали также индийская компания SAIL и китайская Panzhihua Iron & Steel. Индийцы инвестируют более 615 млн. долларов в расширение мощностей своего железорудного подразделения от нынешних 26,5 млн. до 37 млн. тонн в год к 2011-2012 годам. В рамках этой программы планируется построить четыре новых ГОКа, три фабрики по производству окатышей, а также внедрить технологии обогащения, позволяющие использовать руду низкого качества с содержанием железа менее 52%. Пока что в Индии подавляющее большинство сталелитейных компаний используют только богатую руду, резервы которой ограничены, что вызывает беспокойство как у правительства, так и у самих металлургов. Со своей стороны, Panzhihua Iron and Steel намерена расширить производительность своего ГОКа Baima в провинции Сычуань в 2,5 раза (до 15,5 млн. тонн в год), а также увеличить выпуск концентрата с 57%-ным содержанием железа в 2,2 раза (до 5,15 млн. тонн в год).

Корейская Hyundai Steel со своей стороны заключила контракт с Samsung Engineering на строительство агломерационной фабрики на 12 млн. тонн в год, которая будет обслуживать строящийся комбинат Danjin на 8 млн. тонн в год. И сталелитейное, и агломерационное производства должны вступить в строй в 2011 году. Для обеспечения сырьем строящегося предприятия (первой аглофабрики у Hyundai Steel) корейцы заключили долгосрочные контракты с бразильской CVRD и австралийско-британской BHP Billiton. Обе компании, начиная с 2010 года, будут поставлять Hyundai Steel по 5 млн. тонн руды в год.

Еще один крупный вертикально интегрированный проект, только в сторону более высокого передела, завершает китайская компания Jinyou Steel, ранее специализировавшаяся на выпуске товарных заготовок. Уже до конца текущего года она планирует запустить новую доменную печь, конвертер и слябовую МНЛЗ на 1,2 млн. тонн в год, к которым в 2008 году прибавится полосовой стан горячей прокатки.

Очевидно, китайская металлургическая промышленность еще далека от завершения своей экспансии. По некоторым прогнозам, в 2008-2009 годах в стране будет введено в строй до 100 млн. тонн в год новых мощностей. В связи с этим от китайского правительства ожидают дальнейших шагов по контролю над экспортом стальной продукции с целью ограничения поставок, а западные страны не собираются отказываться от возможного введения санкций против китайских металлургов.

Азиатский магнит

Восточная Азия, долгое время отстававшая в ценовом отношении от других регионов мира, сейчас превратилась в этакый оазис на мировом рынке стали. В отличие от ЕС, США и Ближнего Востока, где стальная продукция стагнирует или дорожает слишком медленно, чтобы компенсировать прогрессирующий рост затрат на фрахт, восточноазиатский рынок находится на подъеме, а местные потребители охотно размещают новые заказы, привлекая поставщиков со всего мира.

Такая активность азиатских компаний объясняется прежде всего резким подорожанием китайской продукции. Производители из КНР, вынужденные компенсировать возросшие затраты на сырье и опасаящиеся нового увеличения экспортных пошлин на прокат и полуфабрикаты, подняли цены до предела. По некоторым видам продукции, особенно в секторе длинномерного проката, котировки китайцев превышают среднемировой уровень, что позволяет поставщикам из других регионов отправлять свои товары в Азию даже несмотря на огромные расходы на доставку, достигшие в четвертом квартале 80-100 долларов за тонну при отправке из СНГ и Латинской Америки.

Наибольшая активность в регионе наблюдается на рынке полуфабрикатов. До начала праздничной недели (торжеств, посвященных очередной годовщине основания КНР) китайцы предлагали заготовки по 600-620 долларов за тонну C&F, а слябы – по 560-600 долларов за тонну C&F. Эти цены, по мнению потребителей, слишком высоки, но если ранее им приходилось соглашаться на условия китайских монополистов, то в последние дни в Азии появилась продукция и из других стран.

В частности, поставки в Восточную Азию возобновляют компании из СНГ, предлагающие заготовки по 570-580 долларов за тонну C&F и слябы примерно по 600 долларов за тонну C&F. Турецкие производители также готовы продавать заготовки по 570 долларов за тонну C&F, а также заключили ряд контрактов по арматуре из расчета 600-605 долларов за тонну C&F Сингапур. Не отстают и металлурги из Нового Света. Бразильские слябы котируются в восточноазиатском регионе по 600 долларов за тонну C&F или несколько выше, а заготовка из США вообще идет по 550-560 долларов за тонну C&F.

В то же время на рынке листовой стали никаких "пришельцев" из других регионов в Азии пока не видно. Предложения китайских компаний на уровне 600-605 долларов за тонну C&F для горячекатаных рулонов не вызывают такого отторжения у потребителей, тем более, что поставщики из Кореи, Японии и Тайваня собираются продавать свою продукцию в четвертом квартале примерно по таким же ценам.

Повысились цены в октябре и на индийском рынке, где ведущие производители длинномерного и плоского проката добавили к своим котировкам до 15 долларов за тонну, но в других регионах ситуация выглядит откровенно безотрадной. Интенсивная распродажа в первом полугодии привела к затовариванию, склады металлотрейдеров переполнены, а потребители располагают достаточными запасами и пока не намерены возобновлять закупки.

Экспортеры из СНГ в начале октября были вынуждены снизить цены на заготовки до 500-505 долларов за тонну FOB, а на арматуру – до 530-540 долларов за тонну FOB из-за недостаточного спроса. Правда, горячекатаные рулоны и толстолистовая сталь прибавили около 10 долларов за тонну по сравнению с сентябрем – соответственно до 565-610 долларов и более 680 долларов за тонну FOB для продукции коммерческих сортов.

Европейцы и американцы еще считают возможным небольшое повышение цен до конца года, но главной его причиной называют увеличение затрат на фрахт, заставляющее импортеров поднимать свои котировки. В то же время восстановление спроса на рынке ЕС, как ожидается, произойдет не ранее первого квартала 2008 года, а в США, где экономика идет под уклон, возможно, еще позднее.

По верхней границе

Уже в этом месяце стартуют переговоры между крупнейшими поставщиками и потребителями железной руды о ценах на 2008-2009 финансовый год, и стороны обмениваются своими предварительными требованиями. Точнее, свои условия выдвигают железорудные компании, которые, вне всяких сомнений, будут вести переговоры с более сильных позиций. На мировом рынке ЖРС наблюдается дефицит, который, по мнению многих специалистов, сохранится до 2010-2012 годов.

Австралийские компании BHP Billiton и Rio Tinto выдвинули своим китайским покупателям "новаторское" предложение о введении компенсационной премии за свое сырье, компенсирующей разницу в расходах на доставку руды из Бразилии и Австралии. В настоящее время цены FOB на ЖРС из разных стран практически не отличаются друг от друга, но в китайских портах бразильский материал стоит в настоящее время на 30-40 долларов за тонну дороже австралийского.

При этом предложение австралийцев не имеет ничего общего с давно высказываемыми чаяниями импортеров руды об определении в ходе переговоров фиксированных цен на условиях не FOB, а CIF, чтобы расходы на доставку брали на себя экспортеры. BHP Billiton и Rio Tinto хотят именно асимметричного подорожания поставляемого ими сырья:

по предварительным оценкам, они предлагают повысить цены на него на 20 п.п. больше, чем это сделают бразильские компании. Если их планы реализуются, получится, что бразильская руда будет стоить в будущем году примерно на 30% дороже, а австралийская – на 50%.

Естественно, китайские металлурги в жесткой форме отвергают эти претензии, поскольку такое резкое повышение цен будет равносильно финансовой катастрофе для многих из них. Стороны обмениваются раздраженными комментариями, напоминая друг другу о взаимной зависимости и необходимости сотрудничества, а не конфронтации.

В принципе, своими предложениями австралийские компании нарушают традиционные правила игры на мировом рынке железной руды, так что их проект может и не пройти. Тем более, что его наверняка не поддержит крупнейший в мире экспортер железорудного сырья – бразильская CVRD.

Виталий ШИМКОВИЧ