

По данным китайской National Development and Reform Commission, в январе-октябре экспорт стальной продукции из страны составил 53 млн. тонн. И хотя экспортные поставки сокращаются, очевидно, что их объем по итогам года превысит 60 млн. тонн.

Китайские власти признают, что и в 2008 году национальное производство стали будет превышать спрос, тем не менее, по их оценкам, экспорт в будущем году сократится не менее чем на 15% по сравнению с текущим годом благодаря действующим в настоящее время ограничениям.

Введение экспортных пошлин на стальную продукцию и полуфабрикаты помогло снизить продажи за рубеж от рекордных 8,0 млн. тонн в марте 2007 года до 4,3 млн. тонн в октябре. Поставки полуфабрикатов уменьшились от более 1 млн. тонн в месяц весной этого года до 200-300 тыс. тонн осенью.

Однако решающую роль в сужении китайского экспорта сыграли, пожалуй, не столько пошлины, сколько подъем на национальном рынке, приведший к увеличению спроса на стальную продукцию, и резкий рост затрат, снизивший конкурентоспособность китайского проката на мировом рынке. Так как в 2008 году ожидается новое подорожание железной руды, коксующегося угля и кокса, действие этого фактора должно только усилиться.

В связи с этим ведущие металлургические компании КНР стремятся увеличить в своем сортаменте долю продукции с высокой добавленной стоимостью, чтобы приобрести дополнительные конкурентные преимущества на переполненном внутреннем рынке. Характерно, что год назад переход к такой политике провозгласили крупнейшие восточноазиатские компании, столкнувшиеся с усилением конкуренции на массовых сегментах рынка со стороны Китая.

Компания Angang, второй по величине производитель стали в стране и крупнейший экспортер по итогам 2006 года, сообщила, что в связи с заметным сокращением поставок за рубеж в 2007 году она переориентируется исключительно на выпуск высококачественной стальной продукции и уйдет с массового рынка. Shougang, которая в настоящий момент переносит свои производственные мощности из Пекина, где перед Олимпиадой необходимо снизить степень загрязнения окружающей среды, заявила, что так и оставит в столице один свой объект. Речь идет о новом заводе по производству холоднокатаного автолиста мощностью около 700 тыс. тонн в год, который Shougang построит совместно с китайской дочерней компанией корейской группы Hyundai. Корпорация Arcelor Mittal также сделала предложение своему китайскому партнеру Hunan Valin о создании СП по выпуску более 1 млн. тонн автолиста в год. Это предприятие предполагается построить на юге страны, где до сих пор ощущается дефицит стальной продукции.

Между тем в других регионах мира Arcelor Mittal собирается использовать совсем другие конкурентные преимущества. В конце ноября глава корпорации Лакшми Миттал в ходе своей поездки в Бразилию презентовал широкомасштабную инвестиционную программу объемом 5 млрд. долларов, целью которой является расширение объемов выплавки стали на бразильских заводах Arcelor Mittal от 12 млн. до 17 млн. тонн в год в течение пяти лет. По словам Миттала, уникальные железорудные резервы Бразилии в комплексе с растущими расходами на транспортировку этой руды в Европу или Азию делают увеличение производства стали в самой Бразилии более чем выгодным проектом.

А вот тайванская Dragon Steel считает, что в страну выгоднее завозить именно руду, а не, например, слябы. Эта компания стартует строительство новой доменной печи на 2,5 млн. тонн в год с перспективой увеличения своих плавильных мощностей до 5 млн. тонн после 2010 года. Более 1,5 млн. тонн слябов с новой печи планируется поставлять на прокатный завод другой тайванской компании Chung Hung Steel, что сделает ее независимой от импорта полуфабрикатов.

Ближневосточный оазис

Три месяца - с середины сентября до второй половины ноября - ближневосточные потребители стальной продукции воздерживались от крупных закупок, добившись благодаря этому более чем 10%-ного понижения цен C & F. Однако проводя эту политику слишком последовательно, компании из Персидского залива израсходовали к концу осени большую часть своих запасов и были вынуждены приступить к заказу крупных партий арматуры и заготовок. Этим немедленно воспользовались производители, всего за две недели полностью возместившие свои прежние потери, а затем поднявшие цены и выше сентябрьского уровня.

В последних числах ноября турецкие компании предлагали арматуру с поставкой в январе по 620 долларов за тонну FOB, что более чем на 60 долларов за тонну превышает показатели начала прошлого месяца. При этом металлурги отмечают наличие интенсивного спроса не только в нефтедобывающих странах Персидского залива, но и в Северной Африке, на Балканах, а также на внутреннем рынке. Активизировался и спрос на высокоуглеродистую катанку, что позволило турецким экспортерам поднять стоимость этой продукции до более 670 долларов за тонну FOB при поставках в США. Турецкие заготовки для ближневосточных потребителей подорожали до 560 долларов за тонну FOB и более.

Компании из стран СНГ пока действуют более осторожно. Арматура и катанка российского и украинского производства в конце ноября предлагались только по 560-580 долларов за тонну FOB, а цены на заготовку, как правило, не превышали 530 долларов за тонну FOB. При этом, вероятно, такой скачок спроса продлится недолго: судя по всему, ближневосточные компании довольно быстро создадут запасы еще на несколько месяцев и покинут рынок до весны. Правда, цены, скорее всего, останутся на высоком уровне, так как производителям стальной продукции необходимо компенсировать затраты на доставку и дорожающий металлолом.

Как показал опрос, проведенный в конце ноября информационно-аналитическим веб-сайтом The Steel Index, более половины респондентов ожидают в ближайшие три месяца повышения мировых цен на стальную продукцию. От общего процесса отстает только Западная Европа, где цены продолжают уменьшаться. К концу ноября местным компаниям пришлось понизить цены на горячекатаные рулоны, в среднем, на 20-25 евро за тонну по сравнению с периодом месячной давности, сократив их до около 450-460 евро за тонну ex-works . Впрочем, цены на импортную продукцию, поступающую на рынок ЕС, начинаются от 440 евро за тонну CIF для горячекатаных рулонов и от 480 евро за тонну CIF - для холоднокатаных.

Европейские специалисты считают, что в переполнении рынка и создании избыточных резервов виноват прежде всего рост импорта. Только за первые семь месяцев 2007 года в страны ЕС было завезено 30,9 млн. тонн стали - на 47% больше, чем год назад, тогда как европейский экспорт за пределы Евросоюза составил только 18,3 млн. тонн. Для сравнения, американский импорт стали за 8 месяцев сократился от 27,7 млн. тонн в январе-августе 2006 года до 21,1 млн. тонн в соответствующий период 2007-го. В результате хотя американская экономика находится в худшем положении, нежели европейская, производители стали в США в декабре добились небольшого повышения цен по сравнению с предыдущим месяцем (например, горячекатаные рулоны подорожали, в среднем, на 10 долларов за короткую тонну (907 кг), до около 540 долларов за короткую тонну ex-works) и рассчитывают на еще большую прибавку по январским контрактам.

Австралийские экстремисты

Цены на международном спотовом рынке железной руды продолжают снижаться. К концу ноября стоимость 63,5%-ного индийского концентрата, которая считается базовой для китайского рынка, сократилась до около 180-185 долларов за тонну CIF, что на 10 долларов за тонну уступает пиковому уровню, достигнутому в середине месяца. По словам наблюдателей, ажиотаж несколько уменьшился, китайские компании более интенсивно используют резервы в портах, кроме того, несколько улучшилась ситуация с отгрузкой в самой Индии.

Тем не менее стартовавшие в ноябре переговоры между "большой тройкой" поставщиков железной руды и ее крупнейшими потребителями в Китае проводятся под сильным давлением со стороны экспортеров. Особенно жесткую позицию занимают австралийские компании Rio Tinto и BHP Billiton, требующие значительного увеличения цен. Представители Rio Tinto даже заявили, что в своих предложениях будут ориентироваться на уровень спотового рынка. Для сравнения - австралийская руда сейчас поступает в Китай примерно по 100 долларов за тонну CIF.

Китайские металлурги со своей стороны больше упирают на необходимость поддержания долгосрочных взаимовыгодных связей между продавцами и покупателями сырья, а также жалуются, что предлагаемый поставщиками как минимум 50%-ный подъем цен на руду приведет к резкому подорожанию стальной продукции в стране и потере ее конкурентоспособности на мировом рынке. А это, в свою очередь, вызовет

сокращение производства стали в Китае и спроса на импортную руду.

Эти аргументы достаточно резонны, однако вряд ли перевешивают в глазах экспортеров продолжающийся рост потребления импортного ЖРС в Китае. По прогнозам National Development and Reform Commission, в 2010 году китайским металлургам придется закупить за границей порядка 650 млн. тонн руды (в 2007 году - ориентировочно 375 млн. тонн). При этом предприятия отрасли регулярно нарушают правительственные постановления о необходимости вывода из строя устаревших мощностей с целью экономии сырья и снижения степени загрязнения окружающей среды. Так, согласно данным National Development and Reform Commission, за первые 10 месяцев текущего года в стране были закрыты предприятия годовой производительностью 9,7 млн. тонн чугуна и 8,7 млн. тонн стали, что составляет всего 43 и 36% от годового задания.

Виталий ШИМКОВИЧ

- Это интересно: гарантии безопасности при постройке [дома фахверк](#) это самый важный аспект

- На заметку: Статьи и публикации атеистического справочного издания [Денница](#) посвящены широкому кругу вопросов, которые имеют большое значение для советского партийного актива, пропагандистов, лекторов, агитаторов-атеистов, организаторов атеистической работы.