

Ежегодные переговоры по железной руде пошли нетривиальным путем. Когда бразильская Vale выторговала у японских покупателей неплохую надбавку — 65-71%, ее австралийские конкуренты BHP Billiton и Rio Tinto не стали закреплять успех, а потребовали разделить с покупателями выгоду от стоимости фрахта.

Аналитики дружно поддерживают заявления поставщиков железорудного сырья (ЖРС) относительно дефицита железной руды на мировом рынке, который, как все полагают, сохранится на протяжении текущего года. По оценкам экспертов Credit Suisse, в конце 2007 года дефицит составил 25 млн. тонн при общем объеме морских поставок 790 млн. тонн. На 2008 год этот банк предсказывает дефицит поставок в размере 20-25 млн. тонн при объеме рынка 870 млн. тонн. При этом Индия объявила о повышении экспортных тарифов на руду — с апреля пошлина будет составлять уже не 10%, а 15%, что заметно ослабило позиции китайцев в переговорах с "большой тройкой" горнорудных компаний.

Ввиду таких перспектив повышение цены на рудную мелочь с Южной системы рудников (Itabira) Vale на 65% воспринимается как отнюдь не худший вариант для производителей стали. Так же как и большая на 71% цена за сырье с месторождения Carajás с более высоким содержанием железа. На эти цены уже согласились японские компании Nippon Steel, JFE Steel, Kobe Steel, Sumitomo Metals и Nisshin Steel, а также южнокорейская Posco и немецкая ThyssenKrupp Steel.

Разумеется, это выбивает почву из-под ног у Baosteel, которая проводит переговоры от имени всех китайских производителей стали. Позиция компании еще более ослаблена тем, что за прошлый год резко выросли спотовые цены — они вдвое превысили цены в долгосрочных контрактах. Разумеется, китайцы обвиняют в этом Vale, которая в середине декабря сократила свои поставки на 60 тыс. тонн в день из-за разрушения одного из портов. По словам официальных представителей компании, этот порт ремонту не подлежит, и восстановить прежний объем продаж Vale сможет не ранее конца февраля. Понятно, что переговоры оказались трудными. Как писала газета Australian Financial Review, до начала переговоров китайцы приготовились согласиться на 30%-ное повышение, но консенсус оказался недостижимым — поставщики потребовали повышения цен на 50%. Теперь же, когда крупные конкуренты китайских производителей стали уже договорились с Vale о 65%-ном повышении, ситуация для Китая усугубилась.

Большинство аналитиков, включая китайских экспертов, считают, что Baosteel придется принять такие же условия. При этом, по прогнозу Merrill Lynch, страна будет увеличивать объемы импорта, который сейчас составляет половину всей руды, потребляемой на китайском рынке, причем 60% этого импорта поставляют "большая тройка".

Характерно, что уже подписавшие контракты производители стали согласились платить 78,9 долларов за тонну руды на условиях FOB в бразильском порту. Это дает основания для дальнейшей торговли BHP Billiton и Rio Tinto, которые рассчитывают получить

премию к установленной Vale цене, поскольку транспортировка руды из Австралии обходится азиатским покупателям значительно дешевле, чем из Бразилии.

В принципе, помимо продолжающегося дефицита, у производителей руды есть и другие весомые аргументы. Так, Vale инвестирует огромные суммы (32 млрд. долларов до 2012 года) в увеличение добычи, хотя и без того она на протяжении последних семи лет росла со скоростью 14,1% в год. К концу 2012 года компания планирует увеличить объемы производства до 450 млн. тонн, причем наращивание собственно горнорудных мощностей будет сопровождаться расширением узких мест в железнодорожной и портовой инфраструктуре. Продвигаются грандиозные проекты расширения и на австралийских месторождениях BHP Billiton и Rio Tinto.

Кстати, BHP справедливо утверждает, что поглощение Rio Tinto — если оно состоится — принесет огромную синергию прежде всего в сегменте железнодорожной инфраструктуры. Однако вряд ли это произойдет — кроме того, что Rio Tinto считает слишком маленькой предложенную цену (147 млрд. долларов), слиянию, судя по всему, воспрепятствуют антимонопольные органы. Тем более, что европейские сталелитейные компании подняли бунт и потребовали от властей Евросоюза воспрепятствовать образованию дуополии.

Хотя на сегодняшний день с Vale договорились только шесть покупателей, все участники рынка понимают, что система базовых цен, действующая уже более сорока лет, сработает и на этот раз. В связи с этим производители стали в разных регионах уже объявляют о повышении цен на свою продукцию. И первыми это начали делать японцы (в середине февраля) и китайцы.

По оценкам аналитика CITICS Securities в Пекине Чжоу Сицзэна, повышение стоимости ЖРС на 65% обусловит рост затрат на производство стали в среднем на 400 юаней (56 долларов) на тонну. Ввиду такой перспективы компания Nanjing Iron and Steel Group из восточной провинции Цзянсу с 18 февраля повысила цены на арматуру на 150 юаней (21 доллар) за тонну, а на среднелистовую углеродистую сталь — на 200 юаней (28 долларов) за тонну. В свою очередь, Pangang New Steel and Vanadium (PSV), дочернее предприятие компании Panzhihua Iron and Steel Group (провинция Сычуань), с 20 февраля увеличила на 100 юаней (14 долларов) цены на горячекатаную сталь и оцинкованный лист. По мнению Чжоу, Baosteel может во втором квартале поднять цены на свою сталь на 300-500 юаней (42-70 долларов) за тонну, и это станет определяющим уровнем для внутреннего рынка страны.

Вероятно, китайский рынок выдержит это повышение. По статистике China Iron and Steel Association (CISA), в 2007 году потребление стали в стране составило 434,36 млн. тонн (годовой прирост — 11,9%). Ожидается, что в 2008 году оно увеличится до 520 млн. тонн.

Аналогичная тенденция просматривается и в Европе. Так, 5 февраля компания Arcelor Mittal сообщила, что, начиная с 1 апреля, повысит цены на 12-15%. Генеральный директор Arcelor Mittal Flat Carbon Europe Кристоф Корньер объяснил, что это связано с

ростом затрат на сырье и энергию. В результате цена горячекатаных рулонов повысится до 600 евро за тонну, а холоднокатаной продукции с покрытием — до 680 евро. При этом Корньер заявил, что, возможно, потребуется еще одно повышение — в зависимости от исхода переговоров по ценам на руду. Это новое повышение будет заложено во всех контрактах на поставку стальной продукции во втором квартале. Разумеется, примеру Arcelor Mittal последуют и другие мировые производители.

Правда, рост европейских цен на сталь будет сдерживаться китайским экспортом — в 2008 году избыток мощностей в этой стране выдавит с внутреннего рынка на внешние 52,5 млн. тонн. Это на 27% ниже показателей 2007 года, но и данная цифра отнюдь не мала. Кроме того, следует учитывать, что такой прогноз дают сами китайские производители, а опыт показывает, что к их предсказаниям надо относиться с большой осторожностью.

Галина РЕЗНИК