Все больше металлургических компаний по всему миру затягивает кризисная воронка. Даже самые крупные и эффективные производители не имеют иммунитета от спада. В частности, корпорация Arcelor Mittal объявила о сокращении выпуска плоского проката в Европе на 30%, а в США — более чем на 35%. Кроме того, производство на предприятиях группы в Азии, Африке и СНГ также будет уменьшено примерно на 35%.

Более чем на треть снизили выплавку стали ведущие американские металлургические компании, на прошлой неделе стало известно о 20-25%-ном сокращении загрузки мощностей индийских компаний Essar Steel и Jindal Steel and Power. Десятки менее крупных производителей, которые вынуждены проводить ту же политику, просто не удостоились отдельных сообщений в сводках информагентств.

Тем не менее, глава корпорации Arcelor Mittal Лакшми Миттал настроен достаточно оптимистично. По его мнению, спрос на мировом рынке стали начнет восстанавливаться уже к концу года, а в начале 2009 года произойдет стабилизация. Причем начнется возрождение с Китая, где, по мнению Миттала, правительство страны будет стимулировать рост.

Впрочем, пока что в китайской сталелитейной промышленности только борются с кризисом. Национальная металлургическая ассоциация CISA выпустила очередные рекомендации для своих членов. Эта антикризисная программа предусматривает достаточно тривиальные меры, в частности, отказ от производства продукции без обеспечения конкретными заказами, от наращивания складских запасов, от демпинга на внутреннем рынке, недопущение роста кредиторской и дебиторской задолженности. Отдельным пунктом выписано настоятельное пожелание о снижении затрат на сырье.

Трудно сказать, насколько дисциплинированными окажутся китайские металлурги, однако падение цен на внутреннем рынке стали прекратилось еще в 20-х числах сентября, а стоимость железной руды и коксующегося угля резко пошла вниз.

Еще одна мера, о которой упоминает руководство китайской металлургической отрасли — это консолидация. Более крупным вертикально интегрированным компаниям легче бороться с кризисом. В этом направлении в стране произошли очередные подвижки. Одна из ведущих государственных сталелитейных компаний Shandong Iron and Steel присоединит к себе Rizhao Iron and Steel, крупного частного производителя стали, чей владелец Ду Шуанхуа является вторым богатейшим человеком в Китае.

В прошлом году Rizhao Steel выплавляла 6,2 млн. тонн стали, однако ее плановые мощности достигают 8 млн. тонн в год. Shandong Iron and Steel может выпустить около 24 млн. тонн стали в год. Если слияние состоится, новая компания, которая будет находиться под контролем государства, войдет в первую тройку китайских производителей стали вместе с Baosteel и Hebei Iron and Steel.

О большей устойчивости крупных компаний во время кризиса говорит и тот факт, что ни

один из мировых лидеров пока не объявлял об отмене или переносе своих главных инвестиционных проектов. Так, индийская Tata Steel заявила о намерении вложить около 1 млрд. долларов в строительство завода по производству стальной продукции высокого передела в Индонезии мощностью 1 млн. тонн в год. Корейская Posco в очередной раз подтвердила свое желание довести до старта (стадии начала строительства) свой многострадальный проект металлургического комбината в индийском штате Орисса. А японская JFE Steel получила от местных властей зеленый свет для своего вьетнамского проекта, предусматривающего капвложения в размере 5 млрд. долларов и плановую мощность в 6-10 млн. тонн в год.

В то же время тайванская компания Formosa Plastics отложила свой проект сооружения во Вьетнаме меткомбината на 5 млн. тонн в год. Правда, как заявляют тайванцы, проблема вовсе не в них, а в том, что у вьетнамского правительства нет денег, чтобы отселить людей, живущих на месте будущего строительства.

Оптимизм крепчает

Ситуация на мировом рынке стали продолжает оставаться крайне неблагоприятной, потребители в основном используют имеющиеся запасы продукции и упорно не желают совершать новые закупки. По мнению аналитиков из британской консалтинговой компании MEPS, такое положение может сохраниться до конца текущего года, а некоторое улучшение наступит не ранее весны 2009-го. Тем не менее, некоторые участники рынка отмечают определенные подвижки.

Согласно результатам опроса, проведенного на прошлой неделе интернет-ресурсом The Steel Index, целых 11% компаний по всему миру против 4% в конце октября ожидают повышения спроса на сталь в ближайшие три месяца. Больше всего таких оптимистов в США — целых 23% (может, благодаря выборам нового Президента?).

Правда, судя по данным того же опроса, число пессимистов, видящих в ближайшем будущем только ухудшение ситуации, осталось практически тем же самым — на уровне около 70%. Да и на мировом рынке прекращение падения цен наблюдалось в начале ноября только в одном сегменте — заготовок. Турецкие компании, возобновив закупки металлолома, способствовали повышению его стоимости от 130-150 до 150-180 долларов за тонну CIF, и синхронно с этим подняли цены на длинномерные полуфабрикаты на те же 30 долларов за тонну. Да и на Лондонской бирже металлов, где также проводятся торги по заготовкам, котировки на эту продукцию возросли от 250-270 долларов в крайней точке спада до 310-340 долларов за тонну с доставкой на склады в Турции или Малайзии.

С прочими видами стальной продукции ситуация по-прежнему остается достаточно безотрадной. Турецкие компании опустили цены на арматуру до 430-440 долларов за тонну FOB, а на сортовой прокат — до 480-490 долларов за тонну FOB, и на эти уровни приходится ориентироваться и другим производителям длинномерной продукции. Так, цены в США, куда в заметных объемах поставляется турецкая катанка, снизились в ноябре на 80-90 долларов за тонну (метрическую).

Стабилизация цен на внутреннем рынке не помогла китайским компаниям добиться желанной стабильности при экспортных операциях. Под влиянием конкуренции со стороны турецких металлургов некоторые китайские компании вопреки рекомендациям CISA решились опустить цены на арматуру до 470-500 долларов за тонну FOB, хотя большинство производителей держат их на уровне 560-570 долларов за тонну FOB. Аналогичная ситуация происходит и с горячекатаными рулонами: при средней цене в 550 долларов за тонну FOB эту продукцию можно найти по 500 долларов за тонну FOB и даже дешевле. Холоднокатаные рулоны у некоторых поставщиков стоят менее 600 долларов за тонну FOB, хотя на внутреннем рынке такая продукция, как правило, стоит несколько дороже.

В США продолжился обвал на рынке листовой стали. Сокращение производства так и не помогло местным металлургам, столкнувшимся с практически полным исчезновением спроса. Некоторые компании распродают горячекатаные рулоны со склада всего по 600 долларов за короткую тонну (661 доллар за метрическую тонну), а котировки большинства производителей имеют чисто номинальный характер.

С переговорами подождем

В ноябре традиционно стартуют переговоры между поставщиками и покупателями железной руды на будущий финансовый год, начинающийся 1 апреля, но в этом году традиционные встречи переносятся на более поздний срок. Ни металлурги, ни железорудные компании не хотят говорить о ценах в обстановке полного хаоса, когда спрос на стальную продукцию и сырье для ее производства упал практически до нуля, и делать какие-либо прогнозы невозможно.

Правда, потенциальные участники переговоров немного по-разному воспринимают будущие перспективы. Так, президент Nippon Steel Шоджи Мунеока заявил, что разговор о ценах можно будет начать, как только прояснится обстановка и прекратятся резкие и непредсказуемые колебания на фондовом и валютном рынках. В то же время глава бразильской компании Vale Роджер Аньелли говорит о прекращении экономического спада и восстановления нормального спроса на железную руду. Судя по тому, как развивается сейчас ситуация, нормализации, о которой говорит Аньелли, придется ждать довольно долго.

Между тем, прогнозы специалистов складываются явно не в пользу поставщиков. Китайская металлургическая ассоциация CISA говорит о необходимости 10-20%-ного снижения цен на руду по сравнению с текущим финансовым годом. Как утверждают представители CISA, по сравнению с семью годами подъема, в течение которых стоимость сырья возросла более чем в четыре раза, это весьма скромное понижение. С этим согласны аналитики из швейцарского банка UBS. По их мнению, металлургам совершенно не нужно скромничать, а цены на руду в 2009 году упадут на 40%.

Пока что китайские металлурги одержали важную победу. Компания Vale отказалась от внеочередного повышения цен на руду с 1 октября для своих азиатских клиентов, на которое уже согласились (как оказалось, преждевременно), японские сталелитейные

компании. Их китайские коллеги своим упорным неприятием этой инициативы заставили бразильскую компанию пойти на попятную.

В китайских портах по-прежнему складировано около 70 млн. тонн руды. Но поскольку трейдерские компании, которые ввезли это сырье еще в первом полугодии, отказываются понижать цены, китайские металлурги больше ориентируются на спотовые закупки. Их объем невелик, но и цены на индийский 63,5%-ный концентрат составляют всего 65-67 долларов за тонну CIF.

Индийское правительство, проявив заботу о национальной железорудной отрасли, между тем заменило 15%-ную экспортную пошлину на руду фиксированным тарифом в 200 рупий (около 5 долларов) за тонну для всего материала независимо от доли железа в нем. Правда, как отмечают поставщики, при нынешних ценах и стоимости фрахта до портов Северного Китая в 6 долларов за тонну (мокрую) разница между старой и новой пошлинами составляет всего 2-3 доллара за тонну.

Виталий ШИМКОВИЧ