

Мировая металлургия переживает нелегкий период. Из-за подорожания сырья сталевары пытаются компенсировать рост издержек повышением цен на свою продукцию. С начала года большинство крупных производителей уже подняли цены, однако возможности для дальнейшего перекладывания ценового бремени на конечного потребителя достаточно ограничены.

В результате ряд компаний, не выдержавших удара сырьем, рискуют быть поглощены более удачливыми конкурентами.

28 апреля должны начаться прямые биржевые торги фьючерсами на сталь на Лондонской бирже металлов (LME). Новый инструмент, который по задумке авторов проекта должен способствовать прозрачности рынка стали и предоставлять возможность для хеджирования рисков металлургов, пока не оправдывает возложенных на него надежд, а соответствует ожиданиям скептиков, которые опасались взлета цен вследствие прихода на этот рынок спекулятивных денег. Первые февральские торги LME по контрактам на стальную заготовку в Средиземноморье начались на уровне 750 долл. за тонну, а в конце прошлой недели уже торговались до 900 долл. за тонну. Контракты по Дальнему Востоку за месяц с небольшим выросли с 775 долл. до 905 долл. за тонну.

Впрочем, вряд ли есть много оснований обвинять спекулянтов в разогреве рынка стали. Стоит признать, что индикативные торги стальными фьючерсами соответствуют реальной конъюнктуре традиционного рынка стали.

С начала этого года почти все ведущие мировые производители стали объявили об ощутимом повышении цен на свою продукцию. Еще в конце прошлого года ведущая мировая металлургическая компания ArcelorMittal объявила о том, что собирается повысить свои цены в среднем на 30% из-за высоких издержек на сырье и энергию. Однако неожиданно высокими стали темпы роста цен, которые поддерживают все ведущие производители. Например, южнокорейский гигант POSCO на прошлой неделе объявил о 21-процентном повышении цен. В Китае только за март средние цены на металлургическую продукцию выросли на 10% по сравнению с февралем. По данным агентства MEPS, в первом квартале этого года цены на стальные полуфабрикаты — слябы — выросли до 870—880 долл. за тонну на базисе поставки C&F для Юго-Восточной Азии. На Ближнем Востоке в ОАЭ только за март цены на стальную продукцию строительного назначения поднялись на 12—15%, арматура стоит на местном рынке более 1000 долл. за тонну.

По прогнозам инвестбанка Goldman Sachs, эти меры позволят сталелитейным компаниям компенсировать рост цен на сырье и поддержат интерес инвесторов к бумагам компаний этого сектора. Правда, не все эксперты разделяют оптимизм Goldman Sachs, считая, что как раз американские и европейские компании могут оказаться в наиболее уязвимом положении. Уже в 2007 году американский стальной рынок характеризовался избыточным количеством складских запасов стальной продукции и снижением цен.

Столкнувшись с рецессией и недостаточным спросом на внутреннем рынке, компании из этих регионов рискуют стать легкой добычей более успешных конкурентов из развивающихся стран.

Это уже происходит с американскими компаниями, говорит аналитик Банка Москвы Дмитрий Скворцов. Evraz дважды в прошлом году отметился покупкой американских стальных активов: в январе — Oregon Steel, в декабре — Claymont Steel. "Северсталь" недавно купила Sparrows Point. По мнению г-на Скворцова, текущая конъюнктура действует на руку российским компаниям, у которых от роста цен на сырье и сталь рентабельность только повышается. Впрочем, по мнению аналитика ФК "Уралсиб" Кирилла Чуйко, внутренние российские цены еще не устоялись, и эксперты гадают, будут ли они выше или ниже мировых. Как отмечает аналитик ИК "Тройка Диалог" Сергей Донской, в России старт роста цен был дан позже, чем в остальном мире, поэтому цены внутреннего рынка пока отстают от мировых. Тем не менее, все аналитики сходятся в том, что делать выводы о тенденциях можно будет в конце второго квартала.

МАКСИМ ШАХОВ