

КИТАЙСКАЯ УГРОЗА

ЗАТЯНУВШИЕСЯ ПЕРЕГОВОРЫ МЕЖДУ КРУПНЕЙШИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ РУДЫ И КИТАЙСКИМИ СТАЛЕВАРАМИ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПРИВЕДУТ К УДЕШЕВЛЕНИЮ РУДЫ. ЭТО МОЖЕТ ГРОЗИТЬ РОССИЙСКИМ МЕТАЛЛУРГАМ ПОТЕРЕЙ ДОЛИ ЭКСПОРТНЫХ ПОСТАВОК В КИТАЙ И СНИЖЕНИЕМ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ.

ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВ

ПО ВОСТОЧНОМУ КАЛЕНДАРЮ Традиционные ежегодные переговоры производителей железной руды и китайских сталеваров, которые определяют мировую ценовую конъюнктуру металлургии и ряда смежных отраслей, в этот раз стартовали в самый разгар кризиса, еще в ноябре 2008 года, но так и не завершились к началу восточного финансового года, начинающегося 1 апреля. Необычность нынешних переговоров состоит в том, что из-за кризиса покупающая сторона требует снижения цен на 50%, в то время как за последние три года по результатам переговоров стоимость железорудного сырья выросла в цене приблизительно в два с половиной раза.

Зависимость мировой конъюнктуры цен от итогов данных переговоров объясняется высокой консолидацией рынка железной руды. На сегодняшний день мировая добыча этого сырья сосредоточена в семи странах: Китае, Бразилии, Австралии, Индии, России, на Украине и в США. При этом первая тройка стран производит порядка 60% мирового объема сырья. На долю трех крупнейших экспортеров железорудного сырья — Vale (Бразилия), Rio Tinto (Великобритания), BHP Billiton (Австралия) — приходится около 75% мировой торговли и около 40% мирового объема производства железорудного сырья. Как видно из этих цифр, уровень монополизации в отрасли довольно велик, что дает лидерам возможность оказывать серьезное влияние на формирование мировых цен.

Однако количество крупных импортеров железной руды тоже ограничено. Основные потребители — Китай, Япония и страны Евросоюза. При этом Китай закупает до 45% всей поставляемой на мировой рынок руды, так что производители руды тоже сильно зависят от своего крупнейшего клиента. А цены, на которые соглашаются китайские сталевары, являются ориентиром для потребителей горнорудного сырья по всему миру, серьезно влияя на мировой рынок железной руды. Поэтому последние несколько лет за переговорами австралийцев и азиатов напряженно следит весь мир.

Но не всегда переговоры проходили быстро и гладко. В первый раз противостояние сторон обозначилось в 2005 году, когда начались переговоры о ценах на 2006 год. Тогда длившиеся несколько месяцев подряд переговоры закончились «победой» горнорудных компаний — цены на руду были увеличены примерно на 70%. Годом позже китайские компании подготовились к переговорам уже лучше и сумели отстоять повышение цен всего на 9,5%. Но увеличение цен на руду на 2008 год оказалось по итогам переговоров рекордным: железная руда выросла в цене более чем на 80%. Причем из-за того, что переговоры кончились уже после 1 апреля, китайская сторона была вынуждена доплатить компаниям «большой тройки» за ту руду, которая уже поставлялась с начала месяца.

СДЕЛАЙ МНЕ БЫСТРО Нынешние переговоры тоже станут своего рода прецедентными, потому что проходят в условиях кризиса и ничего обнадеживающего производителям руды не сулят. «Мы видим, что по миру снижение объема производства стали составило 23%, а без учета Китая — все 37%. При таком громадном снижении загрузки сталеплавильных мощностей высвобождается огромное количество невостребованной ру-

ХРОНИКА СОГЛАСОВАНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА РУДУ					
ПЕРИОД ПЕРЕГОВОРОВ	ПРОИЗВОДИТЕЛИ РУДЫ	ТРЕБОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РУДЫ	МЕТАЛЛУРГИ	ТРЕБОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГОВ	ИТОГИ ПЕРЕГОВОРОВ
АПРЕЛЬ 2009	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE	ВРЕМЕННАЯ СКИДКА 20%	КИТАЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	ПОНИЖЕНИЕ ЦЕН НА 50%	НЕ ЗАКОНЧЕНЫ
НОЯБРЬ 2007-АПРЕЛЬ 2008	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE	ПОВЫШЕНИЕ НА 50%	BAOSTEEL ОТ ЛИЦА КИТАЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ, ЯПОНСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	ПОВЫШЕНИЕ НА 30%	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 80%, VALE — НА 65%
АПРЕЛЬ 2007	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE		BAOSTEEL ОТ ЛИЦА КИТАЙСКИХ МЕТАЛЛУРГОВ, ЯПОНСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	СОХРАНЕНИЕ ЦЕН НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 9,5%
МАРТ 2006	RIO TINTO, BHP BILLITON, VALE		КИТАЙСКИЕ МЕТАЛЛУРГИ	СОХРАНЕНИЕ ЦЕН НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ	ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА 70%

ИСТОЧНИК: BLOOMBERG; ОЦЕНКИ ИК «ФАЙНЕНШЛ БРИДЖ».

ды, из-за чего она, естественно, дешевеет», — отмечает аналитик ФК «Уралсиб» Николай Сосновский.

К концу 2008 года цены на руду на спотовом рынке упали приблизительно на 30%, и китайские компании перестали покупать прежние объемы сырья по долгосрочным контрактам. «Кризис внес коррективы в правила игры на рынке железорудного сырья и снизил привлекательность долгосрочных контрактов. Большая роль в системе ценообразования стала отходить к спотовому рынку, на котором установились цены ниже предлагаемых в контрактах, что увеличивает переговорную силу металлургических компаний» — поясняет аналитик ИК «Файнэншл Бридж» Алексей Галанин.

Ситуация осложняется еще и тем, что переговоры ведутся в закрытом режиме, поэтому пресса и аналитики питаются лишь редкими «утечками», а прогнозы противоречивы и изменчивы. Если в начале марта, по данным Wall Street Journal, горнодобывающие компании заявляли о намерении повысить цены на 5%, то к концу апреля они начали склоняться к уже не самым выгодным для себя компромиссам, исходя из твердого намерения металлургов добиться снижения цен как минимум вдвое.

Так, компания Rio Tinto, у которой на железную руду приходится почти треть доходов, предложила своим клиентам скидку в размере 20%. А бразильская компания Vale, выручка которой на 70% зависит от продаж железорудного сырья, хотела предложить и более радикальный вариант — снижение цен на 35–40%, но с условием отсрочки части платежа. Причем «отложенную» часть бразильцы были готовы в случае неблагоприятного развития событий списать, так что процент фактического снижения цен в итоге мог увеличиться.

На момент подписания номера в печать переговоры еще не были завершены. Но опрошенные аналитики прогнозировали, что в этот раз переговорная позиция китайских сталеваров окажется сильнее. «Позиция сталелитейных компаний является обоснованной, так как на протяжении первых четырех месяцев 2009 года наблюдалась негативная динамика на продукцию металлургических компаний», — замечает Алексей Галанин. По его словам, некоторое оживление спроса в начале года носило локальный характер с целью восполнения запасов, что дает основания ожидать возвращения цен на сырье и металлопродукцию на уровни 2006 года или даже при дальнейшем усугублении ситуации — 2004 года. По этой причине намерения китайских сталеваров добиться двукратного снижения контрактных цен кажутся эксперту обоснованными.

Николай Сосновский тоже верит, что требования сталеваров будут удовлетворены. «По углю уже выставлены новые цены: если раньше цена тонны угля превышала \$300, то сейчас она снизилась на 55%, до \$130, — говорит аналитик. — Мы ожидаем, что будет примерно такое же сниже-

ние и по руде — с \$200 до \$90 за тонну». По приблизительным оценкам экспертов, если стоимость руды составляет примерно 30% от себестоимости стали, то экономия сталеваров от двукратного снижения цен на руду может составить порядка 15%. Дополнительную экономию им должно дать аналогичное удешевление коксующегося угля.

Но отразится ли экономия на сырье на конечной стоимости стали? «Производители с большим энтузиазмом могут предпочесть снижению цены увеличение собственной чистой прибыли», — предполагает Алексей Галанин. С ним согласен и Николай Сосновский, замечая, что из-за кризиса много сталелитейных мощностей в Азии стали работать «в ноль» или даже в убыток, поэтому снижение цен на сырье станет для них единственной возможностью вернуть утраченную прибыльность.

С другой стороны, эксперты полагают, что в текущих условиях рассчитывать на существенный рост цен тоже не приходится, поскольку все еще сохраняется неустойчивость внутреннего спроса и какого-либо восстановления потребления в перспективе до конца года не предвидится. Специалисты компании Credit Suisse полагают, что к концу года максимальное увеличение цен на сталь составит 5–10%. «Наш прогноз среднегодовой цены горячекатаного листа (FOB, Черное море) составляет \$450 за тонну», — добавляет аналитик по металлургическому сектору компании «Арбат Капитал» Артем Бахтигозин.

ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА К счастью, российские металлурги весьма опосредованно зависят от мировых цен на руду — недаром Россия является пятым по величине производителем железорудного сырья в мире (более 7% мирового производства, 95 млн тонн в физическом объеме). Так, большинство российских сталелитейных компаний полностью обеспечено собственным сырьем: НЛМК — на 100%, «Северсталь» — более 80%, и только ММК вынужден закупать порядка 80% ЖРС. При этом преимуществом Магнитки являются давние прочные партнерские отношения с казахстанским ССГПО. Это позволило сторонам в начале года согласовать уменьшение объема поставок и снижение на 40% цены закупки казахстанской руды на российский комбинат, изменив параметры десятилетнего контракта. На внутреннем российском рынке цены на руду были снижены на 55–65% еще в декабре — январе, поэтому динамика цен на железную руду на мировом рынке является для российских производителей скорее ориентиром, чем указанием, и дает возможности для ценовой конкуренции.

Более существенным фактором ценообразования аналитики называют уровень загрузки производственных мощностей в металлургической и трубной промышленности из-за высокой удельной величины постоянных издержек. «По на-

шим оценкам, для безубыточности на уровне операционной прибыли средняя интегрированная стальная компания должна работать с загрузкой не менее 50–55%», — говорит аналитик Deutsche Bank Ольга Окунева. Пока тенденции позитивные: если в ноябре 2008 года загрузка мощностей упала ниже 50%, то уже в январе 2009 года загрузка стала плавно расти и к концу первого квартала достигала 60–65%, при том что отдельные предприятия, например НЛМК, работали в марте даже при 90-процентной загрузке мощностей.

В основном такой рост загрузки был вызван увеличением доли экспорта: сейчас российские компании поставляют за границу 50–60% своей продукции. В частности, Китай, на долю которого в прежние годы приходился лишь 1% российского экспорта стали, в январе — феврале 2009 года потреблял уже больше половины российского экспорта. Николай Сосновский объясняет это тем, что китайские металлурги из-за нерентабельности при текущем уровне цен на руду сократили свое производство, что сделало востребованными российские полуфабрикаты на китайском рынке.

Востребованными настолько, что в первом квартале продажи в Китай осуществляли даже компании, у которых это направление вообще не присутствовало в географии экспорта до кризиса, например Evraz Group.

СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК Проблема, однако, заключается в том, что «китайский фактор» может оказаться очень недолговечным. «После того как китайские сталепроизводители пересмотрят цены по долгосрочным контрактам на железную руду с ее крупнейшими поставщиками, цена тонны стали китайского производства может снизиться на \$50, что ударит по конкурентоспособности российской стали», — полагает Ольга Окунева. В этом случае объемы российского стального экспорта в Китай неминуемо снизятся, и если это снижение не будет компенсировано оживлением на внутреннем российском рынке, то уровень загрузки мощностей, по прогнозам аналитика, вновь опустится ниже 60%. Как следствие, часть российских предприятий снова может забыть о высокой рентабельности.

А ведь финансовое положение российских стальных компаний уже по итогам первого квартала 2009 года внушало тревогу. «Сохранение текущих относительно низких ценовых значений на продукцию сталелитейных компаний будет продолжать оказывать серьезное давление на рентабельность сектора и может вылиться в четырех-пятикратное падение показателей EBITDA у представителей отрасли», — опасается Артем Бахтигозин. Например, даже у славящегося рекордной рентабельностью НЛМК показатели выручки и EBITDA в четвертом квартале прошлого года снизились на 45% и 71% соответственно по отношению к уровням третьего квартала, а рентабельность по EBITDA сократилась с 48 до 25%.

Эксперты сходятся во мнении, что у российских предприятий есть два пути возвращения прежней рентабельности. Первый — это снижение себестоимости производства, которое проблематично без увеличения объемов загрузки мощностей. Хотя привести к снижению себестоимости по сравнению с продукцией мировых производителей может дальнейшая девальвация рубля. Второй путь — рост цен на металлургическую продукцию с увеличением объема заказов, который, по мнению самих участников рынка, маловероятен. ■

ТАК КАК СТОИМОСТЬ РУДЫ СОСТАВЛЯЕТ ПРИМЕРНО 30% СЕБЕСТОИМОСТИ СТАЛИ, ТО ЭКОНОМИЯ СТАЛЕВАРОВ ОТ ДВУКРАТНОГО СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА РУДУ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ПОРЯДКА 15%

