

ОТ РЕДАКЦИИ

МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ ТРИЛЛЕР

Бурный рост цен на металл весной 2004 г. на внутреннем рынке России вызвал не менее бурную реакцию его потребителей. Металлургов немедленно заподозрили в сговоре. Были поданы соответствующие заявления в МАП, который под давлением «Газпрома» выдвинул обвинение против ряда металлургических компаний. (В инвестиционной программе «Газпрома» возникла «дыра» в 700 млн. долларов, по заявлениям руководства Концерна — «из-за роста цен на металл и трубы».)

27 мая московский арбитраж поддержал позицию сталелитейных компаний и признал решение МАП незаконным. Но попытки установить контроль над ценовой политикой металлургических компаний антимонопольное ведомство не оставило и подало апелляцию на решение арбитражного суда. По мнению большинства профессиональных участников рынка металла, никакого «сговора металлургов» не было. «Согласованные» действия на рынке были — но не на уровне картельных договоренностей, а на уровне схожего понимания рыночной ситуации. «Газпром», как нам кажется, стремится найти виновных в собственных просчетах, вместо того чтобы внимательнее следить за тенденциями мировой экономики.

На наш взгляд, события 2004 года на российском рынке металла просто-напросто выявили давно назревшее противоречие: наш рынок пока недоразвит, на нем избыток спекулятивного капитала и, главное, спекулятивного менталитета, но при этом он уже реально интегрирован в мировой рынок металла, является его частью.

Вспомним хронику событий. Рост мировых цен на стальную продукцию наблюдался в течение всего 2003 г., по различной номенклатуре этот рост составил 10-50%. Та же тенденция наблюдалась и по цветным металлам: крупнейший в мире американский инвестиционный банк Merrill Lynch прогнозировал рост цен на медь в 2004 г. на 16,5%, а по цене цинка — на 9,5%. Основная причина этого — небывалый подъем спроса на металл и металлопрокат со стороны Китая и других азиатских стран: к примеру, КНР в 2003 году импортировала 37 млн. тонн стали.

Рост продолжился в 2004 г., причем по черным металлам включились

дополнительные факторы. «Узким местом» растущих объемов мировой металлургии оказался морской фрахт: 30% добычи руды сконцентрировано в Бразилии и Австралии, поэтому обойтись без морской транспортировки металлурги не могут, но портовых мощностей и судов типа capsized не хватает (эти мощности так быстро не нарастишь). В связи с дефицитом, в 2003 фрахтовая составляющая на морские перевозки сырья в затратах горнорудных компаний выросла в 3 и более раза. В январе прошли переговоры по ценам на железорудное сырье и в Европе, и в Японии. Крупнейшие его поставщики — бразильская CVRD и австралийская BHP — выставили повышение цен на 18%. Металлурги согласились, и крупнейшие сталелитейные компании объявили о повышении цен на февральские и мартовские заказы на \$30-40 за тонну.

А российский рынок всё это время «спал»: внутренние цены почти не менялись, и нарастала их разница с мировыми. Российские металлурги от австралийского сырья не зависят, но прекрасно научились пользоваться мировой рыночной конъюнктурой. Получив возможность увеличить экспорт по высоким ценам, они в марте, естественно, подняли и цены внутренних поставок, заодно слегка сократив их объемы. И тут на внутреннем рынке (видимо, «спросонья») началась паника. Трейдеры бросились в банки за кредитами и принялись забивать склады, «пока не началось». Не лучше себя вели конечные потребители: многие строительные ГУПы и МУПы исчерпали свои годовые бюджеты за три месяца весны. При этом рынок сортового проката «пострадал» от ажиотажа сильнее, нежели проката листового. Ведь основные потребители сортовой стали — строители, в том числе множество мелких компаний, так что на этом сегменте много торгового капитала и спекулятивного менталитета. А главные потребители листа — заводы, прежде всего крупные (автомобильные, например), там в ходу прямые поставки и меньше ценовых спекуляций.

Общий результат: буквально за два месяца мы по индексу цен «догнали и перегнали Америку». Металлургические заводы, закрыв глаза на спекулятивный характер спроса (а какой еще? — не может же производство и строи-

тельство вырасти за квартал в 1,5-2 раза), уверенно погнало вверх цены прайс-листов, видимо, рассчитывая, что сезонный фактор «рассосет» повышенный объем сбыта. Но... в июне столкнулись с тем, что у них самих стали «забываться» склады. И вот уже «Мечел» вынужден отпускать арматуру (нет, нет, не запорную) с 30%-ой скидкой к своему июньскому прайсу.

Данные Госкомстата: объем производства в российской черной металлургии за январь-июнь 2004 г. составил 105,5% по сравнению с тем же периодом прошлого года, в цветной металлургии — 103,9%. А вот показатели за июнь: в черной металлургии объем снизился по сравнению с маем на 1,3%, зато в цветной металлургии — вырос на 22,6%.

Удивительно, но происходящее в России вновь шло вразрез с общемировыми краткосрочными тенденциями. Мировые цены на цветные металлы начали снижаться еще во втором квартале, и в июле тонна никеля на Лондонской бирже металлов стоила \$11,5 тыс. за тонну, что на 32% меньше пикового значения в \$17 тыс., достигнутого в конце марта. По сравнению с пиковыми значениями в начале 2004 г. медь в июле подешевела почти на 10% до \$2,7 тыс. за тонну, с июня начала дешеветь и сталь. И вновь главную роль сыграл Китай. Правительство этой страны, озабоченное «перегревом» экономики, дважды с начала года повышало минимальные ставки резервирования в Центробанке (это ведет к росту кредитной ставки — снижению объемов кредитования — снижению темпов роста экономики), а в середине июля и вовсе ввело ограничения на долю заемного финансирования, допустимого в строительстве, стальном и алюминиевом производствах. В результате притормозил китайский спрос на сталь, упал спрос на никель (используемый в производстве «нж»-сталей), на медь.

Внутренний рынок металла в России оказался «перегрет», причем особенно — по сортовому прокату дешевых сталей («трешки» и т.п.). И вот, замерев к середине июня, цена на арматуру за следующий месяц упала на 12%. При этом рынок остается, по терминологии торговцев ценными бумагами, «технически слабым», его объемы нетипично малы для летнего

сезона. Торговцы заняты постепенной распродажей складов, металлурги, переориентировавшиеся было на внутренний рынок, вновь начали наращивать экспорт. А некоторые крупные заводы (например, холдинг «РусПромАвто», владелец «Уралаза») заявили о закупках металла за рубежом. Выходит, что металлургические компании, «урвав» шальную краткосрочную прибыль, в перспективе проиграли, упустив долю внутреннего рынка. Жадность сгубила?

Что будет дальше? Поведение любого недоразвитого рынка: темпы падения цен после «перегрева» значительно ниже темпов роста. Снижение цен сдерживается не только нежеланием торговцев работать в убыток, но и тем, что мировые цены объективно подросли за этот год, хотя и не так, как в России. До уровня начала года российские внутренние цены, видимо, уже не опустятся. Трейдеры надеются остаться в прибыли и не спешат «скидывать» свои запасы «по демпингу».

Конкретные краткосрочные прогнозы весьма разнятся. Председатель Совета директоров ОАО «Северсталь» Алексей Мордашов, выступая на парламентских слушаниях в Госдуме, заявил, что прогнозирует снижение цен на металлы на российском рынке до конца этого года на 40%. Многие трейдеры считают, что после некоторой коррекции в результате «перегрева» цены на черные металлы стабили-

зируются, причем листовой прокат сильно «проседать» в цене не будет; и, в целом, чем «спекулятивнее» тип проката, тем сильнее будет коррекция (самой сильной она будет, естественно, по арматуре). Есть и мнение, что к концу 2004 года внутренние цены вновь поползут вверх вместе с мировыми. Все единодушны лишь в том, что *такого* роста больше не будет.

В отношении долгосрочной тенденции мнения более схожи. В мировой металлургии — избыточные мощности, при этом растет собственное производство стали в Китае, где внутренние цены остаются ниже мировых. Фрахтовые же мощности за несколько лет можно нарастить: модернизировать порты, построить флот. С другой стороны, «азиатский бум», дестабилизировавший все мировые рынки сырья, подходит к концу. Поэтому имеется долгосрочная тенденция к снижению цен, которая проявит себя, видимо, уже в 2005 году.

По цветным металлам интересен доклад частной аналитической компании Access Economics:

К концу 2004 года стоимость тонны *алюминия* составит в среднем \$1.661, что на 13 процентов превысит показатель конца 2003 года. (Пик цен в этом году — более \$1.73 тыс. за тонну).

Медь, торги которой идут на биржах Британии, США и Китая, подорожает за год на три процента до \$2.468 за тонну. (Пик — \$3 тыс. за тонну.)

Никель закончит 2004 год подорожанием на 20 процентов до \$13.210 за тонну («взлетал» до \$17 тыс.).

Однако, как полагают аналитики, это станет прологом снижения цен на цветные металлы, так как в 2005 году правительства всего мира начнут сокращать расходы и опустят цены на алюминий на два процента, на медь — на шесть процентов, а никель подешевеет на 12 процентов к декабрю 2005 года.

В долгосрочной перспективе, то есть к середине 2006 года, эксперты прогнозируют общее 20-процентное снижение цен на свинец, нефть, платину, серебро, медь, никель.

Чему должен научить нас этот год? Тому, что «игра в закрытую» не выгодна никому. Неспроста во всем мире поставщики и потребители сырья встречаются, открыто обсуждают ситуацию и договариваются. Крупнейшие металлургические компании публикуют свои планы, делают прогнозы и, более того, стараются им следовать. А участники рынка, даже небольшие — изучают эти планы и прогнозы и строят на этом свою работу, свою стратегию. Потому что там у них все давно поняли, что сотрудничать выгоднее, чем пытаться друг друга «надуть». Там выгодно быть честным! Это позволяет избегать рыночных стрессов, ажиотажа и паники. Это позволяет планировать развитие — и поэтому развиваться эффективнее.