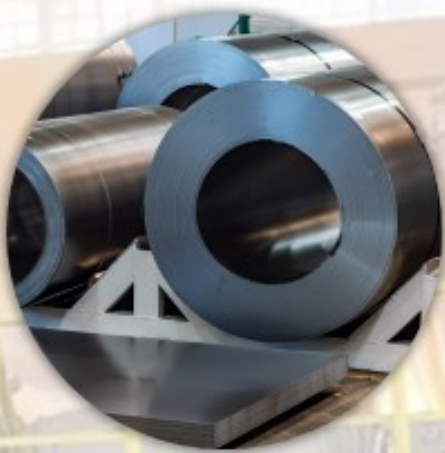
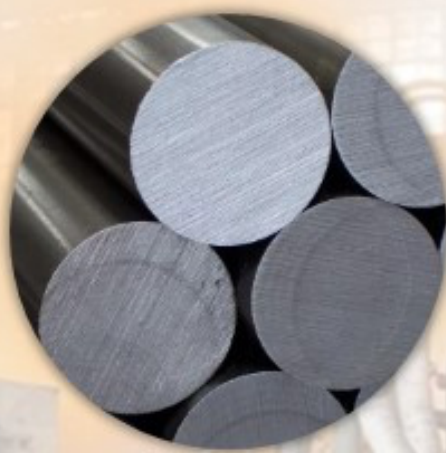




**METALLPLACE.RU**  
металлургический портал

узнайте больше на сайте и в социальных сетях



# **МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТАЛИ**

ежемесячный отчет

---

**ИТОГИ НОЯБРЯ 2022 ГОДА**

**МОСКВА, 2022**

## СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА

• ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ. МИРОВОЙ РЫНОК.....	3
• ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ. РОССИЙСКИЙ РЫНОК .....	5
• СОРТОВОЙ ПРОКАТ. МИРОВОЙ РЫНОК .....	6
• СОРТОВОЙ ПРОКАТ. РОССИЙСКИЙ РЫНОК .....	8
• ЗАГОТОВКА. МИРОВОЙ РЫНОК .....	9

**Дисклеймер:** Информация, представленная на портале [metallplace.ru](https://metallplace.ru) предназначена только для справки и не предназначена для торговых целей или удовлетворения ваших конкретных требований. Контент включает факты, взгляды и мнения отдельных лиц, а не веб-сайта или его руководства. Пользователи/посетители должны принимать решения на основе собственных мнений, запросов, оценок и суждений. Портал [metallplace.ru](https://metallplace.ru) не несет ответственность за какие-либо убытки, затраты или действия, совершенные в результате использования распространяемой информации.

## ● В РЕЖИМЕ ОТСКОКА

Падение цен на стальную продукцию, достигшее крайней точки в начале ноября, затем сменилось ростом. Тем не менее, общая обстановка изменилась мало. Спрос на прокат остается низким, а его стоимость регулируется, в первую очередь, уровнем затрат металлургических компаний. Во второй половине ноября они снова начали расти, что и стало основной причиной повышения.

## ● ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ. МИРОВОЙ РЫНОК

Самый дешевый горячекатаный прокат на мировом рынке в начале ноября предлагали китайские компании. В тот период избыток предложения заставил их снижать стоимость продукции на внутреннем рынке до минимального уровня почти за два года. А курс юаня по отношению к доллару опустился до самой низкой отметки с 2007 г.

Отдельные сделки по продаже китайского горячекатаного проката во Вьетнам тогда могли заключаться менее чем по \$500 за т CFR. А компании из Японии, где курс иены вообще обрушился до уровня 1990 г., выставляли предложения по \$510-520 за т. Однако на этой точке рынок находился недолго. Уже во второй декаде ноября произошел отскок.

Повышению котировок способствовало ослабление доллара по отношению к иене и юаню. Пришли данные за октябрь о снижении инфляции в США. Это интерпретировали как возможный отказ ФРС США от дальнейшего повышения процентных ставок. Кроме того, юань, как по заказу, укрепился непосредственно перед саммитом G20 на индонезийском острове Бали.

Улучшилась к тому времени и обстановка в Китае. Местные металлурги сократили убыточное для них производство стали и проката. Правительство КНР пообещало поддержать находившуюся в состоянии кризиса строительную отрасль. Также в Китае подорожали железная руда, металлолом и коксующийся уголь, так что металлургам в любом случае надо было поднимать цены.

Во второй половине ноября экспортные котировки на горячекатаный прокат в Китае прибавили порядка \$30-40 за т по сравнению с минимальным уровнем начала месяца, но на этом рост прекратился. Достаточно высокий спрос на стальную продукцию наблюдался тогда только в странах Персидского залива, тогда как в других регионах оживления не произошло.

Практически перестал импортировать горячекатаный прокат Вьетнам, где вся экономика переживает острый кризис. Вьетнамская компания Hoa Phat, крупнейший производитель стали в стране, в ноябре остановила четыре из семи доменных печей, а в декабре планирует вывести из эксплуатации пятую. Другая компания Formosa Ha Tinh уменьшила выпуск продукции и понизила экспортные цены на свой горячекатаный прокат.

Правительство Индии 18 ноября неожиданно отменило экспортные пошлины на стальную продукцию в размере 15%, действовавшие почти полгода. Но широкомасштабного возвращения индийских компаний на внешние рынки не произошло. Производители больше заинтересованы во внутренних поставках, так как

там можно получить более выгодные условия. Индия — одна из немногих стран мира, где спрос на стальную продукцию в 2022 г. устойчиво расширяется. Этому способствуют, в частности, рекордные инвестиции в инфраструктурные проекты.

В середине ноября в Китае произошла рекордная вспышка ковида. Количество новых случаев превысило 35 тыс. в сутки, хотя более 85% из них были бессимптомными. В апреле при меньших масштабах заболеваний китайские власти на два месяца объявили жесткий локдаун в Шанхае. В ноябре при сохранении концепции нулевой толерантности к ковиду ограничения стали более щадящими для общества и экономики. Характерно, что внутренние цены на стальную продукцию в то время продолжали подниматься, а экспортные, как минимум, не падали несмотря на непростую ситуацию на мировом рынке.

В тот период произошло беспрецедентное событие — азиатские металлургические компании приостановили продажи горячекатаного проката в Европейский Союз, так как местные производители могли предложить ту же продукцию по более низкой цене и с более оперативными сроками доставки.

Случилось это по причине обвального падения спроса на листовую прокат в Европе. Региональные металлотрейдеры и конечные потребители завершали год с избыточными складскими запасами, а промышленность и строительство в Европе сократили спрос на металл. Рекордно высокие цены на природный газ и электроэнергию ощутимо понизились в октябре и начале ноября, пока в Европе стояла не по сезону теплая погода, но с приближением зимы действие этого благоприятного фактора должно было закончиться.

У многих европейских металлургических компаний оставались значительные излишки проката. В результате цены по декабрьским контрактам непрерывно падали, пока в начале второй половины ноября итальянские производители не сбросили горячекатаный прокат до 570-580 евро за т EXW за базу. Это было немного ниже, чем могли предложить поставщики из Японии и Южной Кореи с учетом транспортных и прочих расходов.

Демпинговая политика все-таки привела к активизации спроса, так что к концу месяца котировки вернулись к отметке 600 евро за т. Предложения на первый квартал могут достигать и 700 евро за т, но потребители пока не выражали готовность осуществлять закупки на таких условиях. Вообще, в Европе многое зависит от того, какой будет погода этой зимой. Сильное похолодание может вызвать в регионе сильный энергетический и экономический кризис.

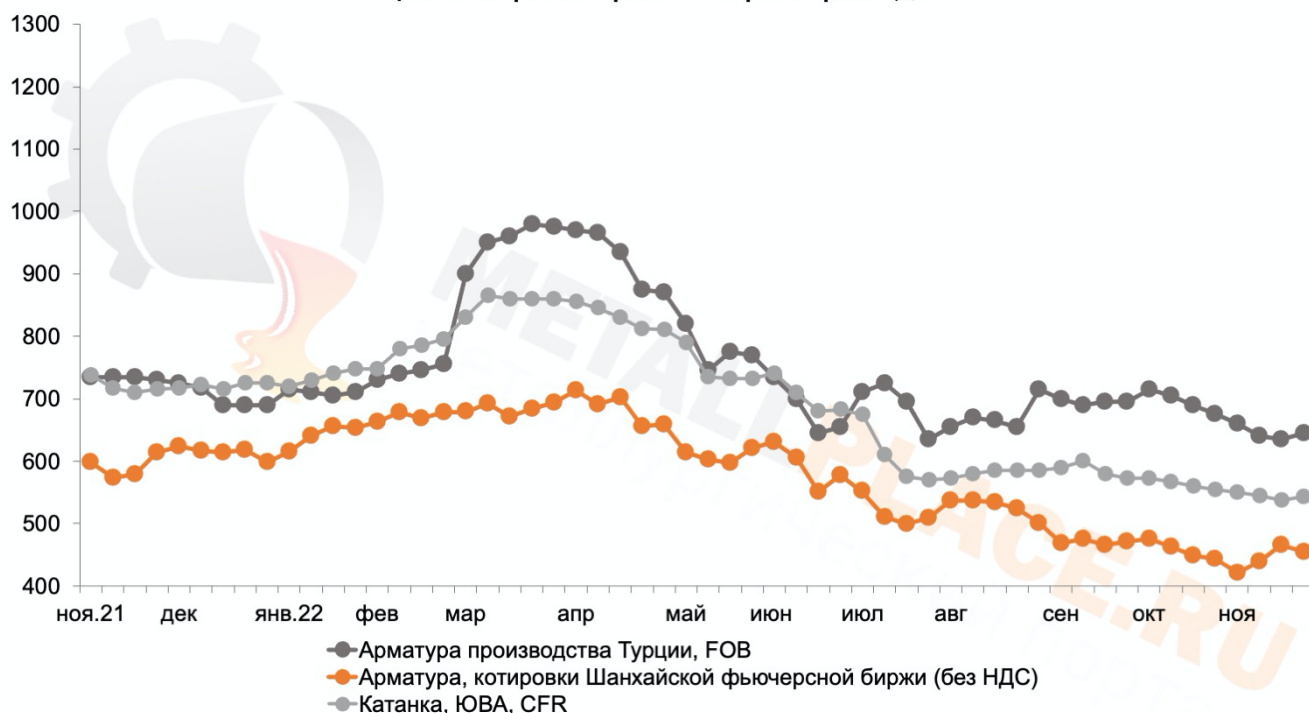
Турция в ноябре не проявляла существенной активности на рынке листового проката. Местные потребители заключили ряд соглашений с азиатскими поставщиками на закупку партий горячекатаных рулонов с поставкой в январе-феврале. Текущие потребности они удовлетворяли за счет российской продукции. Со своей стороны, российские компании стремились диверсифицировать экспорт, предлагая горячекатаный прокат в другие страны Ближнего Востока, в Индию, Пакистан и государства Латинской Америки.

В декабре наметившееся повышение на мировом рынке листового проката может продолжиться. Однако значительный рост в условиях энергетического и



экономического кризиса маловероятный. Но и спада, скорее всего, не произойдет по причине растущих затрат у металлургов.

Цены на сортовой прокат на мировом рынке, \$/т



## ● ЛИСТОВОЙ ПРОКАТ. РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Основной тенденцией ноября на российском рынке листового проката стала стабильность. Ранее производители опасались, что им, возможно, придется понизить котировки по декабрьским контрактам, но этого не произошло. Заводские цены были пролонгированы во всех сегментах рынка. Так, стоимость горячекатаного проката осталась на уровне около 56 тыс. руб. за т СРТ Москва за базу.

Эта устойчивость объяснялась несколькими причинами. Так, нигде не возникло заметного избытка предложения. Металлургические компании сократили производство проката в четвертом квартале благодаря проведению ремонтов. Ряд независимых предприятий вообще приостановили выпуск проката с полимерным покрытием — одной из наиболее проблемных позиций.

Спрос оказался относительно стабильным, а на некоторые виды продукции — даже увеличился. Для холоднокатаного проката положительным фактором стало постепенное восстановление российского автомобилестроения, а для толстолистовой стали — широкомасштабное строительство мостов и дорожных развязок. Кроме того, меткомбинаты получили достаточно экспортных заказов, чтобы у них не возникло острой необходимости пристраивать невостребованные объемы на внутреннем рынке.

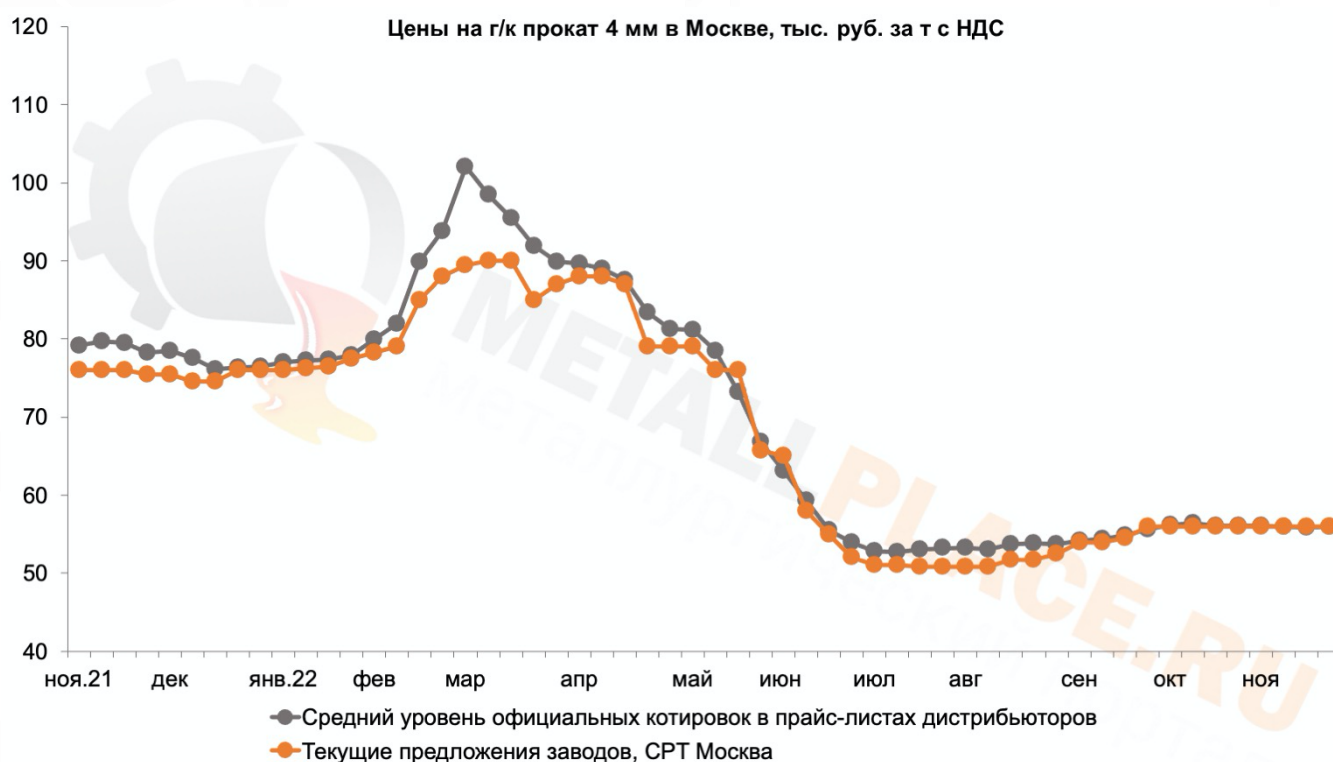
В более сложном положении оказались дистрибьюторы. Конкурентная борьба, в которой активное участие принимали торговые дома меткомбинатов, привела к понижению спотовых цен на горячекатаный прокат до 54-55 тыс. руб. за т в начале ноября. В течение

всего месяца металлотрейдеры буквально по шажку приподнимали котировки на листовую продукцию, но так и не вышли на уровень заводских цен. Вообще, на споте в ноябре слегка прибавил только холоднокатаный прокат. В прочих секторах положение было относительно стабильное.

В еще более острой форме аналогичные события происходили на рынке сварных труб. Стоимость этой продукции упала в октябре из-за значительного избытка предложения при слабом спросе. В начале ноября разрыв в ценах между трубами и рулонным прокатом для их изготовления мог превышать 5 тыс. руб. за т.

При этом металлурги на уступки не пошли. Даже казахстанский меткомбинат «АрселорМиттал Темиртау», традиционно предлагающий самые низкие цены на рулон, не стал опускаться настолько низко. В итоге во второй половине ноября котировки на трубы сдвинулись вверх, хотя по сравнению с листовым прокатом они оставались сильно недооцененными.

При отсутствии каких-либо резких изменений и негативных событий, стабильность на российском рынке листового проката может продлиться в декабре. При этом перед дистрибьюторами по-прежнему будет стоять проблема повышения спотовых цен в период сезонного рыночного спада.



## • СОРТОВОЙ ПРОКАТ. МИРОВОЙ РЫНОК

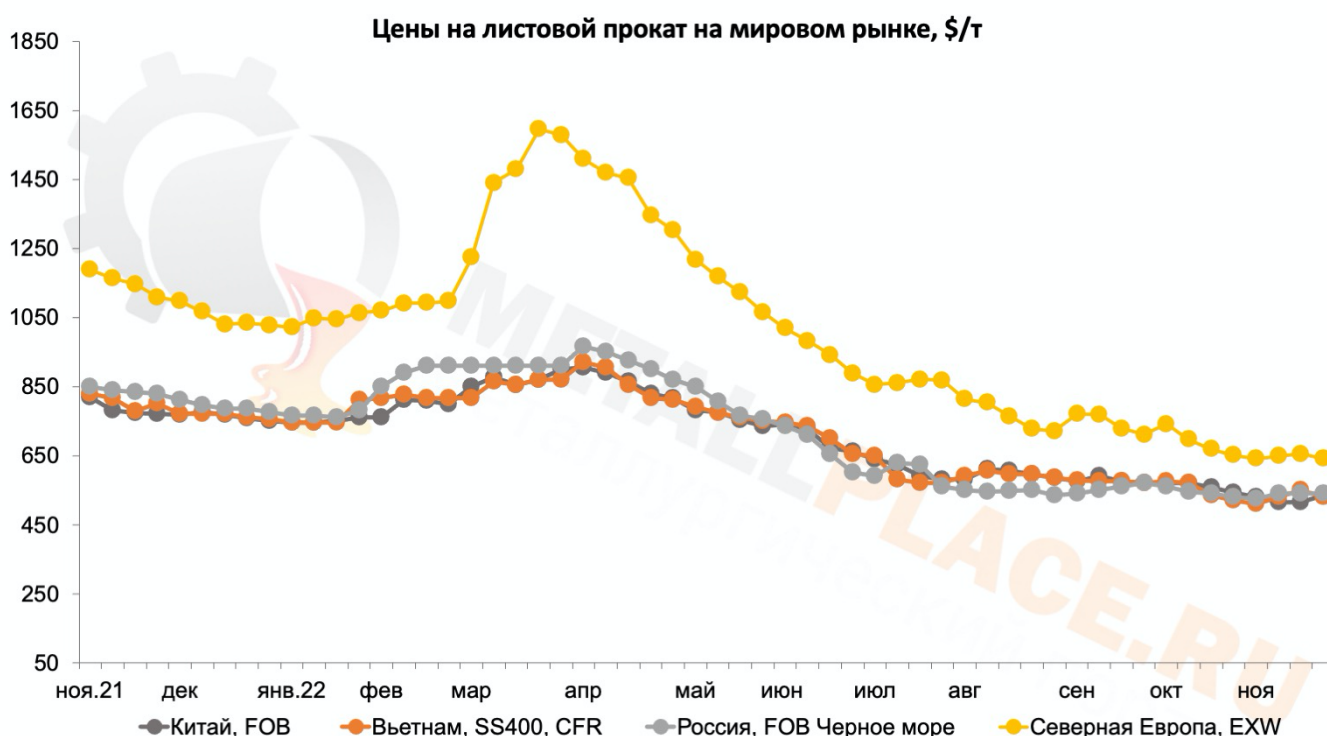
В отличие от листового проката, крайняя точка спада в сортовом секторе пришлась не на начало, а на середину ноября. Основной причиной разворота выступило увеличение себестоимости у металлургов. В Турции наибольшую роль сыграло подорожание

металлолома, а европейские мини-заводы снова столкнулись с перспективой подорожания природного газа и электроэнергии.

Впрочем, повышение цен на сортовой прокат в Евросоюзе и Турции имело под собой и другие основания. Так, турецкие компании получили новые заказы от потребителей внутри страны и за рубежом. Снижение риска новых повышений процентных ставок способствовало некоторому оживлению европейского рынка. В обоих случаях покупатели поспешили воспользоваться возможностью пополнить запасы на ценовом минимуме.

В Турции подорожание арматуры и катанки составило около \$20 за т по сравнению с минимальными отметками начала ноября и в целом было принято потребителями. Некоторые европейские компании объявили о подъеме котировок на сортовой прокат сразу на 50 евро за т и более, что вызвало у покупателей более осторожную реакцию. Однако, с другой стороны, у европейских производителей не было иного выхода. В октябре и начале ноября они опустили цены соответственно с уменьшившимися затратами на газ и электроэнергию, а сейчас им приходится все восстанавливать.

Как отметила в начале ноября международная ассоциация производителей арматуры IREPAS, строительный сектор в большинстве стран находится в кризисе. Подъем процентных ставок и цен на энергоносители приводит к сужению спроса на недвижимость как в частном, так и в государственном секторе. И эта неблагоприятная ситуация может продлиться еще, как минимум, на несколько месяцев.



Китайские компании в первой половине ноября предлагали сортовой прокат на экспорт по низким ценам. В частности, стоимость катанки в Юго-Восточной Азии могла составлять порядка \$530 за т CFR. Спаду способствовало еще и то, что к тому времени азиатские компании практически приостановили поставки своей продукции в Европу по причине насыщения рынка.

В самом Китае арматура в ноябре в целом понемногу дорожала — сказывались сокращение производства, с одной стороны, и повышение сырьевых затрат, с другой. Правительство несколько раз сообщало, что окажет поддержку строительным компаниям посредством предоставления им льготных кредитов. Вспышка ковида, правда, смазала эффект этих мер, но при условии относительной нормализации эпидемиологической обстановки рост в Китае может продолжиться.

## ● СОРТОВОЙ ПРОКАТ. РОССИЙСКИЙ РЫНОК

Российскому рынку жилищного строительства нанесла серьезный ущерб частичная мобилизация, объявленная в конце сентября и продолжавшаяся на протяжении большей части октября. За это время существенно упал спрос на ипотечные кредиты, особенно, в сегменте новостроек. Сократилось количество новых проектов. Некоторые строительные компании испытали проблемы с дефицитом рабочей силы.

В начале ноября все эти факторы накопленным итогом вызвали падение видимого спроса на прокат строительного назначения и ускорили процесс удешевления арматуры, к середине месяца опустившейся до самых низких отметок более чем за два года. В Москве сделки осуществлялись на споте на уровне 39-40 тыс. руб. за т, а то и менее.

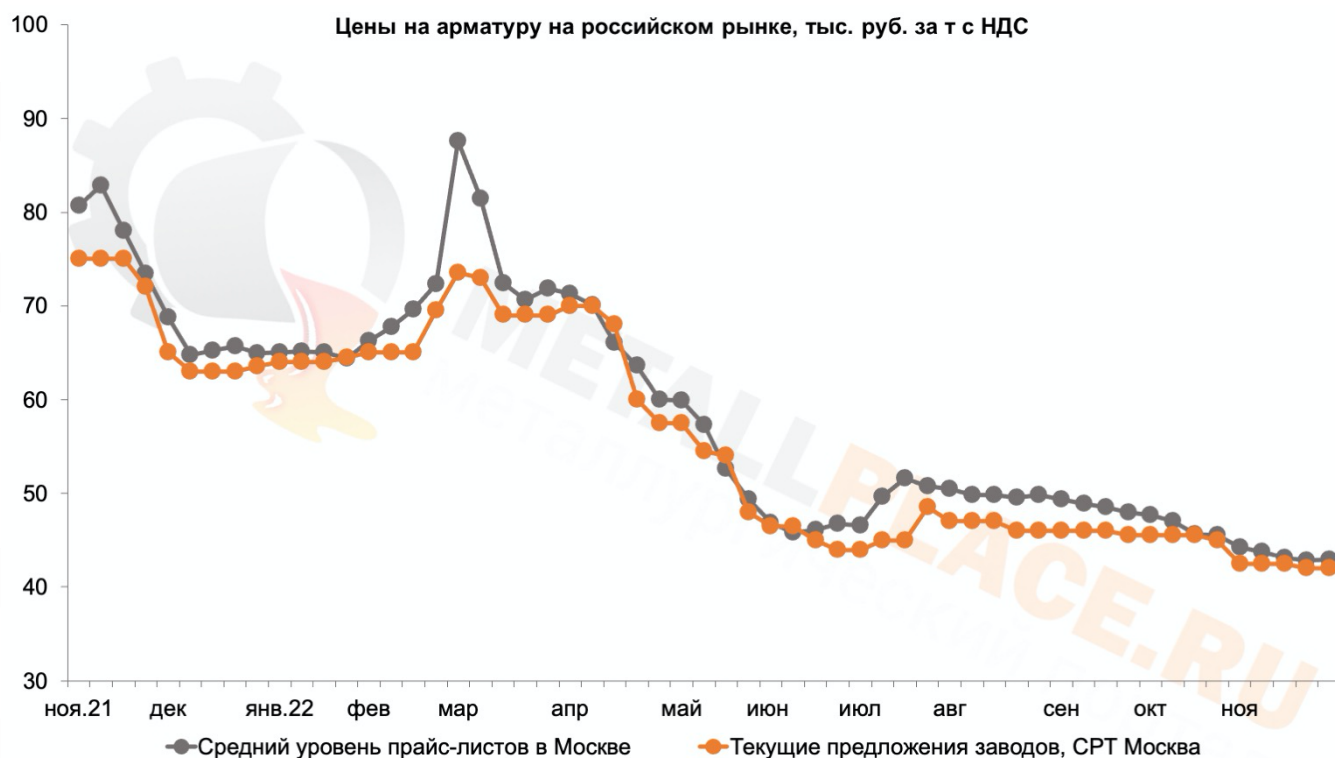
Положение осложнялось тем, что металлургические компании, конечно, не ожидали подобного развития событий. Строительная отрасль в августе и сентябре находилась на подъеме, поэтому и на октябрь планировались относительно высокие объемы производства. В ноябре эта продукция сформировала излишки, оказывавшие сильное давление на рынок. Значительные объемы арматуры скопились в сетях торговых домов металлургических компаний, которые активно сбивали цены, чтобы стимулировать продажи.

При этом сами металлургические компании не пошли на уступки. Декабрьские цены на арматуру оказались всего на 0,5 тыс. руб. за т ниже ноябрьских, на уровне порядка 42 тыс. руб. за т СРТ Москва. Производители объясняли свои действия высокими затратами, прежде всего, на логистику, а также убыточностью внешних продаж, которые приходилось осуществлять для сохранения приемлемого уровня загрузки мощностей.

Стоимость металлолома на российском рынке при этом снижалась весь ноябрь. Металлурги приступили к сокращению производства и тем самым сузили спрос на сырье. Процесс удешевления ненадолго приостановился в середине месяца, а потом возобновился. Правда, поставщики предупреждали, что падение цен на лом может привести к сокращению его сбора и в дальнейшем спровоцировать дефицит.

Только в конце ноября на рынке арматуры начали появляться признаки стабилизации. Дистрибьюторские компании, пытаясь снизить убытки, стремятся довести спотовые котировки хотя бы до уровня заводских. Но этот процесс, очевидно, будет идти трудно по причине сезонного спада в строительном секторе. Не исключено, что металлургам в итоге придется пойти на понижение в январе.





### ● ЗАГОТОВКА. МИРОВОЙ РЫНОК

Цены на заготовку в ноябре на мировом рынке упали до минимальных отметок за два года. При этом, отличие от готового проката, они практически не продемонстрировали рост во второй половине ноября.

Слабость заготовки обуславливается избытком предложения. В октябре с этой продукцией внезапно вышли на внешние рынки китайские компании, а в начале ноября они предлагали ее менее чем по \$500 за т CFR в страны Юго-Восточной Азии, вытеснив с рынка всех прочих поставщиков, за исключением российских и иранских, которым приходится демпинговать, беря на себя повышенные затраты и риски, сопряженные с санкциями.

Компании из Индии, Индонезии и Малайзии вследствие этого пришлось перемещаться на другие рынки сбыта, предлагая полуфабрикаты в страны Персидского залива и Северной Африки, а также в Турцию, но не в Европу, где потребность в заготовке снова сократилась до минимума. Относительно низкие тарифы на фрахт облегчали для них эти поставки, снижая логистические затраты.

Российские компании при сравнительно низком интересе в Турции продвигали свою продукцию в страны Северной Африке. Но объемы продаж были сравнительно малы, а цены в середине месяца опустились до \$470-490 за т CFR. В дальнейшем ситуация немного улучшилась благодаря подорожанию металлолома и сортового проката в Турции, но количество сделок сильно не возросло.

На Дальнем Востоке спрос на заготовку также остается ограниченным, а цены на нее низкими, так как металлолом там, в отличие от Турции, дешевел до самого конца ноября. Российская продукция предлагается, главным образом, на Тайвань, а в других странах региона продолжают доминировать китайские поставщики.

