



СЫРЬЕВЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫЕ ТОВАРЫ

ЧЕРНЫЕ МЕТАЛЛЫ

Производство стальных труб в России

Производство стальных труб в России, по данным Госкомстата РФ, в 1998 г. составило 2815,6 тыс. т против 3463,8 тыс. в 1997 г. В I полугодии 1999 г. оно уменьшилось по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 22,6% и характеризовалось следующими данными (тыс. т):

	Январь—июнь	
	1998 г.	1999 г. ¹⁾
Всего	1282,4	992,7
Челябинский	296,3	195,9
Первоуральский	247,3	157,9
Северский	221,9	93,3
Выксунский	193,4	117,1
Таганрогский	182,1	170,2
Волжский	134,2	150,1
Синарский	114,0	108,2

¹⁾ Оценка.

По данным журнала "Metal Bulletin Monthly", в 1998 г. производство труб нефтяного сортамента на 7 заводах составило 536,0 тыс. т и труб для трубопроводов (небольшого диаметра) — 1080 тыс. т. Удельный вес труб нефтяного сортамента в общем производстве труб такого типа в стране в 1998 г. составлял (%) на Синарском заводе — 25, Волжском — 13, Таганрогском — 13, Северском — 11.

До начала перестройки все трубные заводы в стране специализировались на производстве определенных видов труб — для транспортировки нефти и газа, оборудования для АС и т. д.

Челябинский трубопрокатный завод — крупнейший в РФ, годовой мощностью около 3 млн. т выпускает разнообразные виды бесшовных и сварных труб (диаметром до 1020 мм). Однако их выпуск не превышает в последнее время 500 тыс. т в год. Доля завода в общих продажах на рынке в 1998 г. равнялась примерно 20%.

Первоуральский завод выпускал трубы для оборонной промышленности, спрос со стороны которой был высоким. Несмотря на резкое сокращение заказов в 1992 г., Первоуральский завод продолжает работать, но загрузка его мощностей составляет всего 20—25%. Завод выпускает разнообразные виды высококачественных

бесшовных и сварных труб. По объему производства он занимает 2-е место среди 7 крупных трубных предприятий в РФ.

Удельный вес экспорта в производстве на этом заводе составляет примерно 20%. На внутреннем рынке РФ спрос на трубы в целом резко сократился, но это в меньшей степени отразилось на потребностях нефтегазовой промышленности. Крупными потребителями труб в России остаются компании, ведущие поисково-разведочные работы на нефть и газ и осуществляющие строительство магистральных трубопроводов.

Первоуральский завод выпускает небольшое количество труб для магистральных трубопроводов малого и среднего диаметра (их доля в общем производстве труб этого типа в стране равна 10%), а также бесшовные трубы и фитинги. Отмечают, что на других трубных заводах удельный вес таких труб в общем производстве больше (%) на Северском — 20, Выксунском — 15 и Таганрогском — 13.

По данным журнала "Metal Bulletin Monthly", в странах Запада в нефтегазовой промышленности используется около 40% труб выпускаемых в стране трубной промышленностью, а в России — 70%. Поэтому влияние таких факторов, как падение цен на нефть и газ оказывает в России более сильное влияние на уровень спроса на трубы, чем в других странах. Если цена на нефть падает до уровня ниже 12 долл. за барр., то российские нефтяные компании, по мнению руководства Северского трубного завода, должны прекращать ее добычу.

Северский трубный завод (на Урале) в настоящее время выпускает все виды труб нефтяного сортамента (бурильные, обсадные, насосно-компрессорные), а также трубы для магистральных трубопроводов небольшого и среднего диаметра. Когда цена на нефть упала до 12 долл. за барр., то производство труб на Северском трубном заводе в I квартале 1999 г. сократилось на 55% по сравнению с тем же периодом 1998 г. Рост цены на нефть до 20 долл. за барр. не вызывал адекватного повышения спроса на трубы, повышательная тенденция проявлялась некоторое время спустя. В I полугодии 1999 г. производство труб на 7 трубных заводах РФ было ниже на 22,6% по сравнению с соответствующим периодом 1998 г.

Согласно прогнозу российских экспертов, в 1998—2000 гг. добыча нефти в РФ уменьшится примерно на 5% и выпуск труб нефтяного сортамента — на 20%. Перспективы спроса на трубы для магистральных трубопроводов в РФ являются более благоприятными. В стране начинают осуществляться проекты строительства нефте- и газопроводов. "Газпром" и "Транснефть" приступили к замене устаревшей части сети трубопроводов. Спрос на трубы большого диаметра в 1998—2000 гг., по прогнозу, возрастет примерно на 45%. Однако это небольшой по объему рынок сбыта — не более 600 тыс. т таких труб было произведено в 1998 г. Полагают, что будут наблюдаться трудности со сбытом труб малого диаметра.

Угроза для трубной промышленности РФ заключается в том, что местное производство, возможно, будет вытесняться импортом. Менеджер фирмы по продажам труб в СНГ указывает на тот факт, что большинство проектов

осуществляют СП и что западные трубные фирмы, страдающие от наличия избыточных мощностей, оказывают давление на покупателей, предлагая им трубы, изготовленные на своих заводах с соблюдением более высоких стандартов, чем могут предложить российские трубные заводы. В частности, это относится к магистральным трубам диаметром 1420 мм с покрытиями и к трубам для использования под давлением, которые применяются в нефтехимической промышленности и котельных.

Российские трубные заводы прилагают усилия, чтобы получить сертификаты API на трубы для магистральных трубопроводов. Отмечают, что качество российских буровых труб не отвечает стандартам API. Кроме того, фитинги, применяемые в странах Запада, немного отличаются от российских образцов. Однако для улучшения качества труб требуются большие инвестиции.

Для осуществления проектов строительства трубопроводов нефтегазовые компании (в частности, "Petroleum Pipeline Co") покупают трубы в РФ на Северском, Таганрогском и Волжском заводах.

Для строительства трубопровода протяженностью 1500 км от месторождения нефти Тенгиз в Казахстане до побережья Черного моря в Новороссийске был создан Каспийский консорциум.

Волжский трубный завод — единственная компания в РФ, которая выиграет от осуществления проекта строительства нового трубопровода. В 1998 г. "Petroleum Pipeline Co" получила заказ на поставку с этого завода 130 тыс. т сварных труб, качество которых подтверждено сертификатом API, для Каспийского консорциума. Волжский трубный завод — единственное предприятие в РФ, которое может поставить большое количество труб внешним диаметром 1420 мм. Ожидают, что в результате этой сделки продажи труб заводом в 1999 г. увеличатся на 22%.

Хотя импорт труб в РФ снижается вследствие падения курса рубля к американскому доллару, российские металлургические заводы не могут воспользоваться ситуацией и увеличить продажи по двум причинам: во-первых, они не могут поставлять трубы требуемого качества и, во-вторых, они испытывают трудности с приобретением сырья (стальная заготовка, штрипс).

Несмотря на избыток мощностей в трубной промышленности РФ, наблюдается нехватка некоторых видов труб. Поэтому осуществление проектов строительства трубопроводов зависит от импорта, однако ввиду девальвации рубля импортные трубы обходятся дорого. С этой проблемой столкнулся РАО "Газпром", осуществляющий крупный проект "Bluestream". Строительство этого трубопровода должно начаться в будущем году. Для этих целей потребуется 400 км магистральных труб для транспортировки газа под Черным морем — от юга РФ до порта Самсун в Турции. Это будет один из самых глубоководных трубопроводов в мире. Кроме того, небольшой участок трубопровода пройдет от г. Краснодар до побережья Черного моря. Для подводной части трубопровода трубы будут либо импортироваться из Японии, либо будут заказаны на Ижорском трубном заводе и на Харцизском заводе на Украине.

На рынке черных металлов

З а п а д н а я Е в р о п а. Выплавка стали в странах-членах ЕС в январе—августе 1999 г., согласно оценке Международного института чугуна и стали, увеличилась по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 4,1% — до 123,2 млн. т.

Журнал "Metal Bulletin" отмечает, что в октябре—ноябре 1999 г. на западноевропейском рынке черных металлов спрос на листовую прокат был активен со стороны основных потребителей — автомобильных компаний и строительных фирм. В целом за 1999 г. потребление стальной продукции в ЕС составит, по оценке МИЧС, примерно 134,6 млн. т против 137 млн. в 1998 г. Ожидают, что в будущем году потребление стальной продукции в этом регионе увеличится на 3,4%.

В странах Западной Европы в последние месяцы наблюдается увеличение притока заказов на поставку стальной продукции в страны Азии, что способствует улучшению положения европейских экспортеров.

Как отмечает журнал "Metal Bulletin", Европейская комиссия угрожает сократить квоты на поставки в ЕС российской стальной продукции. В соответствии с действующими в настоящее время в ЕС правилами квоты поставки российской стальной продукции увеличиваются ежегодно на 2,5%. В 1999 г. предприятиям РФ разрешено поставить на рынок ЕС 883,3 тыс. т проката, в том числе листового — 727,9 тыс. т и сортового — 155,4 тыс. т. В 2000 г. квоты должны быть увеличены до 905,4 тыс. т. ЕК готова рассмотреть предложение России об увеличении в 2000 г. квот на 10% — до 971,7 тыс. т, но при условии отмены в РФ экспортных пошлин на лом черных металлов и на стальную продукцию. В противном случае речь пойдет о возможных санкциях со стороны ЕС — о сокращении квот.

Представитель ЕК заявил, что вопрос об увеличении размера квот будет рассматриваться только при условии, что в черной металлургии РФ будут прекращены все виды субсидирования. Одним из условий является отмена экспортных пошлин на лом черных металлов в размере 15% и на стальную продукцию — в размере 5%. Комиссия рассматривает эти пошлины как нарушение обязательств России в сфере конкуренции и оказания государственной помощи предприятиям отрасли.

На рынке листового проката в странах ЕС в последние месяцы происходит некоторое улучшение ситуации, наблюдается увеличение продаж автомобилей в Западной Европе. В автомобильной промышленности Франции уровень деловой активности в последнее время выше, чем в других странах ЕС. Это способствует росту внутренних цен на тонкий лист. Повышаются также цены на лист из нержавеющей и легированной стали благодаря высокому спросу со стороны автомобильных и машиностроительных фирм. Стальные компании в ЕС повышают цены листового проката. Во Франции "Usinor" намерена повысить со 2 января 2000 г. на внутреннем рынке цены горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали на 50 евро на т. Отмечают, что уровень деловой активности в экономике ЕС повышается, улучшились перс-

пективы спроса со стороны автомобильных компаний, импорт стальной продукции снижается. Наблюдается увеличение притока заказов. В Великобритании фирма "Avesta Sheffield" намерена повысить со 2 января 2000 г. на внутреннем рынке базисные цены горячекатаной и холоднокатаной рулонной нержавеющей стали в среднем на 4%. Спрос на эту продукцию активен.

Экспортные цены толстого листа в ЕС в октябре—ноябре 1999 г. находились на уровне 330—350 долл. за т фоб, среднего листа — 280—300 долл. за т. Экспортные цены рулонной стали в ЕС характеризовались повышательной тенденцией. По сравнению с III кварталом 1997 г. цены горячекатаной рулонной стали повысились на 5 долл на т — до 255—275 долл. за т и холоднокатаной — на 20—25 долл. на т — до 340—360 долл.

Экспортные цены на слябы в IV квартале 1999 г. продолжали повышаться, что отражает недавнее повышение цен на рулонную сталь. Слябы из ЕС в третьи страны вывозятся в ограниченном количестве, поскольку внутреннее потребление находится на высоком уровне. Это способствует росту цен. Наблюдается обострение конкуренции со стороны поставщиков этой продукции из СНГ. На рынке ЕС базисные цены на слябы в октябре равнялись 220—230 долл. за т. На большинстве внешних рынков спрос на слябы активен. Украинские слябы предлагаются по 170 долл. за т фоб и российские — по 180—185 долл. за т фоб порты Черного моря. Российские поставщики в октябре повысили экспортные цены горячекатаной рулонной стали до 220 долл. за т фоб.

На западноевропейском рынке сортового проката в октябре—ноябре 1999 г. деловая активность несколько повысилась.

Экспортные цены арматурной стали, поставляемой за пределы ЕС, составляли 210—230 долл. за т фоб, сортовой стали — 230—260 долл., катанки — 210—220 долл.

На рынке ЕС активен спрос на сортовой прокат со стороны строительных фирм. В условиях экономического роста перспективы спроса на сортовой прокат в 2000 г. являются еще более благоприятными. Однако, как отмечают, высокий уровень импорта этой продукции из третьих стран снижает возможности стальных фирм ЕС увеличить продажи благодаря высокой конъюнктуре на рынке. В частности, существенно возрос импорт низкокачественной арматурной стали из Турции и Чехии по заниженным ценам. В большом количестве поставляют прокат для строительства Россия и Украина по низким ценам.

Базисные экспортные цены стальной продукции (по номенклатуре ЕОУС), поставляемой из государств-членов ЕС в третьи страны, были следующими (долл. за т, фоб порты стран Западной Европы; на прокат из стали торгового качества, включая 2,5% комиссионных, предоставляемых экспортерам)

	1 октября	3 ноября	1 декабря
Арматурная сталь	210—230	210—230	210—230
Сортовая сталь	230—260	230—260	230—260
Катанка	200—215	200—215	210—220
Балки и швеллеры:			
300—600 мм	280—300	280—300	280—300
более 600 мм	280—310	280—310	280—310

	1 октября	3 ноября	1 декабря
Лист:			
толстый	330—350	330—350	330—350
средний	280—300	280—300	280—300
Рулонная сталь:			
горячекатаная	250—270	255—275	255—275
холоднокатаная	320—335	340—350	340—360
оцинкованная	400—410	410—440	410—440

Источник "Metal Bulletin"

С Ш А. Согласно сообщению Американского института чугуна и стали (АИЧС), выплавка стали в стране в январе—августе 1999 г. составила 80,0 млн. т против 72,6 млн. в том же периоде 1998 г. В последние месяцы на американском рынке уровень деловой активности был высоким.

Ввиду замедления темпов роста экономики США видимое потребление стальной продукции в 1999 г. оценивается в 108,8 млн. т, что на 7,3% меньше, чем в 1998 г. В будущем году в США, как ожидают, потребление стальной продукции может увеличиться на 1% — до 110 млн. т. Спрос со стороны автомобильных компаний и строительных фирм в США в 1999 г. остается на высоком уровне. В будущем году ожидается небольшое уменьшение продаж автомобилей и снижение объема жилищного строительства.

В результате действия антидемпинговых мер импорт стальной продукции в США в III квартале продолжал снижаться. По предварительным данным АИЧС, импорт стальной продукции в США в январе—сентябре 1999 г. составил 23,8 млн. т против 27,7 млн. в том же периоде 1998 г. Американские стальные компании в большом количестве по-прежнему закупают импортные стальные полуфабрикаты. Их ввоз в январе—сентябре 1999 г. вырос на 15% — до 5,5 млн. т с 4,8 млн. в том же периоде 1998 г.

Отмечают, что не все страны сократили поставки на американский рынок. Согласно предварительным данным Министерства торговли США, в январе—сентябре 1999 г. ввоз стальной продукции из Бразилии вырос по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 46% — до 2,6 млн., из Мексики — на 6% — до 2,5 млн., из Канады — на 1% — до 3,5 млн. т, из Китая — на 13% — до 430 тыс. Вместе с тем поставки из Японии в США в январе—сентябре 1999 г. уменьшились на 46% — до 2,2 млн. т, из стран ЕС — на 11% — до 4,3 млн., из Республики Корея — на 11% — до 2,1 млн. и из России — на 76% — до 837 тыс.

Эксперты отмечают, что сокращение импорта стальной продукции в будущем благоприятно скажется на экономике США, однако оно не свидетельствует о завершении кризиса 1998 г., когда в результате финансово-экономических потрясений в азиатских странах резко возрос приток в США дешевой зарубежной стали.

Министерство торговли США в ноябре 1999 г. установило предварительные антидемпинговые пошлины на импорт холоднокатаного тонкого листа из 7 стран в размере 17—177%, в том числе для производителей из России — 177%, Таиланда — 81%, из Японии — 39—53%,

Бразилии — 43—51%, Венесуэлы — 43—56%, Аргентины — 25%, ЮАР — 17%.

Ввоз холоднокатаного тонкого листа в США в 1998 г. составил (тыс. т): из РФ — 649, из Японии — 89 (в 1997 г. — 267), из ЮАР — 148 (106), из Бразилии — 196 (112).

Консультации о приостановке антидемпингового расследования в отношении импорта в США из РФ холоднокатаного тонкого листа пройдут в декабре в Вашингтоне. Главный вопрос на переговорах — установление минимальных цен на холоднокатаный тонкий лист.

Перспективы спроса на стальную продукцию на рынке США в целом остаются благоприятными для поставщиков. Цены стального проката на американском рынке в октябре—ноябре продолжали повышаться. Крупные производители повысили с отгрузкой в IV квартале 1999 г. цены горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали на 20—25 долл. на м. т. Компания “Nucor” в октябре 1999 г. повысила справочные цены горячекатаной и холоднокатаной рулонной стали на 25 долл. на м. т и на тонкий лист с покрытиями — на 20 долл.

В ближайшие месяцы цены, как ожидают, будут иметь повышательную тенденцию. Большинство крупных производителей повышают цены тонколистового проката. Шесть ведущих компаний, включая “USS”, объявили о повышении в I квартале 2000 г. цен горяче- и холоднокатаного тонкого листа и оцинкованного листа в среднем на 20—25 долл. на м. т и “National Steel” и “Bethlehem Steel” — на 20 долл.

“North Star” объявила о повышении в I квартале 2000 г. справочных цен на сортовую сталь, конструкционные профили в среднем на 15—35 долл. на м. т.

Крупные производители белой жести — “Weirton Steel”, “LTV Steel”, “Wheeling-Pittsburgh Steel”, “Bethlehem Steel”, “US Steel” и “National Steel” намерены повысить с 1 января 2000 г. ее цены на 3,75%.

Средние цены стального лома в октябре—ноябре 1999 г. были следующими (долл. за б. т, с доставкой покупателям в Питтсбург, Филадельфию, Чикаго):

	Лом № 1	Лом № 2, в пакетах
4 октября	96,00	78,50
11 октября	96,00	78,50
18 октября	96,00	78,50
25 октября	96,00	79,50
1 ноября	98,83	80,83
8 ноября	104,33	85,83
15 ноября	104,33	85,83
22 ноября	105,33	86,17
29 ноября	106,00	87,17

Источник: “Metal Bulletin”.

Я п о н я. По данным Японской федерации производителей черных металлов, производство стали в стране в январе — сентябре 1999 г. уменьшилось по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 4,1% — до 68,5 млн. т.

На внутреннем рынке в последнее время спрос на стальную продукцию со стороны основных потребителей — обрабатывающих отраслей промышленности оставался низким.

По оценке МВТП Японии, выплавка стали в стране в октябре—декабре 1999 г. увеличится по сравнению с IV кварталом 1998 г. на 11,7% — до 25,46 млн. т. Стальные компании наращивают производство стали, в сентябре оно увеличилось на 100 тыс. т — до 8,1 млн. т. Это обусловлено ростом экспорта японской стальной продукции в страны ЮВА. Активизировался спрос со стороны покупателей из Республики Корея и Таиланда. В 1999/2000 г. производство стали в Японии прогнозируется в 93,8 млн. т против 91 млн. в 1998/99 г.

На внутреннем рынке черных металлов Японии наблюдается улучшение ситуации. Повышается спрос со стороны автомобильных, строительных и судостроительных фирм. В результате принимаемых правительством мер по стимулированию экономики в текущем году наблюдается рост спроса на прокат со стороны гражданского строительства. Наблюдается оживление деловой активности в ряде отраслей-потребителей. По данным “Japan Metal Bulletin”, приток заказов в машиностроении в III квартале увеличился на 3,9%, в IV квартале он возрастет, по оценке, на 8,3%. Продолжается подъем в автомобильной промышленности. Продажи автомобилей в сентябре 1999 г. увеличились по сравнению с тем же месяцем 1998 г. на 2,2%.

Импорт стальной продукции в Японию в январе—сентябре 1999 г. уменьшился по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 8% — до 3,2 млн. т, в том числе горячекатаного и холоднокатаного тонкого листа соответственно на 15 и 16%, толстого листа — на 37%.

Экспорт стальной продукции из Японии в I полугодии 1998/99 г. уменьшился по сравнению с тем же периодом 1997/98 г. на 0,42% — до 14,8 млн. т, в том числе в США — на 62% — до 4,7 млн. т, а в Республику Корея — удвоился. В III — IV кварталах наблюдался существенный рост экспорта тонкого стального листа из Японии в Республику Корея и ЮВА. Поставки горячекатаного тонкого листа в Республику Корея, где были расширены мощности по холодной прокатке и активен спрос со стороны автомобильных компаний, в 1999 г. превысят, по оценке, 1,2 млн. т.

Крупные японские стальные компании провели переговоры о поставках на внешние рынки проката в декабре 1999 г. — январе 2000 г. В связи с повышением спроса со стороны покупателей из стран ЮВА японским поставщикам удалось поднять цены. В ближайшие месяцы, по-видимому, будет наблюдаться повышательная тенденция цен на японскую стальную продукцию.

Экспортные цены японской стальной продукции с поставкой в ноябре — декабре 1999 г. несколько повысились по сравнению с октябрём и составляли (долл. за т фоб, исключая поставки в США и КНР): горячекатаной рулонной стали — 280, холоднокатаной — 370, арматурной стали — 240, катанки — 290, конструкционных профилей — 260, оцинкованного листа — 510.

По мнению обозревателей, в январе — марте 2000 г. ожидается увеличение японского экспорта тонкого стального листа и повышение его цен.

“Nippon Yakin Kogyo” намерена повысить экспортные цены холоднокатаного тонкого листа из нержавеющей

шей стали с 1500 — 1550 долл. за т сиф в ноябре до 1600 долл. в декабре и по контрактам в январе — феврале — до 1700 долл. В последнее время наблюдается увеличение числа запросов на поставку данной продукции от покупателей из Республики Корея и стран ЮВА.

БИКИ 18.XII.99 ВИ

Цены на лом и отходы черных металлов на рынке Западной Европы

	1999 г.	
	3 ноября	4 декабря
Рынок Всли кобритании (ф. ст. за т)		
Из рядовых марок стали		
Амортизационный тяжелый лом ОА	39—40	42—43
Амортизационный лом:		
1	32—35	35—38
2	21—25	24—28
Дробленый лом 3В	40—42	42—44
Новый лом прессованный в брикетах:		
4А	44—51	46—53
4С	41—43	43—45
Стружка тяжелого лома 7А	24—26	27—92
Другие виды лома:		
Нержавеющий		
Кусковой 18/8	400—420	410—430
Стружка 18/8	300—320	310—330
Кусковой, 12—14% Cr	40—50	40—50
Кусковой, 16—19% Cr	70—80	70—80
Быстрорезущий (пенс. за кг):		
Кусковой 18—4—1	42—44	42—44
Стружка 18—4—1	18—20	18—20
Кусковой 6—5—2	48—49	48—49
Стружка 6—5—2	24—25	24—25

	1999 г.	
	Ноябрь	Декабрь
Рынок ФРГ (нсм. м. за т)		
Амортизационный лом 1	90—120	90—120
Новый лом 2	140	140

Примечание. Цены с доставкой лома на завод потребителя. Основные характеристики лома по Британским стандартам.

Амортизационный тяжелый лом ОА состоит из скрапа листового и сортового металла толщиной не менее 6 мм, размером не более 1,50×0,60 м.

Дробленый лом 3В — амортизационный легкий дробленый лом размером не более 200 мм (в любом линейном измерении). Плотность — мин. 0,80 т/куб м; содержание Си — макс. 0,25%, содержание олова — макс. 0,03%.

Амортизационный лом 1 — не менее 6 мм толщиной, размером не более 1,50×0,60 м.

Амортизационный лом 2 — не менее 3 мм толщиной, размером 0,6×0,60 м.

Новый лом в брикетах 4А — прессованный в пакеты оборотный лом тонколистового проката (не менее 3 мм толщиной) без примесей олова, без различных покрытий.

Новый лом в брикетах 4С — прессованный в пакеты оборотный лом тонколистового проката (не менее 3 мм толщиной), допускается включение листа с покрытиями (в согласованных количествах), без примесей олова.

Стружка тяжелого лома 7А — измельченная, раздланная стружка, не содержащая цветных металлов, шлифовального порошка, окисленных включений и прочих химических соединений, а также не содержащая чрезмерного количества машинного масла.

Источники: "Metal Bulletin".

БИКИ 25.XII.99 ВИ

Цены на ферросплавы на рынке Западной Европы

С поставкой товара на завод потребителя в основных центрах использования сплава (цена действует с указанной даты):

Феррохром (долл. за а ф Cr)		
Кусковой чардж-хром на базе 52% Cr на "свободном" рынке	0,38—0,42	29.10.99
6—8% С на базе 60% Cr, макс 1,5% Si	0,37—0,40	12.11.99
0,10% С, в среднем 68—70% Cr	0,62—0,64	3.12.99
Ферромарганец (нем. м. за т)		
На базе 78% Mn, станд., 7,5% С	700—730	12.11.99
Ферросилиций (нсм. м. за т)		
Кусковой, 75% Si	1150—1250	12.11.99
Силикомарганец (нем. м. за т)		
Кусковой, 65—75% Mn, 14—25% Si	850—880	12.11.99
Ферромолибден (долл. за кг Мо)		
На базе 65—70% Мо	7,05—7,15	17.11.99
На базе 60% Мо, франко-склад в Роттердаме	6,50—6,75	17.11.99
Ферротитан, долл. за кг Ti, 70%-ный, макс. 4,5% Al	4,50—4,70	3.12.99
Ферровольфрам, долл. за кг W, на базе 75% W, франко-склад в Роттердаме без учета импортной пошлины	5,75—5,95	17.11.99
Феррованадий, долл. за кг V, на базе 70—80% V	7,60—7,95	3.12.99

Источники: "Metal Bulletin"

БИКИ 25.XII.99 ВИ

Производство железорудных окатышей в Швеции

Шведская компания ЛКАВ в октябре 1999 г. увеличила загрузку мощностей заводов по выпуску железорудных окатышей в условиях некоторого улучшения конъюнктуры на рынке. Как отмечает журнал "Metal Bulletin", четыре ее завода по выпуску железорудных окатышей будут загружены на полную мощность до конца текущего года. Производство железорудных окатышей в Швеции компанией ЛКАВ в 1999 г. оценивается в 13,1 млн. т. Загрузка мощностей, равных 16,7 млн. т в год, составит 78,5%. В летние месяцы бездействовали предприятия компании ЛКАВ в Кируне, Малмбергете (в связи с текущим ремонтом), а завод в Сваппавааре работал.

В течение I—III кварталов 1999 г. спрос на окатыши был сравнительно низким. В январе—августе 1999 г. продажи ЛКАВ сократились по сравнению с тем же периодом 1998 г. на 27% — до 2,54 млрд. шв. кр. и компания понесла убытки в 170 млн. шв. кр. Отгрузки железорудного сырья компанией ЛКАВ в этот период сократились по сравнению с соответствующими месяцами 1998 г. на 13% — до 11,9 млн. т, в том числе железорудных окатышей — на 19% — до 7,7 млн. т. Складские запасы сырья в апреле—августе 1999 г. выросли на 1/3 — до 1,6 млн. т.

Компания ЛКАВ осуществляет инвестиции в расширение мощностей и модернизацию железной дороги совместно с норвежскими компаниями до порта Нарвик. В августе 2000 г. будет готова к эксплуатации железно-