

# Минеральный прогноз

Падают темпы роста на рынке минеральных удобрений



**Ольга Кудинова**, к. э. н., ст. научн. сотр. ИМЭМО РАН

**К**раткосрочные прогнозы экспертов IFA предполагают снижение темпов прироста мирового потребления минеральных удобрений с 2,4 % (2013–2014 годы) до 1,8 % в 2017–2018 сельскохозяйственных годах. По всем видам минеральных удобрений возрастет превышение предложения над спросом, которое будет особенно значительным в калийном сегменте.

## Калийные перспективы

Значительный избыток предложения калийных удобрений дает повод для негативных ценовых прогнозов. Так, если до середины 2013 года ведущие импортеры закупали хлорид калия по цене 400 долл./т (поставки морем), то к началу 2014 года, по оценке ОАО «Уралкалий»,

они могут снизиться до 300 долл./т, то есть до нижней потенциальной границы цен на этот продукт.

Определенную роль в предполагаемом снижении цен сыграл распад «Беларусской калийной компании» — торгового пула «Уралкалия» и «Беларуськалия», контролировавшего 40 % мирового рынка. Впредь компании намерены действовать самостоятельно.

На калийном рынке появляются новые игроки. Так, Узбекистан с 2014 года планирует поставлять в Китай 100 тыс. т калийных удобрений ежегодно. Немецкая компания K+S Group приобрела участок на месторождении Saskatchewan у Potash One с потенциальным объемом добычи калийных солей на 2,7 млн т в год. Российские компании «Еврохим» и «Акрон» планируют к 2020 году добывать ежегодно по 2 млн т продукта. Израиль и Иордания

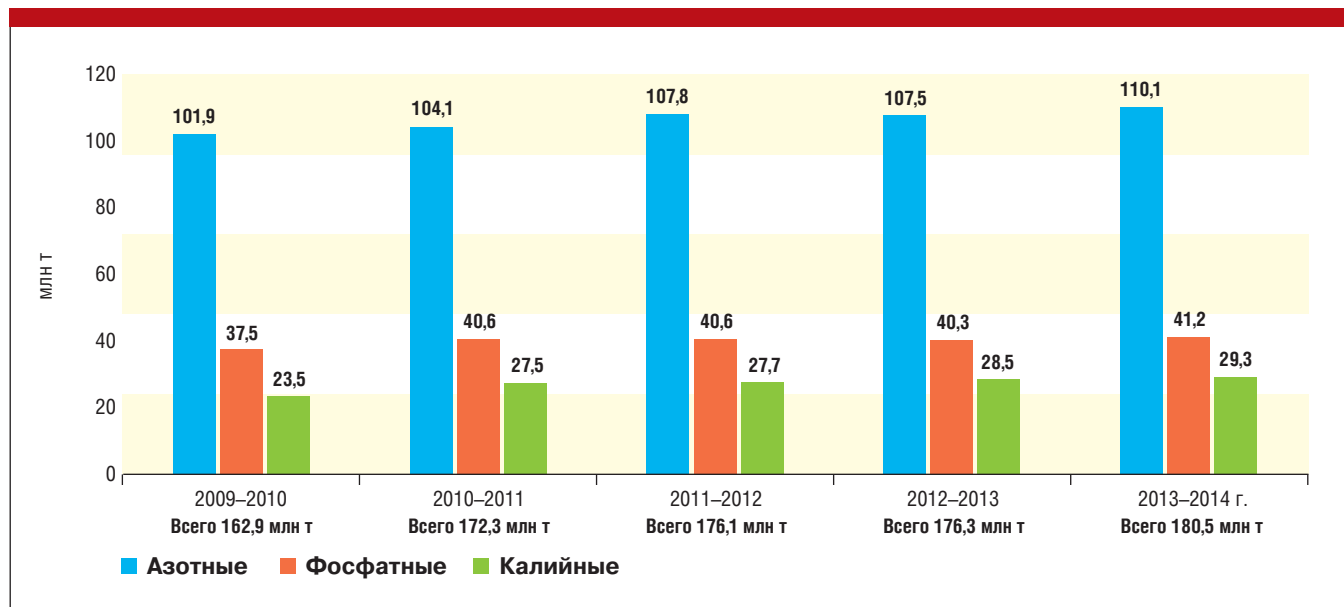
разрабатывают свои месторождения, претендуя на часть регионального рынка.

Хлористый калий не торгуется на товарных биржах. Спотовая цена определяется в ходе ежегодных переговоров между поставщиками и потребителями. В этой ситуации падение концентрации торговых операций, ослабление натуральной олигополии приведет к ослаблению контроля цены, а значит, даст возможность ее снижения.

Необходимость поддержания маржи может способствовать дружественному разрешению конфликта между «Уралкалием» и «Беларуськалием», постепенному восстановлению прежнего соотношения сил и уровня цены на калийном рынке.

Другие отраслевые рынки находятся под влиянием все еще не восстановившегося спроса. Однако возможное коле-

Диаграмма 1. Мировое потребление минеральных удобрений



Источник: Fertilizer Outlook 2013–2017. 81-st IFA Annual Conference Chicago (USA). 20–22 May 2013

Таблица 1. Баланс предложение — спрос по видам удобрений

	Азотные		Фосфатные		Калийные	
	2013	2017	2013	2017	2013	2017
Производственные мощности	173,5	199,5	54,6	63,7	49,7	59,6
Производство	150,4	169,8	45,5	52,0	41,7	49,7
Потребление (включая производственное)	141,5	154,2	42,1	46,5	32,7	37,4
Баланс	8,9	15,7	3,5	5,5	9,0	12,3
% от предложения	6 %	9 %	8 %	10 %	22 %	25 %

Источник: составлено по Fertilizer Outlook 2013–2017. 81-st IFA Annual Conference Chicago (USA). 20–22 May 2013

бание котировок будет оставаться в пределах ценовой нормы.

### Фосфатные и азотные

После всплеска цен 2008 года (1200 долларов за тонну) цены на диаммонийфосфат с апреля 2012 года до февраля 2013 года держались в диапазоне 510–520 долл./т CFR (cost and freight). Незначительное повышение котировок может быть вызвано динамикой спроса в Латинской Америке.

Цены на популярное на мировом рынке азотное удобрение — карбамид, скорее всего, будут колебаться в диапазоне 340–350 долл./т (FOB при поставках из портов Черного и Балтийского морей) и 365–375 долл./т (FOB) в Латинской Америке.

Котировки цен на аммиак наиболее волатильны. В 2012 году они поднялись

с 500 долл./т в начале года до 600 — 650 долл./т в 4 квартале, а в марте 2013 года снизились до 510–520 долл./т (Черное море, FOB). В 2014 году плановые и внеплановые ремонты на предприятиях

сократилась с 3,0 до 2,7 млрд долларов, а доля в отгрузках фирмы — с 31 до 28 % соответственно.

Очевидно, что для сохранения рентабельности бизнеса необходима его все-

### Избыток предложения и ограниченность ценового маневра ведут к снижению доходности агрохимического бизнеса.

ближневосточных компаний, ожидаемое сокращение поставок природного газа на заводы Тринидада и Тобаго, а также Египта, снизят предложение аммиака и, вероятно, позволят поддержать цены на аммиак.

Избыток предложения и ограниченность ценового маневра ведут к снижению доходности бизнеса. Валовая прибыль компании Mosaic в 2011–2013 годах

торонняя реструктуризация, основными направлениями которой производители минеральных удобрений считают:

- поиск новых регионов сбыта,
- оптимизацию структуры производства,
- развитие собственной трейдерской сети.

Какой из данных векторов реструктуризации будет превалировать, зависит ▶

Диаграмма 2. Доля фосфатного и калийного производства в общей стоимости продукции и прибыли компании Mosaic (2013 г.)

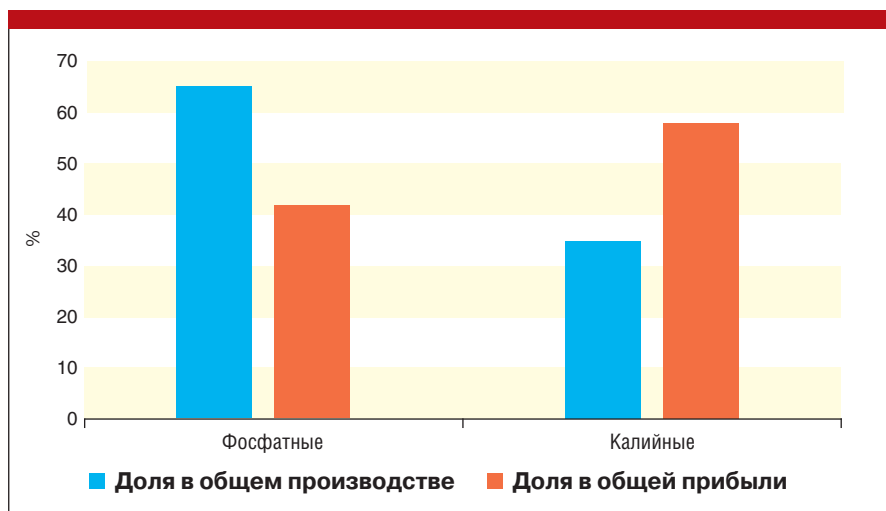
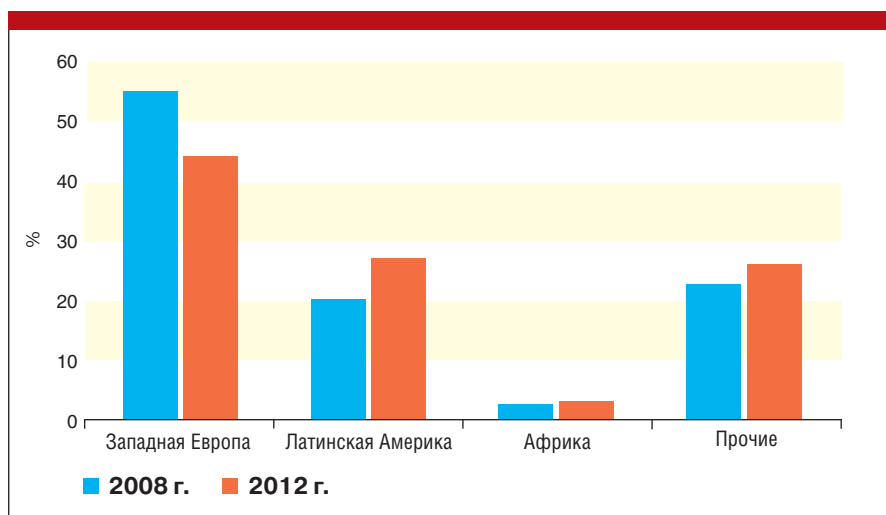


Диаграмма 3. Проектируемые калийные мощности компании Mosaic (2015–2021 гг.)



Диаграмма 4. Региональная структура поставок минеральных удобрений компании Yara International



от специализации, основных центров прибыли и торговых связей каждой компании.

### Спасение в реструктуризации

Компании с диверсифицированными активами имеют возможность компенсировать потери за счет более прибыльных сегментов бизнеса, как это делает компания Mosaic, владеющая фосфатными и калийными активами. При том что калийное производство по стоимости (3,5 млрд долларов в 2013 году) почти вдвое уступает продажам фосфатов (6,5 млрд долларов), его вклад в общую прибыль компании в 1,5 раза выше (59 и 41 % соответственно). Именно это направление деятельности компания намерена развивать, увеличивая мощности по производству калийных удобрений.

Другой подход к реструктуризации у компании Yara International, специализирующейся на производстве азотных удобрений и долгие годы находившейся в зависимости от европейских потребителей. Так, в течение четырех лет (2008–2012 годы), сохраняя объемы производ-

### Компании с диверсифицированными активами имеют возможность компенсировать потери за счет более прибыльных сегментов бизнеса.

ства практически на постоянном уровне (немногим более 20 млн т в год), компания снизила зависимость от стагнирующего европейского рынка, активно проникая на быстрорастущие рынки Латинской Америки и Африки.

В 2012 году Yara построила в Бразилии 22 тукосмесительных завода и ввела в строй завод технического аммиака мощностью 300 тыс. т/год. Наряду с этим, компания увеличила возможности морской торговли со странами Африки, вложив в 2011 году 20 млн долларов в строительство портового терминала в Танзании. Проект рассчитан на рынок так называемого нового аграрного коридора (Agriculture Growth Corridor) — Мозамбик, Танзания, Буркина Фасо, Гана.

Трансформация географии поставок сопровождалась отказом от услуг посредников, оптимизацией и расширением собственной торговой сети. Важной сделкой стала покупка в 2006 году 50 % швейцарской трейдерской компании Balderton Fertilizer SA. Стоимость приобретения — 53 млн долларов. Оборот (покупка — продажа удобрений) приобретенной компании на тот период составлял в среднем 1,8–2,0 млн т в год. В 2011 году была присоединена еще одна часть компании.

Источник: Yara Annual Report, 2012.



Стоимость и масштабы новой сделки не сообщаются, но, возможно, трейдер полностью вошел в дистрибьюторскую систему компании Yara. В настоящее время Yara располагает 200 терминалами для хранения и перевалки продукции.

Независимо от преобладающей производственной стратегии — оптимизация структуры производства или региональная диверсификация поставок — зарубежные компании стремятся, прежде всего, к сокращению издержек, повышению операционной эффективности и устойчивости бизнеса. Во избежание излишнего предложения, их руководство с осторожностью относится к наращиванию мощностей за счет новых проектов Greenfield, ожидая благоприятных прогнозов спроса и динамики цен, что дает основание считать позицию западных производителей минеральных удобрений «преимущественно оборонительной».

### Стратегия российских агрохимиков

При анализе внутренней ситуации и стратегии отечественных производителей минеральных удобрений важно остановиться на следующих факторах:

- последствия вступления России в ВТО,
- ситуация с поставками природного газа,
- инвестирование отечественных компаний за рубежом.



Сотрудник Yara проводит консультацию по использованию удобрений, Гана

Приходится признать, что за год членства в ВТО протекционизм, антидемпинг, специальные меры защиты относительно российских минеральных удобрений не смягчились. С 2014 года страны ЕС планируют увеличение импортной пошлины для российских экспортеров минеральных удобрений, прежде всего фосфорсодержащих, с 3 до 6,5%. При этом подобные меры не распространяются на продукцию, поступающую из Марокко и Туниса.

Комиссией ЕС принято решение о введении на пять лет антидемпинговой пошлины на аммиачную селитру

производства МХК «Еврохим», а заявление ОАО «Акрон» о пересмотре условий поставок аммиачной селитры в США местный суд в январе 2013 года отклонил.

В Бразилии и Аргентине действуют необоснованные пошлины на импорт диаммонийфосфата с низким содержанием мышьяка (до 6%). Это делает качественную и экологичную российскую продукцию неконкурентоспособной по сравнению с продукцией иных, в том числе американских производителей, которая отличается повышенным содержанием мышьяка.

Таблица 2. Инвестиции российских производителей минеральных удобрений в странах дальнего зарубежья

Компания-инвестор	Год приобретения	Зарубежная компания	Местоположение	Мощность	Продукция
ОАО «Еврохим»	2002 г. контрольный пакет акций	AB Lifosa	Литва, г. Кедайняй	936 тыс. т/год 150 тыс. т/год	диаммонийфосфат, монокальцийфосфат
	2012 г.	«Еврохим-Антверпен»	Бельгия, г. Антверпен	2,5 млн т/год	аммиачная селитра, NPK-удобрения азотная кислота
	2012 г.	Трейдинговая компания K+S Nitrogen	Германия		торговля азотными удобрениями
ОАО «Акрон»	2002 г. 50 % акций	АК «ХуджиАкрон»	Китай, провинция Шаньдун	100 тыс. т/год 700 тыс. т/год	аммиак комплексные NPK удобрения
	2008 г. 98 % акций канадской компании 101109718 Saskatchewan Ltd.	Pacific Potash Corp.	Канада, провинция Саскачеван		калийные соли (добыча)
	2012 г. 12 % акций	Zaklady Aztowe w Tarnowie-Moscicach S.A.	Польша, г. Тарнув		азотные и сложные удобрения

Источник: Выголов Н. В., Родионова Г. Г.. Зарубежные инвестиции российских химических компаний. Вестник химической промышленности, 2013, № 2, с. 54.



Европейские власти обвиняют в демпинге российских поставщиков минеральных удобрений. В настоящее время рассматривается вопрос о соответствующем обращении России в орган по разрешению споров ВТО



Цена на хлористый калий в Юго-Восточной Азии падает после того, как «Уралкалий» прекратил сотрудничество с белорусским партнером



«Уралхим», готовясь к росту цен на природный газ, намерен обеспечить прирост объемов продаж в основном за счет неазотных (фосфорных, калийных, серных) компонентов, нечувствительных к изменению цен на газ

Ситуация оказалась настолько сложной, что тема антидемпинговых мер в отношении российских минеральных удобрений была поднята на саммите РФ — ЕС в Екатеринбурге в июне 2013 года. Председатель Еврокомиссии Жозе Мануэл Баррозу признал наличие «претензий» со стороны России и пообещал найти «конструктивное решение».

Таким образом, членство в ВТО автоматически не обеспечило снятия антидемпинговых мер и расширение внешних рынков. Ссылаться исключительно на дискриминацию со стороны зарубежных партнеров было бы не вполне добросовестно и не дальновидно. Значительная доля ответственности лежит и на российской стороне. Несмотря на то, что Россия около 20 лет готовилась к вступлению в ВТО, не подготовлены специалисты, которые могли бы с нуля провести собственное полное антидемпинговое расследование, вести юридические международные дела, строить торговые отношения и проводить переговоры с третьими лицами. Вопрос подготовки кадров поднимался представителями бизнес-сообщества, но профильный комитет Госдумы снял его с рассмотрения, предполагая, что специалистов можно пригласить из — за рубежа. Как и следовало ожидать, эта схема не сработала. К слову, Китай за пять лет до подписания договора о вступлении в ВТО начал готовить специалистов и направлять их на стажировку в соответствующие отделения организации.

### Основной фактор

Важнейший сырьевой компонент производства удобрений — природный газ. Для азотных удобрений его цена — основной фактор, определяющий эффективность и конкурентоспособность производства. Если будет введен в силу принцип равнодоходной цены на газ на внутреннем и внешнем рынке, на чем настаивают страны Евросоюза, издержки производства в России возрастут примерно на 25 %, что негативно отразится на эффективности экспорта, приведет к его сокращению.

В настоящее время назван срок введения равнодоходных цен — 2017–2018 годы, о чем заявил министр энергетики РФ А. Новак. Правда премьер-министр РФ Дмитрий Медведев говорит о поддержке конкурентоспособности российской продукции и о необязательности для России равнодоходности поставок энергоносителей на внешний и внутренний рынок.

Вместе с тем, внутренние цены на природный газ и без принципа равнодоходности постепенно приближаются к мировым. В опубликованном в апреле 2013 года прогнозе МЭР говорится о росте тарифа на природный газ в 2014–2016 годах на 14–15 % в год. В 2015 году сред-





«Уралкалий», Соликамск. Структура акционерного капитала «Уралкалия» полностью сменилась. Основными акционерами стали Дмитрий Мазепин и Андрей Жеребцов («Уралхим») — 20 % акций, Михаил Прохоров («Онэксим») — 21,75 % акций, и третьим крупным акционером «Уралкалия» стал китайский суверенный фонд China Investment Corporation — 12,5 % акций

няя цена на российский газ может подняться до 136 долларов за 1000 куб. м, а к 2016 году — до 148 долларов.

Единственно возможное решение в данной ситуации — модернизация действующих и строительство новых ресурсосберегающих производств. Однако даже располагающие эффективными технологиями предприятия, которые предполагается построить в непосредственной близости от газовых магистралей, не могут рассчитывать на гарантированные поставки сырья. Группа ИСТ официально объявила о создании производства аммиака и карбамида в порту Усть-Луга. Новый завод обойдется инвесторам в 1,2 млрд долларов и будет иметь мощности: 350 тыс. т аммиака и 1,2 млн т карбамида. Потребление энергии на новом производстве будет в полтора раза, а сырьевого газа — на 20 % ниже средних показателей аналогичных российских предприятий. И, тем не менее, у этого и других российских энергосберегающих проектов нет твердых долгосрочных договоренностей с «Газпромом» и другими газодобытчиками по поставкам природного газа.

## Зарубежные активы

Дефицит сырья, постоянно растущие цены на ресурсы, отсутствие платежеспособного внутреннего спроса искажа-

ют предпринимательскую среду, побуждают производителей, в первую очередь азотчиков, вкладывать средства в зарубежные активы.

Переноса производство за рубеж, российские компании не только продвигаются к потребителям, получают доступ к новым технологиям и возможность освоения производства с более высокой до-

бавленной стоимостью, но и, что становится все более важно, обходят тарифные и нетарифные ограничения в отношении импортируемых товаров. Для российской экономики это означает не что иное как потерю рабочих мест, торможение процесса оптимизации структуры и модернизации производства, снижение налоговых поступлений.

Вызывает озабоченность и другая негативная тенденция — распыление стратегически важных активов через рынок ценных бумаг. Так, в ноябре 2012 года основные акционеры «Уралкалия» выпустили конвертируемые облигации в пользу китайского инвестфонда Chengdong Investment Corporation (CIC), мотивируя свои действия дефицитом

финансовых средств для погашения кредитов. По первоначальным условиям CIC имел право конвертировать облигации в акции в 2014 году. Конвертация произошла осенью текущего года, CIC получил 12,5 % акций ОАО «Уралкалий», и в совет директоров был введен представитель китайской стороны. Формально один голос не может сущес-

## Сегодня прослеживается негативная тенденция — распыление стратегически важных активов через рынок ценных бумаг.

твенно повлиять на производственную и торговую политику компании, но терпение, искусство и настойчивость представителей Поднебесной в продвижении собственных интересов хорошо известны.

Продажа российских активов иностранным собственникам опасна размыванием прав собственности и, при определенных условиях, лоббистскими действиями партнеров, ослаблением экономического суверенитета отечественных предприятий. Что крайне опасно в преддверии возможного экономического кризиса. ■

Статья подготовлена при финансовой поддержке компании ВР.