

# «Большая химия» и новые угрозы

**В условиях ограничения доступа на мировой рынок российские производители удобрений нуждаются в консолидации**

Борис Левин, ОАО «Фосагро»



**П**осле крушения централизованной системы производства и распределения минеральных удобрений российские агрохимики были вынуждены предпринять попытку выхода на мировой рынок. В новейшей истории прихода и закрепления российских производителей на мировом рынке можно выделить несколько этапов.

## Запас прочности

**Период 1991–1995 годов** — наиболее благоприятный период как с точки зрения ценовой конъюнктуры, так и внутренних издержек — производственных, транспортных, коммерческих. В этот период активно эксплуатировался запас прочности основных производственных фондов, созданный в советский период (рис. 1). При этом российские удобрения на мировом рынке не подвергались каким-либо ограничительным мерам: квотированию, введению антидемпинговых, компенсационных или специальных пошлин. Режим экспорта из России также был свободен от каких-либо пошлин и ограничений.

## Ослабление финансового положения

**1995–1998 годы** — время укрепления курса рубля, роста производственных издержек и затрат на транспортировку удобрений. Для этого периода характерно также снижение цен на основные виды минеральных удобрений. В совокупности указанные факторы, а также физический износ технологического оборудования привели к ослаблению финансового положения российских производителей. Видимой частью негативного процесса стало закрытие и необратимое выбытие производственных мощностей с сокращением объемов производства.

Мониторинг экспорта российских ►

удобрений, прежде всего в Европу, и анализ накопленной информации свидетельствовал об огромном ущербе, наносимому местному производителю. Взаимозачетные и бартерные схемы, процветающие в этот период, привели к появлению многочисленных посредников, занимающихся коммерческой деятельностью, но не имеющих долгосрочных планов на рынке сбыта.

Все это способствовало развитию конфликтов интересов игроков рынка, объективно низкому уровню цен реализации и дестабилизации ситуации в регионах.

Добавим, что происходило все это на фоне падения объемов поставок минеральных удобрений на внутренний рынок и роста экспортной ориентации российской агрохимии. Тем самым была подготовлена почва для введения вывозных таможенных пошлин. В этот же период отраслевые производители накопили значительную кредиторскую задолженность перед поставщиками сырья и энергоресурсов, прежде всего природного газа. Отсутствие финансирования в необходимом объеме для поддержания основных фондов наметило рост расходов нормируемых ресурсов на производство основного сырьевого компонента азотных и сложных удобрений — аммиака.

### Ценовой кризис, пошлины и антидемпинги

Период с 1999 по 2003 годы включительно характеризовался сразу несколькими явно проявившимися тенденциями.

Во-первых, глубоким и длительным ценовым кризисом на мировом рынке, обусловленным вводом импортозамещающих мощностей в основных регионах потребления — Индии, Китае, Пакистане — и, как следствие, превышение прироста производства над темпами спроса. Примечательно, что только объявление о готовности к вводу в эксплуатацию од-

Рис. 1. Динамика производства минеральных удобрений в России

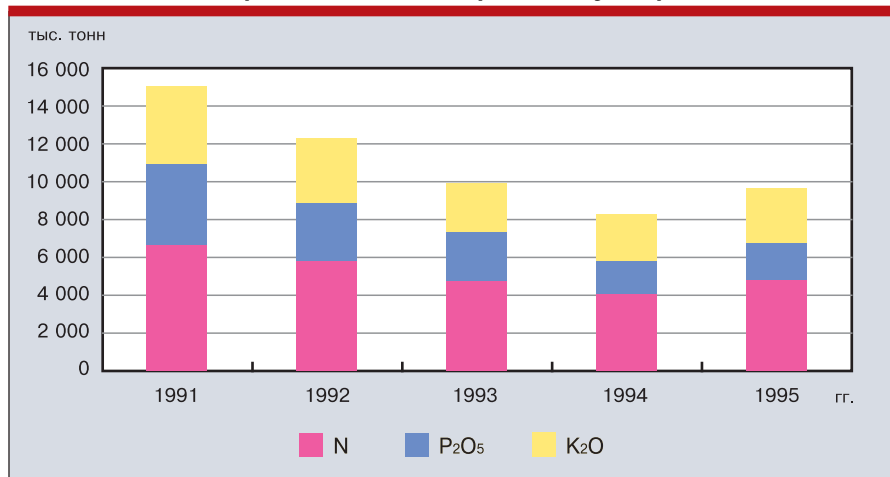
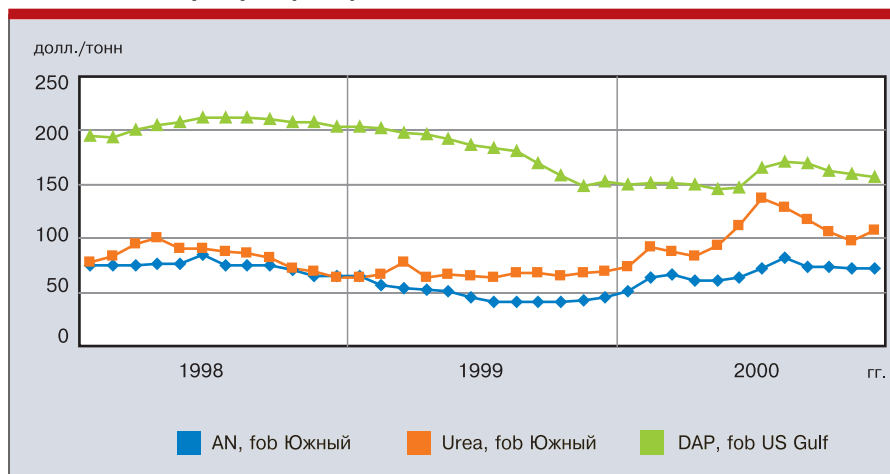


Рис. 2. Динамика цен на аммиачную селитру (AN), карбамид (Urea) и диаммонийфосфат (DAP)



ного из самых крупных и современных комплексов Oswal в Индии общей мощностью 1,9 млн тонн/год диаммонийфосфата за полгода до фактического события запустило механизм затяжного падения цен на фосфаты аммония. Для российских производителей цены на них

снизились почти на 30 % (рис. 2). Для производителей концентрированных фосфатов аммония — аммофоса и диаммонийфосфата — это означало убыток практически в 30 % на каждую тонну произведенной продукции. Только девальвация национальной валюты, совпавшая по времени с ухудшением рыночной конъюнктуры, спасла агрохимическую отрасль от катастрофы.

Этот период отмечен и активным введением пошлин на агрохимическую продукцию, значительная часть которых действует и в настоящее время (см. табл. 1).

Необходимо также отметить введение ввозной пошлины в страны ЕС в размере 6,5 % на все российские азотные и сложные удобрения, за исключением РК-удобрений; ввод квот на поставку аммиачной селитры в США; проведение расследования с вводом пошлин на российский хлористый калий в странах ЕС.

В октябре 1999 года была введена вывозная 5-процентная пошлина на удобрения. Вышеперечисленные факторы

Рис. 3. Структура реализации аммиачной селитры российскими производителями

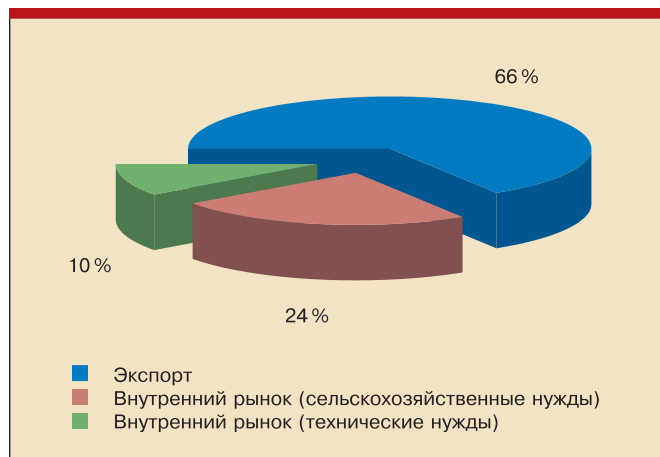


Таблица 1. Сводная таблица ограничительных мер, введенных в отношении российской агрохимической продукции и действующих в настоящее время

Регион, страна	Продукт	Ограничение	Дата введения	Исключения	
ЕС-15	сульфат аммония, кальциево-аммиачная селитра, аммиачная селитра, КАС, карбамид, диаммонийфосфат, аммофос, NPK, NP, NK	ввозная пошлина — 6,5 %			
	аммиачная селитра	антидемпинговая пошлина — 47,07 евро/т	апрель 2002		
	стабилизированная аммиачная селитра с фосфорной и/или калийной составляющей менее 3 %	антидемпинговая пошлина — 45,66 евро/т	июнь 2005		
	стабилизированная аммиачная селитра с фосфорной и/или калийной составляющей в пределах 3–6 %	антидемпинговая пошлина — 44,25 евро/т	июнь 2005		
	стабилизированная аммиачная селитра с фосфорной и/или калийной составляющей в пределах 6–9 %	антидемпинговая пошлина — 42,83 евро/т	июнь 2005		
	стабилизированная аммиачная селитра с фосфорной составляющей в пределах 9–10,4 %	антидемпинговая пошлина — 42,17 евро/т	июнь 2005		
	стабилизированная аммиачная селитра с фосфорной и/или калийной составляющей в пределах 9–12 %	антидемпинговая пошлина — 41,42 евро/т	июнь 2005		
	карбамид	минимальная цена — 115 евро/т	май 2001		
	КАС	антидемпинговая пошлина — 20,11 евро/т	сент. 2000	ОАО «Невинномысский Азот» — 17,8 евро/т	
	хлористый калий (содержание $K_2O >40$ и $\leq 62$ %), стандарт	антидемпинговая пошлина — 29,65 евро/т	май 2000		
	хлористый калий (содержание $K_2O >40$ и $\leq 62$ %), гранулированный	антидемпинговая пошлина — 39,33 евро/т	май 2000		
	хлористый калий (содержание $K_2O >62$ %)	антидемпинговая пошлина — 40,63 евро/т	май 2000		
	NPK (содержание $K_2O \geq 35$ и $\leq 40$ %)	антидемпинговая пошлина — 26,01 евро/т	май 2000		
NPK (содержание $K_2O >40$ и $\leq 62$ %)	антидемпинговая пошлина — 39,33 евро/т	май 2000			
ЕС-10	аммиачная селитра	антидемпинговая пошлина — 47,07 евро/т	май 2004	МХК «Еврохим», холдинг «Акрон» — беспошлинные квотируемые поставки с ограничением по минимальной цене	
США	аммиачная селитра	минимальная цена 85 долл./т fob российский порт, квота на 2004 г. — 150 тыс. т	май 2000		
Китай	аммиачная селитра	запрет на ввоз (отнесение к классу взрывчатых веществ)	ноябрь 2002		
Бразилия	аммиачная селитра	пошлина 32,1 %	ноябрь 2002		
Индия	аммиачная селитра	миним. цена — 164,12 долл./т с учетом 25 % таможенной пошлины и расходов на выгрузку	апрель 2003	ОАО «Невинномысский Азот» — без ограничений	
Филиппины	аммиачная селитра	запрет на ввоз			
Ирландия	аммиачная селитра	запрет на ввоз			
Малайзия	аммиачная селитра	запрет на ввоз			
Чехия	аммиачная селитра	пошлина 35 %	август 2003		
Венгрия	аммиачная селитра	пошлина 51 долл./т			

привели к существенным изменениям маршрутов товаропотоков российских удобрений и общему снижению конкурентоспособности с учетом значимых транспортных путей до регионов потребления.

В условиях отсутствия внутреннего спроса, на долю которого приходилось до 10 % от отраслевых производственных мощностей, ввод ограничений на российскую продукцию на мировых рынках становится отрицательным фактором для сохранения устойчивости и конкурентоспособности отечественных производителей.

### Создание холдингов

Данный фактор стал доминирующим и в следующий период, условно выделяемый с 2001 по 2002 годы, с момента создания крупных отраслевых компаний и перехода к новому этапу развития отрасли минеральных удобрений.

Качественными отличиями этого этапа являются переход от оперативного к среднесрочному и стратегическому планированию, приближение к международным стандартам торговли, разработка и реализация инвестиционных программ, направленных на снижение ресурсо- и энергопотребления, изменение ассортимента выпускаемой продукции, снижение негативного воздействия на окружающую среду.

В этот период относительно благоприятная ценовая конъюнктура позволила аккумулировать необходимые средства на реализацию инвестиционных проектов (см. табл. 2).

В условиях перехода к планированию развития прогноз рыночной конъюнктуры, включая защитные меры стран-импортеров, стал крайне важным. Так, последовал относительно быстрый ввод защитных пошлин в отношении российских удобрений, содержащих свыше 80 % аммиачной селитры. Причем это происходило в условиях дефицита баланса потребления и производства аммиачной селитры и удобрений на ее основе в странах ЕС (табл. 3).

Остальные рынки Северной Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки и по емкости, и по жестким ценовым условиям конкуренции не могли компенсировать возникших потерь.

Объемы поставок аммиачной селитры для сельскохозяйственных и технологических целей также не могли обеспечить устойчивую работу отраслевых производителей (рис. 3).

### Рост рисков и ценовое давление

Анализ тенденций мировой торговли удобрениями показывает стабилизацию

**Таблица 2. Основные инвестиционные проекты, реализованные российскими производителями минеральных удобрений в период 2002–2004 гг.**

Предприятие, компания	Продукт	Суть проекта	Год реализации
ООО «Балаковские минеральные удобрения» («Фосагро»)	Серная кислота	Реконструкция с увеличением мощности и установкой турбин для выработки электроэнергии	2002
ООО «Балаковские минеральные удобрения» («Фосагро»)	Кормовой моно-кальций-фосфат	Расширение продуктовой линейки	2002
ОАО «Череповецкий Азот» («Фосагро»)	Аммиак	Реконструкция колонны синтеза с увеличением мощности и снижением ресурсопотребления	2004
ОАО «Аммофос» («Фосагро»)	Серная кислота	Строительство двух новых сернокислотных установок мощностью 2х600 тыс. т/год	2003, 2004
ОАО «Новомосковская агрохимическая компания „Азот“» («Еврохим»)	Аммиак, карбамид	Реконструкция агрегатов синтеза аммиака и карбамида с увеличением мощности и снижением ресурсопотребления	2003, 2004
ОАО «Невинномысский Азот» («Еврохим»)	Аммиак	Реконструкция колонны синтеза с увеличением мощности и снижением ресурсопотребления	2004
ООО «ПГ „Фосфорит“» («Еврохим»)	Серная кислота	Реконструкция с увеличением мощности и возможностью утилизации вторичных энергоресурсов	2004
ОАО «Тольяттиазот»	Метанол	Строительство нового горизонтального агрегата мощностью 450 тыс. т/год	2001

**Таблица 3. Баланс производства и потребления аммиачной селитры в странах ЕС–15**

	Год		
	2002	2003	2004
<b>Производство, тыс. т</b>	12 055	12 289	12 201
аммиачная селитра	4 950	4 938	4 759
известково-аммиачная селитра	7 105	7 351	7 441
<b>Потребление, тыс. т</b>	13 354	14 158	13 449
аммиачная селитра	5 474	5 620	5 216
известково-аммиачная селитра	7 880	8 538	8 234
<b>Баланс производство-потребление, тыс. т</b>	-1 299	-1 869	-1 248
<b>Доля российской аммиачной селитры в общем импорте в ЕС-15, %</b>	5	9	13

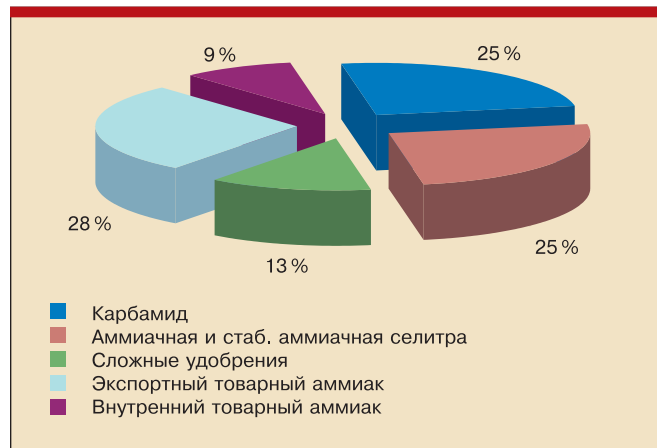
коммерческих объемов и возрастание доли российской продукции в валовом объеме продаж, что только подтверждает растущие риски в случае введения ограничительных мер на основных рынках

сбыта (рис. 4). Очевидно, что такая тенденция сохранится и в среднесрочной перспективе. Косвенным подтверждением этого является отсутствие проектов строительства

Рис. 4. Динамика мировой торговли аммиачной селитрой и доля российских производителей



Рис. 5. Структура потребления аммиака по направлениям использования



новых производств аммиачной и известково-аммиачной селитры в отличие от новых крупнотоннажных мощностей карбамида, которые в период с 2005 по 2010 год должны увеличиться на 26 млн тонн, т. е. на 20 % от текущего уровня.

В результате, несмотря на общий высокий уровень цен на азотные удобрения, российский производитель вернулся к уровню периода низких цен (2001–2002 гг.).

Так, под ценовым давлением оказался один из важнейших сегментов производства, определяющий устойчивость работы российских производителей минеральных удобрений.

На рис. 5 приведена структура потребления аммиака, из которой видно, что использование аммиака для производства различных видов удобрений превалирует над применением его в качестве товарного продукта.

Для ряда предприятий внутризаводское потребление аммиака с целью получения аммиачной селитры определяет загрузку производственных мощностей и рентабельность производства.

Расширение ассортимента российских удобрений, попадающих под ограничительные меры, в условиях сохранения экспортной ориентации и роста внутренних издержек фактически будет означать существенное ухудшение показателей работы азотных предприятий. В этих условиях оправданным является переход на экспортную реализацию аммиака как востребованного на рынке сырья, но имеющего ограничения по транспортировке и перевалке.

### Время объединяться

Для выхода из создавшейся ситуации необходим комплекс технических, организационных и поддерживающих мер для сохранения устойчивости всей отрасли. К таким действенным мерам относятся:

- реализация производителями мероприятий по реконструкции производства с переходом на альтернативные виды продукции — известково-аммиачную селитру, азотно-калийные удобрения;

- увеличение поставок на внутренний рынок с использованием накопительных региональных складов и стимулирования отечественного сельхозпроизводителя к приобретению минеральных удобрений;
- использование международных и национальных механизмов рассмотрения торговых споров для отстаивания интересов российских производителей.

Осуществление названных процедур позволит избежать негативных последствий разбалансирования отраслевого производства, остановки мощностей и, соответственно, снижения доступности удобрений для российского потребителя. Предпосылки для динамичного движения в вышеуказанных направлениях созданы (табл. 4), необходима координация усилий и действий для достижения поставленной цели. Нельзя забывать, что существует риск массового выхода на мировой рынок однотипной российской продукции, что приведет к новому витку антидемпинговых расследований и санкций со стороны стран-импортеров.

Российские производители аммиачной селитры имеют ограниченный временной ресурс для принятия и реализации управленческих решений, так как в условиях постоянного роста издержек производства затруднения в реализации продукции при снижении загрузки производственных мощностей приведут к убыточности предприятий.

К тому же, есть вероятность, что ужесточение конкуренции между российскими производителями аммиачной селитры за сокращающиеся рынки сбыта приведет к выживанию сильнейшего и закрытию производственных мощностей неконкурентоспособных компаний. Для сохранившихся предприятий стратегическая привязка к внутреннему потребителю будет только возрастать. ■

Таблица 4. Основные направления изменения ассортимента российскими азотными предприятиями

Направление	Производитель	Действия	Год реализации
Переход на альтернативные виды удобрений		Переход на производство:	
	«Кирово-Чепецкий химический комбинат»	NP	2002
	«Акрон»	NP	2003
		CAN	2004
	«НАК Азот»	NP	2003
	«Череповецкий Азот»	NP	2002
	«Куйбышевазот»	CAN	2003
«Невинномысский Азот»	NK	2004	