Рынок минеральных удобрений.

Современные тенденции

Ольга Кудинова, к. э. н., ИМЭМО РАН

Мировой рынок минеральных удобрений в последние десятилетия развивался высокими темпами, чему способствовал рост мировой экономики в целом и сельского хозяйства в частности. В результате менее чем за 30 лет его объем увеличился практически в 5 раз и достиг 70 млрд долларов

Мировое потребление минеральных удобрений до 2020 года будет расти на 2,3–2,5 % в год и к концу десятилетия составит около 215 млн т питательных веществ. Видовая структура потребления будет оставаться практически неизменной: азотные удобрения — 59 % (127 млн т), фосфатные — 24 % (52 млн т), калийные — 17 % (36 млн т).

Государственный контроль

Условия конкуренции и ведения бизнеса в каждом отраслевом сегменте имеют свои особенности. Доступность сырья, меньшие сроки и стоимость строительства новых мощностей делают наиболее привлекательным для инвестирования производство азотных удобрений. Характерная черта этой подотрасли — высокий уровень государственного контроля, поскольку основные мощности сосредоточены в странах Ближнего Востока и Азиатско-Тихоокеанского региона, правительства которых проводят дирижистскую промышленную политику. По этой же причине довольно значителен государственный контроль и в производстве фосфатов (см. табл. 1).

Спрос / предложение

Общая для всех подотраслей тенденция развития мирового рынка — положительный баланс предложения и спроса. Абсолютная величина и темпы изменения профицита достаточно волатильны, так как зависят не только от ресурсных возможностей стран и компаний поставщиков. В средне- и краткосрочной перспективе на баланс влияют урожайность и текущая конъюнктура на аграрном рынке, уровень складских запасов, климатические условия, социальные катаклизмы. В долгосрочном периоде основную роль играют факторы фундаментального характера — перманентный рост цен на продовольствие, промышленная и продовольственная политика новых индустриальных и развивающихся стран.

Общий мировой баланс предложения и спроса на рынке минеральных удобрений за последние годы претерпел заметные изменения. В 2000–2010 годах в силу растущего спроса в странах Азии, Африки и Латинской Америки профицит сократился на 38 % — с 22 млн т до 13,7 млн т питательных веществ.

Рис. 1. Прогноз потребления минеральных удобрений в мире (млн т пит. в-ва)

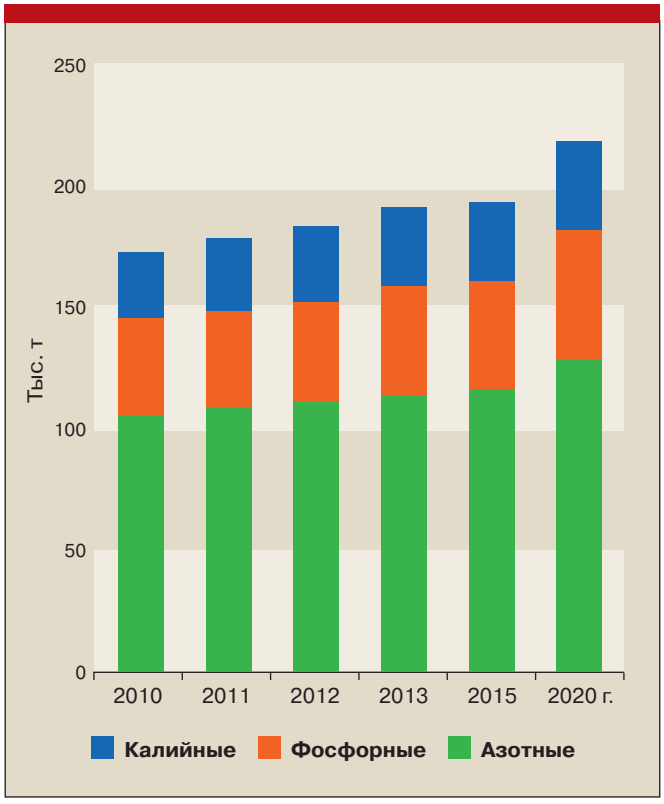


Таблица 1. Параметры мирового рынка минеральных удобрений (2010 г.)

Параметры	Азотные	Фосфатные	Калийные
Доступность сырья	Доступно во многих регионах	Ограни-чена	Весьма ограничена
Число стран-производителей	60	40	12
Степень государственно-го контроля	57 %	47 %	19 %
Загрузка про-изводственных мощностей	86 %	86 %	91 %
Время, необходимое для строительства нового предприятия	3 года	3–4 года	5–7 лет
Стоимость стро-ительства нового предприятия *	1 млрд долларов**	1,5 млрд долларов	2,8 млрд долларов ***
Мощность предприятия	1 млн т пит. в-ва	1 млн т пит. в-ва	млн т пит. в-ва

* Стоимость строительства в Северной Америке
** Комплекс аммиак / карбамид
*** Исключая стоимость создания производственной инфраструктуры

Таблица 2. Баланс спроса и предложения на мировом рынке минеральных удобрений (тыс. т пит. в-ва)

Регион	Азотные		Фосфатные **		Калийные		Всего	
	2010 г.	2015 г. прогноз	2010 г.*	2015 г. прогноз	2010 г.	2015 г. прогноз	2010 г.	2015 г. прогноз
Западная Европа	–2880	–3 281	–1 991	–1 933	1 998	1976	–2873	–3238
Центральная Европа	1200	1 225	–124	–251	–797	–890	279	84
Восточная Европа и Центральная Азия	11200	13 436	2 506	3 115	10 360	13 644	24066	30195
Северная Америка	–5 300	–6 516	3 071	2 649	8 773	14 493	6544	10626
Латинская Америка	92	1 932	–3432	–3 481	–3 764	–3 322	–7104	–4871
Африка	2900	6 139	5 666	7 531	–577	–667	7989	13003
Западная Азия	7 927	9 682	494	2 053	3 413	3 456	11834	15191
Южная Азия	–7 299	–4 939	–6 993	–8 145	–4 065	–5 100	–18357	–18184
Восточная Азия	–2 692	–2 398	2 408	1 649	–7 413	–7 400	–7697	–8149
Океания	–648	–121	–246	–256	–286	–338	–1180	–715
Мир в целом	4700	15 158	1 360	2 941	7 642	15 908	13702	33942

* 2013 год
** Фосфорная кислота

Источник: материалы IFA

Yara, Норвегия, — мировой лидер в производстве азотных удобрений. Чистая прибыль компании в 2011 году составила 3 млрд долларов

Potash Corp. of Saskatchewan, Канада, занимает первое место в мире по производству калийных удобрений. Чистая прибыль компании в 2011 году составила 3,081 млрд долларов

Office Cherifien des Phosphates (OCP), Марокко, является крупнейшим производителем фосфатов. Чистая прибыль компании в 2011 году составила 2 млрд долларов

На рубеже десятилетия активно развернулось новое строительство (общая стоимость проектов 88 млрд долларов), произошел перелом в динамике баланса предложения и спроса. К 2015 году профицит возрастет почти в два с половиной раза — до 33,9 млн т, в основном за счет азотного и калийного рынка (см. табл. 2).

Региональный баланс

В балансе предложение/спрос по регионам отражены основные направления реструктуризации мирового рынка минеральных удобрений, перераспределения производственных мощностей, динамики внутреннего потребления. В Восточной Европе, прежде всего в России, имеющей значительное сырьевое преимущество, предложение азотных удобрений значительно превышает спрос. Страны Латинской Америки и Африки, бывшие в недавнем прошлом аутсайдерами на этом рынке, расширяют не только потребление, но и собственные мощности, ориентированные на экспорт. В этих регионах предложение все в большей степени будет опережать спрос. В Северной Америке, где собственное производство азотных удобрений почти стабильно, ситуация обратная — спрос превышает предложение.

В производстве фосфатных удобрений наиболее значителен профицит в африканских странах (Марокко, Тунис). Заметную конкуренцию им оказывают страны Западной Азии, увеличившие производственные мощности и собственный региональный профицит.

На калийном рынке, как показывает региональный баланс, будут доминировать страны Восточной Европы (Россия и Беларусь) и Северной Америки (Канада).

Возможные риски перепроизводства могут быть отчасти компенсированы ростом промышленного спроса (на промышленный сектор приходится 20–25 % общего потребления аммиака, фосфатов, калийных солей).

Корпоративная стратегия

Конкуренция на мировом рынке минеральных удобрений ведет к поиску эффективной корпоративной стратегии, делающей позиции компаний более устойчивыми. Крупные компании, доминирующие на рынках традиционной крупнотоннажной продукции, делают ставку на диверсификацию производства, вхождение в новые глобальные крупнотоннажные отраслевые сегменты (Wholesale Segment). Иллюстрацией такого рода корпоративной стратегии может служить компания Potash Corp. Компания в результате реструктуризации и серии M&A сделок, сохранив за собой первое место в мире по производству калийных удобрений, вышла на третье место в мировом рейтинге по объемам производства фос-

Рис. 2. Структура мирового производства азотных удобрений по странам

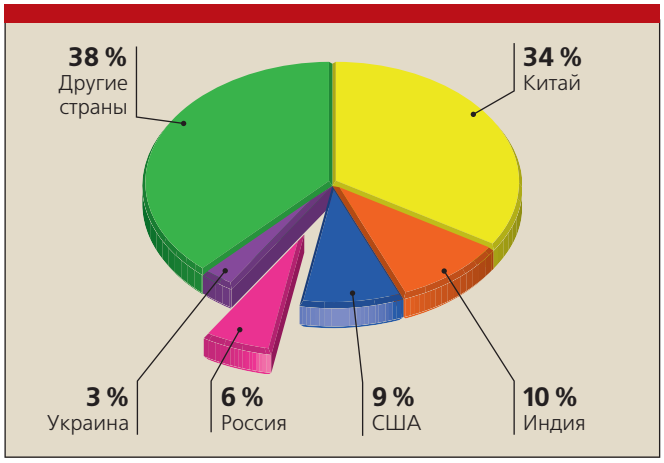


Рис. 3. Структура мирового производства фосфатных удобрений по странам

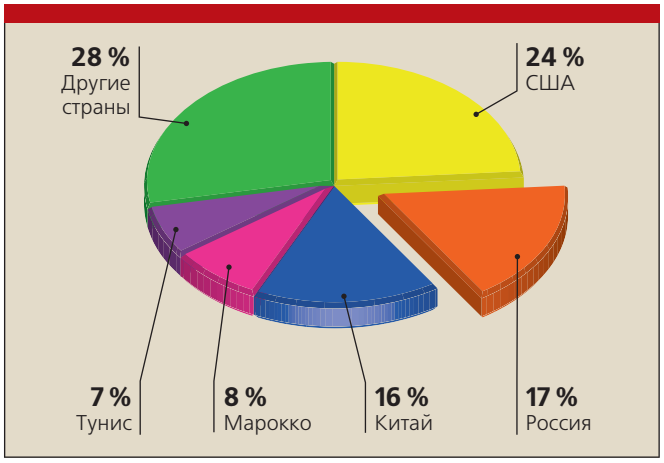


Рис. 4. Структура мирового производства калийных удобрений по странам

Рис. 5. Структура мирового потребления минеральных удобрений в 2011 году

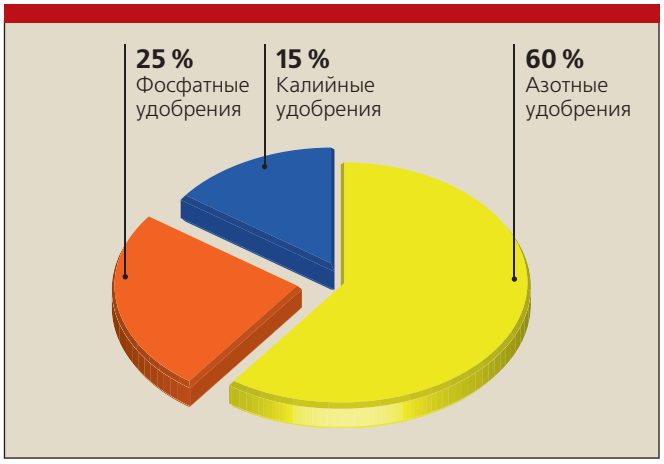
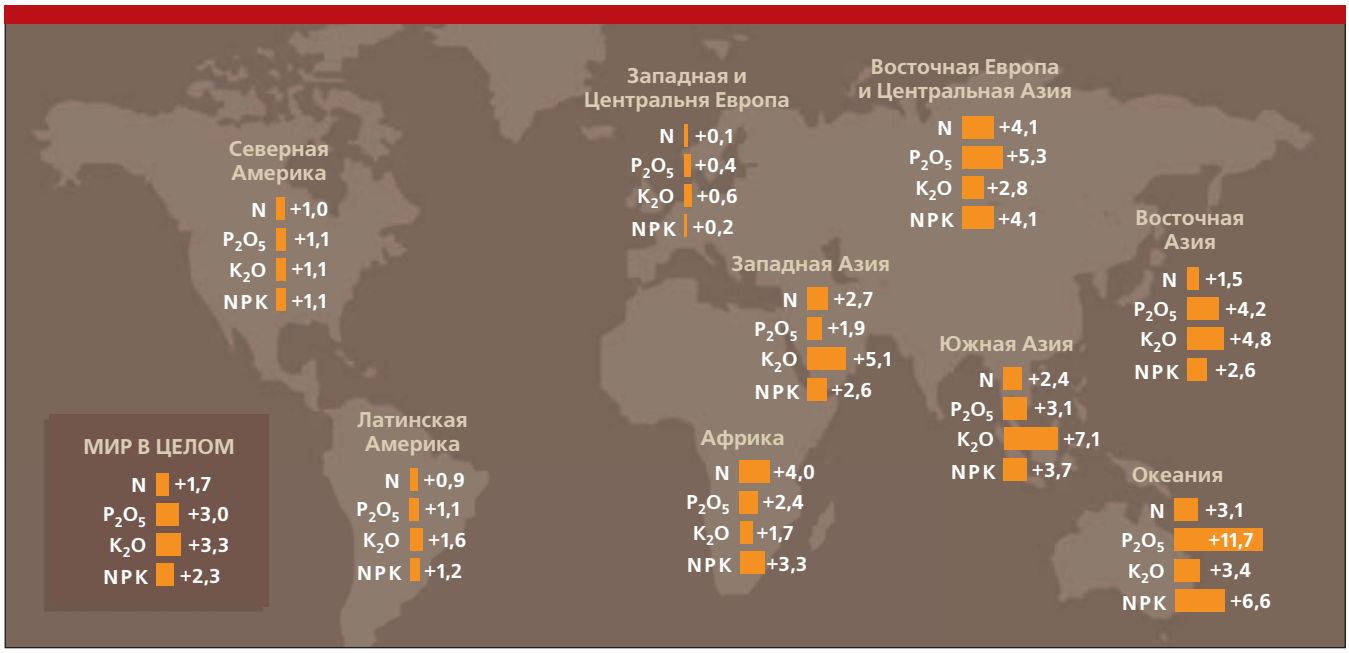


Рис. 6. Мировое потребления минеральных удобрений в 2012–13 годах



Россия должна перейти к рыночному ценообразованию на минудобрения с 1 января 2013 года (этого требуют условия вступления в ВТО)

фатных и азотных удобрений. В структуре производства прежде чисто калийного гиганта профильная продукция составляет в настоящее время 60 %, 16 % приходится на азотные и 24 % — на фосфатные удобрения.

Другая тактика, играющая все большую роль в конкурентном противостоянии, — формирование защищенной патентами и другими формами закрепления прав собственности высокотехнологичной производственной ниши. Она подразумевает разработку, производство и реализацию через собственные сети розничной торговли средне- и малотоннажных химикатов нового поколения: добавок и микроэлементов, позволяющих поддерживать оптимальный состав питательных веществ в почве, сохранять необходимый уровень и состав питательных веществ в сельскохозяйственных культурах при хранении и транспортировке (Retail Segment).

Сервисные услуги

В особую сферу бизнеса постепенно выделились высокотехнологичные сервисные услуги — обеспечение фермеров компьютерными программами, позволяющими делать расчеты по внесению питательных веществ, исходя из засеваемых культур и характера почв, тестирование качества зеленой массы, предназначенной для животноводства, мониторинг почв, воды, ветеринарные услуги, селекция и районирование семян (Advanced Technologies Segment).

Крупные компании ведут исследования, вкладывают средства в производство такого рода товаров и услуг, но специализируются в этой сфере преимущественно компании регионального масштаба, лучше знающие местные требования и особенности земледелия.

Примером может служить канадская компания AGRIUM, имеющая представительства в Северной и Латинской Америке (США, Аргентине, Чили и Уругвае). Компания располагает 826 центрами розничной торговли, 18 дистрибьюторскими центрами на местах, 37 складскими терминалами. В 2011 году общий объем продаж AGRIUM составил 15,5 млрд долларов, из них 34 % пришлось на оптовые продажи крупнотоннажных минеральных удобрений (азотных, фосфатных, калийных), 63 % — на розничные продажи средне- и малотоннажных агрохимикатов избирательного и целенаправленного действия, 3 % — на новые технологии агропользования и высокотехнологичные услуги. В 1 квартале 2012 года розничные продажи принесли компании 101 млн долларов прибыли (28 % от общей прибыли) .

Источники прибыли

Эффективность и капиталоемкость современных технологий, колоссальные объемы производства компаний, вышедших на глобальный уровень, налагают определенные ограничения на возможности повышения прибыли за счет перманентной модернизации и дальнейшего увеличения масштабов производства. Этим объясняется трансформация в подходах к поиску источников прибыли.

Опросы западных менеджеров, положительно оценивающих результаты своей деятельности, показали: подавляющее большинство из них (71 % общего числа опрошенных) признает, что на первый план в повышении прибыли выступает реорганизация сбытовой службы. Следующим по степени важности фактором роста прибыли признана распродажа непрофильных активов (65 % респондентов) и 27 % опрошенных назвали основным источником роста прибыли сокращение управленческого аппарата. Таким образом, центром прибыли в компаниях, производящих минеральные удобрения, уже является не сфера производства продукта, а совершенствование корпоративного управления, прежде всего связей с потребителями. С этой целью компании все чаще идут на частичный отказ от услуг оптовых посредников — дистрибьютеров на местах — и переходят к прямым поставкам фермерским хозяйствам. Этот шаг означает упразднение промежуточного звена, большую свободу действий и выгоден фермерам, так как позволяет убрать посредническую надбавку из конечной цены.

Стабильные контракты

Важным аспектом постоянного сотрудничества производителей удобрений и фермеров служит соблюдение экологически безопасных принципов земледелия, которое жестко контролируется специализированными государственными и общественными организациями. По оценкам Мирового Банка (The World Bank), в 2015 году для поддержания продовольственной безопасности 1 гектар сельскохозяйственной земли должен будет кормить 5 человек (в 1960 году — 2 человека). При ограниченности сельскохозяйственных угодий это значит, что в 2015–2025 годам около 80 % прироста производства продуктов питания будет связано с интенсификацией сельского хозяйства, искусственным повышением плодородия земель и урожайности культур.

Эти принципы в общем виде можно свести к правильному выбору вида удобрений для данной культуры и почвы, определению времени внесения удобрения и грамотному расчету количества необходимых питательных веществ.

Опросы показывают, что 70 % фермеров, напрямую сотрудничающих с компаниями-производителями удобрений, признают необходимость долговременных и стабильных контактов для соблюдения этих требований и готовы отказаться от услуг новых поставщиков даже при некотором снижении цен.

Таким образом, рынку минеральных удобрений свойственны устойчивые и долговременные тенденции:

- превышение предложения над спросом,
- превращение реструктуризации бизнеса и совершенствования системы управления и поставок в особый источник прибыли,
- расширение ассортимента и функционального назначения агрохимикатов.

Помимо сферы производства и поставок продукции, компании развивают рынок высокотехнологичных услуг агропользования, которые превращаются в самостоятельный ресурс, влияющий на направление и эффективность бизнеса. ■

Статья написана при финансовой поддержке BP

Компания СИБУР объявляет о проведении

III-го Международного конкурса идей IQ-CHem

6 НОМИНАЦИЙ
в различных областях

СИБУР

6 МИЛЛИОНОВ
рублей призового фонда

решения в области производства и применения полиэтилена высокого давления и полипропилена

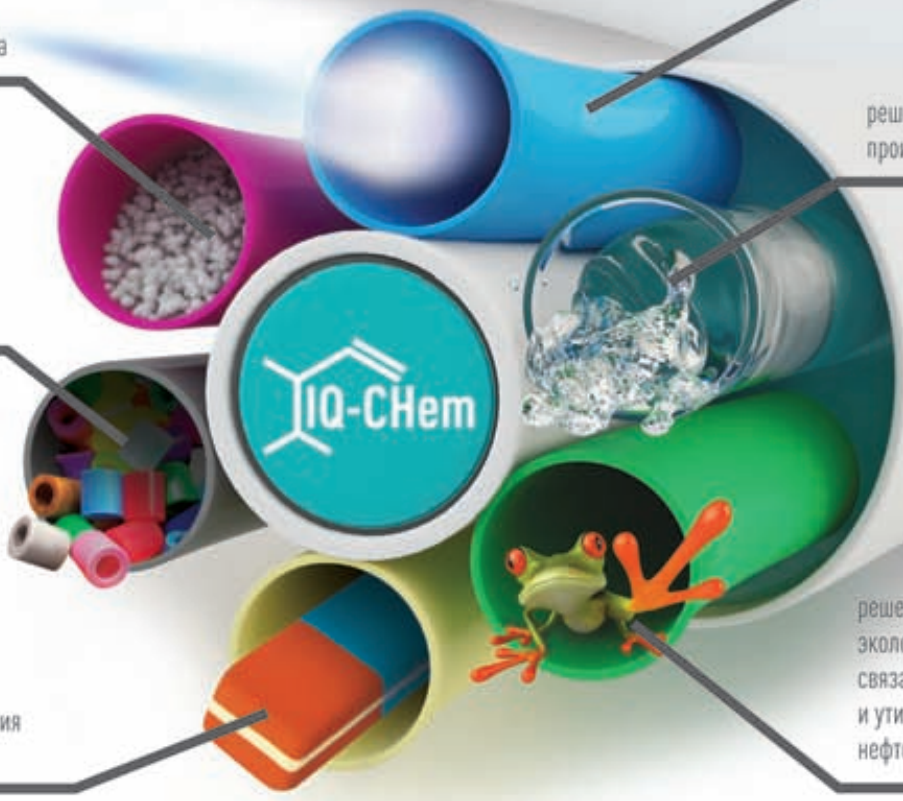
решения в области производства и применения пластиков

решения в области производства и применения синтетических каучуков

решения в области газопереработки и газофракционирования

решения в области производства мономеров

решения в области экологических проблем, связанных с производством и утилизацией нефтехимических продуктов



I место – 500 000
II место – 300 000
III место – 200 000

Прием заявок - до 20 ноября 2012

Узнать подробнее о конкурсе и скачать заявку на участие Вы можете на сайте компании www.sibur.ru

По всем вопросам конкурса можно обращаться к Елене Сергиенко (495) 777-55-00 sergienkoea@sibur.ru

реклама