

# Минеральный баланс

На фоне разговоров о возможном введении экспортных пошлин на минеральные удобрения российские агрохимики готовы увеличивать поставки своей продукции на внутренний рынок, заморозить цены и предоставить аграриям скидки. Сами сельхозпроизводители по привычке требуют все больше преференций от агрохимиков.



Производство минеральных удобрений в России является экспортноориентированным.

Ольга Ашпина, к. х. н.

**В** январе президент России Владимир Путин сказал, что правительство может обсудить вопрос о введении экспортной пошлины на минеральные удобрения. Размер предполагаемой пошлины не назывался. В прошлый кризис уже действовала временная экспортная пошлина. Ее ввели в марте 2008 года — она составляла 5% от стоимости для калийных удобрений и 8,5% — азотных и комплексных. Тогда пошлина также вводилась «с целью насыщения отечественного рынка» (в 2008 году поставки сократились на 36%) и стабилизации ценовой ситуации. В феврале 2009 года она была отменена.

Сегодня большинство экспертов сомневается в целесообразности

введения такой пошлины. По данным Федеральной таможенной службы, ежегодно выручка российских производителей от экспорта минеральных удобрений всех видов составляет 8–9 млрд долларов, в физическом объеме экспорт со-

ставляет в среднем 30 млн т. А потребности российских аграриев не превышают 10% от общего объема производства удобрений, и они полностью удовлетворяются отечественными производителями.

Разговоры о введении вновь экспортной пошлины начались

еще в конце 2014 года, когда курс доллара, к которому привязаны цены на минеральные удобрения, резко вырос по отношению к рублю. Обесценивание рубля играло на руку экспортерам минеральных удобрений, затраты которых

**Валютный скачок увеличил рублевую выручку от экспорта удобрений в 2–3 раза. Отечественным аграриям предоставляется скидка от новой цены в 15–30%.**

в основном рублевые, а большая часть выручки — валютная. Однако производители удобрений уже договорились с Минсельхозом и Минпромторгом о предоставлении аграриям скидки на 15–20% (а по отдельным позициям и до 30%)

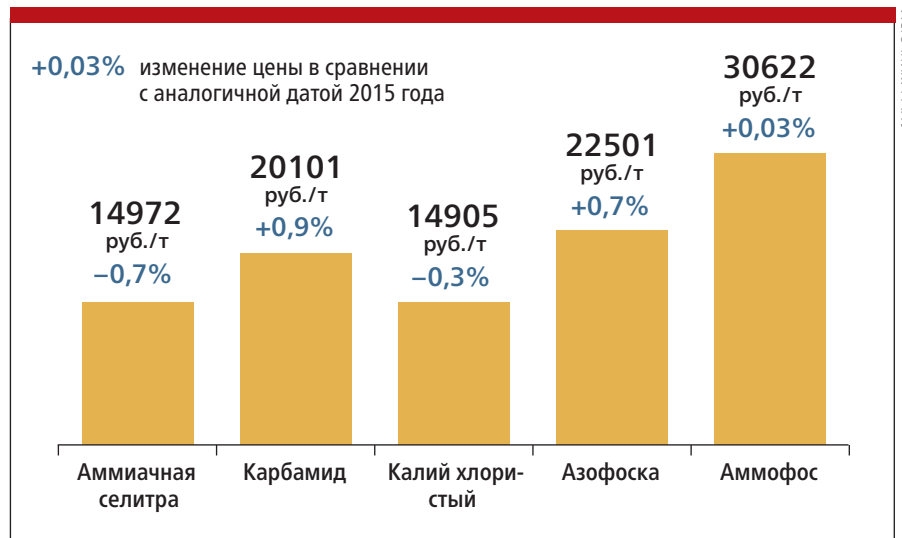
В Федеральной антимонопольной службе считают, что введение экспортной пошлины может побудить производителей удобрений отказаться от предоставления скидки сельхозтоваропроизводителям. Такое мнение высказала начальник Управления контроля химической промышленности и АПК ФАС России Анна Мирочиненко. Она также отметила, ссылаясь на данные Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ), что в 2016 году жалоб на стоимость минеральных удобрений от аграриев не поступало, так как цены находятся на уровне прошлого года. В связи с этим введение экспортной пошлины на минеральные удобрения требует дополнительного обоснования.

## Берите, сколько унесете

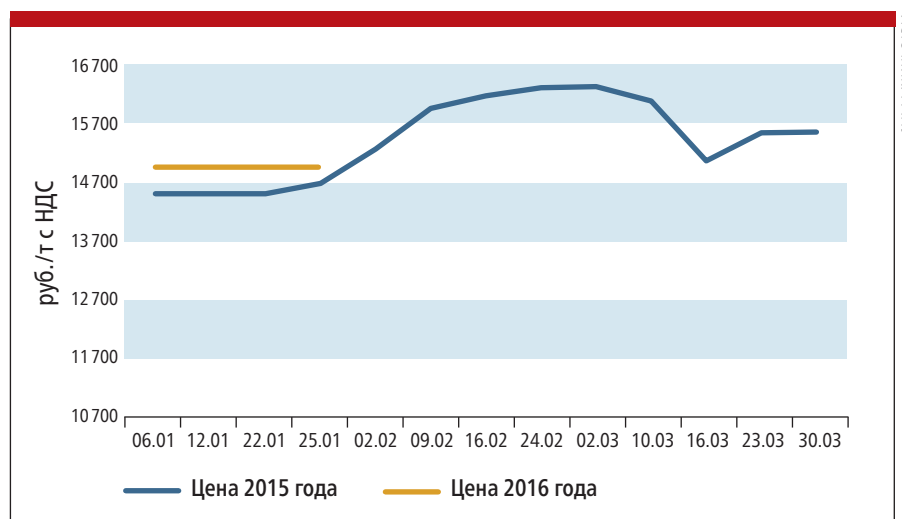
Реакция производителей была молниеносной. «Уралкалий» поспешил сообщить, что в 2016 году сохранит для российских аграриев скидку на удобрения на уровне более 20% с учетом текущей волатильности рубля и курсовой разницы. Также компания готова удовлетворять все заявки российских сельхозпроизводителей на хлористый калий в полном объеме. Во втором полугодии 2015 года с учетом курсовой разницы и предоставляемой скидки «Уралкалий» продавал свою продукцию по ценам на 21–27% ниже экспортной цены, что к концу 2015 года позволило увеличить долю отечественных потребителей хлористого калия почти до 20% в сравнении с 16% в декабре 2014 года.

В «Уралхиме», который в основном поставляет на внутренний рынок аммиачную селитру, отметили, что за июнь 2015 — январь 2016 (сезон 2015/2016) компания увеличила поставки сельхозпроизводителям России на 90% по сравнению с сезоном 2014/2015 в связи с более высоким спросом. В 2015 году «Уралхим» заморозил цены на удобрения. Стоимость аммиачной селитры осталась для отечественных аграриев на уровне сентября.

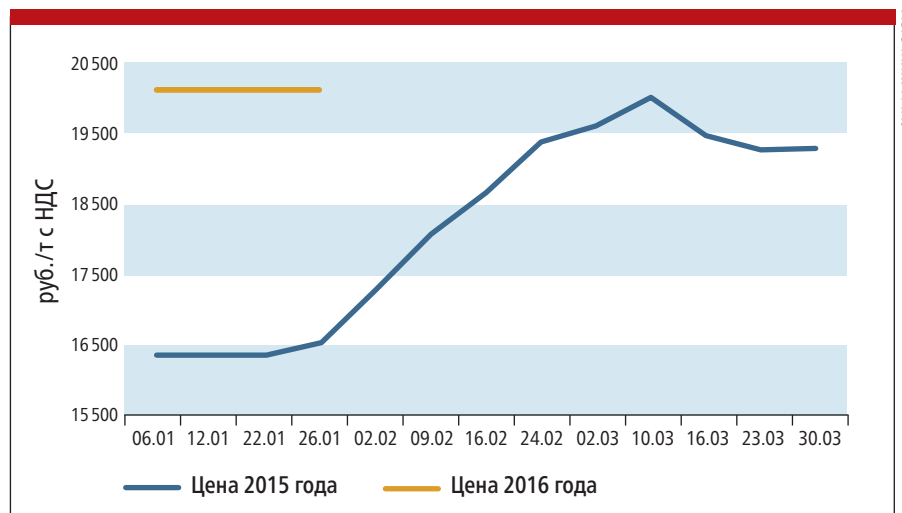
## Средняя цена минудобрений с учетом НДС, тары, транспортных и дистрибьюторских затрат по состоянию на 25 января 2016 года



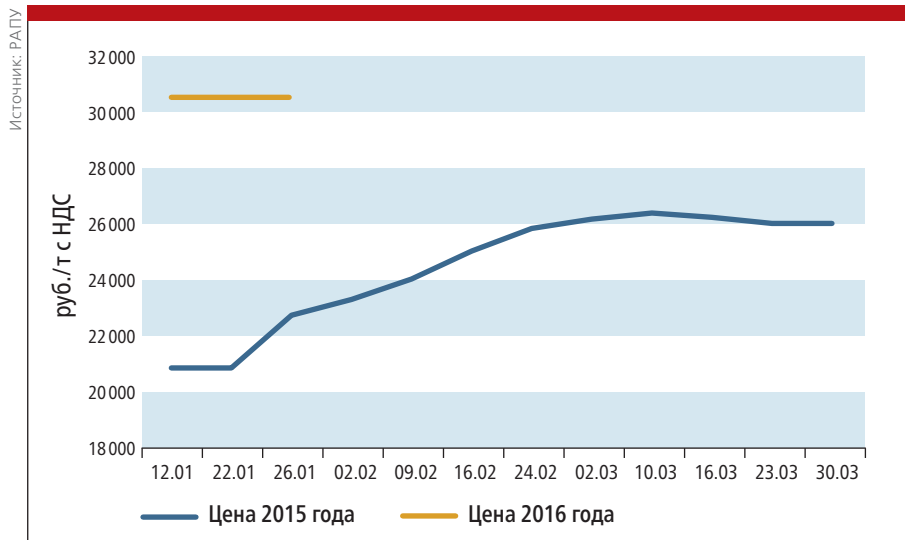
## Средние цены приобретения аммиачной селитры сельхозпроизводителями



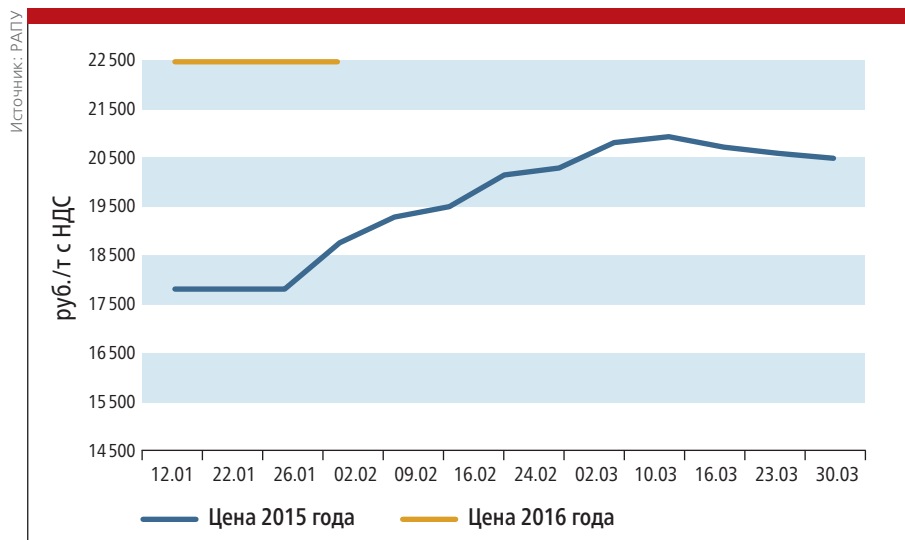
## Средние цены приобретения карбамида сельхозпроизводителями



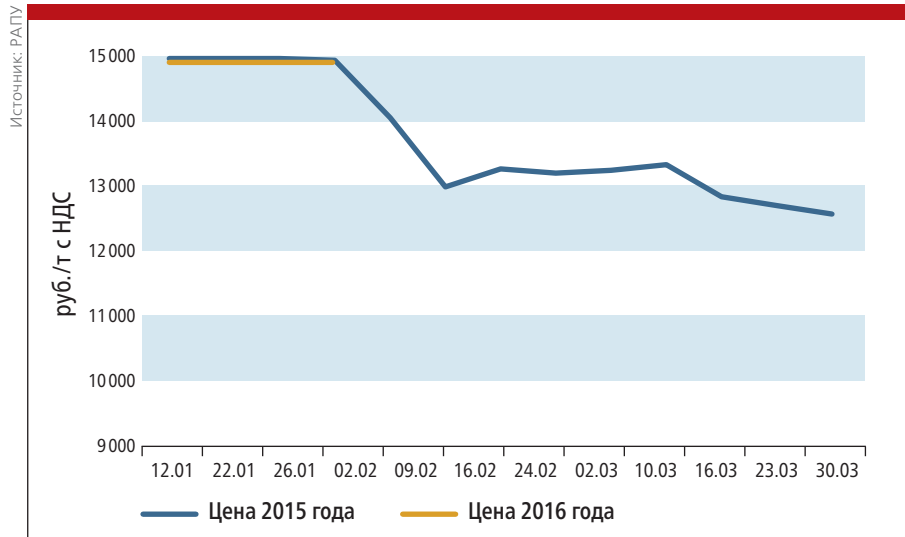
## Средние цены приобретения аммофоса сельхозпроизводителями



## Средние цены приобретения NPK 16:16:16 сельхозпроизводителями



## Средние цены приобретения хлористого калия сельхозпроизводителями



Около половины селитры отгружается именно для нужд отечественных сельхозпроизводителей. С сентября по декабрь 2015 года «Уралхим» увеличил поставки аммиачной селитры для сельскохозяйственного потребления более чем на 75 тыс. т, что на 83% превышает показатели аналогичного периода 2014 года.

Группа «Фосагро» также ежегодно наращивает поставки продукции на внутренний рынок. За последние три года они выросли более чем на треть — до 1,63 млн т по итогам 2015 года. В перспективе «Фосагро» планирует увеличить продажи на внутреннем рынке в объеме, превышающем 2 млн т.

Отметим также, что «Фосагро» создала крупнейшую в России сбытовую сеть «Фосагро-Регион» с представительствами и филиалами в 12 основных сельскохозяйственных регионах России, а также 20-ю складскими базами сельхозхимии, на которых можно одновременно разместить более 450 тыс. т удобрений. На модернизацию сбытовой сети, создание складских и фасовочных комплексов, наращивание транспортных мощностей только в течение последних трех лет было направлено свыше 1,3 млрд рублей.

## Дефицита нет

В РАПУ подчеркивают, что внутренний рынок для российских производителей минеральных удобрений является приоритетным, несмотря на то, что отрасль по выпуску удобрений является ориентированной на экспорт. Производители минеральных удобрений гарантируют обеспечение в полном объеме и ассортименте заявленной потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей на 2016 год — 2602,9 тыс. т в пересчете на 100% питательных веществ. Дефицит минеральных удобрений всех видов отсутствует.

Согласно данным РАПУ, сдерживание цен на минеральные удобрения в сентябре — декабре 2015 года помогло аграриям закупить на 25% больше минудобрений по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Таким образом, на конец 2015

года накопленные запасы сельхозпроизводителей (с учетом остатков 2014 года) превысили заявленную потребность.

## На всякий случай

Однако отечественные сельхозпроизводители не ослабляют лоббистских усилий. Так, министр сельского хозяйства Александр Ткачев на заседании правительства отметил, что у отечественных сельхозпроизводителей серьезные планы на будущее.

Согласно данным Александра Ткачева, к весенней посевной кампании 2016 года планируется увеличить посевную площадь до 79 млн гектаров, что на 350 тыс. гектаров больше прошлогодних показателей. Отгрузки минеральных удобрений аграриям к сезону весенних полевых работ 2016 года составили 5469 тыс. т, что на 13% больше по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. По данным Минсельхоза РФ, с 1 января по 14 декабря 2015 года сельхозтоваропроизводители приобрели 2626,5 тыс. т минеральных удобрений (в действующем веществе), что на 157,4 тыс. т больше, чем за аналогичный период 2014 года.

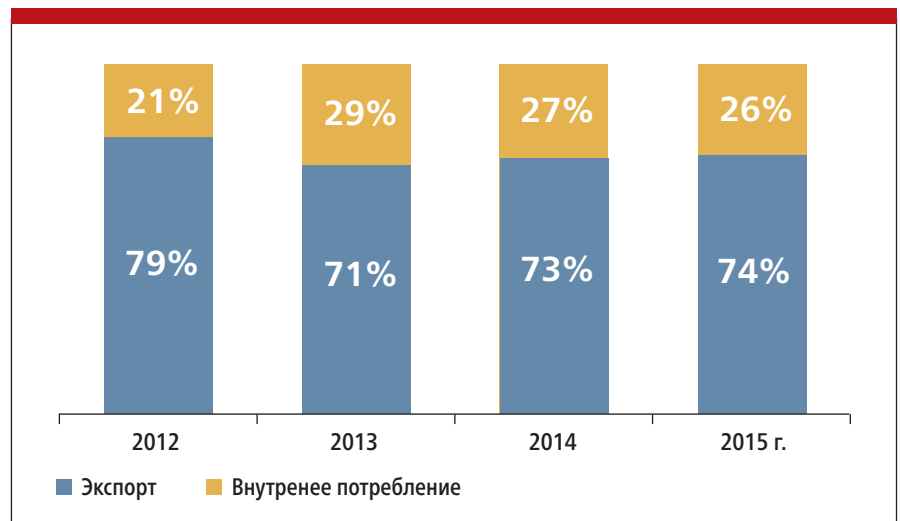
Отчасти это подтверждается данными российских железных дорог, которые увеличили перевозки химических и минеральных удобрений на 4,4% за прошлый год. В декабре погрузка удобрений на сети РЖД выросла на 14,6% к прошлому году. Суммарно за прошлый год потребителям железнодорожным транспортом было доставлено 51,4 млн т удобрений. Декабрьский объем поставок составил 4,7 млн т, что стало рекордным уровнем за последние 10 лет.

Рост погрузок обусловлен увеличением на 12% внутренних и на 8% экспортных перевозок. Поставки удобрений из России нарастили, прежде всего, Китай (+7,5%) и ОАЭ. К весенней кампании 2016 года РЖД увеличили перевозку удобрений российским аграриям на 13%, до 5,47 млн т. Не исключено, что Минсельхоз воспользовался угрозой введения экспортных пошлин как

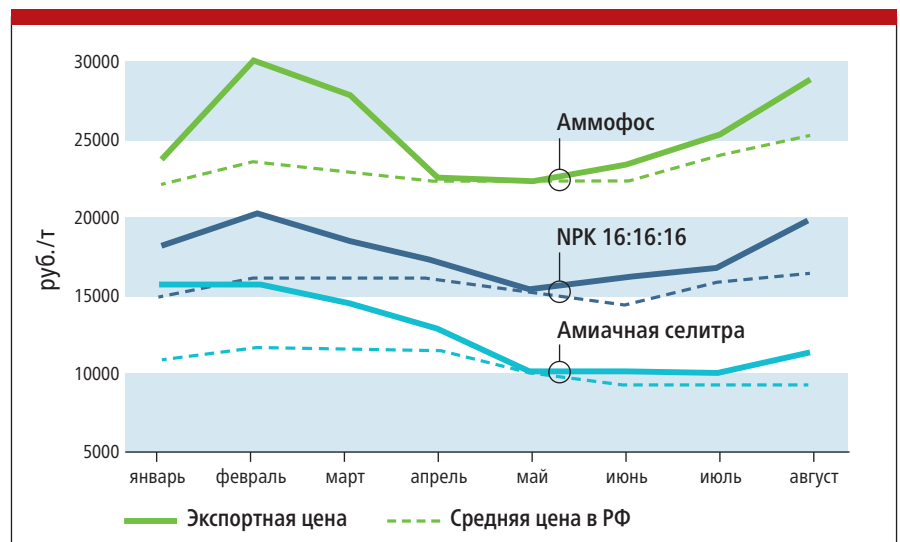


Александр Ткачев, министр сельского хозяйства. Минсельхоз и Минпромторг РФ считают экспортную пошлину неэффективной. Повышение экспортной пошлины может привести к снижению конкурентоспособности российских производителей удобрений на мировом рынке.

## Доля экспорта в производстве минеральных удобрений



## Средние цены производителей на минеральные удобрения в 2015 г.



## Доводы правительства в пользу и против введения экспортной пошлины на минеральные удобрения

Доводы в пользу введения экспортной пошлины	Преследуемые цели	Доводы против введения экспортной пошлины
Увеличение платежей в федеральный бюджет, которые можно направить на субсидии сельскому хозяйству	Изыятие природной ренты (необоснованных доходов)	В отрасли отсутствует возможная к изъятию природная рента, так как удобрения — продукт углубленной переработки. Возможен только кратковременный эффект дополнительных доходов бюджета, который повлечет за собой лишение предприятий средств на техническое перевооружение
Сокращение объемов экспорта приведет к увеличению поставок российским аграриям	Защита внутреннего рынка	Риск, что сработает обратная схема: при сокращении экспорта отрасль окажется в кризисной ситуации, сократятся объемы производства и возникнет дефицит удобрений
Внесение удобрений приведет к росту плодородия почв и урожайности	Рост рентабельности сельского хозяйства	Введение пошлин приведет к снижению выпуска удобрений и росту условно постоянных расходов на тонну продукции, что повлечет за собой рост цен на внутреннем рынке

инструментом давления для того, чтобы производители удобрений более охотно шли на снижение цен для сельхозпроизводителей.

## А что цены?

По состоянию на 25 января 2016 года, средняя цена наиболее потребляемых форм минеральных

### Из-за отсутствия в стране складской базы и логистических структур цена на удобрения «по дороге» от производителя к аграриям возрастает порой в два раза.

удобрений с учетом НДС, тары, транспортных и дистрибьюторских затрат в сравнении с аналогичной датой 2015 года составила: на аммиачную селитру — 14972 рублей за тонну (-0,7%), карбамид — 20101 рублей за тонну (+0,9%), калий хлористый — 14905 рублей за тонну (-0,3%), азофоску — 22501 рублей за тонну (+0,7%), аммофос — 30622 рублей за тонну (+0,03%).

Как заметил Игорь Калужский, исполнительный директор РАПУ, действующие цены на период посевной

не повысятся, что бы ни произошло с долларом, и дефицита минеральных удобрений тоже не будет.

Ряд экспертов отрасли считают, что основная угроза для аграриев идет не от производителей минеральных удобрений, а от поставщиков — посредников, которые в итоге и завышают цены. Причем проблемы с закупкой удобрений

могут возникнуть, как всегда, у мелких сельхозтоваропроизводителей, имеющих ограниченный доступ к заемным средствам.

## Оргвыводы

Экспортные пошлины, взимаемые с товаров при их вывозе за рубеж, в современной мировой практике используются крайне редко. Как правило, применяются они в фискальных целях для выравнивания низких внутренних цен и более

высоких цен на внешнем рынке с целью сохранения природных ресурсов. При помощи такого инструмента можно регулировать структуру экспорта. Экспортные пошлины часто применяют развивающиеся страны, которые обладают монополией в области производства или сбыта какого-либо товара. Такая политика зачастую способствует укрупнению отрасли в период, когда она сильно раздроблена.

Каковы же предпосылки к взиманию экспортной пошлины с российских производителей минеральных удобрений? Удобрения — продукция сезонного спроса, платежеспособность потребителей на внутреннем рынке низкая, при этом Россия не обладает монополией на производство удобрений.

Кроме того, отечественная агрохимия, также как и другие отрасли, находится сегодня в непростой ситуации. Конкуренция становится все более жесткой: запрещен ввоз аммиачной селитры в США, Украина установила ввозные пошлины на данный вид удобрений. ■

# ОАО “СВОБОДА”

Корпоративные поставки  
для промышленных  
предприятий

## ПОЛУЧИТЕ СКИДКУ 10%\*

Пароль “Химический журнал” при оформлении корпоративного заказа дает право на скидку.

ОАО “СВОБОДА” предлагает собственную косметическую продукцию для корпоративных закупок и поставок.

Косметическое объединение “СВОБОДА” уже более 170 лет производит качественную и доступную косметическую продукцию различного назначения. Ассортимент выпускаемых изделий насчитывает более 300 наименований: косметика, мыло, зубные пасты, шампуни, бальзамы и гели. Высокие стандарты качества подтверждены международными сертификатами.



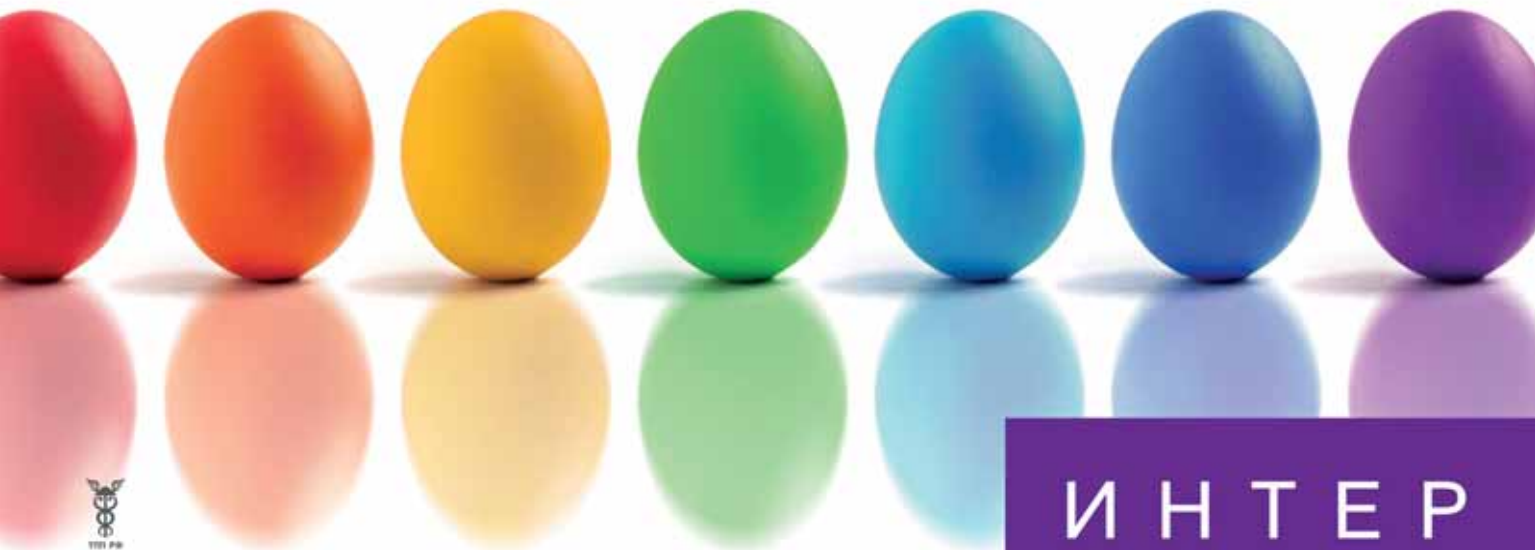
[www.svobodako.ru](http://www.svobodako.ru)

По вопросам корпоративных заказов звоните +7 (495) 685 81 27 / [comdir@svobodako.ru](mailto:comdir@svobodako.ru)

\*для заказов от 100 тыс. рублей



Здесь рождается  
краска



# ИНТЕР ЛАКО КРАСКА 2016

01-04.03

 ЭКСПОЦЕНТР

Организатор:  
ЗАО «Экспоцентр»

При поддержке:

- Министерства промышленности и торговли РФ
- Российского химического общества им. Д.И. Менделеева
- Российского Союза химиков
- Ассоциации «Центрлак»

Под патронатом Торгово-промышленной палаты РФ



12+  
Реклама



20-я юбилейная международная специализированная выставка

10-й международный салон  
«Обработка поверхности.  
Защита от коррозии»

5-й международный салон  
«Покрывтия со специальными свойствами»

Россия, Москва, ЦВК «Экспоцентр»

[www.interlak-expo.ru](http://www.interlak-expo.ru)  
[www.interlakokraska.ru](http://www.interlakokraska.ru)