



АНАСТАСИЯ КОСТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ХИМИЯ»

ХИМИЧЕСКАЯ АТАКА

Химическое производство в Перми представлено очень разными компаниями — это и гиганты-заводы российского и мирового уровня, и мелкие производители различных химических веществ, работающие в основном только на пермском рынке.

И вроде бы эти две группы слишком разные и несравнимые по своим масштабам. Но при этом часто более мелкие компании претендуют на те же правила игры, какие применяются к самым крупным. В первую очередь там, где речь идет о каких-либо преференциях и помощи со стороны государства.

Взять, например, крупные пермские химкомбинаты. В 2009 году химии оказались в ряду тех несчастливчиков, кто пострадал сильнее всего, встав в нем за автопроизводителями и металлургами. В такой кризисный момент государство старается использовать административный ресурс и максимально контролировать импорт-экспорт химикатов и ценовую политику комбинатов. Некоторые переориентировались на внутренний рынок сами, кого-то вынудили это сделать по правилам, прописанным государством (как, например, в случае с калийщиками), третьим, наоборот, дали больше возможностей для экспорта, чтобы зарабатывать и, соответственно, поступлений в бюджет не уменьшали.

Так или иначе, в кризис государство пыталось направлять российский рынок, делая эту систему более контролируемой и предсказуемой. И вот именно этого же захотели и не крупные местные производители химикатов — естественно, уже на региональном уровне. Так, например, пермские производители бытовой химии очень бы хотели экстраполировать ограничительные правила и на местный рынок — сократить ввоз импортного товара, дать преференции местным компаниям, изолироваться от внешних агрессивных действий зарубежных конкурентов. И в этом, по их мнению, должно помочь именно государство — ведь кризис же, и надо поддержать местных производителей.

Но бизнес бизнесу все-таки рознь. И там, где цена вопроса для государства мизерная (а с мелких химиков и взять, по сути, нечего по сравнению с гигантами), как раз и начинает действовать невидимая рука рынка — уже со своими, не менее жесткими правилами. И здесь российским и, в частности, пермским компаниям рассчитывать не на что и не на кого, кроме самих себя.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НАКАЛИЙВШИЕСЯ СТРАСТИ «УРАЛКАЛИЙ» И «СИЛЬВИНИТ», ОСНОВНЫЕ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКИ В БЮДЖЕТ ПЕРМСКОГО КРАЯ, ПЕРЕЖИЛИ, ПО ИХ СОБСТВЕННОМУ ПРИЗНАНИЮ, САМЫЙ СЛОЖНЫЙ ГОД В СОВРЕМЕННОЙ ИСТОРИИ КАЛИЙНОЙ ОТРАСЛИ. ПОСЛЕ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕНОВОГО ДНА В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ НАЧАЛА ПОСТЕПЕННО УЛУЧШАТЬСЯ. И ХОТЯ ДО ПОЛНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЕЩЕ ДАЛЕКО, ГОСУДАРСТВО УЖЕ РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЕРНУТЬ ЭКСПОРТНЫЕ ПОШЛИНЫ НА КАЛИЙ. КАЛИЙЩИКИ, БУДУЧИ, ЕСТЕСТВЕННО, ПРОТИВ ВВОДА ПОШЛИН, ЗАНЯЛИ ВЫЖИДАТЕЛЬНУЮ ПОЗИЦИЮ.

ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

НА ЦЕНОВОМ ДНЕ Заметное снижение спроса на калий на мировых рынках сказалось как на производственных, так и финансовых показателях двух единственных российских производителей калия — березниковского «Уралкалия» и соликамского «Сильвинита», основной объем продукции которых идет на экспорт.

В 2009 году «Уралкалий» произвел 2,621 млн тонн калия против 4,8 млн тонн в 2008 году (снижение 45,3%). «Сильвинит» в тот же отчетный период добыл 3,5 млн тонн против 5,1 млн тонн в 2008 году (снижение 31,4%). Выручка «Сильвинита» за 2009 год составила 33,3 млрд руб. (в 2008 году — 53,1 млрд руб.), чистая прибыль — 16,6 млрд руб. (в 2008 году — 29,1 млрд руб.). Чистая прибыль «Уралкалия» по МСФО упала в 2,4 раза — с 21,9 до 9,1 млрд руб., выручка — в 1,9 раза, с 62,8 до 33,8 млрд руб. Помимо низкого спроса на продукцию, на чистой прибыли «Уралкалия» отразилось добровольное возмещение компанией расходов бюджетов всех уровней, связанных с ликвидацией негативных последствий аварии на БКПРУ-1, в размере 7,8 млрд руб.

Около 50% экспортных поставок прикамских калийщиков традиционно приходится на рынки Китая (потребление в 2008 году — около 8 млн тонн) и Индии (4,7 млн тонн). Еще одним из крупнейших по объему считается рынок Бразилии (в 2008 году — около 6,5 млн тонн). На внутренний рынок, как правило, поставлялось около 10% калия, добытого прикамскими калийщиками. Если в 2008 году объем мирового рынка калия составлял 57–58 млн тонн, то в 2009

году крупнейшие производители оценивали его в 25–30 млн тонн (снижение около 50%).

Сокращение спроса было вызвано не только мировым кризисом — основные потребители калия на протяжении всего 2009 года ожидали от поставщиков снижения цен. Например, в докризисном 2008 году «Уралкалий» (поставляет свою продукцию на экспорт через трейдера — «Белорусскую калийную компанию», БКК) и «Сильвинит» (трейдер — «Международная калийная компания», МКК) продавали Индии и Китаю тонну калия за \$625 (еще годом ранее — по \$270 за тонну). А на пике рынка спотовые цены на калий доходили до \$1000 за тонну. Индийцы и китайцы после завершения докризисных контрактов с прикамскими калийщиками не стали торопиться заключать новые, ожидая снижения цены с их стороны.

Переговорный процесс длился до лета 2009 года. Первым на уступки потребителям пошел «Сильвинит» — он заключил договор с Индией на поставку 850 тыс. тонн калийных удобрений по цене \$460 за тонну. Следом по той же цене заключить контракт с индийцами пришлось Белорусской калийной компании, хотя, как отмечали участники рынка, если бы не контракт «Сильвинита», трейдер «Уралкалия» смог бы установить более высокую цену. В результате снижение цены превысило 26%.

Экспортная цена на хлоркалий достигла своего дна в конце 2009 года, когда БКК заключила контракт с крупнейшими китайскими импортерами сырья Sinochem и CNAMPGC. По контракту БКК поставит в Китай с января по декабрь 2010 го-

да 1,2 млн тонн калия (включая опцион на 200 тыс. тонн) по \$350 за тонну. Аналитики отмечали, что этот контракт позволил «разморозить» рынок и дать потребителям уверенность в том, что дальнейшего снижения цен на калий не будет.

Всплыть со дна По словам президента «Уралкалия» Дениса Морозова, уже в конце 2009 года спрос на хлористый калий в мире начал расти. Он рассчитывает, что в 2010 году эта тенденция сохранится. Новый индийский контракт БКК, заключенный в марте этого года, был подписан с премией к китайскому — цена составила \$370 за тонну на условиях поставки в порт покупателя. Объемы индийского контракта тоже выросли по сравнению с прошлогодними — с апреля 2010 по март 2011 года БКК поставит в Индию 900 тыс. тонн калия.

Если в 2009 году средняя загрузка мощностей «Уралкалия» составляла 48%, то в первом квартале 2010 года — 86%. Рост потребления, как полагают в «Уралкалии», начался из-за отложенного спроса: импортеры из Индии и Китая долго ждали падения цены и лишь сейчас стали восстанавливать запасы. Помимо этого сельхозпроизводители этих стран в прошлом году практически не вносили калий в почву и сейчас наверстывают упущенное. Производители уже говорят о грядущем росте мировых цен на калий: по мнению представителей БКК, к концу года спотовые цены могут достигнуть \$450 за тонну. Покупатели из Юго-Восточной Азии сейчас приобретают хлоркалий по спотовой цене в \$410 за тонну. По оптимистичным прогнозам, в 2010 году рынок может вырасти до 50 млн тонн, по консервативным — до 40–45 млн тонн, считают в БКК.

Опубликованная «Уралкалием» и «Сильвинитом» квартальная отчетность свидетельствует о восстановлении продаж калия. Выручка ОАО «Уралкалий» по итогам трех месяцев 2010 года составила 10,17 млрд руб., чистая прибыль — 3,6 млрд руб., говорится в отчете компании. Таким образом, за отчетный период выручка компании выросла почти в два раза, а чистая прибыль — в 16,5 раза. Выручка ОАО «Сильвинит» за первый квартал этого года составила 8,7 млрд руб., чистая прибыль — 4,1 млрд руб. То есть чистая прибыль по сравнению с аналогичным периодом 2009 года выросла на 70%, что, по мнению «Сильвинита», связано с увеличением объемов отгрузки хлористого калия на экспорт.

КАЛИЙ БЫ НЕ ТАК В условиях падения мирового спроса на калий в 2009 году российский рынок стал, по сути, основным стабильным источником дохода производителей. Главными российскими потребителями калия являются производители сложных минеральных удобрений ➔

ЕСЛИ В 2008 ГОДУ ОБЪЕМ МИРОВОГО РЫНКА КАЛИЯ СОСТАВЛЯЛ 57–58 МЛН ТОНН, ТО В 2009 ГОДУ КРУПНЕЙШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОЦЕНИВАЛИ ЕГО В 25–30 МЛН ТОНН (СНИЖЕНИЕ — ОКОЛО 50%)



МАКСИМ КУЗНЕЦОВ

дешевле всего экспортный калий стоил в конце прошлого года — по \$350 за тонну (для сравнения — в 2008 году цена доходила до \$1000)

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС