

→ спросом позволяет исключить перепроизводство продукции и продажу по ценам «необоснованно ниже рыночных индикаторов».

Договоры «Уралкалия» с Китаем и Индией закончились в декабре 2017 года и в июне 2018-го. Новые контракты с Китаем и Индией производители стремились заключить по цене не ниже \$300 за тонну калия. Однако конкурент «Уралкалия» — Белорусская калийная компания в августе 2018 года заключила контракты с этими странами по \$290 за тонну.

В условиях ограниченной доступности продукта «Уралкалий» перераспределял объемы продукции на более прибыльные спотовые рынки с целью максимизации экспортной выручки.

В итоге «Уралкалий» все же подписал долгосрочный контракт с Китаем в четвертом квартале 2018 года, однако его объем оказался «в несколько раз меньше» традиционного.

В годовом отчете «Уралкалия» прогноз на 2019 год обозначен как «сдержанно оптимистичный». Как ожидается, драйвер 2018 года — бразильский рынок будет демонстрировать устойчивый рост. «Маловероятно, что фермеры существенно изменят нормы внесения калийных удобрений, учитывая недостаточность питательных веществ в почве», — отмечают в компании. Перспективы спроса на рынках Индии и Китая остаются хорошими, перспективным рынком с точки зрения спроса выглядит Африка.

Осторожные прогнозы у «Уралкалия» в отношении рынков Юго-Восточной Азии и Океании. С одной стороны, эти страны в 2018 году увеличили закупки калия с 10,8 млн тонн до 10,9 млн. С другой стороны, падение рентабельности фермерских хозяйств в странах региона негативно сказалось на покупательской активности начиная с четвертого квартала 2018 года.

Особые надежды в компании связывают с российским рынком, где основным покупателем их продукции являются производители сложных и смешанных удобрений. В прошлом году объем поставок калия на российский рынок вырос на 9% и составил 2,64 млн тонн.

Эксперты полагают, что трейдеры «Уралкалия» выбрали правильную стратегию. «Зависимость от китайских и индийских партнеров гарантирует хорошие объемы продаж, но китайские покупатели — трудные переговорщики, когда дело касается цены. Когда открылась возможность выйти на новые рынки с хорошим спросом и ценой, имело смысл этим воспользоваться», — полагает Алексей Калачев, аналитик ИК «Финам».

«При этом полностью уходить с рынков Индии и Китая, обеспечивающих долгосрочный спрос и большие объемы, было бы в корне неверно. Особенно если компания намерена увеличивать объемы продаж. „Уралкалий“ может вернуться к переговорам о долгосрочных контрактах, уже имея более прочную переговорную позицию по ценам», — считает господин Калачев.

Альберт Короев, эксперт «БКС Брокер», полагает, что заключение краткосрочных контрактов — временная мера перед новыми переговорами во втором квартале текущего года. «Компания в годовом отчете отмечала, что перспективы спроса на рынках Индии и Китая остаются хорошими, хотя относительно последней неопределенности больше из-за государственной политики субсидирования. В том же отчете компания



В ПРОШЛОМ ГОДУ ПАО «МЕТАФРАКС» ОКАЗАЛО ЗАМЕТНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

отмечает, что подобный маневр в прошлом году с переориентацией на более высокомаржинальные спотовые рынки позитивно отразился практически на всех годовых финансовых показателях», — отмечает аналитик.

**МЕТАНОЛ ВСЕМУ** Еще одним предприятием химической промышленности Прикамья, которое в прошлом году оказало заметное влияние на внешний рынок, стало ПАО «Метафракс», производитель товаров сложной химии.

Головное предприятие группы находится в Пермском крае, но за последнее 15 лет «Метафракс» развился в холдинг, в который входит около десяти компаний, имеющих производственные и трейдинговые площадки в Подмосковье, а также в Австрии, Швейцарии и Южной Корее. География поставок группы включает более 1 тыс. потребителей химической продукции в 50 странах.

«Метафракс», следуя утвержденной недавно стратегии развития, предполагающей диверсификацию бизнеса, постоянно развивает производство и вводит на рынки новые продукты сложной химии. Однако по-прежнему больше половины (57,2% в 2018 году) в производстве «Метафракса» занимает метанол. Его производство выросло всего на 6%, достигнув 1170 тыс. тонн (мощность предприятия — более 1 млн тонн метанола). Объем продаж метанола вырос на 35,2%, достигнув показателя в 14,6 млрд руб.

Резкий рост выручки от продаж метанола связан с его экспортом. В прошлом году на долю «Метафракса» пришлось более половины всего объема поставок метанола за рубеж — 495 тыс. тонн.

Объем экспорта российского метанола в прошлом году оценивался в 1,9 млн тонн (тогда как

в 2015 году — 1,4 млн тонн). И свыше 25% экспортного рынка впервые занял «Метафракс», став лидером. «Метафракс» за последние четыре года удвоил свой экспортный показатель по этому продукту. В 2015 году объем поставок компании за рубеж составлял 254 тыс. тонн, в 2016 году — 353 тыс. тонн, в 2017-м — 383 тыс. тонн, и по итогам 2018 года — 495,5 тыс. тонн.

По словам редактора издания «Argus Нефтехимия» Владимира Баранова, основной причиной роста экспорта метанола стало увеличение объемов производства продукта. Кроме того, поставки выросли за счет благоприятной экспортной конъюнктуры в 2018 году. По его данным, основной объем — 397,3 тыс. тонн — «Метафракс» отгрузил в финские порты. Производитель также экспортировал метанол в Польшу, Казахстан, Белоруссию, Литву и на Украину.

В первом полугодии контрактная котировка на метанол оставалась стабильной, на уровне 380 евро за тонну. Резкий рост начался во втором полугодии (до 419–428 евро за тонну), что при среднем уровне скидок в Роттердаме на уровне 21–22% давало диапазон между 300–340 евро за тонну.

По данным аналитиков рынка, в 2018 году объем экспорта метанола из России составил 1,9 млн тонн. Более четверти этого объема (26,1%) — почти 500 тыс. тонн — экспортировал «Метафракс». Он увеличил свои поставки сразу на 111 тыс. тонн. По этому показателю компания лидирует среди российских производителей. Ближайшие конкуренты «Метафракса» — «Сибметакхим» (24,2%) и «Щекиноазот» (23,3%). Общий объем экспорта российского метанола с 2015 года увеличился с 1,4 млн до 1,9 млн тонн. При этом прошлогодний лидер — «Сибметакхим» —

снизил экспорт на 26 тыс. тонн (до 461 тыс. тонн). Так же значительно, как и «Метафракс», нарастил объемы продаж на экспорт и «Щекиноазот» — на 94 тыс. тонн (до 439 тыс. тонн).

По словам представителя компании Metafrax Trading International Василия Михайлова, «Метафраксу» удалось достичь лидирующего положения на рынке экспорта метанола по ряду причин, в том числе за счет обострения конкуренции на внутреннем рынке: значительную долю экспорта, как и ранее, заняла Финляндия, в которой у группы компаний налажена эффективная логистика по накоплению и перевалке судовых партий метанола. Довольно активно компания занимается и дистрибуцией на местном финском рынке, предлагая продукт, доставленный как железнодорожным, так и автомобильным транспортом.

«В сегменте доставки метанола морским транспортом ощущается рост конкуренции, заставляющий укрупнять поставляемые партии там, где это возможно. Также следует отметить увеличение экспортных поставок по железной дороге, что связано с удорожанием морской логистики и улучшением нетбеков при прямых продажах», — заключает господин Михайлов.

При этом в «Метафраксе» снизили долю на российском рынке в 2018 году по сравнению с 2017-м — с 25,6% до 19,2%.

По словам представителя Metafrax Trading International, лидерство компании среди производителей метанола в РФ дает возможность компании позиционировать себя как основного экспортера данного продукта на рынок Северо-Западной Европы, а также привлекать сторонние объемы для реализации за счет использования своих перевалочных мощностей и собственного парка железнодорожных цистерн. ■

## «МЕТАФРАКСУ» УДАЛОСЬ ДОСТИЧЬ ЛИДИРУЮЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЭКСПОРТА МЕТАНОЛА

