

ВАЛЮТНЫЕ УДОБРЕНИЯ

ДМИТРИЙ ЕРМАК,

«Финансы, учет, аудит»

Калийные минеральные удобрения, без которых сегодня сложно обойтись сельхозпроизводителям, для Беларуси являются одним из важнейших источников поступления валюты. На долю хлористого калия в настоящее время приходится около 6% от всей экспортной выручки страны. От успешности работы Беларуськалия (единственного производителя калия в стране и одного из крупнейших в мире) зависит стабильность бюджета государства. В то же время высокая зависимость экспорта удобрений от внешних факторов (мировых цен, конъюнктуры на рынке и т.д.) делает валютные поступления весьма нестабильными.

ЭКСПОРТНЫЙ РОСТ

За последние полтора десятилетия Беларусь нарастила экспорт хлоркалия в денежном выражении более чем в пять раз. Еще в 2000 году он составлял чуть более 400 млн. USD, тогда как в 2013-м – более 2 млрд. USD (см. таблицу 1). При этом физические объемы поставок за этот же период выросли всего на 21%. Увеличение доходов произошло благодаря стремительному росту цен в мире. Например, если в 2000 году Беларусь экспортировала калийные удобрения по цене в среднем 144 USD за тонну, то в 2013 году – 600 USD.

Мировые цены на калийные удобрения подстегивали такие факторы, как рост спроса на продукты питания в быстроразвивающихся странах (Китай, Индия), сокращение свободных посевных площадей и необходимость более высокой отдачи от сель-

хозугодий. В середине 90-х годов прошлого столетия цена хлоркалия на глобальном рынке составляла всего 55–60 USD за тонну, что всего на 15–20% превышало уровень рентабельности их добычи. На пике мировые цены находились в 2008-м, достигнув тогда 1 тыс. USD за тонну.

На расстановку сил на мировом рынке повлияло создание в 2005 году Белорусской калийной компании (БКК), которая стала эксклюзивным экспортером хлористого калия ОАО «Беларуськалий» и ОАО «Уралкалий». Объединение усилий белорусской и российской компаний в сбыте своей продукции сделало БКК крупнейшим поставщиком калийных удобрений (ее доля в мировом производстве составляла порядка 35–40%). Это, в свою очередь, позволило диктовать цены покупателям. Проводимой совместным белорусско-российским трейдером маркетинговой

политикой была «цена превыше объемов», т.е. максимизация прибыли на каждой продаваемой тонне удобрений.

ВЗЛЕТ И ПАДЕНИЕ

Самым успешным в истории страны с точки зрения экспортной «добычи» хлоркалия пока остается 2008 год, когда было получено 3,36 млрд. USD. Тогда же доля удобрений в общем объеме отечественного экспорта достигла 11%, что также является максимальным показателем за все годы (лидерство традиционно принадлежит нефтепродуктам). Интересно, что несмотря на сокращение физических поставок на 11,6%, в денежном выражении экспорт за 2008 год вырос в 2,4 раза. Этому поспособствовал почти трехкратный рост средних цен экспорта по сравнению с 2007 годом, до 885 USD за тонну, что до сих пор остается рекордным уровнем.

ТАБЛИЦА 1. ПОКАЗАТЕЛИ ЭКСПОРТА УДОБРЕНИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экспорт калийных удобрений (в пересчете на 100% K ₂ O), млн. т	2,8	4,3	3,8	1,7	4,2	4,7	3,7	3,4
в млн. USD	409,0	1 349,3	3 362,8	1 357,8	2 225,3	3 349,9	2 662,4	2 062,4
средняя цена за тонну, USD	144	314	885	771	532	713	726	600
Экспорт удобрений – всего*, млн. USD	487,1	1 117,9	3 588,8	1 569,5	2 445,5	3 782,3	3 007,0	2 323,0
в % к общему объему экспорта РБ	6,65	7,0	11,02	7,37	9,67	9,13	6,53	6,2

*Включая калийные, азотные и смешанные удобрения.

Источник: Белстат