

ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ УДОБРЕНИЙ
ОРИЕНТИРУЮТСЯ
НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК

АПК
Ангелина Жукова

Эксперты сошлись во мнении, что ситуация на мировом рынке более благоприятна для российских производителей удобрений, чем для их зарубежных коллег. В России производится 22 млн тонн удобрений в год, на экспорт идет 70% продукции, или 12,8 млн тонн. По данным Intesco Research Group, лидерами в структуре экспорта в натуральном выражении стабильно являются азотные удобрения. Около четверти вывозимой продукции приходится на калийные удобрения. Фосфорных удобрений экспортируется не более 0,05% от общего объема вывезенных отечественных удобрений. По словам Игоря Шаматрина, замглавы департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности Минпромторга, Россия — наиболее конкурентоспособный экспортер удобрений. Она обеспечивает около 13,5% мирового экспорта удобрений по стоимости и примерно 15% по тоннажу. «Для российских производителей минеральных удобрений основными рынками сбыта остаются Бразилия (19,3%), Китай (12,3%), США (10,5%), Украина (5,6%) и Индия (3,3%)», — заметил чиновник. По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), в январе—июне нынешнего года Россия увеличила экспорт калийных удобрений по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 49,9% — до 7,134 млн тонн. При этом стоимость поставок составила 1,916 млрд долл., что в 1,5 раза больше показателя за шесть месяцев 2014 года. Основная доля экспорта (99,4%) пришла из страны дальнего зарубежья — 7,096 млн тонн, или 1,905 млрд долл. В страны СНГ было вывезено 38,5 тыс. тонн продукции общей стоимостью 11,5 млн долл. Экспорт азотных удобрений снизился на 12,1%, до 5,446 млн тонн, а стоимость поставок уменьшилась на 19,8% — до 1,351 млрд долл. Экспорт смешанных удобрений за январь—июнь вырос на 7% — до 4,629 млн тонн, стоимость поставок увеличилась на 11,9% — до 1,733 млрд долл. За шесть месяцев текущего года было экспортировано 1,673 млн тонн аммиака (на 691,7 млн долл.), что на 6,6% ниже показателя аналогичного периода 2014 года. Экспорт метана в январе—июне уменьшился на 23% — до 827 тыс. тонн. По словам Андрея Гурьева, генерального директора «ФосАгро», в 1-м квартале увеличились поставки в Европу, впервые за последние два года повысилась активность индийских потребителей: «Рынок Латинской Америки показывал самую слабую динамику, что, безусловно, связано как с низким уровнем цен на сырье, так и с серьезными экономическими проблемами в регионе. В этом году спрос на минеральные удобрения вновь сохранится на высоком уровне». При этом замедление экономик стран-импортеров заставляет отечественных производителей обращать внимание на свой динамично растущий рынок. Пока внутренний рынок удобрений отличается невысоким уровнем потребления, но ситуация меняется. В России на один гектар обрабатываемой земли используется около 38 кг действующего вещества, тогда как аналогичный показатель в Европе и США составляет 130—140 кг. В 1-м квартале российский рынок демонстрирует низкий спрос, замечает Андрей Гурьев. По его словам, это было связано с проблемами российских фермеров в получении доступного финансирования из-за роста процентных ставок по кредитам вслед за девальвацией рубля в конце прошлого года. «Такая ситуация наблюдалась до конца февраля 2015 года, пока правительство РФ не объявило о программе по поддержке отечественных сельхозпроизводителей», — подчеркнул Гурьев. Российская ассоциация производителей удобрений в своем отчете отмечает увеличение объемов закупок минеральных удобрений отечественными сельхозтовариществами с начала года. В ассоциации отмечают, что внутренний рынок для производителей удобрений является приоритетным, ограничения по объемам приобретения минеральных удобрений отсутствуют. «Заявленная прогнозная потребность в минеральных удобрениях для проведения сезонных полевых работ на этот год в 2612,2 тыс. тонн будет обеспечена в полном объеме. Ежемесячные объемы отгрузок минеральных удобрений в адрес сельхозтовариществ составляют в среднем более 500 тыс. тонн», говорится в отчете. По данным ФТС, доля экспорта микробиологических средств защиты растений в общем объеме производства не превышает 3% в натуральном выражении, 6% — в стоимостном. По мнению участников рынка, до 2017 года показатель ежегодного прироста рынка микробиологических удобрений составит 16%. Яков Любавецкий, директор управления проектами «Союза органического земледелия», обратил внимание, что на рынке нет острой конкуренции между микробиологическими и минеральными удобрениями: «Невысокая удельная доля посевных площадей, на которые вносятся минеральные удобрения; по данным Росстата, она составляет почти 45% от общих посевных в России. Существует потенциал увеличения объема потребления и минеральных, и микробиологических удобрений. Конкуренция заключается в том, что многие биопродукты при совместном использовании с минеральными удобрениями позволяют снизить дозу их применения на 20—30% без потери биологической эффективности, в результате снижается потребление последних».



Кирпич зовет на помощь

Производители стройматериалов нуждаются в субсидиях

СИТУАЦИЯ

Инна Зубарева

Минпромторг России определил основные направления развития индустрии производства строительных материалов. В ведомстве также решили, что отрасль нуждается в собственной стратегии развития и мерах государственной поддержки. Министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров выделил ключевые направления развития промышленности строительных материалов: это развитие производства высокотехнологичного оборудования для отрасли, создание и поддержка инжиниринговых центров по проектированию, разработке и контролю за монтажом предприятий по производству строительных материалов, восстановление систем отраслевых научно-исследовательских организаций в промышленности строительных материалов. «В первую очередь нам нужно ускорить работу по разработке стратегии отрасли. Отталкиваясь от нее, мы подготовим специальную программу и проработаем соответствующие меры господдержки», — отметил Денис Мантуров. — Параллельно будем прорабатывать все вопросы, связанные с подготовкой стратегии. Для решения этой задачи будет создана специальная межведомственная рабочая группа». Александр Лощенко, член Совета Национального объединения строителей (НОСТРОИ), председатель Комитета НОСТРОИ по строительным материалам, издает и конструирует согласен, что индустрии необходимо внимание государства. Одна из ее ключевых проблем — отсутствие центрального органа управления. В годы СССР существовало целое министерство строительных материалов, в республиках были свои профильные министерства. Интересен опыт развития отрасли строительных материалов в Китае. Еще несколько лет назад Китай производил материалы не лучшего качества. Теперь их продукция вышла по стандартам на мировой уровень. И сегодня практически все стройки России зависят от китайского оборудования, экспорт которого поддерживается Поднебесной на государственном уровне. Стоимость их цен на 30—40% ниже российского, в том числе из-за более дешевых инвестиционно-финансовых ресурсов. «Нашей стране нужно идти по такому же пути развития путем технологической модернизации производства, наращивания ресурсной базы и внедрения новых технологий. Нужно уделить особое внимание финансированию НИОКР, развитию инжиниринговых систем, оказывать поддержку институтам, которые разрабатывают необходимые технологии, поддерживать и продвигать применение отечественных материалов, в том числе через систему госзаказа», — говорит Лощенко. Себестоимость строительных материалов сегодня растет в основном из-за удорожания импортного оборудования, а также составляющих материалов. Никто не спорит, что есть потребность в отечественных аналогах, цена на которые менее зависима от курса иностранной валюты. Для создания качественного промышленного предприятия с четкой цепочкой производства нужны инжиниринговые центры. Оптимизируя процессы, они позволяют уменьшить все продолжительность цикла строительства. «По данным Росстата, практически все виды строительных материалов производятся в одном федеральном округе, это 50—



СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ СЕГОДНЯ РАСТЕТ В ОСНОВНОМ ИЗ-ЗА УДОРОЖАНИЯ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

защиты производства, наращивания ресурсной базы и внедрения новых технологий. Нужно уделить особое внимание финансированию НИОКР, развитию инжиниринговых систем, оказывать поддержку институтам, которые разрабатывают необходимые технологии, поддерживать и продвигать применение отечественных материалов, в том числе через систему госзаказа», — говорит Лощенко. Себестоимость строительных материалов сегодня растет в основном из-за удорожания импортного оборудования, а также составляющих материалов. Никто не спорит, что есть потребность в отечественных аналогах, цена на которые менее зависима от курса иностранной валюты. Для создания качественного промышленного предприятия с четкой цепочкой производства нужны инжиниринговые центры. Оптимизируя процессы, они позволяют уменьшить все продолжительность цикла строительства. «По данным Росстата, практически все виды строительных материалов производятся в одном федеральном округе, это 50—

70% рынка. Нужно заниматься регионализацией предприятий — производителей основных строительных материалов, это позволит сэкономить на логистике», — говорит Федор Выходов, главный аналитик отдела репутационного анализа Рейтингового агентства строительного комплекса. Основными факторами конкуренции отечественных производителей строительных материалов с зарубежными являются цена и качество готовой продукции. В ценовом отношении наши отечественные конкуренты выигрывают у зарубежных аналогов. Сложившись за долгие годы стереотипы о том, что импортные строительные материалы лучше по качеству, чем российские, во многом уже отпала преграда внедрению современных технологий производства, гарантирующих высокое качество продукции. Эксперты уверены: отечественное производство строительных материалов имеет очень высокий экспортный потенциал, и государственное стимулирование экспорта ориентированных производителей могло бы существенно нарастить темпы производства в отрасли в целом. «Господдержка и субсидирование отрасли должны быть выборочными и основываться на стимулировании отечественных производителей строительных материалов, в том числе сырья для их производства, нацеленных на импортозамещение и внешний экспорт», — считает Ксения Архипова, исполнительный директор АКГ «Деловой профиль». Интересно, что объем внешнеторговых операций цементом и клинкером между Россией и зарубежными странами за январь—апрель 2015 года составил 1,6 млн тонн и снизился к соответ-

Сегодня практически все стройки России зависят от китайского оборудования. Сегодня практически все стройки России зависят от китайского оборудования. вующему периоду прошлого года на 41,9%. Стройкакомплекс, включающий производство строительных материалов, играет одну из ведущих ролей в экономике страны и его состояние — это один из показателей экономического и технического развития государства. Ослабление рубля способствует повышению конкурентоспособности дешевого строительного материала более низкого качества, но и снижает возможности приобрести высокие технологии, построить современные предприятия уже сейчас, не дожидаясь, пока разовьется отечественное производство оборудования, закупить производственные линии, станки, комплектующие и т.д. Все это в результате падения рубля стало значительно дороже. «Выход из сложившейся ситуации заключается в целевой господдержке развития новых технологий в области производства строительных материалов: дешевые кредиты, возвратные субсидии, развитие государственной отраслевой науки, устранение административных барьеров. Необходимо создание Фонда развития отрасли, который будет формироваться за счет государственных и привлеченных средств и через который будет осуществляться целевое финансирование. При этом процент по таким кредитам не должен превышать 3% годовых, а возвратные субсидии должны быть беспрецедентными, в том числе в иностранной валюте», — считает Константин Трумпель, управляющий партнер «Трумпель и партнеры».

Невыездной товар

Российскому экспорту нужна финансовая и нефинансовая поддержка

ПРОБЛЕМА

Сергей Колесников, президент компании «Технокол», член генсовета «Деловой России»

Сегодня, когда падает внутренний спрос, развитию перерабатывающей промышленности может помочь наращивание экспорта. Из-за девальвации рубля российские производители могут поставить на зарубежные рынки продукцию высокого качества по ценам даже ниже, чем у китайских конкурентов. Однако пока объем экспорта падает. По данным Федеральной таможенной службы, за январь—май 2015 года было экспортировано товаров на 151,901 млрд долл., что составляет лишь 70,8% от объема экспорта за аналогичный период 2014 года. При этом в прошлом году на сырьевой экспорт приходилось 70% от общего объема, на продукцию перерабатывающей промышленности — соответственно 30%. В 2015 году пропорции немного изменились — сырьевой экспорт сократился до 65%, что связано с падением цен на сырьевые товары, стало быть, уменьшилось стоимостное выражение такой категории экспорта. Из ключевых отраслей несерьезного экспорта можно назвать химическую промышленность (5,86% совокупного объема товарного экспорта за 2014 год), металлургическое производство (8,16%) и машиностроение (5,3%). Перспективными отраслями также могут стать легкая промышленность (текстильная, мебельная, целлюлозно-бумажная) и обрабатывающая (производство изделий из стекла, керамики, камня, гипса, цемента, асбеста, слюды).



Сергей Колесников: Во многих странах не доверяют качеству наших товаров.

Однако требуются далеко не только финансовые меры поддержки. Строительство инфраструктуры необходимо для поступательного развития всей российской экономики, и экспортно ориентированные отрасли здесь не являются исключением. Причем речь идет не только о крупных проектах, но и о мелких объектах отдельных субъектов. Уже не первый год экспортеры, поставляющие продукцию в Китай, говорят о необходимости запуска мостового перехода из Хабаровска в Харбин. Из-за его отсутствия российские поставщики возят продукцию через соседние субъекты РФ, неся дополнительные затраты. И таких примеров множество. Необходима системная совместная работа федеральных, региональных органов власти с перспективными экспортерами. Но еще важнее экспортерам не мешать. В этом плане критическим может стать решение ФАС о сближении внутренних и экспортных цен. В 2014 году ФАС приняла «Принципы экономического анализа практик ценообразования на предмет их соответствия Закону о защите конкуренции», в соответствии с которыми расчет верхнего предела цен стал осуществляться с помощью «метода сопоставимых рынков». До этого использовался «затратный метод», который включал в себя расчет нормального уровня расходов для компании и «необходимой» прибыли для вычисления обоснованной цены для потребителей. Сближение внутренней и экспортной цен негативно сказывается на возможности экспансии российских производителей за рубеж. Ценовая конкуренция является одним из ключевых механизмов выхода и закрепления на новом рынке. Подобную конкурентную борьбу активно используют китайские производители, которые в итоге успешно продвигаются на высококонкурентных рынках, в том числе в Европе. Сегодня на ФАС возложена задача по разработке новой методики, однако благоприятный момент для развития экспортного потенциала может быть упущен. Наращивание экспорта небыстрый. От начала планирования выхода на новые рынки до первых поставок проходит обычно более трех лет, около 3—5 лет может потребоваться на закрепление на рынке. Если РФ нацелена на развитие экспортного потенциала промышленности страны, то решения нужно принимать уже сейчас. Только в таком случае примерно лет через 8—10 произойдет кардинальное изменение в структуре экспорта и реальная диверсификация экономики.

ЕСЛИ РФ НАЦЕЛЕНА НА РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ТО ТРЕБУЕМЫЕ РЕШЕНИЯ НУЖНО ПРИНИМАТЬ УЖЕ СЕЙЧАС

Пройдут лучшие

Создание нового производства вещь затратная. Может ли малый или средний бизнес воспользоваться займом фонда или вы ориентированы на крупный промышленный бизнес? — В целом среди заемщиков мы хотели бы видеть больше компаний среднего размера, поскольку они более мобильны, восприимчивы к инновациям, чаще предлагают новые технологические решения и, в отличие от крупного бизнеса, гораздо сильнее ограничены в ресурсах для их реализации и организации новых производств. Двигаясь в этом направлении, мы доработали одну из программ фонда, смягчив требования к проектам в части необходимых целевых показателей, — теперь они более достижимы для относительно небольших компаний. Другая сложность, с которой сталкивались потенциальные заемщики, это обеспечение займа. Условием получения финансирования является наличие у заявителя обеспечения на всю сумму займа (банковская гарантия, поручительство, залог земли, имущества, оборудования). Часто компании малого и среднего бизнеса не располагают значительными активами, которые могут быть предоставлены в залог, или они уже задействованы для получения банковских кредитов. Чтобы снять эту «головную боль», мы подписали соглашение с Корпорацией МСП, которая готова давать поручи-



СРЕДИ ЗАЕМЩИКОВ МЫ ХОТЕЛИ БЫ ВИДЕТЬ БОЛЬШЕ КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО РАЗМЕРА, ПОСКОЛЬКУ ОНИ БОЛЕЕ МОБИЛЬНЫ, ВОСПРИИМЧИВЫ К ИННОВАЦИЯМ

ОБЩИЙ БЮДЖЕТ ОБЩЕСТВЕННЫХ ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТОМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, МЛРД РУБ.

ОБЪЕМ ПЛАНИРУЕМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПОМИМО СРЕДСТВ ФОНДА	7.6
РАНЕЕ ВЛОЖЕННЫЕ СРЕДСТВА	7.5
ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА ФОНДА	7.6

тельством вплоть до 50% от суммы займа для реализации промышленных проектов малым и средним бизнесом. После того как заем выдан, компания пропадает из вашего поля зрения до момента возврата займа? Как в таком случае контролируется эффективность проекта? — Мы внимательно следим за ходом реализации каждого проекта и планируем сделать этот проект публичным. Каждый проект имеет график реализации, за соблюдением которого следят специалисты фонда. В случае неисполнения договоренностей между фондом и заемщиком соглашение расторгается, а заемщик возвращает заем. При сравнении более выгодных условий займа требования к дисциплине у фонда не мягче, чем у банка. Никто не отменял и судебный способ урегулирования в случае необходимости. — Пока ни в ком из заемщиков не разочаровались? — Создание нового производства — это проект с горизонтом в несколько лет. Через год-полтора, когда первые компании развернут производство, можно будет давать первые оценки. Тогда мы сможем измерить успех в конкретных показателях — объем производства, новые рабочие места, налоги, разработка и реализация новых технологий. Пока отобранные импортозамещающие проекты внушают опти-

мизм. Их заявили компании из совершенно различных отраслей промышленности — машиностроение, биофармацевтика, химия, металлургия, электроника и другие, но все они пытаются решить насущные задачи в области экономики, экологии, здоровья, промышленной эффективности, сельского хозяйства и многих других сферах. Например, технология переработки отходов газонефтехимического производства в серу может позволить сделать предприятия страны более безопасными, попутно производя необходимый элемент для производства удобрений. Другая компания собирается производить недорогие биоразлагаемые трубы капленого орошения на основе природного сырья. Трубки можно будет оставлять на поле по окончании сельскохозяйственного сезона, где они развалятся, не причиняя вреда природе. Реализация еще одного проекта позволит увеличить долю отечественной продукции на рынке субстанций для производства лекарств и отказаться от закупки части иностранных фарм-субстанций для производства средств лечения туберкулеза и онкологических заболеваний. С удовольствием рассказал бы обо всех проектах (их 21), но этой теме можно было бы посвящать отдельный разговор. С каждым месяцем таких проектов будет все больше.