

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Тематическое приложение
к ежедневной деловой газете РБК
Понедельник, 29 октября 2018 | № 188 (2912)

ЭКСПЕРТИЗА: ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИТИЮ В РОССИИ МАЛОТОННАЖНОЙ ХИМИИ
| РЕГУЛИРОВАНИЕ: КАК ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ УДОБРЕНИЙ
ДОГОВАРИВАЮТСЯ С АГРАРИЯМИ



ФОТО: GETTY IMAGES/ RUSSIA

СЫРЬЕВОЙ ПАРАДОКС

РОССИЙСКАЯ НЕФТЕХИМИЯ ЗАНИМАЕТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ, ХОТЯ СЫРЬЯ ДЛЯ ЭТОЙ ОТРАСЛИ В СТРАНЕ ПРОИЗВОДИТСЯ В ИЗБЫТКЕ. ЧТО МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ?

ОЛЬГА МАТВЕЕВА

Нефтехимическая отрасль, способная эффективно монетизировать производимое в России дешевое углеводородное сырье, уже долгие годы не превышает в экономике страны 1,5%. И пока темпы роста производства продукции в этом секторе остаются на уровне 4,5–5%, в то время как в развитых странах они превышают 7% (данные Минпромторга). Предполагалось, что стимулировать рост показателей должна утвержденная в 2014 году стратегия развития

химического и нефтехимического комплекса России на период до 2030 года. Но в правительстве этот план так долго обсуждали и согласовывали, что он потерял актуальность и его отправили на доработку — до конца 2018 года министерства должны представить новый вариант.

Основной проблемой отрасли остается дефицит мономеров (в основном этилена), которые являются продукцией пиролиза, на фоне избытка базового сырья для нефтехимии — это нефтяной этан, сжиженные углеводородные газы (СУГ), широкая фракция

легких углеводородов (ШФЛУ) — и высокого потенциала роста спроса на нефтехимическую продукцию (полимеры, синтетические каучуки, продукция органического синтеза). В стратегии отмечалось, что «дальнейшее развитие нефтехимической отрасли без интенсивного создания мощностей пиролиза невозможно».

УЗКОЕ МЕСТО

Суммарная мощность российских пиролизных установок по этилену — около 3 млн т в год (менее 2% общемирового показателя). Традиционно

крупные пиролизные комплексы входят в состав добывающих компаний (ТАИФ, «Роснефть», ЛУКОЙЛ). Стратегия развития отрасли предусматривает создание шести крупных конгломератов-кластеров, в рамках которых развивалась бы полная производственная цепочка — от добычи углеводородов до выпуска конечных потребительских товаров. Одним из итогов реализации плана развития нефтехимической отрасли должно

← Начало на с.1

было стать наращивание пиролизных мощностей с 3,1 млн т в 2012 году до 7,8 млн т в 2017-м, а к 2020 году они должны составить уже 12,8 млн т.

В нефтехимическом холдинге «Сибур» отмечают, что есть две основные стратегии для развивающихся рынков — монетизация сырьевого потенциала (Ближний Восток, ЮВА) и монетизация рыночного потенциала (Китай, Индия). «Так как нефтехимический рынок в РФ небольшой (около 3 млн т этилена против 150 млн т в мире), а сырьевой потенциал дифференцирован и значителен (более 30 млн т, не считая этана), то наша задача — монетизировать сырьевой потенциал. Мы поддерживаем предложение Минэнерго — новые меры господдержки должны помочь отрасли повысить конкурентоспособность на глобальном рынке и создать условия для раскрытия сырьевого потенциала за счет строительства новых мощностей мирового уровня», — отметили РБК+ в компании.

СТРАТЕГИЯ БЕЗ РЕАЛИЗАЦИИ

Но пока воплощение плана развития нефтехимической отрасли очевидно хромает, так как выпуск этилена фактически не вырос. Первая за долгое время новая пиролизная установка мощностью 1,5 млн т будет введена в 2019 году в рамках проекта «Сибура» — «Запсибнефтехим». Также комплекс будет выпускать около 500 тыс. т пропилена, 1,5 млн т различных марок полиэтилена и 500 тыс. т полипропилена.

Таким образом, в России сложилась парадоксальная ситуация, когда российские компании физически не могут переработать все добываемое в стране базовое нефтехимическое сырье (около 45 млн т нефти, СУГ, ШФЛУ и этана в 2016 году). Такой уровень, за исключением этана, значительно превышает потребности отечественной нефтехимической отрасли. Излишки компании экспортируют за рубеж.

Как отмечает руководитель направления «Газ и химия» Vygon Consulting Дмитрий Акишин, в 2017 году экспорт нефти из России составил около 23 млн т, из которых около четверти составляет легкая прямогонная нефть, пригодная для использования в нефтехимии. По СУГ также существует профицит на внутреннем рынке (6 млн т), но около половины этого объема зарезервировано для «Запсибнефтехима», поясняет он.

Единственным видом сырья, объем производства которого в России совпадает с объемом потребления, является этан. По мнению Дмитрия Акишина, с учетом высокой эффективности этого сырья его использование в нефтехимии может стать важной точкой роста отрасли. Но именно с доступностью этана для потребителей ситуация наиболее сложная, говорит эксперт. Из-за отсутствия рынка продукта и транспортной инфраструктуры этановые пиролизы технологически связаны с отдельными газоперерабатывающими заводами (ГПЗ) и, следовательно, добывающими активами. По этой причине, например, единственный крупный пиролиз на этане — «Казаньоргсинтез» (входит в ТАИФ), который получает сырье со сторонних заводов (Оренбургского ГПЗ и Миннибаевского ГПЗ), — испыты-



PHOTO: GETTY IMAGES RUSSIA

Нефтехимики рассчитывают, что господдержка отрасли создаст условия для раскрытия сырьевого потенциала за счет строительства мощностей мирового уровня

вает дефицит этого легкого сырья и замещает объемы экономически менее эффективными СУГ (около 50%). При этом, отмечает эксперт, новые пиролизы на этане (Амурский ГХК «Сибура», Иркутский завод полимеров) также интегрированы в единую производственную цепочку «добыча — переработка — химия» и должны учитывать возможность использования альтернативного сырья.

«Аналогичный риск дефицита существует и для отдельных пиролизоз на СУГ. Изменение географии добычи и постепенное ухудшение компонентного состава добываемого газа создает вызовы по поиску новых источников», — говорит Дмитрий Акишин. По его мнению, могут возникнуть проблемы с обеспечением сырья и у потребителей попутного нефтяного газа (ПНГ) и ШФЛУ (основной — «Сибур»).

К тому же, говорит руководитель нефтегазового сектора отдела инвестиций и рынков капитала КPMG в России и СНГ Марина Мизгирева, нефтяные компании, поставщики ШФЛУ и СПБТ (смесь пропан-бутановая техническая) могут реализовать эту продукцию на экспорт, а не на дальнейшую переработку в РФ. Такая ситуация может создать и периодический дефицит сырья для нефтехимии на российском рынке. Но, поясняет Марина Мизгирева, нефтехимические предприятия, входящие в состав вертикально интегрированных нефтяных компаний, как правило, не имеют проблем с сырьем, так как решение о канале сбыта принимается централизованно. Также есть несколько случаев СП между нефтехимическими и нефтяными компаниями, когда стороны договариваются

об определенных объемах и ценовом механизме на длительное время.

СЫРЬЕВОЕ НЕРАВЕНСТВО

Почти с каждым видом сырья складывается ситуация, когда в целом в России его потенциально много, но использовать его не всегда возможно. Первым фактором, который помог бы в расширении использования сырья и увеличении пиролизных мощностей, является строительство необходимой инфраструктуры (ГПЗ и трубопроводы).

Также, отмечают в Минэнерго, необходимы равные стимулы для использования всех видов нефтехимического сырья. На данный момент государство поддерживает только использование нефти: на нее предоставляются возвратный акциз (9,2 тыс. руб. на тонну в 2017 году) и таможенная субсидия (2,9 тыс. руб. на тонну). И в дальнейшем, с 2019 года, налоговый маневр также стимулирует развитие мощностей переработки нефти как сырья, но ШФЛУ при этом не учитывается в расчете отрицательного акциза по аналогии с нефтью. На СУГ сейчас также нет таможенной субсидии (она была отменена в 2015 году), а по этану господдержка отсутствовала изначально.

В «Газпроме» считают необходимым в рамках налогового маневра в нефтяной отрасли ввести обратный акциз на ШФЛУ и этан, сообщил в середине октября замначальника управления «Газпрома» Сергей Шкуро в ходе круглого стола комитета Госдумы по энергетике. Выступает за выравнивание «правил игры» для переработчиков СУГ, этана и нефти и «Сибур». Как отмечал глава компании Дмитрий Конов, за счет под-

держки сегмента СУГ и этана можно вовлечь в переработку дополнительно 57 млн т сырья. Возможность введения такого инструмента поддержки летом уже озвучило Минэнерго.

ТЕХНОЛОГИИ ПОД ВОПРОСОМ

Но даже если базовые проблемы отрасли будут решены, в нефтехимической отрасли остается еще один существенный риск — введение международных санкций. Как отмечает д-р Аркадий Майзель, технический скаут по региону Восточная Европа компании Evonik Industries AG, если трансфер химических технологий будет ограничен санкциями, российская химическая промышленность не сможет реализовать крупные инвестиционные проекты, так как в большинстве этих проектов участвуют технологические лидеры, штаб-квартиры которых находятся за пределами России. Уже сейчас российские нефтехимические компании сталкиваются с ограничениями в источниках заемного финансирования для инвестиций, замечает Марина Мизгирева. Дмитрий Акишин согласен, что введение санкций может быть очень ощутимым для отрасли: многие российские нефтехимические технологии устарели, компании закупают лицензии за рубежом.

Аркадий Майзель отмечает, что особенно принципиально использование передовых технологий в новых проектах, так как они быстрее окупаются. Если речь идет о расширении производства в полтора-два раза, то можно обойтись «старым багажом», объясняет эксперт, однако, если мощность предприятия должна быть увеличена в пять или десять раз, нужно использовать самые передовые технологии из имеющихся в распоряжении.

«ГЛАВНОЕ ДЛЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ — АВТОМАТИЗАЦИЯ»

О ПЕРСПЕКТИВАХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ И ЭКСПОРТА ХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ РБК+ РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «АКРИЛАН» **ОЛЕГ КУЗИН**

— В российском химпроме работают в основном крупнотоннажные производства. В какой степени развитие мало- и среднетоннажной химии может способствовать диверсификации отрасли?

— Вертикально интегрированные газо- и нефтехимические холдинги при рассмотрении новых проектов ориентируются на строительство крупных химических перерабатывающих производств. Если для такой продукции нет достаточного рынка внутри России, она идет на экспорт. Поэтому эти компании свои бизнес-планы строят, исходя из экспортных возможностей крупнотоннажной химии. Им не интересно заниматься глубокой диверсификацией внутри страны, так как ассортимент на каждом переделе сильно возрастает. Тем не менее в мире есть примеры очень диверсифицированных крупных химических компаний, таких как BASF или Dow Chemical. Но и за рубежом подобных компаний немного.

Из-за того что крупные российские химические компании экономически не заинтересованы в глубокой диверсификации, требующей малых масштабов производства, в России практически отсутствует своя специальная химия. Эти ниши могли бы занимать как раз мало- и среднетоннажные предприятия, которых в стране единицы.

— Какие еще сдерживающие факторы присутствуют в области развития специальной химии в России?

— Одна из причин — отсутствие современных технологий, которые мы не смогли развить в период перестройки, когда наука перестала заниматься специальной химией. А так как у нас нет развитой прикладной науки в этой области, то и не появляется достаточного числа предприятий, которые производили бы такую химию. Все это значит, что и специалистов, которые могли бы работать в этой области, уже практически нет.

Можно отметить и другой, пожалуй, стандартный фактор для всех предприятий малого и среднего бизнеса — это сложности в получении финансирования. Зачастую производство малотоннажной химии оказывается малоэффективным. Такая специальная химия — это широкий ассортимент продукции, и не всегда все эти позиции можно выпускать на одной технологической линии. Из этого следует, что предприятие должно обладать очень большим количеством технологий, промышленного оборудования, производственных линий для выпуска продукции. Эффективность каждой такой линии рассчитывается из определенного объема выпускаемой продукции конкретной номенклатуры. Если рынок в России по такой номенклатуре недостаточен, то ставить такое оборудование просто неэффективно.

Еще одним сдерживающим фактором является, как упоминалось выше, политика крупнотоннажных химических предприятий. Помимо того что они не заинтересованы в дивер-



ФОТО АЛЕНА КОНДЮРИНА/ДЛЯ РБК

«ОТСУТСТВИЕ ПРОИЗВОДСТВА СПЕЦИАЛЬНОЙ ХИМИИ В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ ОПАСНЫМ ФАКТОРОМ, ВОЗНИКАЕТ ОЧЕНЬ СИЛЬНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ СТРАНЫ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОСТАВЩИКОВ»

сификации своих продуктов, они еще используют внутренний рынок для продажи своих крупнотоннажных продуктов по более высокой цене, нежели при экспортных контрактах. Решить эту проблему можно только путем государственного регулирования через изменение системы налогообложения.

И последний важный момент. Отсутствие производства специальной химии в России является опасным фактором, возникает очень сильная зависимость страны от зарубежных поставщиков. В каждой области химической промышленности используется специальная химия в виде присадок и различных добавок. Если в один момент поставки такой химии прекратятся, то возникнет угроза существования химической отрасли в России, и крупной нефтехимии прежде всего. Очень надеюсь, что именно это обстоятельство станет отправной точкой для инвестиций в мало- и среднетоннажную химию для производства таких продуктов внутри страны.

— Тем не менее как предприятиям мало- и среднетоннажной химии встраиваться в технологические цепочки?

— Искать правильные ниши и направления. «Акрилан» — как раз

такой пример. Мы выпускаем водные дисперсии полимеров, используемые в качестве связующего вещества для водно-дисперсионных ЛКМ, клеев, нетканых материалов. С пуском нашего предприятия во Владимире, развитием других российских производителей удалось сильно потеснить импорт, занимавший более 80% рынка. Импортозамещение — та основополагающая идея, на которой строилось развитие отрасли дисперсий. Мы росли за счет вытеснения импортной продукции, предлагая на российский рынок достойную замену материалам на акриловой основе, применяемым в строительной химии, от рядовых грунтов до штукатурок, клеев и герметиков. «Акрилан» сейчас выпускает почти 30 тыс. т дисперсий в год, наша доля на рынке — самая большая и составляет 23%. Другим двигателем была экологичность выпускаемой продукции. Активное движение в направлении роста экологических стандартов ведет к вытеснению органорастворимых продуктов на наши — водорастворимые.

— У вас есть свои бренды?

— Нет, розничные продукты мы не производим, работаем только в b2b-сегменте. В этом кроется одна из проблем развития, поскольку мы зажаты между крупнотоннажными поставщиками сырья и дальнейшими переделами.

Сетевая розница — «Леруа Мерлен», «ОБИ» и так далее — установила жесткий диктат цен для конечного производителя. Поставщики лакокрасочных материалов и розничных клеев бьются за копейки. Соответственно, они и дальше по цепочке передают это давление на нас. А мы передать его российским монополистам, которые производят сырье для нас, не можем. В итоге только российские мономеры составляют примерно 80% материальной себестоимости нашей продукции.

— Как в этой ситуации удается зарабатывать?

— Главное для рентабельности — автоматизация. Мы изначально построили завод с очень высоким уровнем автоматизации. В процессах органического синтеза она достигает 100%. У нас четыре смены, в каждой по пять человек, таким образом ведется круглосуточная работа и обеспечивается полный цикл производства до отгрузки готовой продукции. Такая организация рабочего процесса дает высокую производительность труда и низкие издержки. Второй момент — ассортимент продукции. Чтобы увеличить рост продаж, мы изучаем рынки сбыта, регулярно осуществляем разработки новых продуктов, выводим их на рынок. Чтобы быть эффективным — важно предложить не сам продукт, а «готовое решение» для конечного потребителя. Например, предлагая что-то покупателю, мы говорим: купите у нас вот это, и мы расскажем, как это применить, какие плюсы и преимущества вы получите. Сейчас у нас две производственные линии, в пик сезона они полностью загружены. Поэтому мы планируем строительство нового цеха с установкой еще двух дополнительных линий. Это позволит нам как минимум вдвое увеличить наши текущие мощности и объемы производства.

— С чем связываете перспективы развития?

— Прежде всего — с экспортом. Сейчас мы прорабатываем разную технологию экспортных поставок. За отсутствием приемлемых цен на сырье мы не можем возить наш продукт куда-то очень далеко. Но поставки в близлежащие страны абсолютно реальны, и мы уже активно работаем с Казахстаном и Белоруссией. Кроме того, свой рост мы связываем также с расширением линейки специальных чисто акриловых продуктов. Это, конечно, не такой большой сегмент, но он есть, и наша цель — вытеснить там импорт. У нас работает своя R&D-лаборатория, и главная ее задача на сегодня — адаптировать лучшие существующие в мире разработки.

УДОБРЕНИЯ СО СКИДКОЙ

ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА НАД ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ВИСИТ УГРОЗА ВВЕДЕНИЯ ВЫВОЗНЫХ ПОШЛИН. ЧТОБЫ НЕ ПОТЕРЯТЬ СУЩЕСТВЕННУЮ ЧАСТЬ ЭКСПОРТНОЙ ВЫРУЧКИ, КОМПАНИИ ДОБРОВОЛЬНО ЗАМОРАЖИВАЮТ ЦЕНЫ НА СВОЮ ПРОДУКЦИЮ ВНУТРИ СТРАНЫ. **ОЛЬГА МАТВЕЕВА**



ФОТО: ИГОРЬ ЗАРЕМБОВ/РИА НОВОСТИ

Российские сельхозпроизводители в ноябре завершают осеннюю посевную 2018 года. Подготовка к ней вызвала очередные споры с компаниями химического сектора, которых аграрии традиционно обвинили в резком росте цен на минудобрения (в себестоимости сельхозпродукции их доля, по расчетам «Финама», составляет 10–25%). Так, на существенное повышение стоимости минудобрений в середине августа пожаловались в одном из основных аграрных регионов — Краснодарском крае. Там сообщали, что за последний месяц лета удобрения по отдельным позициям подорожали на 20–30% по сравнению с 2017 годом. Замглавы региона Андрей Коробка 20 августа говорил журналистам, что местные власти готовят обращение в Минсельхоз с просьбой поспособствовать в стабилизации цен для сельхозпроизводителей. Недовольны ростом цен были и аграрии Дагестана и Ставропольского края.

Сами производители не признают такого резкого роста цен, заявляя, что он не превышает 5%, и отмечают, что главной причиной роста стоимости комплексных удобрений, необходимых для осенней посевной, стало подорожание входящей в их состав аммиачной селитры. При этом на внутреннем рынке, поясняют игроки химического сектора, рост цен также связан с девальвацией, потому что в мире цены на премиальные удобрения выросли несущественно. Например, популярное комплексное удобрение NPK на мировом рынке подорожало к сентябрю с начала года примерно на 4%, до \$285 за тонну, DAP — на 9%, до \$490 за тонну.

Помимо этого в химкомпаниях не раз говорили о том, что аграрии в основном экспортируют свою продукцию, получая существенную валютную выручку. Но все же производители пошли на уступки. В конце августа Минсельхоз отчитался, что крупнейшие компании — «ФосАгро», «Еврохим», «Уралхим» и «Акрон» — взяли на себя «добровольные обязательства по сдерживанию цен» на выпускаемые ими минудобрения на период проведения осенних полевых работ — до 15 ноября.

«Российские аграрии были и остаются нашими стратегическими партнерами, и мы готовы поддержать их ради успешного прохождения посевной», — пояснял тогда гендиректор «Уралхима» Сергей Момцемлидзе.

СТАБИЛИЗАЦИЯ ПОСЛЕ ДЕВАЛЬВАЦИИ

Конфликты производителей минудобрений и сельхозпродукции стали уже традиционными накануне посевных. Наиболее жесткие споры возникли в конце 2014 года, когда аграрии подняли этот вопрос на правительственный уровень. Тогда цены на удобрения на внутреннем рынке, привязанные к экспортному паритету в соответствии с нормами ВТО, из-за девальвации резко выросли, что накануне весенней посевной стало критичным для российских сельхозпроизводителей.

По данным Минсельхоза, на конец января 2015 года по сравнению с соответствующим периодом 2014-го удобрения подорожали в среднем на 15–35%. И хотя химические компании еще в декабре 2014 года предоставили скидку внутренним потребителям, ее размер (15–20% на различные виды

удобрений) не удовлетворил правительство, так что рассматривалось два варианта: зафиксировать их на уровне 2014 года или ввести экспортную пошлину. В итоге производители удобрений согласились увеличить размер дисконта почти до 30% на самое популярное в посевную удобрение — аммиачную селитру и заморозить цены на этом уровне на несколько месяцев.

Такой вариант для компаний в любом случае был выгоднее введения вывозной пошлины с учетом того, что за рубеж поставляется около 80% всей химической продукции в России. По расчетам БКС, даже если бы правительство вернуло уровень пошлин, которые действовали с марта 2008 года до 2009 года, производители удобрений потеряли бы от 11 до 25% своих EBITDA.

Снова вопрос о слишком активном росте цен на минудобрения поднимался осенью 2015 года и в начале 2016-го. Оба раза поставщики и аграрии заключали соглашения о предоставлении скидки от уровня цены альтернативных рыночных продаж и фиксировали уровень цен на основные виды минудобрений (на базе FCA — завод, без НДС, без упаковки, в рублях за одну тонну физического веса) в период проведения весенних полевых работ. В марте 2016 года Владимир Путин поручил Минсельхозу внимательно следить за ценами на удобрения, а занимавший тогда пост главы этого ведомства Александр Ткачев заверил президента страны в том, что химкомпаниям «выгоднее договариваться», а «если производители удобрений не будут идти навстречу, мы просто введем экспортные пошлины».

ОГРАНИЧЕНИЯ БЕЗ НАПОМИНАНИЯ

С тех пор производители минудобрений без напоминаний предоставляли скидки аграриям, и вопрос введения экспортных пошлин не поднимался. Однако летом 2018 года помощник президента РФ Андрей Белоусов предложил дополнительно изъять у 14 компаний из горно-металлургического и химического секторов 500 млрд руб., отдавать сверхдоходы государству должны были в том числе и компании химической промышленности. В правительстве компаниям предложили самим подготовить идеи по «справедливым и наименее болезненным» способам изъятия. И хотя пока практического воплощения идея Андрея Белоусова не получила, она до сих пор обсуждается.

В Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ) РБК+ сообщили, что благодаря продуманной

государственной стратегии развития АПК, крупным частным инвестициям в аграрный сектор и мерам поддержки со стороны производителей минеральных удобрений, самостоятельно разработанным участниками РАПУ, в прошлом году Россия собрала рекордный урожай зерна — 134 млн т, побив тем самым абсолютный рекорд всего Советского Союза 1978 года, когда было собрано 127,4 млн т зерна.

«Сектор минеральных удобрений оставался, пожалуй, единственной отраслью в российской экономике, где цены в течение трех лет, вплоть до июля 2018 года, показывали отрицательную динамику по сравнению с теми, которые были в конце 2014 года», — сообщили в ассоциации. Основываясь на данных Росстата, можно отметить, что цены на минеральные удобрения в июле 2018 года в среднем были на 2–16% ниже (в зависимости от марок удобрений), чем в июле 2015 года, отметили там. В то же время в РАПУ признали, что в середине лета вследствие серьезных изменений макроэкономической ситуации, вызванных в основном внешними факторами усиления санкционного давления на Россию, наметилась тенденция увеличения цен на минеральные удобрения.

Как заявили РБК+ в крупнейших российских химкомпаниях, российский рынок является для них приоритетным. Так, в «ФосАгро» напомнили, что компания в России продает больше, чем в остальных ста странах мира, куда она экспортирует свою продукцию. «Только за последние пять лет мы нарастили поставки на внутренний рынок вдвое — более чем до 2,3 млн т удобрений и кормовых фосфатов (по итогам 2017 года). В январе—августе 2018 года «ФосАгро» увеличила поставки своих удобрений и кормовых фосфатов на внутренний рынок на 1,7%, до 1,87 млн т», — сообщили в компании.

Источник РБК+ в отрасли уверяет, что в настоящее время, в отличие от ситуации трехлетней давности, когда произошла резкая девальвация рубля, вопрос введения экспортных пошлин на удобрения не стоит на повестке. По его словам, производители удобрений и аграрии выработали механизм взаимодействия, позволяющий сглаживать последствия значительных колебаний курсов валют и изменений макроэкономической ситуации. Для этого в правительстве сейчас идет обсуждение идеи введения целевых субсидий на покупку удобрений, так как существует прямая взаимосвязь между удобрениями и урожайностью.

«ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК»
№ 188 (2912) от 29 октября 2018 г.

Распространяется в составе газеты

Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнер: ООО «Акрилан». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+:
Наталья Кулакова
Шеф-редактор печатной версии РБК+:
Юрий Львов

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова,
Маргарита Тарасенко

И.о. главного редактора газеты:
Игорь Игоревич Трощников

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342
Коммерческий директор издательства РБК:
Анна Брук
Директор по продажам РБК+:
Евгения Карлина
Директор по производству:
Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1