

ЛОГИСТИКА МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

Швайковский И. И.

Республика Беларусь, г. Минск

Белорусский государственный экономический университет,
аспирант

С давних пор развитие торговли солью, нахождение оптимальных путей движения этого товара от источника возникновения до источника потребления, управление движением и оптимизация, создание «соляных» путей, развитие по ходу движения соответствующей инфраструктуры, создание в современном понимании транзитных складов и распределительных центров, являлись задачами, решаемыми людьми, вовлеченными в логистику данного товара, который, являлся важным наполнителем государственной казны. Мало кто знает, но строительство Венеции, во всей ее красоте, было профинансировано на «соляные» деньги.

Как известно, соли относятся к одному из важнейших классов неорганических веществ, в которые в свою очередь входят и минеральные удобрения. Половина пищи, которую мы едим сегодня, производится благодаря минеральным удобрениям [1]. Удобрения обеспечивают посевы необходимыми питательными веществами, необходимыми для их роста и здоровья, что помогает увеличить урожайность и производство продуктов питания.

Согласно [2], в мире насчитывается около 820 млн голодающих, а около 2 млрд людей страдают от отсутствия продовольственной безопасности в умеренной или тяжелой форме. Кроме того, растущее мировое население, и отсутствие возможности дальнейшего расширения пахотных земель, требует интенсификации усилий по использованию уже имеющихся. Ожидается, что к 2050 году население мира достигнет 9,7 миллиарда человек [4], а сельскохозяйственный сектор должен увеличить свою производительность на 60 % по сравнению с уровнем 2005 года, чтобы удовлетворить растущий спрос на продукты питания. Это будет и является основным фактором долгосрочного спроса на минеральные удобрения и расширение производственных мощностей.

Более 80 % мировых поставок минеральных удобрений осуществляется по каналам международной торговли. Общий объем мирового потребления оценивается на сумму около 100 млрд долларов США. Мировой рынок минеральных удобрений – это

высокодинамичная система, в которой плотно переплетены производство, торговля и потребление. Цепочка создания добавочной стоимости может быть весьма витиеватой и включать добычу на одном континенте, переработку и производство на другом и потребление на третьем, при этом торгующими организациями, логистическими операторами и другими участниками в цепи могут выступать посредники с четвертого континента, а количество вовлеченных в поставку стран достигать двузначной цифры.

Поставка минеральных удобрений белорусского производства в мировые центры потребления осуществляется на договорных отношениях. Цена, как правило, формируется на спотовой основе, учитывая складывающуюся в моменте конъюнктуру мировых и локальных рынков, между участниками данных отношений – продавцом и покупателем, и/или их агентами (в т. ч. Дистрибьюторами, трейдерами и т. д.). Основными регионами потребления являются страны дальнего зарубежья – Юго-Восточная Азия, Индия, Китай, Бразилия, Европа, США. Вообще география поставок белорусских удобрений превышает 130 стран мира. В стране три производителя – из которых выделяется по размеру и соответственно показателям деятельности ОАО «Беларуськалий» (производит в основном калийные удобрения), ОАО «ГродноАзот» (азотные удобрения), ОАО «Гомельский химический завод» (фосфорные). Доля белорусского производства в мировом потреблении, в т. ч. на внутреннем рынке, достигает 3 % в натуральном выражении, что весьма существенно.

Основным отличием белорусских производителей от мировых является факт их слабой вовлеченности в мировую торговлю, в том смысле, что слабое развитие получила дистрибуция удобрений за рубеж. Фактически линия поддержки МИД РБ, несколько собственных офисов и участие в нескольких дистрибьюторах Белорусской калийной компании и Беларуськалия за границей исчерпывают товаропроводящую сеть белорусских производителей. Учитывая глубину проникновения, ширину охвата и прочные связи с потребителями зарубежные сети, в том числе и конкурирующих производителей, фактически уже диктуют нам условия сотрудничества и решают «втянуть» ли в себя нашу продукцию. Краеугольным камнем, например, российских производителей удобрений, является вертикальная интеграция downstream, развитие дистрибуции и международной торговой сети, а также логистического сегмента – интернализации как операций, так и самих морских портовых терминалов и ж. д.

перевозчиков. Количество дистрибуционных центров и торговых организаций зарубежных производителей в мире составляют сотни точек [3; 4; 5].

Термины «логистика» и «управление цепями поставок» насчитывают десятки определений, зависящих от научной школы (направления), исследователя, страны [6; 7; 8]. В настоящей же статье под логистикой, автор понимает инструмент менеджмента, а управление цепями поставок как сквозной процесс управления материальным потоком от момента его возникновения до точки его конечного потребления.

Рассмотрим на примере производства НРК-удобрений производства ОАО «Беларуськалий» типичную цепь поставок.

Задолго, как правило, не позднее месяца предшествующего году поставки заключаются долгосрочные рамочные договора на поставку сырья – азотных и фосфорных удобрений в основном российского производства – ПАО «ФосАгро», АО МХК «ЕвроХим», ПАО «Акрон», ПАО «Уралхим». Далее в течение года в зависимости от контрактных обязательств и производимых марок, формируемых в спотовом режиме, определяется текущая потребность в сырье, и сроки производства и отгрузки готовой продукции.

Сырье поступает крупнотоннажными поставками специализированным подвижным составом – железнодорожными вагонами, в основном хоппрами-минераловозами насыпью (навалом, без упаковки). В зависимости от насыпной плотности конкретного сырья обеспечивается загрузка под максимальную грузоподъемность – около 70 тонн в вагон. Заблаговременное планирование играет решающую роль. Поставщики сырья географически удалены, Урал, Мурманская область и другие регионы России. Доставка сырья занимает 7 – 10 дней в зависимости от возможностей по скорейшему их продвижению по инфраструктуре РЖД и БелЖД. Перегрузка, временное хранение и производство, и скорейшая отгрузка обеспечены внутренними регламентами компании и осуществляется в короткие сроки. Важно согласовать действия со сроками подачи вагонов на терминал в порту к запланированной дате – дате перевалки удобрений на судно или зафасовку в порту и погрузку в контейнеры – попасть в позицию. Контейнерные линии работают, как правило, по расписанию, но при необходимости товар короткое время на основании договора с терминалом может при соблюдении условий храниться. Но в случае перевалки по прямому варианту на судно важно исключить время простоя судна в ожидании погруз-

ки – попасть в стальнойное время и избежать дополнительного к фрахту платежа – демерреджа. Ключевую роль играют прямые договоренности с железными дорогами Беларуси и Литвы и возможности «выделения» по маршруту следования вагонов беспрепятственного продвижения вагонов.

Резюмируя вышесказанное стоит прежде всего подчеркнуть важность интеграции между взаимодействующими сторонами и интернализации операций. Для обеспечения своевременного размещения товара в порту важно слаженное взаимодействие группы субъектов – поставщиков сырья, операторов подвижного состава, экспедиторов, производителя, портовых агентов и операторов, покупателя, грузополучателя. Эффективного взаимодействия можно достичь в том случае, если все указанные агенты будут выступать в качестве единой группы – некоего образования, возможно временного, но, что важно, преследующего единую цель – своевременную поставку товара потребителю. Какую форму примет данное взаимодействие в немалой степени зависит от общей эффективности «группы». Стимулами к сближению и взаимодействию субъектов будут снижение издержек «группой», повышение общей эффективности «группы», для этого может потребоваться наличие единого координирующего центра – совместной сбытовой компании (трейдера).

Потенциал и производственные мощности промышленного комплекса, производящего минеральные удобрения существенно превосходят емкость внутренних рынков, как России, так и Беларуси, а в условиях единого экономического пространства и политической воли к сближению в рамках Союзного государства Беларуси и России и ЕАЭС, интеграция игроков удобрительной отрасли могла бы и должна стать сильнейшим фактором, способствующем повышению нашей общей конкурентоспособности перед лицом мировых рынков.

Список цитированных источников

1. Fertilizer Statistics Database Worldwide [Electronic resource] // IFA. – Mode of access: <http://www.fertilizer.org/> Statistics. – Date of access: 10.02.2020.

2. Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире [Электронный ресурс] // Food and Agriculture Organisation of United Nation. – Режим доступа: <http://www.fao.org/publications/sofi/ru/>. – Дата доступа: 10.02.2019;

Право. Экономика. Социальное партнерство

3. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] // ПАО «Уралкалий». – Режим доступа: https://www.uralkali.com/ru/investors/reporting_and_disclosure/. – Дата доступа: 10.02.2020;

4. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] // АО МХК «ЕвроХим». – Режим доступа: <https://www.eurochemgroup.com/ru/investors/reports-results/>. – Дата доступа: 11.02.2020.

5. Годовой отчет 2018 [Электронный ресурс] // Nutrien. – Режим доступа: <https://www.nutrien.com/2018-annual-report>. – Дата доступа: 11.02.2020.

6. Christopher, M. Logistics and supply chain management / M. Christopher. – London : Pearson, 2005. – 317 p.

7. Rothaemel, F. T. Strategic management / F. T. Rothaemel. – New York : Mc-Graw-Hill, 2015. – 527 p.

8. Lun, Y.H.V. Shipping and logistics management / Y.H.V. Lun. – London : Springer, 2010. – 257 p.