УДК 662.363.2:339.13

Т.В.ПОНОМАРЕНКО, *канд. экон. наук, доцент, stv@mail.ru*
А.Н.СУЛТАНИ, *студентка, anni_sultani@spmi.ru*
Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет)

T.V.PONOMARENKO, *PhD in ec., associate professor, stv@mail.ru*
A.N.SULTANI, *student, anni_sultani@spmi.ru*
Saint-Petersburg State Mining Institute (Technical University)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ КАЛИЙНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ ЗА СЧЕТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ

Калийные компании России и Белоруссии, разрабатывая уникальные месторождения калийных солей, обеспечивают более 35 % мирового производства калийных удобрений. Поэтому экономическая эффективность от их деятельности значительно влияет на мировой рынок калия. Являясь экспортно-ориентированными компаниями (более 80 % производимой продукции экспортируется) «Беларуськалий», «Уралкалий» и «Сильвинит» испытывают ряд проблем, связанных с перевалкой удобрений в страны дальнего зарубежья (Бразилия, Индия, Китай). Поэтому в целях повышения конкурентоспособности данных предприятий необходимо разработать эффективную логистическую цепочку, которая бы учитывала их геополитические особенности.

Ключевые слова: калий, конкурентоспособность, сбыт, транспорт.

INCREASE OF COMPETITIVENESS OF RUSSIAN AND BELORUSSIAN POTASH COMPANIES OWING TO PERFECTION OF SALE POLICY

The potassium companies of Russia and Belorussia, developing the unique deposits of potassium salts, provide more than 40 % of the world production of potassium fertilizers. Therefore economic efficiency from their activity considerably influences to the world market of potassium. Being the companies which export more than 80 % producible products «Belaruskali», «Uralkali» and «Silvinite» have problems with the transport of fertilizers in Brazil, India, China. Therefore for the increase of competitiveness of these enterprises it is necessary to develop an effective logistic chain which would take into account their geopolitical features.

Key words: potash, competitiveness, sale, transport.

Калийные компании России и Белоруссии, разрабатывая уникальные месторождения калийных солей, обеспечивают более 35 % мирового производства хлористого калия (см.таблицу) [1, 3, 4]. Поэтому ключевым фактором их успешного развития является разработка маркетинговой стратегии, позволяющей использовать преимущества концентрации производителей калия в странах СНГ, одновременно сгладив недостатки концентрированного мирового рынка калийных удобрений.

Для определения уровня концентрации мирового производства калия традиционно используют коэффициент концентрации рынка и индекс Херфиндаля – Хиршмана.

При количестве действующих на рынке хозяйствующих субъектов менее 15 для оценки состояния конкурентной среды используют коэффициент рыночной концентрации, рассчитываемый для трех крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на рынке, и индекс рыночной концентрации Херфиндаля – Хиршмана [2].

Основные производители калийных удобрений в 2006 г.

№ п/п	Компания	Страна	Производство, тыс.т K_2O	Доля мирового производства, %
1	РУП ПО «Беларуськалий»	Беларусь	4605,3	16,05
2	«Поташ Корп.»	Канада	4022,5	14,02
3	«Мозаик»	Канада	3442,7	12,00
4	ОАО «Сильвинит»	Россия	3201,3	11,16
5	«Калий унд Зальц»	Германия	2626,4	9,15
6	ОАО «Уралкалий»	Россия	2522,8	8,79
7	«Израиль Кемикалс»	Израиль	2123,4	7,40
8	«Араб Поташ Компании»	Иордания	1019,6	3,55
9	«Агриум Инк»	Канада	895	3,12
10	Другие	–	2587,8	9,02
	Всего		28689,2	100,00

Примечание. Рассчитано на основании данных отчетности компаний, статистики IFA [1]

Для определения уровня концентрации мирового рынка калийных удобрений используется коэффициент концентрации, рассчитанный по трем компаниям с наибольшей долей в мировом производстве:

$$CR_3 = \sum_{i=1}^{n} X_i ,$$

где CR_3 – коэффициент концентрации рынка для трех компаний; X_i – выраженная в процентах доля i-го крупнейшего хозяйствующего субъекта, действующего на товарном рынке; n – число рассматриваемых крупнейших хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке, $n = 3$.

Для калийной отрасли коэффициент концентрации по трем компаниям в 2006 г. составил 42,07 %.

Для определения интенсивности конкуренции применяется индекс Херфиндаля – Хиршмана *HHI*. Чем выше значение индекса, тем влиятельнее крупнейшие предприятия:

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} X_i^2 ,$$

где N – общее количество хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана мирового рынка калийных удобрений в 2006 г. составлял 1042,15.

При применении национальных критериев ранжирования [2] рынок дифференцируется на три уровня концентрации:

Степень концентрации	CR_3, %	*HHI*
Низкая	< 45	< 1000
Средняя	45-70	1000-2000
Высокая	> 70	2000-10000

Исходя из выполненных расчетов и приведенных данных, можно заключить, что мировой рынок калия является среднеконцентрированным. При этом внутренние рынки калийных производителей, указанных в таблице стран, являются высококонцентрированными.

Крупнейшие производители калийных удобрений осуществляют экспорт через консолидированные трейдинговые компании: канадские «Поташ Корп.», «Мозаик», «Агриум Инк» – через «Канпотекс», «Беларуськалий» и «Уралкалий» – через ЗАО «Белорусская калийная компания». Благодаря объединению усилий по сбыту, данные компании имеют возможность следовать стратегии цена важнее объемов «price over volume» и заключать контракты по выгодной им цене.

Поскольку важнейшим фактором успешного развития калийных компаний является политика устойчивого сбыта продукции, а основной объем отгружаемых российскими и белорусской калийными компаниями удобрений приходится на страны дальнего зарубежья, для повышения эффективности деятельности компаний необходимо достичь снижения затрат по транспортировке именно в этот регион.

Одним из вариантов может быть создание консолидированной трейдинговой компании либо создание консорциума по совместному сбыту продукции в Китай и приобретению собственного судна.

Судно грузоподъемностью 50 тыс.т и стоимостью 25 млн долларов со сроком использования у предыдущего владельца

10 лет может быть приобретено в КНР по связанной кредитной линии, т.е. кредит будет выдан Китаем на льготных условиях лишь при условии приобретения судна китайского производства. Данное судно будет использовано для перевалки удобрений крупнейшему импортеру, Китаю, по маршруту Вентспилс (Латвия) – Шанхай (Китай).

Основные показатели проекта покупки судна для транспортировки готовой продукции следующие (в числителе – в тысячах долларов; в знаменателе – в тысячах рублей):

Годовые текущие расходы	8304,25 / 249127,54
Годовые отчисления на ремонт и техническое обслуживание ...	1500,00 / 45000,00
Ежегодные расходы на страхование	1273,75 / 38212,50
Годовые затраты на транспортировку	11078,00 / 332340,04
Выручка за круговой рейс	9000,00 / 270000,00
Годовая выручка	16920,00 / 507600,00
Годовая прибыль	5842,00 / 175259,96

Расчет экономического эффекта проекта показал, что годовая прибыль от фрахта судна составит 5842,00 тыс. долларов США или 175259,96 тыс. руб.

Для консолидированной трейдинговой компании эффект будет заключаться в следующем. Благодаря созданию консорциума с судоходной компанией предприятие получит возможность фрахта судна по гораздо более выгодным ценам. Так, по данным «Бюллетеня мирового рынка минеральных удобрений» [1], минимальная цена транспортировки для калийных удобрений по данному маршруту составляет 108 долларов США за тонну, в то время как, имея в распоряжении собственное судно, компания сможет использовать его по цене в 95 долларов США за тонну без снижения собственной рентабельности. Учитывая, что цена удобрений по контрактам с Китаем составляет 360 долларов за тонну, удельный вес стоимости фрахта в цене снизится с 30 до 26,4 %. Данная стратегия позволит компаниям повысить свою конкурентоспособность на рынке калийных удобрений.

Выводы

На основании анализа мирового производства калийных удобрений был сделан вывод о том, что наиболее «узким» местом компаний является стоимость перевалки удобрений в страны дальнего зарубежья. Учитывая географические особенности расположения компаний, была дана рекомендация о создании консолидированной трейдинговой компании и проведен расчет проекта покупки данной компанией собственного судна, что обеспечивает значительную экономию при перевалке удобрений в Китай.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Международная ассоциация производителей удобрений: Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fertilizer.org, свободный. – Яз. рус., англ.

2. Об утверждении порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке: Приказ ФАС от 25 апреля 2006 г. N 108 // Федеральная антимонопольная служба Российской Федерации: Официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru, свободный. – Яз. рус., англ.

3. Уралкалий: Официальный сайт компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.uralkali.com, свободный. – Годовой отчет ОАО «Уралкалий» за 2007 год. – Яз. рус., англ.

4. Potash Corp.: Официальный сайт компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.potashcorp.com, свободный. – Яз. англ.

REFERENCES

1. International Fertilizer Industry Association (IFA): Official site [Electronic source] – Free access: http://www.fertilizer.org. – Lang. eng, rus.

2. About approving the process of analysis and evaluation of the competitiveness state on the market. Order of FAS from 25.04.2006 # 108 // Federal Antimonopoly Service of Russian Federation: Official site [Electronic source] – Free access: http://www.fas.gov.ru. – Lang. eng, rus.

3. Uralkali: Official site [Electronic source] – Free access: http://www.uralkali.com. – Annual report of the year 2007 of JSC «Uralkali». – Lang. eng., rus.

4. Potash Corp.: Official site [Electronic source] – Free access: http://www.potashcorp.com. – Lang. eng.

Научный руководитель канд. экон. наук, доцент *Т.В.Пономаренко*