

**ВАРИАНТ СТРАТЕГИИ НАРАЩИВАНИЯ ЭКСПОРТА
КАЛИЙНЫХ УДОБРЕНИЙ ОАО «БЕЛАРУСКАЛИЙ»**

**VERSION OF STRATEGY FOR INCREASING THE EXPORT
OF POTASSIUM FERTILIZERS JSC "BELARUSKALY"**

Ромашко И. М., Пугачев В. П.
Romashko I. M., Pugachev V. P

Белорусский государственный университет
Belarusian State University

Рассмотрены основные аспекты экспортной деятельности предприятия ОАО Беларуськалий: номенклатура производства и объемы ее реализации на международный рынок, ключевые рынки сбыта, а также новые партнеры, конкуренты. По итогам анализа экспортной деятельности выявлены перспективы развития компании.

The main aspects of the export activity of the enterprise of JSC Belaruskali are considered: the range of production and the volume of its implementation on the international market, key sales markets, as well as new partners and competitors. Based on the results of the analysis of export activities, the prospects for the development of the company were identified. Key words: JSC "Belaruskali", potash fertilizers, export strategy, competitors. (Annotation).

Компания ОАО «Беларуськалий», – один из крупнейших производителей и экспортеров калийных удобрений в мире. По данным Международной ассоциации удобрений, на его долю приходится пятая часть мирового объема производства калийных удобрений. В состав предприятия входят пять основных рудоуправлений, вспомогательные и обслуживающие подразделения, а также подразделения социального и культурно-бытового назначения [1]. Предприятие эффективно функционирует, об этом свидетельствуют результаты анализа во второй главе: прибыль ежегодно увеличивается в среднем на 10 %, при рассмотрении периода 2015–2020 гг. ОАО «Беларуськалий» отправляет на экспорт 99 % продукции и лишь 1 % на внутренний рынок (на основании данных 2019 г.).

ОАО «Беларуськалий» ежегодно наращивает объемы производства, разрабатывает новые виды продукции и расширяет географию поставок. Реализацию минеральные удобрения предприятия осуществляет ОАО «Белорусская калийная компания».

Продукция ОАО «Беларуськалий» востребована как на внутреннем, так и на внешних рынках. Номенклатура производства ОАО «Беларуськалий» (Третье Рудоуправление) включает: гранулированные удобрения (52 %), мелкие удобрения (41 %), азотно-фосфорные удобрения (7 %) [2].

ОАО «Беларуськалий» располагает сетью продаж международного масштаба, поставляя свою продукцию более чем в 120 стран мира. На протяжении последних лет ключевыми рынками сбыта предприятия являются: Бразилия, Китай и Индия. Наибольший объем калийных удобрений реализуется предприятием в Бразилию – 17 % в общем объеме удобрений на экспорт. Равнозначные по доле и вторые по величине после Бразилии являются объемы поставок в Китай и Индию – по 13 %, остальные 57 % от общей структуры экспорта ОАО «Беларуськалий» приходятся на другие рынки сбыта, такие как Соединенные Штаты Америки, Индонезия, Малайзия, Польша, Норвегия, Бангладеш и др.

По итогам 2020 года предприятие начало сотрудничество с 9 новыми для нее рынками: Португалия, Зимбабве, Малави, Того, Нидерланды, Гваделупа, Мадагаскар, Центрально-Африканская Республика, Кипр.

Среди конкурентов на мировом рынке калийных удобрений можно отметить холдинг – «Nutrien» (бразильский производитель калийных удобрений), российскую компанию «Уралкалий», немецкую компанию по добыче калийных солей и горнодобывающей промышленности «K+S AG», а также предприятия Китая.

На мировом рынке калийных удобрений ОАО «Беларуськалий» занимает долю около 20 % среди конкурентов. Примерно такую же долю занимает и российская компания «Уралкалий». Отсюда делаем вывод, что компания «Уралкалий» является основным конкурентом для ОАО «Беларуськалий» в соперничестве за контракты с импортерами хлористого калия.

Необходимо отметить, что ранее эти два крупнейших калийных предприятия в мире уже состояли в союзе, однако в 2013 году он распался.

На рынке калийных удобрений растет конкуренция и появляются новые игроки. В ближайшее пятилетие ожидается постепенное повышение мировых мощностей производства KCl. Предприятие «Беларуськалий» регулярно анализируют спрос на калийные удобрения с целью поиска новых потенциальных стратегических стран-партнеров.

Ключевыми рынками сбыта для ОАО «Беларуськалий» и его трейдера Белорусской калийной компании являются рынки: Бразилии, Китая, Индии и Индонезии.

В результате анализа экспортной деятельности предприятия ОАО «Беларуськалий» и БКК, были выявлены пути развития экспорта:

- увеличение поставок на ключевые рынки, прежде всего в Китай;
- увеличение поставок на высокомаржинальные рынки;
- открытие новых представительств в Панаме, Чикаго и Турции;
- усиление роли цифровых технологиям в торговле;
- организация совместного предприятия за рубежом с российской калийной компанией или развитие с ним совместной логистики;
- совершенствование корпоративного сайта ОАО «Белорусская калийная компания» для стимулирования экспортных продаж.

На основании анализа текущей ситуации на рынке и возможностей предприятия в ближайшие годы ОАО «Беларуськалий» следует укрепить сотрудничество с ключевыми партнерами, а именно: Китаем, Индией и Бразилией, заключив контракты по выгодной цене для обеих сторон. Выйти на новые рынки сбыта, а также увеличить свою долю на рынке минеральных удобрений. При систематическом проведении ABC анализа, компания следует корректно управлять своей ассортиментной матрицей. После проведения анализа экспортных поставок ОАО «Беларуськалий» делаем вывод, что предприятие имеет значительное влияние на олигополистическом рынке минеральных удобрений и играет важную роль в развитии экспорта Республики Беларусь.

Литература

1. Внутренняя документация Третьего Рудоуправления, ОАО «Беларуськалий»: товарная продукция в средних ценах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by>.