

УДК 339.187:661.152.3(476)

ФЕНОМЕН БЕЛОРУССКОЙ КАЛИЙНОЙ КОМПАНИИ, ИЛИ КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ РЫНКА



Е. А. КУДРЯВЕЦ,
генеральный директор,
info@belpsc.by,
ОАО «Белорусская калийная компания»,
Минск, Беларусь

Рассказано о деятельности ОАО «Белорусская калийная компания», осуществляющей продажу калийных удобрений – продукции ОАО «Беларуськалий»: круг потребителей, технология и организация поставок, логистические преимущества.

Ключевые слова: калийные удобрения, международный рынок, продажа, качество продукции, логистика, портовые сооружения.

Население Земли постоянно растет, растет и потребность в продовольствии. А для производства большинства сельскохозяйственных культур необходим калий – один из ключевых питательных элементов, без которых невозможно вырастить хороший урожай. Мировой рынок калия также активно развивается, ведь потребность в этом ценном минерале во всем мире очень велика. И одним из самых заметных участников этого рынка в последние годы стало ОАО «Белорусская калийная компания» – официальный экспортер белорусского производителя калийных удобрений – ОАО «Беларуськалий».

ОАО «Белорусская калийная компания» (БКК) было создано сравнительно недавно – в сентябре 2013 г. и в этом году от-

празднует свой первый юбилей: компании исполняется 5 лет. За относительно короткий срок работы на рынке БКК смогла показать действительно впечатляющие результаты.

Компании удалось установить бизнес-связи со всеми ключевыми участниками калийного рынка, провести эффективное продвижение белорусского калия во множестве регионов, оптимизировать логистику и значительно улучшить сервис по сравнению с теми возможностями, которые были у белорусской стороны в годы работы в рамках совместного торгового предприятия с российскими коллегами.

В новой, полностью белорусской компании была сформирована молодая команда специалистов, для которой такие понятия, как «деловая этика», «уважение к партнерам и конкурентам» и «ответственность перед рынком», стали не просто словами, а основополагающими принципами работы. На рынок вышел не просто новый сильный игрок – целенаправленно строился образ «бизнеса с человеческим лицом». И такой подход не замедлил принести результаты.

Начав в сентябре 2013 г. практически с «минусовой» отметки, уже по итогам 2015 г. ОАО «Беларуськалий» впервые в истории заняло первое место среди мировых предприятий-производителей по годовому объему экспорта калийных удобрений. Всего за пять лет БКК удалось выйти в общепризнанные лидеры экспортных продаж калийных удобрений, сформировать репутацию дальновидного и ответственного игрока на мировом рынке, завоевать доверие партнеров и покупателей, подтверждая свою эффективность не на словах, а на деле.

Стратегия компании построена на гибком и рациональном подходе к рыночной ситуации и ориентируется на существующий на рынке спрос, формируя график поставок, и действуя в рамках существующей в каждом регионе ценовой конъюнктуры. Задача БКК внимательно изучать и грамотно реагировать на потребности покупателей, действовать в соответствии с принципами честной конкуренции, заботиться о сохранении здорового баланса на рынке и о его развитии.

По результатам 2017 г. доля БКК в мировом экспорте калия составила почти 20 %, на внешние для Беларуси рынки был





**Вагоны-хopperы
с продукцией
ОАО «Беларуськалий»**



**Сухогруз с калийными удобрениями
в китайском порту Циндао**

поставлен рекордный для страны объем – 10,5 млн т калийных удобрений.

Головной офис БКК находится в Минске. Кроме того, деятельность компании поддерживается региональными офисами в Пекине, Нью-Дели, Малайзии, Сан-Паулу и Киеве. Общая география продаж БКК насчитывает более 120 стран – и по этому показателю компания обогнала (с большим отрывом) всех своих конкурентов. Белорусские калийные удобрения поставляются в Китай, Индию, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Африки, Центральной и Южной Америки, Ближнего Востока, Европы и в США. География продаж продолжает неуклонно расширяться. БКК осваивает и новые рынки: в 2016 г. начались поставки белорусского калия в Алжир, Гвинею, Уганду, Белиз, Монголию, Боснию и Герцеговину. В 2017 г. были впервые осуществлены поставки в Намибию. По большому счету скоро уже не будет такого уголка в мире, где бы фермерам не был знаком белорусский калий.

Что примечательно – продукция ОАО «Беларуськалий» поставлялась на различные рынки на протяжении многих лет, но покупатели не знали, что это именно белорусский продукт. Однако за последние пять лет все изменилось: калий, поставляемый БКК, стали узнавать повсюду, а само слово «белорусский» применительно к удобрениям стало синонимом отличного качества.

Это подтверждается еще и тем фактом, что в октябре 2016 г. ОАО «БКК» и ОАО «Беларуськалий» впервые осуществили судовую поставку хлористого калия в Австралию. Эта страна предъявляет, пожалуй, самые высокие требования к качеству и безопасности продукции, условиям ее хранения и транспортировки – требования, которые для многих поставщиков становятся непреодолимыми. Но не для БКК. Белорусская продукция стала первой судовой поставкой калийных удобрений навалом из стран бывшего СССР с момента распада Союза. Более того, ОАО «Беларуськалий» прошло аудит системы безопасности производства Австралийской карантинной инспекции и получило сертификат уровня Level 1, подтверждающий высокий профессиональный и организационный уровень белорусского производителя.

В чем же причина такого успеха? Ответ прост: качество продукции, эффективная логистика, глубокое изучение особенностей

каждого рынка, оперативное реагирование, индивидуальный подход к каждому покупателю.

Как известно, ОАО «Беларуськалий» производит калийные удобрения, которые соответствуют самым высоким международным нормам. Белорусский производитель создает продукцию как для сельскохозяйственного прямого внесения, так и для производства комплексных удобрений и промышленного использования с разной степенью обработки аминами; с теми физическими и химическими характеристиками, которые необходимы покупателю в каждом конкретном регионе и случае.

Логистические преимущества, которыми обладают предприятия Республики Беларусь, также очевидны. Белорусский калий поставляется как железнодорожным, так и морским транспортом – судовыми партиями и в контейнерах, навалом и в фасованном виде. БКК использует порт Николаев на Черном море и порт Рени для погрузок по реке Дунай, но основная масса продукции отгружается через морской порт г. Клайпеды, куда ее можно доставить всего за 36 ч за счет использования собственного парка специальных вагонов-хopperов при формировании и отправке маршрутов по расписанию.

ОАО «Беларуськалий» также принадлежит 30%-ная доля в терминале БКТ в порту Клайпеды, что гарантирует бесперебойную транзитную перевозку, хранение и перевалку удобрений. К тому же у БКК есть литовская дочерняя компания Fertimara, которая занимается агентированием морских судов в Клайпедском порту и оказывает брокерские услуги. Это, в свою очередь, дает белорусской стороне дополнительные преимущества и доходы в области фрахта судов.

Важно не только произвести и продать товар покупателю, но и вовремя доставить его в максимально удобной для клиента форме. Именно на принципах экономичности и удобства клиента базируется логистическая система БКК, в которую входят производитель, продавец, стивидор, агент, брокер, а также белорусская и литовская железные дороги. Такая связка позволяет не только проявлять гибкость, но и постоянно повышать уровень сервиса и эффективность продаж.

Сильные стороны БКК можно облечь в формулу «4D». Первое D: компания диверсифицировала линейку своих покупателей



Подписание меморандума о сотрудничестве между Белорусской калийной компанией и China Chemical Construction Corporation

и в равной степени рассматривает варианты сотрудничества с дистрибьюторами, производителями сложных удобрений, промышленными предприятиями и трейдерами. Второе D: БКК диверсифицирует виды продукции, чтобы отвечать требованиям большинства клиентов, поставлять действительно востребованный товар. Третье D: компания диверсифицирует и совершенствует логистические формы и схемы, добиваясь гибкости, оперативности и надежности поставок. Четвертое D: БКК диверсифицирует финансовые механизмы, позволяющие ей использовать различные формы в расчетах с клиентами, предоставлять гибкие условия платежа.

Что же касается знания рынка, то тут есть немало нюансов. Важно проявлять гибкий подход, оперативно реагировать на изменения экономической обстановки, мыслить системно, учитывать сразу несколько разноплановых факторов. Рынок калия – сырьевой и он следует тенденциям, характерным для таких рынков. Он существует в контексте мировой макроэкономической системы, а спрос на калийные удобрения и их поставки напрямую связаны как с экономической ситуацией как в мире в целом, так и в конкретных странах-импортерах. Курсы национальных валют, вопросы кредитования и субсидирования сельскохозяйственной отрасли, ценовая ситуация на рынке основных сельскохозяйственных культур – все это оказывает значительное влияние на рынок калия.

Производственные и коммерческие решения БКК основаны на глубоком и многостороннем анализе рынка. На основании этого анализа производятся те объемы калийных удобрений, которые востребованы покупателями. Работая совместно с ОАО «Беларуськалий», БКК ориентируется на реальные потребности рынка, взвешенно и ответственно подходит к вопросу производства и продаж этого ценного природного ресурса, гибко реагируя на изменения спроса.

Поставки калийных удобрений напрямую связаны с укреплением продовольственной безопасности в мире. Причем важно не только производить больше продуктов питания – еще более важ-

но в достаточном количестве производить качественные продукты, необходимые для гармоничного развития человека. И тут опять-таки большую роль играют удобрения. Богатые витаминами и минералами фрукты и овощи требуют внесения нужного количества удобрений, а почти все они относятся к «калиелюбивым» культурам. Правильное и своевременное внесение, грамотно сформированные графики и нормы внесения удобрений в зависимости от типа почвы, вида культуры – все это требует подготовки и знаний, которыми опять же готова делиться белорусская компания со своими потребителями.

В равной степени факторами, определяющими спрос, являются погодные условия, особенно засуха, когда из-за недостатка влажности фермеры вынуждены замедлять посадку культур и откладывать процесс внесения удобрений.

Со своей стороны, БКК, как лидер отрасли, уделяет много внимания вопросам развития потребления во всех регионах мира. У БКК есть своя агрономическая служба, которая напрямую общается с фермерами, участвует в многолетних международных проектах, которые на деле показывают незаменимую роль калия для растений. Данные, которыми располагает эта служба, свидетельствуют о том, что проблема недостаточного внесения калия в почвы присутствует во многих странах. Всё также остро стоит вопрос интенсификации производства сельскохозяйственных продуктов и, следовательно, увеличения уровня внесения минеральных удобрений.

В целом рынок калия относится к очень перспективным, обладает значительным потенциалом. По оценке IFA (Международная ассоциация производителей удобрений), общий объем поставок хлористого калия в мире в 2017 г. составил 67,9 млн т, что превышает уровень 2016 г. на 5,6 млн т. Сейчас наблюдается позитивная динамика, что создает перспективы для роста потребления калийных удобрений и в текущем году, особенно в случае, если ключевые их производители будут действовать продуманно и ответственно относиться к рынку. **ГЖ**