

## РЫНОК МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ

Тематическое приложение  
к ежедневной деловой газете РБК  
Вторник, 24 октября 2017 | №181 (2678)

ЭКСПОРТ: СТАТЬЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ВАЖНОСТИ | РЫНОК: КОНКУРЕНЦИЯ ЗА АЗОТ  
ОБОСТРЕАЕТСЯ | ЛОГИСТИКА: НОВЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



ФОТО: ЕГОР АЛЕЕВ/ТАСС

## ПЛАН МИНЕРАЛЬНОГО НАСТУПЛЕНИЯ

ХОТЯ УГЛЕВОДОРОДЫ ОСТАЮТСЯ ГЛАВНОЙ СТАТЬЕЙ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА, СТРАНА ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИГРОКОВ НА РЫНКЕ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ. РАЗВИТИЕ АГРОТЕХНОЛОГИЙ СТАВИТ НОВЫЕ ЗАДАЧИ ПЕРЕД ОТРАСЛЮ. **НИНА БЛЕЙМАН, АЛЕКСАНДР БУРКОВ**

### МИРОВОЙ СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

За последние 50 лет мировое потребление минеральных удобрений выросло почти в шесть раз, свидетельствуют данные Международной ассоциации производителей удобрений (IFA). Основными потребителями удобрений в мире выступают густонаселенные Китай и Индия — на них

приходится треть общего спроса. У этих стран самые большие возможности влияния на общемировые цены, причем зачастую для этого используются дискриминационные пошлины (в КНР, например, ставка на ввоз удобрений составляет 50%). В пятерку крупнейших потребителей входят также США, Европа и Бразилия.

Производство удобрений еще более монополизировано: на долю пяти

крупнейших производителей — Китая, США, Индии, России и Канады — приходится порядка 60% всего объема выпускаемой агрохимии. Основными игроками на рынке минеральных удобрений выступают специализированные агрохимические компании (Agrium, Mosaic, PotashCorp, OCP, «Еврохим», «ФосАгро», «Уралкалий»), тогда как производством сложных комплексных удобрений и средств хи-

мической защиты растений занимаются транснациональные химические корпорации (BASF, Bayer, DuPont).

Благодаря инвестиционному буму 2000-х годов мировые мощности по производству удобрений значительно выросли, создав перевес предложения над спросом. Сильнейшее давление на

← Начало на с. 1

рынок азотных и смешанных удобрений в 2015 году оказала экспансия китайских производителей, вызвавшая резкое падение цен. В конечном счете это сослужило дурную службу самим китайцам: на фоне роста цен на уголь и изменения политики национального правительства они оказались неспособны конкурировать и уже в 2016 году были вынуждены существенно сократить производство.

## ГЛОБАЛЬНАЯ КОНЪЮНКТУРА И РОССИЙСКИЙ РЫНОК

По оценкам IFA, в среднесрочной перспективе дисбаланс спроса и предложения на рынке сохранится. По базовому сценарию рост спроса до 2021–2022 годов составит около 1,5% в год, к концу периода достигнув 199 млн т.

В нынешнем году мировая конъюнктура пока остается благоприятной. Например, по данным группы «Акрон», цены на карбамид с июля по конец сентября выросли на 44% благодаря сильному спросу со стороны Бразилии, увеличившей импорт этого удобрения в 2017 году на 50%, и активным закупкам Индии, где хорошие погодные условия способствовали высокому уровню внесения удобрений. Одновременно дальнейший рост цен на уголь способствовал повышению издержек производства в Китае.

В 2015 году Россия контролировала четверть мирового рынка калийных удобрений, 20% — комплексных минеральных удобрений и 13% — азотных. При этом доля страны в поставках фосфорных удобрений весьма невелика — лишь 0,05%. Это означает, что внутренний рынок удобрений не только сильно зависит от мировых тенденций, но и активно участвует в формировании конъюнктуры мирового рынка.

Около 70% российской продукции идет на экспорт, а оставшиеся 30% практически полностью обеспечивают потребности внутреннего рынка: доля импортных удобрений составляет лишь 0,5%. По данным Российского экспортного центра, в первые семь месяцев 2017 года поставки химтоваров из РФ составили \$13,2 млрд, или 6,8% общего экспорта. В структуре несырьевого неэнергетического экспорта на них приходится 20%, в том числе на смешанные удобрения — 2,4%, азотные — 2%, калийные — 1,7%.

В то же время российская агрохимическая отрасль во многом продолжает существовать в рамках экстенсивно-сырьевой модели и не вполне отвечает современным мировым стандартам, отмечает начальник сектора биоэкономики и устойчивого развития Центра экономических исследований Российского института стратегических исследований Дмитрий Лыжин. «Лидирующие позиции отечественных компаний на мировых рынках обусловлены наличием богатых и доступных природных ресурсов. При этом в производстве большинства минеральных удобрений используются устаревшие методы, зачастую без применения прогрессивных энерго- и ресурсосберегающих технологий. На многих предприятиях производственные мощности значительно изношены», — подчеркивает эксперт.

Тем не менее российские компании продолжают наращивать произ-



ФОТО: РИА НОВОСТИ

водство. По данным Росстата, в 2016 году объем произведенных в стране минеральных и химических удобрений в пересчете на 100% питательных веществ составил 20,7 млн т — на 15,6% больше, чем в 2010-м, аммиачных удобрений — 9,45 млн т, что на 8,3% выше уровня 2015 года и на 25% — 2010 года. Это максимальный показатель производительности за весь постсоветский период. Сокращение производства наблюдалось только в калийной отрасли — причиной этого стала крупная авария на руднике «Соликамск-2» в конце 2014 года.

Росту производства способствовало как введение новых мощностей годом ранее (по данным Росстата, в 2015 году прирост мощностей составил почти 1,4 млн т), так и девальвация рубля, позволившая экспортно ориентированной отрасли укрепиться на внешнем рынке.

Экспорт азотных удобрений в прошлом году вырос на 10,2% по сравнению с 2015-м и достиг 12,8 млн т в физическом выражении (почти 5 млн т по чистому веществу), смешанных — на 4,3%, до 9,2 млн т; поставки калийных удобрений, напротив, упали на 15,2%, до 9,5 млн т (5,8 млн т по чистому веществу).

В нынешнем году, по данным Минсельхоза, отечественные сельхозпроизводители с 1 января по 16 октября приобрели 2763,6 тыс. т минеральных удобрений (в действующем веществе), что на 256,5 тыс. т больше, чем за аналогичный период прошлого года.

## РОССИЙСКИЕ ИГРОКИ

Российский рынок удобрений достаточно монополизирован: на десятку крупнейших производителей, по данным Центра развития НИУ ВШЭ, приходится около 67% всей выручки. Более того, по словам Дмитрия Лыжина, в последние годы отмечаются консолидация и укрупнение российских агрохимических компаний до суперконцернов, имеющих производственные мощности за рубежом, — речь идет о холдингах «Еврохим», «ФосАгро» и «Акрон».

Монополизация особенно выражена в калийной промышленности: единственным производителем, контролирующим всю производственную

## КРУПНЕЙШИЕ ПО ВЫРУЧКЕ РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ УДОБРЕНИЙ\*

МЛРД РУБ.



\* По итогам 2016 года.

Источник: РБК Исследования. Рейтинг 500 крупнейших компаний России, 2017

цепочку от добычи руды до поставок потребителям, является компания «Уралкалий», на ее долю приходится 20% всего мирового рынка калийных удобрений. В фосфорном сегменте более половины производства сосредоточено в руках «ФосАгро», оставшийся рынок делят «Еврохим» и «Уралхим». В сегменте комплексных удобрений двумя основными игроками являются предприятия группы «ФосАгро» (около 38%) и «Акрон» (чуть менее 30%).

## УДОБРЕНИЯ НА ГРАНИ ФАНТАСТИКИ

Развитие современных технологий, в том числе в сфере сельского хозяйства, ставит перед отраслью новые вызовы. «Мировые тренды в сельском хозяйстве предполагают снижение доли стандартных удобрений, развитие прямых продаж удобрений, обучение и консультирование потребителей», — отмечает партнер компании McKinsey Владимир Александров. Одним из самых перспективных направлений на рынке в ближайшее время станут высокотехнологичные сервисные услуги. По мере развития цифровых технологий фермеры и агрохолдинги будут активнее использовать GPS-технику и чувствительные датчики для точечного внесения удобрений, основываясь на составе почв и особенностях агрокультуры. На этом фоне стратегии мировых производителей уже сейчас сдвигаются в сторону разработки диверсифицированных удобрений под конкретную культуру и регион применения, а также оказания консультационных услуг сельхозпроизводителям.

Одним из трендов является создание так называемых умных удобрений, способствующих постоянному поддержанию питательных веществ в почве и снижающих воздействие на окружающую среду. Например, российские ученые недавно создали прототип усовершенствованного азотного удобрения, добавив к нитрату аммония биоразлагаемый полимер поли-3-гидроксibuтират и дополнительно «обернув» таблетки в полимерную оболочку.

Переходу отрасли удобрений на высокотехнологичные рельсы будут способствовать патронирование концернами средних и мелких химических компаний, широкое использование венчурного финансирования и кластерных технологий, полагает Дмитрий Лыжин.

Кроме того, растущую конкуренцию минеральным удобрениям будут создавать биологические аналоги. За последние семь лет российский рынок биологических удобрений и средств защиты растений вырос в 2,7 раза, до 2,7 млрд руб., а к 2020 году его объем может достичь уже 4,5 млрд руб., говорит координатор проекта инжинирингового центра «Промбиотех» Владимир Авдеенко. В то же время Россия существенно отстает от западных стран по темпам внедрения биологических удобрений: ими обрабатывается только 2% посевных площадей в стране, тогда как в США этот показатель выше в 20 раз, а в ЕС — почти в 40 раз. Это означает, что потенциальный объем рынка может достигать 18–35 млрд руб.

## «РОССИЙСКИЙ РЫНОК БУДЕТ В ТРЕНДЕ МИРОВОГО»

ОБ ОБОСТРЕНИИ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ АЗОТНЫХ УДОБРЕНИЙ И НОВЫХ СТРАТЕГИЯХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ  
РБК + РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «ТОЛЬЯТТИАЗОТ» **ПЕТР ОРДЖОНИКИДЗЕ**

— Как вы оцениваете текущее состояние мирового рынка удобрений и его азотного сегмента?

— В последнее время конкуренция на рынке минеральных удобрений усилилась. Только в этом году, по нашим данным, открылось 20 новых производств. И рост спроса не успевает за ростом предложения на рынке. В прошлом году это повлекло резкое снижение цен практически на всю продукцию. В этом году рынок начал немного расти, но пока не вернулся к уровню 2014–2015 годов. Но для нас это не стало неожиданным. Рыночные циклы обычно составляют пять–шесть лет, и когда мы в 2011 году запускали программу модернизации наших производств, мы предполагали снижение такого рода и готовились к нему.

— А каким вы видите рынок в среднесрочной перспективе?

— Ожидаем, что рынок будет стабильным, может быть, с небольшим ростом. Скорее всего, тенденция на увеличение предложения сохранится: оно активно растет на ближневосточном рынке и в странах с недорогими энергоносителями — газом либо углем. Скорее всего, цены будут умеренно расти с определенными циклами вверх-вниз: сильное повышение цены вызывает новые предложения, которые, в свою очередь, начинают оказывать давление на цену. Я думаю, что российский рынок будет в тренде мирового. Россия активно занимает на нем позиции.

— Какая доля вашей продукции идет на экспорт?

— Порядка 60%. Наше предприятие изначально строилось как экспортно ориентированное, на это была рассчитана инфраструктура — я имею в виду аммиакопровод Тольятти — Одесса. Строительство завода начиналось на деньги американского инвестора Арманда Хаммера, и предполагалось, что за финансирование будут рассчитываться поставками аммиака.

— Какова доля «Тольяттиазота» на мировом и российском рынках?

— Мы являемся одним из крупнейших производителей аммиака и в России, и в мире. Входим в десятку крупнейших мировых производителей с долей где-то 10–11%. В абсолютном выражении это около 3 млн т аммиака. По товарному аммиаку — самостоятельному виду минеральных удобрений — мы занимаем до 50% российского рынка. Серьезные позиции у нас и по карбамиду: наши мощности рассчитаны почти на миллион тонн, хотя производим мы немного меньше, это где-то 20–25% российского рынка.

— Вы упомянули, что по всему миру вводит много современных мощностей. Большинство российских производителей уступают им с точки зрения ресурсо- и энергоэффективности. Как вы планируете поддерживать конкурентоспособность?

— Да, действительно, многие производственные мощности в России были построены еще в советское время. Многие производители, и мы в том числе, предпринимают серьезные



ФОТО: АНАСТАСИЯ ЦАЙДЕР ДЛЯ РБК

усилия для их модернизации, строят новые производства. В 2011 году у нас была принята программа, призванная обновить фонды, обеспечить бесперебойность производства, увеличить количество производимой продукции, снизить расход энергоресурсов. В этом и прошлом годах мы провели капитальный ремонт четырех агрегатов аммиака. Каждый агрегат — это как отдельный завод, у нас их семь для аммиака и два для карбамида. Это масштабное производство и масштабные инвестиции. В ближайшее время мы надеемся начать строительство третьего агрегата карбамида, который увеличит наше производство на 75%. В ближайшей перспективе также строительство новой установки по производству аммиака из продувочных газов из действующих агрегатов. Это в том числе позволит серьезно снизить экологическую нагрузку. Наша программа модернизации также была нацелена на то, чтобы повысить производительность труда, эффективность управления.

— Насколько позиции российских производителей зависят от цен на энергоносители?

— Для производства аммиака требуется природный газ в больших количествах. Цены на газ у нас устанавливает государство, и оно следит за тем, чтобы цена была конкурентоспособной.

— Вы говорили про снижение экологической нагрузки. Как у вас реализуется правительственная программа перехода на наилучшие доступные технологии к 2019 году?

— Мы в любом случае были включены в этот процесс, даже без инициатив правительства, которые можем только приветствовать. Экологическая составляющая является одним из наших приоритетов: все капитальные ремонты, все инвестиции в создание новых производств рассчитываются исходя из очень высоких экологических стандартов. У нас есть ряд собственных

экологических проектов, которые мы ведем в Самарской области. У нас действует своя мобильная лаборатория, которая оценивает воздействие производства на окружающую среду.

— А что касается социальной ответственности?

— Социальная составляющая производства всегда была нашей сильной стороной. У нас на предприятии больше 4 тыс. работников, это очень большое производство. У нас одна из самых высоких средних заработных плат по региону, примерно 43 тыс. руб., и один из самых выгодных коллективных договоров.

— Один из ваших крупнейших инвестпроектов — строительство портового терминала на Тамани, первую очередь которого планировалось сдать уже в этом году. Как продвигается проект?

— Для нас этот проект является стратегическим. Решение о строительстве было принято еще в конце 1990-х годов, чтобы сбалансировать транспортировку продукции. Сейчас порядка 60% аммиака транспортируется по аммиакопроводу Тольятти — Одесса, 30% — железнодорожным и 10% — автомобильным транспортом. Одной из задач было снижение зависимости от украинского транзита. При реализации проекта мы столкнулись с определенными проблемами, и отчасти они до сих пор сохраняются, но мы очень активно занимаемся этими вопросами. Говорить о том, что в этом году он будет запущен в эксплуатацию, конечно, нельзя. Я думаю, что реально речь идет о 2019 году.

— Говоря о проблемах, вы имеете в виду судебное разбирательство с краевой администрацией?

— Да, у нас есть судебный спор с администрацией Краснодарского края. Это важный, но не системный вопрос, от его решения не будет зависеть, быть проекту или не быть. Администрация края не раз заявляла, что они проект

«ВСЕ КАПИТАЛЬНЫЕ

РЕМОНТЫ, ВСЕ

ИНВЕСТИЦИИ В СОЗДАНИЕ

НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

РАССЧИТЫВАЮТСЯ,

ИСХОДЯ ИЗ ОЧЕНЬ

ВЫСОКИХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ

СТАНДАРТОВ»

поддерживают. Хотелось бы, чтобы они на деле это доказывали.

— Когда терминал будет построен, планируете ли вы полностью отказаться от использования аммиакопровода?

— Если это будет зависеть от нас, мы бы сохранили транзит через Украину в какой-то части. Но мы не исключаем, что украинские партнеры могут создавать нам невыгодные условия за счет увеличения тарифов либо снижения квоты. В таком случае речь может пойти о том, чтобы существенным образом сократить транзит или вообще от него отказаться. Сейчас у нас раз в два-три года возникает спор с оператором украинской части аммиакопровода по тарифу, в качестве давления идет перекрытие транзита. Но мы всегда договариваемся, потому что это в интересах обеих сторон. Кроме того, мы должны выполнять наши обязательства перед зарубежными партнерами, даже если такая ситуация изменится. Надеемся, что ситуация изменится, после того как порт будет введен в эксплуатацию.

— Нет ли у вас ощущения, что рынок удобрений меняется, сдвигается в сторону новых технологий, большего регулирования, ограничения нагрузки на окружающую среду, «умных» удобрений? Планируете ли вы диверсифицировать производство в этом направлении?

— Мы очень внимательно отслеживаем все тенденции и все, что касается вопросов экологии. Для нас очень важным является соблюдение российских, европейских и общемировых стандартов. Для России это пока не является определяющим фактором, но как экспортно ориентированное предприятие, поставляющее продукцию в европейские страны, мы вынуждены быть в этом тренде.

— «Умные» удобрения пока не производите?

— Мы думаем в этом направлении.

## УДОБРЕНИЯ С ДОСТАВКОЙ

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКСПАНСИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ИЗ РОССИИ СДЕРЖИВАЛИ ЛОГИСТИЧЕСКИЕ СЛОЖНОСТИ. НОВЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ МОГУТ РЕШИТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ. **АЛЕКСЕЙ ЛОССАН**

### ОСНОВНЫЕ ПРЕГРАДЫ

Согласно обзору рынка минеральных удобрений за первый квартал 2017 года, подготовленному Центром развития НИУ ВШЭ, в условиях роста конкуренции на первый план выйдут слабые места российских производителей: высокий по сравнению с мировыми аналогами расход сырья и энергоресурсов, длинное логистическое плечо до основных потребителей и портов отгрузки, ограниченность перевалочных мощностей. «Слабым местом российских производителей является удаленность от потребителей. Основная часть мощностей расположена в глубине страны, далеко от портов отгрузки, в то время как ближневосточные и многие американские заводы фактически «стоят в портах», — подчеркивают авторы исследования. В свое время в аналогичной ситуации для стимулирования экспорта Китай пошел на беспрецедентные меры — снижение транспортных тарифов и экспортных пошлин. В частности, была упразднена существовавшая ранее система налогообложения экспорта, применявшаяся для его ограничения в периоды пикового внутреннего спроса, и введена единая годовая ставка таможенной пошлины. В совокупности с низкими затратами на производство это привело к тому, что объем китайского экспорта азотных и фосфорсодержащих удобрений вырос в два раза и фактически обрушил рынок.

Российские власти в некотором смысле пытаются дать отечественным производителям аналогичную поддержку. По словам доцента кафедры информационных систем в экономике и менеджменте РЭУ имени Г.В. Плеханова Александра Тимофеева, «производители удобрений еще с июня 2017 года получили пятипроцентную скидку на перевозку на основе соглашения между железнодорожным оператором и Российской ассоциацией производителей удобрений». «Это дало рост объемов перевозок и способствовало увеличению доходов как клиентов, так и Федеральной грузовой компании и РЖД», — говорит Тимофеев. Согласно данным РЖД, погрузка химических и минеральных удобрений на сети железных дорог страны за январь—сентябрь 2017 года составила 42,5 млн т, что на 7,9% больше, чем за аналогичный период прошлого года. «Этому способствовал спрос на различные виды удобрений, но и шаги по развитию транспортной и логистиче-



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ

ской инфраструктуры также принесли свои плоды. Можно ожидать, что по мере их дальнейшего развития они поддержат отрасль, помогут реализовать больше удобрений большему числу потребителей», — добавляет заместитель генерального директора ИК «Финам» Ярослав Кабаков. По словам Александра Тимофеева, грузооборот российских морских портов в январе—сентябре 2017 года увеличился на 10%, а объем перевалки минеральных удобрений вырос на 7,2%, до 12,7 млн т.

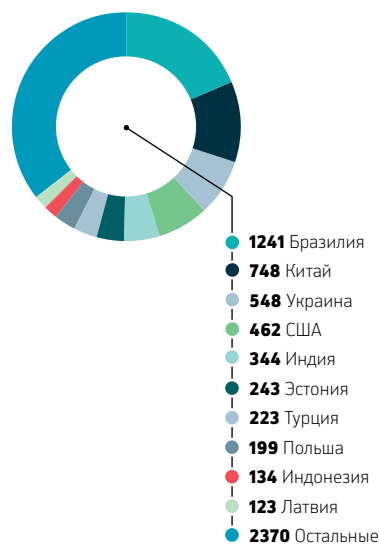
«Традиционными способами перевозки остаются железнодорожный и морской транспорт, обеспечивающие доставку больших объемов удобрений. Развивается соответствующая инфраструктура», — говорит Ярослав Кабаков. По его словам, компании по всему миру совершенствуют средства доставки удобрений, стремясь перевозить их больше и быстрее, говорит Кабаков. В России было сертифицировано несколько новых вагонов, способных перевозить минеральные удобрения, среди них вагон-хоппер из алюминиевых сплавов, вагон-цистерна для перевозки аммиака. «В Норвегии проводятся модельные испытания судна для компании, занимающейся перевозкой удобрений; планируется, что корабль будет без экипажа, а его поставка заказчику намечена на 2019 год», — добавляет Ярослав Кабаков.

### НОВАЯ ПЕРЕВАЛКА

По данным исследователей НИУ ВШЭ, до недавнего времени серьезной проблемой российских производителей был дефицит портовых мощностей. Однако в 2013–2015 годах был осуществлен ряд важных проектов. В итоге все ключевые игроки рынка —

### КРУПНЕЙШИЕ ПОКУПАТЕЛИ РОССИЙСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ\*

\$, млн



\* Объем закупок в 2016 году.

Источник: ФТС

«Уралхим», «Акрон», «Еврохим», «Фос-Агро», «Уралкалий» — располагают специализированными мощностями по перевалке в России и Прибалтике. В частности, запуск в 2015 году перевалочного терминала «Смарт Балк Терминал» Усть-Луге позволил «Фос-Агро» существенно снизить портовые и железнодорожные расходы по сравнению с перевалкой в других портах Балтики — раньше отгрузка шла через

порты Финляндии, Эстонии и Латвии. Впрочем, как отмечают исследователи НИУ ВШЭ, в короткие сроки уйти из стран Балтии возможности нет: сохраняется дефицит портовых мощностей, а строительство новых требует времени и значительных инвестиций. «Индустрия перевозки минеральных удобрений отличается от транспортировки других генеральных грузов тем, что в этом сегменте более высока ритмичность и прогнозируемость, что позволяет получать чуть более высокую маржу. Основной транспорт в России — железные дороги к морским терминалам. Доля перевозок удобрений в общем объеме погрузки железной дороги составляет 3% и имеет тенденцию к росту из-за спроса в развивающихся странах, в том числе Китае и Индии», — говорит аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин.

### ПРОЕКТЫ КОМПАНИЙ

По словам Ярослава Кабакова, если говорить о развитии инфраструктуры, то можно назвать ввод в строй логистического комплекса компании «ФосАгро» в Краснодарском крае стоимостью почти 150 млн руб. Кроме того, компания открыла логистический комплекс в Брянской области. В свою очередь, компания «Дорогобуж» запустила очередную установку отгрузки удобрений в биг-бегах и насыпью на участке отгрузки аммиачной селитры. «Акрон» ввел в строй новую эстакаду налива аммиака в Великом Новгороде мощностью 1500 т в сутки. Еще одним перспективным проектом эксперты называют строительство портовой инфраструктуры в Краснодарском крае, которую компания «Тольяттиазот» создает на собственные средства. На сегодняшний день ни в одном порту России нет комплексов по перевалке жидкого аммиака на экспорт. В рамках первой очереди порта будет построен комплекс по перевалке аммиака мощностью 2 млн т в год, в ходе второй — комплекс по перевалке карбамида мощностью 3 млн т в год. Как объясняют в компании, терминал в порту Тамань позволит решить вопрос с зависимостью от ситуации на Украине, которая регулярно сказывается на работе украинской части аммиакопровода. Дело в том, что в советское время одновременно с заводом был построен уникальный аммиакопровод протяженностью почти 2,5 тыс. км от Тольятти до морского порта в Одессе. В настоящее время более 60% продукции транспортируется посредством аммиакопровода, еще около 30% — по железной дороге и около 10% — автотранспортом. В порту Одессы аммиак грузят на танкеры, и он отправляется к потребителю. «Логистика играет существенную роль в перераспределении рынка: страны-производители и страны-потребители зачастую находятся на разных континентах. В связи с этим тот, чьи поставки будут быстрее, стабильнее, а продукт — дешевле, и выигрывает в конкурентной борьбе», — объясняют в «Тольяттиазоте».

### «РЫНОК МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ» (18+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК» является неотъемлемой частью «Ежедневной деловой газеты РБК» №181 (2678) от 24 октября 2017 г. Распространяется в составе газеты. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+. Партнеры: ПАО «Тольяттиазот». 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  
Дизайнер: Дмитрий Иванов  
Фоторедактор: Алена Кондюрина  
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко  
И.о. главного редактора газеты: Игорь Игоревич Тросников

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