

Феномен ОАО «Белорусская калийная компания», или Как стать лидером рынка



**Вячеслав МИЩЕНКО, глава филиала «Аргус Медиа» в РФ, СНГ и Балтии (слева),
Елена Александровна КУДРЯВЕЦ, генеральный директор ОАО «БКК»,
Иван Иванович ГОЛОВАТЫЙ, генеральный директор ОАО «Беларуськалий» (справа)**

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 здоровый 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 промышленного гиганта ОАО «Беларуськалий».

ОАО «Белорусская калийная компания» (ОАО «БКК», БКК) было создано сравнительно недавно – в сентябре 2013 года и в этом году отпразднует свой первый, маленький, но очень важный, юбилей: компании исполняется 5 лет. По сравнению, к примеру, с канадскими месторождениями возраст совсем юношеский. И все же молодым у нас везде дорога – за относительно короткий срок работы на рынке БКК смогла показать действительно впечатляющие результаты.

Белорусам удалось установить бизнес-связи со всеми ключевыми игроками калийного рынка, провести эффективное

продвижение белорусского калия во всех регионах, оптимизировать логистику и значительно улучшить сервис по сравнению с теми возможностями, которые были у белорусского производителя в годы работы в рамках совместного торгового предприятия с российскими коллегами.

В новой независимой и 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 года практически с «минусовой» отметки, уже по итогам 2015 года ОАО «Беларуськалий» впервые в истории заняло первое место среди мировых предприятий-производителей по годовому объему экспорта калийных удобрений. Всего за пять лет ОАО «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.

«Наша стратегия построена на гибком и рациональном подходе к рыночной ситуации. Мы ориентируемся на существующий на рынке спрос, формируя график поставок, и действуем в рамках существующей в каждом регионе ценовой конъюнктуры. Наша задача – 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», – так комментирует успех БКК генеральный директор компании Елена КУДРЯВЕЦ.

По результатам 2017 года доля БКК в мировом экспорте калия составила почти 20%, на внешние для Беларуси рынки был 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, Сингапуре, Сан-Паулу и Киеве. Общая география продаж БКК насчитывает более 120 стран – и по этому параметру белорусы обогнали (с большим отрывом!) вообще всех своих конкурентов. Белорусские калийные удобрения поставляются в Китай, Индию, Азиатско-Тихоокеанский регион, Африку, Центральную и Южную Америку, Ближний Восток, Европу и США. И география продаж продолжает неуклонно расширяться. БКК осваивает и новые страны: в 2016 году начались поставки белорусского калия в Алжир, Гвинею, Уганду, Белиз, Монголию, Боснию и Герцеговину. В 2017 году 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. Такова была цена сотрудничества в рамках совместного белорусско-российского предприятия. Однако за последние пять лет все изменилось: калий, поставляемый БКК, стали узнавать повсюду, а само слово «белорусский» при-



менительно к удобрениям стало синонимом отличного качества.

Это подтверждается еще и тем фактом, что в октябре 2016 года 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 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 уже стало понятно, 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 белорусы, 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 белорусский калий может доехать всего за 36 часов за счет использования значительного собственного парка специальных вагонов-хопперов и за счет формирования и отправки маршрутов по расписанию.

ОАО «Беларуськалий» также принадлежит 30%-ная доля в терминале БКТ в порту г. Клайпеды, что гарантирует бесперебойную транзитную перевозку, хранение и перевалку удобрений, а у БКК есть литов-

ская дочерняя компания Fertimara, которая занимается агентированием морских судов в Клайпедском порту и оказывает брокерские услуги. Это, в свою очередь, дает белорусам дополнительные преимущества и доходы в области фрахта судов.

Важно ведь не только произвести и продать товар покупателю, но и вовремя доста-

Кудрявец, генеральный директор БКК, схематично описывает конкурентные преимущества своей компании.

Что же касается знания рынка – то тут есть немало нюансов: гибкий подход, умение оперативно реагировать, мыслить системно, учитывать сразу несколько разноплановых факторов. Рынок калия – сырь-



Подписание Меморандума о сотрудничестве между Белорусской калийной компанией и СНССС, дочерней компанией корпорации СНООС

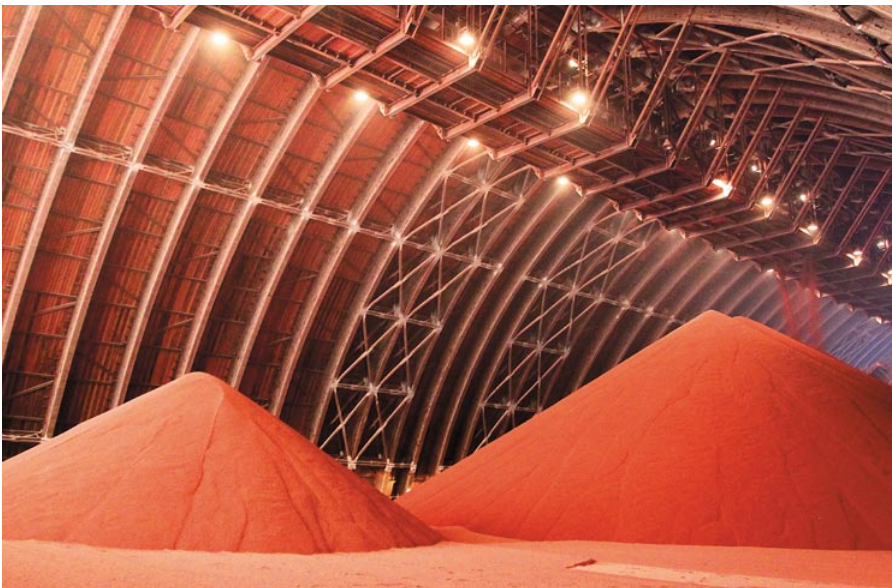
вить его в максимально удобной для клиента форме. Именно на принципах экономичности и удобства клиента базируется логистическая система БКК, в которую входят производитель, продавец, стивидор, агент, брокер, а также Белорусская и Литовская железные дороги. Такая связка позволяет не только проявлять гибкость, но и постоянно повышать уровень сервиса и эффективность продаж.

«Наши сильные стороны можно еще облечь в формулу «4D». Первое D: мы диверсифицировали линейку наших покупателей и в равной степени рассматриваем варианты сотрудничества с дистрибьюторами, блендерами, производителями сложных удобрений, промышленными предприятиями и трейдерами. Второе D: мы диверсифицируем виды продукции, чтобы отвечать требованиям большинства клиентов, поставлять действительно востребованный товар. Третье D: мы диверсифицируем и совершенствуем логистические формы и схемы, добиваясь гибкости, оперативности и надежности поставок. Четвертое D: мы диверсифицируем финансовые механизмы, позволяющие нам использовать различные формы в расчетах с клиентами, предоставлять гибкие условия платежа», – так Елена

евои, и он следует тенденциям, характерным для сырьевых рынков. Он существует в контексте мировой макроэкономической системы, а спрос на калийные удобрения и их поставки напрямую связаны с экономической ситуацией как в мире в целом, так и в конкретных странах-импортерах. Курсы национальных валют, ситуация с кредитованием и субсидированием сельскохозяйственной отрасли, ценовая ситуация на рынке основных сельскохозяйственных культур – все это оказывает значительное влияние на рынок калия.

Здесь Елена Кудрявец дополняет наши рассуждения: «То есть наши производственные и коммерческие решения основаны на глубоком и многостороннем анализе рынка. На основании этого анализа производятся те объемы калийных удобрений, которые востребованы покупателями. Работая совместно («Беларуськалий» и БКК, которые работают в одной команде), мы ориентируемся на реальные потребности рынка, взвешенно и ответственно подходу к вопросу производства и продаж этого ценного природного ресурса. Мы балансируем, гибко реагируем на изменения спроса».

Поставки такого важного минерального компонента, как калийные удобрения,



конечно же, напрямую связаны с укреплением продовольственной безопасности в мире. Причем важно не только производить больше продуктов питания – важно в достаточном количестве производить более качественное питание, продукты, необходимые для гармоничного развития человека. И тут опять-таки большую роль играют удобрения. Богатые витаминами и минералами фрукты и овощи требуют внесения большего 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, придает очень большое значение развитию потребления во всех регионах мира. У БКК есть своя агрономическая служба, которая непосредственно общается с фермерами, участвует в многолетних международных проектах, которые на деле показывают и доказывают незаменимую роль калия для растений.

Данные, которыми мы располагаем, свидетельствуют о том, что проблема недостаточного внесения калия в почвы присутствует во многих странах. Все так же остро стоит вопрос об интенсификации производства сельскохозяйственных продуктов и, следовательно, увеличении уровня внесения минеральных удобрений.

В целом, рынок калия относится к очень перспективному, обладает значительным потенциалом. По оценке IFA (Международная Ассоциация производителей удобрений), общий объем поставок хлористого калия в мире составил 67,9 млн т, что демонстрирует рост к уровню 2016 года (5,6 млн т). Сейчас наблюдается позитивная динамика, что создает перспективы для потребления калия и в текущем году, особенно в том случае, если ключевые игроки будут действовать продуманно и ответственно относиться к рынку.

ОАО «Белорусская калийная компания»
Пр. Машерова, 35,
220002, г. Минск,
Республика Беларусь
E-mail: info@belpc.by
www.belpc.by

УНП 192050251