



05.03.2025

Grupa Azoty komentuje aktualną sytuację na rynku nawozowym

Od kilkunastu tygodni ceny nawozów są w trendzie wzrostowym na głównych rynkach światowych. To efekt kilku czynników - popytu, dostępności nawozów, ale też logistyki dostaw. Nawozy umiarkowanie drożeją zarówno w krajach o niskich i stabilnych kosztach produkcji, jak i w krajach, w których koszty są wysokie i podlegają dynamicznym zmianom. Mając na względzie obserwowaną od kilku kwartałów tendencję do odkładania zakupów nawozów na chwilę przed szczytem sezonu, Grupa Azoty konsekwentnie rekomenduje, aby rozkładać zakupy na kilka transz, co zmniejsza ryzyko zakupu produktów w wysokich cenach.

Na koszty produkcji nawozów wpływają ceny surowców jak gaz ziemny, fosfor, potas, ale też ceny energii, ceny węgla, opłaty za uprawnienia do emisji CO₂. Od początku roku ceny mocznika na Bałtyku wzrosły o 85\$/t (ca 340 PLN/t). Ceny nawozów saletrzanych (AN, CAN) u głównych producentów europejskich również wzrosły w tym czasie o około 60 €/t (ca 250 PLN/t).

Pomimo tego, że ceny gazu ziemnego na poziomie około 45 €/MWh są nieznacznie niższe od cen z początku miesiąca, są one w dalszym ciągu wysokie w kontekście kosztów produkcji nawozowej. Musimy mieć na uwadze, że w porównaniu do cen sprzed roku są one aż o 50% wyższe - przed wojną na Ukrainie wynosiły €15-20 / MWh. Duża dynamika cen gazu powoduje, że ceny nawozów są na bieżąco dostosowywane przez producentów do aktualnej sytuacji surowcowej.

Dostępność nawozów Grupy Azoty na krajowym rynku

W ostatnim czasie w przestrzeni publicznej pojawiają się informacje o ograniczonym dostępie do nawozów Grupy Azoty. Równolegle pojawiają się komentarze o ogromnym wyborze nawozów rosyjskich i białoruskich producentów. Na rynku jest bardzo dużo nawozów Grupy Azoty, stąd informacje dotyczące rzekomych braków w zakresie produktów Grupy należy traktować jako próbę dezinformacji. W tym aspekcie dostrzegalna jest aktywność lobby, które obawia się normalizacji handlu nawozami i zminimalizowania możliwości w zakresie importu nawozów ze Wschodu, w związku z ogłoszonymi w ostatnim czasie propozycjami Komisji Europejskiej.

Jako Grupa Azoty w samym styczniu i lutym tego roku sprzedaliśmy na rynek krajowy kilkaset tysięcy ton nawozów, zrealizowaliśmy blisko 100 dostaw całopociągowych, tysiące dostaw autami na 12,5 tys. adresów, z czego blisko 80% to gospodarstwa rolne. Faktem jest jednak, że w sprzedaży są dostępne również nawozy z Rosji i Białorusi i bardzo wielu rolników decyduje się na ich zakup z uwagi na cenę. Musimy pamiętać, że w finalnej cenie nawozów kluczową rolę odgrywają wysokie koszty gazu, czy m.in. opłaty za emisję CO₂, których nie muszą ponosić producenci z Rosji i Białorusi – wskazuje Dyrektor Departamentu Korporacyjnego Handlu Segmentu AGRO w Grupie Azoty Jacek Zaborowski.

Mówiąc o konkurencyjności i porównaniu warunków w jakich produkują producenci w UE vs. producenci ze Wschodu, warto przypomnieć, że zarówno przemysł, w tym Grupa, jak i konsumenci, w pełni popierali inicjatywę ceł na zboże z Rosji i Białorusi, które finalnie wprowadzono 1 lipca 2024 r.

Tak jak kwestię ceł na zboże traktowaliśmy jako priorytet dla rolników, tak takim samym priorytetem dla Grupy Azoty jest kwestia ceł na nawozy z tych kierunków. Ostatnie decyzje Komisji Europejskiej to dobry kierunek. Niezmiennie stoimy na stanowisku, że utrzymanie produkcji nawozowej w UE to gwarancja naszego bezpieczeństwa nawozowego. W scenariuszu bez producentów z UE, kwestią czasu byłoby podniesienie cen nawozów z importu – dodaje Jacek Zaborowski.