



04.07.2024

Grupa Azoty podpisała umowy na nowy sezon Agro

Grupa Azoty zakończyła prace nad umowami w obszarze Agro na sezon 2024/2025. Łącznie Grupa zawarła 66 umów z autoryzowaną siecią dystrybucji na rynek krajowy. W przypadku rynku zagranicznego, istotna część sprzedaży opiera się o umowy krótkoterminowe, z kolei część współpracy realizowana jest w ramach umów ramowych.

Za nami intensywny okres negocjacji – zarówno z partnerami w kraju, jak również na rynku zagranicznym. Przed przystąpieniem do rozmów konieczna była analiza poszczególnych rynków i określenie celów Grupy, z uwzględnieniem bieżącej i prognozowanej sytuacji w branży nawozowej. Odebraliśmy szereg spotkań, m.in. z autoryzowaną siecią dystrybucji naszych nawozów, podczas których wskazywaliśmy konkretne założenia w zakresie dalszej współpracy. Jeśli chodzi o cenniki, musimy mieć świadomość, że wpływ na ceny mają przede wszystkim globalne trendy na rynku nawozów, stąd na bieżąco monitorujemy najważniejsze wskaźniki – mówi Wiceprezes Zarządu Grupy Azoty S.A. odpowiedzialny za obszar Agro, Prezes Zarządu Grupy Azoty Puławy Hubert Kamola.

Perspektywa najbliższych tygodni na rynku nawozowym

Grupa Azoty podkreśla, że obecnie rynek charakteryzuje się stabilnymi cenami mocznika oraz fosforanu amonu (DAP), co przyczynia się do wzrostu cen nawozów w Europie. Również sytuacja w Egipcie, spowodowana zmniejszoną dostępnością dostaw gazu do fabryk mocznika, implikuje odbicie cen mocznika globalnie. Kolejne przetargi, potwierdzające zainteresowanie mocznikiem, obserwowane są w Indiach, aktywna jest także Ameryka Łacińska i Południowa.

Największe wyzwania w nowym sezonie Agro - koszty gazu i ETS oraz import nawozów ze Wschodu

Grupa Azoty wskazuje jednocześnie, że jednym z kluczowych czynników, który wpływa na finalną cenę nawozów azotowych jest koszt gazu. Dla przykładu, w USA cena gazu jest na poziomie 2,65\$/Mmbtu, w Rosji 2,66 \$/Mmbtu, z kolei w Europie na TTF to aż 10,81 \$/Mmbtu. Do tego dochodzą koszty ETS, czyli aż 67 eur/t z dalszym potencjałem do wzrostów. W tym aspekcie, istotnym mechanizmem będzie wprowadzenie od 1 stycznia 2026 roku podatku węglowego dla importerów określonych produktów. Cel to niwelowanie rozbieżności pomiędzy producentami z UE, którzy stosują się do zapisów polityki klimatycznej, a tymi którzy wytwarzają swoje produkty poza Unią.

Jedno z największych wyzwań dla producentów w Unii Europejskiej to import nawozów ze Wschodu. Jako cała Grupa Azoty podkreślamy konieczność wprowadzenia odpowiednich narzędzi ochronnych dla rynku nawozowego w kontekście importu z Rosji i Białorusi. Koszty gazu, ETS, ale również ponadnormatywny import

powodują, że finalnie cały sektor nawozowy w UE jest dziś pod niewiarygodną presją kosztową – skutki mogą być nie do odwrócenia w przyszłości. Wszyscy, również przedstawiciele rolnictwa europejskiego, muszą być tego świadomi. Do tego dochodzą zagadnienia związane z transformacją energetyczną i kosztami, jakie są niezbędne do jej wdrożenia. Rozumiemy konieczność zmniejszania emisji poprzez modernizację naszych linii produkcyjnych i chcemy wdrażać te działania, jednak import CO2 do Europy jest zaprzeczeniem tego wysiłku. Wszystko to powoduje, że jako Grupa Azoty aktywnie angażujemy się i przedstawiamy nasze stanowisko w kontekście działań i decyzji, które są niezbędne, aby utrzymać konkurencyjność branży. W tym kontekście dużym wsparciem jest dla nas zrozumienie problemu importu zarówno na poziomie administracji krajowej, jak również na poziomie UE - **dodaje Hubert Kamola.**