



Гурманам зернового рынка. Аналитическая кухня.

По итогам международного форума «АГРАРНОЕ ЧЕРНОЗЕМЬЕ»
г.Орел 20-21 июля 2011 года.

На форуме, кроме АГРОСПИКЕРА, по перспективам зернового рынка выступали с докладами Владимир Петриченко («ПроЗерно») и Владимир Решетняк («Стратег»). Все аналитики придерживались своего стиля и подхода к анализу, который высвечивает определенные фрагменты рынка. Главный вопрос в том, что мы видим в этом свете, и как можем это использовать в торговле на рынке.

Доклад Владимира Петриченко представлял собой классику фундаментального анализа рынка по новому урожаю и балансам. Такого же стиля придерживается агентство «СовЭкон» и РЗС. На этом подходе к анализу рынка были воспитаны многие управленцы и трейдеры зернового рынка, включая и меня. Но мой 15 летний опыт торговли на рынке зерновых и масличных, а также четырехлетняя торговля на финансовых рынках, показали, что подобного анализа не хватает для принятия правильных маркетинговых решений на рынке. Этот вид анализа дает ответы лишь на часть вопросов рынка, потому и недостаточен.

Когда мы рассматриваем балансовые перспективы текущего сезона, мы воспринимаем цифры как данность и не задаемся вопросами: почему у нас такие цифры, зачем нам нужна такая структура площадей, на сколько она устраивает сельхозпроизводителей. Сельхозпроизводителям просто предлагают выжить в этих условиях. При таком анализе не затрагиваются и не видны вопросы по перспективам развития рынка и сельхозпроизводства. Уделяя внимание только текущим балансам, и рассматривая их под микроскопом, мы упускаем из виду фундаментальные проблемы рынка, которые уже положили отрасль на лопатки. Именно они должны сегодня интересовать сельхозпроизводителей. Одни и те же балансы и границы рынка уже поднадоели аграриям, поскольку несут много лет одни и те же проблемы.

Рынок – это картина написанная маслом. В упор мы не увидим деталей полотна. Нужно отойти на расстояние. Тогда в поле зрения попадет история болезни рынка и видны методы лечения. Нельзя упускать из виду стоимость денег и другие сектора товарных и фондовых рынков. Вот именно такой анализ и нужно предоставлять сельхозпроизводителям, поскольку он показывает, откуда у рынка ноги растут, а потому несет базовые элементы начальной рыночной грамотности.

Материалы АГРОСПИКЕРА по теории погектарного спроса и уровню рыночного финансирования дают ответы как раз на глобальный круг вопросов – куда и зачем нужно развивать рынок и производство завтра. Источником данных являются балансовые показатели USDA и десятки цен товарного рынка. К ним применена математика, в результате появились новые индикаторы рынка. Они объективны ровно на столько, насколько объективны первоисточники данных, т.е. USDA и Томсон Рейтер. АГРОСПИКЕР манипулировать этими данными не может.

Агентство «Стратег» себя не озадачивает подобными вопросами. У Решетняка есть ответы на все вопросы рынка, и он строит ценовые прогнозы, которые потом сверяет по данным Петриченко. Хороший бизнес – один рисует цены, другой их заранее прогнозирует и, таким образом, разводит своей «успешной» стратегией своих клиентов. Спрэды с мировым рынком большие, поэтому нарисовать внутренние цены можно довольно близко к прогнозу. Пусть Решетняк предскажет независимые биржевые индексы, и мы посмотрим на результаты. В мировой практике биржевой торговли, а именно она ведет статистику результатов, никто и никогда не добился стабильной и успешной торговли на прогнозах за продолжительный период времени. Угадывать рынок можно, но чаще придется фиксировать убытки. Всем участникам рынка это нужно знать и не гоняться за прогнозами.

Рынок может дать объективные ответы лишь на часть вопросов, и по ним можно строить успешную торговлю. На все остальные глупые вопросы рынок будет давать глупые ответы. Но понять это можно лишь через собственный опыт торговли. Кто этим никогда не занимался, не может различать вес и смысл каждого сигнала рынка для принятия правильного решения. Только рынок учит. И кто на нем не был, значит, никогда не учился, но любит давать советы.

Решетняк также уверен, что кто-то когда-то куда-то двигает цены. Если кто-то умеет это делать, то пусть повторит этот фокус в ближайшую среду, а мы посмотрим. Желание притянуть за уши движение рынка к случайным событиям – хоть к покрытию коровы быком, вызывает сомнения в его финансовой и рыночной грамотности. Я искренне сочувствую тем клиентам, кто подсел на такую кухню «анализа».

Решетняк не дает рынку какие-либо регулярные информационные обзоры, выходящие по расписанию. Свои продукты создали «СовЭкон», «АПК-Информ», ИКАР, РЗС, «ПроЗерно». «АГРОСПИКЕР» на сегодняшний день выпускает 10 информационных продуктов, 5 из которых являются базами данных. Это авторские продукты, потому и уникальны для рынка. Если у АГРОСПИКЕРА есть свой взгляд на рынок, то он воплотился в его материалах. Через них я могу сказать аудитории что хочу. А у кого нет своих продуктов, то он готов съесть микрофон, уморить всех своим словоблудием и лозунгами.

Форум показал, что взгляды на рынок и методы анализа у всех докладчиков разные. Я понимаю, в каком недоумении может пребывать аудитория, когда аналитики между собой выясняют отношения.

Сегодня рынок не готов принять единый информационный продукт из-за различного уровня рыночной грамотности его участников. Поэтому всем школам анализа рынка нужно существовать и продолжать работать, а аудитория, воспитывая в себе рыночную грамотность, будет выбирать из предложенных материалов то, что ей нужно. Если говорить о методах анализа, то связь фундаментального и технического анализа, посредством объективных ценовых индексов, представляет лишь АГРОСПИКЕР. Все остальные агентства дают, в большей степени, классику фундаментального анализа, которая справедлива, но недостаточна.

Главная проблема российского аграрного рынка в том, что он находится под влиянием местных ценовых индексов, которые обеспечивают огромные спреды с мировым рынком. Почему цены на нефть и газ рассчитываются по формулам от мировых цен? Почему себя не дают грабить на рынке Газпром или нефтяные компании? Почему запасы нефти и газа на цену не влияют? А сельхозпроизводители, вкладывая свой труд и кредиты в увеличение производства зерна, отдают потом урожай даром, и всю премию за свой труд и вложенные деньги забирают спекулянты. Есть ли смысл так работать? Зернового рынка в России нет, а есть декларируемая спекулятивная афера, в результате которой материальные ценности производят одни, а на них живут другие. Аграрный сектор не скатерть самобранка. Нужно избавляться от рисованных индексов рынка и делать привязку к мировым индикаторам финансирования посевной площади. Рынок обязан оплачивать труд производителей, а не жизнь спекулянтов. И понятно, почему объективные индексы и теханализ АГРОСПИКЕРА здесь не востребованы и воспринимаются в штыки.

АГРОСПИКЕР разработал инструменты, которые позволяют видеть погектарную выручку ведущих АПК планеты. Если мы к ней не будем стремиться, то потеряем производственную независимость. Дешевое продовольствие сегодня в России обеспечивается не за счет возможностей рынка и аграрных технологий, а за счет субсидирования продовольствия самим аграрным сектором. Всех это устраивает, особенно правительство.

Из года в год нам спускают сверху такие балансы рынка, в которых сельхозпроизводителям ничего не светит, даже если играть в теханализ и «гоняться» за ценами. Прибыль на рынке зарабатывают менее 5% всех трейдеров, поэтому всех менеджеров Агропрома этому не научить. АГРОСПИКЕР показал в своих материалах, что аграрный капитал зарабатывается на высоком погектарном спросе и соответствующих ему технологиях, а уже потом за счет оптимизации торговли на рынке.

АГРОСПИКЕР

«Аналитическая кухня»