



Ценовые тенденции и фундаментальные параметры урожая 2012 года.

В.А. Шамаев - руководитель и автор информационного ресурса «АГРОСПИКЕР» - www.agrospeaker.ru, по фундаментальному и техническому анализу рынка зерновых и масличных культур

Слайд 1. Заставка

Я приветствую всех участников конференции. Благодарю организаторов за предоставленную возможность изложить свою точку зрения по текущему состоянию рынка и его перспективам. В своём докладе я буду говорить про деньги которые может получить наш аграрный сектор за единицу продукции от текущих ценовых тенденций, либо на гектар пашни при оптимальной диверсификации производства. Будем внимательны к рынку, поскольку он остается главным управляющим сельского хозяйства. Кто умеет поймать тенденции рынка как попутный ветер в паруса развития своего аграрного сектора, тот уходит далеко вперед от конкурентов.

Слайд 2. Исторический спред зернового и масличного рынка.

За последние 40 лет цены на мировом рынке на соевые бобы почти всегда были в 2 раза выше средних цен на кукурузу и пшеницу. Связано это с тем, что технологическая урожайность сои также в два раза ниже технологической урожайности кукурузы и пшеницы. В результате гектар посевной площади под масличными и зерновыми имел практически равную погектарную выручку:

Пример

$$\text{\$500} * 3 \text{ тн/га} = \text{\$250} * 6 \text{ тн/га} = \text{\$ 1500 га}$$

Масличные

Зерновые

Если мы продаем 3 тн маслосемян с гектара по \\$500 и 6 тн зерна по \\$250, то получаем одинаковую погектарную выручку в размере \\$1500 на гектар.

Эта величина близка к среднему показателю по планете и реально достижима в отдельных передовых хозяйствах юга России.

Слайд 3. Решение задачи увеличения погектарной выручки

Погектарная выручка остается основным источником финансирования аграрного производства и снабжающих его отраслей. Поэтому её увеличение - главная государственная задача для аграрных стран. **Россия не может быть богатой страной при бедном финансировании своей пашни.**

Учитывая, что цены на масличные вдвое выше зерновых, и размер погектарной выручки должен быть не ниже 1500 \$/га, находим решение этой главной задачи, которое состоит в следующем:

Зерновые позволяют получать нужную погектарную выручку только при высокой урожайности (выше 4-5 тн/га).

Если максимальная урожайность ограничена 2-3 тн/га и ниже, то предпочтение нужно отдать масличным, чтобы получить максимально высокое рыночное финансирование гектара пашни.

Всё ясно и предельно просто. Но в России следовать этим законам рынка очень сложно, поскольку есть барьеры, которые сельхозпроизводители не могут преодолеть сами:

- **Климатические особенности России не позволяют во всех регионах получать высокую урожайность зерновых...**

- **Наличие экспортных пошлин на масличные сдерживает расширение их производства и обеспечивает зерновую ориентацию аграрного сектора с заведомо низким рыночным финансированием гектара пашни...**
- **Во многих регионах мощности по переработки маслосемян низкие, что также осложняет уход от зерновой ориентации производства.**
- **Зерновая перерабатывающая промышленность в России не может принять высокий урожай, поскольку её структура сильно отличается от промышленности аграрно-развитых стран, а потому она не способна создавать нужный спрос на зерновые.**

Эти барьеры показывают, что вектор развития российской перерабатывающей промышленности и регулирование рынка идут в разрез с законами рыночного финансирования пашни, т.е. в ущерб сельскому хозяйству.

При наших барьерах оптимизация структуры посевных площадей с целью получения максимального рыночного финансирования пашни, в масштабах всей страны, не достижима и невозможна.

Но если российская пашня не будет получать денег по мировым меркам, то мы окажемся за бортом аграрной цивилизации. Поставщики ресурсов и технологий для аграрного сектора должны понимать главный закон рынка, который гласит: **«если технологии не дают урожайность, то рынок не заплатит по счетам ни фермеру, ни снабжающим отраслям.** Поэтому сельхозпроизводителям нужна - «урожайность под ключ».

Слайд 4. Доля маржинальных культур в урожае 2011г.

Из-за экспортных пошлин доля маслосемян в общем урожае остается низкой. Но и производство кукурузы также оставляет желать лучшего. Масличный край в России – Дальний Восток. Почти 65% в урожае 2011г. – соя. Лучшая диверсификация производства под рынок – в Еврейской АО. Более 80% в урожае масличные и кукуруза. Теперь **главная задача для Дальнего Востока - повышение урожайности.** Отмена экспортных пошлин на сою на Дальнем Востоке помогает её решению.

На юге России производством кукурузы отличаются республики РСО-Алания, КБР и Ингушетия.

Главные области по производству зерна – Краснодар, Ставрополь и Ростов-на-Дону имеют пока удовлетворительную диверсификацию производства по маржинальным культурам.

Слайд 5. Рыночное финансирование пашни по странам

Рассмотрим рыночное финансирование пашни или погектарную выручку по странам. Это средства, которые получает гектар пашни от реализации выращенного на нем урожая.

Правая диаграмма показывает погектарную выручку в сентябре этого года. Структура этой выручки позволяет понять, за счет каких культур она достигнута. Среднемировая погектарная выручка составляет около \$1500 га. А зона оптимального рыночного финансирования пашни находится в диапазоне \$1000-\$2000 га.

Слева график показывает нам погектарную выручку по странам за последние 40 лет. Мы видим, что с 2006 года началось резкое увеличение погектарной выручки. Но Россия к текущему моменту вышла только на уровень рыночного финансирования США 1980-х и 1990-х годов. Отстали на 30 лет. Таковы пока наши успехи.

Очень многие не понимают исключительную важность погектарной выручки. Именно она определяет, какие технологии производства аграрный сектор может себе позволить в масштабах всей страны. Себестоимость продукции и прибыль фермера - это лишь производные от выручки и зависят от того, как её поделить между всеми участниками производственного процесса.

Факт остается фактом – по мировым меркам у нас делить нечего. Беда в том, что никто не смотрит на проблему низкого рыночного финансирования по государственному. Мало кого беспокоит, что русский гектар проживает за чертой бедности по мировым меркам, и у него нет средств, чтобы восстановить своё плодородие и сделать счастливыми людей, которые на нем работают.

Сегодня российский аграрный сектор обеспечивает весомую долю поставок зерна на мировой рынок, но имеет в разы меньшее финансирование своей пашни. За такие деньги практически никто не работает, а те, кто работают - Казахстан и Австралия - прокормить весь мир не могут.

Сейчас российская пашня получает около \$30 млрд. за зерновые и масличные. Среднемировой уровень рыночного финансирования на ту же площадь составляет \$70 млрд. или \$500 в год на каждого россиянина.

Но как получить с потребителя \$500 в год, если всего полтонны зерна и маслосемян достаточно, чтобы обеспечить все потребности взрослого человека в хлебе, крупах, макаронах, мясе и растительных маслах?

Слайд 6. Методика расчета потребления зерна на душу населения

На этом слайде показана методика расчета потребления зерна на душу населения.

Рентабельная конверсия зерна в мясо 4:1, поэтому для получения годовой нормы - 90 кг мяса необходимо 360 кг зерна. Отсюда потолок потребления зерна для производства мяса населению России = 51,5 млн.тн.

Биотопливо открывает новый, очень перспективный рынок для зерна, объемом от 50 до 100 млн.тн. Биотопливо будут использовать не только легковые автомобили, но и грузовой транспорт, где нормы потребления в 10-ки раз выше.

Если продать полтонны зерна внутреннему потребителю за \$500 невозможно, то мы должны увеличить производство и получить дополнительные средства с мирового рынка, а также создавать внутреннего потребителя со спросом более тонны зерна в год. Для чего нужна новая перерабатывающая промышленность не в продовольственном секторе, где рынки уже перенасыщены, и все ниши заняты, а в секторе технической переработки зерна. Без биотоплива здесь не обойтись.

Слайд 7. Обязанности рынка и аграриев для удовлетворения финансовых потребностей пашни.

\$1000-1500 на гектар пашня обязана получить для финансирования аграрного сектора и снабжающих отраслей. Достигнуть такой погектарной выручки можно при реализации в текущих ценах рынка 4-х тонн с гектара зерновых или 2-х тонн масличных.

Такая выручка должна быть наградой за труд хлебороба и технологии. Полноценное рыночное финансирование пашни не могут заменить **дотации** иначе они станут халявой и не будут стимулировать ни труд хлебороба, ни развитие технологий.

Результат труда хлебороба и эффективности технологий есть урожайность и качество продукции. Рынок обязан выкупить полученную урожайность и обеспечить погектарную выручку \$1000 – 1500 на гектар.

Так должно быть. Но на самом деле высокоурожайные технологии не работают во всех регионах страны, а рынок дает цену по высокой урожайности, как будто эти технологии работают. В результате фермеры получают низкое финансирование пашни и вынуждены экономить на технологиях земледелия с печальными последствиями для урожая. Получается замкнутый круг.

Но где здесь вина фермера? Он работает с тем, что ему дали и несет все риски за урожай, когда поставщики технологий четко фиксируют свою прибыль.

Если высокоурожайные технологии бессильны в определенных уголках планеты, то норма рыночного финансирования пашни должна достигаться за счет рынка, а не за счет сельхозпроизводителя.

Слайд 8. Рентабельность аграрного производства

Достижение малой себестоимости зерна и маслосемян любыми путями фактически привела к хроническому недофинансированию аграрного сектора и снабжающих его отраслей, а также малым объемам производства. Ключевой показатель экономики – рентабельность вызывает сегодня много вопросов. Сегодня он не гарантирует: **решение социальных проблем,**

должное инвестирование в развитие технологий производства и достижение целевых показателей по урожайности.

В расчет показателя рентабельности необходимо внести поправки, чтобы он обеспечивал следующее:

1. Уровень жизни селян должен приблизиться к среднероссийскому показателю по доходам.
2. Достижение целевых показателей аграрного производства по урожайности:
зерновые ≥ 4 тн/га, масличные ≥ 2 тн/га.
3. Погектарную выручку **$> \$1000$ га.**

Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, то нельзя говорить о эффективном использовании земельных ресурсов страны. Пришло время призывать к ответственности за это, не только чиновников, формирующих аграрную политику, но и руководителей сельхозпредприятий.

Достижение средней урожайности зерновых по стране >4 тн/га, а по масличным >2 тн/га требует квалифицированного персонала и его ответственности. Однако, средняя заработная плата в сельском хозяйстве, если её рассматривать по уровням квалификации, соответствует последней ступени – неквалифицированный рабочий. Таким образом, размер средней зарплаты не соответствует поставленной задаче. Поэтому уровень зарплаты на селе необходимо увеличить, как минимум вдвое, чтобы подтянуться к средним показателям по российской экономике.

Также нужно помнить, что цены в сельских магазинах на 20-30% выше, чем в супермаркетах, которые обслуживают горожан, а дорога в город требует немало денег или бензина. Да и других услуг, например медицинских, на селе тоже нет, за всем нужно ехать в город.

Руководителей сельхозпредприятий нужно начинать призывать к ответственности за наличие рентабельности производства и за пропасть между уровнем жизни в сельском хозяйстве и других отраслях экономики, как по бытовым условиям – теплу, горячему и холодному водоснабжению, так и по двукратной разнице в зарплате. Иначе получается, что **работники других отраслей при низкой рентабельности живут лучше, чем работники сельского хозяйства при высокой рентабельности.**

Слайд 9. Российский диспаритет

Вся аграрная политика России последние десятилетия была нацелена на достижение низкой себестоимости зерна, но в итоге развалилось полстраны, и сильно пострадала промышленность, снабжающая аграрный сектор, в результате такой себестоимости. Экономисты, как всегда, ушли от ответственности. Теперь строим олимпиаду и не видим конца инвестициям.

Опыт России показывает - надо семь раз подумать, прежде чем начать экономить.

Эта таблица удорожания ресурсов для АПК и цен на зерно, показывает, что рынок на сельхозпроизводителях явно экономил - не обеспечивал многие годы корректного ценообразования на зерновые и масличные, поскольку присутствует ярко выраженный диспаритет между стоимостью зерна и ресурсов для его производства.

Последние 7 лет аграриям выставались повышенные счета на ресурсы, а денег за товар не доплачивали. Никто не заботился должным образом о том, чтобы эти счета переваривались сельским хозяйством. Никто не строил новую перерабатывающую промышленность, не создавал новые рынки, которые бы финансировали сельское хозяйство и позволяли эти счета оплачивать.

Типичная картина для России - фермер произвел продукцию, а рядом за 300 вёрст нет ни одного завода, который бы её купил и переработал. Но это не вина фермера. Это вина государства. Любишь кататься – повышать тарифы, люби и саночки возить – строй заводы и открывай новые рынки, чтобы эти тарифы оплачивать. Однако, легче было пенять на рынок, что он всегда прав и ничего не делать. Печальный факт - за последние 20 лет внутренне потребление зерна снизилось, а за последние 10 лет не увеличилось. Рынок растет лишь за счет экспорта.

Спрос внутреннего рынка на зерновые и масличные сегодня настолько немошен, что нам нужны погодные бедствия, для того, чтобы цены поднялись к паритетным уровням. Давно нужно было менять структуру перерабатывающей промышленности, как в других странах, чтобы она генерировала достаточную, по мировым меркам, погектарную выручку в Сибири, на Урале и в Поволжье.

Дальние перевозки, хотя и субсидируются, не избавляют сельхозпроизводителей выкладывать по 1,5-2 тыс. рублей на тонну за перевозки зерна. Но при низкой урожайности в Сибири такие тарифы уничтожают погектарную выручку и доводят производственный процесс до нищеты.

Диспаритет на аграрном рынке и большие спреды внутренних и мировых цен свидетельствуют о том, что производители зерна и маслосемян не испытывают проблем от мирового рынка и не будут испытывать их от ВТО, они испытывают проблемы от своей российской экономики с низкими закупочными ценами и высокой стоимостью кредитов и ресурсов.

Без российского зерна, как показывает практика, мировой рынок не обходится, а по семенам масличных мы настолько конкурентоспособны на мировой арене, что нашу торговлю блокируют экспортными пошлинами. Сельское хозяйство отдает свою продукцию на внутреннем рынке гораздо дешевле, чем в развитых аграрных странах, однако продукция переработки уже получается неконкурентоспособной.

У переработчиков велик соблазн искать дополнительные пути занижения закупочных цен, чтобы решать свои проблемы за счет аграриев на рынке ВТО. Они не понимают, что рыночное финансирование нашей пашни уже находится за чертой бедности по мировым меркам.

Масложировавшая промышленность собирается сидеть на экспортных пошлинах ещё 7 лет, а должна работать на тех же условиях, что и мукомолы. Производство маслосемян в России необходимо поднять до 25-30 млн.тн., чтобы увеличить финансирование пашни, но при блокаде экспорта сделать это нельзя.

Если мы не будем строить новую перерабатывающую промышленность и рынки, то не будет новых источников финансирования сельского хозяйства, а сельхозпроизводители будут бояться больших урожаев, поскольку они их разоряют. **Чтобы аграрии были заинтересованы в росте производства зерновых и масличных, нужно обеспечить гарантированные закупочные цены в каждом сезоне не ниже паритетных цен, которые рассчитаны по коэффициентам удорожания ресурсов для АПК.**

По расчетам, паритетная цена на подсолнечник была в 2011 году 19 838 руб/тн с учетом среднего удорожания ресурсов для АПК. А если сравнивать с темпами роста цен на электроэнергию с 1998 года, то подсолнечник должен стоить 22 946 руб/тн.

Почему энергетики живут хорошо и им можно повышать цены на свою продукцию, а сельхозпроизводители живут плохо и им нельзя этого делать?

Почему цены на зерно растут только во время засухи, когда торговать нечем, а цены на ресурсы растут всегда?

Слайд 10. Ценовые тенденции. Общий индекс зерновых и масличных.

Переходим к текущим ценовым тенденциям рынка. Мировой индекс зерновых и масличных обновил исторический максимум, и достиг своей технической цели – 13500 пунктов. Это зона фиксации прибыли. Рынок оказался здесь только из-за засухи в странах бывшего Советского Союза и США. Но засухи – редкие разовые исторические явления. Они не являются локомотивами аграрного производства на десятилетия. Это рулетка, под которую нельзя ничего планировать.

Когда погода стабилизируется, эйфория на рынке закончится, и многие страны вновь столкнутся с проблемой собственной фундаментальной беспомощности, которая не позволяет получить нормальное рыночное финансирование пашни.

Чтобы на низком рынке получать всё те же \$1500 на гектар, нужна высокая урожайность и способность рынка её выкупить.

Слайд 11. Погектарный спрос

Погектарный спрос рынка показывает, сколько тонн с гектара зерновых и масличных рынок способен купить. Когда погектарный спрос ниже урожайности, то невостребованное зерно уходит в переходящие запасы и размер погектарной выручки не увеличивает.

Российский зерновой рынок выкупает лишь 2 тонны с гектара. Это значит, чтобы получить выручку в \$1000 на гектар, цена тонны продукции должна быть \$500. Это условие выполняется только для масличных. Зерновые с такой урожайностью производить нельзя даже при сегодняшних исторически высоких уровнях рынка. А при коррекции цен ситуация только усложнится.

Посмотрим на историю. В начале 1990-х погектарный спрос в Аргентине, Бразилии и России был одинаковый, но потом мощность рынка в Южной Америке росла, а в России оставалась замороженной и по сей день. Это значит, что в России рыночное финансирование росло только за счет инфляционного роста цен на зерно, а в Южной Америке ещё и за счет увеличения погектарного спроса рынка.

Если в других странах сельскому хозяйству предъявлялись повышенные счета на ресурсы производства, то аграрная политика была направлена на то, чтобы эти счета могли быть оплачены. Для этого строили новые рынки и перерабатывающую промышленность, которая поднимала погектарный спрос рынка. В итоге в развитых аграрных странах сегодня совершенно другая перерабатывающая промышленность.

В России цены на ресурсы производства росли, но значимых шагов по увеличению рыночного финансирования пашни не делалось. **И пришли к тому, что зерно должно стоить \$500 тн, чтобы российский гектар получил свои деньги по мировым стандартам.**

Слайд 12. Балансовые показатели зернового и масличного рынка в сезоне 2012/13.

На мировом рынке мы наблюдаем ярко выраженную тенденцию: посевные площади растут лишь под соевыми бобами и кукурузой. И всем должно быть понятно почему. Именно по этим культурам идет технический прогресс, как в производстве, так и в переработке. Кукуруза и соя обеспечивают максимальную погектарную выручку в зерновом и масличном секторе, за счет высокой урожайности и высоких цен рынка.

Несмотря на увеличение посевных площадей под соей и кукурузой, засуха в странах бывшего Советского Союза и США вносит свои коррективы в урожай. Ожидается снижение производства зерновых более -70 млн.тн., и увеличение производства по сое, поскольку в Южной Америке засухи нет.

Слайд 13. Прибыль/убыль нового урожая к прошлому году по регионам.

Этот слайд показывает по регионам прибыль/убыль урожая к прошлому году. Производство зерна уменьшится более чем по -40 млн.тн. в США и странах бывшего Советского Союза. Урожай маслосемян вырастет, за счет Южной Америки, где погода нормализовалась.

Слайд 14. Изменение параметров мирового урожая 2012 года к прошлому году.

Это сводная таблица показывает прирост/убыль мирового производства в новом сезоне к прошлому году.

Слайд 15. Баланс российского рынка в сезоне 2012/13.

Так выглядят балансовые показатели российского рынка на этот сезон. Экспорт оценивается в 11 млн.тн. и рынок быстро выбирает эти объемы. За июль-август экспортировано более 4,5 млн.тн. зерна. Совершенно очевидно, что в середине сезона встанет вопрос об ограничении экспорта. Правительство вправе принять любое решение, но обязано обеспечить погектарную выручку российской пашни на уровне мировых стандартов – не ниже \$1000 га по всей стране. А лучшие земли обязаны получать по \$2000 на гектар и инвестировать эти деньги в развитие сельского хозяйства и снабжающих отраслей.

Слайд 16. Изменение балансовых показателей к прошлому году

К прошлому году производство зерна в России снижено на -22,2 млн.тн., а масличных на -3 млн.тн.

Слайд 17. Россия. Производство и торговля.

История производства зерна и маслосемян является зеркалом рыночного финансирования пашни. Объемы производства зерна не увеличиваются по причине низкой погектарной выручки. Рынок выкупает только 2 тн зерна с гектара. Лишнее зерно уходит в запасы и требует закупочных интервенций.

Цены на масличные выше, чем на зерно и при погектарном спросе рынка 1,3 тн/га дают выручку больше, чем под зерновыми.

Нижние диаграммы отражают экспорт зерна и импорт маслосемян, в основном соевых бобов как источника белка.

Слайд 18. Вегетационные индексы

Вегетационные индексы изображают нам карту засухи в этом сезоне, которая стала основной причиной роста цен.

Слайд 19. Ценовые тенденции рынка. Зерновые.

Рассмотрим тенденции зернового сектора. После летнего роста заметная коррекция наблюдается на индексе кукурузы, который вырос больше всех и достиг технической цели. Цены на пшеницу и ячмень отставали в росте, и по ним особого снижения мы не видим. Их индексы остаются вблизи исторических максимумов и цели ими ещё не достигнуты.

Слайд 20. Ценовые тенденции рынка. Масличный комплекс.

В масличном комплексе рост цен на семена был отыгран сильным укреплением рынка шротов, что особенно выгодно переработчикам сои, поскольку выход соевого шрота – 80%, а высокопротеинового подсолнечного почти пополам ниже.

Цены на растительные масла уже больше года остаются в зоне консолидации выше пика 2008 года, используя его как поддержку.

Индекс подсолнечника в 2008 году достиг таких высот, где индексы сои и рапса не бывали, затем повторил свой максимум в 2010, и теперь собирается тестировать верхнюю границу треугольника.

Слайд 21. Рынок в японских свечах

Срез рынка в японских свечах наглядно показывает движение рынка по секторам.

Слайд 22. Таблица мировых цен в рублях по индексам АГРОСПИКЕРА

В этой таблице показаны средние мировые цены на зерновые и масличные в российских рублях на конец прошлой недели. **Я хочу обратить внимание, что несмотря на сильный рост цен на шрота, стоимость тонны протеина в них остается дешевле, чем в цельном зерне, и он усваивается лучше.** Таким образом, шрота не утратили своего конкурентного преимущества по протеину, перед зерновыми.

Слайд 23. Тенденции фьючерсного рынка.

Фьючерсы показывают, что цены продержатся вблизи своих исторических максимумов до весны 2013 года, после чего рынок начнет снижение при нормализации погодных условий и стабилизации производства.

Слайд 24. Статистика и прогноз погоды для озимых урожая 2013

В августе дожди обеспечили достаточно влаги под сев озимых. В некоторых областях осадки привели к задержке сбора урожая. Двойная норма осадков выпала по всей Украине, кроме юго-запада. В России много дождей было в ЦФО.

Но в сентябре последние две недели стоит сухая погода. Она позволила ускорить уборку поздних культур, однако стала формировать дефицит влаги для озимых. По всему Северному Кавказу уже необходимы дожди для нормальных всходов озимых. На Украине, ближайшие к Молдавии области также испытывают дефицит влаги.

По прогнозам, в октябре осадки будут слабыми на Северном Кавказе, что может усилить дефицит влаги и замедлить рост озимых. В ноябре сухая погода ожидается для Украины, но низкие температуры прекратят вегетацию. При ограниченном снежном покрове возникнут риски вымерзания озимых, а потепление в декабре должно эти риски уменьшить.

Таковы прогнозы погоды на данный момент. Сейчас мы не знаем, насколько они окажутся достоверными, но рынок закладывает в свои параметры ту информацию, которая есть сегодня.

Слайд 25 «Потусторонние силы»

И так, мы подробно рассмотрели фундаментальные параметры этого сезона. Но на конъюнктуру рынка влияют не только они. Есть «потусторонние силы», игнорировать которые нельзя, ибо они способны многое изменить на рынке.

Основные потусторонние силы:

- **Цена денег, в которых измеряется стоимость товаров.**
- **Состояние мировой экономики. Рынки акций как индикаторы.**
- **Рынок фрахта.**

Теханализ показывает, что USD Index находится в медвежьем клине и следует ожидать штурма сопротивления по пикам 1985-2002 годов. Если этот сценарий состоится, и доллар США будет дорожать, то рубль будет слабеть в широком бычьем канале. Слабый рубль будет поддерживать рублевые индексы зернового и масличного рынка.

Состояние мировой экономики остается нестабильным. Нельзя исключать шоковые события для рынков.

Рынок фрахта находится на очень низких уровнях. Нужно ожидать выход индекса фрахта из медвежьего тренда. Увеличение стоимости перевозок может оказывать давление на мировые цены зерновых и масличных.

Слайд 26 Главные задачи

- Боремся за достижение рыночного финансирования пашни на уровне мировых стандартов \$1000-2000 га.
- Боремся за достижение по стране целевых показателей по урожайности: зерновые ≥ 4 тн/га, масличные ≥ 2 тн/га.
- Если урожайные технологии не работают в некоторых регионах, норма рыночного финансирования пашни достигается за счёт покупателя (общества), а не за счёт сельхозпроизводителя. Т.е. рынок за продукцию платит дороже.
- Приводим в соответствие с поставленными задачами среднюю зарплату и уровень жизни на селе и спрашиваем за это с руководителей сельхозпредприятий.
- Показатель рентабельности аграрного производства, если он не обеспечивает достижение поставленных задач, считать не корректным и запретить использовать для расчета паритетного ценообразования на товары и услуги для межотраслевого обмена. Именно высокая рентабельность задерживала рост цен на сельхозпродукцию и была главной причиной ценового диспаритета. Но по факту получается, что уровень жизни в других отраслях при низкой рентабельности выше, чем в сельском хозяйстве при высокой.

Спасибо за внимание !