



МИРОВАЯ АГРАРНАЯ ИНДУСТРИЯ ПРАВИЛА ИГРЫ.

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

В этом году сельхозпроизводители России ожидают урожай зерновых в размере 85-90 млн.тн. Учитывая посевные площади более 40 млн.га, по мировым меркам это не большой урожай, но он создает большие проблемы с реализацией зерна. Это ощутили все сельхозпроизводители и рынок доказал снижением цен. Так проявляется в действии **«Теория погектарного спроса»** АГРОСПИКЕРА. Мы можем сколь угодно долго обсуждать балансы каждого сезона, которые в основном корректирует погода, но не сможем ответить на главные вопросы: почему сельхозпроизводителям трудно реализовать зерно, почему растут их долги и почему внедрение новых технологий ограничено. Эти беды являются следствием проблемных фундаментальных параметров российского зернового рынка. И можно сказать определенно, что при них, светлое завтра для Российского аграрного сектора может не наступить.

Сегодня уровень современных технологий производства зерновых и масличных, а также фундаментальные параметры мирового рынка определили следующие правила эффективности аграрного производства:

Если у Вас есть семена, которые гарантированно обеспечивают урожай в размере 4-5 тн/га и есть адекватный рынок, чтобы выкупить эту урожайность, то Ваша земля становится богатством и обеспечивает доход. Если таких семян нет, то сельское хозяйство становится расходной статьёй бюджета, а сельские территории обречены на бедность.

Исходя из фундаментальных параметров российского зернового рынка, по мировым меркам у нас очень слабые показатели. Поэтому получение семян, гарантирующих урожайность в 4-5 тн/га во всех регионах России, для государства, сегодня не менее важная задача, чем получение и разработка в свое время атомных технологий. С учетом всех достижений биологической науки это решаемая задача. Одновременно необходимо формировать рынки под эту урожайность.

Долевая выручка культур:

кукуруза

соя

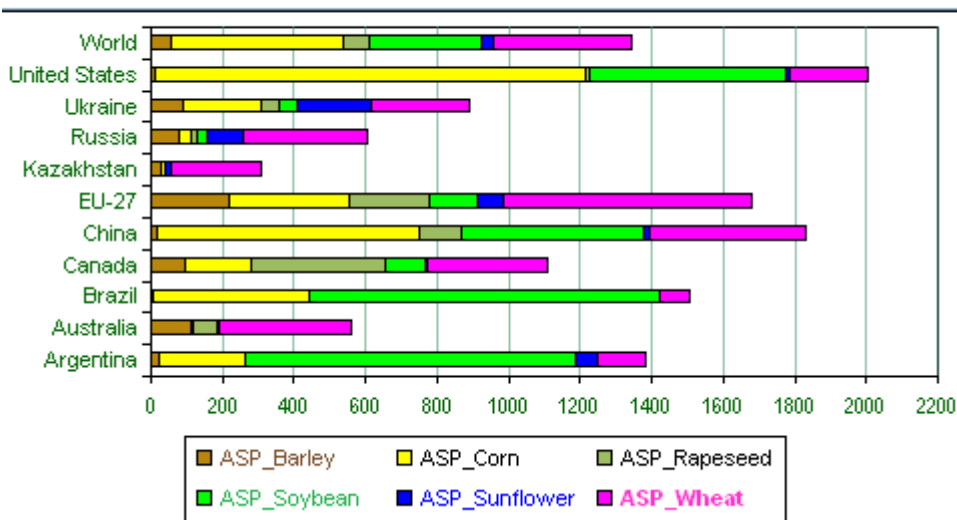
пшеница

ячмень

рапс

подсолнечник

Диаграмма совокупной выручки на гектар по странам с учетом площадей сева культур, погектарного спроса и мировых цен по индексам АГРОСПИКЕРА (USD/га)



Взглянем вновь на диаграмму совокупной погектарной выручки, которая отражает эффективность аграрного производства и рынка. Показателем этой эффективности является размер погектарной выручки, который обеспечивает внедрение тех или иных технологий производства. Выручка российского гектара пашни в 2-3 раза ниже, чем у лидеров. Следовательно, российские хлеборобы вынуждены тратить на производство в разы меньше средств, чем конкуренты.

Именно выручка дает возможность купить предпринимателю те или иные технологии производства. Когда выручка очень мала, то необходимые трудовые и материальные ресурсы просто нечем оплачивать. Если ваш потолок затрат ниже чем у конкурентов, то дальше можно уже не экономить – вы обречены на банкротство. Некоторые пытаются снижать издержки, но увлекаясь чрезмерно этим процессом, в итоге понимают, что на нищете построить эффективное производство нельзя. В конечном счете, нужно бояться не больших расходов, а маленьких доходов. Конкуренцию на рынке выиграть почти невозможно за счет урезания выручки. Как только выручка предпринимателя начинает падать – его «съедают» издержки и он становится «добычей» рынка, т.е. банкротом.

Государство также должно быть озабочено получением высокой погектарной выручки. Для него фермер – лишь важная часть производственной цепочки, но также важен вопрос о финансировании смежных отраслей – машиностроения, сельхозхимии, производства семян. Откуда взять на это деньги, если выручка у сельхозпроизводителя будет мизерной?

Именно под выручку формируются затраты производства. На протяжении всего времени наши сельхозпроизводители несли производственные затраты не как положено, для развития производства и восстановления плодородия земель, а сколько было удобно нести в условиях текущего рынка. Никто не хотел становиться банкротом, поэтому затраты делались по минимуму. И сегодня, благодаря такой «программе развития», между фундаментальными параметрами развитых стран и российским АПК большая пропасть. Низкая себестоимость российского зерна при малой погектарной выручке – оказались миной замедленного действия. Этот показатель разрушил производственную базу, растратил кадровый потенциал, лишил достаточного финансирования смежные отрасли – производство семян, техники, химии. **Сейчас мы имеем западные сырьевые ресурсы, но они окупаются при высокой урожайности, которую российский рынок выкупить не может.**

Совокупная выручка мирового рынка сейчас выше 1300 \$/га и показывает средний уровень рыночного финансирования гектара на планете, к которому нужно стремиться. Это те деньги, которые должен получать аграрный сектор для своего развития. **Сельхозпроизводители могут продавать зерно дешевле, но тогда они должны понимать, что инвестиции в их производство будут гораздо ниже среднемирового показателя со всеми экономическими последствиями.**

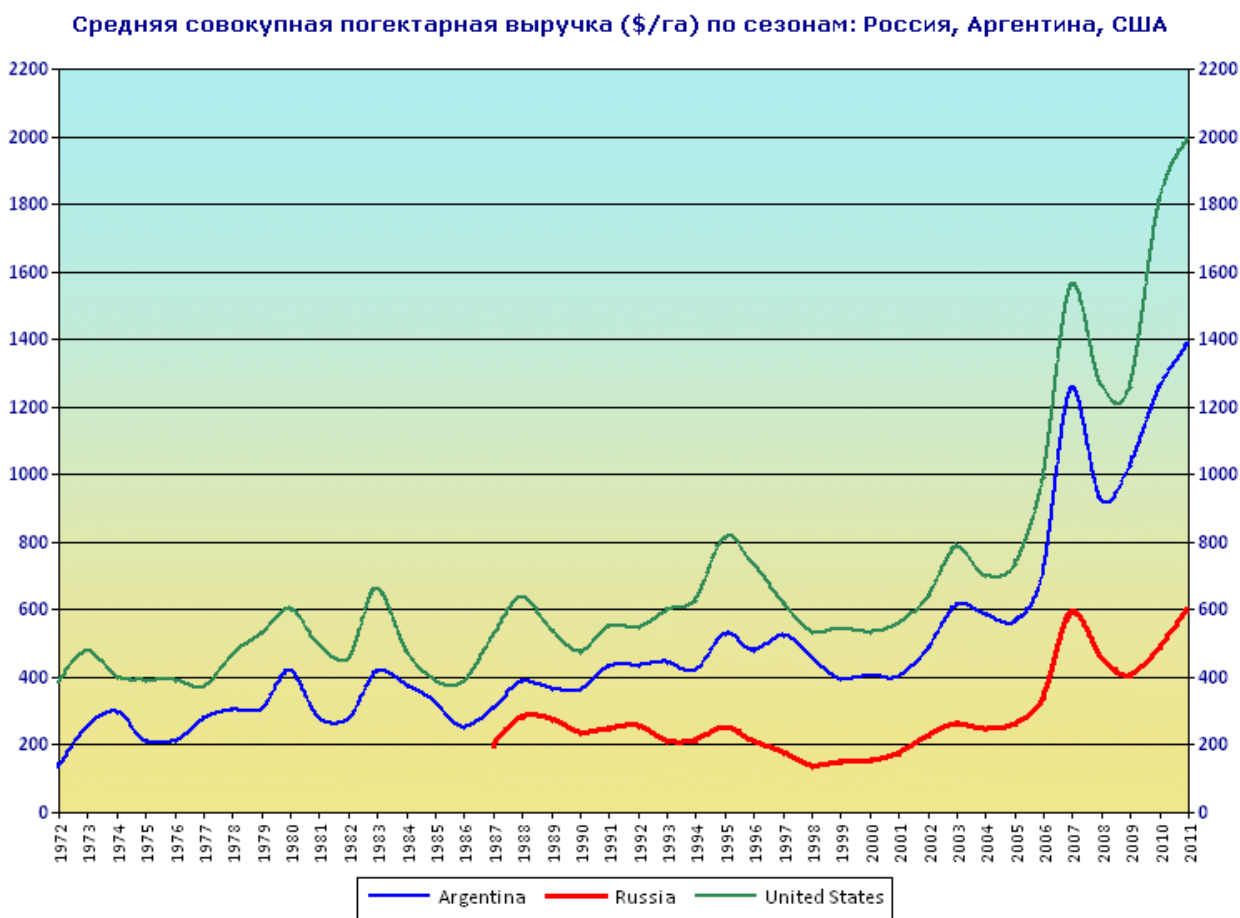
Пять стран, совокупная погектарная выручка которых выше среднемирового уровня, обладают самыми передовыми технологиями производства зерновых и масличных. Это США, Аргентина, Бразилия, Евросоюз и Китай. Они обеспечивают более 60% мирового производства зерновых (без риса), и около 70% мирового производства маслосемян. Их экспорт по зерновым составляет 55% от мировой торговли, а по маслосеменам 80%. Такие цифры говорят нам о том, что проблемы мировой продовольственной безопасности не могут быть решены более бедным рыночным финансированием сельского хозяйства. Такое сельское хозяйство не способно

развиваться, а потому оставит население планеты голодным. **Поэтому средняя погектарная выручка мирового рынка – это экономический показатель, которого должны придерживаться сельхозпроизводители. Это сегодняшняя цена производственного процесса, который обеспечивает эффективное аграрное производство.**

Чтобы продукция была дешевой при больших затратах на гектар, необходимо получить высокую урожайность, чего и добились развитые страны. Но эта урожайность у них в 4-6 тн/га полностью выкупается рынком, а у нас рынок не может выкупить больше двух тонн с гектара. Наша пашня получит достаточное финансирование от урожая свыше 120 млн.тн. зерна, но на таком объеме рынок рухнет и не даст возможности реализовать этот урожай.

Следовательно, проблема низкого погектарного спроса рынка - это проблема потребителей, а не сельхозпроизводителей. Покупатели пока не могут претендовать на низкие цены. Если рынок хочет дешевого зерна, то ему необходимо наращивать объемы его выкупа до показателя погектарного спроса мирового рынка.

Взглянем на историю рыночного финансирования. У российского АПК она всегда была хронически низкой. Сегодня мы отстаем по этому показателю в два раза от Аргентины и в три раза от США. Текущая выручка нашего аграрного сектора равна выручке, которую получали американские фермеры в далеких 1980-х, а аргентинские сельхозпроизводители в 1990-х. Сейчас у российских производителей жизнь намного труднее, поскольку для счастья им не хватает сырьевых ресурсов по ценам тех лет.



Совокупная выручка США и Аргентины показывает - какие деньги нужны земле для ведения эффективного аграрного производства. Низкий уровень рыночного финансирования, как у российского аграрного сектора, несет очень тяжелые проблемы:

- **Первое:** Чтобы не стать банкротом мирового рынка, затраты на гектар должны быть еще меньше. Низкие затраты на гектар не гарантируют приобретение конкурентных в мировом масштабе технологий. Поэтому есть ли шансы победить на мировом рынке, если другие страны имеют возможность тратить на производственную базу в разы больше?
- **Второе:** Без адекватной аграрной политики, сельское хозяйство стран с низкой погектарной выручкой, обречено на банкротство. Есть ли основания при вступлении России в ВТО ослаблять господдержку сельского хозяйства?
- **Третье:** Недостаток рыночного финансирования усиливает потребность в кредитах и инвестициях. Но если рынок не дает достаточно денег для производства, то взяв кредит, его также нечем будет отдавать. Низкая выручка отпугивает инвестиции и кредиты, поскольку либо не гарантирует их возврата, либо в разы увеличивает время их возврата. Бедный на выручку рынок неизбежно ведет к реструктуризации долговых обязательств, а потому создает самые высокие риски не возврата инвестиций и кредитов.
- **Четвертое:** Слабая выручка российского аграрного сектора приводит к тому, что предприятия тонут в издержках, а потому отрасль нуждается в новых инвесторах, которые могут создавать производство на свой капитал. **Другими словами, фундаментальные параметры текущего рынка настолько плохи, что не могут поддерживать и сохранять старый аграрный капитал, а значит, расчищают дорогу новым инвесторам.**

Все выводы объясняют, почему жизнь российских сельхозпроизводителей много лет такая непростая. Текущие рыночные условия способствуют процессу слияний и поглощений, нежели развитию аграрного сектора.

К счастью, проблема низкого погектарного спроса была решена в развитых аграрных странах созданием новых рынков сбыта. Об этом я подробно рассказал в своей **«Теории погектарного спроса»**. Лекарство от этой болезни есть, оно опробовано и сертифицировано. Но для российского сельского хозяйства оно пока не применяется.

Проблема российского производства зерновых и масличных в том, что климат разделил страну на два региона. Все самое хорошее досталось Южному ФО, а самое плохое – Сибири. В ЮФО достигается и высокая урожайность, и порты расположены рядом. В Сибири урожайность яровой пшеницы в три раза меньше, а экспортные порты в десять раз дальше. У этих регионов не может быть равной себестоимости зерна. Покупателям удобно формировать закупочные цены под природное богатство Южного ФО, но при этих ценах зерно Сибири, второго региона России по вывозу зерна, не может конкурировать на таком рынке. Низкая урожайность при этих ценах не покрывает затрат на производство и не дает средств, для оплаты дальней транспортировки зерна на экспорт.

В мировой практике есть регионы, которые получают малую урожайность пшеницы. Но они приспособились и адаптировались к рынку, чего не скажешь о Сибири. В пример могут быть поставлены Австралия, север США и Канада. Их отличает следующее:

1. Они заняты производством ценных сортов твердой яровой пшеницы, цены на которую вдвое выше, чем в Сибири
2. Они имеют близкий выход к воде.
3. Они имеют ЖД тарифы в 2-3 раза меньше, чем в России
4. Они имеют финансовые ресурсы под низкие проценты не на 1-3 месяца, а на 1-2 сезона.
5. Они имеют адекватную аграрную политику, которой нет у Сибири.

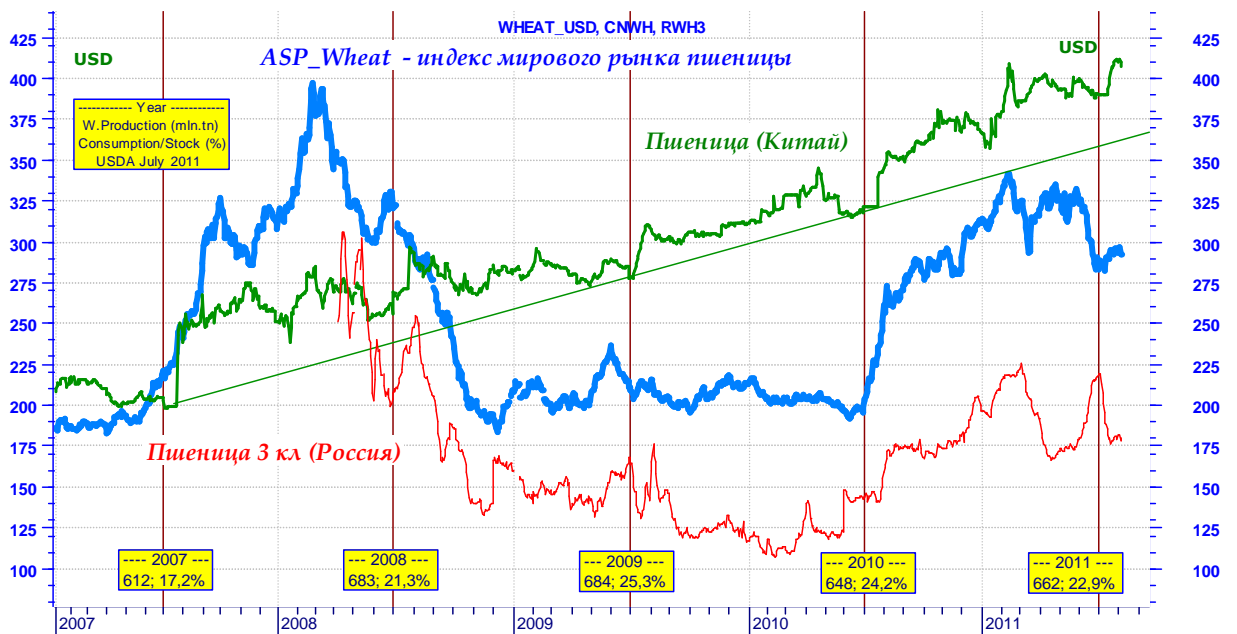
Этими сравнениями выясняется, что аналогов успешного производства зерна по сибирским меркам в мире нет. Правильнее сказать, что при таких условиях не может быть успешного производства зерна. **Российский АПК мечтает о дифференцированной аграрной политике и дифференцированном рынке для своих регионов.** Это жизненно необходимо. Если сельское хозяйство в Сибири и на Урале перестанет существовать, то экспорт для Южного ФО будет закрыт навсегда со всеми последствиями для мирового рынка.

АГРОСПИКЕР предлагает следующую **Программу развития Зерновой Сибири**, которая должна, прежде всего, обеспечить повышение уровня рыночного финансирования аграрного сектора.

1. Необходимы высокоурожайные культуры ценных сортов пшеницы и масличных с коротким периодом вегетации, малым количеством вегетационного тепла и ограниченной нормой осадков.
2. Увеличение площадей масличных, поскольку они обеспечивают большую погектарную выручку, чем под пшеницей.
3. Отказ от дальней транспортировки зерна и маслосемян. Субсидирование вывоза продуктов переработки.
4. Повышение погектарного спроса рынка путем развития локальной переработки зерна в топливный этанол и маслосемян в продукцию масложировой промышленности.
5. Развитие животноводства на **высокобелковой кормовой базе** биотопливной и масложировой промышленности.
6. Привязка ценообразования на зерно, не исходя из транспортной логистики до экспортных портов, а исходя из необходимого уровня погектарной выручки, достаточной для внедрения эффективных технологий и развития производства. Создание локальных рынков под такое предложение зерна и маслосемян.

Для Сибири нужно создавать свои локальные рынки переработки зерна высокого погектарного спроса и внедрять адекватные высокоурожайные технологии производства зерновых и масличных. Эффективный аграрный сектор не может существовать сам по себе. Это плод кропотливой и усердной работы аппарата управления и сельхозпроизводителей. У нас предпочитают придерживаться принципа – рынок сделает все сам. Сделать-то он сделает, только многие не понимают, какой результат нас ждет.

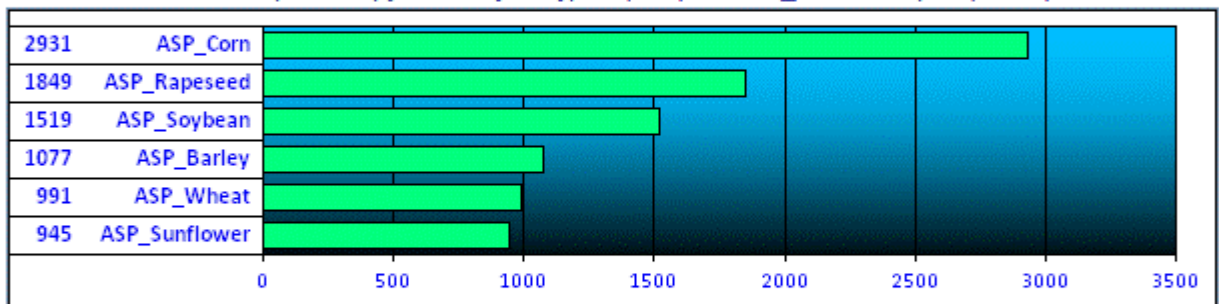
Никто не замечает, что развитые страны заботливо занимаются своими рынками зерновых и масличных для обеспечения максимального уровня рыночного финансирования своего аграрного сектора ради обеспечения высоким финансированием всех участников производственного процесса. Это второй вопрос - как между ними поделить выручку, главное её получить.



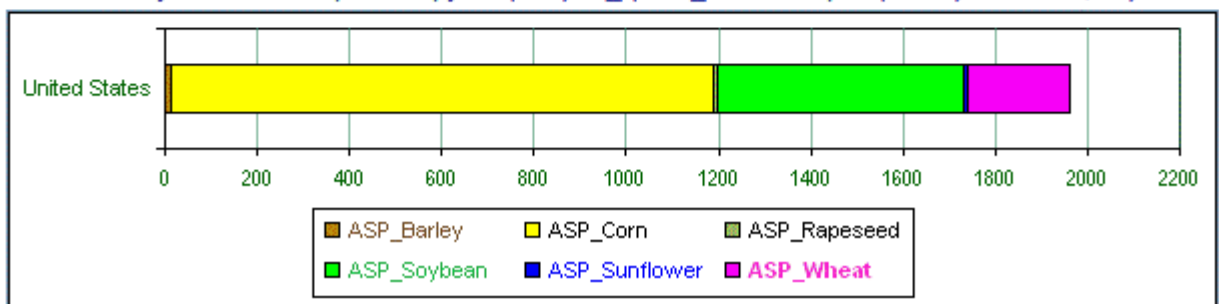
Пшеница в Китае сегодня стоит в 2 раза дороже, чем в России. Вот откуда идет финансирование всего АПК и смежных отраслей. Китай не закупает по этим ценам пшеницу на мировом рынке, а дает эту цену своим производителям умышленно. Правительство не озабочено продовольственной инфляцией, поскольку обеспечение высокой погектарной выручки для развития отрасли важнее.

Выручка и посевные площади				Спрос	Выручка	%	Совокуп.
Data	Country	Index	CLOSE	(тн/га)	(USD/га)	Площади	выручка
09.08.2011	United States	ASP Corn	293.87	9,97	2 931	40,10%	1 175
09.08.2011	United States	ASP Rapeseed	569.83	3,24	1 849	0,53%	10
09.08.2011	United States	ASP Soybean	513.86	2,96	1 519	35,08%	533
09.08.2011	United States	ASP Barley	237.41	4,54	1 077	1,17%	13
09.08.2011	United States	ASP Wheat	289.25	3,43	991	22,28%	221
09.08.2011	United States	ASP Sunflower	565.19	1,67	945	0,84%	8
				25,81	9 312	100%	1 960

Погектарная выручка по культурам (\$/га) = ASP_Index x Спрос (тн/га)



Совокупная погектарная выручка (\$/га) = \sum (ASP_Index x Спрос (тн/га) x % площади)



Взгляните на расчет погектарной выручки США. Основными культурами АПК являются – кукуруза, соя, пшеница. Эти рынки формируют свои фьючерсы в Чикаго. И нет ничего странного, что цены на кукурузу сегодня выше, чем на пшеницу. Это позволяет значительно увеличить выручку всего аграрного сектора, поскольку от валового сбора зерна урожай кукурузы

составляет более 80%, а пшеницы всего 13%. Урожай сои в США составляет 90% от всех маслосемян. И цены на мировом рынке на сою сегодня такие, что позволяют получать максимальную погектарную выручку из всех масличных. Подсолнечнику до этих показателей нужно вырасти в цене более чем вдвое.

Евросоюз для обеспечения финансирования своего аграрного сектора запустил фьючерсы на кукурузу, пшеницу и рапс. Это основные культуры его АПК. Причем цены на мукомольную пшеницу на бирже в Париже много выше, чем на SRW в Чикаго, как и на кукурузу. В Евросоюзе нет фьючерсов ни на сою, ни на подсолнечник. На рынке сои делает погоду Америка, а объемы производства подсолнечника очень малы.

В России низкие цены на зерно и масличные при малом погектарном спросе рынка разоряют сельское хозяйство. Но мы тоже не отстаем от мировой индустрии аграрных рынков, и запустили на ММВБ фьючерсы на пшеницу. А какую задачу они выполняют? Цены на них вдвое ниже мировых. Сельхозпроизводителям они не нужны и не интересны. Государственной задачи по достаточному финансированию АПК они не решают. Сегодня инфраструктура российского рынка напоминает детали разобранного конструктора, и пока мало кто понимает, как это все вместе должно работать, и какой агрегат на выходе мы должны получить.

Фьючерсы должны давать сельхозпроизводителям адекватную цену рынка, которая обеспечит развитие АПК. У нас нет институтов, которые объективно могли бы это делать. Поэтому необходимо привязать внутренние цены на зерно по формуле к мировому рынку. Для надежности и объективности можно диверсифицировать формулу по показателям трёх бирж: Чикаго, Парижа и Лондона. На полученный уровень цен следует запустить фьючерсы по культурам. В этом случае они будут востребованы у сельхозпроизводителей, которые будут готовы в обеспечение контрактов переписывать объемы на элеваторах. Агент государства, например «ОЗК», могла бы скупать контракты на бирже по этим ценам и формировать резервы, которые потом отправляла бы на экспорт, внутренний рынок или получала под них кредитование от мировых финансовых институтов и возвращала этот капитал в российскую экономику. Примерно так должен работать современный механизм рынка.

Руководство страны прекрасно разбирается в проблемах аграрного сектора, но предпочитает вести терапию как опытные врачи – чтобы пациент всегда болел и не выздоравливал. Особенно это нравится банкирам. Через «три трубы»: стоимость кредитов, нефти и газа, электроэнергии высасываются все соки национальной экономики. Причем тарифы там поднимают так быстро, что крестьяне даже не успевают вздохнуть. В урожайные годы хлеборобы не могут накопить «жир» – рынок их высасывает до нитки, а в засуху им любезно предоставляют новые кредиты. Никто не ожидал, что закрытие экспорта в прошлом году состоится так быстро и будет длиться так долго. В свое оправдание власти говорят, что не было точных балансов. Но это не повод для издевательств над здоровьем пациента. Подобную «терапию» любят прикрывать на конференциях каким-либо ученым авторитетом, который в нужном ключе зомбирует аудиторию – с чем он согласен или не согласен.

Но вернемся к рынку. Зерновой рынок остается очень волатильным. Это значит, что сельхозпроизводители на нем могут утратить все преимущества своих технологий. Нет гарантий сохранности аграрного капитала, следовательно, инвестиции в производство подвержены высоким рискам. Но даже если сельхозпроизводители продадут весь урожай этого года в размере 90 млн.тн. на максимальных ценах в сезоне, они все равно не получат погектарную выручку,

которую имеют сельхозпроизводители США, Евросоюза, Аргентины. Для получения тех уровней рыночного финансирования нужно производить в 2-3 раза больше продукции, чем ожидаемый урожай этого года. Поэтому наш рынок не дает тех денег, которые нужны сегодня сельскому хозяйству для своего развития, даже при удачных продажах. Теперь понятно, как и за счет чего формируется аграрный капитал.

Индексы АГРОСПИКЕРА на зерновые и масличные являются «контрольными весами» мировой ценовой конъюнктуры, исходя из алгоритма и базисов их расчета. Иногда участники рынка жалуются, что они не правильно показывают цены. Но если кто-то жалуется на контрольные веса, то это значит, что его обвесили. Нужно разбираться, почему это происходит, и добиваться адекватного уровня рыночного финансирования каждого гектара своей пашни.

АГРОСПИКЕР

Виталий Анатольевич Шамаев

Общие выводы по материалам своих докладов на конференциях:

20-21 июля г.Орел - «Аграрное Черноземье»

04-05 августа г. Новосибирск - «Зерновой форум Сибири – 2011»

09-10 августа г.Ростов-на-Дону - «Зерно России и СНГ»

а также, «**Теории погектарного спроса**» АГРОСПИКЕРА

<http://www.agrospeaker.ru/page/inform/>