



## **Арифметика российской пашни и биржевая геометрия рынка**

*В.А. Шамаев - руководитель и автор информационного ресурса «АГРОСПИКЕР» - [www.agrospeaker.ru](http://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.

### **Слайд 2. Ценовые тенденции рынка**

Индекс зерновых и масличных обновил исторический максимум на сокращении мировых запасов зерновых и масличных, достигнув важных уровней сопротивления, после чего началась коррекция рынка. Но снижение от максимумов этого года по отдельным индексам не равномерное.

Чтобы выяснить перспективы рынка, мы должны понимать, как он финансирует пашню.

### **Слайд 3. Рыночное финансирование пашни в мире**

На этом слайде показано среднее рыночное финансирование гектара пашни на планете. Это денежные средства, которые получает гектар от реализации выращенного на нем урожая.

– Мировые цены на отдельные культуры зерновых и масличных показывают индексы АГРОСПИКЕРА

- по общему потреблению мирового рынка и посевным площадям мы вычисляем погектарный спрос – количество зерна и маслосемян, которое рынок готов выкупить с гектара.

Перемножая цены рынка на погектарный спрос, мы получаем среднюю выручку на гектар по культурам на планете. А учитывая % посевных площадей культур вычисляем долевую выручку, суммируя которую определяем общее рыночное финансирование пашни на планете, которое составляет \$1500 га.

Расчеты показывают, что наибольшая погектарная выручка у соевых бобов и кукурузы. И этот факт оказывает прямое влияние на аграрное производство. В этом сезоне посевные площади в мире росли под кукурузой и соей, а снижались под пшеницей.

### **Слайд 4. Исторический спрэд зернового и масличного рынка.**

***Теперь обратим внимание на исторический спрэд 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 в два раза ниже технологической урожайности кукурузы и пшеницы. В результате гектар под масличными и зерновыми имел практически равную погектарную выручку:

$$\begin{array}{ccc} & \text{Пример} & \\ \mathbf{\$500 * 3 \text{ тн/га}} & = & \mathbf{\$250 * 6 \text{ тн/га}} = \mathbf{\$ 1500 \text{ га}} \\ \text{Масличные} & & \text{Зерновые} \end{array}$$

**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 5. Как получить мировую норму погектарной выручки?

Возникает вопрос – как получить мировую норму погектарной выручки, чтобы аграрное производство стабильно развивалось.

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 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. Данная тенденция рынка уже давно оказывает влияние на аграрное производство, а именно.

- **Лучшие земли планеты переключаются на производство сои и кукурузы. В США доля пшеницы в общем урожае зерна и маслосемян в этом сезоне 14%, в Аргентине 10%, в Бразилии 3%.**
- **Производство пшеницы вытесняется на низкоурожайные земли, у которых проблема с рыночным финансированием пашни из-за низких цен на пшеницу. Однако, на низкоурожайных землях, как диктует рынок, выгодней производить масличные.**

## Слайд 6. Рыночное финансирование пашни по странам.

Подобным образом, как для мирового рынка, рассчитано рыночное финансирование пашни для основных аграрных стран. Правая диаграмма показывает эту величину на ноябрь 2012 года. Структура погектарной выручки отражает вклад культур в общее рыночное финансирование пашни. Ни в одной стране пшеница не вносит весомый вклад в этот показатель, кроме Евросоюза, благодаря высокой урожайности. Как и подсолнечник – не является главной аграрной культурой, т.е. его производством в мире не злоупотребляют.

Левый верхний график показывает рост погектарной выручки в основных странах за 40 лет. В итоге российский аграрный сектор при текущих ценах рынка вышел на уровень погектарной выручки США 1980/90-х годов и находится много ниже среднего диапазона рыночного финансирования пашни на планете, который составляет \$1000 - \$2000 га.

Нижняя диаграмма показывает расчет погектарной выручки российского аграрного сектора. Пока рынок находится вблизи своих исторических максимумов, проблема низкого рыночного финансирования пашни частично решается. Но когда рынки пойдут в низ, то норму погектарной выручки >1000 \$/га сохранят за собой страны с высокой урожайностью и высоким погектарным спросом рынка, а в странах, где эти параметры не достигнуты, рыночное финансирование пашни сильно сократится и вновь приведёт к упадку аграрного производства.

## Слайд 7. Урожайность и посевы и экспорт пшеницы в странах.

Эта диаграмма показывает среднюю урожайность за 8 лет пшеницы, процент площадей под ней в странах-экспортерах и объемы экспорта. США и Южная Америка – край производства сои и кукурузы. Высокая урожайность пшеницы в Евросоюзе и Китае, но поставки на мировой рынок этих стран менее 13%.

Очень большие площади в России, Австралии и Казахстане производят пшеницу с низкой урожайностью, а значит, и с очень низким финансированием пашни, что должно вызывать тревогу за развитие сельского хозяйства в этих странах, которые обеспечивали треть поставок пшеницы на мировой рынок за последние 8 лет.

**Из-за больших площадей пшеницы, другие культуры не могут существенно повысить рыночное финансирование пашни в этих странах.**

Мы пришли к выводу, что дешевую пшеницу могут предложить страны с высоким рыночным финансированием пашни, а у стран с бедной погектарной выручкой её быть не может.

### Слайд 8. Рынок пшеницы.

Этот слайд показывает мировые цены на пшеницу и их зависимость от изменения конечных запасов мирового рынка.

В России урожайность пшеницы не превышала 2,5 тн/га, но спред с мировым рынком очень часто достигал огромных размеров, оставляя низким рыночное финансирование пашни. Т.е. рынок изымал деньги при урожайности менее 2,5 тн/га, а в других странах рынок платит «полную» цену при урожайности 5 тн/га, в этом разница.

### Слайд 9. Какой урожай нужен России?

#### **Урожай зерновых в России 2012 г.:**

**67 млн.тн.** при урожайности 1,86 тн/га., средние цены на зерно 9000 руб/тн.  
Погектарная выручка  $1,86 \times 9000 = 16\ 740$  руб/га  
**(+47,5% к 2011 году) (-72% от ЕС-27 или 1/3 от ЕС-27)**  
**Погектарная выручка пшеницы в Евросоюзе = 60 000 руб/га.**

#### **Урожай зерновых в России 2011 г.:**

**89,7 млн.тн.** при урожайности 2,27 тн/га., средние цены на зерно 5000 руб/тн.  
Погектарная выручка  $2,27 \times 5000 = 11\ 350$  руб/га

#### **Какой урожай нужен России?**

Практика показывает – большой урожай не всегда обеспечивает большую выручку на гектар. А эти средства финансируют аграрный сектор и снабжающие отрасли.

Уйти от крайностей за счет диверсификация производства. Не злоупотреблять посевами пшеницы и подсолнечника, а дать развитие производству рапса, сои, льна, кукурузы, нута и других культур, обеспечивающих большее рыночное финансирование пашни.

**Аграрная наука не должна игнорировать тенденции рынка, а обязана использовать все возможности для адаптации к нему аграрного производства.**

Если экспорт будет поддерживать увеличение рыночного финансирования пашни до мировых норм, то он будет развиваться вместе с производством.

### Слайд 10. Экспорт с погектарной выручкой > и < \$1000 га.

Эта диаграмма разделяет все экспортные поставки мирового рынка с погектарной выручкой стран-экспортеров больше \$1000 га и меньше \$1000 га.

Оказывается, с погектарной выручкой **>\$1000 га** осуществляется **98% поставок соевых бобов** на мировой рынок (96,5 млн.тн), **93% кукурузы** (84 млн.тн.) и **73% риса** (26,7 млн.тн.). Высокое рыночное финансирование пашни обеспечивает процветание технологий этих производств, следовательно, за эти поставки можно не беспокоиться.

Но экспорт пшеницы с погектарной выручкой **>\$1000 га** закрывает только **48%** потребностей мирового рынка (64 млн.тн. из 132 млн.тн), а **ячменя 43%** (7 млн.тн. из 17 млн.тн.). Половина мирового спроса по этим культурам обеспечивается производством с низким рыночным финансированием пашни и это должно вызывать тревогу за развитие данного производства.

Поэтому, если рынки уйдут в коррекцию, то снижение цен приведет, прежде всего, к уменьшению производства и сокращению запасов пшеницы и ячменя в мире, и только потом кукурузы, сои и риса.

**Если развитые аграрные страны обеспечивают только половину потребностей рынка, то есть ли необходимость конкурировать с ними странам с бедной погектарной выручкой. Такая конкуренция позволяет получить дешево то, что фундаментально стоит дорого.**

**В итоге, мы приходим к выводу:**

**Чтобы пшеница сохранила свои посевные площади, обеспечив конкурентный уровень финансирования пашни по сравнению с кукурузой и маслосеменами, мировые цены на неё должны быть в середине диапазона между кукурузой и соевыми бобами.**

**Это поддержит экономику аграрного производства на низкоурожайных землях и повысит стабильность продовольственной безопасности на планете.**

**Такова арифметика аграрного производства.  
Спасибо за внимание !**

© АГРОСПИКЕР - фундаментальный и технический анализ рынка зерновых и масличных культур  
400079, Россия, Волгоград-79, а/я 1444, ООО «АГРОСПИКЕР», tel/fax: +7(8442) 42-58-31, mob: +7(902) 652-888-2  
Web: [www.agrospeaker.ru](http://www.agrospeaker.ru) E-mail: [mail@agrospeaker.ru](mailto:mail@agrospeaker.ru)