

Комментарий. Биржевой рынок зерна: дела и перспективы.

В отеле «Ритц — Карлтон Москва» состоялась конференция «Инфраструктура зернового бизнеса – логистика и финансы», организованная Московской биржей совместно с компанией «Русагротранс» и Российским зерновым союзом.



Опытный модератор, член совета директоров «Русагротранс» Олег Рогачев «раскрыл карты» круглого стола: биржевые торги зерном, новые банковские продукты для участников рынка, кредитные продукты, хеджирование рисков. Выступления были деловые.

Своп-контракты по зерну запустят в июле

Участники рынка получают возможность заключать своп-контракты по зерну до конца июля 2016 года, об этом сообщил директор департамента товарного рынка Московской биржи (МБ) Михаил Орленко. Кредиты под залог зерна будут предоставляться по ставкам, близким к ставкам межбанковского рынка. «В районе конца июня – конца июля мы запустим еще один вид сделок – то, что на финансовом рынке называется сделки «своп», которые из себя представляют юридически сделки купли-продажи с исполнением в разные даты по одной и той же цене, но только разница между ценами – это стоимость кредита, а с точки зрения экономики сделки «своп»... в данном случае – конкретизировал директор.

По расчетам МБ, ставки по этим контрактам будут максимально близки к ставкам межбанковского рынка. «Уровень риска соответствует не тому клиенту, который берет деньги под залог зерна... В данном случае ставка будет учитывать уровень риска фактически на биржу, то есть на нашего центрального контрагента, и поэтому мы ожидаем, что она будет существенно ниже», – уточнил Михаил Орленко.

«Крестьянские ведомости» уже рассказывали об открытии в декабре 2015 года МБ торгов зерном на базе входящей в ее состав Национальной товарной биржи. На текущий момент участникам торгов предоставлена возможность заключать поставочные форвардные контракты на пшеницу со сроком исполнения от трех дней до полугода.

«Механизм биржи более интересен с точки зрения регулирования рынка, чем интервенции», – подчеркнул Орленко. Он рассказал о становлении биржевых торгов на зерновом рынке, отметив, что МБ берет на себя функции регулятора с точки зрения правовых отношений. При этом биржевая комиссия составляет

0,25% (25-30 руб. за 1 т). Отмечу, это меньше обычного. Также МБ обязалась предоставлять объективную информацию по стоимости товара на рынке зерна. В торговой системе возможна гибкая фильтрация таблицы биржевых заявок по различным характеристикам зерна (для пшеницы – это массовая доля белка, клейковины, число падений...).



АО «Объединенная зерновая компания» в последние годы пережила много испытаний. Ключевым стратегическим направлением развития компании является формирование инфраструктурной платформы, которая позволит обеспечить условия для увеличения производства отечественной сельхозпродукции. основополагающий принцип деятельности — обеспечение и

сохранение баланса между выполнением функций проводника государственной политики в области развития элеваторных мощностей, транспортной и портовой инфраструктуры внутреннего рынка зерна, а также увеличения экспортного зернового потенциала РФ и достижением коммерческих целей компании.

Марат Шайдаев назначен исполняющим обязанности гендиректора АО «ОЗК» в начале апреля с.г. Он намерен создать современную экспортно-ориентированную зерновую логистическую инфраструктуру от сельхозтоваропроизводителя до конечного потребителя. Намечено активизировать строительство одного из самых больших в стране предприятий по портовой перевалке – ПАО «Новороссийский комбинат хлебопродуктов». Есть планы модернизации собственных элеваторов. Особое внимание будет уделено развитию портовой и элеваторной инфраструктуры на Дальнем Востоке – сейчас здесь нет перевалки зерна. (Наша справка: под управлением АО в 18 субъектах РФ находятся 19 элеваторов общей емкостью 2 млн т, 7 перерабатывающих предприятий мощностью 1,6 млн т и три портовых элеватора мощностью перевалки 5,3 млн т в год).

При этом стратегия ОЗК предусматривает развитие потенциала компании как агента, обеспечивающего реализацию мер государственного регулирования внутреннего зернового рынка. В рамках повышения устойчивости компании предполагается осуществление проектов в области продуктовой и страновой диверсификации.

Шайдаев отметил, что на первом этапе функционирования биржи важен обучающий характер, потому что для участников рынка это новый аспект. «МБ должна проводить обучающие мероприятия. Я бы назвал это таким же важным процессом, как и организация работы биржевых торгов», - подчеркнул он.

Директор департамента рынка ценных бумаг и товарного рынка Банка России Лариса Селютина заставила напрячь внимание участников: «Под нашим надзором находится весь биржевой рынок. Любая биржа работает по единым законам. Товарный рынок подразумевает колоссальное количество шагов до доставки товара по назначению и получения денег. Для нас главная задача – не допустить дискредитации биржевых сделок. Мы работаем в тесном контакте с ФАС и Минэкономразвития и продвигаем проекты товарного рынка. Теперь все зависит

от вас, особенно от контрагентов. А конкуренция от зарубежных фирм пойдет на пользу».

АО «Россельхозбанк» – один из активных участников торгов. Замдиректора департамента операций на финансовых рынках РСХБ Дмитрий Чепкунов поднял настроение собравшихся: наша задача – поддержка сельского хозяйства, обеспечение доступности биржевой инфраструктуры. Польза от его выступления несомненна – собравшиеся услышали о новых банковских продуктах, синтетическом депозите, конверсионных услугах... Выступающий привел пример хеджирования с помощью валютного форварда. Участники слушали, затаив дыхание.



Президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский признался: «Вначале у меня был скепсис по поводу создания биржи. Сейчас я оптимист. Что позволяет этот механизм получать зерновикам? Это – оперативность по всем статьям, оптимизация (поскольку торговля обезличена, то это явное преимущество), преференции в логистическом обслуживании,

минимизация рисков». Заслуживает внимания его замечание: «Биржевая сделка сама по себе должна стать залоговой базой для привлечения средств банка, различных фондов». Это радует.

Модератор Рогачев справедливо задал актуальный вопрос: почему международные игроки не приходят к нам? Злочевский справедливо ответил: иностранцы опасаются рисков, в том числе и погодных. А вот этот вопрос автор строк хотел задать президенту РЗС, но Рогачев опередил: почему крестьяне не участвуют в биржевых торгах? Злочевский был краток, как Пифагор: потому что мы в «коротких штанишках».

В перерыве я не выдержал и спросил Аркадия Леонидовича: как крестьянам вырасти из «коротких штанишек»? Злочевский ответил: «Это вопрос времени, для начала ликбез провести. Биржевая торговля – вещь специфическая. Её надо понимать». Как все-таки простому фермеру разобраться в этой специфике? – не унимался я. «Так же, как американскому фермеру удалось». Но в США фермерству почти 250 лет, за это время правила торгов можно выучить как Отче наш, намекнул я. «Участию в биржевых торгах крестьян надо учить. Этим должно заниматься государство, создавая в регионах информационно-консультационные центры», – отозвался собеседник. Да, с этим как раз в стране дела обстоят неважно.

Пользуясь возможностью, поинтересовался у президента РЗС: каков будет экспорт зерна в сезоне 2015/2016 и каковы новые рынки сбыта? Он среагировал сразу: «Экспорт зерна составит 34,5 млн т – на 2 млн т больше предыдущего сезона. И это абсолютный рекорд за все исторические времена! Новые рынки сбыта периодически появляются, но мы их не характеризуем рынками (зерно поставляется в 130 стран). На первом месте Египет, на втором – Турция» ...



На актуальный вопрос, справедливы ли сегодняшние цены на зерно, ветеран РЗС ответил: «Внутренние цены – нет, справедливыми они были бы, если бы не было пошлины на экспорт зерна. А пошлина создает риски, которые снижают закупочные цены у крестьян. Они практически не обременяют карман экспортеров и ложатся бременем на карман крестьян. Это очень плохо.

Справедливая цена, с моей точки зрения, – это цена, которая образуется рынком при нормальных условиях его регулирования».

Поскольку тема участия малых и средних форм хозяйствования в биржевых торгах не раз поднималась нашими читателями, «КВ» попросили осветить этот вопрос брокера «Русский товарный брокер» Вячеслава Новосельцева. Молодой спец был краток: «Самый простой путь для крупного фермера – это обратиться в нашу организацию, мы проконсультируем (бесплатно), какие шаги предпринять для участия в биржевых торгах, какие стратегии существуют на этом рынке, каков порядок действий. Помимо этого, мы будем проводить большие семинары в местах, где находятся аккредитованные биржей элеваторы. Будем собирать основных игроков рынка и информировать о правилах и выгодах участия в торгах».

«Русагротранс» оптимизирует тарифную политику

Кто не знает «Русагротранс», того должны впечатлить такие цифры: в 2015 году перевезено 20,8 млн т грузов (в т.ч. 14,2 млн т зерновых и схожих с ними грузов), 9600 тыс. т экспортных перевозок в год, 8500 тыс. т внутренних перевозок, более 600 грузоотправителей (ЗАО «Акрон-Транс», ОАО «Апатит», ОАО «Астон», ОАО «Пивоваренная компания «Балтика», ОАО «Русский дом» и другие киты). Новый гендиректор ЗАО «Русагротранс», энергичный и малословный Юрий Ким, как говорится, сразу взял быка за рога: «Из 39 тыс. единиц подвижного состава России 26900 тыс. (63%) – наши. Но в низкий сезон в отстое содержатся до 11 тыс. вагонов-хопперов. Это бесхозяйственно! Сотни миллионов рублей издержек! Единственный выход – в низкий сезон вести активные непрофильные перевозки (глинозем, щебень, лес» ...).

Специалисты и менеджеры «Русагротранса» должны взять на себя основные функции грузоотправителя, избавив заказчика от необходимости обладать специальными знаниями и тонкостями процесса организации перевозки груза в железнодорожном составе, в том числе в части оформления документов, позволив ему сконцентрироваться на вопросах погрузочно-выгрузочных операций. Это путь привлечения новых объёмов перевозок и заказчиков. Существующая динамика потери объёмов на альтернативные виды транспорта сейчас не в пользу железнодорожного оператора вагонов.

Гендиректор ЗАО «Русагротранс» не пощадил участников и сходу заявил: не ждите снижения тарифов. В ближайшем будущем крупнейший инфраструктурный оператор по перевозке агропромышленных грузов предложит принципиально новую систему продаж, учитывающую сложившуюся рыночную конъюнктуру и востребованность вагонного парка. Обновленная тарифная политика и рестайлинг

тарифных условий позволят гибко реагировать на изменения и потребности рынка, что особенно актуально в низкий сезон.

Директор департамента стратегического маркетинга «Русагротранса» Алексей Федотенков на схеме показал понижающие и повышающие сезонные коэффициенты тарифной политики (внутренние перевозки) в 2017 году: повышающий коэффициент в высокий сезон – 1,15 (октябрь-декабрь) и в низкий сезон – 0,92 (январь). Предусматривается ступенчатая индексация к плановой ежегодной индексации ж/д тарифа с учетом расстояния перевозки, номенклатуры груза. Компания отменила введенный в январе 2015 года максимальный повышающий коэффициент 13,4% на экспортные зерновые перевозки.

Ожидается, что при грамотно организованной логистике, гарантированных объемах, ритмичном финансировании транспортные расходы в направлении глубоководных портов Черного моря и малых портов Азово-Черноморского бассейна могут быть сокращены до 30% от существующей тарифной политики «Русагротранс».



АО «Русский Дом» специализируется на крупнооптовой торговле зерном (выращивает 5 млн т профицитного зерна, половину которого экспортирует), торговле семенами и средствами защиты растений. Является одним из крупнейших в РФ поставщиков пивоваренного ячменя. По объему отгрузок зерна по железной дороге входит в Топ-10 зерновых компаний РФ.

Оказывает логистические услуги по ж/д отгрузкам зерна.

Председатель совета директоров ОАО «Русский дом» Олег Кананыхин рассказал о маршрутизации зерновых грузов, новых перспективах зерновой логистики. Сотрудничество с «Русагротранс» позволило «Русскому дому» первым в России отгрузить отправительский маршрут с зерном в направлении Новороссийска и получить скидки на перевозки, и сейчас это стало установившейся системой отгрузок — здесь они лидеры в РФ. Что такое отправительский маршрут? Это когда грузят однородным зерном полный состав, приходит локомотив РЖД и доставляет эти вагоны в единый пункт назначения. При этом нигде не надо цеплять или отцеплять вагоны — весь состав имеет один пункт назначения. А обычные отгрузки — это кошмар: там прицепил вагон, здесь отцепил, состав «кланяется» множеству станций. В результате оборачиваемость вагонов падает в 1,5-2 раза. В итоге все выходит в копеечку и перекладывается на плечи хозяйств, выращивающих зерно! Так, решая новые проблемы, мы научились грузить зерно маршрутами, что открыло перед нами новые возможности, подчеркнул Кананыхин.

... Биржевые торги входят в жизнь, не спрашивая разрешения. О пользе круглого стола отозвался Игорь Гоц: «Я — независимый консультант Консалтинговой группы «Агроинвестсервис». Мы помогаем сельхозпроизводителям войти в бизнес. Такого рода конференции полезны тем, что узнаешь позиции основных игроков рынка. Например, я узнал жесткую линию нового руководителя «Русагротранса». Очень интересен опыт компании «Русский дом». Я бы с

интересом прочитал о ее деятельности в «Крестьянских ведомостях». Товаропроизводители должны знать, с кем имеют дело.

На снимках: во время круглого стола

Фото автора

Article printed from Крестьянские ведомости: <http://k-vedomosti.ru>

URL to article: <http://k-vedomosti.ru/news/kommentarij-birzhevoj-rynok-zerna-dela-i-perspektivy.html>

[Click here to print.](#)

Copyright © 2015 Крестьянские ведомости. All rights reserved.