О СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ЗЕРНОВЫХ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 18.02.2025 ГОДА

Наличие в хозяйствах, КФХ и ИП (на токах, складах) зерна пшеницы продовольственной т.тн по состоянию на 18.02.2025 г.

Всего	из них, пшеницы продовольственной 1-3 класса	из них, пшеницы продовольственной 4 класса
1 097,21	138,534	958,67

Наличие в хозяйствах, КФХ и ИП (на токах, складах) зерна пшеницы фуражной, ячменя, кукурузы и риса, т.тн по состоянию на 18.02.2025 г.

Пшеницы фуражной т. тн.	Ячменя т.тн.	Кукурузы т.тн.	Риса т.тн.
238,697	80,126	89,562	266,616

Перейдем непосредственно к ценам на зерновые в Краснодарском крае и некоторых регионах ЮФО.

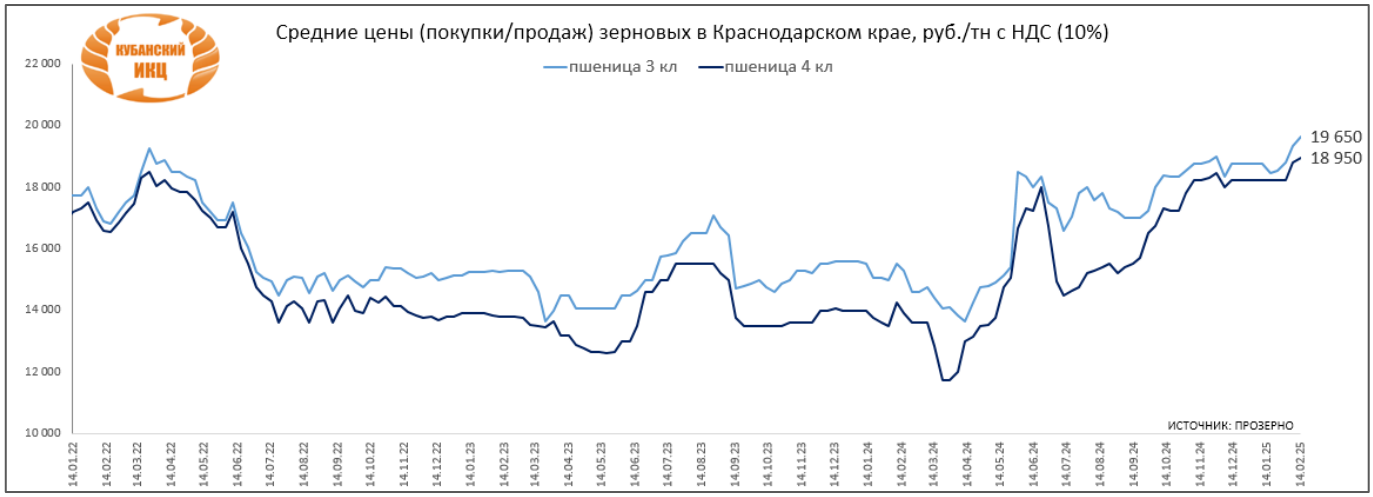
Оптовые закупочные цены на пшеницу 5 класс (руб./т), без НДС в ЮФО на 17.02.2025г.

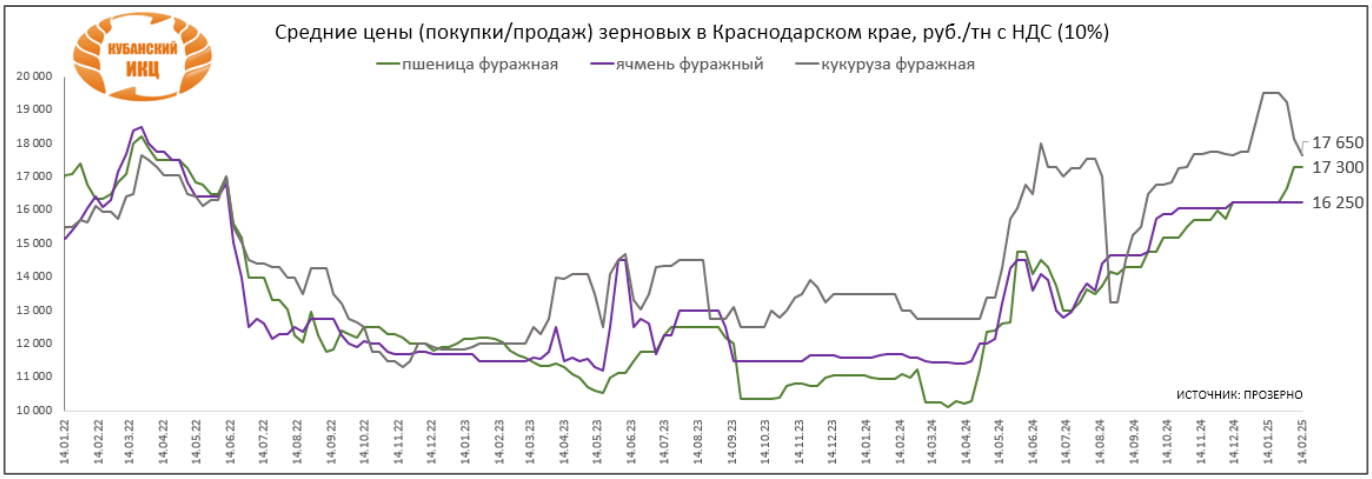
Название региона/фирмы	Минимальные	Максимальные
Азов	**14 500**	**15 500**
Азовский портовый элеватор (Астон)	14 500	15 500
Белгород	**15 455**	**16 800**
ООО «Белгородский бройлер» (НТБ, товарный аукцион, Белгород)	15 455	15 455
Тамбовский бекон, ООО (Белгород)	15 600	16 800
Воронеж	**9 300**	**9 300**
Подгоренский элеватор (Гефест Агро)	9 300	9 300
Краснодар	**14 400**	**15 400**
Био Ферма, Кисляковка (Астон)	14 400	15 400
Новороссийск	**16 400**	**17 000**
АО "КСК" (Гефест Агро)	16 400	16 400
АПК АСТ Компани М, ООО	16 600	16 600
ООО «Доставка Морем» (НТБ, товарный аукцион, КСК, Новороссийск)	17 000	17 000
Ростов-на-Дону	**13 700**	**15 600**
Астон, АО	14 500	15 500
Глубокинский филиал (Астон)	13 700	14 700
Трубецкой филиал (Астон)	13 700	14 700
ООО "Диона" (Гефест Агро)	15 600	15 600
Порт Ростов (РЗ Агро)	13 900	14 400
Ставрополь	**16 818**	**16 818**
ООО «Ставропольский бройлер» (НТБ, товарный аукцион, Ставрополь)	16 818	16 818
Таганрог	**15 200**	**15 500**
ТСРЗ СРТ (Евразия Трейдинг)	15 200	15 500
Майкоп	**16 818**	**16 818**
ООО «Ставропольский бройлер» (НТБ, товарный аукцион, Майкоп)	16 818	16 818
Тамбов	**16 000**	**16 000**
Тамбовский бекон, ООО (Тамбов)	16 000	16 000

ИСТОЧНИК: zerno.ru

Средние цены(покупки-продажи) зерновых в Краснодарском крае, руб./тн. с НДС (10%)

индекс ПроЗерно	17.01.2025	24.01.2025	31.01.2025	07.02.2025	14.02.2025	изменение за неделю, %	изменение к началу 2025г, %	изменение к аналогичной дате 2024 г, %
пшеница 3 кл	18 450	18 550	18 800	19 350	19 650	▲1,55	▲4,80	▼-56,66
пшеница 4 кл	18 250	18 250	18 250	18 800	18 950	▲0,80	▲3,84	▲23,86
пшеница фуражная	16 250	16 250	16 650	17 300	17 300	►0,00	▲6,46	▲24,46
ячмень фуражный	16 250	16 250	16 250	16 250	16 250	►0,00	►0,00	▲46,40
кукуруза фуражная	19 500	19 500	19 250	18 150	17 650	▼-2,75	▼-9,49	▲50,85





ЭТО ИНТЕРЕСНО!

Что в цене зерна: как формируются цены на бирже и можно ли аграрию заработать на смене базиса поставки

Словесные баталии о том, насколько справедливыми являются цены на зерновом рынке России, ежегодно обостряются в период уборки урожая. Редакция журнала поле.рф попросила экспертов рассказать, какие факторы влияют на формирование цены на внутреннем и внешних рынках и что нужно учитывать производителям зерна, чтобы получить максимальную выгоду.

Баланс спроса и предложения

Мировые цены напрямую зависят от политик стран — участниц зернового рынка. Если страна, которая является крупным поставщиком, принимает решение снизить экспорт, цены на зерно будут расти. Решение же страны-импортера ввести эмбарго на ввоз приведет к падению цен.

Так, например, Турция — лидер по потреблению российской пшеницы — с 21 июня ввела временный запрет на ввоз импортного зерна, эмбарго будет действовать до 15 октября 2024 года. По итогам сезона 2023/2024 Турция уступила пальму первенства Египту, сократив ввоз из РФ до 7 млн тонн против 9,2 млн тонн в предыдущем сезоне, свидетельствуют данные аналитического центра «Русагротранса».

Председатель правления Союза экспортеров зерна Эдуард Зернин:

«Мы видим, что попытки роста цен на мировом рынке были успешно осажены в первую очередь Турцией, которая грамотно и мотивировано построила свою импортную стратегию и фактически подавила рост цен в самом начале. Собственно, для этого были объективные предпосылки, у них хорошие прогнозы на свой урожай, у них большие остатки зерна в стране, в том числе благодаря усилиям российских экспортеров и наших соседей по Черноморскому бассейну… Чем это обернется для нас? Наверное, мы увидим цены в новом сезоне близкими к тому, что происходило в текущем».

Как устроены фьючерсы на зерно?

Фактические цены, по которым проходят сделки на зерновом рынке, находятся в корреляции с биржевым рынком, в частности, фьючерсными контрактами. По сути, фьючерсы — это финансовый инструмент, договоренность, согласно которой покупатель обязуется купить, а продавец — продать базовый актив к определенной дате. Их часто называют «спекулятивными» инструментами, потому что товар может быть «виртуальным». Как устроен этот механизм, объясняет вице-президент, начальник аналитического департамента Газпромбанка Дарья Снитко.

Вице-президент, начальник аналитического департамента Газпромбанка Дарья Снитко:

«Цена любого актива на бирже формируется как равновесная между покупками и продажами. Однако важно понимать, что именно торгуется на бирже — сам товар или производный финансовый инструмент. Например, сахар на Национальной товарной бирже торгуется как товар, с поставкой на следующий день в определенные биржей локации в России. Но большинство товаров сельского хозяйства не торгуются на бирже как товары, то есть при покупке финансового актива вы не получаете сколько-то тонн пшеницы или масла.

Основная масса товаров торгуется как фьючерс, покупая который, вы получаете право купить в определенный срок по определенной цене. К фьючерсам относится самый известный контракт на пшеницу в Чикаго, а также его аналог во Франции — MATIF.
А дальше еще сложнее: фьючерс может обязать вас поставить/купить реальный товар (поставочный фьючерс) или просто рассчитаться за него по определенной цене (беспоставочный или расчетный). Например, нефть Brent — беспоставочный фьючерс, а пшеница в Чикаго — поставочный. При расчетах за фьючерс без поставки важно понимать, а какие же цены сложились в момент исполнения обязательств на реальном товарном рынке. Для этого используется цена базового актива, то есть котировка, которую предоставляют ценовые агентства или другие источники информации, которые получаются из цен реальных сделок на рынках. К примеру, Центр ценовых индексов путем опросов покупателей и продавцов пшеницы 12,5% протеин на экспорт из Новороссийска получает котировку экспортной цены пшеницы на базисе FOB (с погрузкой на судно)».
Говоря о поставочной торговле, Снитко отмечает следующий нюанс: на товарных рынках трудно отгрузить партию любого размера, например, 1 тонну пшеницы, в конкретное место. Поэтому при использовании товарных фьючерсов с поставкой выбираются типовые партии, несколько авторизованных мест отгрузки/поставки, а также жестко регламентируется качество. Такие рамки приводят к тому, что количество сделок сильно ограничено, то есть снижается ликвидность.
«Поэтому параллельно биржевому рынку существует обычная, во много раз его превосходящая, торговля товаром, где заключается основная масса сделок. Две эти сферы взаимодействуют через агентов, обеспечивающих их связь и дающих ликвидность. Часто это фонды, финансовые институты, а не производители зерна или его переработчики. В любом случае, все участники рынка — от сельскохозяйственного производителя до физического лица, имеющего брокерский счет с доступом к товарной секции биржи, в своей торговле ориентируются на фундаментальные факторы ценообразования — состояние баланса товара, наличия запасов, динамики предложения на рынке, исходя из анализа разных факторов, от экономических до погодных», — поясняет Снитко.
Цены на пшеницу 3, 4, 5 классов варьируются внутри России от региона к региону. Так, по состоянию на 12 июля цена за тонну пшеницы 4 класса в Центре составляла 12377 рублей за тонну без НДС, на Юге — 12440 рублей за тонну, а в Поволжье, которое не имеет прямых выходов к экспортным коридорам, — 10745 рублей за тонну.
«Если переводить их (экспортные цены — прим. ред.) на внутренний рынок, внутренний рынок у нас в принципе захеджирован от волатильности, поэтому опять же внутренние цены останутся в тех же пределах», — считает Зернин, отмечая, что цены будут сопоставимы с показателями сезона 2023/2024. Бывают ситуации, когда на внешних рынках цены растут, а на внутренних не происходит такого эффекта, отмечает гендиректор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько.
Гендиректор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько:
«Это может произойти потому, что на внутреннем рынке остались очень маленькие запасы продукции и он работает на то, чтобы ни крупинки не ушло за его пределы. Из других факторов, которые влияют на стоимость зерна, я бы отметил платежеспособность населения, макрофакторы, погоду, стоимость денег в мире. В России также большое влияние оказывает таможенный режим, в первую очередь ставки экспортных пошлин».
FOB, CPT, EXW: как работают базисы поставки и что выгоднее аграрию? Когда аграрии хотят продать свою продукцию, наряду с ценой обговариваются также условия доставки. Для удобства участников рынка разные варианты поставок систематизированы в единую классификацию — Инкотермс 2020. В нее входят 11 терминов, которые определяют права и обязанности сторон. Условно их можно объединить в группу F (за доставку платит покупатель), группу C (доставку оплачивает продавец), группу E (самовывоз) и группу D (доставка под ключ). Самые популярные из них: FOB, CPT, CIF, EXW
Казалось бы, все термины предельно понятны и удобны с точки зрения классификации — просто отнимаем стоимость логистики от одного базиса до другого и получаем цену. Однако, по словам аналитика Сергея Плужникова, в реальности все сложнее, и агропроизводитель может увеличить рентабельность, начиная менять базис поставки.
Руководитель аналитического агентства Russian Pulses Analytics Сергей Плужников:
«С точки зрения фермера по отношению к продавцу базис EXW звучит так: «зерно там, отбирай образцы и с места физическим весом забирай, качество проверил сам, если что-то пошло не так — сам виноват». А если продать по переписи на собственном элеваторе, так еще и покупателю можно добавить расходов 1-2% за «улучшение качества». Якобы он купил товар с влажностью 14% по контракту, а вы ему по факту 12% отгружаете, поэтому товара будет на 2% меньше. Для разовой акции — вполне рабочий вариант. Только на будущее покупатели начнут закладывать риски в стоимость, причем с запасом на вашу «находчивость», и в итоге вместо долгосрочных отношений будут случаться эпизодические сделки с разными клиентами.
Хочет ли покупатель концентрироваться на EXW сделках? Конечно, нет, на весь цикл сделки нужно заложить стоимость, финансирование, риски на разницу в весах и в качестве. А что, если в пшенице часть машин по качеству пройдет классом ниже и уже по другой цене? Это все в итоге закладывается в цену с места, поэтому если фактические риски перекинуть на покупателя, получается, то в денежном выражении они производителем все равно несутся.
Можно ли взять часть рисков на себя, получив премию к цене? Можно, организовав поставку на базисе CPT, привезя в порт. Что здесь можно выиграть? Если у вас собственный транспорт (во многих хозяйствах он есть), то в самую горячую пору после уборки часть транспорта можно отправить по себестоимости. Если это ваш собственный водитель, то нет моментов недоверия с разницей с весами на выгрузке либо с расхождением качества. Но если появится расхождение по качеству — придется самостоятельно решать спорную ситуацию. Зато на своем примере станет понятно, почему экспортеры требуют в каждой машине иметь гомогенное качество. Если в среднем сор по партии прописан 3%, то это не значит, что если 980 тонн завезли в порт с качеством 2% сора, то последние 20 тонн можно привезти с более высоким процентом сора, ведь в среднем получится 3%.
Пойдем дальше, продажа на FOB — что здесь можно выиграть? Фактически цену в порту поставки за минусом стоимости фрахта. У производителя появится возможность самому возместить НДС. Да, придется наладить договорную работу с экспедиторами и портом, синхронизировать и организовать своевременные поставки, чтоб не попасть на демерредж (простой судна), взять на себя риски по несоответствию качества товара и разницы в весах на всех этапах, потом решать вопросы с регистрацией валютного контракта, валютой оплаты и стоимостью конвертации и еще небольшой список сопутствующих задач. Результатом этой тестовой отправки будет или осознание, что вы доросли до самостоятельного

экспорта, или понимание, что каждый из базисов поставки формирует свой ценник не просто так, а из соотношения риск/вознаграждение».
В целом, по словам Плужникова, рынок сейчас готов работать на любых базисах, и выбор зависит от возможностей агрария и «аппетита к риску».

Мнение аграриев: как выгоднее продавать зерно?

Журнал поле.рф поговорил с представителями сельхозпредприятий и выяснил, какие базисы поставки они считают наиболее предпочтительными. Генеральный директор Агрохолдинга «Степь» Андрей Недужко подчеркнул, что стоимость авто- и ж/д логистики зависит от географического расположения производственных площадок от основных базисов хранения и реализации продукции.
Генеральный директор Агрохолдинга «Степь» Андрей Недужко:
«Безусловно, это дополнительные затраты не только на доставку, но и на приемку и хранение зерна. Размер этих затрат формируется исходя из маркетингового плана товаропроизводителя. Для продажи аграриями выгоднее использовать базис CPT, для накопления и достижения максимальной цены на рынке — EXW».
Фермер из Воронежской области Никита Токмаков (порядка 700 гектаров земли) тоже обратил внимание на удаленность хозяйства от портов.
Фермер Никита Токмаков:
«Например, доставка зерна от моего предприятия в Воронежской области до порта Азова, что находится примерно в 600 км, будет стоить 4 тыс. рублей за тонну. И это будет больше, чем мой заработок на зерне. Поэтому, если есть уверенность в том, кто предоставляет услуги доставки, или имеются собственные машины, то намного выгоднее продавать, так сказать, «на воротах». Базис EXW считаю более выгодным для аграриев», — прокомментировал Токмаков. Он добавил, что для текущего сезона считает справедливой цену пшеницы 4 класса порядка 15 тыс. рублей за тонну с НДС (EXW).
Руководитель Агрохолдинга «Лазаревское» (Тульская область) Кристина Романовская сообщила, что предприятие подходит гибко к реализации зерна:
Руководитель агрохолдинга «Лазаревское» Кристина Романовская:
«Мы рассматриваем каждое предложение детально и готовы как своими силами доставлять продукцию растениеводства, так и организовать самовывоз. Располагая обширным парком техники, всегда просчитываем логистику и принимаем оптимальное экономическое решение».
Где смотреть цены на зерно и как понять, что момент для продажи настал чтобы понять, насколько выгодные условия предлагает покупатель, важно ориентироваться в рыночных ценах, а чтобы принять решение «продать зерно или придержать», нужно более глубоко анализировать факторы влияния.
«Для отслеживания стоимости зерна я пользуюсь открытыми данными экспортеров в интернете, текущей динамикой и прогнозами аналитических агентств, а также сайтами — агрегаторами цен на сельхозпродукцию. При принятии решения в отношении реализации урожая руководствуюсь анализом рынка — имеющимися остатками, объемами экспорта и тем, как будет меняться цена: выгодно ли продать урожай сейчас и положить деньги в банк или продать его позже. Также учитываю потребности в средствах под решение тех или иных задач: выплата заработной платы, закрытие кредитов, приобретение товаров сельхозпроизводства и прочее», — делится Токмаков.
Он считает, что благодаря доступности информации кто, сколько и по какой цене покупает и продает, ценообразование можно считать открытым.
В свою очередь Кристина Романовская говорит, что непрозрачность ценообразования на рынке зерна сильно осложняет жизнь агрария. Специалисты агрохолдинга пользуются открытыми источниками, в том числе аналитикой цен на платформе поле.рф, компания ведет диалог с крупными покупателями, а решения о продаже продукции принимаются коллегиально, на основе текущей ситуации на рынке и сезонности продаж.
«Приходится пользоваться «сарафанным радио», самим изучать рынок в то время, когда и так все силы брошены на работу с рисками и повышение эффективности на фоне низкой рентабельности зерна. Я вижу здесь большую точку роста для развития отрасли — действенные инструменты облегчили бы работу сельхозтоваропроизводителей. Прозрачность рынка зерна помогла бы нам сохранить те доходы, которые сейчас имеются, понимать реальное положение дел и строить планы на будущее. Особенно это актуально для мелких сельхозпроизводителей, поскольку мы имеем возможность напрямую общаться с крупными покупателями, они же вынуждены чаще работать с перекупщиками, что влияет на экономику ведения бизнеса МСП», — подчеркнула Романовская.
В агрохолдинге «Степь» журналу поле.рф рассказали, что цифровизация серьезно облегчает подход к ценообразованию.
«Агрохолдинг «Степь» является одним из лидеров цифровизации в своей отрасли, поэтому прогнозирование предполагаемых цен так же, как и объемов урожая, начинается на этапе определения структуры севооборота. В этих процессах задействованы цифровые инструменты, которые используют элементы больших данных и искусственного интеллекта. В рабочих процессах, в том числе при принятии решений по сделкам, специалисты агрохолдинга используют данные цифровых сервисов», — прокомментировал Недужко.

Как быстро продать зерно онлайн?

Интернет-технологии все глубже проникают в повседневную жизнь аграриев, и продажа сельхозпродукции — не исключение. Никита Токмаков рассказал, что для поиска покупателей пользуется досками объявлений.
«Если использую доски объявлений в Интернете и не знаю покупателя, то продаю только с места», — поделился фермер.
Действительно, риски продаж зерна в интернете есть: вместо реальных покупателей можно встретить мошенников и лишиться денег. Поэтому важно ориентироваться на проверенные ресурсы, где закупки проводят известные компании-экспортеры и переработчики. Например, на платформе поле.рф реализован функционал продажи пшеницы, ячменя и кукурузы. Аграрии могут сделать свое ценовое предложение и заключить сделку на выгодных условиях.
По словам фермера из Ставропольского края Сергея Стрельникова, решиться на продажу зерна онлайн на поле.рф было непросто, однако команда поддержки сервиса помогла разобраться с механизмом. Фермер сделал свое предложение по продаже пшеницы «Ипатовскому комбинату хлебопродуктов».
«Минусов нет, зерно продал по нормальной цене», — сообщил Стрельников.
Алексей Лопатин из Ставропольского края в этом году тоже попробовал механизм реализации урожая на поле.рф. Аграрий обращает внимание на то, что для работы с сервисом потребовалось потратить время на сбор необходимых документов. Тем не менее аграрий остался доволен и планирует в новом сезон пользоваться этим инструментом.

Крупные агрохолдинги, такие как «Степь», тоже рассматривают возможность выхода с урожаем в онлайн.
«Реализацию товара на внутреннем рынке на данный момент агрохолдинг «Степь» проводит без электронных торгов. Однако компания готова к работе через интернет сервисы», — прокомментировал Недужко.
ИСТОЧНИК: https://agrovesti.net/news/indst/chto-v-tsene-zerna-kak-formiruyutsya-tseny-na-birzhe-i-mozhno-li-agrariyu-zarabotat-na-smene-bazisa-postavki.html

Для написания информации использовались следующие источники: ПроЗерно, Зерно.ру и другие открытые источники

Информация подготовлена отделом информационно-аналитическим
ГКУ КК «Кубанский сельскохозяйственный информационно-консультационный центр»

Информация предоставляется «как есть» и только для информационных целей, не для торговых целей или консультаций, и публикуется с задержкой.