

Стратегии оперирования на мировых рынках сельхозпродукции: трейдинг, экспорт, тендеры

Воронкова Оксана Николаевна, к.э.н., доцент
Федоренко Валерия Сергеевна, магистрант
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация. В статье авторы исследуют стратегии оперирования на мировом рынке сельхозпродукции - трейдинговую, стратегию участия в международных тендерах и экспортную, - идентифицируя возможности каждой из них. Также изучена ситуация внешнеторговой активности российских компаний-поставщиков зерновых на мировые рынки и применение выделенных стратегий в их практике, что позволило обосновать альтернативность каналов поставок российской сельхозпродукции на внешние рынки с учетом критерия экономической целесообразности и минимизации рисков.

Ключевые слова: зернотрейдер, каналы поставок зерновых, международная торговля, мировой рынок сельхозпродукции, стратегии оперирования на мировых рынках, тендер, трейдинг, экспорт.

Abstract. In the article the authors examine the strategies of operating on the world market of agricultural products – trading-strategy, strategy of international tenders and export-strategy - identifying the possibilities of each of them. Also authors studied the situation of foreign trade activity of Russian companies-suppliers of grain in the world markets and the use of selected strategies in their practice. This made it possible to justify the alternative supply channels of Russian agricultural products to foreign markets, taking into account the criterion of economic feasibility and risk minimization.

Keywords: the grain trader, the supply channels of grain, international trade, market for agricultural products, operating strategies in world market, tender, trading, export.

В условиях волатильности мировых рынков сельхозпродукции, высокой зависимости цен на них от урожайности, динамики цен на нефть, изменения народонаселения, перед операторами рынка – поставщиками сельхозпродукции встает вопрос об обоснованном выборе и маневрировании различными стратегиями поведения на внешних рынках сельхозпродукции. В качестве таковых в данном исследовании рассматриваются трейдинговая, экспортная стратегия, а также стратегия участия в международных тендерах.

Соответственно, целью статьи является идентификация особенностей каждой стратегии и их использование в практике российских компаний-поставщиков зерновых на зарубежные рынки.

Мировой сельскохозяйственный рынок с организационной точки зрения имеет разнообразную субъектную составляющую – это предприятия, производящие ресурсы, сельскохозяйственное сырье, готовые продукты питания, а также занятые сбытом, транспортировкой, торговлей, сектор общественного питания, - взаимосвязанные между собой разветвленной системой взаимодействий. [2].

Одновременно рынок сельхозпродукции представляет собой рынок совершенной конкуренции, так как выделенные цепочки продавцов, одновременно выступающих покупателями, разнообразны и многочисленны. В то же время функциональная структура мирового рынка усиливает консолидацию активов в руках зернотрейдеров как конечного звена, обеспечивающего удовлетворение спроса в продовольственной продукции во всех уголках земного шара.

Зернотрейдеры выступают «разновидностью» торгово-посреднических фирм, которые в юридическом и хозяйственном отношении не зависимы от производителя и потребителя товаров, действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в результате

разницы между ценами закупки товаров у экспортеров, и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставление услуги по продвижению товаров на внешние рынки, либо за счет спекуляций на разнице цен на организованных рынках» [4].

Операции, совершаемые зернотрейдерами, связаны с проторговыванием сельскохозяйственной продукцией в течение сельскохозяйственного года и называются трейдингом. Трейдинг на зерновом рынке предполагает связь с биржевыми и внебиржевыми операциями, когда компании берут торговые позиции, чтобы потом откупиться, или же, наоборот, закупают, чтобы потом продать. Эти сделки форвардные и фьючерсные могут быть обеспечены закупками у любых участников рынка к моменту наступления обязательств трейдера по контракту.

«К примеру, компания Cargill продала зерно на FOB компании Louis Dreyfus. Louis Dreyfus, в свою очередь, продает его еще какой-то другой компании. Та продает его конечному покупателю, допустим, мукомольному заводу в Италии. То есть, фактически экспортирована партия зерна, к примеру, в 20 тыс. т., но каждая из компаний в цепочке записывает это зерно у себя как «проторгованное». Каждая из этих компаний брала на себя торговые риски и получала за них деньги» [1].

Трейдинговые операции, как правило, реализуются на условиях CIF и FOB. На российском рынке в них участвуют «дочки» иностранных компаний и покупателями также становятся структурные подразделения транснациональных корпораций (либо своей, либо чужой).

Так, например, если мы рассмотрим Топ-30 крупнейших экспортеров РФ по зерновым (78% вывоза зерна в 2017/18 сельскохозяйственном году), то среди них только две компании сами являются про-

изводителями, а остальные — трейдеры и торгуются на Чикагской бирже (см. рис. 1).

Лидер рейтинга - ростовский Торговый дом «Риф» (6,7 млн. т зерна экспортировано, или 13,5% от всего объема российского экспорта) - трейдинговая компания с бенефициаром в РФ. На втором месте - «Гленкор» - дочка международного зернотрейдера (5,04 млн. т., или 10%). На третью позицию с четвертой в 2016/17 сельскохозяйственном году поднялся «Астон» - транснациональная корпорация со

швейцарским капиталом, однако диверсифицировавшая торговые операции собственным перерабатывающим производством (3,2 млн. т.) Поменявшийся с «Астоном» местами «Каргилл» теперь на четвертой строке (2,57 млн. т.) В конце топ-5 — еще одна «дочка» транснациональной зерновой компании - «Луис Дрейфус»: 2,3 млн. т.[3] Еще один производитель среди торговых компаний — это «Юг Руси» - на 13 позиции с объемом поставок 894 тыс. тонн зерна.

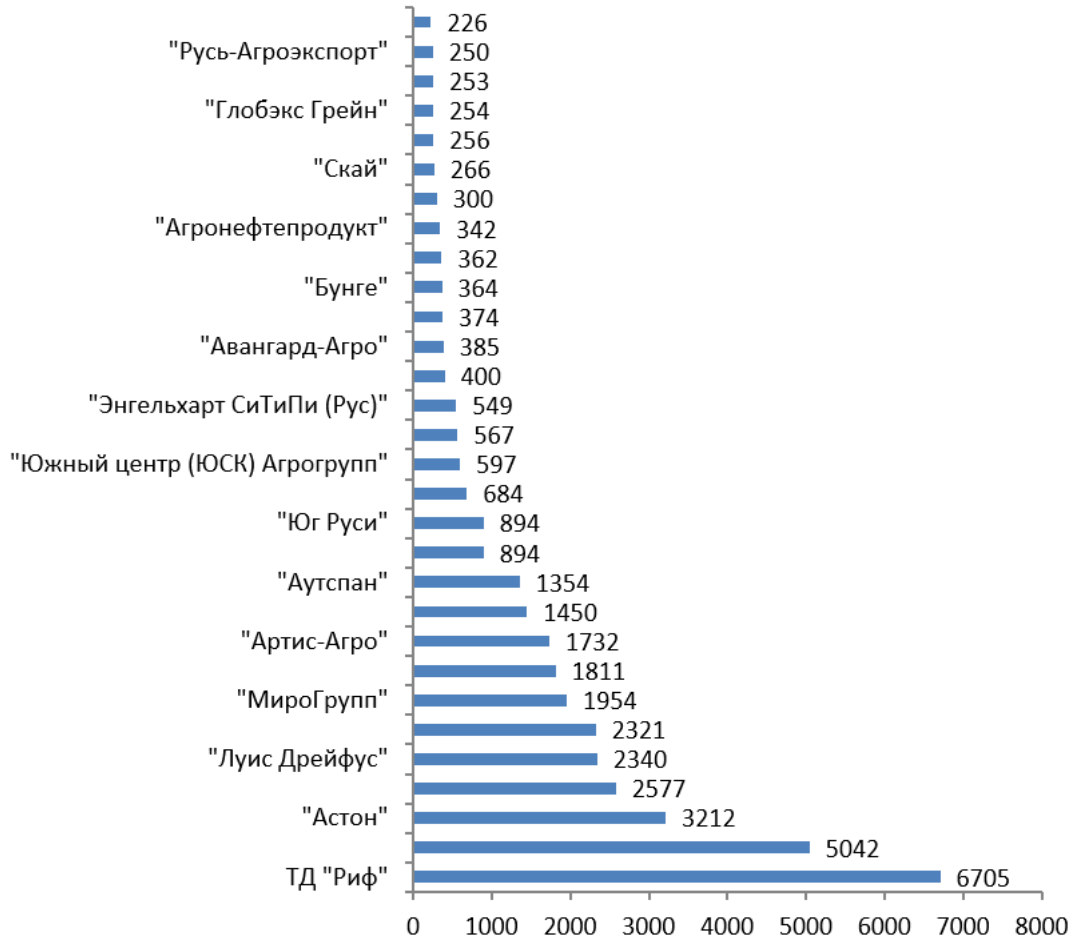


Рисунок 1 - Топ-30 экспортеров Российского зерна в сезоне 2017/18, тыс. тонн [3]

Трейдинговые операции и экспорт зерновых отличаются условиями, под которые заключен контракт купли-продажи — с привязкой к фьючерсному или форвардному контракту, либо без, с одной стороны, а также к объемам торговли и цепочке реализации (см. рис. 2).

Одновременно на рисунке 2 показаны и другие каналы продаж зерновых — через участие в международных тендерах — закупки идут на уровне государств для поддержания продовольственной безопасности. Например, 22 мая 2019 г. Служба государственных закупок и распоряжения имуществом

Эфиопии (PPPDS) на очередном международном тендере закупила 600 тыс. тонн мукомольной пшеницы: «500 тыс. тонн закуплены у британской компании GEMCORP, 100 тыс. тонн закуплены у компании Agrosogr» [5], а ранее 13 мая закупила 400 тыс. тонн у британской GEMCORP, которая поставит 4 карго пшеницы по 100 тыс. тонн на базисе C&F по ценам: 249.34 \$/тонна, 248.34 \$/тонна, 246.34 \$/тонна, 244.34 \$/тонна» [6]. То есть мы видим, что при использовании тендера как канала организованной торговли базис поставок определяется организатором торгов.



Рисунок 2 - Схема каналов поставок зерновых на внешние рынки из РФ. Источник: составлен авторами

Также могут совершаться и обычные экспортные операции с ориентацией на производственные нужды переработчиков зерна, либо для реализации в торговые каналы для последующей перепродажи на зарубежном рынке. Причем здесь также может выстраиваться длинный канал продаж с использованием нескольких посредников на территории РФ и за рубежом. Условия сделки определяются деловой практикой работы контрагентов и варьируются в «зоне торга» в процессе переговоров.

Изменение законодательства в части возврата экспортного НДС при обременении его уплаты сельхозпроизводителей в РФ приводит к сокращению цепочки поставок зерна в стране. В то же время для производителя и первого реселлера (торговой компании) предложить значительный объем поставки по выгодной цене для транснационального зернотрейдера не представляется возможным, что влечет за собой локализацию «дочек» транснациональных зернотрейдеров в местах специализации на выращивании биржевых сельхозкультур и их скупку напрямую у производителя, в том числе под новый урожай. Инфраструктура хранения и транспортировки, а также финансовые возможности, позволяющие консолидировать крупные экспортные партии биржевых товаров, — основа для бизнеса ведущих трейдеров агрорынка (ADM, Bunge, Cargill, LuisDreifus, WilmarInternational, Glencore, Olam International и др.).

Таким образом, современные условия, сложившиеся на мировых рынках сельхозпродукции, заставляют поставщиков продукции задуматься о выборе оптимальной стратегии оперирования на рынке для максимизации прибыли. В данной статье были

рассмотрены наиболее распространённые стратегии — трейдинг, экспорт и стратегия участия в международных торгах.

Условия мирового рынка сельхозпродукции приближены к совершенной конкуренции, что объясняется присутствием на нём большого числа трейдинговых компаний, которые являются важным звеном в процессе проведения торговых операций. Трейдинговая стратегия предполагает перекупку и перепродажу контрактов, когда товар покупается и продаётся не в физическом смысле, а по документам. Трейдеры берут и сдают торговые позиции на выгодных для себя условиях, заключая форвардные и фьючерсные контракты. В России трейдеры представлены дочерними фирмами иностранных компаний, а также ТНК.

Стратегия участия в международных тендерах предполагает закупку на государственном уровне у иностранного поставщика. Отличие этой стратегии от трейдинговой состоит в том, что цену и условия поставки здесь определяет покупатель — организатор тендера.

Экспортная стратегия заключается в поставке сельхозпродукции за границу на условиях, оговоренных в контракте, заключенном ранее между сторонами. При этом либо экспортёр продаёт товар конечному покупателю, либо выстраивается цепочка продавцов и покупателей данного товара. В Российской Федерации изменение законодательства касательно экспорта приводит к тому, что дочерние фирмы иностранных компаний и их филиалы концентрируются в местах производства сельхозпродукции и скупают её напрямую у производителя, минуя экспортные поставки.

Литература:

1. Валенти Сельвесюк: Не нужно путать зернотрейдинг с экспортом зерна [Электронный ресурс] — URL: <https://elevatorist.com/interview/49-valenti-selvesyuk-ne-nujno-putat-zernotreyding-s-eksportom-zerna> (дата обращения: 26.05.2019)
2. Воронкова О.Н. Экспортные стратегии предприятий агропродовольственной сферы: методологические аспекты выбора. // Инновации и Инвестиции. — 2017. - №11. — С. 93-96.
3. Топ-30 экспортеров зерна. Рынок разгрузили на 53 млн. тонн [Электронный ресурс] — URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/article/30049/> (дата обращения: 25.05.2019)
4. Шалунов В.Я. Посредники по перепродаже товаров в международной торговле. / Российский внешне-экономический вестник — 2008. - №6. — С. 71-79. [Электронный ресурс] — URL: [http://www.rfej.ru/rvv/id/444492/\\$file/71-79.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/444492/$file/71-79.pdf) (дата обращения: 29.05.2019)
5. Эфиопия на двух майских тендерах закупила 1 млн. тонн мукомольной пшеницы. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.zol.ru/n/2e81a> (дата обращения: 25.05.2019)
6. Эфиопия назвала победителя тендера на закупку мукомольной пшеницы. [Электронный ресурс] - URL: <https://www.zol.ru/n/2e727> (дата обращения: 25.05.2019).