

Як вийшло, що у нас найдешевша пшениця у світі



2023-02-20



Юлія Самаєва

Редакторка відділу економіки ZN.UA

Українське зерно: торгівля проти тренду

Ця історія сповнена парадоксів. І найперший із них в тому, що, попри **світове зростання цін на пшеницю** та продовольчі ризики для цілої низки країн,

половина українського зерна, яке так важко вивозити з країни, експортується із неймовірним дисконтом у 40%.

Поки Україна, що конче потребує грошей на боротьбу та існування, шукає гроші скрізь, де тільки можна, знаходяться

- 1) — ті, хто її обкрадає, як і**
- 2) — ті, що воліють цих крадіжок не помічати.**

Компанії, що, користуючись ситуацією, задешево вивозять наше зерно, недоплатять тут податків, повернуть країні мінімум валютної виручки та ще й нормально зароблять — продадуть зерно собі ж, а потім уже за нормальними ринковими цінами — кінцевим покупцем.

Історія не нова.

Але зараз, коли російське зерно продають за ринковими цінами, а вартість нашого впала настільки, що хліборобам **дешевше не збирати врожаю** взагалі, ніж його продавати, **«байдужість держави» до проблеми вражає...**

То як же так вийшло, що українська пшениця — найдешевша у світі?

Економічна теорія однозначна: при обмеженій пропозиції та сталому попиті ціна товару зростає.

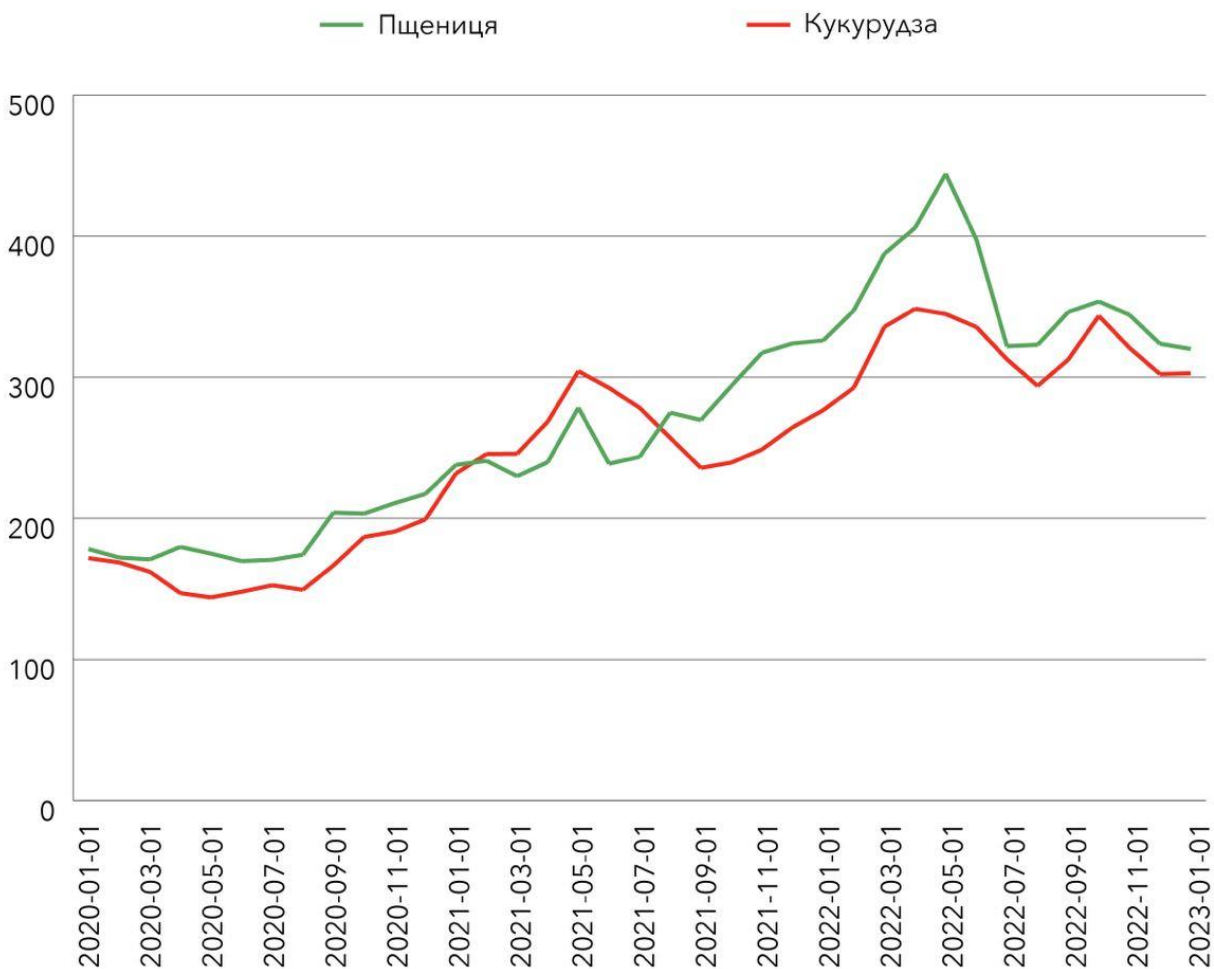
Що ж, **теоретично це наша ситуація.**

- 1) — Пропозиція обмежена, бо врожай у мільйонах тонн був меншим за попередній на 48%, а блокування більшості морських портів суттєво звузило можливості для його вивезення.**
- 2) — Попит був сталим більш ніж:**

із перших днів широкомасштабного вторгнення світ занепокоївся продовольчою безпекою та ризиком голоду у країнах Африки та Близького Сходу. Переляк був такий, що Індія, Угорщина, Грузія, Азербайджан, Казахстан і навіть РФ призупиняли 2022-го експорт зерна заради внутрішньої продовольчої безпеки. **Світові ціни, як за підручником, били усі рекорди (див. рис. 1), але не в Україні.**

**Рис 1. ГЛОБАЛЬНІ ЦІНИ
НА ПШЕНИЦЮ ТА КУКУРУДЗУ, \$ за тону**

ZN,UA



Джерело: <https://fred.stlouisfed.org>

Ми проаналізували дані експорту українських пшениці та кукурудзи з липня по листопад 2022 року і не повірили власним очам, — середня вартість половини української пшениці виявилася приблизно на 40% нижчою за середню ціну на глобальному ринку, а вартість української кукурудзи нижчою приблизно на 30%.

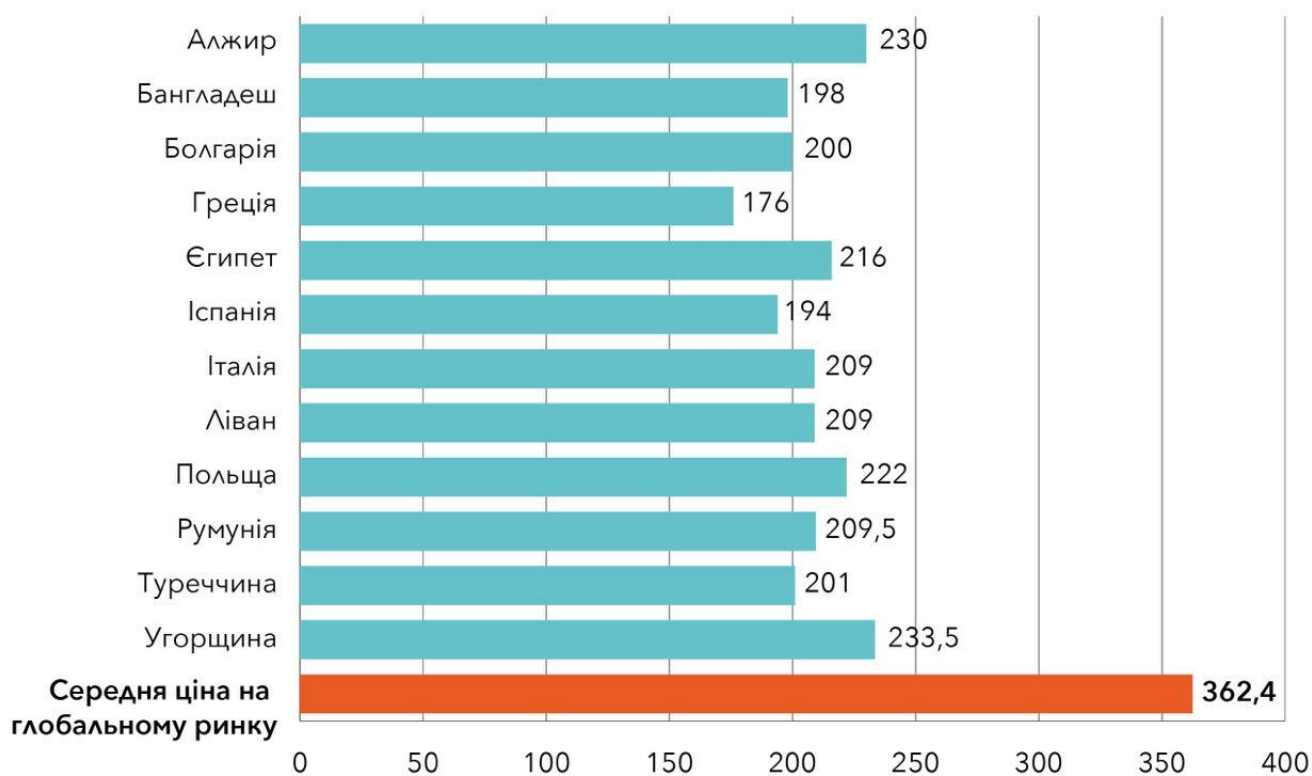
І це після всіх тих алармічних заяв, що «без українського хліба світу загрожує голодомор».

Ось дивіться, при середній ціні пшениці на глобальному ринку у 362 дол. за тону в Єгипет ми продавали її в середньому по 216 дол., Туреччині — по 200, а Греції — взагалі по 176 дол. (див. рис. 2). І це середня ціна, бо були поставки і по 100 дол., і по 50. Із кукурудзою ситуація аналогічна, лише

дисконт трохи менший: при середній глобальній ціні у 320 дол. за тонну кукурудза наша Єгипту діставалася в середньому по 212 дол., Болгарії — по 209, а Туреччині — взагалі по 175 дол. (див. рис. 3). І ту ж таки кукурудзу вивозили з України і по 100 дол., і по 50.

Рис 2. СЕРЕДНЯ ЦІНА ЕКСПОРТОВАНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ ПШЕНИЦІ, \$ за тонну

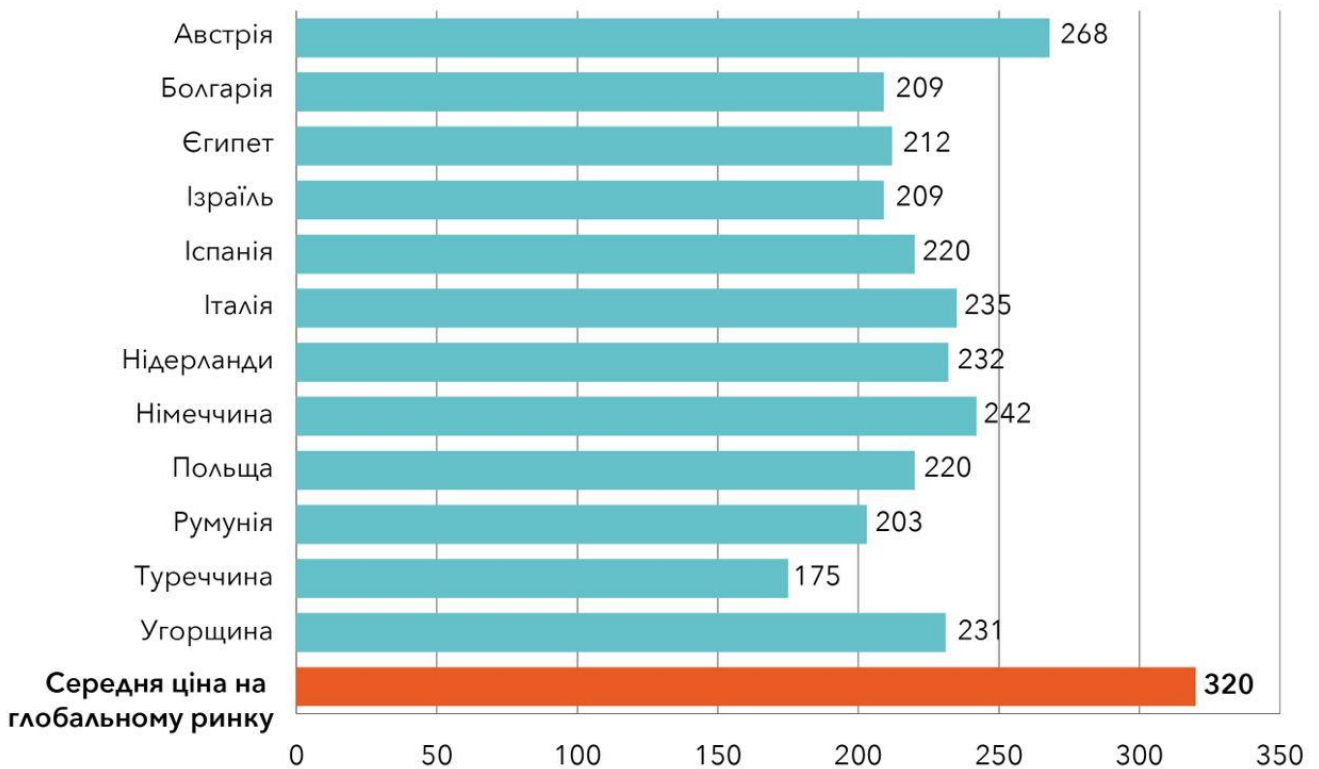
ZN,UA



Джерело: власні розрахунки на основі митної статистики,
<https://fred.stlouisfed.org/series/PWHEAMTUSDM>

Рис 3. СЕРЕДНЯ ЦІНА ЕКСПОРТОВАНОЇ УКРАЇНСЬКОЇ КУКУРУДЗИ, \$ за тону

ZN,UA



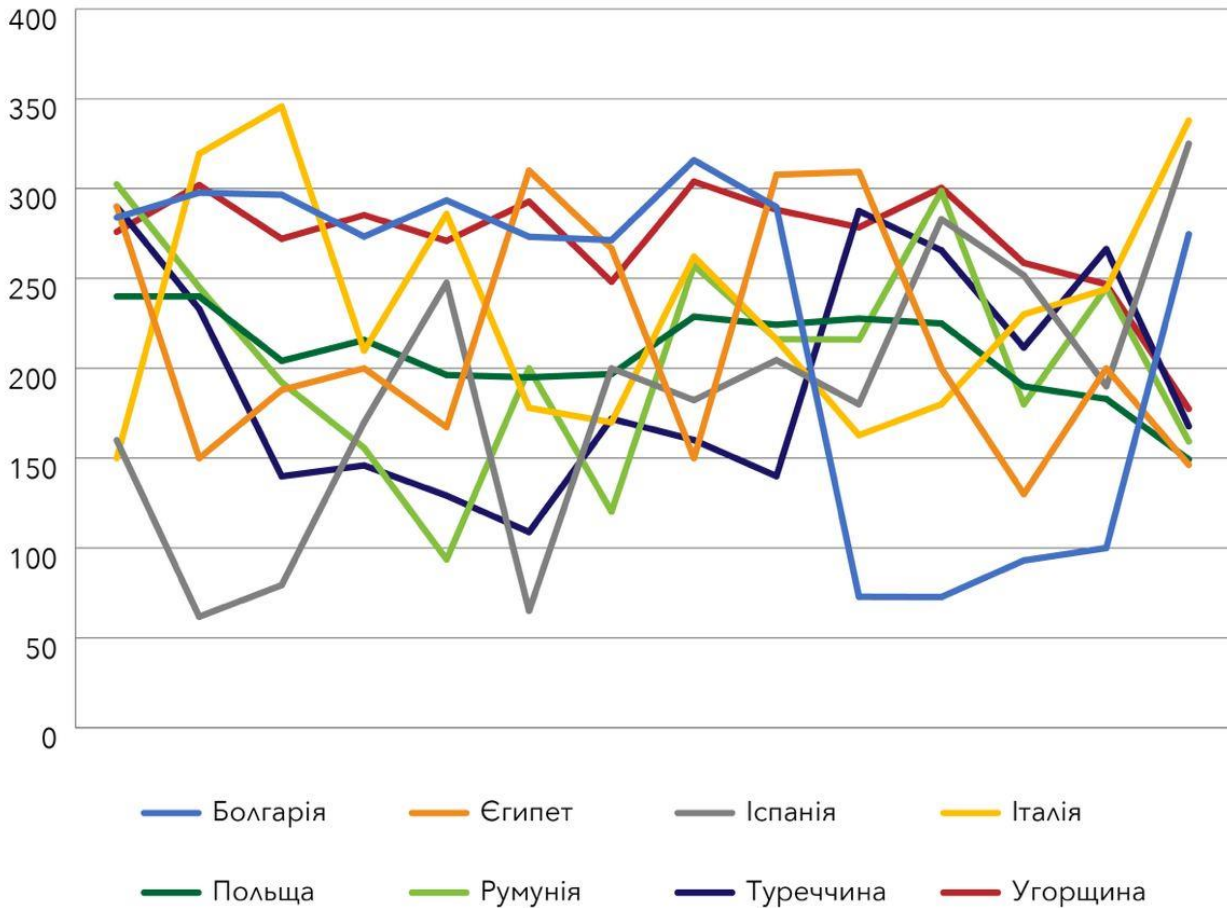
Джерело: власні розрахунки на основі митної статистики, <https://fred.stlouisfed.org>

Звісно, «середня температура по лікарні» — сумнівний показник, бо у зовнішній торгівлі все ж умови контракту визначальні для кінцевої ціни.

І в цьому наш другий «парадокс» — ціну українських зернових не визначають умови поставок.

Десь загалом у масиві даних буде помітно, що доставка морем дешевша за залізницю, а залізниця дешевша за авто. Що за умови DAP, тобто коли всі ризики поставки бере на себе продавець, ціна буде трохи вищою, а за умови CIF, коли продавець має лише доставити товар до судна, — нижчою. Але до кожного правила буде стільки винятків, що вже й правилом це назвати не вийде (див. рис. 4).

**Рис 4. ЦІНИ ЕКСПОРТУ ПШЕНИЦІ
У ВИБРАНІ КРАЇНИ, \$ за тонну,
умова поставки - DAP, логістика - морем**



Джерело: власні розрахунки на основі митної статистики

Наприклад, дві ідентичні поставки пшениці до Іспанії, тип пшениці ідентичний, умова поставки — DAP, логістика — морем, обсяг — близько 6 тис. тонн, але в одному разі ціна — 162 дол. за тонну, а в іншому — 65 дол.

Інший приклад — кукурудза, що їде в Румунію: умова поставки — FOB (усі витрати і ризики на покупцеві, як тільки товар погрузили на судно), логістика — морем, обсяг — близько 4–5 тис. тонн. В одному випадку ціна — 207 дол. за тонну, в іншому — 135 дол., у третьому — взагалі 94 дол.

З автотранспортом не краще: пшениця до Туреччини, умова поставки — FCA (всі ризики на продавці), обсяг — 1,5–2 тис. тонн, ціни: і 140, і 135, і 70 дол. за тонну.

Так, загальний тренд очевидний: **наші ціни, хай там як, суттєво нижчі за середні світові, але жодних ринкових пояснень цьому нема.**

Що ж, ми звернулися із запитом до Мінагрополітики, сподіваючись, що хоча б там є розуміння, що ж відбувається із зерном насправді.



ТОВ «ЗН УА»

Адреса редакції: Україна, 01010, м. Київ, вул. Князів Острозьких, 19/1

Телефони для довідок: +380 (44) 280-04-85

Сайт: <http://zn.ua/> Електронна пошта: info@mirror.kiev.ua

№
« _____ » _____ 20 _____ р

**Міністрові Аграрної політики
та продовольства України
Сольському М.Т.**

Шановний Миколо Тарасовичу!

Редакція ZN.UA проаналізувала дані експорту з України пшениці та кукурудзи за липень - листопад 2022 року. Ми звернули увагу, що середня вартість української пшениці за цей період була приблизно на 40% нижчою за середню ціну на глобальному ринку, а вартість української кукурудзи була нижче приблизно на 30%.

Українська кукурудза, пшениця та інші товари з доставкою у порт вивантаження не дисконтуються покупцями. Покупець на вільному ринку обирає найдешевшу пропозицію і за умови однакової якості купить товар того походження, яке на даний момент дешевше. Якщо ж під «глобальним ринком» ви розумієте СВОТ чи якусь іншу міжнародну біржу, то різниця у вартості біржового контракту – фьючерсу – і ціни на фізичний товар на локальному ринку існує усюди, вона називається мовою трейдерів «базис» і може коливатись протягом сезону як в позитивну так і в негативну сторону і нічого дивного тут нема. Про якість дисконтування саме українського зерна мови нема.

При цьому, на наш погляд, важко подібні підходи до ціноутворення пояснити лише умовами поставок, бо навіть у випадках, коли усі ризики покладаються на продавця (DAP), вартість пшениці, наприклад, все одно була в середньому на 35% нижчою за середню ринкову. Тож ми будемо вдячні міністерству за надані пояснення:

Терміни Інкотермс (а ви назвали як приклад саме його) мають дуже опосередковане відношення до зернотрейдингу, тут діють свої організовані правила торгівлі. Але в будь-якому випадку, навіть для доставленого в певну точку українського зерна на вільному ринку ціна буде така сама, як і для пропозиції з інших країн. Під вільним ринком ми розуміємо відсутність мит, квот, специфічних вимог до якості чи інших бар'єрів торгівельного або політичного характеру. Буквально днями, для прикладу, відбувся тендер на пшеницю від державного оператора Єгипту. Російська пшениця пропонувалася від 322.8 долл США з доставкою, українська – по 333 долл США за тону, румунська майже по 336 тощо. Де тут дисконтування української пшениці?

Які фактори впливають на ціноутворення при експорті пшениці та кукурудзи з України? Чому виникли вказані вище розбіжності із середніми ринковими цінами?

На вартість українського збіжжя впливає єдиний фактор – війна. Вона спричинила складнощі з виробництвом – в тому числі суттєве зростання собівартості для українського виробника, та логістикою – через блокаду портів, а згодом – через неповноцінне функціонування Коридору фермери та трейдери змушені везти продукцію за межі України в досить незвичний та дорогий спосіб. Точка реалізації для фермера перемістилася в половині випадків з портів України по портів Європи. Тож щоб бути

ТОВ «ЗН УА» Місцезнаходження: Україна, 01010, м. Київ, вул. Князів Острозьких, 19/1
Р/р 26008201316445 в АТ «ОТП Банк» м. Київ МФО: 300528 Код ЄДРПОУ: 35761274 ІПН 357612726552 № свід. пл. ПДВ 100296277

конкурентними там, де присутні покупці, фермер має компенсувати вартість логістики. Саме тому при експорті через порти Європи він отримує менше, ніж європейський фермер. Якщо ж ми говоримо про реалізацію в портах Великої Одеси, куди довезти дешевше, то тут трейдер вже змушений закласти в ціну вартість простою судна в Коридорі в очікуванні інспекції – це 20-50 тис долл на день при середньому часі очікування 2 тижні на вхід і 2 на вихід (рекорд – лише на вихід 42 доби). Плюс здорожчання страховки – приблизно 1% вартості вантажу плюс. Усі ці збитки закладено в закупівельну ціну.

Чи є причинно-наслідковий зв'язок між участю Туреччини у роботі «зернової ініціативи» та тим фактом, що середня вартість поставок у цю країну що пшениці, що кукурудзи, виявилася однією із найнижчих?

Єдиний причинно-наслідковий зв'язок тут – це роль Туреччини у роботі «зернової ініціативи». Завдяки зусиллю ООН та Туреччини ми зменшили навантаження на західні кордони, де критично не вистачало інфраструктури та вагонів. Ба більше – коли ворог пригрозив, що вийде з договору, саме Туреччина відповіла, що продовжить вивозити зерно своїм флотом, якщо інші судовласники відмовляться. Середня вартість ціни української (як і будь-якої причорноморської) пшениці у Туреччині буде нижча за, наприклад, Бангладеш чи Іспанію просто тому, що Туреччина значно ближче і вартість фрахту туди вдвічі нижча – мова про орієнтовно 30 долл на тоні різниці.

Ми розуміємо, з яких причин змінилася традиційна географія експорту зернових, але також розуміємо, що навряд змінилося їх внутрішнє споживання країнами ЄС. Чи існує ймовірність того, що придбані із дисконтом українські зернові надалі перепродаються покупцями вже за ринковою ціною? Чи може Міністерство прокоментувати це припущення?

В ЄС, як і в інших країнах, не купують українське зерно з дисконтом – це раз наголошую на цьому. Українське зерно або їде транзитом через Європу, або як у випадку з фуражною пшеницею чи кукурудзою, споживається там, даючи змогу європейським трейдерам реалізувати продовольчу пшеницю на зовнішні ринки. Проте це різні товари і ціни на них, відповідно, відрізняються.

— Україна сировинна, експортоорієнтована і вкрай залежна від валютних надходжень економіка, але ціни, за якими експортується наша сировина, нікого тут не цікавлять.

У відповідь від профільного міністерства ми отримали лекцію про основи ціноутворення (див. документ).

Нам розказали, що логістика зруйнована і дорога, що також подорожчали добрива та паливо, що техніки не вистачає, а ризики зростають непомірно.

От тільки незрозуміло, чому в усьому світі, коли у виробника збільшуються витрати, він закладає їх у кінцеву ціну і товар дорожчає, а в Україні, навпаки, усі перелічені додаткові витрати — причина здешевлення зернових!

Загальне враження від байдужості профільного міністерства обурює, але насправду проблема експортної вартості наших зернових дійсно не їхня парафія. І не митниці, бо її цікавлять здебільшого імпорт і митні збори. І навіть не податкової, що контролює трансфертні ціни, бо в основі цього контролю лежить так званий принцип витягнутої руки. Тобто ціна у вашій угоді не має суттєво відрізнятися від ціни в угодах, співставних за іншими умовами продажу. На аритмічному рис. 4 «витягнута рука» легко дотягнеться і до ціни у 150 дол., і до ціни у 300. Це дуже полегшує життя і експортерам, і їхнім контролерам, але навряд чи відповідає меті цінового контролю — протидії зменшенню сплати податку на прибуток.

Причому не тільки недоплачений податок на прибуток важливий державі і нам, але також обсяги валютної виручки, від якої залежить і курс гривні, і обсяги валютних резервів, які має «спалити» НБУ в боротьбі за курсову стабільність.

Останні податкові зміни, що борються із неповерненням валюти в країну, передбачають депонування експортером певного відсотка вартості проданого товару. Після повернення валюти в Україну депоновані кошти повертаються експортеру в повному обсязі, а у разі часткового повернення — пропорційно до повернутої суми. Така собі гарантія, розмір якої вираховується, оце так збіг, на базі сплат за попередні шість місяців роботи. Якщо у ці місяці ціни у ваших контрактах були нижче плінтуса, а вони були, то і депозит ваш буде мінімальним, і претензії з боку держави, а обігові кошти не лежатимуть на депозиті, а працюватимуть. Зернотрейдерам вигідно, решті — ні.

Занижені ціни на українські зернові шкодять внутрішньому ринку. Експортери зерна — трейдери, так, їхня робота потрібна, вони беруть на себе всі ризики і значну частину витрат, знають світовий ринок, мають репутацію надійного постачальника, але суть трейдингу — купити дешевше і продати дорожче. Виробники зерна — люди, що тягнуть на собі всі внутрішні ризики, від погодних до воєнних, усі витрати на посівний матеріал, паливо, працю і зберігання. Їхня мета — заробити достатньо, щоб вистачило на наступну посівну із поправкою на дефіцит усього, що потрібно, та інфляцію у 26%.

Вочевидь виробники в програші, якщо трейдери у вигрaші.

А зараз через логістичні проблеми продати зернові настільки важко, що вони змушені приставати на будь-які умови, аби не згнило.

Занижені ціни на українські зернові шкодять зовнішньому ринку.

Польські хлібороби блокують вантажівки з України, бо українське зерно «обвалило внутрішні ціни і фермери змушені працювати собі у збиток». Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія та Болгарія подали запит до Ради міністрів сільського господарства ЄС щодо запровадження мит на українські зернові, бо економіки країн страждають від їхнього профіциту, — за 2022 рік імпорт пшениці до ЄС зріс утричі. 30 січня пройшло перше засідання Ради, [процеси запущені](#). А пошук приводів для обмежень із кількості поширився на якість. «Норми мікотоксинів в українській кукурудзі перевищені в 10 разів», «Угорщина перевірятиме умови вирощування українського зерна», «Польща перевірятиме українське зерно на пестициди» — такі й подібні заголовки нині звичні для європейських медіа, і лише питання часу, коли зернові «коридори солідарності» звужатися до щілин.

Отже, **наведення ладу у ціноутворенні — насамперед наш державний інтерес, хоч би як хотілося заспівати «пісню про невидиму руку ринку».**

Певно, щось із нашою «рукою» не так, якщо ринкова поведінка одних і тих самих трейдерів у ЄС і Україні принципово відрізняється.

Як давні любителі best practices, наші державники могли б до них звернутися.

Може, придивилися б, наприклад, до

— **«інтервенційного» досвіду ЄС: виробник гарантовано отримує плюс-мінус ринкову ціну за зерно, бо його купить не трейдер, а інтервенційний центр, узявши на себе всі подальші клопоти та закриваючи можливі збитки експортними субсидіями.**

О, та це ж витрати, скажуть у високих кабінетах. А що краще — можливі витрати при коливаннях ринку, але захист своїх виробників, чи гарантовані витрати валюти і податків і беззахисність своїх виробників?

За п'ять місяців минулого року ми продали майже 4 млн тонн зернових удвічі дешевше від середньої ринкової ціни, втративши близько 550 млн дол. валютної виручки.

Стільки ж Міжнародний банк реконструкції та розвитку виділив нам минулого року на зарплати вчителям і лікарям та підтримку малозабезпечених і ВПО.

Здається, регуляції — це все ж таки те, чого нам конче не вистачає. Навіть норма про валютне депонування експортерами у нас запроваджена лише на період війни, хоча наче й покликана вирішити глобальне питання із поверненням валюти в країну.

Про решту ініціатив, які у нас зазвичай зводяться до прямого цінового регулювання, і згадувати не будемо, щиро сподіваючись, що принаймні поточна криза стимулюватиме і ініціативність, і широту уяви наших урядовців.
