

Хуан Ф. Каррерас

Экономист, выпускник Университета Буэнос-Айреса (UBA), директор брокерской компании "Pulses Argentina", Буэнос-Айрес, Аргентина, с 12 годами опыта на рынке.

e-mail: juan@pulses.com.ar
web: www.pulses.com.ar
Office tel. + 54 9 11 43946631
Cel. + 54 9 11 70379159



Елизавета Бухгольцева

e-mail: elizaveta@pulses.com.ar
WhatsApp +7 901 7573418



Интервью с Федерико Аростеги, главой отдела экспорта в компании «Uranga Trading». Горох из Аргентины 2020/2021

В этот раз мы побеседуем с Федерико Аростеги, директором по экспорту в компании «Uranga Trading» из группы компаний «Agro Uranga».

«Agro Uranga» – это аргентинское семейное производство с большой траекторией на рынке зерновых и бобовых. Компания была основана в 1857 году Игнасио Урангой и существует уже 163 года. На сегодняшний день она является одной из самых известных в секторе и располагает двумя сельскохозяйственными участками в провинциях Кордоба и Санта Фе.

В 2018 году «Agro Uranga» расширилась, и была создана «Uranga Trading» под руководством тех же акционеров с целью отделить сельскохозяйственное производство от экспорта. У фирмы два собственных завода, оба расположены в основных таможенных зонах, уполномоченных на экспорт гороха в Китай.

Хуан Каррерас: Каким в этом году будет урожай гороха в Аргентине? Посев и сбор в этом году прошли в стандартные сроки? Не могли бы вы описать климатическую ситуацию в основных зонах производства?

Федерико Аростеги: Этот год был непростым. Начало сезона было засушливым, а затем пришли заморозки. Сезон 2019-2020 был прекрасным для гороха, качество было превосходным, а рынок очень устойчивым, с большим спросом. Поэтому на сезон 2020-2021 план посева был увеличен на 30%. Производители в этом придерживаются традиционной тактики – если для какой-то культуры сезон оказался успешным, то ее высеивают как минимум в том же объеме.

Для сезона 20/21 было засеяно около 65 тысяч гектаров и ожидается урожай объемом около 130 тысяч тонн,



в то время как для обычного аргентинского производства эти цифры в среднем составляют 50 тысяч гектаров и 70 тысяч тонн продукта.

Несмотря на то что нынешний сезон начался плохо, последние 20 или 30 дней, самые важные для нас, погодные условия были прекрасными, поэтому мы положительно оцениваем данный сезон, по крайней мере по отношению к качеству продукта.

ХК: Что вы думаете о качестве, количестве, калибрах зеленого и желтого гороха в этом году? Не могли бы вы

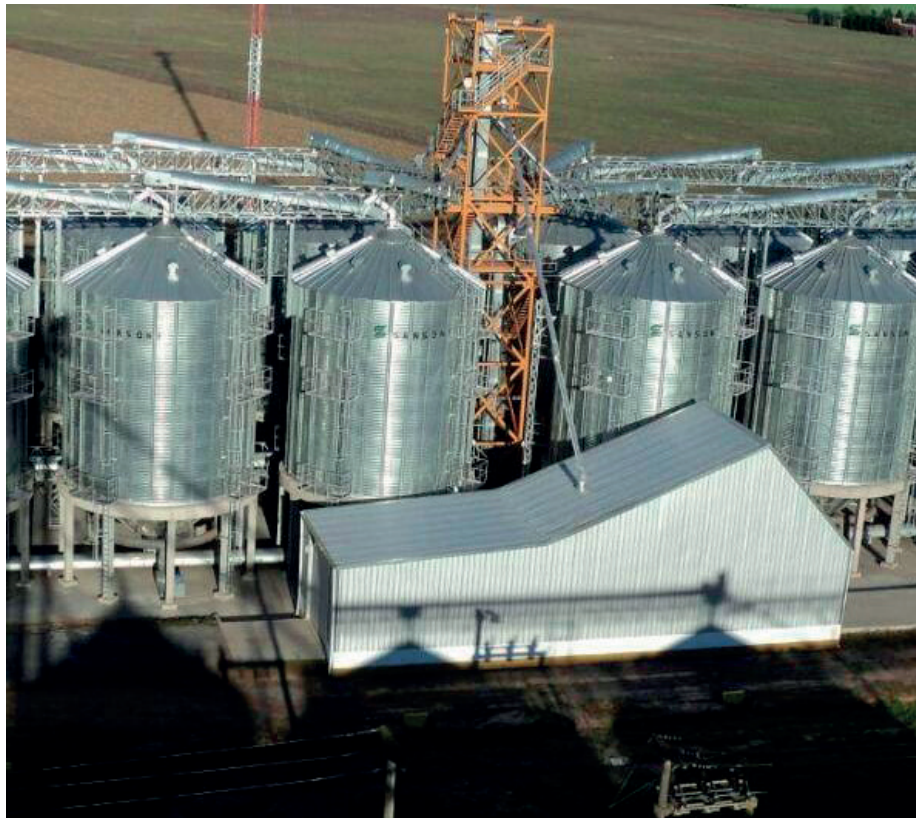
сравнить эти показатели со средними для Аргентины?

ФА: Мы пока не собрали урожай, в ближайшие дни мы начинаем молотьбу, но так как в последнее время погода нам благоволила, мы ждем хорошего качества, больших объемов и отличного продукта. Это в идеале, посмотрим, что будет на деле.

ХК: «Agro Uranga» была одной из компаний, давших импульс торговле горохом с Китаем.

Это отличная новость для страны и для сектора. Что вы думаете о сегодняшней торговле горохом с Китаем? Какие есть перспективы в плане продуктового обмена с этим азиатским гигантом?

Мы работаем над взаимодействием с Китаем с 2012 года. Тогда мы впервые отправились на выставку SIAL в Шанхай. Конечно, Китай обладает огромным рыночным потенциалом с точки зрения объема производства и роста экономики. Именно поэтому мы и некоторые наши коллеги, работающие на экспорт, под представительством Палаты бобовых, способствуем финансово, чтобы делегации из этой азиатской страны прибывали в Аргентину для договора о прямом экспорте. После таких длительных институциональных



переговоров мы наконец можем экспортировать в Китай, это отличная новость.

Тем не менее, для того, чтобы торговое соглашение приносило максимальную выгоду и Аргентина могла противостоять ценам и условиям, которые диктуют другие страны-производители гороха, прежде всего Канада, необходимо договориться о более конкурентоспособных ценах, в том числе об отмене налогообложения на экспорт. На сегодняшний день в условиях открытого рынка мы не можем развернуть массовый экспорт из-за неудобной логистики и больших оперативных издержек нашего государства.

ХК: В этом году Канада собрала рекордный урожай зеленого гороха, урожай во всех отношениях беспрецедентный. То есть, с точки зрения предложения в наличии будут достаточно серьезные объемы, хотя цены кажутся стабильными. Как вы думаете, с чем связана поддержка цен в данном случае?

ФА: На наш взгляд, это связано с несколькими факторами, и сложно оценить, какой из них повлиял в большей степени. Начнем с того, что был большой спрос из Китая, где бобовые в целом потребляют в большом объеме – не только в качестве продукта питания, но и в качестве кормовой культуры.

В случае с горохом, нужно подчеркнуть, что вышеуказанный тезис подчеркивается тем, что это отличный источник белка растительного происхождения, отсюда феноменальная конкурентоспособность по сравнению с другими источниками. Эта характеристика подтверждается при анализе высокой корреляции между кривыми цен на желтый горох, например, с соевой мукой.

В нашей стране горох также выступает в качестве резерва стоимости, то есть производитель иногда предпочитает вложиться в зерно, вместо долларов, аргентинских песо или других активов, поэтому, даже учитывая, что в этом году был хороший урожай в Канаде и Аргентине, внутренние цены остаются стабильными.

В контексте пандемии COVID-19, во время глобальной неуверенности, когда мировая экономика очень неустойчивая и колеблющаяся, бобовые и зерновые являются скоропортящимися продуктами, но очень надежным. То есть, они могут храниться в течение многих лет, если находятся в надлежащем месте, где сохраняют свои свойства в течение длительного времени. Сухие продукты в такой момент, как нынешний, имеют различную ценность, поскольку они могут использоваться

для разных целей, таких, как человеческое потребление, корм для домашних животных – собак и кошек, корм для скота (крупный рогатый скот, свиньи и т.д.) и в качестве резерва стоимости. Менталитет производителя – это нечто особенное, это могут подтвердить те, кто анализирует международный рынок – брокеры или коммерсанты, по вышеупомянутым причинам: то есть, производители пользуются зерном в качестве резерва стоимости.

ХК: Что вы думаете об актуальном спросе и его среднесрочной и долгосрочной перспективе на привычных для Аргентины рынках, вроде Бразилии, Центральной Америки, Италии, России, Западной Африки?

Сложно предсказать, что будет с рынком. Когда началась пандемия, был огромный спрос из соседних стран, вроде Чили и некоторых других.

Цены стабилизировались и было экспортировано много продуктов. Сейчас спрос кажется более спокойным.

На наш взгляд, рынок спроса ждет, пока продукт появится в доступе, как будут развиваться цены и куда склонится равновесная цена.

Вопрос на миллион: мир станет богаче или беднее



после пандемии? Допустим, случится второй сценарий, будет ли ограничена возможность покупать даже продукты питания?

ХК: Как бы вы прокомментировали будущий урожай?

ФА: Наши клиенты могут ждать отличного продукта в этом сезоне. Он начался плохо, но потом ситуация стабилизировалась. Поэтому ожидаются те же объемы, что и в прошлом году, или даже большие, хорошие или отличные качество и калибр и стабильные цены.

