

## Рапица и рапично олио

Рапица - производство, добиви, площи.												
	Производство, млн.т.				Добиви, т / хектар				Площи, млн. хектара			
	06/07	05/06	04/05	03/04	06/07	05/06	04/05	03/04	06/07	05/06	04/05	03/04
ЕС-25	15.95	15.477	15.330	13.040	3.030	3.250	3.410	3.010	5.270	4.760	4.490	4.330
Русия	0.550	0.303	0.276	0.200	1.210	1.210	1.190	1.090	0.538	0.250	0.232	0.182
Украйна	0.598	0.285	0.149	0.143	1.610	1.460	1.150	1.220	0.392	0.195	0.130	0.117
Канада	9.12	9.660	7.730	6.780	1.710	1.830	1.570	1.530	5.322	5.280	4.940	4.420
Китай	12.150	13.050	13.180	11.910	1.810	1.800	1.810	1.660	6.740	7.240	7.270	7.190
Индия	6.230	6.800	6.200	5.520	0.980	0.980	0.910	0.920	6.300	6.950	6.800	6.020
Австралия	0.510	1.440	1.430	1.420	0.980	1.500	1.180	1.350	0.530	0.960	1.210	1.050
Други	1.300	1.324	1.193	1.063	1.130	1.120	1.050	1.000	1.160	1.202	1.139	1.062
Общо	47.250	49.071	46.100	40.800	1.760	1.800	1.740	1.640	26.830	27.296	26.550	24.850

## Рапица

Производството на рапица и канола през 2006/07 спадна с 1.8 млн.т. до 47.25 млн.т. Спадът е причинен от по-малките реколти в Китай, Австралия, Индия и Канада.

Преработката на рапица и канола през маркетингова година 2006/07 се очаква да достигне 46.3 млн.т. Крайните запаси се очаква да бъдат 4.5 млн.т. Това е с 2.5 млн.т. по-малко в сравнение с края на маркетингова година 2005/06.

## Какви са прогнозите за следващата реколта?

Първите данни за следващата година дават основание да се очаква производството на рапица и канола да нарасне с между 5.00 и 6.00 млн.т. до 52.2-53.2 млн.т. Очаква се значително увеличение на площите в ЕС, Украйна, Русия, Китай и Канада. В ЕС се очаква реколта между 17.5 и 18.5 млн.т., което е с 1.6-2.6 млн.т. повече от произведеното през 2006/07. Засетите с рапица площи в ЕС се оценяват на 5.65 млн. хектара или с 0.4 млн. хектара повече в сравнение с миналата година. Увеличение е регистрирано в Германия, Франция, Полша и Унгария. В Русия и Украйна беше регистрирано значително увеличение на площите. В резултат на това през 2007 се очакват реколти съответно 0.9 и 1.1 млн.т. Увеличението спрямо 2006 г. е 0.4 млн.т. за Русия и 0.5 млн.т. за Украйна.

Първите официални прогнози за реколтата от рапица в Китай показват производство около 12.7 млн.т. или с 0.5 млн.т. повече. В Австралия при благоприятни климатични условия производството се очаква да достигне

1.2 млн.т., което е с 0.7 млн.т. повече в сравнение с катастрофалната 2006 г. Високите цени на пшеницата и предприетите от правителството на Индия мерки за увеличаване производството на пшеница в страната, стана причина площите засети с маслодайни да намалее. Оптимистичните очаквания са по-малките площи да бъдат компенсирани от по-високи добиви. При този сценарий може да се очаква увеличение на производството с около 0.3 млн.т. до 6.5 млн.т. В Канада се очаква високите цени на канолата да стимулират засяването на повече канола и царевича за сметка на пролетна пшеница. Намеренията на фермерите са да засеят между 5 и 15% повече канола. Като най-реалистично е да се очаква увеличението да бъде 10%. Голямата въпросителна е дали царевичата ще успеят да отнемат площи от канолата в източните части на Канада.

ЕС - 25 - Рапица - площи, добиви, производство				
	2007	2006	2005	2004
<b>Площи, млн. хектара</b>				
Германия	1.50	1.43	1.34	1.28
Франция	1.50	1.39	1.23	1.13
Полша	0.70	0.60	0.55	0.54
Общо ЕС-25	5.645	5.27	4.76	4.49
<b>Добиви, т./ хектар</b>				
	3.15-3.3	3.03	3.25	3.41
<b>Производство, млн.т.</b>				
	17.5-18.5	15.94	15.48	15.33

До колко това ще се случи е за сега неизвестно. При благоприятни условия реколтата се очаква да достигне 9.5-10.5 млн.т.

## Рапица /продължение/

Ключов фактор за следващата реколта от рапица ще бъде времето. Необичайно топлото време в Европа създаде условия за повишен риск от измръзване на рапицата през следващите 1-2 месеца.

По думите на специалисти едно рязко застудяване през следващите няколко седмици би нанесло огромни щети на реколтите в страните от ЕС, Русия, Украйна, Румъния и България.

Времето ще бъде важно за реколтите и в останалите големи производствени райони на света.

Особено важно ще бъде то по време на посевните работи в Канада и Австралия. Ненавременното приключване на работите по засяването на рапицата и канола ще се отрази негативно върху добивите и върху производството като цяло.

На базата на първите за годината данни и оценки за производството е трудно да се направи прогноза за цените на рапицата.

Трябва да се имат предвид следните факторите: времето, цените на горивата и на останалите маслодайните и растителните масла, конкурентоспособността на биодизела спрямо минералния дизел и тенденциите при останалите маслодайни и растителни масла. При нормални климатични условия и запазването на негативната тенденция при горивата може да се очаква, че натискът върху цените на маслодайните и на растителните масла ще бъде силен. Силно влияние ще оказват и тенденциите при соята, соевото и палмовите масла.

### Прогноза за 2007/08, млн.т.

	07/08	06/07	05/06	04/05
<b>Начални запаси</b>	4.5	7.00	6.38	3.13
<b>Производство</b>				
ЕС	18.00	15.940	15.480	15.330
Русия	0.9	0.540	0.300	0.280
Украйна	1.100	0.600	0.280	0.150
Канада	9.700	9.110	9.660	7.730
Китай	12.700	12.200	13.050	13.180
Индия	6.500	6.200	6.800	6.200
Австралия	1.200	0.510	1.440	1.430
Други	1.700	1.200	1.100	1.020
<b>Общо производство</b>	52.700	47.230	49.080	46.100
<b>Общо предлагане</b>	57.200	54.230	55.460	49.230

<b>Рапица - световен баланс, млн.т.</b>				
	06/07	05/06	04/05	03/04
<b>Начални запаси</b>	7.00	6.38	3.13	2.67
<b>Производство</b>				
ЕС	15.95	15.480	15.330	11.110
Русия	0.55	0.300	0.280	0.190
Украйна	0.598	0.280	0.150	0.050
Канада	9.12	9.660	7.730	6.850
Китай	12.150	13.050	13.180	11.420
Индия	6.23	6.800	6.200	6.150
Австралия	0.510	1.440	1.430	1.620
Други	1.300	1.100	1.020	0.810
<b>Общо произв.</b>	47.230	49.080	46.100	39.000
<b>Общо предлагане</b>	54.230	55.460	49.230	41.670
<b>Потребление</b>	49.730	48.460	42.850	38.540
<b>Крайни запаси</b>	4.500	7.000	6.380	3.130
<b>Запаси / Потребление</b>	9.05%	14.44%	14.89%	8.12%

<b>Рапица - международна търговия</b>			
<b>Износ, млн.т.</b>			
	06/07	05/06	04/05
ЕС	0.076	0.082	0.289
Русия	0.170	0.036	0.610
Украйна	0.570	0.366	0.151
Канада	5.633	5.855	3.711
Австралия	0.260	0.827	0.927
Други	0.463	0.434	0.400
<b>Общо</b>	7.192	7.600	5.539
<b>Внос, млн.т.</b>			
ЕС	0.660	0.554	0.161
Пакистан	0.650	0.738	0.661
Други	1.862	1.691	0.739
<b>Общо</b>	7.392	7.264	5.270

## Рапично масло

Международната търговия с рапично масло достигна рекордни нива през текущата маркетингова година. Износът през периодите юли / септември и октомври / декември беше необичайно висок съответно 580 и 540 хил.т. Така износът за 2006 г. регистрира нов рекорд от 2.07 млн.т. или с 45% повече в сравнение с миналата година.

Най-голям е износът от **Канада** - 1.26 млн.т. Голям ръст беше регистриран и при износа от **САЩ, Китай** и **Обединените Арабски емирства. Европейският съюз** все още не разрешава вноса на канадска канола. Именно от това се възползват преработвателите в **ОАЕ**. Те преработват канолата, изнасят маслото за страните от **ЕС** и изнасят шрот към **Тайланд** и останалите страни от **Югоизточна Азия**.

След Нова година пазарът на рапично масло претърпя много сериозни промени. В **Германия** беше въведен задължителен минимален процент на съдържание на горивата от възобновяеми източници - 4.4% при биодизела и 1.2% при етанола. В замяна на това бяха премахнати данъчните преференции за потреблението на биодизел. Въведен беше данък от 0.09 EUR/l. Това предизвика рязък спад в конкурентоспособността на биодизела спрямо минералния дизел. Негативно влияние оказа и спадът на цените на суровия петрол и газьола на международните пазари. Най-тежко беше засегнат пазарът на V100.

Спадът в конкурентоспособността на биодизела, спадналото потребление и високите цени на суровината (основно рапично масло) доведоха до натрупване на запаси от биодизел и натиск върху цените. При това положение беше логично производителите на биодизел да намалят производството и да ограничат предлагането. Това неизбежно доведе до ограничено търсене и потребление на рапично масло и натиск върху цените на рапичното масло. Очаква се до края на 2007г. **Германия** да се превърне от нетен вносител на биодизел във нетен износител.

Диаметрално противоположно беше развитието на пазара на биодизел и на рапично масло в останалите страни от **ЕС**. Увеличените от началото на годината задължителни минимални проценти на горивата от възобновими източници в горивата, използвани за транспорт даде нов импулс на търсенето и потреблението на биодизел в страните от **ЕС**. Това естествено се отрази положително върху търсенето на рапично масло като суровина за производство на биодизел.

При създадената ситуация се очаква потреблението на рапично масло в страните от **ЕС** през периода октомври / септември 2007 г. да бъде 7.18 млн.т. Това е с около 0.54 млн.т. повече в сравнение с миналата година. 4.59 млн.т. от общо 7.18 млн. т. е потреблението за производство на RME, 0.57 млн.т. ще бъдат използвани директно като гориво и 2.58 млн.т ще бъдат използвани за друго потребление (основно храна).

Рапично олио, млн.т.			
	06/07	05/06	04/05
<b>Начални запаси</b>			
	1.277	1.158	0.959
<b>Производство</b>			
ЕС	6.95	6.16	5.559
Европа извън ЕС-25	0.068	0.066	0.066
Русия	0.145	0.104	0.077
Канада	1.63	1.499	1.256
Китай	4.621	4.754	4.608
Индия	2.31	2.414	1.747
Австралия	0.175	0.195	0.198
Други	0.58	0.553	0.303
Общо	18.500	18.06	15.851
<b>Внос</b>			
ЕС	0.58	0.53	0.33
САЩ	0.83	0.726	0.515
Китай	0.082	0.044	0.209
Общо	2.00	1.927	1.367
<b>Износ</b>			
ЕС	0.059	0.062	0.139
Украйна	0.018	0.019	0.013
Канада	1.22	1.218	0.934
ОАЕ	0.118	0.115	0
Австралия	0.02	0.033	0.045
Общо	1.995	1.973	1.388
<b>Потребление</b>			
ЕС	7.181	6.627	5.369
Европа извън ЕС-25	0.174	0.140	0.118
Канада	0.397	0.378	0.387
Китай	4.620	4.723	4.767
Индия	2.330	2.360	1.723
Австралия	0.187	0.170	0.161
Други	0.627	0.569	0.465
Общо	18.600	17.896	15.632
<b>Крайни преходни запаси</b>			
ЕС	0.370	0.305	0.305
Канада	0.052	0.017	0.056
Ротердам	0.125	0.164	0.054
Други	0.140	0.155	0.157
Общо	1.250	1.277	1.158

Мнението на автора изразено в настоящата публикация не е предложение за заемане на спекулативни и други позиции, както и за сключване на каквито и да е сделки. То изразява вижданията на същия и е обект на промяна във всеки един момент. Мнението на автора може, но не е задължително, да се различава съществено от становището на екипа на ZARNOBAZA.COM. Екипът на ZARNOBAZA.COM, КАКТО И АВТОРЪТ НА НАСТОЯЩИЯ АНАЛИЗ НЕ НОСЯТ НИКАКВА ОТГОВОРНОСТ ЗА ПРЕТЪРПЕНИ ЗАГУБИ В СЛЕДСТВИЕ СКЛЮЧВАНЕ НА КАКВИТО И ДА Е СДЕЖКИ ВЪЗ ОСНОВА НА НАСТОЯЩИЯ АНАЛИЗ. ЗАБРАНЯВА СЕ КОПИРАНЕ И РАЗПРОСТРАНЕНИЕ НА ЧАСТИ И/ИЛИ ЦЯЛОТО СЪДЪРЖАНИЕ БЕЗ ИЗРИЧНОТО РАЗРЕШЕНИЕ НА ZARNOBAZA.COM.

Драги колеги,

Динамиката на съвременната търговия и асиметричността в достъпа до информация на участниците в нея прави разбирането за агробизнес, като чисто земеделие крайно недостатъчно за постигане на оптимални резултати. Успешният бизнес не може да съществува без точна и навременна информация, познаване на рисковете и инструментите за тяхното управление. Същевременно информационните системи и създаването на вътрешнофирмени отдели за пазарни анализи са не само скъпи, а и водят след себе си много проблеми неспецифични за агробизнеса. Като правило такова информационно осигуряване е присъщо и привилегия на финансовите институции и големите търговски къщи. За съжаление целите на тези мощни участници в стокооборота невинаги съвпадат с интересите на фермера и зърнопроизводителя.

Колебанията на глобалните пазари са предизвикателство, което поставя на изпитание съвременния агробизнес. За броени дни или само в рамките на няколко седмици цените на зърното могат да се удвоят или да се сринат. В такава среда навременната и пълноценна информация е първата стъпка за справяне с предизвикателствата на пазара.

Екипът на Zarnobaza.com предоставя независими и обективни информации и анализи на международните пазари от зърнения и маслодайния комплекс. Ние работим неуморно за това нашите клиенти да получават услуга на най-високо световно ниво, съобразена със специфичните изисквания на българския агробизнес. Разнообразието от бюлетини позволява всеки да ги комбинира в интересен за него абонаментен вариант.

#### **1. Дневни информационно – аналитични бюлетини „Зърно” и „Маслодайни”**

Ежедневен анализ на международните пазари на селскостопански култури, от гледна точка на движещи сили и фактори, кратко-, средно- и дългосрочни перспективи и източници на риск.

Бюлетините предоставят актуална и синтезирана ежедневна пазарна информация, включваща големите световни борси, международните физически пазари; важни новини за икономически и политически събития, оказващи влияние върху пазарите.

#### **2. Седмични информационно – аналитични бюлетини „Черноморски басейн”**

Седмични обзори и анализи на състоянието и тенденциите на пазарите на маслодайни и зърнени култури в региона на Черноморския басейн, локалните и регионални движещи сили и фактори в сечение с перспективи и прогнози на пазарите в европейски и световен мащаб.

#### **3. Фундаментален анализ**

Фундаменталният анализ на Zarnobaza.com е фокусиран върху баланса между търсенето и предлагането, като целта е по този начин да бъде очертана фундаменталната рамка за пазара. Предвид глобализацията, изключителната динамика на международната търговия и огромното значение на фундаменталната ситуация за политическата стабилност в редица региони на света ние отдаваме ключово значение на фундаменталния анализ на пазарите от зърнения и маслодайния комплекс и следим постоянно за изменения не само във фактическото състояние, но и в очакванията.

#### **4. Технически анализ**

Техническият анализ на Zarnobaza.com изследва тенденцията на фючърсните пазари на зърно, маслодайни култури, горива и валути в кратко-, средно- и дългосрочен план – нейното състояние, сила, стадии. По този начин техническият анализ създава предпоставки за определяне на цели, както ценови, така и времеви. Наред с това наша цел е ранното идентифициране на повратни точки.

Бюлетините са предназначени за фермери, търговци, преработватели, инвеститори, риск – мениджъри и борсови спекуланти.

Абонаментът за всеки един от издаваните от Zarnobaza.com бюлетини включва и възможността за консултации по телефон или e-mail два пъти месечно.

## ЗАЯВКА ЗА АБОНАМЕНТ

<b>Фирма:</b> ..... Идентификационен номер: ..... МОЛ: ..... Лице за контакт: .....
<b>Адрес:</b> ..... гр. (с): ..... п. код: ..... тел. : ....., факс.: ..... мобилен: ....., e-mail: .....
<b>Адрес за кореспонденция:</b> ..... гр. (с): ..... п. код: .....
<b>e-mail за получаване на бюлетините:</b> .....

**Моля, попълнете и изпратете заявката на факс 02 / 9624066 или на e-mail [abo@zarnobaza.com](mailto:abo@zarnobaza.com)**

В отговор на изпратената от Вас заявка ще получите проформа-фактура, по която можете да извършите плащането на желаните от Вас абонаменти.

Абонаментът започва ефективно от датата на постъпване на плащането по нашата банкова сметка.

Бюлетините ще бъдат изпращани на посочен от Вас e-mail.

Оригиналните документи (фактура и проформа-фактура) ще Ви бъдат изпратени на посочения от Вас адрес за кореспонденция с препоръчана поща.

<b>Интересувам се от абонамент за:</b>				<b>Зърно</b>	<b>Маслодайни</b>
1	<i>Дневни информационно - аналитични бюлетини (EUR &amp; Global)</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<i>Седмични информационно-аналитични бюлетини „Черноморски басейн“</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<i>Дневни бюлетини (EUR &amp; Global) и седмични бюлетини „Черноморски басейн“</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<i>Месечен фундаментален анализ</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<i>Технически анализ</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Месеци</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

**Отстъпки:**

- При шестмесечен абонамент
- При годишен абонамент
- При абонамент за дневни и седмични бюлетини даваме специална отстъпка;

**Минималният срок на абонамента е един месец.**

**Абонаментът включва и до две консултации по телефон и/или e-mail месечно**