

2 стор.

Гроші - селам та селищам

Бюджетна реформа Тимошенко перерозподіляє кошти від центру на користь місцевих громад

За 18 років незалежності українське село практично не розвивалося. Після зникнення колгоспів держава кинула його напризволяще. І ось тепер, коли Кабмін звернув увагу на проблеми сільських рад, село може піднятися з колін. Про це сказав на прес-конференції на тему "Зміни до Бюджетного кодексу - потужний крок до розвитку місцевих громад", проведеної в УНІАН, Липинський сільський голова Богдан Гусак (з Луцького району Волинської області). Нині він очолює президію Ради сільських і селищних голів при Кабінеті Міністрів.

За словами Гусака, найбільшочіше питання сільських голів - фінансова база сільських і селищних рад. Більше 90% бюджетів сільрад - дотаційні. Це означає, що кошти можна витрачати лише на зарплату та енергоносії. На благоустрій, дороги й іншу інфраструктуру грошей ніколи немає.

Як розповів Гусак, сьогодні лише 600 обласних і районних бюджетів формуються через держбюджет. Тимчасом, 11 тисяч бюджетів сільрад формуються в залежності від волі районного керівництва. Спочатку наповнюються бюджети районів, а сільські ради фінансуються за залишковим принципом. Навіть прибуди, отримані підприємствами на селі, оподатковуються не місцеві, а вищою владою. Відома марка "Торчин", розташована в однойменному селі, перераховувала до бюджету 900 тисяч гривень. Сільрада, в свою чергу, нічого не отримала від цього прибуткового підприємства!

Богдан Гусак вдячний Верховній Раді за ухвалення ініційованих Тимошенко позитивних змін до Бюджетного кодексу, згідно з якими сільські

громади отримуватимуть більше коштів на місяць за рахунок зростання надходжень від податків. Наприклад, збільшиться надходження в місцеві ради від прибуткового податку з фізичних осіб - з 50% до 80%. Відтепер власники автомобілів залишать у бюджеті міст та сіл сто відсотків податку, який хоч якось допоможе утримувати занедбані місцеві дороги, якими нині "опікується" "Укравтодор". Плата за землю, збори за забруднення середовища також залишатимуться на місцях.

Як повідомив Липинський сільський голова, за подібним принципом працюють місцеві громади й в європейських країнах.

Якщо Президент України підпише зміни до Бюджетного кодексу, то сільські голови матимуть кошти для створення прийнятних умов життя для мешканців села, - звернувся до глави держави Богдан Гусак. - З іншого боку, нас дивує позиція Партії регіонів, яка не голосувала за зміни до Бюджетного кодексу. Адже саме регіонали мали б підтримувати розвиток регіонів.

- У Конституції, ухваленій у 1996 році, наявний 71 розділ, присвячений питанням самоврядування, - нагадав журналістам Добровірський селищний голова Василь Абаїмов (з Кам'янка-Бузького району Львівської області). - Але, щоб села не "розпадалися", мало згадки в Конституції, на місяць потребують "живих" коштів. Тож, я дякую 232 депутатам, котрі проголосували за зміни до Бюджетного кодексу. Якщо Президент підпише ці зміни, то буде встановлено прями відносини між селом і центром.

Звертаючись до Президента, Абаїмов згадав про те, що в листопаді 2007 року Віктор Ющенко вже просив уряд про збільшення допомоги селу. Тож тепер є нагода по-справжньому допомогти сільським і селищним радам, ухваливши зміни до Бюджетного кодексу.

Місцеві бюджети - лише каси для видачі зарплатні, - розповів Станіслав Липинський селищний голова Юрій Орешкін. - А цього року навіть на зарплатню не вистачає. Про це я неодноразово повідомляв на нарадах із урядовцями. Нарешті наша думка почула: цілу низку напрацьованих нами змін було ухвалено Кабінетом Міністрів. Тепер звертаюсь до Віктора Андрійовича з єдиним проханням, щоб він підписав зміни до Бюджетного кодексу. Це допоможе сільським і селищним радам бути самодостатніми.

Степан УЛЬЯНЕНКО

Гурт - сила!

Ранок 26 червня не передвіщав нічого поганого, лише за прогнозом погоди очікувалися невеликі дощі. У приємних клопотах до урочистого свята з нагоди вручення атестатів про повну загальну середню освіту перебували всі: вчителі, учні Олександрівської школи Снігурівського району та їх батьки. Вже готова сцена, гарно прикрашена подвіря, вишикувалися в ряд стільці для гостей.

Аж раптом небо затяглося, почав накрапувати дощик. Ледве встигли все занести у приміщення, як хлинув густиий дощ, пішов град та зірвався сильний вітер. Почорніло все довкола, тріщали гілки дерев, обламувалися й падали на прибране подвіря. Гучний гуркіт злякав усіх: це вітер зривав шифер з даху школи. Як раптово почалася стихія, так миттю вона й закінчилася. Але біда, якої вона наробила, гірким щемом озвалася у моему серці. Як директор школи про наслідки бурі я доповіла начальниці відділу освіти Д.В. Титаренку та сільському голові с. Олександрівка Л.П. Резніченку. Керівники не залишилися байдужими до проблеми сільської школи. Передали звістку про цю біду в.о. голови райдержадміністрації О.Д. Заморуя, який терміново зібрав засідання комісії з питань надзвичайних ситуацій при райдержадміністрації. Комісія прийняла рішення виділити Олександрівській школі для перекриття даху 52 одиниць шиферу та 3,8 кг шиферних цвяхів з районного матеріального резерву.

І закінилася робота, незважаючи на те, що все відбувалося у вихідні та святкові дні. Голова фермерського господарства "Нива" О.І. Ермолаєв надав вантажний автомобіль для перевезення шиферу, батьківська громада оплатила витрати на бензин. Завгосп школи Т.В. Хмельницька

Нема лиха без добра

швидко збрала вантажників: електрика школи В.І. Костюченко, водія фермерського господарства П.С. Миколайчука, випускника школи О.С. Рева. Під особистий контроль виконання робіт взяв на себе начальник відділу надзвичайних ситуацій райдержадміністрації О.І. Карпук. Команда обслуговуючого персоналу школи у складі прибиральниці П.М. Вітошкіної, В.В. Бубко, В.Д. Кабак, робітника по обслуговуванню О.Ю. Хомка, випускника М.В. Хмельницького дружно розвантажила шифер. Ці люди підняли його на другий поверх, а потім - на горіще школи. Всі, хто був залучений до роботи, хвилювалися, щоб знову не пішов дощ та не зірвався вітер. Тому роботу розпочали відразу ж. Робітники школи В.І. Костюченко та О.Ю. Хомко працювали два дні, розпочинаючи роботу з першим промічком сонця. Знаю, що було важко, бо кожна шиферина важить близько 30 кг, а нести її треба під балками та обрешоткою даху, висота якої 1,30 м. Спекотне сонце нагрівало воду в плящі майже до кипіння. Проте, коли б не запитала в хлопців: "Як справи?", вони весело відповідали: "Не хвилюється, Раїса Василівно, встигнемо, як і обцяли". Коли закінчили, доповіли як солдати. Не вірилося, що все зроблено так швидко і добре. Піднялася сама переконана, що все гаразд. Напівзігнута пройшлася під дахом, прощупала кожному шиферину, перевірила кожну балку й рейку, доскіпувалася, чи гарно зайшли цвяхи у рейку. А душа раділа, що у мойї школі працюють такі гарні, добрі, працюючі, здібні люди.

Хочу сказати слова вдячності на адресу депутатського корпусу. Адже саме завдяки їм закладаються резервні кошти у бюджет району на поповнення районного матеріального резерву для попередження та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру.

А випускний вечір відбувся: урочистий, гарний, святковий, з ніжними посмішками дівчаток та стриманими поглядами юнаків. Начальник відділу освіти Д.В. Титаренко щиро привітав випускників та педагогів з досягненнями та вручив нагороди. З напутніми словами до випускників звернувся сільський голова Л.П.Резніченко, духовний наставник громади отець Павло, вчителі Л.Л. Ситнік та Л.М. Білоус, від батьків - В.І. Шитова. Урочистий вечір підготували заступник директора з виховної роботи О.Ф. Піскун, педагог-організатор Н.М. Патлата, кл. керівник Є.С. Кислиця, вчитель музики М.М. Божичський.

Ось так буває... Нема лиха без добра. Я низько вклоняюсь усім людям, які творять добро. Нехай ваше життя буде безхмарним, як небо над пустелею Сахара; повноцінним, як глечик хлібосоального квасця; довгим, як зоряний шлях до Сатурна; цікавим, як "Сімнадцять миттєвостей весни"; нехай щастям світяться ваші очі, як полярне сяйво над Північним полюсом!

Раїса ЗАВГОРОДНЯ,
 депутат Снігурівської районної ради,
 директор Олександрівської ЗОШ І-ІІІ ступенів

Ценообразование. Субъективные и объективные составляющие

Очередная публикация о работе ООО СП "НИБУЛОН" посвящена ценам на сельхозпродукцию. Естественно, что эта тема напрямую связана с реализацией, т.е. с экспортом. В "НИБУЛОНЕ" вопросам рынка сбыта занимается заместитель генерального директора по торговле Андрей Алексеевич Вадатурский, который расскажет о ценообразовании на внутреннем и внешнем рынках, о рисках и других особенностях внешней торговли.

Сегодня "НИБУЛОН" - одна из первых компаний, которая начала закупку зерна на нового урожая в этот сложный экономический период на свой страх и риск. Государство не заинтересовано в отставании интересов крупных зернотрейдеров, поиска рынков сбыта и организации поставок украинского зерна в другие страны. Хотя можно было бы извлечь взаимную выгоду из экспорта зерновых в страны-экспортеры нефти, если бы решалось это на государственном уровне, например, в виде обратных поставок нефтепродуктов.

В высших эшелонах украинской власти много говорят о стимулировании производителей зернопродукции, но на самом деле ничего не делают.

Из чего же складывается цена на сельскохозяйственную продукцию? К примеру, из Луганска до Николаева стоимость транспортных расходов, включая услуги линейных элеваторов плюс доставка до Очакова, составляет около 50\$ США, в то время как из Очакова до Египта транспортировка морем обойдется около 6\$ США. А ведь перемещение, например, зерна сопровождается множеством контролирующих организаций: карантинной и ветеринарной инспекциями, таможенной и пограничной службами, и т.д. и т.п. Экспортируемое зерно инспектируется, сертифицируется, обеззараживается - и все это дополнительные расходы! Естественно, что заниматься экспортом зерновых и поиском рынка сбыта под силу только крупным предприятиям.

Чтобы реализовать крупную партию того же зерна, нужно пройти длительный подготовительный цикл. Т.е., кто непосредственно выращивает сельхозпродукцию, даже не подозревают, как трудно "пристроить" на мировом рынке крупную партию того же зерна. Это очень трудоемкий, круглогодичный, бесперебойный процесс со своими препятствиями и барьерами. Страны-покупатели находятся на разных континентах, в разных часовых поясах. Необходимо изучать и знать их требования к качеству, правила фрахтовки судов для доставки экспорта в порт назначения, где грузы иногда перегружаются на сухопутный транспорт, и т.п.

Для сравнения: фермер из Владивика, например, пользуется услугами посредников, т.е. ему сложно самому отвезти и сдать зерно на терминал "НИБУЛОН" в Николаеве. А тут еще более сложная проблема, связанная и с существенными накладными расходами, и с различными рисками. Возможно, не так и плохо, что крупные компании-оптовки за приемлемую цену оказывают аграриям услуги и берут на себя обязанности по решению вопросов маркировки и проблем, связанных с транспортной и доставкой зерна на элеваторы. Мы очень уважаем их труд и, вместе с тем, мы против возникновения многочисленных звеньев цепочки, стоящих между сельхозтоваропроизводителем и нами.

Процесс международной торговли - суперсложный. Знание иностранных языков, менталитета разных стран, религиозных и политических взглядов, традиций и обычаев - обязательные условия. Специфика международной торговли - умение не только продать, но и вовремя выполнить поставку груза требуемого качества. Чтобы быть независимым при экспорте зерна, наша компания прошла непростой путь длиной в 18 лет, выстраивая комплексную линию и решая много организационных, технических, финансовых и инвестиционных вопросов.

"НИБУЛОН" последние годы первым из украинских экспортеров отправлял новый урожай зерновых за границу. Не стал исключением и этот год: 6 июля загружен урожай текущего года - партия ячменя, которая отправляется в Саудовскую Аравию по прямому контракту. 30 июня терминал "НИБУЛОНа" начал прием ячменя из 6 областей Украины и разгружает более 600 грузовиков в сутки! Большую помощь в организации движения этого транспорта по области и городу оказали областные и городские власти, госавтоинспекция. Вся ситуация под контролем, и поставщики довольны: ведь только "НИБУЛОН" сегодня покупает ячмень крупными партиями и обеспечивает своевременную выгрузку автотранспорта, который так необходим во время уборки.

Андрей Алексеевич поздравляет всех поставщиков и сельхозпроизводителей с началом нового сезона. А если учесть что компания работает еще и с прошлогодними зерновыми, динамика - очевидна. "НИБУЛОН", как всегда, оказался готов к приемке и экспорту нового урожая. Андрей Вадатурский отметил, что в прошлом маркетинговом году компания экспортировала более 4,6 млн. тонн зерна. Это был своеобразный рекорд не только для "НИБУЛОНа", но и для всей Украины, так как общий украинский экспорт составил около 26 млн. тонн по сравнению с 4,1 млн. тонн зерна в позапрошлом году! Еще одно сравнение: Казахстан - один из крупнейших экспортеров зерновых - в прошлом году проэкспортировал около 5 млн. тонн зерна.

"НИБУЛОН" работает с такими экспортными зерновыми культурами: пшеница (продовольственная и фуражная), ячмень, кукуруза, подсолнечник, рапс.

В минувшем году компания проэкспортировала 726 тыс. тонн продовольственной и 1,5 млн. тонн фуражной пшеницы и вышла на первое место в Украине по экспорту пшеницы в целом и продовольственной, в частности. Говоря об экспорте, нельзя не вернуться к теме качества. К сожалению, в Украине больше "гоняются" за количеством, а качество отходит на второй план. Из-за этого в первую очередь производители несут убытки. Ведь нельзя сегодня вырастить фуражную, а завтра - продовольственную пшеницу и соответственно продавать, получая справедливую цену. Тема повышения качества - проблема не одного дня, это проблема репутации на мировом рынке производителей, поставщиков, экспортеров и всей страны в целом.

Так, Египет очень долго отказывался закупать украинскую пшеницу, отдавая предпочтение российской, но недавно отказался и от нее именно из-за низкого качества. Долгое время необходи-

мно считалось, что украинская пшеница хуже российской. Чтобы развеять этот миф, украинскому производителю нужно повышать качество, и тогда уже крупные отечественные экспортеры смогут уверенно конкурировать на мировом рынке. Эта борьба за качество должна быть постоянной, из года в год. Только тогда импортеры будут заинтересованы в нашей пшенице, когда она перестанет быть преимущественно фуражного качества. Ведь для своих "мельниц" они могут выбрать лучший товар Европы, Америки, Австралии, даже если он и дороже. Соотношение качества и цены в каждом регионе разное, в зависимости от климатических и других субъективных и объективных причин. Зерно выбирает "мельник", он решает, что и где ему закупать. Поэтому Украина и сталкивается с дефицитом рынков сбыта.

Андрей Алексеевич считает, что такая проблема должна решаться на государственном уровне, чтобы все зернопроизводители были заинтересованы в высоком качестве своей продукции. Тогда не только фуражное украинское зерно завоеует рынок как самое дешевое, но и вся украинская зернопродукция будет закупаться по высоким ценам. Только по пшенице предполагаемая прибыль составила бы около 500 млн. долларов США, которую можно было бы направить на развитие материально-технической базы украинского АПК, и, естественно, достичь еще более высоких результатов. Этот замкнутый круг можно разорвать только с помощью государственного подхода к этой проблеме. Например, Европа защищает себя от импорта дешевого низкого качества зерна путем квот и пошлин, поэтому Украина экспортирует его в Малайзию, Индонезию, Северную Корею, где составляющие транспортные расходы очень существенные, что сказывается на цене на внутреннем рынке Украины.

Сегодня на мировом рынке сельхозпродукции можно выходить только с крупными партиями однородного качественного товара. Ведь современное мельничное оборудование работает только на качественное зерно, чтобы обеспечить население качественными мукой и хлебом. А если Украина сегодня предлагает зерно одного качества, а завтра - другого, ей нечего рассчитывать на постоянных партнеров по экспорту. Есть такое понятие - польская партия. Это своеобразный стандарт для хлебозавода. И даже если сегодня кто-то купит партию украинской пшеницы, гарантии, что он купит зерно такого же качества в будущем, нет, если не будет стабильности в качестве. К этому нужно стремиться прежде всего при выращивании урожая, а затем - в формировании продаваемых партий зерна. Только тогда можно завоевать мировой рынок, а условия для этого в Украине есть.

Руководство компании "НИБУЛОН" выступает за разработку и внедрение государственной программы стимулирования производителя высококачественной пшеницы. К сожалению, пока это предложение остается без ответа. А ведь так хочется, чтобы высококачественную пшеницу, поставляемую "НИБУЛОНом", идентифицировали как фирменную украинскую продукцию. В минувшем маркетинговом году "НИБУЛОН" продал в Иорданию 307 тыс. тонн продовольственной пшеницы. Это 87% зерна, которое Украина экспортирует

эту страну. При этом в Николаев приезжали представители министерства сельского хозяйства Иордании, которые изучили весь процесс поставок, т.е. этот экспорт постоянно контролируется государством. За годы независимости Украины впервые был выигран тендер на экспорт такой крупной партии украинской продовольственной пшеницы. Изучив работу лабораторий, терминала "НИБУЛОНа", представители Иордании высказали готовность к дальнейшему сотрудничеству по закупке нашей продукции.

И еще один пример. Бангладеш ежегодно импортирует более одного миллиона тонн пшеницы со всего мира, из которых 39% - "нибулоновская". Кстати, население этой страны - около 140 млн. человек с очень низким уровнем жизни, а территория равняется площади Одесской, Николаевской и Херсонской областей.

Все страны-импортеры заботятся о качестве поставляемой продукции, даже самые нищие стараются защитить себя от некачественного импорта. Там действует очень жесткий контроль за импортом, там не разрешают ввозить субпродукты сомнительного качества и т.п. В текущем году компания впервые участвовала в тендере ООН на ежесезонную поставку пшеницы в Северную Корею, Афганистан, Судан, Бангладеш, Пакистан и, особенно, в Эфиопию. По указу Президента Украины, в рамках благотворительной помощи, было отгружено 1 тыс. тонн и всего поставлено 296 тыс. тонн украинской пшеницы в эту страну. "НИБУЛОН" принял непосредственное участие в гуманитарной помощи и обеспечил бесплатные услуги по логистике, перевозке и погрузке этого груза.

При этом нельзя не сказать, что поставки в Эфиопию связаны с рисками. Эта страна не имеет своего порта, поэтому грузы разгружаются в Джибутти. А затем продукция перегружается для перевозки сухопутным транспортом к месту назначения и продается по дистрибьюторской цене населению. И если проследить весь этот путь, можно предположить, сколько рисков существует для экспортера. Это и погодные условия, и, главное, сомалийские пираты, нападающие на суда в районе Суэцкого канала. (Случались нападения и на суда с "нибулоновскими" грузами). И если тем, кто везет свою продукцию, например, из Владивика в Николаев, эта транспортировка кажется тяжелой, пусть сравнит и задумается, насколько сложнее и рискованнее экспортировать товар за рубеж. А ведь риски - одна из составляющих цены.

Торговля, особенно международная, - очень сложный процесс. В "НИБУЛОНЕ" дорожат своей честно заработанной на мировом рынке репутацией надежного украинского экспортера. Поэтому предприятие строит в Украине свои линейные элеваторы, чтобы самим формировать партии и управлять процессом поставки качественного товара.

Андрей Алексеевич сравнивает компанию с фирменным магазином, который контролирует цепочку поступления товара от производителя через свой терминал до конечного покупателя. "НИБУЛОН" старается гарантировать и качество, и сроки поставок, и культуру обслуживания - ведь это тоже составляющие цены. К сожалению, иногда при получении зерна с чужих элеваторов специалисты "НИБУЛОНа" сталкиваю-

тся с несоответствием качества реальной продукции и указанной в документах.

Около 50% всей экспортируемой украинской продовольственной пшеницы - "нибулоновская" - и этим можно гордиться!

Чтобы получить за свой товар максимальную цену, нужно сделать большую работу. У менеджеров компании огромный опыт, и они готовы им делиться. Большое внимание в "НИБУЛОНЕ" уделяют контролю за качеством, что в свое время вызвало необходимость строительства собственного терминала. В Николаевской области опыт "НИБУЛОНа" успешно используют на Веселиновском сельхозпредприятии "Агросоюз", которым руководит Валерий Бедный. Там через залоговые закупки получают высокую цену за выращенную высококачественную продовольственную пшеницу, которую они сдают на наши элеваторы.

Существенную долю экспорта компания составляет кукуруза: в текущем году, до первого июля, эта цифра составила около 1 млн. тонн, и процесс отправки продолжается. Рынок сбыта этой культуры делится на две части: европейской и американского качества, причем последний значительно жестче. Поэтому арабские страны предпочитают именно американскую кукурузу. Тем не менее, "НИБУЛОН" смог пробиться с кукурузой на египетский рынок. 600 тыс. тонн кукурузы, или 61% от общего украинского экспорта в Египет, было отгружено "НИБУЛОНом". И это при том, что официальные лица из Египта постоянно присутствуют в Украине при отправке каждой партии и проверяют ее. При малейшем несоответствии могут и "забраковать", то есть отказаться от всей партии. Но к работе "НИБУЛОНа" у инспекторов-египтян претензий нет.

Раньше украинскую кукурузу из-за плохого качества вообще не покупали. Именно "НИБУЛОН" - первый в Украине начал экспортировать эту культуру в Египет, который занимает второе место в мире по объемам ее импорта!

Говоря о рынках сбыта, нельзя не сказать, что николаевская компания завоевала их самостоятельно, без помощи государства, на свой страх и риск. Андрей Вадатурский подчеркивает, что в этом бизнесе исключены обман и nepopядочность. Необходимо соблюдать все международные стандарты и требования, а особенно - условия стран-импортеров. "НИБУЛОН" строго придерживается таких правил и принципов и считает, что все должны стремиться к этому, уметь держать удар и выполнять условия контракта, особенно, когда получают предоплату от государственных или частных компаний.

Рабочий день в "НИБУЛОНЕ" начинается в 8.00, а, например, в Сингапуре уже полдень и т.д. До 21.30 все информации по рынкам сбыта координируется и изучается. Мировой рынок не спит, он постоянно в движении.

Возможно, поэтому предугадать и спрогнозировать риски, связанные со сбытом, практически невозможно. Очень важно оценить общую обстановку, определить, у кого купить, кому продать. Необходимо ориентироваться в юридических вопросах, в международном праве, быть грамотным во всех отношениях. Нужно постоянно делать сравнительный анализ закупаемых и продаваемых грузов по всему миру.

СП "НИБУЛОН"

Продолжение темы

"Миллион тонн зерна купить и продать легко, но при этом сложно заработать", - говорит Андрей Алексеевич. Рисков очень много: только некоторые из них - риски, связанные с колебаниями цены на продукцию, фрахт, финансовый, когда есть угроза, что покупатель не сможет заплатить за поставленный товар, политические, когда в стране-импортере революция или выборы и т.д.

Задача солидного экспортера - оценить все риски и принять решение. То есть ценообразование - это своего рода экономическое поведение компании "НИБУЛОН".

Еще один из важных факторов ценообразования - участие в тендерах, проводимых странами-импортерами. Ведь это не просто подача документов, заседание и вскрытие конвертов. Это еще и оплата гарантированного банковского взноса, и собеседование, и умение завоевать право на участие, и многие финансовые и юридические проблемы. В то же время прибыль может быть или мизерная, или ее вообще не будет, потому что пока длится тендер, цены не стоят на месте, да и несоблюдение хотя бы одного из пунктов тендерного договора влечет за собой финансовое наказание.

Нашему отечественному производителю очень трудно спрогнозировать цену. В отличие от американского, у нас все непредсказуемо. Наша законодательная база не защищает фермера от рисков и не гарантирует перспектив на будущее.

Наш фермер складывает свою цену только после сбора урожая, ориентируясь на внутренний рынок.

Американские фермеры ориентируются в мировой экономике, а украинских таких - единицы. В мировой торговле все взаимосвязано и чем выше цены на нефть, тем выше цены, например, на рапс, да и на другие сельхозкультуры тоже. Но, к примеру, реальная цена на продовольственную пшеницу определяется только в сентябре, и, скорее всего, в этом году она поднимется, а вот фуражная, из-за больших прошлогодних запасов и хорошего нынешнего урожая - скорее всего станет дешевле. По ячменю вообще невозможно ничего предсказать. Здесь все зависит от размеров государственной субсидии в Саудовской Аравии, которая импортирует 70% мирового экспорта этой культуры. Что касается кукурузы, урожай должен быть хорошим, то есть вроде бы возможно понижение цены. Но если в Америке будет засуха и неурожай, то возможно и повышение. По словам Андрея Алексеевича, в нынешних условиях, если производитель верит в стабилизацию экономики, пусть придержит свою продукцию и реализует позже. На мировом рынке очень высокая конкуренция, поэтому все разговоры о створе крупных экспортеров - просто миф.

Завоевать авторитет на международном рынке очень трудно, но еще труднее его удержать, поддерживать свою репутацию можно только честно и порядочно по отношению к деловым партнерам.

Виктория ГОНОРАЦКАЯ

(Продолжение следует.)