

ного фонда для обеспечения хозяйств семенами под посев 2013 года и фуражом и, самое главное, о субсидировании краткосрочных кредитов, пролонгированных на срок до двух лет, а также кредитовании сельхозтоваропроизводителей под будущий урожай.

В рамках экономически значимых программ по развитию молочного и мясного скотоводства на сегодняшний день пострадавшим от засухи выплачено 341 млн руб. субсидий. До конца года будет профинансировано еще почти 125 млн руб. При этом поддержка из краевого бюджета составила 278 млн руб. На компенсацию затрат по орошению сельхозкультур из краевого бюджета перечислено более 39 млн руб. Из федерального бюджета на строительство и реконструкцию оросительных систем ожидается около 107 млн руб. Кроме того, краю в качестве дополнительной федеральной поддержки определен объем дотаций в размере 412,8 млн руб., из них 245 млн руб. — на содержание крупного рогатого скота, свиней и птицы, около 168 млн руб. — на покупку семян и минеральных удобрений. С учетом выделения дополнительных ресурсов объем господдержки в текущем году превысит 5 млрд руб. Надеюсь, что эти меры позволят сохранить накопленный потенциал и достигнутые результаты развития отрасли.

Б: Входящем году Россия официально оформила членство во Всемирной торговой организации. В этой связи эксперты говорят, что особенно болезненно новые экономические условия отразятся на агропромышленном комплексе. По вашему мнению, готов ли Алтайский край жить по правилам ВТО?

А.К.: Вступление России в ВТО открывает для алтайских товаропроизводителей как новые перспективы, так и, конечно, создает дополнительные риски. Глобализация торговых отношений, несомненно, обострит конкуренцию на внутреннем агропродовольственном рынке. В связи с этим в государственной и региональных программах по развитию сельского хозяйства до 2020 года предусмотрен комплекс мер по адаптации сельского хозяйства к условиям ВТО. В частности, увеличивается поддержка по таким направлениям, как научные исследования, развитие инфраструктуры, консультационная деятельность, сохранение льгот в налогообложении, совершенствование мер таможенно-тарифного и ценового регулирования рынка.

В целях повышения конкурентоспособности алтайских сельхозтоваропроизводителей усилена поддержка реализации интенсивных факторов (элитное семеноводство, племенное животноводство и др.), малых форм хозяйствования и модернизации производства. В связи с этим в крае утверждены ведомственные целевые программы по развитию мелиорации земель, промышленного свиноводства, свекловодства, овощеводства в защищенном грунте, семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств, по поддержке начинающих фермеров. Эти мероприятия призваны максимально смягчить негативные последствия вступления в ВТО и активно использовать инструменты поддержки «зеленой корзины». При этом ключевые меры господдержки будут сохранены.

В целях адаптации сельского хозяйства к условиям членства России в ВТО подготовлен законопроект, предусматривающий новое направление господдержки производства сельскохозяйственной продукции и устойчивого развития сельских территорий. Речь идет о помощи товаропроизводителям, осуществляющим деятельность в неблагоприятных для ведения сельского хозяйства регионах. Алтайским краем в адрес Минсельхоза РФ уже направлены предложения по совершенствованию механизмов и методологии данного направления, в частности по порядку и критериям отнесения территорий к неблагоприятным. Важно отметить, что выплаты неблагоприятным регионам в соответствии с соглашением ВТО по сельскому хозяйству относятся к «зеленой корзине» и не подлежат сокращению.

Считаю, что эти и ряд других мер, принимаемых на федеральном и региональном уровнях, позволят нашему сельскому хозяйству устойчиво развиваться и в условиях ВТО.

Беседовал Юрий Белов

ПРИБЫЛЬ НА БУМАГЕ

ВЕСНОЙ 2013 ГОДА В РЕСПУБЛИКЕ АЛТАЙ ПЛАНИРУЕТСЯ ЗАПУСТИТЬ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ БУМАЖНОЙ ПОСУДЫ. ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ-ИНВЕСТОРА, ЭТО БУДЕТ КРУПНЕЙШИЙ РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ЗА УРАЛОМ. ОТМЕЧАЯ ПЛЮСЫ НОВОГО ДЛЯ РЕГИОНА ПРОИЗВОДСТВА, ЭКСПЕРТЫ ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ВИДЯТ СЕРЬЕЗНЫЙ РИСК В БЛИЗОСТИ АЗИАТСКОГО РЫНКА. ЧТОБЫ КОНКУРИРОВАТЬ С НИМ, АЛТАЙСКОМУ ИНВЕСТОРУ НЕОБХОДИМ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ГИБКОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ.

МИХАИЛ ПАЛОЧКИН

В апреле-мае 2013 года бийская компания «Строймарт», ранее занимавшаяся продажей пиломатериалов, планирует запустить в селе Майма (Республика Алтай) завод по производству бумажной посуды мощностью 40 млн единиц продукции в год. Общий объем инвестиций в проект составляет 120 млн руб., из них 60% — собственные средства предприятия, 40% — заемные. По некоторым данным, участие в финансировании проекта примет Сбербанк. Впрочем, в самом банке это пока не подтверждают, но и не опровергают. «С этим вопросом вам лучше обратиться к руководству компании «Строймарт». Наша информационная политика не позволяет раскрывать информацию о клиентах без их согласия», — сообщила сотрудник пресс-службы Сибирского Сбербанка Ирина Вольская. О намерении поддержать проект в виде субсидирования части процентной ставки по кредиту уже заявили власти Республики Алтай. С пуском завода ежегодные налоговые поступления в бюджеты всех уровней составят около 13 млн руб. Глава администрации Майминского района Евгений Понпа отметил хорошую проработанность проекта и его экологичность, что для республики, ориентированной на туризм, особенно важно.

Завод будет располагаться в уже построенном промышленном комплексе площадью 1 тыс. кв. м. Таким образом, основной объем инвестиций будет направлен на приобретение корейского оборудования Orsico. Как отметил генеральный директор «Строймарта» Николай Колтаков, создаваемое предприятие станет крупнейшим российским производителем бумажной посуды за Уралом. По расчетам инвестора, основными потребителями новой продукции станут розничные сети и перевозчики. Как заверил господин Колтаков, уже существуют договоренности с торговыми сетями и авиакомпаниями, готовым покупать до 70% производимого объема тарелок, стаканов, ланч-боксов. По мнению инициаторов проекта, одноразовая посуда будет пользоваться большим спросом и в туристической сфере, активно развивающейся сегодня в Республике Алтай.

Аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин проект алтайского инвестора считает актуальным. «Полагаю, продукция будет востребована рынком. Спрос на бумажную пищевую упаковку в целом и, в частности, на бумажную одноразовую

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ УСПЕХ ПРОЕКТА ОПРЕДЕЛЕН, ВО-ПЕРВЫХ, ОТСУТСТВИЕМ НА ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ КОНКУРЕНТОВ В РЕГИОНЕ, ВО-ВТОРЫХ, ЕМКОСТЬЮ РЫНКА



ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ АДЕКВАТНОЙ ЗАМЕНЫ БУМАЖНОЙ ПОСУДЕ НЕ ПРЕДВИДИТСЯ

посуду сегодня формируется на высоком уровне. При этом стоит учитывать, что в случае с бумажной посудой основным поставщиком спроса выступает скорее не конечный потребитель, а корпоративный сектор — в первую очередь различные сегменты индустрии общественного питания (сегменты fast food и street food, а также кейтеринг) и HoReCa в целом. Сегодня эти направления развиваются весьма динамично и, несомненно, располагают значительным потенциалом дальнейшего роста», — подчеркнул господин Клягин.

Как перспективный заявленный проект оценивает и Анна Нагорных, заместитель начальника управления инвестиционно-банковских услуг ИГ «Велес Капитал». Потенциальный успех, по ее мнению, определен, во-первых, отсутствием на текущий момент конкурентов в регионе местоположения производства — основное количество произ-

водителей одноразовой бумажной посуды сосредоточено в центральной части России в силу емкости центрального рынка и желания производителей минимизировать расходы на логистику; во-вторых, потенциальной емкостью рынка — он далек от насыщения, ожидаемые темпы роста составляют не менее 8-10%; в-третьих, постоянным спросом на бумажную посуду как со стороны предприятий быстрого питания, так и розничной торговли. По ее мнению, в ближайшее время адекватной замены бумажной посуде не предвидится. «Но также необходимо отметить риски: близость расположения производственной площадки к странам Азии предполагает конкуренцию со стороны китайских производителей, откуда бумажная посуда активно импортируется, поэтому продукция в рамках данного проекта должна обладать конкурентными преимуществами и проект должен иметь необходимый запас прочности для реализации гибкой ценовой политики. Также очень важно наличие стабильного рынка сбыта», — добавляет госпожа Нагорных. ■