

DOI: 10.33942/sit042219

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫН ЭТ АЗЫКТАРЫНЫН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН ТАЛДОО

Исагалиева Айнура Карагуловна, Керимбекова Рита Абдыкуловна, Амирова
Гулайым Таалайбековна

¹ КГТУ им. И. Раззакова каф. «Промышленная безопасность и геоэкология», к.э.н.,
доцент,

² КНУ им. Ж. Баласагына, Кыргызско-европейский факультет, к.э.н. доцент,

³ Магистрант УНПК МУК

E-mail: isagalievaa@bk.ru

Аннотация: Бул макалада жергиликтүү продукциянын атаандаштыкка жөндөмдүүлүгү жана экспорттук потенциалы талкууланат. Атаандаштыкка деталдуу талдоо Кыргыз Республикасындагы козунун мисалында жүргүзүлөт. Баа саясатынын контекстинде эт өндүрүү динамикасында каралат. Бааларга таасир этүүчү факторлор жана тармактагы көйгөйлөр аныкталат.

Негизги сөздөр: Мал, козу, экспорт, импорт, баалар, ортомчулар.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Исагалиева Айнура Карагуловна, Керимбекова Рита Абдыкуловна, Амирова
Гулайым Таалайбековна

¹ КГТУ им. И. Раззакова каф. «Промышленная безопасность и геоэкология», к.э.н.,
доцент,

² КНУ им. Ж. Баласагына, Кыргызско-европейский факультет, к.э.н. доцент,

³ Магистрант УНПК МУК

E-mail: isagalievaa@bk.ru

Аннотация: В данной статье рассматривается конкурентоспособность местной продукции и экспортного потенциала. Подробно проводится анализ конкурентоспособности на примере баранины в Кыргызской Республике. Рассмотрены производство мяса в динамике в разрезе ценовой политики. Определены факторы влияющие на цены и проблемы в отрасли.

Ключевые слова: Животноводство, баранина, экспорт, импорт, цены, посредники.

ANALYSIS OF THE COMPETITIVENESS OF MEAT PRODUCTS OF THE KYRGYZ REPUBLIC

Исагалиева Айнура Карагуловна, Керимбекова Рита Абдыкуловна, Амирова
Гулайым Таалайбековна

¹ КГТУ им. И. Раззакова каф. «Промышленная безопасность и геоэкология», к.э.н.,
доцент,

² КНУ им. Ж. Баласагына, Кыргызско-европейский факультет, к.э.н. доцент,

³ Магистрант УНПК МУК

E-mail: isagalievaa@bk.ru

Annotation: This article discusses the competitiveness of local products and export potential. A detailed analysis of competitiveness is carried out on the example of lamb in the Kyrgyz Republic. The production of meat in dynamics in the context of pricing policy is considered. The factors influencing prices and problems in the industry are determined.

Key words: Livestock, lamb, export, import, prices, intermediaries.

Вступление в ЕАЭС открывает для Кыргызстана новые перспективы. Снимаются барьеры на пути движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Открываются новые инвестиционные возможности и перспективы реализации крупных инфраструктурных проектов, прежде всего в сферах энергетики, транспорта и сельского хозяйства.

Потенциал для экспорта продукции из Кыргызстана в страны ЕАЭС вырос. Одним из важных направлений для экспорта является баранина. При этом для экспорта продукции животноводства есть ряд серьезных препятствий.

Смешанное животноводство (выращивание овец, КРС и лошадей) является распространенной формой ведения хозяйства – овцы занимают в среднем 66,7 % от общего стада.

Таблица 1. поголовье скота и домашней птицы в КР за 2016-2020гг (тыс. гол.)

Годы	2016г	2017г	2018г	2019г	2020г	Удел.вес %
Крупный рогаты скот	1527,8	1575,4	1627,3	1680,7	1715,8	18,0
в т.ч.коровы	769,9	789,8	812,6	835,3	855,0	9,0
Свиньи	51.1	52.2	51.3	34.7	29.5	0,3
Овцы и козы	6022,6	6077.8	6167.9	6266.7	6278.7	66,7
Лошади	467,2	481,3	498,7	522,6	539,6	6,0

Около 30% от поголовья овец продается, также фермеры используют овец для потребления (7%); часть поголовья они теряют (около 5%) от болезней, воровства.

Таблица 2. Производства мяса по отдельным видам в КР за 2016-2020гг(тысяч тонн)

	2016	2017	2018	2019	2020
Мясо (в убойном весе) в т.ч.	212,4	216.6	221.3	226.2	230,4
Говядина и телятина	102.7	103,6	108.6	115.5	114.5
Свинина	16.4	16.4	16.9	14.1	13.0
Баранина и козлятина	62.0	63.9	63.2	66.3	67.0

конина	23.1	24.8	23.7	24.6	26.3
--------	------	------	------	------	------

В овцеводстве есть понятие «высокого» и «низкого» сезонов.

«Высокий» сезон - прибытие овец на зимовку с джайлоо – период массовой продажи овец. Продаются две группы овец - подросших ягнят текущего года рождения и выбракованных овец старше года (овцематок и валухов).

«Низкий» сезон – зимний сезон после окончания массовой продажи вплоть до весны. Факторы влияющие на продажу овец - потребность в денежных средствах, наличие кормов на рынке, конкуренция по предложению.

Таблица 3. Цена продажи овец по регионам.

	Цена за 1 голову овец, долл. США	Цена за 1 голову ягнят до 1 года, долл. США
Нарын	73,8	49,4
Чуй	71,8	34,4
Иссык- Куль	72,4	36,3
Джалал-Абад	65,2	39,4
Средняя цена	68,1	40,4

- Расходы по содержанию овец (на 1 овцу) - 13.1 долл США:
 - Ветеринарные услуги – 0.9 долл. США
 - Расходы на присельный выпас – 4.5 долл. США
 - Расходы на отгонный выпас - 3 долл. США
 - Расходы на покупку кормов - 4.8 долл США

Расходы колеблются от 6 до 22 долл. США по регионам (Нарын и Чуй соответственно)

Каналы сбыта овец: В своем селе (56%), Перекупщику- посреднику (56%), Скотный рынок (87%).

Сделка осуществляется на основе устного договора. Документы на животных просят 83% покупателей.

Метод оценки цены животного – визуальный осмотр: Единственная форма кооперации между овцеводами – обмен баранами – производителями. Оптимальная партия овец для продажи от 10 до 20 голов.

Иссык-Кульский регион нацелен на продажу овец летом в курортный сезон, осень – затишье вплоть до весны.

Посредники- перекупщики

Посредники – семейные мужчины среднего возраста с опытом работы более 10 лет; 73% единоличные собственники бизнеса; основная мотивация ведения бизнеса - получение прибыли. Почти половина из них имеет высшее и незаконченное высшее образование (47%). Две трети посредников не имеют официально зарегистрированного бизнеса, остальные предпочитают брать патент. Посредник практически не нанимает работников на постоянной основе. Собственный капитал достаточен для половины посредников, остальные берут кредит или имеют инвестора; 13% работают только на кредитные средства. Посредники ведут бизнес в основном на базе домашнего хозяйства. Помещения для содержания животных (в среднем 155 кв.м.), склады и подсобные помещения – основа ведения бизнеса. 74% предпринимателей имеют автотранспорт, а 20% имеют по две машины, половина автомобилей – грузовые; холодильного оборудования нет ни у кого.

«Высокий» сезон характерен большим уровнем продаж свыше 50 овец в неделю; «низкий» сезон – около 20. Посредник несет расходы по транспортировке животных и их содержанию (около 3 долл. США на 1 овцу).

Чистая маржа на 1 животное в «высокий» сезон составляет около 10%, а в «низкий» около 9%. Цена покупки и продажи колеблется в зависимости от региона: «высокий» сезон - 76 и 88 долл. США, «низкий» сезон – 104 и 118 долл. США. Средний валовый доход посредника около 450 долл. США в неделю в «высокий» сезон и чуть более 200 долл. США в неделю в «низкий» сезон. В Иссык-Куле сезон также сдвинут на лето в сторону туристического периода. Наибольшая рентабельность в Джалал-Абаде, наименьшая в Нарыне. В Джалал-Абаде размер средней партии овец существенно выше чем в других регионах, и транспортные расходы на 1 голову меньше.

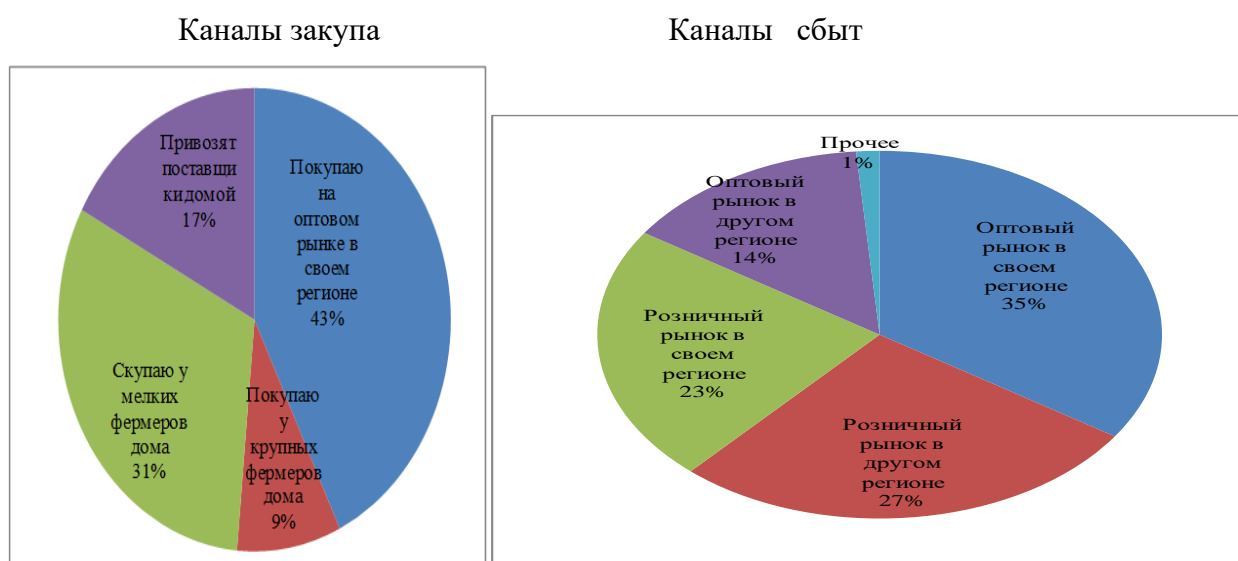


Рисунок 1. Каналы закупа и сбыта

Основные факторы при покупке покупателями – цена, внешний вид, упитанность животного, сезон, место и каналы продажи. Расчет обычно наличный, постоянные покупатели имеют возможность покупки в долг. Животные продаются в живом виде, но могут и забиваться в убойных цехах на заказ. Поставки овец в Казахстан осуществлялись ранее, но с вступлением в Таможенный союз прекратились. Поставки осуществлялись в пограничную зону в Чуе, где казахские перекупщики выкупали овец и сами переправляли через границу. В настоящее время поставок овец нет из-за сильной девальвации тенге; поставки лошадей и КРС все еще прибыльны. Менеджеры и владельцы убойных цехов – в основном семейные мужчины средних лет, опыт работы в двух третях случаев от 3 до 5 лет. Образование высшее и среднее специальное в 44% случаев соответственно:

Основная мотивация – получение прибыли и раскрытие личного потенциала.

В двух третях случаев бизнес имеет официальную регистрацию. Убойные цеха обычно работают не только с овцами (33%), но и с забоем КРС и лошадей. Цеха обычно не только забивают скот но и осуществляют доставку мяса.

В цехах работают от 3 до 10 человек на постоянной основе. Кредит крайне редко требуется убойному цеху. Инфраструктура требует наличия: Помещения для содержания животных, Линии по убою скота, Очистные сооружения, Точильное оборудование, Весы, Подсобных помещений.

Холодильное оборудование отсутствует. Мощность забоя невелика – 67% могут забить до 20 овец за смену, остальные до 50 овец.

«Высокий» сезон цех в среднем забивает около 60 голов в смену, в «низкий» чуть более 10. Средний вес живой овцы около 40 кг, выход мяса около 60% от живого веса. Закупочная цена составляет 71 долл. США за голову в «высокий» сезон и 96 долл. – в «низкий».

Валовая маржа – 10% в «низкий» сезон, 12% в «высокий». Требования к товару - качество мяса, санитарные нормы, цена и возможность доставки покупателю. Цена на товар справедлива более чем для половины цеховиков.

Цеха могут продавать мясо и оказывать услуги в долг для постоянных клиентов.

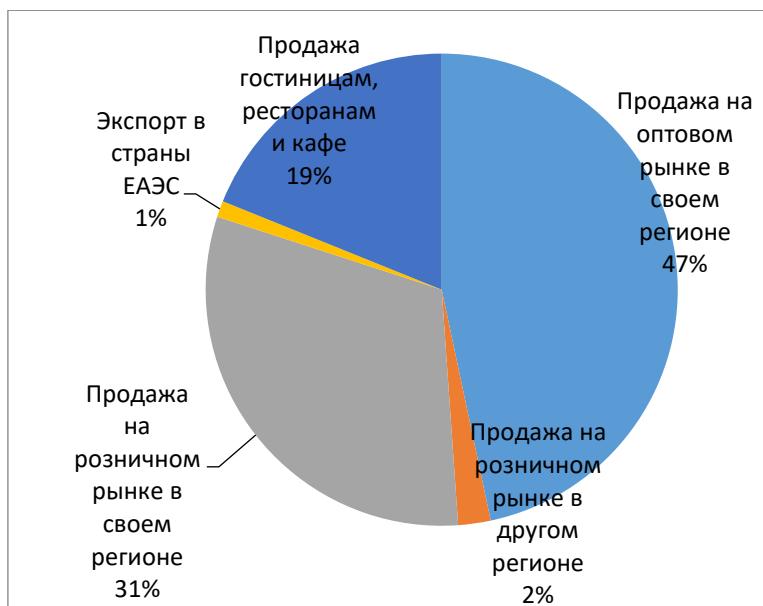


Рисунок 2. Каналы продажи овец

Каналы продажи овец также основаны на продаже на оптовом и розничном рынке в своем регионе, а также прямая поставка гостиницам, кафе и ресторанам. Поставки в другой регион и на экспорт единичны. В основном цеха работают как центры по предоставлению услуг и сами не осуществляют закуп в больших количествах.

Натуральный традиционный способ ведения овцеводства. Мелкий масштаб производства. Потеря селекционных качеств. Серьезные технологические ограничения. Отсутствие экономии на масштабах производства. Отсутствие экспорта.

Потенциальные экспортные рынки: Казахстан и Россия

Импорт и экспорт в Казахстане незначителен (несколько сот тонн). Россия импортирует 9-10 тыс тонн баранины в год на 50-60 млн. долл. США (около 5% от собственного производства). Рынок Казахстана ближе и потенциально более привлекателен, так как в РФ потребление баранины не является основным видом мяса. Соотношение цен на баранину в некоторых городах Казахстана и России.

Однако, волатильность обменных курсов в РФ и РК делают потенциал экспорта баранины в среднесрочной перспективе слабым. Кроме экономических причин, заболевания животных привели к запрету на ввоз продукции животноводства в России и Казахстана с 2007 г.

Проблемы производства и перемещения скота и мяса по цепочке добавленной стоимости. Внутренние институциональные ограничения, связанные с текущим уровнем развития сельского хозяйства в целом. Технические барьеры, препятствующие экспорту баранины в страны ЕАЭС. Внешние макроэкономические факторы.

Натуральный характер ведения сельского хозяйства привел к ориентации на традиционное внутреннее потребление, когда население само производит и в значительной части потребляет баранину с повышенным содержанием жира. Не только жирность мяса, но и потребление мяса взрослых животных нехарактерны для потребления баранины в развитых странах. Сохраняется потенциал поставок в Казахстан, где исторически культура потребления баранины близка к ситуации в Кыргызстане.

Мелкотоварность производства не дает возможность повысить производительность. Часть ресурсов, таких как отгонные пастбища, используются недостаточно. В то же время возникает перегрузка присельных пастбищ и недостаток кормов зимой. Отсутствие капитала препятствует технологическому решению проблемы – массовому забою скота осенью с последующей заморозкой и постепенной реализацией в течение года.

Поддержка крупных производителей – доступ к технологиям и капиталу, инвестиции в обучение и технологии, ответственность за состояние пастбищ и ветеринарное состояние переложить на крупных производителей. Совершенствование системы ветеринарного контроля. Разработка стратегии по продвижению экспорта мяса на рынки развитых стран.

Список использованной литературы:

- 1.«Кыргызстан в цифрах» Б.,2020 гг.
2. Плотникова, И. А. Экономический анализ: учебное пособие
Ч. 1 / И. А. Плотникова, И. В. Сорокина. Вологда: ВоГУ, 2016.
123 с.
3. Сорвина, О. В. Стратегия и тактика управления
производственными Затратами предприятия / О. В.
Сорвина // Финансы и кредит. 2012.
4. Сорокина, И. В. Управление конкурентоспособностью
производства: Методические указания к практическим
занятиям / сост. И.В. Сорокина. Вологда: ВоГУ, 2015. 24 с.
5. Стратегическое управление и планирование [Электронный
ресурс]: