МЯСНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО

Отчет подготовлен Инвестиционным центром ФАО под руководством экономиста Анары Джумабаевой

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЧЕТЫРЕХ СЕКТОРОВ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Настоящая серия отчетов «Основные аспекты исследования четырех секторов отрасли животноводства в Казахстане» подготовлена Инвестиционным центром ФАО в сотрудничестве с Аналитическим центром экономической политики в агропромышленном комплексе (АЦЭП АПК) при АО «КазАгроИнновация» Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Финансирование исследования осуществлялось полностью за счет ФАО. Цель настоящей серии отчетов - помочь потенциальным инвесторам получить общие технические знания о мясном, молочном и шерстяном секторах Казахстана и их позициях на внутреннем и международном рынках.

В исследовании участвовали международные эксперты и казахстанские специалисты, в частности, Герард ван Рутселар и Дастан Жолдасов (мясное животноводство); Светлана Ливинец и Нина Путий (молочное животноводство); Грегори Уилис, представитель компании «Australian Agricultural Nutrition and Consulting», и Владимир Пак (мясное птицеводство); Иван Рубанов и Даурен Ошакбаев (шерстяной сектор).

Со стороны Инвестиционного центра ФАО координация работ по исследованию и критический анализ его результатов осуществлялись Тури Филеччиа, Анарой Джумабаевой и Кайратом Нажмиденовым. Все работы, связанные с публикацией отчетов, были осуществлены Надой Звекич. Со стороны АЦЭП АПК контроль над выполнением работ по исследованию был обеспечен директором АЦЭП АПК Рахимом Ошакбаевым при содействии Регины Тайтуковой. Олаф Тиеме - сотрудник Подотдела животноводческих производственных систем ФАО - участвовал на всех этапах исследования. Рецензирование вышеуказанной серии отчетов осуществили сотрудники ФАО - Ненси Морган, Евгения Серова, Марк Моэнс и Дмитрий Приходько. Общее руководство работами на всех стадиях осуществлялось руководителем службы Инвестиционного Центра по Европе, Ближнему Востоку, Северной Африке, Центральной и Южной Азии Клаудио Григорио.

Cover immage: ©Dreamstime - Design and page layout Alberto Pedro Di Santo

Декабрь 2011 года.

Используемые в документе обозначения и оформление материала не являются отражением официальной позиции Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО) относительно правового статуса или уровня развития той или иной страны, территории, города или местности, их органов управления, а также относительно делимитации границ и разграничительных линий. Упоминание конкретных компаний или торговых марок, независимо от наличия на них соответствующего патента, не означает их одобрение или рекомендацию со стороны ФАО как более предпочтительных по отношению к другим аналогичным компаниям или товарам, не упоминаемым в настоящем документе. Мнения, высказанные в данном информационном продукте, принадлежат автору(-ам) и не обязательно отражают точку зрения ФАО.

Все права защищены. Воспроизведение и распространение материала, содержащегося в данном информационном продукте, в образовательных и иных некоммерческих целях разрешается без предварительного письменного разрешения правообладателей при условии полной ссылки на источник. Воспроизведение материала, содержащегося в данном информационном продукте, с целью перепродажи или с иными коммерческими целями без письменного разрешения правообладателей запрещено. Заявки на такое разрешение следует направлять по адресу:

Director
Investment Centre Division
FAO
Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Rome, Italy
или по электронной почте:
Investment-Centre@fao.org
© FAO 2011

СОДЕРЖАНИЕ

A. АНАЛИЗ РЫНКА. 7
Мировое производство мяса и торговля. 7
Потенциальные рынки и сравнительная себестоимость казахстанского мяса. 10
Качество и стандарты безопасности 17

B. АНАЛИЗ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА И ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ДЛЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ 19
Перерабатывающие предприятия и обзор их текущего положения 19
Цепочки добавленной стоимости 21
Сырье для переработки и динамика переработки 24
Динамика переработки мяса и потребление мясной продукции 26
Анализ цен на мясо 28
Перспективы развития и существующие барьеры. 32

C. СЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ/АНАЛИЗ РИСКОВ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОДЕЛЕЙ 43

D. ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ 51
SWOT-анализ сектора: анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз 51
Возможности 51
Сильные стороны. 51
Угрозы 52
Слабые стороны 53
Всеобъемлющая стратегия развития, направления программы и подход к её реализации. 55
Направление 1: Пастбищный откорм скота и сельские службы 59
Направление 2: Развитие свиноводства. 64
Направление 3: Развитие производства комбикормов 66
Направление 4: Развитие убойных мощностей, переработки и торговли. . . 68
Направление 5: Государственные службы поддержки и финансовые услуги . 73

ПРИЛОЖЕНИЕ 1: ТАБЛИЦЫ СПРАВОЧНЫХ ДАННЫХ 77

ПРИЛОЖЕНИЕ 2: ОБЗОР ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГЛАМЕНТА «ТРЕБОВАНИЯ К БЕЗОПАСНОСТИ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ» 119

СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до границы
DP	Пошлины оплачены до границы
FAS	Иностранная сельскохозяйственная служба Министерства (Департамента) сельского хозяйства США (Foreign Agricultural Service)
GlobalGAP	Международный стандарт безопасности сельскохозяйственной продукции
GMP	Надлежащая производственная практика (Good Manufacturing Practice)
GPS	Глобальная навигационная система (Global Positioning System)
HACCP	Анализ рисков и критических контрольных точек (Hazard Analysis and Critical Control Points)
KZT	Казахстанский тенге
USDA	Министерство (Департамент) сельского хозяйства США (United States Department of Agriculture)
АО	Акционерное общество
АЦЭП АПК	Аналитический центр экономической политики в агропромышленном комплексе
ГЭФ	Глобальный экологический фонд
ЕС	Европейский союз
ЖВ	Живой вес
ИПЦ	Индекс потребительских цен

КАИ	АО «КазАгроИнновация»
КАМ	АО «КазАгроМаркетинг»
КРС	Крупный рогатый скот
КХ, К(Ф)Х	Крестьянское (фермерское) хозяйство
ЛПХ	Личное подсобное хозяйство
НДС	Налог на добавленную стоимость
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПКСХП	Проект «Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции» (Agricultural Competitiveness Project - ACP)
СНГ	Содружество Независимых Государств
СПК	Социально-предпринимательская корпорация
ТОО	Товарищество с ограниченной ответственностью
ТС	Таможенный союз
УВ	Убойный вес
УЕПС	Условная единица поголовья скота

A

АНАЛИЗ РЫНКА

Мировое производство мяса и торговля[1]

География производства мяса. Обзор мирового производства мяса и торговли им приведен в Таблице 1[2]. Мировой спрос на мясо устойчиво растет благодаря увеличивающемуся спросу на мясо в Китае и других развивающихся странах. Доля торгуемого на мировом рынке мяса составляет менее 10%, что означает, что мясо в основном потребляется в тех странах, где и производится. В случае, если рассматривать ЕС с точки зрения статистики как единый торговый блок, чем он, в сущности, и является, доля мяса будет еще ниже. Доля Казахстана в мировом производстве говядины составляет 0.6%, баранины - 0.9% и свинины - 0.2%. В связи с этим, экспорт из Казахстана не оказывает существенного влияния на мировые цены.

Во всем мире производство мяса тесно связано с доступностью пастбищных угодий и зерна, а также со степенью развития логистики и портовой инфраструктуры, необходимой для оперативной доставки кормов. Крупные страны-производители мяса на мировом рынке, представленные в Таблице 2 Приложения, имеют следующие преимущества:

- США: дешевое зерно, но дефицит пастбищ;
- Австралия: достаточно пастбищ и зерна;
- Бразилия: пастбища, соевые бобы, и кормовая кукуруза (хотя кукурузы недостаточно);
- Голландия: морские порты и большая потребительская база вдоль границы с Германией.

В дополнение к этим ресурсам вышеуказанные страны отличаются развитой сельскохозяйственной научно-исследовательской базой, высоким уровнем образования фермеров, сложившейся инфраструктурой в животноводстве и передовыми технологиями переработки мяса.

Казахстан в избытке обладает пастбищами и зерном, но не имеет выхода к морским путям, что однако, не имеет большого значения для региональной торговли (с Россией и, вероятно, Китаем и Египтом).

1.- ФАО предоставляет Анализ мирового рынка: http://www.fao.org/docrep/011/ai482e/ai482e08.htm.

2.- Здесь и далее, таблицы, которые не включены в основной текст, приведены в Приложении 1. Таблицы, которые включены в основной текст, имеют буквенный префикс, например, Таблица А.1.

Мировые цены и тенденции. Рисунок 1, показывающий динамику мировых цен на говядину, выявляет некоторые интересные особенности. Во-первых, за последние 20 лет не произошло значительного роста цен (даже в номинальном выражении и даже во время зернового кризиса конца 2007 г., когда цены выросли), несмотря на то, что происходили колебания в пределах 20-30%. Это означает, что в реальном выражении цены на говядину снизились. Это, вероятнее всего, обусловлено устойчивым улучшением эффективности труда в животноводстве в странах – мировых лидерах. Таким образом, конкуренция на мировом рынке говядины представляет собой «крысиные бега», поскольку рынок постоянно требует инноваций и преобразований. Во-вторых, график отчетливо демонстрирует существенную разницу цен на мясо КРС в зависимости от источника поставок и вида мяса. Это не связано со стоимостью транспортировки, но связано с характеристиками продукции и торговыми возможностями страны. Япония, ввиду жестких санитарных условий, которые она устанавливает, проводит выборочную политику в отношении стран-экспортеров мяса на японский рынок. Поэтому на японском рынке высококачественное охлажденное (свежее) мясо стоит очень дорого. В то же время, Аргентина сталкивается с трудностями при реализации мяса. Важным рынком для Аргентины является Россия, которая, однако, вводит ограничения для импорта.

Рисунок 1: Динамика мировых цен на говядину

США: Замороженная говядина, стоимость единицы экспорта.
Аргентина: Стоимость единицы экспорта охлажденных и замороженных отрубов говядины.
Япония: Цена импорта охлажденных отрубов говядины.
Австралия: До октября 2002 года: передние четвертины коровы замороженные без костей, химическая постность 85%, CIF порт США (Восточное побережье) франко-причал; с ноября 2002 года: шейные части и передние четвертины коров.
Источник: ФАО

Часто импортные квоты “арендуются”[3], тем самым усиливая ценовую разницу между пунктом отправления экспортного товара и портом его назначения. К тому же, большая часть экспортируемой из Аргентины говядины заморожена, что дешевле, чем охлажденное мясо. Рынок в Аргентине становится выгодным для продавцов лишь изредка, при мировом дефиците мяса. Для Австралии Рисунок 1 показывает цены на замороженную второсортную говядину (передние четвертины) в порту назначения – США. В целом, цена ввоза австралийской говядины на территорию США выше, чем экспортная цена из Аргентины, что можно объяснить издержками на транспортировку. Для США (темно-зеленая линия) показана экспортная цена замороженной говядины. Вероятно, это говядина хорошего качества, однако она на 2 долл./кг. дешевле охлажденной импортируемой говядины в Японии. США являются чистым импортером говядины (Таблица 2 Приложения).

Из вышесказанного следует, что мировой рынок в большинстве случаев отдает предпочтение преимущественно высококачественной продукции. Следует отметить, что эффективная деятельность на мировом рынке требует удовлетворения внутреннего спроса на высококачественное мясо. Она также не должна противоречить долгосрочным экспортным проектам.

Прогнозируемые тенденции. ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и ФАО (Организация ООН по продовольствию и сельскому хозяйству) провели прогнозное исследование, которое демонстрирует последствия зернового кризиса 2007 г. Исследование основано на прогнозных данных роста населения и дохода, потребления, цен на нефть, сельскохозяйственной производительности и т.д. Согласно этим оценкам[4], в будущем цены будут ниже, чем в предшествующее десятилетие. Рост средних цен в реальном выражении за период 1998-2007 по отношению к периоду 2008-2017 может составить: на пшеницу - 18%, на кормовое зерно – 30%, на говядину и свинину – минус 2% [5]. Номинальная цена производителя говядины в ЕС повысится с 2.56 евро до 3.06 евро за кг убойного веса, тогда как в Аргентине ожидается рост цен с 1.21 долл. до 1.47 долл. за один килограмм убойного веса. Однако анализ рисков показывает, что существует риск снижения (также как и вероятность повышения). Оборот мировой торговли может вырасти в диапазоне от 15% на пшеницу до 40% на говядину.

3.- Термин используется Иностранной сельскохозяйственной службой Департамента сельского хозяйства США в отчете № RS9081 Всемирной сельскохозяйственной информационной сети.

4.- OECD-FAO, 2007. «Сельскохозяйственный прогноз на 2008-2017 гг.» содержит ценные сведения в таблицах (Таблица А2 – цены и Таблица А6 – прогнозы на мясо), основные аспекты на сайте : www.fao.org/es/esc/common/ecg/550/en/agout2017e.pdf.

5.- Приблизительные данные, Рисунок 1.1 в отчете OECD-FAO, 2007, «Сельскохозяйственный прогноз на 2008-2017гг.».

Прогнозы мировых цен, приведенные выше, свидетельствуют о том, что, вероятнее всего, соотношение цен на корма с ценой на говядину будет ухудшаться. В этих условиях те производители мяса, которые имеют собственные пастбища, получат дополнительные сравнительные преимущества.

Потенциальные рынки и сравнительная себестоимость казахстанского мяса

В Таблице А.1 представлен уровень производства и потребления мяса по видам.

Таблица А.1: Производство, экспорт, импорт и потребление мяса и мясных продуктов (2008 год)

Продукция	Поголовье	Производство	Импорт	Экспорт	Использование на переработку (a)	Потребление	Потребление/на душу населе-ния	Производство / на одно животное
	Тыс. голов	Тыс. тонн					кг/год	кг/год
Всего, искл. птицу		867	57.6	0.4	45.6	878.5	56.4	кг
КРС / говядина	6 008	400	11.7	0.4	16.9	394.5	25.3	66.6
Конина	1 366	66	2.1		2.1	66.3	4.3	48.5
Овцы / Баранина (включая коз)	16 938	131	0.3		0.3	130.8	8.4	7.7
Свиньи/ свинина	1 384	206	9.1		13.7	201.6	12.9	149.0
Прочие		6	0.6			6.1	0.4	
Перерабатываемые отходы (b)		12.5			12.5	0	0.0	
Колбасы	40.5	41	28.4			68.9	4.4	
Мясные консервы	5	5	5.4			10.4	0.7	
Птица	30 687	65	132.6	2.5		195.4	12.5	2.1
Всего все виды мяса		932	190.2	2.9	45.6	1 073.9	69.0	

(a) Переработка продукции по видам мяса представлена оценочными данными.
(b) Субпродукты, идущие непосредственно в прямое потребление, в указанные данные не включены.
Источник: Агентство по статистике Республики Казахстан, Комитет таможенного контроля при Министерстве финансов Республики Казахстан

Рынки. В Таблице 2 Приложения приведен перечень стран, имеющих избыток и дефицит мяса. Соседними с Казахстаном странами, имеющими дефицит, являются Российская Федерация, Китай, Украина, Египет и ОАЭ. Однако основные потребительские центры Китая расположены на большом расстоянии от Казахстана. Кроме того, рынок Китая, без сомнения, будет

малоперспективным для продажи свинины, так как китайцы имеют большой опыт в производстве свинины и внедрили новые технологии с использованием селекционного материала из стран ЕС. Согласно отчету ФАО[6], рынок говядины в Китае испытывает давление и острую конкуренцию со стороны производителей свинины, в результате чего производители говядины уходят с рынка. Поэтому маловероятно, что рынок свинины в Китае будет перспективен для сбыта казахстанской свинины. Украина является нетто-импортером мяса, в частности – птицы и свинины, но вместе с тем поставляет говядину в РФ. У страны имеется большой потенциал для восстановления своего животноводческого сектора, благодаря значительному перепроизводству зерна. В долгосрочном периоде эта страна не представляет интереса для Казахстана как экспортный рынок. Египет и ОАЭ являются перманентно дефицитными, так как испытывают недостаток земельных и водных ресурсов для развития сельского хозяйства. Казахстану следует учитывать эти страны при развитии долгосрочных стратегий сельскохозяйственного экспорта. Вне сомнения, РФ является потенциальным рынком №1: имеет значительный дефицит мяса, находится рядом, использует ту же деловую терминологию в бизнесе и является членом недавно созданного (1 Января 2010) Таможенного союза (ТС) совместно с Казахстаном и Белоруссией. Членство в ТС защищает Казахстан от международной конкуренции, так как импорт мяса на территорию ТС ограничивается квотами, а импортные поставки сверх квот облагаются запретительными тарифами. Контакты России и Казахстана на высоком уровне подчеркивают намерение развивать казахстанский экспорт в Россию.[7]

Сравнение себестоимости. Будет ли Казахстан конкурентоспособным на экспортных рынках, зависит и от внутреннего спроса. Если местный спрос превосходит производство и внутренние цены слишком высоки, экспорт невозможен. Напротив, если имеется избыток производства, определяющим фактором становится себестоимость.

(a) **Кормовое зерно.**

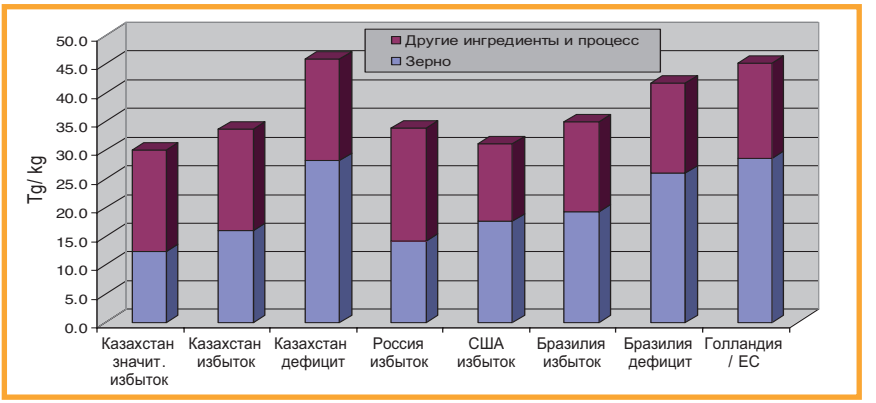
Стоимость кормового зерна является ключевым фактором при сравнении себестоимости производства мяса. Таблица 3 в Приложении сравнивает стоимость зерна для потребителей в Казахстане, России, Бразилии и США. В случае если защитные

6.- Продовольственный прогноз ФАО, Июнь 2009 г., Рим

7.- КазИнформ 14.12.2009/20:35 сообщает: ‘Российский рынок говядины привлекателен для Казахстанских поставщиков” – Премьер-министр обсуждал этот вопрос во время своего визита в Санкт-Петербург на прошлой неделе. Российская сторона готова допустить на рынок казахстанских поставщиков сельскохозяйственных продуктов при условии соответствия санитарным нормам.

пошлины не существуют или не учитываются, различия в цене объясняются затратами на транспортировку на или с рынка в зависимости от того, имеется ли на этом рынке дефицит зерна или его перепроизводство. Для Казахстана возможны три ситуации: a) значительное перепроизводство зерна, которое создает необходимость длительного хранения этого зерна или высокий спрос на транспортные услуги, в результате чего аренда ж/д транспорта осуществляется по завышенным тарифам; b) незначительное перепроизводство и c) дефицит. На следующем этапе зерно используется для производства полноценных кормов. Сравнительные цены на корма в различных странах в зависимости от сложившейся на рынке ситуации (дефицита или перепроизводства зерна) представлены на Рисунке 2. Эти значения следует рассматривать как ориентировочные оценки.

Рисунок 2: Сравнительные цены (потенциальные) на корма для свиней в различных странах в зависимости от наличия зерна на рынке



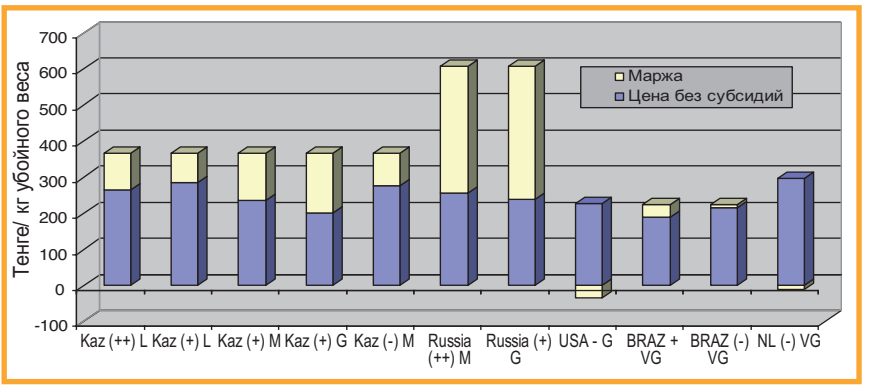
(b) Свинина.

Институтом сельскохозяйственной экономики Нидерландов при университете Вагенинген было проведено сравнение себестоимости производства свинины в мире[8]. Результаты исследования приведены в Таблице 4 Приложения и на Рисунке 3. Таблица 4 основана на информации о стоимости кормов, представленных на Рисунке 2 из исследования Института сельскохозяйственной экономики Нидерландов, на информации, полученной при помощи полевых исследований в Казахстане, а также на приблизительных оценках

8.- Роберт Хосте Линда Пуистер [себестоимость производства свинины и международное сравнение] отчет LEI 2008-82, 2009. Вагенинген, Нидерланды.

затрат производства в России. Последняя информация о рыночных ценах (по состоянию на декабрь 2009 г.) была получена из различных источников9. Рисунок 3 показывает, что производство свинины в США в настоящий момент терпит убытки (отрицательная маржа). РФ недавно объявило об импортных ограничениях на свинину, что снижает цены в США. Производители свинины в Нидерландах также терпят убытки. Обратная ситуация складывается в Казахстане, где доходы свиноферм значительны, даже не учитывая субсидии, которые они получают. Если казахстанские производители инвестируют в улучшение производственных технологий, казахстанская свинина будет конкурентоспособной на мировом рынке (Рисунок 3, столбец Kaz (+) G - избыток зерна (+) и продвинутые технологии (G)). В случае, если на рынке Казахстана сложится дефицит зерна (-) в условиях среднего уровня развития технологий (M), отечественные производители смогут некоторое время противостоять иностранным импортерам, если учитывать стоимость транспортировки мяса (столбец Kaz (-) M). В России рентабельность производства свинины еще выше, чем в Казахстане.

Рисунок 3: Себестоимость и маржа производства свинины в Казахстане и других странах в зависимости от предложения зерна на рынке



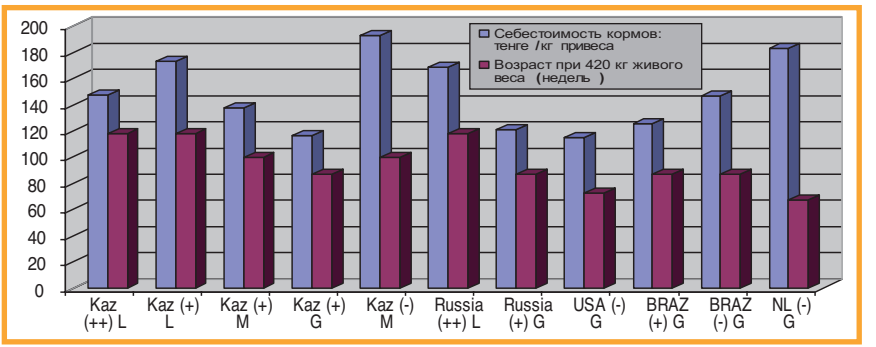
Сокращения: 1) Kaz (++) L – значительное перепроизводство зерна и устаревшие (на текущий момент) технологии производства; 2) Kaz (+) L – перепроизводство и устаревшие технологии 3) Kaz (+) M – перепроизводство и средний уровень развития технологий; 4) Kaz (-) M – дефицит и средний уровень развития технологий; 5) Russia (++) M – значительное перепроизводство зерна и средний уровень развития технологий; 6) Russia (+) G – перепроизводство и передовые технологии; 7) USA-G – перепроизводство и передовые технологии; 8) Braz (+) VG – перепроизводство и передовые технологии; 9) Braz (-) VG – дефицит и передовые технологии; 10) NL (-) VG – Нидерланды, отсутствие перепроизводства и передовые технологии

9.- Включая журналы (“PigPprogress”, “DeBoerderij”), новости Департамента сельского хозяйства США и т.д.

(c) Говядина.

Результаты сравнения (потенциальной) стоимости откорма в Казахстане и других странах показаны на Рисунке 4. Таблица 5 (на которой основан Рисунок 4) учитывает те же цены на зерно и комбикорма, которые использовались при расчетах себестоимости производства свинины, опирающиеся на ряд данных о добавленной стоимости в Нидерландах[10]. В таблицу 5 также включены оценки затрат на выпас совместно с затратами на дополнительный подкорм в периоды содержания скота на пастбище. Различия в технологиях отображены суточным приростом массы животных[11]. Таблица рассматривает бычков молочного и мясомолочного направления в связи с тем, что это наиболее распространенный источник мяса в Казахстане и России. Текущая ситуация в Казахстане представлена на Рисунке 4 двумя первыми столбцами. Приблизительная стоимость откорма КРС составляет 140-170 тг/кг живого веса по сравнению с рыночной ценой живых животных 210-220 тг/кг живого веса. Стоимость производства в Казахстане (L, низкий технологический уровень) чуть ниже, чем на подобной ферме в России из-за более низких цен на зерно, обусловленных отсутствием у Казахстана выхода к морю.
Себестоимость откорма КРС в Казахстане может быть конкурентоспособной в мировом масштабе при условии повышении уровня развития технологий в секторе.

Рисунок 4: Стоимость откорма КРС в Казахстане и других странах



10.- Добавленная стоимость на говядину ниже чем на свинину.

11.- В базовой модели расчетов суточный кормовой рацион скорректирован в соответствии с суточным приростом массы животного, а в заключительный период — в соответствии с весом животного. Таким образом, в ситуациях когда наблюдается быстрый рост животных, себестоимость несколько недооценена.

Сокращения: 1) Kaz (++) L – значительное перепроизводство зерна и устаревшие (на текущий момент) технологии производства; 2) Kaz (+) L – перепроизводство и устаревшие технологии; 3) Kaz (+) M – перепроизводство и средний уровень развития технологий; 4) Kaz (-) M – дефицит и средний уровень развития технологий; 5) Russia (++) L – значительное перепроизводство зерна и средний уровень развития технологий; 6) Russia (+) G – перепроизводство и передовые технологии; 7) USA-G – перепроизводство и передовые технологии; 8) Braz (+) VG – перепроизводство и передовые технологии; 9) Braz (-) VG – дефицит и передовые технологии; 10) NL (-) VG – Netherlands, отсутствие перепроизводства и передовые технологии

(d) Баранина.

Текущие низкие цены на баранину едва покрывают себестоимость производства. Из-за этого баранина не будет конкурентоспособна на международных рынках при отсутствии улучшений в системе производства баранины. Подробный анализ для баранины здесь не приводится, так как производство и потребление говядины и баранины могут во многом замещать друг друга. При наличии у экспортеров заблаговременной информации о росте спроса на баранину, они могут переключиться на экспорт баранины при очень незначительных изменениях в структуре производства (даже кормовые площадки КРС могут быть приспособлены для откорма ягнят). Кроме того, затруднительно получить количественную информацию о рынках баранины. Если эффективность производства баранины повысится, Россия станет потенциальным рынком для баранины, в частности потому что она испытывает существенный недостаток этого вида мяса. Однако в настоящее время рынок российской баранины не защищен квотами от австралийской и новозеландской продукции, и поэтому цены казахстанского мяса могут быть непривлекательными. В этих странах-экспортерах производство баранины сталкивается с трудностями.

Рынок мяса в Российской Федерации. Российская Федерация испытывает значительный дефицит мяса, и прогнозируется, что это продлится некоторое время. По оценкам, объем ввозимого мяса покрывает около 30-35% рыночного спроса. Хотя в настоящее время на импорт мяса действуют ограничения, что соответствует целям Доктрины продовольственной безопасности, одобренной национальным советом безопасности 4 Декабря 2009 г. В частности, Доктрина предписывает, что 85% рыночных потребностей в мясе должны покрываться за счет внутреннего производства. На мясо, импортируемое из стран СНГ, ограничения не распространяются[12]. Ограничения создают искусственный дефицит,

12.- Решение правительства Российской Федерации № 1021 от 12/12/2009, как описано в

повышая цены. В первую очередь это отражается на свинине. При этом импортный тариф на поставки говядины в пределах квоты (30%, но не менее € 03.0/кг, Таблица 11 в Приложении) нельзя назвать чрезмерно высоким.

Объемы и цены импорта в Россию различных видов мяса представлены в Таблице 6. Таблица 7 показывает оптовые цены на отечественное и импортное мясо за период с 2003 по 2009 годы. Таблица 8 приводит пример размещенного в интернете ценового предложения от конкретной оптовой компании, торгующей мясом.

Резкое повышение цен на продукты в России приведет к снижению потребления.[13] В то же время, на фоне роста поголовья свиней производство переработанного мяса падает. Доля полутуш и переработанного мяса не превышает в настоящий момент 11% свинины, производимой всеми свиноводческими хозяйствами РФ.[14] Ожидается, что рост производства свинины составит 7% в 2009 г. и 4% в последующем периоде (по данным Департамента сельского хозяйства США, см. Примечание 13). Рост обусловлен притоком инвестиций в сектор и использованием современного генетического материала из Европы и Канады. По некоторым источникам, инвесторы строят свинофермы вместимостью 100 тыс. свиней (Агроинвестор). Приток инвестиций в свиноводство поддерживается не только очень высокими ценами на свинину, но и государственной инвестиционной программой.[15] В связи с этим, вероятно, что волна инвестиций приведет к классическому циклическому изменению производства и цен на свинину, особенно если российский перерабатывающий сектор не восстановится после потрясений, которые он в настоящее время испытывает.

Рост производства говядины на данный момент не прогнозируется, напротив, российское поголовье КРС сокращается. Департамент сельского хозяйства США оценивает снижение производства говядины на 3% в 2009 г. и еще на 2% в 2010 г. Поэтому российский рынок говядины может быть более «устойчивым», чем рынок свинины.

отчете № RS9028 Иностранной сельскохозяйственной службой Департамента сельского хозяйства США.

13.- Отчет RS 0959 от 21/9/2009, Иностранная сельскохозяйственная служба Департамента сельского хозяйства США (глобальная сельскохозяйственная информационная сеть)

14.- www.agroinvestor.ru/issue70/3240

15.- 'Агроинвестор' указывает на улучшенный доступ к господдержке как на одно из преимуществ для осуществления крупномасштабных операций.

Таблица 7 в Приложении представляет оптовые цены на свинину и говядину на российском рынке. Важно заметить, что, по данным интернет-сайтов, замороженная говядина в России относится к розничным продуктам, то есть мясо реализуется замороженными кусками в розницу. Это должно ограничить ценовую разницу между охлажденным и замороженным мясом. Однако из данных, представленных в Таблице 7 следует, что эта разница составляет порядка 0.60-1.50 долл. или 80–200 тг. за кг. Если иссякнет поток недорогого импортного замороженного мяса, потребители скорее снизят потребление говядины, чем начнут потреблять более дорогую охлажденную говядину. Кроме того, по сведениям Департамента сельского хозяйства США, на российском рынке нет четкого разделения говядины по качеству. Мясо коровы и мясо бычка продается по одинаковой цене, что является дополнительным подтверждением того, что уровень спроса на дорогое мясо может остаться невысоким.

В силу вышесказанного можно сделать вывод, что российский рынок говядины делится на два сегмента: дешевый сегмент, обеспечиваемый замороженной говядиной из Южной Америки (которая, скорее всего отличного качества) и более дорогой, но небольшой сегмент охлажденного мяса, составляющий менее 10% от всего рынка. Цены на замороженное импортное мясо слишком низкие, чтобы Казахстан смог успешно конкурировать в этом сегменте. Однако Казахстан может быть конкурентоспособным во втором сегменте. Цена франко-завод в Костанае на говядину (без костей) составляет 603 тг/кг (Таблица 9 в Приложении). Импортная цена на аналогичное мясо в России – 702 тг/кг (Таблица 6 в Приложении). Разница в 15% достаточно привлекательна для казахстанского экспорта, при условии надлежащей организации процесса. Российский рынок мог бы поддержать стабильность цен в Казахстане, и снизить риски ухудшения ценовой конъюнктуры в стране, способные негативно повлиять на инвестиционные проекты.

Качество и стандарты безопасности

Власти РФ требуют строгого соблюдения стандартов безопасности, включая тщательный мониторинг содержания остаточных количеств вредных веществ в продовольственном сырье и пищевых продуктах[16]. Благодаря поддержке Всемирного банка в рамках Проекта «Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции», в Казахстане

16.- Например, торговый сайт http://dalteks.ru сообщает 19/12/2009 о запрете ввоза продукции из Аргентины, Бразилии, Литвы и Германии в связи с обнаружением запрещенных и вредных веществ.

введены технические положения в сфере требований к безопасности мяса и мясной продукции, которые основаны на положениях Кодекса Алиментариус, Международной организации по стандартизации (ISO) и европейских стандартов.[17]

Требуется провести работу по изолированию безопасных зон, возможно, в северных областях, и по внедрению системы отслеживания и системы контроля остатков вредных веществ в продуктах, включая радиоактивное заражение. Недавно созданный Таможенный союз (ТС) еще не определил четкие нормативные рамки по регулированию пищевой безопасности, поэтому требуются дальнейшие переговоры между всеми заинтересованными сторонами для определения в этом вопросе наилучших позиций для Казахстана.

Ведущие инвесторы на казахстанском рынке далеко продвинулись в вопросе сертификации убоя и переработки. Компания «Apple City Food» (построила в Астане современный завод по переработке мяса) заявила о получении разрешения российских властей на экспорт в Россию мяса.

17.- См. Приложение 2 и «Основные аспекты исследования четырех секторов отрасли животноводства в Казахстане: Межсекторальные характиристики и проблемные вопросы», ФАО 2010г., Рим.

B

АНАЛИЗ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА И ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ДЛЯ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Перерабатывающие предприятия и обзор их текущего положения

Объем переработки и задействованные мощности. Несмотря на то, что большинство животных забиваются в домохозяйствах или других местах, имеются многочисленные цеха по забою животных и переработке мяса. К примеру, в Костанае Ассоциация переработчиков мяса насчитывает порядка 50 членов. По данным Министерства сельского хозяйства, в стране существует 304 различных перерабатывающих предприятий мясной промышленности, 258 из них функционируют. Полная мощность этих предприятий насчитывала 296 тыс. тонн, что составляет порядка 37% всего производства мяса (исключая мясо птицы).

Фактический объем переработки мяса (исключая мясо птицы) существенно вырос за последние несколько лет и достиг 124 тыс. тонн в 2008 г., то есть 48% от общего уровня мощностей по переработке. Если рассматривать потенциальные мощности только действующих предприятий, уровень загруженности производственных мощностей выше - 70%.[18]

Типы производств. Существует несколько видов современных производств. Фабрика «Апрель» в г. Караганда (№65 в списке 83 мясоперерабатывающих компаний в Приложении 1, Таблица 18) находилась некоторое время в стадии строительства, которое затем было завершено усилиями казахстанских инвесторов. В Алматы также имеется несколько хороших предприятий. Так, у СП «Беккер и К» есть несколько первоклассных

18.- В таблице 18 Приложения перечислены 83 крупных мясоперерабатывающих предприятия, обладающих совокупной мощностью 195 тыс. тонн в год. Два из них (мощностью 32 тыс. тонн) предназначены для переработки птицы, другое очень крупное предприятие в западном Казахстане имеет мощность 67500 тонн. На сегодняшний день в Западном Казахстане производится всего 3,5-4,5 тыс. тонн в год. Из этого можно сделать вывод, что данное крупное предприятие в настоящее время не функционирует. Это напоминает ситуацию в восточном Казахстане (город Семей), где большой завод, выпускавший ранее консервированное мясо для нужд Советской армии, сейчас также простаивает.

собственных магазинов по продаже мясной продукции. Мясокомбинат «Apple City Food» в Астане (номер 1 в списке) – новый завод по переработке мяса, действующий менее года. Завод отвечает самым высоким требованиям и стандартам пищевой отрасли Республики Казахстан, оснащен немецким оборудованием. Объем инвестиций составил 32 млн. долларов. Фабрика производит колбасы и свежее мясо, упакованное в защитной газовой среде, что является инновационным предложением для казахстанского рынка. Мясное сырье на фабрику поставляется предприятием «Караман» – высококлассным скотооткормочным хозяйством, имеющим собственную скотобойню в городе Костанай.

В целом, предприятия мясоперерабатывающей промышленности в Республике Казахстан подразделяются на следующие группы:

- Большие простаивающие заводы, предназначенные для экспорта консервированной и замороженной продукции;
- примитивные скотобойни, снабжающие свежим мясом рынки и частных лиц;
- скотобойни со средним уровнем технологического оснащения, поставляющие мясо на рынки и в магазины;
- мелкокустарные заводики по выпуску колбасы и свежего мяса;
- средние по размеру производства по выпуску колбасы и мяса;
- скотобойни класса «А», поставляющие высококачественные туши на перерабатывающие предприятия;
- перерабатывающие предприятия класса «А», поставляющие свежее упакованное мясо и колбасы в точки розничных продаж.

Первая группа крупных предприятий зависела от снабжения с государственных ферм и распределения продукции в рамках системы централизованного планирования. Группа 2 теперь превратилась в очень большой теневой сектор. Группы 3-7 представляют собой предприятия, ориентированные на рынок, с растущим оборотом и с недавних пор – значительно улучшившимися технологиями. Тем не менее, большинство предприятий перерабатывающей промышленности (группы 4 и 5) все еще сталкивается с такими проблемами, как устаревшие технологии, дефицит сырья и несоответствие международным ветеринарным и санитарным стандартам. Так, срок годности многих видов колбас не превышает одной недели.

Цепочки добавленной стоимости

Ниже приведено описание цепочек создания добавленной стоимости мясной продукции. Рисунок 5 показывает, что потребительский рынок можно разделить на два сегмента: «экономный потребитель» и «городской потребитель с высоким доходом». Соответственно, продукция, реализуемая на каждом из этих сегментов, проходит свою цепочку формирования добавленной стоимости. «Городской потребитель с высоким доходом» получает продукт, прошедший все стадии санитарного контроля. Молодой скот неизвестного происхождения (от хозяйств населения или мелких фермерских хозяйств) может попасть в эту цепочку через скотооткормочные хозяйства. «Экономный потребитель» может получить мясо неизвестного происхождения непосредственно от небольших цехов по забою, либо приобрести его уже на рынке (базаре). Обычно это мясо подлежит ветеринарному контролю, но имеется риск того, что торговцы также продают дешевое мясо, не прошедшее ветконтроль. Очевидно, что прохождение разных этапов в цепочке создания стоимости отразится на цене конечного продукта. В Таблице В.1 для каждого вида мяса построены цепочки создания ценности конечного продукта, реализуемого на уровне супермаркета, и продукта, реализуемого на рынке (базаре).

Таблица В1: Цены на разных этапах цепочки добавленной стоимости по мясу, тенге/кг убойного веса (продажи мяса в Астане, приобретение скота в Костанае)

А/ Формальная цепь (I категория, супермаркет)

Этап	Говядина	Баранина	Свинина	Конина
Цена реализации сельхозпроизводителями (по данным КазАгроМаркетинг)	446	483	442	577
Оптовая покупная цена (после убоя)	470	551	481	607
Цена приобретения для переработчика/упаковщика	482	582	493	640
Покупная цена для переработки (без кости)	603	659	617	800
Розничная покупная цена (без кости, упакованное)	645	701	659	842
Продажная цена, с НДС	831	903	849	1084
Наблюдаемая рыночная цена, 1 категория, супермаркеты (без кости)	800-1000	900	900	1100-1200

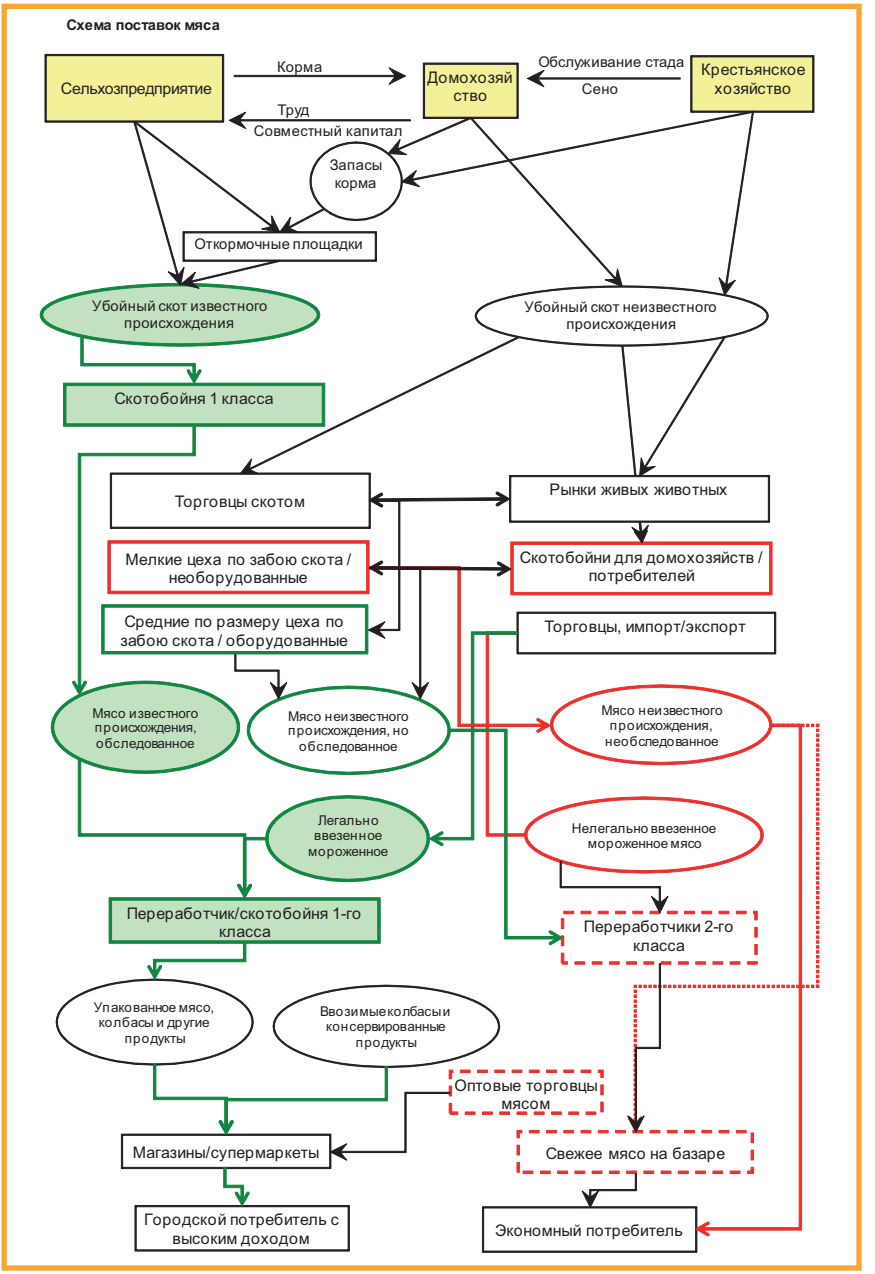
B/ Полуформальная цепь (базар)

Этап	Говядина	Баранина	Свинина	Конина
Цена реализации сельхозпроизводителями (по данным КазАгроМаркетинг)	446	483	442	577
Оптовая закупочная цена (после убоя)	438	485	435	560
Закупочная цена рынка (базара)	466	514	463	592
Закупочная цена рынка (частично на кости)	548	551	545	697
Продажная цена, с НДС	637	641	634	806
Наблюдаемые цены на базаре (также подтверждено КазАгроМаркетинг)	600-650	600	600	700-800

Источник: Данные по состоянию на декабрь 2009 года, детали в Таблице 9 Приложения 1.

Цепочку добавленной стоимости переработанного мяса можно построить, только обладая точной информацией о рецептуре готовой продукции и содержании воды в ней (в частности, в колбасах).

Рисунок 5: Цепочка создания добавленной стоимости мясной продукции



Сырье для переработки и динамика переработки

Конкурентоспособное производство продуктов переработки должно основываться на доступе к недорогому сырью, такому как: a) субпродукты и продукты переработки свежего мяса, предназначенного для реализации в рознице; ; b) запасы мороженого мяса, сделанные в период излишков мяса на рынке (в сезон забоя скота); и c) дешевое импортное мясо и субпродукты.

На сегодняшний день для производства таких мясных продуктов как колбасы, используется сырье, в структуре которого 48% приходится на импортное мясо и 52% - на отечественное сырье. Последнее составляет порядка 17-18% от общего объема производства мяса в стране (в убойном весе), а также включает в себя субпродукты и некоторые немясные ингредиенты. Таблица B.2 показывает объемы сырья, использованные для производства мясопродуктов в 2008 г. Информация по импортному сырью приведена в Таблицах B.3 и B.4.

Таблица B2: Сырье, используемое для производства мясных продуктов, 2008 год

2008	тыс.тонн
Мясо, поступившее на перерабатывающие предприятия (в убойном весе)	124.0
Мясо для переработки в продукты	9.3
Части туши, предназначенные для разделки	114.7
Извлеченные кости (например 1%) **	1.1
Чистое мясо в розницу (данные)	113.6
** (большая часть мяса продается с костями)	
Мясо для переработки в продукты	9.3
Субпродукты для переработки	12.5
Ввезенное мясо и субпродукты, промышленное качество	21.7
Нелегально завезенное мясо – если есть	-
Добавленные немясные ингредиенты (мука, вода, и т.д.)	2.0
Всего переработанных продуктов	45.5
Данные: Агентство Республики Казахстан по статистике	

Данные: Агентство Республики Казахстан по статистике

Таблица B3: Спецификации и цены на импортное мясо, 2008 год

Наименование продукции	Количество тыс. тонн	Цена (CIP) долл./кг	Стоимость (CIP) тыс. долл.	Пошлины 25%, > €0.35/кг долл./кг	Цена (DP) тг/кг
Мясо для потребления (предположительно)					
Мясо > 3.00 долл./ кг	2.1	3.87	7 945	0.97	715
Промышленное мясо (предположительно)					
Прочая говядина, мороженая	9.7	1.27	12 379	0.50	262
Прочая свинина	9.0	1.05	9 424	0.50	230
Конина, охлажденная или мороженая	2.1	1.98	4 156	0.50	367
Баранина	0.3	1.64	493	0.50	317
Другое	0.6	1.60	958	0.50	310
Промежуточный итог	**21.7**		**27 410**		
Всего (весь импорт)	**23.8**		**35 355**		
Курс Евро/долл. = 1.43/ 1.00					
CIP: Перевозка и страховка уплачены до границы; DP: пошлины уплачены до границы					
Источник: данные по импорту - Агентства Республики Казахстан по статистике; тарифные ставки - Таблица 10 в Приложении 1					

Небольшая доля импортного мяса - 2.1 тыс. тонн, в основном говядина, - достаточно дорогое мясо, которое не используется для переработки. Оставшиеся 21.7 тыс. тонн – дешевое мясо, цена которого примерно в два раза ниже отечественного мяса. Оно представлено в основном мороженым мясом. Если рассматривать говядину – это в основном замороженные обрезки (тримминг), оставшиеся после разделки туши на части для реализации в рознице. Замороженные обрезки продаются как промышленное сырье.[19] Учитывая, что импорт составляет почти половину сырья для мясных продуктов, стоимость ингредиентов колбас и консервированного мяса выросла бы в случае отсутствия импорта почти на 25%.

На 2010 г. члены Таможенного Союза (Россия, Белоруссия и Казахстан) декларировали размеры тарифных квот на ввозимое мясо, при которых объемы ввоза, не превышающие квоты, будут облагаться сравнительно невысокой пошлиной на импорт. Импорт мяса, поставляемого сверх квоты, будет облагаться более высокой пошлиной. Ставки таможенных пошлин, которыми облагается импорт мяса, превышающий объемы квот, приведены в Таблице 11 Приложения.

19.- Промышленные категории мяса: “говяжья разделка на кости, замороженная”; “говяжья разделка без кости, замороженная”; “свиные туши и полутуши, замороженные”. В принципе, замороженное мясо не рекомендуется для розничной продажи, потому что оно теряет влагу при размораживании. Срок годности оттаявшего мяса сильно ограничен.

Если система тарифных квот не будет оказывать существенного влияния на поставки говядины, то стоимость свинины, которая импортируется сверх установленной квоты, вырастет примерно до 475 тенге за килограмм. Это приблизительно соответствует текущей оптовой цене на свинину, которая с учетом сложившихся на мировом рынке цен очень высока. Следовательно, перерабатывающая промышленность в Казахстане может вернуться к мороженой говядине как первичному недорогому сырью, как в прошлом (Таблица В.4).

Таблица В4: Импорт сырья для переработки, 2003 – 2008 гг.

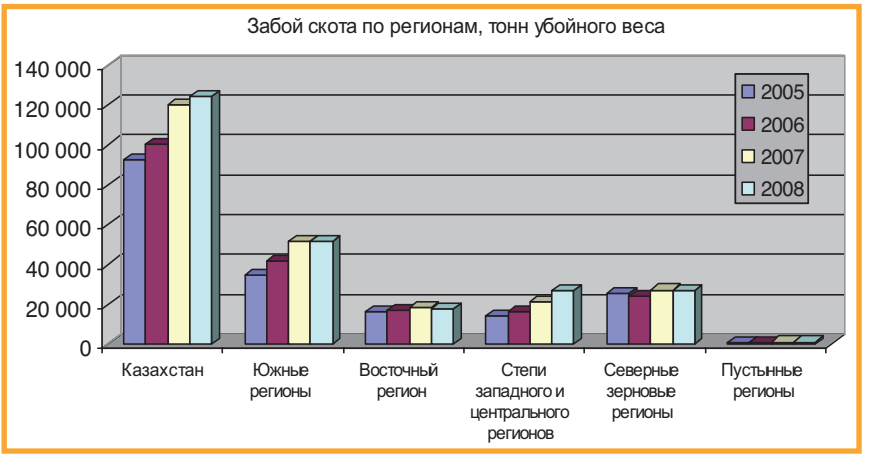
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Говядина промышленная, тыс. тонн	3.7	4.3	5.8	12.7	17.6	9.8
цена, долл./кг	0.99	1.04	1.12	1.01	1.05	1.27
Свинина промышленная, тыс.тонн	0.2	0.1	1.5	2.8	4.1	9.0
цена, долл./кг	0.89	1.97	1.09	1.09	1.04	1.05
Субпродукты (все), тыс. тонн	0.1	0.0	0.6	0.4	0.0	0.6
цена, долл./кг	0.55	0.00	0.67	0.78	0.00	1.48
Импортируемое сырье, всего, тыс. тонн	4	4	8	16	22	19
Средняя цена, долл./кг	0.98	1.05	1.08	1.01	1.05	1.17
Свинина %	4%	2%	19%	18%	19%	46%

Источник: оценки, основанные на данных об импорте Агентства Республики Казахстан по статистике

Динамика переработки мяса и потребление мясной продукции

Объемы и виды производимой мясопродукции. В Таблице 12 и на Рисунке 6 показано, что объем переработки мяса вырос на 35% с 2005 г. по 2008 г. и достиг 124 тыс. тонн, что составляет 14% всего производства мяса в стране в 2008 г. Однако, если в объеме переработанного мяса не учитывать импортное сырье, то эта доля составит 13%. Увеличение переработки мясосырья наблюдается, главным образом, в крупных городах и их окрестностях. В северном регионе с развитым зерновым производством заметен рост объёмов переработки в Павлодаре, однако, в других областях этого региона наблюдается снижение данного показателя. На юге Казахстана уровень переработки был стабильным, но увеличился в Алматинской области и в меньшей степени - в Жамбылской области.
В 2008 г. на объем переработки негативно повлиял экономический кризис, особенно в Алматы.

Рисунок 6: Объемы переработки мяса по группам регионов, 2005-2008 годы.



Как отмечено выше, продукция мясоперерабатывающих предприятий представлена в основном разделанным на куски мясом и в меньшей степени — продуктами, прошедшими глубокую переработку. Существуют, однако, и региональные различия. В северном зерновом и центральном (степном) регионах, где сравнительно большое значение имеет производство свинины, бо́льшая часть сырья, порядка 50% перерабатывается в продукты, главным образом колбасы. В других регионах данный показатель составляет порядка 25-30%[20]. Общее потребление готовых мясопродуктов приведено в Таблице B.5.

Таблица B5: Потребление готовых мясных продуктов в 2008 г

	Производство, тыс. тонн	Импорт, тыс. тонн	Экспорт, тыс. тонн	Потребление, тыс. тонн	Потребление на душу населения, кг/год
Колбасы	40.5	28.4	0	68.9	4.4
Консервированное мясо	5	5.4	0	10.4	0.7

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

Потребительские предпочтения. Вкусовые предпочтения в выборе мяса характеризуются существенным разнообразием. В сельской местности животный жир традиционно ценится и является важным предметом товарообмена. Однако это относится не ко всем видам жира. На юге по

20.- Основано на анализе данных Агентства Республики Казахстан по статистике

местным обычаям в ноябре или декабре заготавливаются большие куски баранины или конины для последующего потребления в качестве основной пищи в течение зимы. Традиционно используется естественная глубокая заморозка мяса. В летний период потребляется большее количество иных доступных в этот сезон видов пищи, таких как овощи. На севере Казахстана, ближе к России важным потребляемым продуктом является свинина. Колбасы, а также копченые и соленые куски свинины могут производиться в домашних условиях. Современный городской потребитель постепенно отказывается от жирной свинины в пользу более постного мяса. Тем не менее, колбасы пользуются большим спросом.

Каналы реализации. Традиционными каналами реализации мяса и мясной продукции в городах являются базары, супермаркеты и кулинарные магазины. Супермаркеты в последние годы приобретают все более широкое распространение и становятся основным местом торговли для большинства продуктов, за исключением свежего мяса и овощей. Последние все еще закупаются на базарах[21]. Ввиду ценовой разницы между мясом, продаваемым на базаре и в супермаркетах , данный факт легко объясним. В то же время, когда супермаркеты смогут увеличить допустимый срок хранения на полке продуктов благодаря использованию вакуумной упаковки, занимаемая ими доля на рынке свежего мяса должна существенно возрасти. В результате последует увеличение спроса на мясо заводов, которые смогут обеспечивать качественную переработку.

В сельских регионах законодательство предъявляет всё более высокие требования к убойным цехам и системе проверки мяса. Это оправдано с точки зрения общественного здравоохранения и угрозы распространения бруцеллеза, туберкулеза и иных заболеваний животных. После того, как будут организованы надежные убойные цеха в сельской местности, они вполне могут взять на себя роль поставщиков туш и требухи для перерабатывающей промышленности. Для этого также потребуются инвестиции в холодильные системы хранения и транспортировки.

Анализ цен на мясо

Среднесрочные тенденции. В таблице 13 и на Рисунке 7 представлены оптовые цены на говядину. На Рисунке 7 показано, что в период с января 2006 г. по июнь 2009 г. средняя цена поднялась с 336 тенге до 510 тенге за 1 кг. Равным образом, цена на баранину и свинину также значительно поднималась. В таблице В.6 этот рост сопоставлен с индексом потребительских цен (ИПЦ) и с темпом роста среднего дохода на душу населения.

21.- По данным управляющего супермаркета из недавнего исследования рынка агентства Nielsen.

Таблица B6: Сопоставление роста цен на мясо с ИПЦ и ростом доходов

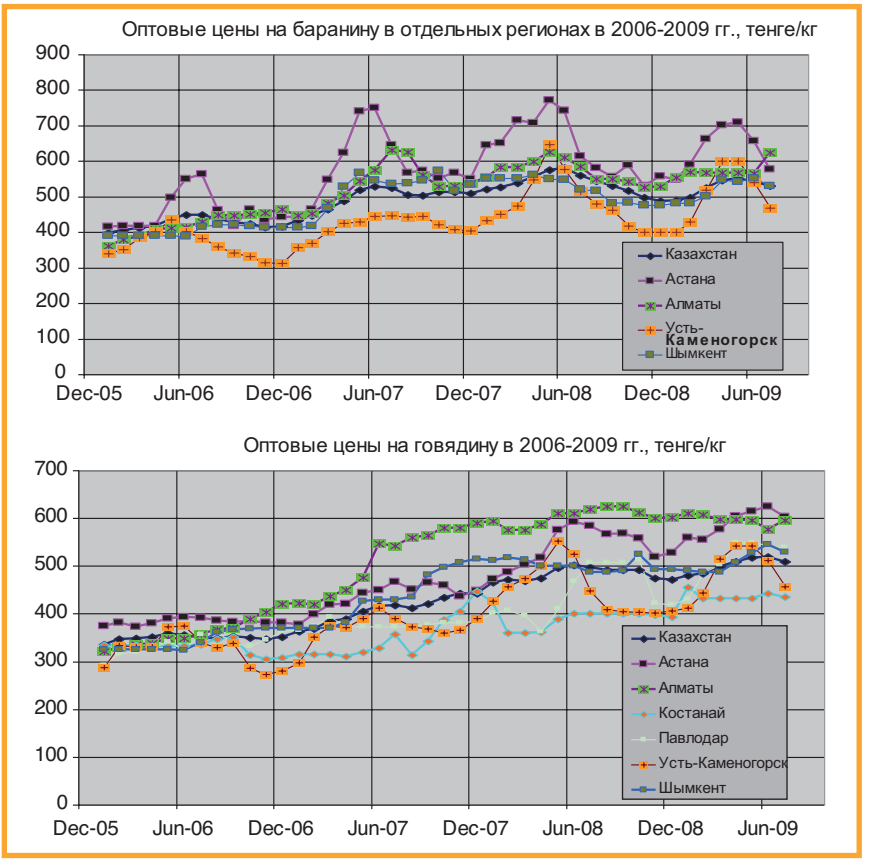
Показатель	2005	2006	2007	2008	2009 ½
ИПЦ к уровню 2005 г.	100%	107.4%	138%	153%	
Доход на душу населения тенге/год *	17 889	20 899	28 255	32 153	
Индекс доходов к предыдущему году *	100%	117%	135%	114%	
Кумулятивный индекс к уровню 2005 г.*	100%	117%	158%	180%	
Оптовая цена на говядину к предыдущему году (данные «КАМ»)	100%	105%	126%	106%	108%
Кумулятивно	100%	105%	132%	140%	152%
Оптовая цена на баранину к предыдущему году (данные «КАМ»)	100%	105%	122%	96%	109%
Кумулятивно к уровню 2005 г.	100%	105%	128%	123%	133%
Оптовая цена на свинину к предыдущему году (данные КАМ)	100%	88%	116%	135%	101%
Кумулятивно к уровню 2005 г.	100%	88%	102%	137%	139%

Источник: по данным АО «КАМ». * Данные Агентства Республики Казахстан по статистике

Вышеприведенная таблица показывает, что, несмотря на существенный рост, цены на мясо отстают от темпов роста ИПЦ и еще более – от роста доходов. Таким образом, очевидно, что рост цен обусловлен значительным спросом, а не высокой себестоимостью производства или уменьшением объемов производства. Как отмечено выше, производители баранины менее всего извлекли выгоду из роста цен.

Сезонные колебания. Рисунок 8 отображает сезонные колебания цен на продукцию. В этом отношении ситуация по регионам отличается. В восточной части Казахстана (г. Усть-Каменогорск) цены на мясо животных с пастбищным типом кормления, как правило, вырастают в мае-июне, поскольку в этот период фермеры сохраняют животных для весеннего и летнего кормления на пастбищах. Цены в Астане (один из основных рынков потребления) следуют аналогичной тенденции, но в случае с говядиной эффект влияния на цены носит отложенный характер: цена на нее в осенний период падает в меньшей степени, чем цена на баранину. Эффект сезонного колебания цен также подтверждается статистическим (регрессионным) анализом, который показывает значительную отрицательную корреляцию между средними ценами на говядину и объемом производства за предыдущие месяцы (таблица 14 в Приложении).

Рисунок 7: Оптовые цены на говядину и баранину в 2006-2009 гг. в отдельных регионах



На юге, в Алматы и Шымкенте, на рынке баранины наблюдается аналогичная тенденция, но менее ярко выраженная, чем в Восточном Казахстане. Причиной этому может быть более мягкая зима в южных регионах, наличие побочных продуктов растениеводства, используемых в зимний период для кормления скота, а также высокий спрос на животный жир в сельской местности южных территорий страны. Таким образом, не только долгосрочные тенденции, но и менее резкие сезонные ценовые колебания подтверждают, что по баранине существует меньший недостаток на рынке. Лишь в отдельные годы объем спроса на рынке превышает объем предложения.

Цены на свинину (Рисунок 8) не следуют сезонным тенденциям. При этом, рынок свинины нестабилен и очень чувствителен к временным избыткам предложения или его дефициту. Это вполне объяснимо, так как значительная часть свинины предназначена для перерабатывающей промышленности. Срок хранения продукции перерабатывающих заводов сильно ограничен, поэтому заводы не могут производить продукцию впрок.

Рисунок 8: Оптовые цены на свинину в некоторых регионах в 2006-2009 гг.

Разница в ценах между регионами. Оптовые цены на мясо значительно различаются между регионами. Эти различия возникают за счет протяженных расстояний между регионами страны и неразвитой транспортной инфраструктуры, в том числе холодильного транспорта. Цена перевозки 20-тонной фуры в одну сторону составляет порядка 0,15 долларов США за 1 тонну/км[22]. Это примерно равно 23 тенге за перевозку 1 кг на 1000 км. Таким образом, стоимость перевозки между регионами не должна превышать 50 тенге за 1 кг. Стоимость грузовика, показанного на Рисунке 9, составляет около 160 000 евро (экипированный несколькими отделениями с различными температурными режимами, программированием температуры и GPS-навигатором).

Транспортировка на далекие расстояния может также осуществляться железнодорожным транспортом. В этом случае возникает необходимость аренды железнодорожных вагонов-рефрижераторов. Их грузоподъемность составляет 60 тонн. Стоимость такой транспортировки составляет около 10 тенге за 1 кг на 1000 км[23]. Однако отдельный железнодорожный вагон, в

22.- Данные как для Казахстана, так и для Европы.

23.- Inform Trade на www.inforom-trade.ru.

отличие от целого поезда, может преодолеть расстояние лишь 200-300 км в день. Кроме того, надежность подобных вагонов для транспортировки охлажденного мяса при строго определенной температуре не проверена.

Рисунок 9: Пример грузовика для перевозки мяса на большие дистанции (нетто вес груза 20-22 тонны)

Перспективы развития и существующие барьеры

В Казахстане широко распространены давние традиции и навыки животноводства и забоя скота. Данный фактор ограничивает возможности для развития профессиональных убойных цехов. Ситуация усугубляется из-за обложения специализированных цехов налогом на добавленную стоимость. Тем не менее, из соображений национальной безопасности, закон о ветеринарии теперь устанавливает, что забой скота должен осуществляться только в специализированных убойных цехах. Новый закон полностью меняет ситуацию. Количество специализированных цехов должно увеличиться в 7 раз, и существующим перерабатывающим фабрикам потребуется заново определить свою роль.

Развитие спроса. Естественный прирост населения в Казахстане составляет порядка 1,1% в год (Таблица B7)

Таблица B7: Численность населения Казахстана

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Численность населения на начало года, чел.	14 866 837	14 951 200	15 074 767	15 219 291	15 396 878	15 571 506
Естественный прирост населения, чел.	92 669	120 778	121 856	144 546	163 666	
Естественный прирост населения, %	0.62%	0.81%	0.81%	0.95%	1.06%	
Сальдо миграции, чел.	-8 306	2 789	22 668	33 041	10 962	
Сальдо миграции, %	-0.06%	0.02%	0.15%	0.22%	0.07%	
Темп прироста населения, %	0.57%	0.83%	0.96%	1.17%	1.13%	

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике.

Средний годовой доход эквивалентен 2 500 долларов США, и его рост за последние годы составлял в среднем 12% в год. В больших городах, Алматы и Астане, средний доход на душу населения почти в два раза выше общего республиканского уровня и составляет порядка 4 700 долларов в год (Таблица 15 в Приложении). При данных уровнях дохода, доля затрат на продовольственные продукты в общей сумме расходов достаточно высока. По оценкам ОЭСР/ФАО (2008)[24], ожидаемая доля расходов на продовольствие в ИПЦ составляет 40% при доходе 2 500 долларов США и около 35% при доходе 4 700 долларов США в год. Эта доля уменьшится до 27% при дальнейшем увеличении дохода до 10 000 долларов США. На основе этих оценок и эмпирических данных о фактических расходах потребителей на мясо, разработан сценарий будущего спроса, представленный в таблицах 16 и 17. В первой из указанных таблиц рассмотрены два типа потребителей: экономный потребитель покупает «обычное мясо», состоятельный потребитель – «мясо высокого качества». При текущем уровне цен они оба тратят на мясо около 26% своего бюджета на продовольствие, рассчитанного по модели ОЭСР/ФАО.

В Таблице 17 построен сценарий потребительского спроса с учетом роста численности населения и увеличения объема производства в животноводстве. Рост доходов вызывает постепенное смещение потребления от мяса среднего качества к мясу высокого качества. Если предположить рост доходов на уровне 9% в год, доля высококачественного мяса в общем объеме производства мяса за 8 лет изменится с 8% до 43%. Данный расчет основан на оценке размера бюджета расходов на мясо и предположении о том, что объем потребляемого мяса (в килограммах) существенно не превысит уже и так достаточно высокий среднедушевой

24.- OECD-FAO «Сельскохозяйственный прогноз на 2008-2017гг.», основные аспекты на сайте: www.fao.org/es/ESC/common/ ecg/550/en/AgOut2017E.pdf

уровень потребления мяса — 69 кг/чел. в год. По этому сценарию, при 9-процентном росте доходов потребление мяса на душу населения вырастет лишь на 3,6 кг за 8-летний период - с 69 до 72,6 кг на душу населения. Остаток бюджета на покупку мяса будет затрачен на более дорогое мясо лучшего качества. Другое допущение заключается в том, что реальная цена мяса базового качества и высококачественного мяса растет на 1% в год, например, из-за более строгих санитарных требований.

Чтобы удовлетворить растущий спрос на качественное мясо, соответствующее требованиям по разделке и упаковке, требуются весьма значительные инвестиции в убойные цеха и перерабатывающее оборудование. Кроме этого, могут быть введены дополнительные требования к качеству мяса с точки зрения соблюдения национальной безопасности. Необходимые мощности для удовлетворения растущего спроса указаны в Таблице 17. Если выбрать двухуровневую структуру переработки мяса, количество малых убойных цехов (мощностью 500 тонн в год) должно возрасти с 300 до 1 600, а количество мясоперерабатывающих заводов (с годовой мощностью 6 000 тонн) должно увеличиться до 135.

В зависимости от развития продуктивности скота, можно ожидать, что излишки произведенного мяса более высокого качества могут быть отправлены на экспорт. По этому сценарию все экспортные усилия сосредоточены на говядине, а рост предложения конины, птицы и свинины используется для увеличения объемов экспорта говядины. Через 8 лет потенциально доступные объемы говядины для экспорта будут составлять 114 000 тонн. При этом в последующие годы также продолжится импорт дешевого мяса для промышленной переработки (тримминг, субпродукты и замороженные свиные полутуши). Это поддержит перерабатывающую промышленность и предотвратит необходимость использования мяса лучшего качества для производства колбас. На более поздней стадии (после 2016 г.), избыточный объем предложения тримминга может поставляться местными производителями.

При иных допущениях получаются иные результаты. Количество возможных сценариев представлено в таблице В.8 ниже. Наиболее важной переменной является степень, в которой увеличение покупательской способности населения вызовет увеличение потребления в физическом, а не стоимостном выражении. Казахстан – страна, в которой мясо традиционно является основной едой, и таким образом, тенденции будущего потребления могут отличаться от закономерностей, известных на примере других стран с высокими доходами. Рекомендуется детальный анализ потребительского спроса.

Таблица B8: Сценарии развития спроса и предложения

Сценарий		1	2	3	4	4B
Изменяемые переменные						
Ежегодный рост дохода на душу населения		9%	9%	9%	5%	5%
Увеличение объема потребления в отношении темпа роста доходов	кг/чел. в год	0.05	0.10	0.10	0.20	0.20
Темп роста производства мяса						
Говядина		2.5%	2.5%	1.5%	1.5%	2.5%
Конина (и верблюжатина)		5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Баранина		3.0%	3.0%	1.5%	1.5%	3.0%
Свинина		3.0%	3.0%	2.0%	2.0%	3.0%
Производство и импорт птицы		3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%
Результаты в 2016 г						
Общий объем переработки мяса (кроме мяса птицы)	тыс. тонн	798	690	690	332	332
Мясо на экспорт	тыс. тонн	114	55	-18	-35	38
Колбасы + высококачественное мясо на импорт/экспорт	тыс. тонн	-14	-14	-14	-14	-14
Импорт мяса для переработки (-)/ экспорт(+)	тыс. тонн	6	-8	-8	-43	-43
Общий объем импорта/экспорта	тыс. тонн	106	33	-40	-92	-19

Будущая структура убойных цехов. Первый возникающий вопрос касается того, как сектор убоя и первичной разделки мяса способен дальше развиваться, и кто может быть потенциальным инвестором в приобретение нового оборудования или в модернизацию оборудования для убоя. Во-вторых, важен вопрос, касающийся формы управления или поддержки со стороны профессиональных ассоциаций, государства или государственных органов.

В число потенциальных инвесторов входят:

- существующие неформальные бойни на частных подворьях;
- владельцы ресторанов и магазинов, имеющие собственные мясные лавки;
- новые инвесторы на сельском уровне, к примеру, ветеринары, желающие сменить профессию;
- местные государственные органы;
- специализированные предприятия по забою скота, желающие увеличить мощности по убою;
- крупные компании, развивающие сети новых убойных цехов.

Принципиальный вопрос заключается в том, как найти баланс между использованием существующих ресурсов в малом бизнесе и требованиями гигиены и эффективности. В западных странах до середины 1970-х этот вопрос решался с помощью муниципальных убойных пунктов. Они строились из соображений национальной безопасности и были призваны способствовать проверке качества мяса. Убойные пункты не были задействованы в торговле мясом, но они предоставляли мясным лавкам услуги забоя за определенную плату. Однако в селах мясным лавкам позволялось самим заниматься забоем под ветеринарным надзором, обычно только двух или трех животных в неделю. В настоящее время сельские мясные лавки, там, где они ещё существуют, закупают туши у мясоперерабатывающих заводов со стороны. Подобные заводы также заменили муниципальные городские убойные цеха.

В Казахстане также предлагается возможность внедрения практики муниципальных (подконтрольных акиматам) убойных цехов, особенно в малых городах и больших селах, где нет вблизи мясоперерабатывающих фабрик, или где нет частных инвесторов, желающих организовать убойные цеха в имеющихся помещениях. После того, как муниципальные убойные цеха будут организованы, они могут быть предложены к передаче в частную собственность, при условии обеспечения достаточной конкуренции на рынке услуг забоя. В случае если уже существует мясоперерабатывающий завод, но лишь один в округе, необходимо способствовать тому, чтобы завод использовал часть своей мощности для предоставления услуг забоя мясным лавкам в регионе. Будет нецелесообразно вытеснять существующие мясные лавки с рынка посредством ограничения доступа к убойным цехам. Это только приведет к дальнейшему развитию теневой экономики.

В Таблице В.9 рассмотрено несколько сценариев убойных цехов в зависимости от их производственных мощностей. Наиболее мелкий цех (А) способен обслуживать местных потребителей в населенном пункте с численностью населения 2 500 человек, а также использовать 75% мощностей для производства мяса, вывозимого за пределы региона. Если цех осуществляет забой 10 животных в день и ему необходимо вывозить мясо в другие регионы с радиусом доставки 23 км, чтобы загрузить 20-тонный рефрижератор, убойному цеху понадобится 13,3 рабочих дня для производства такого объема продукции. Однако этот период превышает срок хранения охлажденного мяса. Таким образом, для организации сбыта мяса, подобному цеху нужно будет сотрудничать как минимум с тремя аналогичными цехами, чтобы обеспечивать загрузку фур для транспортировки на дальние расстояния.

В то же время, радиус в 23 км – приемлемое расстояние для транспортировки живых животных. Короткое расстояние уменьшает риск травм и стресса животных, которые негативно влияют на качество мяса. Другим способом транспортировки животных на такое расстояние может быть их перегон с периодическими остановками для отдыха. Это дает возможность фермерам прямого доступа к рынку. Более того, в этом случае владельцы скота и их семьи могут получать мясо уже забитого животного для дальнейшего личного потребления.

Таким образом, при существующих особенностях и традициях животноводческого сектора необходимо создание развитой сети малых убойных цехов для осуществления перехода от неофициальных убойных пунктов к полномасштабной промышленной переработке. Экономические недостатки малого масштаба производства могут быть в значительной степени возмещены развитием соответствующей логистической и торговой инфраструктуры, которая объединит малые убойные цеха. Эта концепция малых цехов по забою скота соответствует подходу, рекомендованному Агрокредитной корпорацией и КазАгро[25]. Согласно этому подходу, минимальный забой скота, производимого стандартным убойным цехом, будет составлять лишь 4 головы скота в день.

Таблица B9: Сценарии производственной мощности убойных цехов

Убойные цеха, сценарии		A	B	C	D	E
Количество ферм		167	667	833	1 333	2 000
Поголовье в УЕПС/ферма		100	100	100	100	100
Поголовье, эквивалент КРС		16 667	66 667	83 333	133 333	200 000
Забой скота, эквивалент КРС, кол-во голов в год	15%	2 500	10 000	12 500	20 000	30 000
Забой скота, эквивалент КРС, кол-во голов в день		**10**	**40**	**50**	**80**	**120**
Забой скота, кг в день		2 000	8 000	10 000	16 000	24 000
Забой скота, кг в год		500 000	2 000 000	2 500 000	4 000 000	6 000 000
Местное потребление, кг в год на человека		50	50	50	50	50
Доля местного потребления в объеме производственной мощности		25%	40%	50%	50%	70%
Численность населения		**2 500**	**16 000**	**25 000**	**40 000**	**84 000**
Грузоподъемность грузовика на длинные расстояния (кг мяса)		20 000	20 000	20 000	20 000	20 000

25.- См. главу о кормовые комплексах в «Основные аспекты исследования четырех секторов отрасли животноводства в Казахстане: Межсекторальные характиристики и проблемные вопросы», ФАО 2010г., Рим.

Убойные цеха, сценарии		A	B	C	D	E
Количество дней для загрузки грузовика мясом		13.3	4.2	4.0	2.5	2.8
Гектар/Условная единица поголовья скота		10	10	10	10	10
Гектары		166 667	666 667	833 333	1 333 333	2 000 000
км2		1 667	6 667	8 333	13 333	20 000
Радиус при 100% монополии		23	46	52	65	80
Минимальная мощность холодильников		5 тонн	10 тонн	10 тонн	20 тонн	20 тонн
Количество убойных цехов, которым необходимо сотрудничать для загрузки одного грузовика		4	2	2	1	1

Рекомендуется, чтобы в каждом районе рабочие группы (состоящие из представителей местной администрации, частного сектора и профильных специалистов) разработали план рекомендаций для своего района. Рабочие группы должны учитывать мнения и замечания всех заинтересованных лиц. Они также должны принимать во внимание предложения существующих мясоперерабатывающих заводов. Предварительно члены этих рабочих групп могут пройти подготовку на семинарах и обучающих турах.

Будущая структура переработки. Несмотря на то, что многие перерабатывающие фабрики продолжат осуществлять собственный забой скота, в этом нет необходимости. В связи с этим переработка рассматривается отдельно от забоя. Большая часть переработчиков – это предприятия среднего бизнеса с производственной мощностью лишь несколько сотен тонн в год (см. Таблицу 18 в Приложении) или даже менее, т.к. многие из предприятий не включены в список Таблицы 18. Маленькие по размеру компании в наибольшей степени будут сталкиваться с трудностями в конкурентной борьбе в связи со следующими факторами:

- необходимость соблюдения новых гигиенических требований в области переработки пищевой продукции;
- короткий срок хранения продукции и неспособность внедрить новые методы увеличения этих сроков;
- ограниченный доступ к дешевому импортному сырью из-за малых объемов закупок этого мяса;
- отсутствие рыночной власти в отношении супермаркетов, роль которых возрастает;
- неспособность выйти на экспортный рынок и подготовить соответствующую экспортную документацию.

Таким образом, у малых колбасных заводов может быть будущее только как у поставщиков продукции для местных потребителей через базары, киоски и т.д., которые обеспечивают короткие пути коммуникации с потребителем и быстрый оборот товара.

В качестве стратегии выживания колбасным заводам следует рассмотреть возможности объединения и строительства новых производственных мощностей высокого качества. Их старые производственные мощности могут быть реконструированы для выполнения только функций местного убойного цеха. Тем не менее, принимая во внимания их независимость, маловероятно, что большинство колбасных заводов последует этой рекомендации. Наиболее вероятно, что несколько хорошо организованных заводов будут расширяться, или, что появятся новые инвесторы, таким образом, вытесняя малые заводы с рынка. Этой тенденции будет способствовать широкая доступность мяса-сырья, прошедшего необходимую первичную переработку в общедоступных убойных цехах.

Помимо колбас, основным продуктом, производимым мясоперерабатывающими компаниями, скорее всего, будет упакованное мясо с долгим сроком хранения. Упакованное мясо может быть представлено небольшими кусками для реализации непосредственно в рознице или, так называемыми, сортовыми отрубами (весом около 5 кг.) для последующей разделки в розничных магазинах в соответствии с пожеланиями покупателей. Сортовые отруба также могут экспортироваться в качестве свежего охлажденного мяса[26].

Как уже было отмечено выше, Агрокредитная корпорация и КазАгро предполагают, что типовой завод ориентирован, главным образом, на выпуск упакованных сортовых отрубов для экспорта, перерабатывая 118 туш в день. Это соответствует около 5 000 тонн мяса в год.

26.- Ссылки:
1) http://www.nofima.no/mat/en/researcharea/gas-packaging-of-meat;
2) www.mintrac.com.au /files/.../2008.../Shelf%20life%20MINTRAC%202008.pdf;
3) http://www.meatinternational.com/article-database/effect-of-gas-packaging-and-lactate-enhancement-on-colour-id384.html.

Стоимость инвестиций в строительство подобного завода может колебаться в следующих пределах:

Компания «Apple City Food» - многофункциональный перерабатывающий завод мощностью 5 000 тонн в год	32 миллиона долл.
Типовой завод Агрокредитной корпорации и КазАгро мощностью 5 000 тонн в год, стоимость включает рабочий капитал	10.5 миллиона долл.
Иные инвесторы, планирующие организацию упаковочного цеха мощностью 5 000 – 6 000 тонн в год	5–10 миллионов долл.
Оценка стоимости компании с 5 грузовиками, мощность 5 000 тонн в год, стоимость только оборудования	3.5 миллиона долл.

Очевидно, что после принятия новых правил по пищевой безопасности мяса[27], и при стремлении соблюдать высокие стандарты, существует риск того, что инвесторы не смогут адекватно оценить, какие инвестиции необходимы для соблюдения стандартов, и какие необязательны, по крайней мере, если на предприятии соблюдается соответствующий режим работы и служебная дисциплина.

Следует отметить, что порядок финансирования, предлагаемый Агрокредитной корпорацией и КазАгро, предполагает получение кредитного страхования от поставщика. Это увеличит стоимость оборудования. Если в Казахстане имеется достаточно капитала, нужно сократить срок оплаты по оборудованию, что значительно снизит его стоимость. Поставщик с хорошей репутацией в любом случае сможет обеспечить адекватный сервис.

Барьеры и ограничения. Существуют следующие барьеры и ограничения:

1. **НДС**: Рекомендуется на период реструктуризации сектора переработки мяса уменьшить НДС на мясо до уровня 4-6%. Это будет способствовать тому, что люди будут покупать мясо, прошедшее первичную обработку с соблюдением всех норм ветеринарного контроля. Общий объем налоговых поступлений не уменьшится, т.к. в настоящее время налоги собираются лишь с малого объема реализуемого мяса.

2. Неопределенность относительно **детальных спецификаций**: Технические правила «Требования к безопасности мяса и мясных продуктов» (Приложение 2) служат хорошей основой для

27.- См. Приложение 2 и «Основные аспекты исследования четырех секторов отрасли животноводства в Казахстане: Межсекторальные характиристики и проблемные вопросы», ФАО 2010г., Рим

разработки спецификаций. Рекомендуется организовать группу профессиональных инженерных специалистов для оценки спецификаций зданий и оборудования, которые соответствуют необходимым критериям и при этом обеспечивают минимальные затраты. Дополнительные спецификации будут необязательными. Однако для ограниченного количества заводов, которые будут главным образом ориентированы на экспорт, могут быть оправданы более дорогостоящие инвестиции, в частности для проведения маркетинговых мероприятий по привлечению потенциальных покупателей и органов власти в импортирующих странах.

3. **Инвестиционные ресурсы**: Инвестиции в современные убойные цеха будут окупаться за счет: а) уменьшения разницы в цене мяса в сельской местности и крупных городах за счет охлаждения и транспортировки; б) добавленной стоимости, за которую растущее число потребителей будет готово платить. Что касается транспортировки, как видно на графике 6 выше, ценовая разница сейчас зачастую составляет около 100 тг/кг. Этого вполне достаточно для оплаты улучшенной первичной разделки и транспортировки мяса. Для получения кредита требуется обеспечение. В случае, если не будет крупных инвесторов, а акиматы не будут сами эксплуатировать убойные цеха, они все же могут построить производственные здания и передать их в аренду операторам. Таким образом, банкам могут быть предоставлены залоговые обеспечения для кредитов.

4. **Человеческие ресурсы**: Рекомендуется образовать небольшую организацию для практического обучения в области переработки мяса и торговли мясом.

C

Счет прибылей и убытков и финансовый анализ/ анализ рисков основных производственных моделей

Производственные параметры для существующих моделей были оценены на основе наблюдений и корректировки, сделанной насколько это возможно, с учетом оценок производства, представленных Агентством по статистике. Для справедливого сравнения различных производственных систем, труд членов семьи в рамках одной семейной фермы рассматривается как затраты. Тем не менее, в итоговой строке счета прибылей и убытков эти затраты отражаются как элемент прибыли. Стоимость кормов оценивалась на базе расчетов кормового рациона[28] и была подтверждена наблюдениями во время посещения ферм. НДС не включается в статью затрат, так как животноводческие хозяйства, которые платят НДС, работают через, так называемые, официальные каналы сбыта, то есть они не являются конечными производителями (торгово-закупочные компании могут вычесть авансовый НДС из налоговых выплат государству). Таким образом, цены на продукцию учитывались без НДС.

Полученные результаты могут рассматриваться лишь как ориентировочные. Пределы погрешностей могут быть сужены только благодаря проведению широкомасштабных исследований. Ключевыми параметрами являются затраты на оплату труда и продуктивность животных. По первому параметру имеется только скудная информация, в то время, как по второму параметру, данные были предоставлены Агентством по статистике.

Овцы. В Таблице 19 Приложения представлены оценки прибылей и убытков для различных типов овцеводческих хозяйств. В целях сравнения хозяйств между собой проведены оценки из расчета на 100 овцематок, а затем проведены расчеты с учетом реального поголовья на фермерских хозяйствах. Рассматривается четыре вида хозяйств:

28.- Стоимость кормов оценивалась на основе заявленных цен и объема используемых кормовых компонентов, скорректированного на коэффициент, который составляет 110–125 % от минимального уровня потребления кормов. Минимальное потребление кормов определяется исходя из объема производства, которое предполагается достичь.

- Интенсивное семейное овцеводческое хозяйство с поголовьем 50 овцематок и двумя сезонами ягнения в год, расположено в Алматинской области;
- Средняя ферма с курдючными породами овец с поголовьем 200 овцематок, характерная для южной части Казахстана;
- Смешанное хозяйство, состоящее из овец/коз, наиболее распространенное на севере и в центре Казахстана, где более продолжительная зима;
- Крупная ферма из 10 000 овцематок, расположенная вблизи Алматы.

Таблица С.1: Модели овцеводческих хозяйств

Параметр	Овцев. хоз-во (1)	Овцев. хоз-во (2)	Овцев. хоз-во (3)	Овцев. хоз-во (4)
Количество овцематок в хозяйстве	50	200	40	10 000
Расходы, тенге	497 924	1 396 288	314 126	182 455 100
Чистая прибыль (после налогообложения), тенге	179 146	26 352	-26 410	17 332 525
Вклад семейного труда, тенге	187 500	600 000	150 000	0
Полный доход семьи/владельца, тенге	366 646	626 352	123 590	17 332 525
Доход в месяц, тенге	30 554	52 196	10 299	1 444 377
Прибыль % расходов	36%	2%	-8%	9%
Доходность капитала, %	16%	1%	-3%	5%

Курдючные породы овец высоко ценятся в Южном Казахстане, их продают по высокой цене. Для оценки цен на овец использовался дифференцированный подход. (Таблица С.1).

При этих допущениях самая высокая прибыль из расчета на 100 овец обеспечивается в хозяйстве (1) с двумя сезонами ягнения. В этой интенсивной модели хозяйства нет научно-исследовательского персонала, однако, это всеобщая распространенная практика. Хозяйство (2) работает на уровне безубыточности. Однако расчеты показывают, что по курдючным породам овец цены на 15% выше цен по обычным породам овец. Недостатком этих пород овец является низкая плодовитость. Смешанное хозяйство, состоящее из овец/коз (3) может не обеспечивать достаточную окупаемость затрат ввиду более длительного зимнего кормления. Действительно, на севере содержат и разводят меньше овец. Крупное хозяйство (4) работает с низкой рентабельностью, в основном, ввиду высоких затрат на оплату труда (250 человек рабочего персонала и управляющий для обслуживания 20000 овец). Субсидии на производство шерсти и продажи племенного материала составляют жизненно важный источник существования этих ферм.

КРС. Четыре модели хозяйств, которые занимаются разведением КРС, анализируются в Таблице 20 Приложения и Таблице С.2:

- ЛПХ с КРС двойного назначения (мясомолочные породы);

  и в качестве прелюдии для обсуждения вариантов развития также рассматриваются:
- ЛПХ с КРС двойного назначения с высокими затратами на производство и зимним откормом молодняка;
- ЛПХ с коровами мясного направления с выпасом за пределами села;
- Крестьянское хозяйство с коровами мясного направления, расположенное на севере страны, среднего размера с численностью коров в 50 голов.

Таблица С.2: Модели хозяйств по разведению КРС

Параметр	Хозяйство КРС (1)	Хозяйство КРС (2)	Хозяйство КРС (3)	Хозяйство КРС (4)
Количество коров в хозяйстве	3	2	2	50
Расходы, тенге	318 102	269 613	88 858	2 824 017
Чистая прибыль (после налогообложения), тенге	105 131	126 030	68 458	1 308 985
Вклад семейного труда, тенге	180 000	120 000	18 000	518 750
Полный доход семьи/владельца, тенге	285 131	246 030	86 458	1 827 735
Доход в месяц, тенге	23 761	20 502	7 205	152 311
Прибыль, в % от расходов	33%	47%	77%	46%
Доходность капитала, %	15%	26%	15%	11%

По молоку использовалась цена 30 тг/кг[29]. Стоимость продукции хозяйства (1) формируется почти в равной степени за счет мяса и молока. Затраты семейного труда составляют более половины общих издержек. Это делает хозяйство гибким в отношении изменений цен на средства производства. Однако, на определенной стадии вознаграждение за труд членов семьи становится слишком низким для того, чтобы было выгодно продолжать содержать такое хозяйство. Еще одна угроза состоит в ухудшении пастбищных угодий вокруг села и постепенном выходе из строя сенозаготовительного оборудования.

Интенсификация этого хозяйства посредством предоставления кормов более высокого качества может привести к значительному улучшению продуктивности каждой коровы. Это отражено во второй модели

29.- Средняя цена, включая молоко, используемое для выпойки телят и для домашнего пользования.

(хозяйство 2). Однако, если даже более высокая продуктивность каждой коровы может быть достигнута при меньшем количестве животных, учитывая ограниченность территории для выпаса вблизи села, общая прибыль семьи снизится, несмотря на увеличение рентабельности или более высокой прибыли за час труда. Это снижение прибыли для семьи может быть компенсировано дополнительным количеством коров мясного направления, передаваемых в руки профессиональных скотоводов за пределами села. Это должны быть выносливые коровы мясного направления, которые могут находиться большую часть зимнего времени без укрытия. При этом в зимнее время телята, отлученные от матки, и годовалый молодняк должны полностью откармливаться в домашних условиях. Это показано в третьей модели (хозяйство 3). После вычета стоимости услуг скотоводов, хозяйство остается достаточно прибыльным. Однако, ввиду низкого оборота на голову, семья должна иметь не 2, а 3 или 4 такие коровы мясного направления для получения привлекательного дохода.

Четвертая модель представляет продвинутое крестьянское хозяйство по разведению КРС. Телята-сосунки могут пастись вдали от сел. Выпас телят может быть организован в крупных хозяйствах, и так же успешно и с меньшими рисками в средних хозяйствах. Рассматриваемое в модели хозяйство принадлежит одной семье, использует в основном собственный труд и содержит 50 коров. На сезонной основе будет привлекаться пастух для присмотра за молодняком. В зимнее время весь скот откармливается в загоне. В расчеты включены затраты еженедельного транспортного проезда в/из отдаленного места для выпаса. Также включены некоторые расходы на технические устройства, как например, солнечные батареи. Хозяйство жинеспособно при прибыли около 46% по отношению к затратам, и при этом обеспечивается доход в размере 152000 тенге в месяц. В случае, если у фермы нет возможностей откармливать бычков самим в зимнее время, прибыль сократится до 125000 тенге в месяц, что также является приемлемым доходом для семьи.

Откормочные площадки для КРС. Откормочные площадки могут дополнить два последних вышеуказанных хозяйства. Откормочными площадками могут закупаться у них годовалые телята для откорма в целях последующего забоя. В Таблице 21 Приложения представлены расчеты для среднего хозяйства, возможно, созданного с минимальным инвестициями в инфраструктуру при использовании существующих загонов и т.д., где один человек занимается откормом 100 животных с минимальным использованием приборов. Это тяжелая работа, однако, выполнимая.

Показаны два сценария: первый - с использованием относительно дешевых кормовых ресурсов с пшеничными отрубями в качестве единственного источника белка[30], с ежедневным привесом 0.9 кг; и второй сценарий - с использованием более дорогостоящих ингредиентов и ежедневным привесом 1.3 кг. Уровень прибыли в первом сценарии составляет 5%, во втором случае – 15% по отношению к затратам. Однако, благодаря большому обороту, оператор получает прибыль 0.5 миллионов тенге за партию из 100 животных в первом случае и 1.5 миллиона тенге – во втором случае. В этой оценке процент по рабочему капиталу не был учтен. Если он должен уплачиваться, в течение 3-4 месяцев он может составить 3-4 % от оборота.

Третий вариант откормочной площадки был условно разработан в Таблице 22 Приложения. Эта откормочная площадка рассчитана на 2400 бычков или быков, поставляет для забоя 200 животных в месяц. Для снижения стоимости откорма животные летом пасутся на пастбищах. Анализ показывает, что лучшие финансовые результаты достигаются при сохранении животных на пастбище до того, как темп прибавки в весе от выпаса и дополнительного кормления не упадет ниже 300-400 грамм в день.

Ниже представлены отдельные параметры рассматриваемых откормочных комплексов.

Таблица С.3: Модели откормочных комплексов

Параметры	Откормочный комплекс (1)	Откормочный комплекс (2)	Откормочный комплекс (3)
Стоимость откорма*, тенге	2 063 879	2 242 492	200 109 938
Прибавка в весе, кг	6 878	10 359	713 720
Стоимость на кг прибавленного веса, тенге	301	216	287

*Включает все затраты, в т.ч. капитальные (амортизация и финансирование) и операционные (сырье, рабочая сила и финансирование).

При рассмотрении параметров данных комплексов видно, что прибыль будет невысокой, и, следовательно, вполне очевидно, почему, к примеру, в Алматы владельцы малых поголовий скота рано продают молодняк, когда им недостает пастбищных земель возле дома и корм дорого стоит.

30.- Содержание сырого белка в пшеничных отрубях составляет 15-16 %, однако они имеют низкую энергетическую ценность.

Это свидетельствует о том, что откормочные комплексы могут функционировать **только** при следующих обстоятельствах:

- Стоимость кормов должна быть низкой (как это было в 2009 году);
- Рацион кормления должен быть определен и строго соблюдаем;
- Эффективность использования рабочей силы должна быть высокой, а оборудование должно обеспечивать соответствие необходимым требованиям при невысоком уровне затрат;
- Производители молодняка для откорма должны принять цену за кг живого веса, по крайней мере, на 10-15% ниже цены за кг живого веса животных после откорма, реализуемых откормочными комплексами.

Условие под номером 4 не является нереалистичным, т.к. коэффициент конвертации живого веса значительно выше для откормленных животных, чем для худого молодняка. Тем не менее, когда весной у других фермеров появляется возможность дешево откармливать животных на пастбищах, откормочные комплексы будут проигрывать по цене, если они не смогут применять такую же дешевую технологию.

Свинофермы. В Таблице 23 Приложения и Таблице С.4 приведены оценочные финансовые показатели для производства свинины. Исследовано пять ситуаций:

- Малая свиноферма, фактические данные;
- Крупная свиноферма, фактические данные;
- Крупная свиноферма, оценочные данные при цене на корма на 50% выше;
- Крупная свиноферма, с потенциальными возможностями;
- Крупная свиноферма, с потенциальными возможностями при цене на корма на 50% выше.

Таблица С.4: Модели свиноферм

Параметры	Свиноферма (1)	Свиноферма (2)	Свиноферма (3)	Свиноферма (4)	Свиноферма (5)
Количество свиноматок на ферме	2	1 000	1 000	1 000	1 000
Расходы, тенге	519 635	438 547 250	576 425 410	390 241 300	497 378 910
Чистая прибыль (после налогов), тенге	536 671	376 545 703	564 818 554	472 930 267	709 395 401
Вклад семейного труда, тенге	60 000	0	0	0	0
Полный доход семьи/владельца, тенге	596 671	376 545 703	564 818 554	472 930 267	709 395 401
Месячный доход, тенге	49 723	31 378 809	47 068 213	39 410 856	59 116 283
Прибыль, % от расходов	103%	86%	41%	121%	74%
Доходность капитала, %	64%	43%	21%	51%	39%

В ходе посещения были осмотрены первые две рассматриваемые фермы. Ферма №1 не требует объяснений. На ферме №2 использовался дорогостоящий комбикорм. Пример №3 показывает ферму, которая легко бы пережила повышение цен на корм на 50% при сохранении текущих цен на свинину. Пример №4 показывает эффект возможных улучшений на этой ферме. Эти улучшения касаются использования лучшего селекционного материала и уменьшения стоимости кормов. Пример №5 представляет ту же модель, но при повышении цены на корма на 50%. Таблица С.4 свидетельствует о том, что сектор свиноводства имеет существенный потенциал.

Коневодческие хозяйства. Разведение мясных пород лошадей является традиционной практикой. Местная порода лошадей вынослива и может выживать в тяжелых условиях. Конина пользуется большим спросом. Цена на нее на 27% выше цены на говядину. Это делает разведение лошадей на мясо достаточно прибыльным, что показано в Таблице 24 Приложения. Соотношение прибыли к расходам в данной модели составляет 61% (фактические данные, полученные при посещении фермы).

Минимальные цены. Учет прибылей и убытков по основным производственным моделям выявил оценочные минимальные цены, при которых производители могут выжить. В качестве критерия применялась возможность выплаты минимальной заработной платы (25 000 тенге в месяц) в связи с ее важностью для производственных сегментов по каждому товару. В модели включены умеренные затраты на амортизацию.

Результаты, представленные в Таблице С.5, основаны на текущих ценах на корма, которые довольно низки. Существуют также пределы погрешности, которые не изменят основную картину.

Таблица С.5: Минимальные цены для покрытия затрат по производству мяса в домашних хозяйствах и крестьянских хозяйствах

Вид мяса	Цена у ворот фермы, тенге/кг убойного веса			
	КАМ *	Модель **	Минимум по модели ***	% при минимуме
Баранина	483	440	484	110%
Баранина, отборная	483	480	525	109%
Говядина	446	422	241	57%
Конина	577	507	269	53%
Свинина	442	419	201	48%

"Минимум"= при рентабельности в важных производственных сегментах >= 1%

т.е. труд работников оплачивается по минимальной ставке на средней эффективной ферме

* КАМ: Данные КазАгроМаркетинга по цене у ворот фермы, декабрь 2009, Костанай

** Цены КАМ с учетом резерва на покрытие неучтенных затрат по транзакциям (Таблица 9). Цены на свинину из домашних хозяйств снижены на 10%.

*** Затраты в моделях включают умеренную амортизацию, которую можно ожидать в малых предприятиях, а также затраты семейного труда. Проценты по займам не включены.

По баранине фермерские хозяйства и ЛПХ становятся, если уже не являются, нерентабельными при ценах ниже текущих. Цены на говядину могут понизиться на 30-40% прежде чем модели покажут отрицательные финансовые результаты. Тем не менее, сельхозпредприятиям, которым необходимо обслуживать существенные займы, требуются уровень цен, по крайней мере, не ниже текущего, а также субсидии в размере 175 тенге за 1 кг убойного веса (Таблица 25 в Приложении). Цена на конину может упасть на 35-45% прежде чем производители станут терпеть убытки, а цены на свинину могут понизиться на 40-50%.

D

ВАРИАНТЫ РАЗВИТИЯ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ: ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ И МЕХАНИЗМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

SWOT-анализ сектора: анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз

Мясное животноводство - важная составляющая экономики в целом. Кроме того, что оно играет определенную экономическую роль, животноводство является важным фактором в сохранении социальной инфраструктуры в сельской местности, увеличивая дополнительные доходы пенсионеров и содействуя продовольственной безопасности в стране.

Возможности

(a) Повышенный спрос на продукты мясопереработки привел к некоторому недостатку объемов производства.

(b) Ожидается, что спрос вырастет не только в физическом объеме, но и на продукцию с высокой добавленной стоимостью.

(c) Существуют возможности для экспорта.

(d) Совокупный спрос на услуги убоя скота создается ветеринарным законодательством, предписывающим, что убой скота должен осуществляться под ветеринарным присмотром.

Сильные стороны

Ресурсная база. Значительная добавленная стоимость продукта, которая в дальнейшем может быть еще более увеличена посредством переработки и услуг, может быть получена за счет:

(a) Повышения эффективности использования существующих ресурсов;

(b) Вовлечения в оборот большего числа пастбищ;

(c) Использования излишков зерновых и побочных продуктов сельского хозяйства.

Человеческий капитал и поголовье. В настоящее время крестьянские хозяйства обладают наибольшим потенциалом для развития. Этот сектор быстро увеличивает поголовье и производство. Основные ресурсы этой группы хозяйств– опытная рабочая сила, капитал (нередко порядка 100 голов КРС или нескольких сотен овец) и желание идти на риск. Не менее важной группой инвесторов являются сельхозпредприятия, которые возвращаются в животноводство, за ними следуют мясоперерабатывающие компании.

Финансовые ресурсы. Растущая экономика обеспечивает ресурсы для инвестиций; однако, недостаточный доступ фермеров к финансовым ресурсам остается насущной проблемой.

Правительство весьма заинтересовано в развитии продвижения продукции. Оно предоставляет ряд основных услуг, но не обладает достаточным опытом в осуществлении программ развития малых и средних фермерских хозяйств.

Угрозы

Среди угроз, способных замедлить развитие сектора, можно отметить следующие:

(a) Неспособность интегрировать крестьянские хозяйства в формальную экономику и полностью вовлечь эту группу в процесс модернизации;

(b) Низкая производительность животноводческого сектора на фоне резкого повышения среднего дохода по стране. Вследствие этого занятость в данном секторе становится непривлекательной, и фермеры избавляются от своих стад. Данный риск достаточно высок, так как неизвестно, как долго сектор домохозяйств будет оставаться стабильным. Если/когда домохозяйства начнут избавляться от своего поголовья, крестьянские (фермерские) хозяйства и сельхозпредприятия должны иметь желание и возможность приобрести это поголовье или компенсировать его потери;

(c) Напряженные отношения и недостаточное взаимодействие между департаментами ветеринарии и животноводческими хозяйствами, а также общественностью в части исполнения ветеринарного законодательства;

(d) Рецидив инфекционных заболеваний вследствие преждевременного прекращения кампаний по вакцинации животных или вследствие других причин;

(e) Создание плохой репутации на зарубежных рынках из-за преждевременного входа на них, нерегулярных поставок, отсутствия контроля качества и отсутствия спроса на продукты.

Другая потенциальная угроза – риск резкого повышения курса тенге, что будет способствовать росту импорта и снижению экспорта. В настоящее время Казахстан, являясь членом Таможенного Союза, защищен протекционистскими мерами Российской Федерации и дефицитом, имеющим место на российском рынке.

Слабые стороны

которые нужно устранить, включают в себя:

(a) Устаревшие технологии и низкая продуктивность на фермах;

(b) Ненадлежащий уровень предоставления услуг в следующих сферах, в частности: учет материальных средств, кредиты, прикладные исследования, консалтинг и повышение квалификации фермеров, заготовка сена и производство комбикормов;

(c) Нехватка инвестирования в убойные мощности, переработку и холодильный транспорт;

(d) Ветеринарный контроль и мониторинг остаточного содержания вредных веществ в продуктах питания;

(e) Контроль качества и мероприятия по брендированию продукции, направляемой на экспорт;

(f) Недостаток человеческих ресурсов;

(g) Система НДС, создающая препятствия для модернизации убойных мощностей и переработки.

В Таблице D.1 вышеприведенные факторы объединены в SWOT-анализе. Таблица показывает, что все указанные слабые стороны важны в том или ином контексте и должны быть устранены.

Мясное животноводство, в дополнение к невысокой производительности, характеризуется низкой по определению окупаемостью инвестиций из-за длительного цикла воспроизводства. Даже при лучшем положении дел в секторе годовой доход от КРС представляет лишь небольшую часть инвестиций в поголовье. Низкая прибыль на инвестиции делает кредитное финансирование малопривлекательным, если процентные ставки не будут значительно снижены.

Таблица D.1: SWOT-анализ мясного животноводства с точки зрения возможностей по увеличению добавленной стоимости

	Взвешивание вопросов по значимости (1)	Природные ресурсы	Человеческий капитал	Животный капитал	Финансовые ресурсы	Правительство	Низкая продуктивность	Недостаточное обслуживание	Убой, переработка	Ветеринарный контроль	Контроль качества	Человеческие ресурсы: Животноводческие хозяйства	Человеческие ресурсы: Переработка	Система взимания НДС
		Сильные стороны					Слабые стороны							
Возможности	Удовлетворение спроса на объем	+	+	+	+	+	+	+				+		
	Удовлетворение спроса на переработку		+		+	+	+		+		+	+	+	+
	Удовлетворение экспортного спроса	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	
	Соответствие нормативным требованиям		+		+	+			+	+			+	+
Угрозы	*Неспособность вовлечения крестьянских хозяйств*		+			+	+	+		+		+		+
	Низкая продуктивность животноводческого сектора по сравнению с повышающимися доходами		+				+	+		+		+		
	Напряженные отношения в сфере ветеринарного законодательства		+			+		+				+		
	Инфекционные заболевания			+				+		+		+		
	Плохая репутация на экспортных рынках							+	+	+	+	+	+	

(1) Для ранжирования требуются более узкие столбцы для разных направлений (свинина, говядина, переработка, и т.д.)

Всеобъемлющая стратегия развития, направления программы и подход к её реализации

Основная стратегия

В сценариях развития спроса и предложения, рассмотренных в Таблице B.8, было показано, что увеличение поголовья необходимо для удовлетворения растущего спроса и создания избытка продукции на внутреннем рынке для осуществления рентабельного экспорта.

Повышение объемов производства может быть достигнуто двумя способами: 1/ увеличение продуктивности в расчете на животное; и 2/ увеличение размеров стада. В качестве стратегического направления развития предлагается сконцентрироваться на первом варианте - продуктивности существующих пород. Повышение продуктивности в расчете на животное всегда (или почти всегда)[31] приводит к повышению рентабельности хозяйства. Животноводческие хозяйства, которые имеют более высокую прибыль, затем получают возможность постепенно увеличивать поголовье стада, не требуя кредита на приобретение скота. Подобная ситуация на текущий момент сложилась с крестьянскими хозяйствами.

Сохраняющиеся высокие цены на мясо предоставляют возможность получать удовлетворительную норму рентабельности и развивать сектор даже при низких уровнях производительности. Однако необходимо увеличивать прибыльность хозяйств для готовности сектора к более трудным ситуациям в будущем.

Крестьянские(фермерские)хозяйстваисельскохозяйственныепредприятия могут достаточно быстро повысить уровень производительности при хорошем обеспечении доступа к рыночной информации, наличии необходимых ресурсов и надлежащем обслуживании. Личные подсобные хозяйства также могут ускорить свое развитие, обладая надлежащей рыночной информацией и сетью поставок на уровне села. Домохозяйства необходимо развивать и в дальнейшем, так как другие категории хозяйств не смогут их заменить. Более того, домохозяйства важны и по социальным причинам.

31.- Наличие дешевых пастбищ или фуражных запасов представляют собой исключения, когда скромный уровень производительности в пересчете на животное более выгоден в финансовом отношении, чем высокий уровень производительности.

Направления, определенные программой: Рекомендуется рассмотреть следующие основные направления программы развития животноводства:

1. пастбищный откорм скота и сельские службы;
2. развитие свиноводства;
3. комбикормовая промышленность;
4. развитие убойных мощностей, переработки и торговли;
5. центральные сервисные службы, прикладные исследования, ветеринарный контроль и финансовые услуги.

Эти компоненты взаимосвязаны. Производство комбикормов и развитие свиноводства имеют много общего. Кормопроизводство является неотъемлемой частью пастбищного откорма скота.

Стратегии развития. Основные составляющие, которые могут способствовать прогрессу в сельскохозяйственном секторе, – развитие технологий и кадрового потенциала, предоставление основных услуг, организация и нормативно-правовая база, сбережения и инвестиции, кредиты и целевые субсидии.

Предлагается направить государственную поддержку преимущественно на развитие технологий и кадрового потенциала, а также на предоставление основных услуг (таких как организация ветеринарных служб), и только в исключительных случаях – на прямую поддержку производственной деятельности. Государственная поддержка непосредственно в сфере производства должна быть ограничена и, возможно, сведена к созданию гарантийных фондов и предоставлению скидок по кредитным программам для осуществления стратегических инвестиций. Также предлагается в ограниченных случаях использовать субсидированные кредиты - только в случаях, когда этого требуют стратегические инвестиции. Учитывая, что в настоящее время поголовье растет достаточно удовлетворительными темпами, субсидированные кредиты, направленные на расширение поголовья, не являются необходимыми.

Если есть возможность для развития рынка, то услуги в секторе, которые предоставляются частными поставщиками, будут поощряться. Однако в других случаях, главную роль должно брать на себя государство – например, по предоставлению информационно-консультативных услуг личным подсобным хозяйствам.

Кооперативы и малые сельские предприятия могут сыграть определенную роль в снабжении небольших хозяйств и в системе

дистрибуции продукции. Выбор кооперативов или мелких сельских предприятий в качестве поставщика зависит от конкретной ситуации; если рассматриваются кооперативы, необходимы заинтересованность и ответственность членов коллектива. Программа, имеющая целью улучшение сервиса и предоставления услуг для фермеров, должна предусмотреть обе возможности и предоставить доступ в равной степени и кооперативам, и частным предпринимателям к финансам и техническому консультированию. Если ждать, пока будут организованы кооперативы, то это негативно скажется на реализации программы в селе. В дальнейшем, если фермеры поймут, что их в своих интересах используют частные предприниматели, то у них возникнет мотивация для объединения и организации кооперативов.

Предполагается, что предоставление большинству участников рынка, главным образом, крестьянским хозяйствам, доступа к мерам государственной поддержки вызовет синергетический эффект расширения базы налогоплательщиков и сокращение «серой», неформальной экономики.

Интеграция с существующей системой субсидий. Развитие описанной выше программы может финансироваться по большей части за счет постепенной трансформации действующей системы субсидий в животноводстве. Как уже было показано, существующая система эффективна только для крупных хозяйств, но не для всего производства. Однако это не означает, что необходимость в существующих субсидиях отсутствует. Напротив, они важны в рамках существующей стратегии расширения крупных сельскохозяйственных предприятий. В Таблице 25 было продемонстрировано, что крупные хозяйства, развитие которых осуществляется за счет кредитных программ, нуждаются в этих субсидиях. Обусловлено это низким доходом на капитал, вложенный в производство говядины. Таким образом, существующие субсидии должны быть сохранены, если они направлены на расширение крупных хозяйств, которое осуществляется за счет кредитного финансирования.

Однако, как было упомянуто ранее, на данный момент нет необходимости финансировать увеличение поголовья за счет кредитов; поэтому рекомендуется реструктуризировать систему субсидий и превратить ее в более масштабную и проработанную программу. В настоящее время, необходимо хотя бы на период возврата кредитов поддержать хозяйства, которые, будучи мотивированными существующей программой субсидирования, уже приняли решение инвестировать в сектор.

Организационные мероприятия. Местные органы власти могут сыграть определенную роль во внедрении мероприятий на местах. Это включает в себя планирование и надзор за исполнением программы. Хорошим примером такого участия местной администрации является проект «Управление засушливыми землями»[32], финансируемый Всемирным Банком и выполненный при помощи местных органов власти. Исполнение незначительных мероприятий местной программы может осуществляться за счет имеющихся ресурсов местных органов власти. Однако, когда программа предполагает проведение крупных мероприятий, которые при этом носят непостоянный характер, их исполнение следует передавать третьей стороне. Во всех случаях представители местной администрации должны пройти соответствующую подготовку и инструктаж, включая совместное планирование с заинтересованными сторонами.

Рекомендуется на временной основе нанимать консультантов по отдельным вопросам сельского хозяйства. Попытки создать постоянный штат людей, которые выполняют эти функции, обычно проваливаются, не являются необходимыми или создают дополнительное финансовое бремя. Как показывает международный опыт, если инновации являются успешными, то они способствуют дальнейшему развитию, а консультирование в этом случае может осуществляться дистанционно. Для заключения временных контрактов могут быть привлечены частные ветеринары.

Правительство должно обозначить зоны ответственности исполнителей программы и наделить обязанностями соответствующие органы государственной власти. При необходимости предполагается привлечение дополнительных консалтинговых услуг. Контроль исполнения программы должно осуществлять Министерство сельского хозяйства.

32.- англ. Drylands Management Project. Проект был реализован под руководством Всемирного банка и завершен в 2010 г. Финансирование осуществлялось Глобальным экологическим фондом (ГЭФ).

Направление 1: Пастбищный откорм скота и сельские службы

Данное направление имеет отношение к пастбищным животным: КРС, овцам и козам, лошадям и верблюдам. Они могут содержаться вместе или по отдельности. Во многих аспектах подходы к развитию производства разных типов животных очень схожи. Однако приведенные ниже меры поддержки, необходимые в рамках данного направления, не касаются животных, содержащихся в полупустынных зонах.

Ключевые цели и стратегии

Предлагаемые ключевые цели:

(a) Обеспечить стабильность ферм за счет формирования достаточных запасов сена и кормов, восстановления водоснабжения и рационального управления пастбищными землями;

(b) Способствовать достижению доходности в животноводстве путем предоставления необходимой рыночной информации и проведения обучения трудовых ресурсов, создания целенаправленной системы стимулирования, включая долевые субсидии и гранты на конкурентной основе, создания необходимой законодательной базы, организации на рыночной основе сельских служб, формирования системы снабжения и рынков сбыта.

Программа должна отдавать предпочтение хозяйствам, которые уже активно занимаются животноводством, в частности, крестьянским хозяйствам. В меньшей степени она должна задействовать сельхозпредприятия и хозяйства населения. В любом случае, домохозяйства получат опосредованную выгоду от предлагаемой программы. Программа должна использовать различные средства и пути для взаимодействия с каждым типом хозяйств. Данный опыт должен быть приобретен на предварительном этапе. На главном этапе, после оценки реакции на предварительный этап, одновременно с оценкой качества внедрения программы, можно поменять её направленность.

Оборудование для заготовки сена и грубых кормов, противопожарное оборудование и водоснабжение должны стать приоритетными направлениями финансирования (в виде целевых субсидий и грантов на конкурентной основе, гарантийных фондов, и/или скидок по кредитным программам) с целью необходимого снижения рисков.

Кредиты на разведение коров/овец. Как было показано выше, в целом нецелесообразным является предоставление низкопроцентного кредита для увеличения поголовья. Исключение может быть сделано для сельхозпредприятий, которые ранее имели большое поголовье скота, но потеряли его во время переходного периода. В этом случае кредит должен способствовать развитию гибридно-селекционных ферм (нуклеусов) для разведения племенных чистопородных коров/овец и составлять не более 20% от инвестиций в поголовье, которые хозяйство уже сделало. Крестьянские хозяйства могли бы получить ссуду на зарегистрированных племенных коров/овец.

Ожидаемые результаты, меры поддержки и способы реализации. Ранее были рассмотрены некоторые возможные типовые модели животноводческих хозяйств. Было выявлено, что некоторые типы ферм имеют определенные перспективы, которые перечислены в таблице D.2. Второй столбец таблицы показывает предлагаемые направления развития, а третий – необходимые меры поддержки.

Таблица D.2: Пастбищный откорм скота и сельские службы: результаты программы и меры поддержк

Тип фермы	Ожидаемые результаты:	Необходимые меры поддержки
1. Домохозяйство (овцы) интенсивный откорм и окот дважды в год, 50 овец	Стабильность благодаря обеспечению сеном Последующее воспроизводство данной рентабельной модели	Договора аренды для заготовителей сена; Улучшение и подтверждение качества сена; Оказание консультаций по кормлению; Инструктаж для работников хозяйств по аспектам кормления.
2. Крестьянское хозяйство (овцы) плодовитая порода, 200 овец	Стабильность благодаря a/ обеспечению сеном; b/ улучшенному использованию пастбищ, включая восстановление пастбищной инфраструктуры.	Договора аренды для заготовителей сена; Курсы обучения и подготовки для фермеров; Введение пастбищного оборота; Водоснабжение и доступ к отдаленным пастбищам (общественные блага), обеспечение мобильным полевым оборудованием (палатка, солнечные батареи, и т. д., возможно за счет долевых субсидий и грантов на конкурентной основе); Разработка и тестирование полевого оборудования; Продвижение и инструктаж сельских ассоциаций по организации пастбищного хозяйства.

Тип фермы	Ожидаемые результаты:	Необходимые меры поддержки
3. Домохозяйство (2-3 молочных коровы) и дополнительно мясные коровы (или лошади), с пастухом	Повышенная производительность за счет: a/ улучшенного кормления; b/ организации пунктов по приемке и хранению молока; c/ диверсификации (осеменения части молочных коров быками мясного направления); и d/ лучшего использования пастбищных угодий и восстановления пастбищной инфраструктуры.	Договора аренды для заготовителей сена; Поставка белково-минеральных концентратов или полноценных комбикормов для молочных коров; Курсы обучения и подготовки для работников хозяйства; Получение организационно-правового статуса; Водоснабжение и доступ к отдаленным пастбищам (общественные блага), обеспечение мобильным полевым оборудованием (палатка, солнечные батареи, и т. д., возможно за счет долевых субсидий и грантов на конкурентной основе); Обеспечение оборудованием для организации торговли молоком (охлаждающие цистерны в селах, установленные кооперативами или торговцами, возможно за счет долевых субсидий и грантов на конкурентной основе для частичного финансирования).
4. Крестьянские хозяйства (50 коров)	Стабильность и расширение для достижения эффекта масштаба за счет: a/ обеспечения сеном; b/ лучшего использования пастбищных угодий и восстановления пастбищной инфраструктуры; c/улучшенных производственных мощностей; d/доступа к племенному поголовью чистопородных мясных коров (10 телок); e/дополнительного прикорма на пастбище	Договора аренды для заготовителей сена; Водоснабжение и доступ к отдаленным пастбищам (общественные блага), обеспечение мобильным полевым оборудованием (палатка, солнечные батареи, и т. д., возможно за счет долевых субсидий и грантов на конкурентной основе); Кредит на приобретение скота; Кредиты и долевые субсидии на строительство загонов и других помещений; Услуги бухгалтерского учета; Курсы обучения и подготовки для работников хозяйств; Расширение: обучение работников дополнительному прикорму с учетом веса животных.
5. Откормочное хозяйство среднего размера, сезонно	Эффективность и снижение рисков через: a/соответствующий санитарный контроль поступающих животных; b/высокие показатели суточных привесов	Договора аренды для заготовителей сена; Кредит на приобретение скота и корма, возможно через скотобойню; Курсы обучения и подготовки для работников хозяйства; Оказание консультаций по кормлению.
6. Крупное откормочное хозяйство с круглогодичным откормом скота, частично с пастбищным (с или без телочек)	Эффективность и снижение рисков через: a/ соответствующий санитарный контроль поступающих животных; b/ использование дешевых пастбищ или более эффективное использование существующих пастбищ; c/оборудование с низкой стоимостью, где возможно; d/ высокие показатели суточных привесов.	Технический план, инвестиции и бизнес-план; Курсы по менеджменту; Водоснабжение и доступ к отдаленным пастбищам (общественные блага); Долгосрочные кредиты; Легкое пополнение оборотного капитала.

Лошади. На типе фермы № 4 в Таблице D.2 часть стада может состоять из лошадей или стадо может состоять полностью из лошадей. В обоих случаях будут релевантными похожие меры поддержки. Однако при организации обучающих мероприятий следует формировать группы участников по интересам, в данном случае, объединить хозяйства по разведению лошадей.

Домохозяйства № 1 и 3 обычно располагаются в селах. Для них подойдет программа, реализуемая на уровне села, со следующими элементами:

- Обучение работников хозяйств и демонстрация возможностей прогрессивных технологий;
- Кооперативное развитие и/или развитие малого бизнеса;
- Ассоциация по управлению пастбищами;
- Бухгалтерский учет в хозяйстве.

Кооперативы и/или малый бизнес должны заниматься:

- Заготовкой сена/кормов;
- Охлаждением молока и торговлей им;
- Производством комбикормов;
- Бухгалтерским учетом.

Программа должна задействовать агентов по ее продвижению в селах. Они должны находить в селах контакты, которые также могут быть источниками информации. Агенты по продвижению программы должны находиться в районе и отвечать за 5-10 сел (или их участков в случае больших сел). Агенты должны получать техническую поддержку и инструктаж и руководить использованием бюджета по тренингам и демонстрациям в соответствии с планом. Бюджет по демонстрации возможностей прогрессивных технологий должен включать в себя возможность аренды оборудования на испытательный срок (в рамках программы может заключаться договор с поставщиком на аренду оборудования на короткий период).

С крестьянскими хозяйствами (тип № 2 и № 4) нужно контактировать индивидуально и группами приглашать на встречи для обсуждения приоритетов и составления программы тренингов, испытаний и обучения. В качестве поддержки хозяйствам необходимо предоставлять субсидии на получение услуг бухгалтерского учета сроком на один год. Каждому хозяйству должна оказываться техническая поддержка в планировании его дальнейшего развития и в применении предоставляемой в рамках программы помощи в отношении строительства/обслуживания противопожарных заграждений, возведения/реставрации загонов и (возможно) энергоснабжения. Фермеры, заготавливающие сено для продажи, должны иметь возможность пройти

специальное обучение и быть ознакомлены с порядком аренды/приобретения нового оборудования. Фермеров, которые занимаются разведением животных, необходимо побуждать к созданию местного животноводческого клуба для мониторинга качества животных и получения кредитов для приобретения племенных телок. Предварительно руководителям программы необходимо подготовить комплекс подходящих мер и провести их полевые испытания, а также провести обучение местного персонала.

В хозяйствах типа № 5 (откормочное крестьянское хозяйство) первоначально рекомендуется провести лишь ограниченное число экспериментов с участием 20-30 животных при интенсивной технической поддержке в рамках программы. Для этого экспериментального этапа программа также должна гарантировать доступность кредитов на приобретение животных и кормов.

Для типа фермы № 6 (крупное откормочное хозяйство) рекомендуется, где это возможно, сезонный пастбищный откорм. Когда животные находятся на откорме, должны достигаться высокие нормы суточного привеса. Инвестиции должны быть незначительными, чтобы в случае возникновения инфекции поголовье можно было передислоцировать в другое место. Санитарная обстановка в хозяйстве должна быть стабильно положительной, а вновь прибывшие животные – допускаться на кормовую площадку только после карантина. Все животные должны быть идентифицированы и проходить регулярное ветеринарное обследование и отбор проб.

Программа должна обеспечить облегченный доступ к отдаленным пастбищам – как общественным благам (за счет улучшения дорог и обеспечения водоснабжения). Это должно также облегчить предоставление консультационных услуг и проведение обучающих семинаров для собственников и управляющих животноводческих хозяйств и содействовать в получении кредитов (например, долевых субсидий и грантов на конкурентной основе и частичных гарантий) на начальном, предварительном этапе реализации программы.

Число хозяйств, охваченных программой, и этапы выполнения программы. На первом этапе продолжительностью 5 лет программа должна охватить 10-15 сел и около тысячи крестьянских хозяйств (5-6% от всего количества) в каждой области. Рекомендуется, чтобы села располагались в одном или двух смежных районах, а не по всей области. На втором этапе длительностью 3-4 года может быть охвачена вся область. Пилотный этап должен длиться больше чем основной этап, потому что требуется значительное время для подготовки, разработки демонстрационных материалов и методологии, а также обучения персонала.

Вопросы для решения. Перед тем как финансировать программу, необходимо предпринять следующие шаги:

1. *Провести выборочный опрос о состоянии крестьянские хозяйств в различных зонах* для получения информации по: истории фермы и имуществу фермы, помимо поголовья скота, образовательному уровню, уровню производительности, состоянию оборудования, условиям доступа к пастбищам и кормам, каналам сбыта, имеющимся проблемам, инвестиционным планам, различным социальным аспектам и планам на перспективу.
2. *Внедрить положения,* согласно которым сельские ассоциации пастбищ, имеющие представительный орган, могут получить управление полностью или частью общественных пастбищ вокруг сел.
3. Разработать *законодательные нормы,* предписывающие участие в экспорте только для продукции сертифицированных и безопасных в санитарном отношении ферм. Это описано ниже более подробно.

Ресурсное обеспечение программы

A. *Тренинги и демонстрация технологий.* Учитывая опыт реализации подобных программ, на это потребуется примерно 20 млн. долл. на 1-ом этапе длительностью 5 лет. На следующем этапе продолжительностью 3-4 года техническое содействие будет оказываться в меньшем объеме, что позволит сократить затраты до примерно 7-10 млн. долл. в зависимости от конкретных мероприятий по поддержке хозяйств. Объемы финансирования по данному направлению ниже, чем затраты, предусмотренные существующей программой субсидий по разведению КРС.

B. *Инвестиции в заготовку сена и кормов и улучшенное использование пастбищ.* Объем финансирования за 10-летний период реализации составит 400-450 млн. долл., возможно с привлечением ресурсов международных финансовых учреждений. Эти затраты носят оценочный характер, так как для их более точного определения требуются дополнительные исследования.

Направление 2: Развитие свиноводства

Ключевые цели и стратегии. Предлагаемая цель – поддерживать жизнеспособный свиноводческий сектор, ориентированный сейчас лишь на внутренний рынок путем: (i) повышения производительности в секторе; и (ii) стабилизации рынка за счет обеспечения соответствия санитарным

и фитосанитарным стандартам (SPS) для продукции, предназначенной на экспорт. В настоящее время рынок нестабилен из-за отсутствия буферных запасов. Возможность осуществления поставок на экспорт снизит опасность перепроизводства.

Ожидаемые результаты, меры поддержки и способы реализации. В соответствии с моделями ферм, описанных в Главе С, в Таблице D.3 представлены ожидаемые результаты реализации программы и меры поддержки, необходимые для достижения этих результатов.

Таблица D.3: Развитие свиноводства: результаты программы и меры поддержки

Тип фермы	Ожидаемые результаты	Необходимые меры поддержки
Малая (домохозяйство или крестьянское хозяйство) свиноферма a/	Более высокая эффективность кормления; Необходимый уровень санитарного содержания свиней в хозяйствах.	Демонстрационные программы для малых свиноферм и распространение (внедрение в сельские программы); Продвижение поставок сертифицированных кормов.
Крупные свинофермы b/	Более высокая эффективность кормления; Качественная селекция; Более высокая эффективность труда; Сертифицированные фермы; Возможность отслеживания продукции.	Продвижение поставок сертифицированных кормов; Тренинги и учебные туры для управляющего персонала; Сотрудничество с международными поставщиками племенного материала; Возможное внедрение международных стандартов GlobalGAP.

a/ Сельские программы для домохозяйств были обсуждены выше. В регионах с большим поголовьем свиней эти программы должны сконцентрироваться на свиноводстве. Для свиней, даже в большей степени, чем для выпасных животных имеет значение качество кормов. В селах с наличием дешевых зерновых предприятие по выпуску комбикормов может поставлять кооперативам концентрат, который затем смешивается с зерновыми. В этом случае лучше не доверять частному продавцу. Однако кормовые брикеты, которые прессуются под воздействием пара, имеют более высокую питательную ценность. Нужно изучить в деталях, каким образом может быть улучшено санитарное содержание животных на малых фермах, где паразиты представляют постоянную угрозу.

b/ Крупные свинофермы должны получать индивидуальную техническую поддержку, похожую на ту, что получают крупные кормовые базы для КРС. Рекомендуется сертификационная система высоких фермерских стандартов – к примеру, GobalGAP[33] . Кроме того, так же как и крупные кормовые площадки для КРС, крупные свинофермы должны иметь сертификаты отсутствия заболеваний и возможность выделения части продукции на экспорт.

Вопросы для решения

Рекомендуется провести выборочный опрос для точной оценки

33.- “GAP” расшифровывается как «добросовестная сельскохозяйственная практика». Система GAP нацелена непосредственно на сельское хозяйство, в отличие от стандартов ISO, которые имеют отношение к промышленности в целом, GAP включает в себя принципы HACCP – «Система управления безопасностью пищевых продуктов». Система GAP используется широко и часто под другими наименованиями.

действительной производительности на свинофермах (необходимо обновить существующие данные); изучить типичные паразитарные инфекции в свиноводческих домохозяйствах. Развитие свиноводства зависит от скоординированной и своевременной организации комбикормового производства.

Ресурсное обеспечение программы

Необходимо порядка 3 млн. долл. на 4-5-летний период, которые направляются на финансируемые правительством мероприятия: техническую поддержку, прикладные исследования, тренинг, учебные поездки и демонстрацию технологий.

Направление 3: Развитие производства комбикормов

Производство кормов может осуществляться самими хозяйствами, которые содержат скот, или предприятиями, поставляющими продукцию далее по цепочке поставок или на открытый рынок. Средние и малые фермы не способны надлежащим образом готовить комбикорма, поэтому им следует пользоваться услугами комбикормовых предприятий. Однако для этого животноводческие хозяйства должны быть уверены в хорошем качестве кормов.

Ключевые цели и стратегии

Обеспечить наличие комбикормов надлежащего качества.

Ожидаемые результаты, меры поддержки и способы реализации.

Предполагается оказывать содействие соответствующему снабжению кормовыми ингредиентами. Это будет способствовать формированию целой цепочки задействованных в этом процессе сторон. Задачи каждой из них изложены в Таблице D.4.

Таблица D.4: Развитие производства комбикормов: результаты программы и меры поддержки

Участники	Ожидаемые результаты	Необходимые меры поддержки
Исследование зерновых культур	Определение и тестирование разных сортов гороха с высокой питательностью; Тестирование/продвижение различных масличных культур; Анализ возможностей сертификации ингредиентов.	Исследовательские фонды; Лабораторное оборудование.
Зерновые хозяйства	Выращивание сертифицированных культур (например, гороха) по контракту.	Техническая поддержка (ТП); Разработка порядка заключения договоров и получения финансовой помощи.
Правительство	Внесение изменений в законодательство в части кормов, которые позволяют использовать менее затратную рецептуру кормов; Возобновленная служба проверки кормов.	ТП по стандартам для лабораторий контроля качества кормов и тренингу персонала.
Производство комбикормов	Обновленные спецификации кормов; Применение менее затратной рецептуры кормов; Приобретение отслеживаемых/сертифицированных ингредиентов комбикорма; Адекватные технологии хранения и переработки, а также улучшение производительности труда; Применение GMP (надлежащая производственная практика) на производстве комбикормов Наличие команды консультантов, оказывающих помощь хозяйствам по выбору кормов и рациону кормления.	ТП по технологиям кормления и переработки; Целевые гранты для технических целей (тренинг персонала, контрольные лаборатории); Лизинговое финансирование нового оборудования и мощностей для хранения; Сезонные кредиты для пополнения запасов ингредиентов комбикорма; Поддержка продвижения и информационная кампания по комбикормам.
Центры обслуживания местных дистрибьюторов/фермеров	Персонал, знакомый с кормами, их использованием, аспектами качества кормов и сертификации.	Тренинг персонала; Поддержка пробных закупок и/или гарантирование оплаты за первые запасы для выбранных кооперативов.

Техническая поддержка для комбикормовых заводов может осуществляться через государственные программы или за счет организации совместных предприятий с иностранными компаниями. В первом случае потребуется выполнить поиск персонала по технической поддержке, имеющего практический опыт (в частности, по производству кормов). Предприятия, проявившие готовность к участию в реализации госпрограммы, должны иметь серьезную нацеленность на результат и бизнес-план.

Вопросы для решения

Рекомендуется определить:

1. Примерное число предприятий по производству кормов, желающих принять участие в реализации государственной программы;
2. данные о финансовом состоянии данных предприятий.

Рекомендуемые нормативные документы

Изменения в законодательстве в части кормов, которые позволяют использовать менее затратную рецептуру кормов (Таблица D.4).

Ресурсное обеспечение

В Таблице D.5 представлена оценка необходимых инвестиционных затрат в расчете на комбикормовое предприятие мощностью 1 млн. тонн в год.

Таблица D.5: Оценка инвестиционных затрат для развития комбикормового предприятия

Источник финансирования	Правительство	Бенефициар	Из них в кредит
	долларов США		
Деятельность по технической поддержке	1.5 млн.	0.2 млн.	
Стимулирование сбыта и микрогранты пользователям	0.25 млн.	0.25 млн.	
Лабораторное оборудование	0.5 млн.	0.5 млн.	
Инвестиции производителей кормов в основные фонды		30 млн.	25 млн.
Сезонный оборотный капитал		150 млн.	140 млн.

Направление 4: Развитие убойных мощностей, переработки и торговли

Ключевые цели и стратегии

1. Удовлетворять требованиям внутреннего спроса на переработанное мясо по объему, качеству и спецификациям;
2. соответствовать законодательным требованиям по охране общественного здоровья; и
3. заниматься рентабельным экспортом излишков мяса на внутреннем рынке.

Следует определиться – устанавливать ли унифицированные стандарты переработки или разрабатывать систему двойных стандартов: систему базовых стандартов для соответствия требованиям безопасности и дополнительный стандарт для экспорта.

Во втором случае ассортимент производимой мясной продукции должен дополняться линейкой продуктов, предназначенных на экспорт. Продукты, не входящие в перечень специально производимых на экспорт, могут экспортироваться только при наличии у производителя (или района) соответствующего сертификата об отсутствии заболеваний и регулярной проверке и мониторинге остатков вредных веществ в продукте. Рекомендуется выбрать к использованию систему «двойных стандартов» или «раздельную» систему[34], что позволит осуществлять экспорт без наложения непосильного бремени на весь сектор.

В интересах общественного здравоохранения, а также, чтобы способствовать формированию свободного рынка мяса, местным властям рекомендуется инвестировать в общественные скотобойни, если эти цели не могут быть достигнуты иным путем. Между цехами по забою скота и перерабатывающими предприятиями существуют различия, хотя во многих случаях их функции комбинируются.

Несколько затруднительно проанализировать требуемые мощности, которые следует создать за короткий период. Однако рекомендуется, чтобы планируемые мощности, по крайней мере, удовлетворяли потребительский спрос. В сценарии, который описывает спрос на чуть более дорогое и лучше упакованное мясо (Таблица B.8), при консервативной оценке объем созданных к 2016 г. мощностей по переработке и упаковке составит 350 тыс. тонн, а экспортный потенциал — 38 тыс. тонн мяса в год (Таблица D.6).

В случае задержек с созданием требуемых убойных мощностей в районах разведения животных, супермаркеты, скорее всего, создадут альтернативные каналы покупки мяса на оптовых рынках и организуют свои упаковочные мощности. Такое мясо чаще всего не подвергается обследованию.

34.- “Раздельная система” – терминология, принятая в ЕС. ЕС принимает импорт от стран/производителей, только если та часть сектора, которая занимается экспортом, подлежит превентивному мониторингу.

Таблица D.6: Объемы забоя скота к 2016 г. (период – 7 лет), тыс.тонн

Сценарий (Таблица B.8)	База	Один	Два	Три	Четыре	Четыре B
Годы	2009	2016	2016	2016	2016	2016
Производство, всего (оценка)	809	1017	1017	944	944	1017
Потребительский спрос , всего	143	798	690	690	332	332
Эффективная мощность по состоянию на 2009 год (оценка)	190	190	190	190	190	190
Требуемая мощность, исходя из объемов потребительского спроса	-48	608	500	500	142	142
..с учетом 25% спроса, который приходится на сельские районы		760	625	625	177	177
Дополнительный забой скота на экспорт		114	55	-18	-35	38
Потребительский и экспортный спрос, всего		874	681	608	142	215
Потенциал, не основанный на потребительском или экспортном спросе		143	336	336	802	802
Средняя оценка мощностей, созданных к 2016 г. (округленные цифры)		Убой Переработка и упаковка				440 350
..из них мощности, ориентированные на экспорт						38

Ожидаемые результаты, меры поддержки и способы реализации:
Таблица D.7 представляет ожидаемые результаты и необходимые меры поддержки.

Таблица D.7: Развитие предприятий по забою скота, переработке и торговле: результаты программы и меры поддержки

Участники	Ожидаемые результаты	Необходимые меры поддержки
Местные власти	Принимать взвешенные решения после совещания с заинтересованными сторонами	Обучающие семинары; Разработка инвестиционных моделей и примеров.
Частные или общественные предприятия по забою скота	Увеличение мощности проверяемого и легального предприятия по забою скота со 190 000 до 440 000 тонн в год; Эффективное использование мощностей.	Специальные долгосрочные / низкопроцентные кредиты; Адекватное микрораспределение производственных единиц; Оптовая торговля мясом; Снижение НДС на мясо (временное).
Мясные аукционы	Владельцы предприятий по забою скота и компании, которые покупают у них мясо, создали региональные пункты хранения, где мясо продается на аукционных торгах для дальнейшей его реализации в других регионах; Взвешивание и сортировка мясных туш; Небольшие рефрижераторы для региональной транспортировки.	Долевые (до 50%) субсидии на начальные инвестиции, оставшийся объем выдается в виде кредита.
Частные предприятия по забою скота, ориентированные на экспортный стандарт	Создание мощности около 38 000 тонн/год	Низкопроцентные кредиты (лизинг)
Оптовые перевозчики, для транспортировки продукции на дальние расстояния и торговцы	Достаточное число грузовиков (140 или больше)[a] и промежуточные остановочные пункты; Условия труда в соответствии с санитарно-гигиеническими требованиями.	Лизинговое финансирование; Обучающие курсы; Вовлечение ветеринарных инспекций.
Предприятия по переработке мяса, ориентированные на внутренний рынок	Увеличение мощностей примерно на 175 000 тонн	Низкопроцентные кредиты (лизинг); Обучающие курсы по вопросам мясопереработки.
Предприятия по переработке мяса, ориентированные на экспорт и внутренний рынок	Увеличение мощностей с 124 000 до 350 000 тонн	Низкопроцентные кредиты (лизинг); Обучающие курсы по вопросам мясопереработки. Инспектирование и отбор проб.
Мясная ассоциация (экспортная)	Ассоциация проводит обследования, запускает бренды, проводит маркетинговый анализ, обучающие семинары	Рассмотреть BRC[b] или ISO в дополнение к государственным стандартам по мясу; Обучающие семинары.

a. Объем мяса для транспортировки в города составляет около 400 000 тонн каждые 300 дней, то есть 1 300 тонн в день. Если средняя продолжительность пути – 2 дня, то для осуществления перевозки потребуется 140-150 20-тонных грузовиков.

b. BRC - Британский совет ритейлеров; частный стандарт, используемый в пищевой промышленности.

Вопросы для решения

Перед началом программы следует выполнить следующие мероприятия:

1. Детальный анализ потребительского поведения в отношении мяса при росте доходов: влияние доходов на количество и качества покупаемого мяса. Без такого анализа вышеприведенные оценки требуемых мощностей в Таблице D.7 будут неточными.
2. Детальный обзор и схема расположения существующих мощностей по переработке и транспортировке. Устаревшее оборудование не должно учитываться.

Рекомендуемые нормативные документы

Согласно действующему законодательству, для мяса, поставляемого на экспорт, требуется ветеринарный экспортный сертификат. Он выдается после обследования мяса. Следует ввести правило, по которому ветеринарный инспектор выдает лицензии предприятиям на право экспорта или право поставок экспортерам. Также инспектор должен контролировать, чтобы в экспортные партии попадало только мясо из зон благоприятных с точки зрения эпизоотии и обследованных откормочных хозяйств. Необходимо требование наличия на продукте, следующем на экспорт, печати качества признанной ассоциации экспортеров мяса.

Ресурсное обеспечение

Оценки объемов финансирования приведены в Таблице D.8.

Таблица D.8: Оценка инвестиционных затрат для развития предприятий по забою скота, переработке и торговле

Источник финансирования	Правительство	Бенефициары	Из них в кредит
	долларов США		
Деятельность по технической поддержке	1.5 млн.	0.2 млн.	
Базовые скотобойни мощностью 440 000 тонн/год, с 2-дневным охлаждением		240 млн.	240 млн.
Грузовики для местного использования (2–3 тоны, около 150 грузовиков)		7.5 млн.	5 млн.
Магазины по оптовой торговле мясом мощностью 200 000 тонн/год	12 млн.	24 млн.	12 млн.
Скотобойни ориентированные на экспорт мощностью 38 000 тонн/год		30 млн.	20 млн.
Грузовики для перевозки на дальние расстояния (140 шт.)		31 млн.	25 млн.
Мясоперерабатывающие мощности, ориентированные на внутренний рынок (175,000 тонн/год)		105 млн.	90 млн.
Мясоперерабатывающие мощности, ориентированные на экспорт (38,000 тонн/год)		45 млн.	40 млн.
Обучение работников мясоперерабатывающих предприятий	3 млн.		
Разработка брендов и стимулирование сбыта		0.3 млн.	0.3 млн.

Направление 5: Государственные службы поддержки и финансовые услуги

Основные функции по каждому виду предоставляемых услуг кратко приведены ниже. Вмешательство в процесс предполагается только в случае возникновения безотлагательных вопросов, касающихся производства и сбыта мяса.

Ветеринарные службы: оценка предлагаемых ветеринарных услуг была проведена выше в отдельной главе, и в данном разделе представлены результаты данной оценки.

Мероприятия	Текущий статус
Правовая инфраструктура	Вступила в силу
Нормативно-правовая база	Переработка: вступила в силу Ветеринария: ожидается
Пограничный контроль	Слабый из-за частого незаконного ввоза продукции
Контроль заболеваний	Слабый или в лучшем случае приемлемый. Распространение болезни ящура приостановлено, однако требуется дальнейший контроль ситуации. Туберкулез, бруцеллез и бешенство не находятся под полным контролем и представляют риск рецидива
Мониторинг заболеваний	Улучшается уровень оснащения и количество лабораторий (применяется метод ELISA – энзим связанный иммуносорбентный метод исследования)
Список разрешенных препаратов и контроль над препаратами	Есть список одобренных препаратов. Контроль соответствия нуждается в постоянном внимании
Мониторинг химических остатков в продукции	Соответствующая лаборатория находится в процессе строительства
Мониторинг радиоактивного заражения	Не включено в текущий план
Идентификация животных	Еще не существует, требуется разработка детальных регламентов
Аккредитованная сеть скотобоен и транспортировки мяса	Только некоторые организации стремятся соответствовать стандартам
Сертификация мяса, предназначенного на экспорт	Имеется соответствующий орган, но административные процедуры и методики выборочной оценки не введены в повсеместную практику.

Считается, что не все опасные заболевания взяты под полный контроль. Особенно в южных регионах, где животные передвигаются на большие расстояния, трудно осуществлять необходимый контроль над

распространением заболеваний. Если опасность возникновения некоторых болезней продолжает сохраняться, то преждевременно прекращать вакцинации, призванные способствовать развитию экспорта. В этом случае рекомендуется временно запретить экспорт или выделить узкие зоны, в которых гарантируется отсутствие заболеваний. В ближайшие годы экспорт должен составлять максимум 10% всего производства. В связи с этим предлагается, чтобы Департамент развития животноводства и ветеринарной безопасности создал свободные от заболеваний зоны, где содержится, по крайней мере, 10% всего поголовья. Фермеры других регионов страны тоже извлекли бы опосредованную прибыль от экспорта, благодаря повысившимся ценам на внутреннем рынке.

После создания такой зоны, с благоприятной эпизоотической обстановкой, необходимо отслеживать, чтобы мясо других животных не попадало на экспорт. Это потребует введения некоторых законодательных норм, таких как описаны выше.

Второй важный вопрос – риск радиационного заражения. Следует провести анализ существующих превентивных мер.

В целом, сложилось впечатление, что ветеринарные службы достаточно компетентны и не требуют специальной программы продержки. Однако предлагается создать смешанную консультативную группу (с участием местных и иностранных специалистов) для анализа эпидемиологических данных и стратегии борьбы с заболеваниями.

Исследовательские и консультативные услуги

КазАгроИнновация (КАИ) должна стать главным фактором исполнения данной программы. В некоторых аспектах программа непосредственно задействует функции КАИ, такие как:

- выборочное обследование для сбора исходных данных;
- развитие информационных сетей для крестьянских хозяйств и хозяйств населения;
- подготовка кадров;
- совместно с хозяйствами проведение экспериментальных исследований по вопросам пастбищного кормления животных, выращивания телят и т.д.;
- тестирование новых методов заготовки сена;
- техническая поддержка откормочных площадок по разработке кормовых рационов и подготовке бизнес-планов;

- развитие производства кормовых злаков и готовых кормов (например, гороха);
- разработка (и тестирование) новых стандартов комбикормов;
- выбор лабораторных методов для проверки качества кормов;
- развитие структуры племенных клубов, ориентированных на мясное направление КРС.

Предлагаемая техническая поддержка должна быть большей частью передана КАИ для облегчения выполнения этих задач. Ожидается, что таким образом КАИ повысит свои возможности в сфере прикладных исследований и коммуникаций. Отдельная исследовательская группа, желательно не связанная с КАИ, должна проводить мониторинг результатов программы и оценивать их эффективность.

Разведение племенных животных

Как отмечалось выше, очень важно сохранить существующие породы КРС. Также отмечено, что разведение племенных животных должно быть деятельностью самих животноводческих хозяйств. Так как хозяевами животных являются хозяйства, их интерес и мотивация являются первостепенными.

Во время переходного периода хозяйства, содержащие чистокровное поголовье в надлежащем состоянии и сохранившие все учетные документы, могут продолжать эту практику уже на основе конкретных контрактов с определенной продолжительностью, с постепенным замещением существующих субсидий.

Впоследствии, правительство может стимулировать развитие племенных ассоциаций и поддерживать их ресурсами, чтобы те могли нанять профессиональный персонал. После окончания переходного периода, ассоциации и племенные хозяйства примут решение о разделе между ними прибыли, поступившей от продажи племенного скота. Важным будет создать организационные структуры для внедрения племенной программы, к которым в случае с КРС относятся крестьянские (фермерские) хозяйства и сельхозпредприятия (включая государственные). Потребуется государственная поддержка; не следует в ближайшем будущем ожидать от программы значительных результатов.

Работа по разведению КРС мясного направления не может вестись отдельно от работы с КРС молочного направления. Требуется рассмотреть вопросы разведения свиней, овец и лошадей. Сокращение существующих пород овец и лошадей может быть также важно, как и при работе с КРС.

В качестве меры предосторожности правительство может иметь несколько стад чистокровных животных в своей собственности.

Управление землями отгонного и пастбищного животноводства

Департамент стратегии использования природных ресурсов должен провести выборочный опрос упомянутых выше крестьянских хозяйств. Программа должна вовлечь департамент пастбищных земель в мониторинг использования отгонных земель фермерами для определения проблем и разработки материалов, которые могли бы использоваться для консалтинговых целей и распространения знаний. Другая компетенция данного департамента – возможности использования прав, принадлежащих сельским ассоциациям пастбищ.

Кредит

Сельские программы для фермеров. Программа должна привлечь соответствующее финансовое учреждение для формирования механизмов кредитования и других финансовых инструментов, ориентированных на средние крестьянские хозяйства, небольшие сельские обслуживающие предприятия, предпринимателей (например, заготовителей сена) и ассоциации или кооперативы. При подготовке программы требуется провести подробный анализ существующих финансовых учреждений. Необходима кредитная линия для приобретения сенозаготовительного оборудования, которая должна быть обеспечена перед началом программы.

Другие кредитные возможности. Другие кредитные возможности предназначены для осуществления значительных инвестиций и требуют индивидуального подхода. Предпочтительно чтобы они были определены во время подготовки программы.

Требуются стратегические решения и последующие действия общественного сектора по вовлечению частных/коммерческих финансовых институтов и национальной финансовой системы в инвестиции в сельскохозяйственный сектор. Поддержка может быть предоставлена в форме гарантированных фондов, скидок и улучшения способов оценки рисков участвующих финансовых учреждений.

Ресурсное обеспечение программы

Оценки инвестиций по данному направлению включены в предполагаемые объемы финансирования по другим направлениям. Для оценки потребности в кредитных средствах требуется детальный анализ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1:

ТАБЛИЦЫ СПРАВОЧНЫХ ДАННЫХ

Таблица 1: Мировое производство и торговля мясом

		2007	2008 оценка	2009 прогноз	Изменение: 2009/2008
		млн.тонн			%
МИРОВОЙ БАЛАНС					
Производство		**274.4**	**282.1**	**285.6**	1.2
Говядина		65.1	64.9	65.1	0.3
Мясо птицы		90.1	93.7	94.7	1.1
Свинина		99.8	103.9	106.1	2.1
Баранина		14	14.2	14.2	0.5
Торговля		23.1	24.6	23.4	-4.8
Говядина		6.9	6.8	6.8	0.4
Мясо птицы		9.8	10.5	10.2	-3.1
Свинина		5.2	6.1	5.4	-11.3
Баранина		0.9	0.9	0.9	0.7
ПОКАЗАТЕЛИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ					
Потребление мяса на душу населения:					
В мире	*кг/год*	41.5	42.2	42.3	0.3
В развитых странах	*кг/год*	82.4	81.9	81.7	-0.2
В развивающихся странах	*кг/год*	0.9	0.9	0.9	0.7
Казахстан **	*кг/год*		69		
		2007	**2008**	**2009***	Изменение: янв-май 2009г. в % к янв-май 2008г.
Показатели FAO по ценам на мясо					
(2002-2004=100)		112	128	115.7	-6

* янв-май 2009г.

** Агентство Республики Казахстан по статистике

Обзор продовольственных рынков FAO, рыночный анализ, июнь 2009г.
http://www.fao.org/docrep/011/ai482e/ai482e08.htm

Таблица 2: Импорт и экспорт мяса в стоимостном выражении в некоторых странах

		ИМПОРТ				ЭКСПОРТ					Чистый Экспорт
		(US$ '000)				(US$ '000)					(US$ '000)
	1994-1996	1999-2001	2004	2005	2006	1994-1996	1999-2001	2004	2005	2006	2006
Казахстан	11 439	14 654	45 739	70 903	100 673	38 715	5 872	418	555	287	-100 386
Аргентина	110 530	128 071	51 416	46 104	48 053	698 965	496 504	1 020 754	1 451 585	1 429 229	1 381 176
Австралия	25 474	72 278	188 605	263 590	256 725	2 549 380	2 924 808	4 720 695	5 142 518	5 258 480	5 001 755
Бразилия	192 394	95 197	84 768	96 793	84 271	1 066 614	1 887 055	5 529 670	7 159 951	7 313 846	7 229 575
Китай	1 452 918	2 359 770	2 184 123	2 489 729	2 769 661	2 805 075	1 520 886	1 072 085	1 045 198	1 273 641	-1 496 020
Египет	184 146	246 925	198 324	317 229	495 422	4 689	1 408	1 164	1 094	1 110	-494 312
Франция	3 411 391	2 389 067	3 256 762	3 580 842	3 861 733	3 744 160	2 713 615	3 321 070	3 378 671	3 395 378	-466 355
Япония	8 415 66	7 364 802	7 738 662	7 926 896	6 456 122	7 521	9 855	6 100	6 702	8 855	-6 447 267
Нидерланды	1 009 861	931 160	1 750 237	1 950 666	2 169 845	4 362 298	3 263 271	4 425 105	5 003 525	5 426 203	3 256 358
Российская Федерация	1 545 513	1 280 416	2 134 756	2 883 854	4 325 487	18 251	3 014	1 319	1 163	2 511	-4 322 976
Турция	23 202	3 079	1 980	1 229	1 788	6					
Украина	52 920	78 893	157 220	137 217	155 260	258 893	218 269	177 535	154 431	32 879	-122 381
ОАЭ	258 779	156 927	278 849	371 204	435 415	38 037	3 920	20 816	36 355	24 925	-410 490
США	1 975 667	3 380 455	5 057 272	4 919 272	4 343 513	5 738 154	6 488 708	4 607 231	5 883 442	6 383 809	2 040 296
Мир, всего	38 192 371	37 370 109	52 193 722	58 203 693	61 740 261	38 224 513	37 113 573	52 429 576	60 105 977	63 494 602	1 754 341

Источник: FAOSTAT

Таблица 2bis: Баланс экспорта– импорта по разным видам мяса для США

	Баланс экспорта – импорта, тыс. тонн				
	2004	2005	2006	2007	2008
ГОВЯДИНА И ТЕЛЯТИНА	-1 461 389	-1 317 213	-880 665	-734 663	-295 619
БАРАНИНА И МЯСО МОЛОДОГО БАРАНА	-78 305	-77 612	-78 159	-87 722	-77 657
СВИНИНА	490 806	745 590	910 459	986 426	1 741 256
МЯСО БРОЙЛЕР	4 569 522	5 073 196	5 046 105	5 736 117	6 812 649

Источник: Из данных Министерства сельского хозяйства США

Таблица 3: Сравнение стоимости кормового зерна и комбикорма для свиней в Казахстане и других странах

Сравнение стоимости кормового зерна Цена в долл.США и тенге	**Казахстан**			**Россия**	**США**	**Бразилия (юг)**		**Нидерланды/ ЕС**
Предложение на рынке отечественного зерна (сценарии)-->	Большие излишки a)	Излишки	Дефицит	Большие излишки	Излишки	Излишки	Дефицит	Дефицит
Стоимость фуражного зерна	долл.США/тонна							
Gulf Base Grains (желтозерная кукуруза кормовая) долл.США/тонна b)	**172**	**172**	**172**	**172**	**172**	**172**	**172**	**172**
Преимущество/ недостаток регионального порта в Gulf	5.0	5.0	40		0	-10	10	20
Корректировка с учетом качества (разбитые зерна и т.д.)	-20.0	-10.0	0		-10	-5	0	0
В/от регионального порта – на территорию, удалённую от моря или границ страны, в т.ч. грузоподъемники c)	-90.0	-50.0	50		-40	-40	40	4
Цены Gulf на территории, удалённой от моря или границ страны (A)	67	117	262	81 (e)	122	130	222	196
Фермерские цены отечественного зерна (B)	100	100	120	110	115	130	130	190
50-50 Среднее основных зерен для кормовой промышленности (A+B)/2	**84**	**109**	**191**	**96**	**119**	**130**	**176**	**193**
Сравнение стоимости комбикорма для свиней (откармливаемых на убой)	тенге/кг							
Цена 1 кг фуражного зерна	12.4	16.1	28.3	14.1	17.5	19.2	26.0	28.6
Добавленная стоимость корма для свиней, за кг основного корма d)	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7	16.7
Коррекция +/- соевая и эффект масштаба кормовой мельницы на кг корма	1.0	1.0	1.0	3.0	-3.0	-1.0	-1.0	0.0
Гранулированный комбикорм для свиней / кг корма	30.0	33.7	45.9	33.8	31.2	34.9	41.7	45.2

Заданная цена зерна внутри Казахстана в ряде случаев косвенно исходит от цены американской желтозерной кукурузы Gulf, которая является основным индикатором для кормового зерна. «Рынком» считается фиктивное место, расположенное например, на юге Средиземноморья. Таким образом, в таблице посчитана не полная стоимость транспортировки в США, а в принципе только разница в стоимости транспортировки из Gulf или Казахстана в Средиземноморье. Это приводит к образованию «цены Gulf на территории, удалённой от моря или границ страны» (A). Также существует отечественная цена на зерна, исходящая от издержек производства (B). Средняя величина A и B взята в качестве индикатора стоимости кормовых зерен. Таким образом, посчитанные цены имеет точное соответствие с ценами, обнаруженными на рынке. Для пересчета зерна в готовый корм была использованы ряды ценовой статистики из Голландии, чтобы получить затраты добавленных ингредиентов и совмещенную стоимость. Были применены плюс (+) и минус (-) и коррекция для отражения доступности и стоимости белкового жмыха и положительный эффект масштаба в переработке.

a) Излишки настолько велики, что транспортировка зерна не является эффективной / аренда дополнительных ж/д вагонов требуют высоких затрат.

b) По данным Всемирного банка, цена на ноябрь 2009г. Предполагалось, что пшеница кормового качества будет оцениваться как желтозерная кукуруза

c) Транспортировка для Казахстана Тобол – Новороссийск (Черное море) обычно стоит 44.30 долл.США за тонну + оплата за хранение и грузоподъемники = примерно 50 долл. США в общем.

d) Основана на сборе данных (LEI) для Нидерландов.

e) USDA-FAS Обновленный документ по зерновому и кормовому сектору Российской Федерации 29/10/2009.

Таблица 4: Сравнение себестоимости производства свинины в Казахстане и других странах

Цены в долл.США и тенге											
	Казахстан					Россия		США	Бразилия (юг)		Нидерланды/ ЕС
Предложение на рынке отечественного зерна -->	Значительные излишки	Излишки	Излишки	Излишки	Дефицит	Значительные излишки	Излишки	Излишки	Излишки	Дефицит	Дефицит
Технологический уровень оснащения производства -->	Низкий	Низкий	Средний	Хорошо	Средний	Низкий	Хорошо	Хорошо	Очень хорошо	Очень хорошо	Очень хорошо
Гранулированный комбикорм для свиней / кг корма	30.0	33.7	33.7	33.7	45.9	33.8	37.6	31.2	34.9	41.7	45.2
Средний коэффициент конверсии корма (кг привеса / кг корма)	4.4	4.4	3.5	3.1	3.5	3.7	3.2	3.21	2.86	2.86	2.75
Стоимость 1 кг корма для 1 кг свинины в живом весе (ЖВ)	132	148	118	104	161	125	120	100	100	119	124
На 1 кг свинины в убойном весе (80% от живого веса):											
Стоимость корма	165	185	147	131	201	156	150	125	125	149	155
Содержание и отопление помещения	27	27	27	22	22	30	30	22	13	13	40
Затраты на оплату труда	44	44	35	22	22	35	25	18	15	15	18
Прочие затраты	7	7	7	7	12	15	15	44	22	22	66
Стоимость финансирования	21	21	21	21	21	20	20	18	15	15	18
Субсидия	-98	-98	-98	-98	-98	0	0	0	0	0	0
Общая себестоимость	166	186	139	105	180	256	240	227	191	215	296
Общая себестоимость без учета субсидии	264	284	237	203	278	256	256	227	191	215	296
Цена производителя (дек. 2009г.)/ кг в убойном весе (1)	368	368	368	368	368	607(2)	607	193	225	225	286
Маржа без субсидии	104	84	131	165	90	351	367	-33	35	10	-10

Примечание:	(1) Цена в Казахстане (регион производства - Костанай) по состоянию на ноябрь 2010г. В декабре цены на свинину повысились примерно на 20% (2) Отчет USDA GAIN № RS 9059 от 21/9/2009: RUR 113 (по данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации).
Источники	1. Роберт Хост, Линда Пьюистер [Себестоимость производства свинины и сопоставление с международными данными], Отчет LEI 2008-82, Вагенинген, Нидерланды, 2009 2. Полевые наблюдения в Казахстане; прочие данные с веб-сайтов, соотнесение данных (выделенных курсивом) и прогноз (см.текст).

Таблица 5: Стоимость откорма КРС в Казахстане и других странах, различные сценарии

Стоимость откорма бычка из стада молочного / мясо-молочного направления , начиная с прекращения грудного вскармливания при 80 кг до 420 кг живого веса (для скота маленького размера).

	Казахстан					Россия		США	Бразилия(юг)		ЕС (Нидерланды)
Предложение на рынке отечественного зерна-->	Значительные излишки	Излишки	Излишки	Излишки	Дефицит	Значительные излишки	Излишки	Излишки	Излишки	Дефицит	Спрос соответствует предложению
Технологический уровень оснащения производства-->	**Низкий**	**Низкий**	**Средний**	**Хороший**	**Средний**	**Низкий**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**
	тенге										
Цена фуражного зерна, за кг (см. Таблица 6 в Приложении)	12.4	16.1	16.1	16.1	28.3	14.1	17.9	17.5	19.2	26.0	28.6
Добавленная стоимость комбикорма для скота, на кг основного корма	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6	5.6
Коррекция +/- (отражает доступность соевых компонентов и эффект масштаба в комбикормовом производстве) /кг корма	-1.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-2.0	-1.0	-1.0	0.0
Комбикорм для скота / кг	16.9	21.6	21.6	21.6	33.8	19.7	23.5	21.1	23.8	30.6	34.1
Количество месяцев на пастбище	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Плата за выпас / за голову скота в месяц, в т.ч. дополнительный прикорм	1 000	1 000	1 000	1 300	1 300	1 000	1 300	1 500	1 500	1 500	1 742
Итого стоимость / сезон	5 000	5 000	5 000	6 500	6 500	5 000	6 500	7 500	7 500	7 500	8 712
Средний ежедневный привес (кг/ день)	0.35	0.35	0.40	0.55	0.40	0.35	0.55	0.60	0.35	0.35	0.7
Вес в конце этого периода	133	133	140	163	140	133	163	170	133	133	185
Смесь концентрированного корма в первую зиму	298	298	466	649	466	298	649	671	692	692	862
Цены	18	22	22	22	34	20	23	21	24	31	34
Итого стоимость / сезон	5 336	6 439	10 074	14 033	15 766	5 866	15 235	14 151	16 456	21 166	29 401
Фуражное зерно естественной сушки нового урожая, кг	303	303	290	260	290	303	260	266	242	242	302
Цены	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	33
Итого стоимость/ сезон	3 033	3 033	2 898	2 597	2 898	3 033	2 597	2 664	2 421	2 421	9 954
Средний ежедневный привес зимою (кг/ день)	0.2	0.2	0.5	0.7	0.5	0.2	0.7	0.7	0.9	0.9	0.9
Вес в конце этого периода	169	169	230	289	230	169	289	296	295	295	347
Количество месяцев на пастбище во второй период (переменная)	5	5	5	5	5	5	5	0	5	5	0
Стоимость выпаса / за голову скота в месяц, в т.ч. дополнительный прикорм	1 500	1 500	1 500	2 000	2 000	1 500	2 000	2 000	1 800	2 000	3 696

Стоимость откорма бычка из стада молочного / мясо-молочного направления , начиная с прекращения грудного вскармливания при 80 кг до 420 кг живого веса (для скота маленького размера).

	Казахстан					Россия		США	Бразилия(юг)		ЕС (Нидерланды)
Предложение на рынке отечественного зерна-->	Значительные излишкиИзлишки	ИзлишкиизлишкиДефицит	Значительные излишки Излишки Излишки	ИзлишкиизлишкиДефицитСпрос соответствует предложению							
Технологический уровень оснащения производства-->	**Низкий**	**Низкий**	**Средний**	**Хороший**	**Средний**	**Низкий**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**	**Хороший**
Итого стоимость/ сезон	7 500	7 500	7 500	10 000	10 000	7 500	10 000	0	9 000	10 000	0
Средний ежедневный привес в период второго лета (кг/ день)	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0.7
Вес в конце этого периода	244	244	305	379	305	244	379	296	370	370	347
Дни откорма во время второго периода	252	252	128	35	128	252	35	89	36	36	52
Использование кормовой смеси концентратов, кг/ сезон	1 338	1 338	741	221	741	1 338	221	507	228	228	320
Цены	18	22	22	22	34	20	23	21	24	31	34
Итого стоимость / сезон	23 968	28 920	16 014	4 774	25 063	26 345	5 182	10 699	5 420	6 971	10 915
Использование собранного урожая фуражного зерна естественной сушки, кг естественной сушки за сезон	535	535	296	88	296	535	88	203	91	91	128
Цены	10	15	18	18	18	18	18	20	20	20	24
Итого стоимость / сезон	5 353	8 030	5 336	1 591	5 336	9 636	1 591	4 059	1 823	1 823	3 097
Средний ежедневный привес во время второй зимы (кг/ день)	0.7	0.7	0.9	1.2	0.9	0.7	1.2	1.4	1.4	1.4	1.4
Общая стоимость корма	50 191	58 922	46 822	39 494	65 563	57 379	41 104	39 072	42 620	49 881	62 079
Финальный вес	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420
Общий привес в кг	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340
Общая стоимость корма на кг полученной массы после прекращения грудного вскармливания, живой вес	148	173	138	116	193	169	121	115	125	147	183
Возраст при 420 кг в живом весе (месяцы)	27.2	27.2	23.1	20.0	23.1	27.2	20.0	16.8	20.0	20.00	15.5

Источники:	Предполагаемые значения. Основные предпосылки: Повышение среднесуточных привесов в период пастбищного откорма с дополнительным прикормом животного стоит 300-500 тенге в месяц;
	Замедленный темп роста на тропических пастбищах Бразилии; Низкие среднесуточные привесы на откормочных площадках Казахстана из-за нехватки кукурузного силоса; После пастбищного периода низкие среднесуточные привесы компенсируются ростом в откормочных хозяйствах с высоким уровнем технологического оснащения.

Таблица 6: Полугодовой объем импорта говядины и свинины в Россию и стоимость импорта

		млн долл. США	тыс. тонн	Там оженная стоимость долл. США	Разница со стоимостью охлажденного мяса долл. США	Стоимость, тенге/кг
ГОВЯДИНА						
Импорт, всего	Январь - Июнь 09	873	244	3.58	(1)	
	Январь - Июнь 08	967	344	2.81	(1)	
	Январь - Июнь 07	881	358	2.46		
Свежая и охлажденная	Январь - Июнь 09	25.9	5.46	4.74		702
	Январь - Июнь 08	36.2	8.75	4.14		612
	Январь - Июнь 07	29.7	9.17	3.24		479
Замороженные туши или полутуши	Январь - Июнь 09	25.8	8.2	3.13	1.61	463
	Январь - Июнь 08	37.1	10.3	3.60	0.54	533
	Январь - Июнь 07	46.6	17.3	2.69	0.55	397
Замороженные отруба без кости	Январь - Июнь 09	808.7	226.6	3.57	1.17	528
	Январь - Июнь 08	889.9	323.2	2.75	1.38	408
	Январь - Июнь 07	799.3	329.2	2.43	0.81	359
СВИНИНА						
Импорт, всего	Январь - Июнь 09	823.4	274.3	3.00	(2)	444
	Январь - Июнь 08	952.9	367.7	2.59		384
	Январь - Июнь 07	689.6	282.4	2.44		361
Свежая и охлажденная	Январь - Июнь 09	33	9.3	3.56		527
	Январь - Июнь 08	43.1	12.4	3.51		519
	Январь - Июнь 07	26.824	8.7	3.08		456
Замороженная	Январь - Июнь 09	762	258.3	2.95	0.61	437
	Январь - Июнь 08	879.1	347.1	2.53	0.98	375
	Январь - Июнь 07	639.9	266.5	2.40	0.68	355
Замороженные окорока	Январь - Июнь 09	60.8	25.9	2.35		347
	Январь - Июнь 08	78.2	36.1	2.17		321
	Январь - Июнь 07	66.5	30.8	2.16		320
Замороженное мясо без кости	Январь - Июнь 09	513	160.3	3.20		474
	Январь - Июнь 08	573	215.5	2.66		394
	Январь - Июнь 07	407.2	148.1	2.75		407

(1) 80% или более из Южной Америки, 8-17 000 тонн из Украины, а также осуществляются поставки из Австралии

(2) 40% из Бразилии, остальное из Европейского Союза, США и Канады

Источник: Адаптированная версия из отчета USDA FAS GIAN Report №RS 9095

Таблица 7. Оптовые цены на говядину и свинину импортного и отечественного производства в РФ

Дата		Говядина		Свинина	
		Отечественная	Импортная	Отечественная	Импортная
		тенге/кг			
30.12.03	1	258	278	263	273
29.12.04	1	384	432	445	448
29.12.05	1	417	440	438	454
29.12.06	1	477	515	418	499
29.12.07	1	611	635	559	602
28.12.08	1	684	724	625	633
Июль 2009, переработчики 2		553		639	

Источник: (1) USDA FAS, по данным ИКАР; GAIN Report № RS9010 от 3.05.2009.
(2) USDA FAS, GIAN RRS № 9059 от 12.01.2009.
Данные рассчитаны в тенге по курсу 1 долл. США = 148 тенге.

Таблица 8: Пример текущего оптового предложения на Интернет-странице в России

Прайс-лист	http://www.apraksin.ru/lait-prod/price_alfa.xls		
3			
4	ООО «АЛЬФА» тел.329-3511 «Альфа», телефон: 329-3511		
5			
6	В валютах цен.		
7	Цены указаны на 25.12.2009 Цены, размещенные 25/12/2009		
8			
9			
10	Наименование товара / услуги	Розничная цена	Един.
11			
12			
13	*ВЕТЕРИНАРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ*		
14	Ветеринарная справка (перекидка)	150.00 руб.	шт.
15	Ветеринарная справка (по регионам)	450.00 руб.	шт.
16	*ГОВЯДИНА БЕСКОСТНАЯ*		
17	Говядина бескостная, голяшка 20 - 30 кг (Бразилия)	133.00 руб..	кг
18	Говядина бескостная, голяшка 15 - 32 кг (Аргентина)	135.00 руб.	кг
19	Говядина бескостная, голяшка Минерва 20 - 25 кг (Бразилия)	135.00 руб.	кг
20	Говядина бескостная, грудинка 20 - 25 кг (Бразилия)	122.00 руб.	кг
21	Говядина бескостная, задняя часть Бертин 20 – 25 кг (Бразилия)	184.00 руб.	
22	Говядина бескостная, грудинка Бертин 19 - 29 кг (Бразилия)	148.00 руб.	

Таблица 9: Цепочки стоимости для различных видов мяса и уровня его переработки

Цены сельхозпроизводителей в Костанае и потребительские цены в Астане — по состоянию на декабрь 2009 г.										
	Показатель	Говядина		Баранина (молодняка)		Свинина		Конина		Примечание
		В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	
А. Формальный (зеленый) канал сбыта										
Мясо в живом весе (ЖВ)		390		40		110		400		
Коэффициент пересчета мяса в ЖВ в убойный вес (УВ)		0.5		0.6		0.8		0.55		
Мясо в убойном весе (УВ), кг		195		24		88		220		
Чистый убойный вес у ворот фермы (кг)		82 411	423	11 004	459	36 849	419	118 736	540	
Затраты посредника, торговца или на управление		2 609	13	348	14	1 167	13	3 808	17	
Транспорт, первый этап		1 950	10	240	10	880	10	4 400	20	
Цена у ворот фермы, данные КАМ		86 970	446	11 592	483	38 896	442	126 944	577	a)
Стоимость забоя (включая инспекцию)		12 916	66	2 153	90	5 829	66	14 572	66	
Выход продуктов (потроха, шкура, кишки, жир)		-10 740	-55	-960	-40	-3 520	-40	-11 000	-50	
Чистая прибыль убойного цеха, % сверх издержек	20%	2 583	13	431	18	1 166	13	2 914	13	
Цены оптовой закупки		91 729	470	13 215	551	42 371	481	133 430	607	
НДС 12% удерживается позднее	12%		pm		pm		pm		pm	
Аренда холодильного помещения, 3 дня (тонна-день)	1 000		0		3		0		3	b)
Холодильный транспорт 400 км (тенге/ тонна-км)	30		12		12		12		12	
Комиссионные оптовика (% сверх стоимости)	3%		0		17		0		18	b)
Закупочная цена переработчика/упаковщика		94 069	482	13 972	582	43 427	493	140 733	640	

Цены сельхозпроизводителей в Костанае и потребительские цены в Астане — по состоянию на декабрь 2009 г.

	Показатель	Говядина		Баранина (молодняка)		Свинина		Конина		Примечание
		В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	
Выход мяса после частичной обвалки (% выход)	80%	*156*		*21*	(конечности не обвалены)	*70*		*176*		
Закупочная цена переработчика на кг очищенного от костей мяса			603		659		617		800	
Затраты переработки: обвалка, фасовка (на кг)	30		30		30		30		30	
Затраты доставки и маркетинга (на кг)	5		5		5		5		5	
Чистая прибыль и стоимость рисков переработчика (% сверх затрат)	20%		7		7		7		7	
Закупочная цена розничного торговца после обвалки и фасовки			645		701		659		842	
Общая маржа и стоимость рисков розничного торговца (% сверх стоимости)	15%		97		105		99		126	
Цена продажи без НДС			742		806		758		968	
Цена продажи с НДС	12%		831		903		849		1 084	
Рыночные цены на мясо без костей согласно исследованию в первоклассных супермаркетах,		800 - 1000		900		900		1100 - 1200		

	Показатель	Говядина		Баранина (молодняка)		Свинина		Конина		Примечание
		В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	
В Полуформальный канал сбыта										
Мясо в живом весе (ЖВ)		360		44		110		420		
Коэффициент пересчета мяса в ЖВ в убойный вес (УВ)		0.5		0.55		0.8		0.55		
Мясо в убойном весе (УВ), кг		180		24		88		231		
Чистый убойный вес у ворот фермы (кг)		75 780	421	10 992	458	36 696	417	124 744	540	
Затраты торговца и рыночные сборы		2 700	15	360	15	1 320	15	3 927	17	
Транспорт, первый этап		1 800	10	240	10	880	10	4 620	20	
Цена у ворот фермы, данные КАМ		80 280	446	11 592	483	38 896	442	126 944	577	a)
Стоимость забоя		5 000	28	833	35	2 444	28	6 417	28	c)
Выход продуктов (потроха, шкура, кишки, жир)		-7 518	-42	-960	-40	-3 520	-40	-11 550	-50	
Чистая прибыль убойного цеха, % сверх издержек	20%	1 000	6	167	7	489	6	1 283	6	
Цены оптовой закупки		78 762	438	11 632	485	38 309	435	123 094	560	
Аренда холодильного помещения, 3 дня (тонна-день)	3 000		9		9		9		9	
Холодильный транспорт 400 км (тенге/тонна-км)	30		12		12		12		12	
Комиссионные и стоимость риска оптовика (% сверх стоимости)	3%		13		15		13		17	
Закупочная цена базара		83 825	466	12 341	514	40 779	463	136 789	592	

	Показатель	Говядина		Баранина (молодняка)		Свинина		Конина		Примечание
		В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	В расчете на одну голову	В убойном весе, кг	
Выход мяса после частичной обвалки (% выхода)	85%	153		22		75		196		
Закупочная цена базара кг мяса после его частичной обвалки			548		551		545		697	
Издержки переработки: только основная фрезеровка	10		10		10		10		10	
Ветеринарная инспекция (легальное мясо)	275		2		3		3		2	
Плата за торговые места	5		5		5		5		5	
Прибыль и риски базара (% сверх стоимости)	5%		27		28		27		35	
Цена продажи без НДС			599		603		590		756	
Цена продажи с НДС	8%		637		641		634		806	d)
Цены на базаре в Астане, собранные и опубликованные КАМ			600-650		600		600		700-800	e)

Цены на базаре в Астане, собранные и опубликованные КАМ

Примечания:

a) Опубликованные КАМ цены у ворот фермы высоковаты и могут отражать цены рынка. Что касается цен лошадей, то, по данным КАМ, цена убойного животного, составляет примерно 80% стоимости лошади, не предназначенной на убой. Из этого следует, что племенные лошади пользуются спросом и продаются выше стоимости убойных животных;

b) Если указано «ноль», то это означает, что нет никакого вовлечения торговца.

c) Стоимость забоя в неофициальном секторе оценивается как стоимость 1 человекодня на одну корову плюс затраты на базовые услуги.

d) Оценено как 2/3 от величины НДС, так как 1/3 НДС не оплачивается.

e) В Алматы цены на говядину и баранину примерно на 15% - 20% выше чем в Астане.

Таблица 10: Таможенные пошлины

Экспорт мяса (в т.ч. мяса птицы), молока и домашней птицы не облагается таможенными пошлинами. Но применяется экспортная пошлина на некоторые виды шерсти.

A. Таможенные тарифы на мясо

Код ТН ВЭД	Наименование продукции	Импортная пошлина
0201	Мясо КРС, свежее или охлажденное	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0202	Мясо КРС, замороженное	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0203	Свинина, свежая, охлажденная или замороженная	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0204	Баранина или козлятина, свежая, охлажденная или замороженная	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0205	Мясо лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежее, охлажденное или замороженное	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0206	Пищевые субпродукты КРС, свиней, овец, коз, лошадей, ослов, мулов или лошаков, свежие, охлажденные или замороженные	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
	Исключения: субпродукты для производства фармацевтической продукции, в том числе по кодам продукции, и т.д.	5%
0207	Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, свежее, охлажденное или замороженное	20% но не меньше 0.4 Евро за кг
0208	Прочие мясо и пищевые мясные субпродукты, свежие, охлажденные или замороженные	25% но не меньше 0.35 Евро за кг
0209	Свиной жир и жир домашней птицы, не вытопленные или не извлеченные другим способом, свежие, охлажденные, замороженные, соленые, в рассоле, сушеные или копченые	15% но не меньше 0.15 Евро за кг
0210	Мясо и пищевые мясные субпродукты, соленые, в рассоле, сушеные или копченые; пищевая мука тонкого и грубого помола из мяса или мясных субпродуктов	15% но не меньше 0.4 Евро за кг

B. Таможенные тарифы на мясные продукты

Код ТН ВЭД	Наименование продукции	Импортная пошлина
1601	Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови; готовые пищевые продукты, изготовленные на их основе	25% но не меньше 0.4 Евро за кг
1602	Готовые или консервированные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови, прочие	25% но не меньше 0.4 Евро за кг

Таблица 11: Тарифные квоты

	Квота, тыс. тонн (a)	Ставки импортного тарифа в рамках квоты	Ставки импортного тарифа сверх квоты (b)
Говядина, замороженная	10	Предварительно предполагалось, что будут применяться старые ставки	30%, но не менее €0.30 /кг
Свинина	7.4		75%, но не менее € 1.50 / кг
Мясо домашней птицы	110		95%, но не менее € 0.80 / кг

(a) Решение Таможенного союза № 130 : www.tsouz.ru/db/ettr/Pages/Kvota.aspx
(b) Департамент сельского хозяйства США: Полугодовой отчет по животноводству и продуктам Российской Федерации, основные положения www.thepigsite.com/articles/7/markets-and-econmics/2660/russian-federation

Таблица 12: Забой скота перерабатывающими предприятиями по регионам, тонн

	2005	2006	2007	2008	Январь-ноябрь 2009 года
Казахстан	92 429	100 454	120 032	124 571	106 365
Костанай	4 229	3 650	4 346	4 673	4 134
Северный Казахстан	6 716	5 806	7 295	6 516	5 773
Акмола	3 899	3 150	2 478	2 901	3 048
г.Астана	1 509	2 327	1 793	1 815	1 424
Павлодар	9 399	9 392	11 466	11 240	8 685
Северный пахотный регион	25 752	24 325	27 378	27 145	23 064
Восточный Казахстан	16 336	17 212	18 590	17 752	15 327
Алматинская область	18 130	23 056	30 353	30 143	27 946
г.Алматы	6 938	5 721	5 895	5 631	4 012
Жамбылская область	2 568	4 915	7 941	8 227	6 937
Южный Казахстан	7 345	7 923	7 481	7 514	6 206
Восток и Юг	51 317	58 827	70 260	69 267	60 428
Карагандинская область	6 306	7 680	9 933	14 043	10 873
Актюбинская область	3 471	3 847	5 079	5 247	4 778
Западный Казахстан	4 737	4 897	6 219	7 683	6 117
Степные Запад и Центр	14 514	16 424	21 231	26 973	21 768
Атырауская область	7	14	118	47	110
Кызылординская область	809	833	990	1 074	947
Мангистауская область	31	28	53	64	46
Пустынные районы	847	875	1 161	1 185	1 103

Оценка основана на данных Агентства Республики Казахстан по статистике: структура переработки мяса по регионам, общие объемы переработанного мяса в Казахстане.

Таблица 13. Средние оптовые цены на говядину в 2006-2009 годах (тенге/кг).

Месяц	Казахстан	Астана	Актау	Актюбе	Алматы	Атырау	Кызылорда	Кокшетай	Караганда	Костанай	Павлодар	Петропавлоск	Тараз (Жамбыл)	Талдыкоргон	Уральск	Усть-Каменогорьск	Шымкент
Янв-06	336	375	491	345	321	427	321	326	355	334	293	293	323	313	280	287	326
Фев-06	347	382	456	360	330	481	323	335	348	334	316	312	323	338	280	334	326
Март-06	349	373	506	373	335	491	323	341	335	334	319	313	323	345	280	332	326
Апр-06	352	380	533	377	339	481	323	332	333	333	328	304	323	345	285	331	326
Май-06	359	390	548	396	348	448	323	324	336	333	342	300	328	345	302	373	326
Июнь-06	356	393	469	428	349	424	327	339	336	333	326	298	331	345	318	375	324
Июль-06	350	393	410	385	357	390	335	335	350	335	358	291	302	345	320	339	341
Авг-06	349	386	400	380	368	364	359	339	316	348	362	290	324	342	320	330	361
Сент-06	353	383	403	393	370	368	365	339	320	352	339	292	360	343	320	338	368
Окт-06	349	385	405	400	389	374	365	343	310	314	332	312	368	337	312	286	369
Нояб-06	347	382	405	382	404	378	365	336	318	305	346	286	365	330	305	273	370
Дек-06	352	382	405	403	420	381	365	341	323	308	365	287	365	330	300	280	370
Янв-07	362	378	424	430	423	423	365	340	374	315	366	295	370	330	300	298	370
Фев-07	369	399	419	391	419	464	365	340	390	315	375	304	370	330	300	352	370
Март-07	385	420	500	420	437	483	365	340	420	315	393	313	370	330	305	374	370
Апр-07	389	421	525	414	450	490	365	340	413	311	374	319	410	330	310	371	381
Май-07	405	444	555	419	476	498	374	340	441	320	373	320	442	343	314	390	426
Июнь-07	417	450	572	420	547	495	431	340	415	329	373	319	465	346	320	413	429
Июль-07	418	467	486	481	542	482	445	345	409	357	373	331	470	363	320	390	430
Авг-07	413	452	509	524	560	410	447	296	374	314	373	348	484	386	320	373	436
Сент-07	420	465	469	528	564	414	450	292	380	343	378	348	505	422	320	369	481
Окт-07	434	459	510	521	580	410	468	348	380	388	383	348	532	445	320	360	497

Месяц	Казахстан	Астана	Актау	Актюбе	Алматы	Атырау	Кызылорда	Кокшетай	Карагандa	Костанай	Павлодар	Петропавлоск	Тараз (Жамбыл)	Талдыкоргон	Уральск	Усть-Каменогорьск	Шымкент
Нояб-07	442	438	548	511	580	410	510	353	380	405	383	354	513	500	320	366	508
Дек-07	443	449	545	400	590	415	482	328	395	447	385	407	510	500	335	391	515
Янв-08	466	473	614	480	595	442	500	322	438	423	403	387	515	507	410	426	512
Фев-08	472	488	656	480	575	488	500	340	449	360	408	387	508	530	413	457	518
Март-08	469	504	541	480	575	470	500	385	468	360	396	384	504	529	420	475	514
Апр-08	474	518	570	484	587	481	500	400	486	361	363	390	515	504	420	500	500
Май-08	496	576	583	496	610	493	500	463	490	389	411	426	523	495	435	552	500
Июнь-08	503	592	575	500	610	475	500	500	490	400	469	439	525	495	448	525	500
Июль-08	497	585	588	496	619	427	500	520	478	400	508	439	525	495	442	448	487
Авг-08	492	566	631	480	625	415	500	490	464	400	508	440	521	492	440	410	488
Сент-08	492	568	640	480	625	417	500	510	450	400	508	434	520	486	440	404	490
Окт-08	492	559	596	480	612	425	550	475	450	400	513	431	520	485	440	404	525
Нояб-08	475	519	575	480	601	425	564	419	435	398	423	428	520	484	435	403	493
Дек-08	472	528	569	480	602	424	563	400	435	393	419	433	505	472	435	407	493
Янв-09	480	560	565	480	611	426	563	436	470	456	431	413	500	450	435	413	491
Фев-09	484	556	574	480	608	447	560	423	486	432	487	409	501	450	435	445	488
Март-09	499	577	565	480	597	496	560	423	509	432	504	433	519	450	465	515	488
Апр-09	509	605	563	480	597	503	560	423	510	432	550	446	534	450	480	543	507
Май-09	518	615	560	480	596	548	573	426	511	433	550	452	535	476	485	543	528
Июнь-09	519	624	560	480	577	550	574	427	512	443	544	459	542	483	485	512	545
Июль-09	510	604	560	480	596	510	576	435	495	435	540	459	549	490	470	457	530

Таблица 14: Регрессионный анализ реакции цен на изменение объемов предложения говядины

Таблица А. Средние цены на говядину и объемы производства

Цены, июль-ноябрь, тенге/кг	496.30	502.57	497.44	491.95	492.05	492.05	474.75
Производство, июнь-декабрь, тыс.тонн в живом весе	82.00	52.00	67.90	88.40	80.00	91.00	131.00

Таблица В. Регрессионная статистика

Множественный R	0.976
R-квадрат	0.953
Нормированный R-квадрат	0.944
Стандартная ошибка	2.06
Наблюдения	7

Таблица С. Коэффициенты регрессии

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Пересечение	521.94	3.02	172.68	0.00	514.17	529.71
Производство	-0.35	0.03	-10.10	0.00	-0.44	-0.26

Коэффициент множественной корреляции R выше коэффициента 2 при нахождении квадратного корня числа наблюдений (0.76). Абсолютные значения t-статистики для переменной «производство» выше 2.5. 95-процентный доверительный интервал не включает нуля. Таким образом, соотношение между объемом производства и средней стоимостью статистически значимо с достоверностью на 95%. В соответствии с этой моделью, изменения в объеме производства объясняют колебания цен на 95.3%. Функция зависимости отображена следующей формулой:

$$y=521.94 - 0.35^{*}\, x$$

где y – цена и x – объем производства предыдущего месяца.

По данной модели, повышение на 1 тыс. тонн ежемесячного объема производства говядины приводит к снижению средней стоимости в 0.35 тенге.

Таблица 15: Доход на душу населения по регионам

	Индекс реальных доходов на душу населения							Номинальный доход на душу населения	
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Средний за 2003-08	тенге/ месяц 2008	долл.США/ год
Республика Казахстан	110.5	113.8	114.5	111.7	118.9	104.3	112.3	30 781	2 496
Акмола	110.4	109.7	112.3	120.6	122.7	111.5	114.5	25 859	2 097
Актюбе	109.9	113.0	115.3	106.6	117.5	107.8	111.7	30 296	2 456
Алматы, обл.	107.8	118.9	108.0	122.2	122.5	111.4	115.1	21 959	1 780
Атырау	113.3	102.7	122.7	88.1	122.8	114.3	110.7	66 150	5 363
Западный Казахстан	110.0	101.6	109.7	92.4	122.5	111.6	108.0	30 828	2 500
Жамбыл	104.7	117.3	122.7	122.2	127.2	108.6	117.1	21 251	1 723
Караганда	108.1	112.9	102.5	111.7	118.4	113.1	111.1	30 948	2 509
Костанай	115.5	114.7	112.2	121.4	120.6	104.0	114.7	26 424	2 142
Кызылорда	110.6	115.5	120.7	109.3	117.9	117.9	115.3	25 727	2 086
Мангистау	110.0	112.4	114.1	99.4	104.5	108.7	108.2	56 128	4 551
Южный Казахстан	107.5	115.6	119.6	120.9	117.5	103.0	114.0	17 639	1 430
Павлодар	109.7	114.7	103.2	109.0	118.6	114.8	111.7	31 549	2 558
Северо-Казахстан	107.2	115.5	105.2	120.5	115.9	109.2	112.2	24 286	1 969
Восточный Казахстан	102.5	109.6	99.2	121.2	119.9	103.4	109.3	26 508	2 149
г.Астана	116.6	119.0	116.7	106.0	113.4	103.8	112.6	59 290	4 807
г.Алматы	107.7	110.8	111.1	116.1	116.6	92.3	109.1	58 214	4 720

Таблица 16: Оценка расходов на мясо при разных уровнях дохода

	Фактические данные								Оценочные данные		
	Производство	Импорт	Экспорт	Переработка	Потребление	Потребление на душу насел	Мин.цена за кг	Макс.цена за кг	Допол. объем высокий доход	Расходы на душу населения	
										Низкий доход	Высокий доход
	тыс. тонн						тенге/кг		%	тенге/на чел-год	
Всего все виды мяса	932.2	190.2	2.9		1074	69.0				.	.
Говядина	400.1	11.7	0.4	17.0	394.5	25.3	600	900	10%	15 200	25 081
Конина	66.3	2.1		2.1	66.3	4.3	700	1 100	10%	2 981	5 152
Баранина	130.8	0.3		0.3	130.8	8.4	600	900	10%	5 040	8 317
Свинина	206.2	9.1		13.8	201.6	12.9	600	900	10%	7 767	12 815
Прочие	5.5	0.6			6.1	0.4	600	900	10%	235	388
Мясо птицы	65.3	132.6	2.5		195.4	12.5	350	550	10%	4 392	7 593
Субпродукты	12.5			12.5	0.0						
Колбаса	40.5	28.4	0.0		68.9	4.4	600	900	10%	2 655	4 381
Консервированное мясо	5.0	5.4	0.0		10.4	0.7	600	900	10%	401	661
Переработка	45.5			45.6					Всего	38 672	64 388
Всего потребление в долл.США										26 1.3	435.1
Цена в долл.США/кг										3.8	5.7
Средний уровень дохода в долл.США										2 500	5 000
Индекс потребительских цен на продовольствие, % *										40%	33%
Индекс потребительских цен в стоимостном выражении										1 000	1 650
Доля расходов на мясо в общих расходах на продовольствие										26%	26%

* В среднем по данным OECD-FAO

Таблица 17: Сценарии спроса в зависимости от качества мяса и существующие рыночные излишки для осуществления экспорта

Сценарий 1											
Наименование	**Параметр**	**Параметр**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Доход на душу населения, постоянный в долл.США	Темп роста в год	9%	2500	2725	2970	3238	3529	3847	4193	4570	4981
% дохода, используемого на продовольствие			40%	39%	38%	37%	37%	36%	35%	34.3%	34%
% расходов на мясо в общих расходах на продовольствие			27%	27%	26%	26%	25%	25%	24%	24%	23%
Стоимость покупки мяса			267	281	295	310	325	341	357	374	391
Потребление мяса на душу населения	Темп роста в кг / %PCI	0.05	69.0	69.4	69.9	70.3	70.8	71.2	71.7	72.1	72.6
Средняя цена на виды мяса	долл.США/кг		3.87	4.04	4.22	4.40	4.59	4.79	4.98	5.18	5.39
Средняя цена на виды мяса, спрос	тенге/ кг		573	598	625	652	680	708	737	767	798
Базовая цена на мясо	Темп роста/год	1%	561	566	571	576	581	586	592	597	602
Рыночная доля мяса среднего качества			90%	89%	82%	74%	67%	60%	52%	44%	37%
Высокая цена на мясо	Темп роста/год	1%	849	856	864	872	880	888	896	904	912
Рыночная доля мяса высокого качества			10%	11%	18%	26%	33%	40%	48%	56%	63%
Сред.цена реализации мяса среднего и высокого качества			589	598	625	652	680	708	737	767	798
Численность населения	Темп роста/год	1.13%	16	16	16	16	16	16	17	17	17
Общий объем потребления, тыс. тонн			1074	1093	1113	1132	1153	1173	1194	1215	1236
Потребление мяса среднего качества			967	970	908	842	772	698	621	540	456
Потребление мяса высокого качества			107	123	205	291	381	475	573	674	780
Колбасы и мясные консервы из мяса среднего качества	доля	6.6%	63	64	60	55	51	46	41	35	30
Колбасы и мясные консервы из мяса высокого качества	доля	14.8%	16	18	30	43	56	70	85	100	115
Всего колбасных изделий и мясных консервов			79	82	90	98	107	116	125	135	145
Всего переработанного и фасованного мяса			171	187	264	346	431	520	613	710	810
Количество малых убойных цехов мощностью до 500 тонн		500	342	373	529	692	863	1,041	1,227	1,420	1,620
Количество отечественных мясоперерабатывающих заводов мощностью 6 000 тонн		6 000	29	32	45	58	72	87	103	119	135
Ресурсы мяса на рынке, тыс. тонн	Первоначально	Годовой рост									

Сценарий 1											
Наименование	**Параметр**	**Параметр**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Говядина (макс. до 600 000 тонн)		2.5%	400	410	420	431	442	453	464	476	487
Конина (рост макс. до 110 000 тонн)		5.0%	66	70	73	77	81	85	89	93	98
Баранина и др. (макс.до 170 000 тонн)		3.0%	136	140	145	149	153	158	163	168	170
Свинина (рост макс.до 300 000 тонн)		3.0%	206	212	219	225	232	239	246	254	261
Мясо птицы, вкл. импорт (макс. до 300 000 тонн)		3.0%	195	201	207	214	220	227	233	240	248
Импорт /экспорт мяса и субпродуктов			22	26	23	20	16	12	6	1	-6
Импорт мяса высокого качества			2	2	2	2	2	2	2	2	2
Импорт колбасных изделий и мясных консервов		-12.0%	34	30	26	23	20	18	16	14	12
Местные субпродукты для изготовления колбасных изделий и мясных консервов			11	12	20	29	38	47	57	67	78
ВСЕГО			1 073	1 104	1 136	1 170	1 204	1 240	1 276	1 314	1 351
Использование мяса на рынке, тыс. тонн											
Потребление колбасных изделий и мясных консервов			79	82	90	98	107	116	125	135	145
Отечественные субпродукты для переработки			11	12	20	29	38	47	57	67	78
Отечественный говяжий тримминг для использования в промышленности			6	7	10	13	16	20	23	27	30
Отечественный свиной тримминг для использования в промышленности.			6	7	10	13	16	20	23	27	30
Импорт(+)/экспорт(-) тримминга			22	26	23	20	16	12	6	1	-6
Производство конины			66	70	73	77	81	85	89	93	98
Производство баранины и пр. мяса			136	140	145	149	153	158	163	168	170
Производство свежей свинины и тримминга			**200**	**205**	**209**	**212**	**216**	**220**	**223**	**227**	**231**
Производство и импорт мяса птицы			195	201	207	214	220	227	233	240	248
Импорт мяса высокого качества			2	2	2	2	2	2	2	2	2
Отечественная говядина свежая - баланс потребления			395	393	387	381	374	366	358	350	343
Ресурсы говядины для осуществления поставок на экспорт, тыс. тонн			-1	10	23	37	52	67	83	99	114
Всего			**1,073**	**1,104**	**1,136**	**1,170**	**1,204**	**1,240**	**1,276**	**1,314**	**1,351**
Количество экспортирующих заводов с мощностью до 5 000 тонн		6 000	0	2	4	6	9	11	14	17	19

Таблица 18: Список 83 крупных мясоперерабатывающих предприятий

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
1	Астана	Крупный	ТОО «Apple City Food»	мясокомбинат	Промзона тел. 91-11-51, 91-11-56 Gulden@applecity.kz	Чирков М.А.	2 640 (а)
2	Астана	Крупный	ТОО «Апрель»	Мясокомбинат	г. Астана, ул. А. Молдагуловой, 27б	Абышев Ермек Ануарбекович	1 716
3	Астана	Средний	ТОО «Пищекомбинат Астаналык»	Мясокомбинат	ул. Дулатова, 191 тел. 73-14-44 (104)	Юрченко Ю.В.	650
4	Астана	Средний	ТОО «Александров»	Мясокомбинат	г. Астана ул. Бейсекбаева, 28, тел. 34-61-91	Александров Александр Павлович	657
5	Алматы	Крупный	СП «Беккер иК»	Колбасный цех	ул. Розыбакиева, 95 пр. 246-42-78, тел. 246-44-05, ф. 250-93-31, becker@asdck	Кравченко Иван Михайлович	2 880
6	Алматы	Крупный	ТОО «Ораз»	Колбасный цех	ул. Северное кольцо, 49тел./ф. 234-83-48	Есельбаев Асет Нариманович	1 400
7	Алматы	Средний	ИП «Бижан»	Колбасный цех	ул. Дулатова, 52б, тел./ф. 294-35-22, 236-14-37	Бижан Хадиша Нуртаевна	475
8	Алматы	Средний	ТОО «Еткон»	Колбасный цех	ул. Булкышева, 92А, тел. 233-27-64, ф. 233-27-77	Хегай Галина Петровна	404
9	Алматы	Средний	ЧП «Тян»	Колбасный цех	ул. Сатпаева, 90 тел. 260-10-60, ф. 259-74-13	Тян Юрий Алексеевич	375
10	Акмолинская область	Крупный	ТОО «Щучинский мясокомбинат»	Мясокомбинат	Щучинский район, г. Щучинск, ул. Заречная, 44, тел. 3-08-82	Строкалис Николай Федорович	3 600
11	Акмолинская область	Крупный	ТОО «Жана Бас»	Мясокомбинат	Щучинский район, г. Щучинск, тел. 3-29-29, 4-50-33	Богданец Виктор Григорьевич	2 650
12	Акмолинская область	Средний	АО «Акмола Феникс»	Переработка птичьего мяса, Колбасный цех	Целиноградский район, с. Малиновка, тел. 2-72-21	Юрьев Анатолий Федорович	1 440
13	Акмолинская область	Средний	ТОО «Бай-Азат»	Колбасный цех	Шортандинский район, п. Шортанды, тел. 8(716 31) 2-27-36, 2-27-60	Сербиладзе Николай Давыдович	1 200
14	Акмолинская область	Средний	ТОО «Тамыз»	Мясокомбинат	Аршалынский район,с. Жибек жолы, тел. 2-56-00	Бычков Павел Венедиктович	520
15	Акмолинская область	Средний	КХ «Виктория»	Мясокомбинат	Есльский район, г. Есиль, тел. 2-17-82	Гетманов Сергей Николаевич	510

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
16	Акмолинская область	Средний	ТОО «Амантай»	Мясокомбинат	Атбасарский район, с. Мариновка, тел. 5-15-24	Макрашев Дюсен Макрашевич	480
17	Акмолинская область	Средний	ТОО «Хладокомбинат»	Колбасный цех	г. Кокшетау, р-н нового мясокомбината, тел. 77-26-54, 77-13-55	Бектасов Кенес Бектасович	384
18				Мясокомбинат			1 440
19	Акмолинская область	Средний	ТОО «ОСКО»	Колбасный цех	Щучинский район, г. Щучинск, ул. Степная, 113,тел. 4-23-01	Осипов Константин Петрович	130
20	Актюбинская область	Крупный	ТОО «Владимир и Д»	Пр-во консервированного мяса	г. Кандыагаш, ул. Калыбаева, 25	Исмуханов Айдын Каирболатович	2 025
21	Актюбинская область	Средний	ТОО «Рокос» ввод янв. 2009г.	Колбасный цех	г. Актобе, 41р, тел. 8 (7132) 98-72-82	Ни Аркадий Юрьевич	2 025
22	Актюбинская область	Средний	ТОО «Адель и М»	Колбасный цех	г. Актобе, пр. Победы, 8, тел. 50-18-82, 50-34-06	Пан Анна Владимировна	400
23	Актюбинская область	Средний	ТОО «Бал-Юн»	Колбасный цех	г. Актобе, пр. 312, стр. див. 28»А», тел. 50-03-70	Степаненко Нина Ивановна	400
24	Актюбинская область	Средний	ТОО «Глоб»	Колбасный цех	г. Актобе, пер. Дальний, 1, тел. 23-23-07	Тулегенов Руслан Аманжолович	400
25	Актюбинская область	Средний	ТОО «Бал-Юн»	Колбасный цех	г. Актобе, пр. 312, стр. див. 28»А», тел. 50-03-70	Степаненко Нина Ивановна	250
26	Актюбинская область	Средний	ТОО «Есік»	Производство колбасы и консервированного мяса	г. Актобе, Лесхоз, тел. 8 (7132) 24-21-92, 92-10-20	Намешов Ерлан Князбайевич	250
27	Актюбинская область	Средний	ТОО «Степное»	Колбасный цех	аргалинский р-н, с. Степное, тел. 8 (713-42) 2-97-41, 2-96-10	Тулеуов Амангос Сансызбайевич	750
28	Актюбинская область	Средний	АО «Агрофирма ДГОК»	Колбасный цех	Хромтауский р-н, Промзона, тел. 8 (713-36) 3-40-52	Медерова Роза Тлеугалиевна	375
29	Актюбинская область	Средний	ТОО «Қайсар»	Колбасный цех	Мартукский р-н, п. Хлебодаровка, тел. 8 (713-31) 2-71-56	Ашимова Бибигуль Елтайевна	250

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
30	Алматинская область	Крупный	ТОО «КазРОС-Бройлер»	Производство птичьего мяса	Уйгурский р-н, с. Бахар, сот. 8 777 4812346, тел. 8(7273) 21-00-91, офис в г. Алматы8(7272) 91-60-84, 93-88-47	директор - Кыдырбаева Светлана Хайдаровна, исп. Проскуряков Юрий Васильевич	24 000
31	Алматинская область	Крупный	АО «Бент»	Переработка птичьего мяса	Илийский р-н, п. Первомай, тел. 8(7272) 63-16-52, 99-36-52, 99-36-90	Кузиев Дильмурат Пирмухамбетович	8 000
32	Атырауская область	Средний	ТОО «Макаш»	Мясокомбинат	Курмангазинский р-н, тел. 8(71233) 3-21-01	Кажымгалиев У.	500
33	Атырауская область	Средний	ТОО «Самрук Өнімдері»	Мясокомбинат	Макатский р-н, сот. 8 701 722 69 51	Зирьянов А.	500
34	Атырауская область	Средний	КХ «Корұан»	Мясокомбинат	Махамбетский р-н, тел. 8(71236) 2-17-80	Куанышев А.	100
35	Атырауская область	Средний	ТОО «Данис-сервис»	Мясокомбинат	Исатайский р-н, тел. 8(71231) 2-45-24	Актажин Б.	50
36	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Семипалатинский мясокомбинат»	Производства колбасы и консервированного мяса	г. Семей, ул. Краснознаменная, 13, тел. 33-51-99, 33-52-55	Килишбеков Болат Акилжанович	8 400
37	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Шемазат»	Мясокомбинат	г. Риддер, тел. 5-63-51, 5-70-69	Гарыничев Борис Анатольевич	3 696
38	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Улан»	Мясокомбинат	г. Усть-Каменогорск, тел. 57-40-69	Ногайбаев Хамит Кусаинович	720
39	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Валеас»	Мясокомбинат	г. Семей, ул. Набережная, 55, тел. 64-56-45, 64-02-18	Кособринов Александр Иванович	3 600
40	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Аксуат-ет»	Мясокомбинат	Тарбагатайский р-н, с. Аксуат	Кажагалиев Сайлаубек	480
41	Восточно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Швабские колбаски»	Мясокомбинат	Урджарский р-н, С. Жанай, тел. 2-22-78, 2-17-06	Сейтканов Кусайын Бейсенович	1 080
42	Восточно-Казахстанская область	Средний	СПК «Калба»	Мясокомбинат	Жарминский р-н, с. Колбатау,тел. 6-56-74	Ракымжанулы Сати	2 880
43	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «ВК Бекон»	Мясокомбинат	Уланский р-н, Восточное, тел. 25-22-77	Сукневич Владимир Владимирович	540

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
44	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «Арарат»	Мясокомбинат	Шемонаихинский р-н, г. Шемонаиха, ул. Вокзальная, 256,тел. 3-10-01	Волженин Николай Станиславович	1 800
45	Восточно-Казахстанская область	Средний	ИП «Мирзоян»	Мясокомбинат	Шемонаихинский р-н, г. Шемонаиха, ул. Вокзальная, 2, тел. 3-03-03	Мирзоян Шура Аршакович	2 880
46	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «Бона»	Мясокомбинат	г. Усть-Каменогорск, ул. Лермонтова, 50/1, тел. 47-88-11	Попов Виталий Владимирович	900
47	Восточно-Казахстанская область	Средний	ИП «Баков»	Мясокомбинат	г. Усть-Каменогорск, ул. Авроры, 62, тел. 53-28-08	Баков Николай Степанович	72
48	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «ВК Иртыш»	Мясокомбинат	г. Усть-Каменогорск, пр. Абая, 191,тел. 23-00-24, сот. 8 777 5839714	Карючина Валентина Леонидовна	850
49	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «Багира»	Мясокомбинат	г. Усть-Каменогорск, ул. Лениногорская, 102, тел. 50-28-85	Белобородова Любовь Ивановна	432
50	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «Нур-Зырян»	Мясокомбинат	Зыряновский р-н, г. Зыряновск, ул. Промышленная, 3, тел. 7-01-42	Уранкаев Темирхан Мамырбекович	234
51	Восточно-Казахстанская область	Средний	ТОО «Зыряновские колбасы	Мясокомбинат	Зыряновский р-н, ул. Кирзаводская, тел. 6-98-59	Керцман Михаил Яковлевич	180
52	Восточно-Казахстанская область	Средний	К/Х «Е.Зайтенов»	Производства мяса, молока, пекарня, масложировая промышленность	Бородулихинский р-н, с. Бородулиха, тел. 2-13-34	Зайтенов Ерлан Амирбекович	-
53	Жамбылская область	Крупный	ТОО «Мерке-ет»	Мясокомбинат	Меркенский р-н, с. Т. Рыскулова, тел. 8(726-32) 2-33-73	Егембердиев Б.Е.	2 800
54	Жамбылская область	Средний	АО «Подгорное»	Переработка мяса, выращивания зерна	р-н Т. Рыскулова, с. Юбилейное, тел. 8(726-31) 2-14-41	Садыков С.	336
55	Жамбылская область	Средний	ТОО «Леодр»	Мясокомбинат	г. Тараз, пр. Жамбыла, 5, тел. 8(7262) 42-61-25	Пак А.С.	336
56	Жамбылская область	Средний	ТОО «Гамбург»	Мясокомбинат	Жуалынский р-н, с. Бурнооктябрьское, тел. 8(726-35) 2-53-46, 8(7262) 45-96-33	Кох Г.	280
57	Жамбылская область	Средний	ЧП «Мамбетова»	Мясокомбинат	Байзакский р-н, с. Талас, тел. 8 701 598 19 13	Мамбетова Р.И.	280

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
58	Жамбылская область	Средний	ЧП «Антоненко»	Мясокомбинат	г. Тараз, ул. Наманганская, 135, тел. 8(7262) 45-98-29	Антоненко С.П.	140
59	Жамбылская область	Средний	ТОО «Мясной мир»	Мясокомбинат	г. Тараз, ул. Махамбет батыра, 14а, тел. 8(7262) 42-50-73	Абдусаликов А.А.	140
60	Жамбылская область	Средний	ТОО «Бриг Компани»	Мясокомбинат	Кордайский р-н, с. Кордай, тел. 8(726-36) 2-26-00, сот. 8 701 716 24 73	Жансериков Б.Ж.	100
61	Западно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Береке»	Колбасный цех	тел. 28-34-43	Айдаров К.К.	67 500
62	Западно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Ибрагим»	Переработка мяса, колбасный цех	г. Уральск ул. Раздольные, 1/1	Махметов Юрий Алек сандрович	4 500
63	Западно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Жаик ет»	Переработка мяса, колбасный цех	г. Уральск, ул. Гагарина, 70	Султангалиев Асан Мендыбаевич	4 500
64	Западно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Кублей»	Производство консервированных мяса и рыбы	г. Уральск, ул. Транспортная, 6	Берекешев Талгат Маликович	4 500
65	Карагандинская область	Крупный	ТОО «Апрель Кулагер»	Колбасный цех	г. Шахтинск, ул. Сатпаева, 14, тел. 4-01-38	Воленберг Александр Эдуардович	2500
66	Карагандинская область	Крупный	ТОО фирма «Тулпар»	Колбасный цех	г. Карагада, ул. Дуневского, 1а, тел. 41-74-19	Ферапонтова Галина Брониславовна	1 100
67	Карагандинская область	Крупный	ТОО «Тай»	Колбасный цех	г. Караганда, ул. Складская, 9, тел. 2-92-04, 2-94-42	Ким Артур Юрьевич	600
68	Костанайская область	Средний	ТОО «Аян-Озат»	Производство мясных изделий	Костанайский р-н, п. Затобольск, тел. 8(714-55) 2-20-76	Турук Светлана Анисимовна	288
69	Костанайская область	Средний	ТОО «АГФ Ирина и К»	Производство мясных изделий	г. Костанай,ул. Уральская, 2а, тел. 8(7142) 28-54-24	Корчинский Александр Васильевич	1 680
70	Мангистауская область	Средний	ИП «Поздняков»	Мясокомбинат	Мунайлинский район, тел. 8(7292) 31-87-29	Поздняков Игорь Александрович	302
71	Мангистауская область	Средний	ТОО «Школьник-Актау»	Мясокомбинат	г. Актау, мкр. 3«А», тел. 8(7292) 50-78-23	Замараева Валентина Григорьевна	242

№	Район	Размер	Название компании	Вид деятельности	Адрес и контактные данные	Управление	Мощность в тоннах в год
72	Павлодарский область	Крупный	ТОО «Рубиком»	Мясокомбинат	г. Павлодар, ул. Ген. Дюсенова, 3/1, тел/ф. 32-95-50, 53-98-04, п. Ленинский, тел. 53-71-10, 33-72-90	Шмит Елена Валериевна	3 050
73	Павлодарская область	Крупный	ТОО «Золотой теленок ПФ»	Мясокомбинат	г. Павлодар, ул. Луначарского, 10, тел. 32-20-53, 32-13-05, факс 32-10-37	Кананадзе Нона Георгивна	1 525
74	Павлодарская область	Крупный	ТОО ТПФ «Акоба»	Мясокомбинат	г. Павлодар, ул. Ак. Сатпаева-6, п. Жана-аул,тел. 34-91-76, факс 33-31-73	Бахарь Анатолий Анатольевич	1 220
75	Павлодарская область	Крупный	ТОО «МПК-Экибастуз»	Мясокомбинат	г. Екибастуз, ул. Кунаева, 1/1, тел. 2-26-21, факс 2-26-56	Чакириди Константин Панаетович	2 135
76	Северо-Казахстанская область	Средний	ТОО «Сби-Агро»	Переработка мяса и побочных продуктов, колбасный цех	г. Петропавловск, ул. Медведева, 41 тел. 8(7152) 33-12-80, 31-05-56	Утегенов Берик Рахимович	1 265
77	Северо-Казахстанская область	Средний	ТОО «Фрегат»	Переработка мяса и побочных продуктов, колбасный цех	г. Петропавловск, ул. Ауэзова, 287 тел. 8(7152) 33-19-63	Капезов Аскар Еркенович	1 020
78	Южно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Риористо»	Мясокомбинат	г. Шымкент, ул. Капал батыра, №4, тел. 54-05-35	Ибрагимов Эммин Есмаханович	2
79	Южно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «ҒазыҚрт БРБ»	Мясокомбинат	г. Шымкент тел. 8(7252) 43-11-67	Алдабергенов Бегалы	1,5
80	Южно-Казахстанская область	Крупный	«Гулдер»	Мясокомбинат	г. Шымкент,ул. Привокзальная, 9, тел. 56-55-05	Лифшиц И.А.	6,5
81	Южно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Шымкент ҒС»	Мясокомбинат	Сайрамский р-н, п. Фабричное,тел. 54-70-75	Досболов Айдар Абилькасымович	3
82	Южно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Акмал-ЛТД»	Мясокомбинат	Сайрамский р-н, п. Сайрам,тел. 8(745-31) 4-13-91	Абдукадирова Мархаба	2
83	Южно-Казахстанская область	Крупный	ТОО «Инфрастрой» ЛТД	Мясокомбинат	Ордабасы р-н, с/о Бозер	Алтыбаев Омар	5

(а) Во время посещения предприятия максимальная производительность была установлена на уровне 20 тонн в день. Это соответствует 5000 тоннам в год.

Таблица 19: Оценка параметров продуктивности овец и расчет прибылей и убытков

Параметры хозяйства, в расчете на 100 овцематок	На 100 овец Смешанная порода овец, 2 сезона ягнения в год, домашнее хозяйство недалеко от Алматы		На 100 овец Курдючные породы овец, 1 сезон ягнения, крестьянское хозяйство		На 100 овец Смешанная порода овец, домашнее хозяйство		На 100 овец Овцы с тонкой шерстью, 1 сезон ягнения, крупная ферма		На 100 овец Овцы с тонкой шерстью, 1 сезон ягнения, крестьянское хозяйство среднего размера	
Среднегодовое поголовье молодняка (> 1 месяца)	160		80		85		125		115	
Падеж самок	6		6		6		6		6	
Увеличение поголовья самок	5		5		5		5		5	
Продажный вес отбракованного скота	44		46		50		50		48	
Продажа/перевод молодняка, вес (откармливаемые животные)	22		26		25		32		28	
Поголовье молодняка на откорме или на зимнем кормлении	60		20		23		85		38	
Ежедневный привес во время зимнего кормления (кг в день)	0.10		0.10		0.05		0.20		0.10	
Потери % в откормочном комплексе										
Вес после зимнего откорма	31		35		30		52		37	
Кол-во самцов сохраняемых до следующего лета	60		0		0		0		0	
Вес после сезонного выпаса	45		47		45		64		49	
кг фуража (сено и солома)	12 986		8 643		10 446		22 870		13 335	
кг, ингредиенты концентрата	14 750		3 927		4 771		10 372		8 019	
Наемные работники (исключая управленческий персонал)	0.7		0.5		0.7		2.8		0.5	
Семейный труд (по 25000 тенге в мес)	1.3		1.0		1.3		0		1	
Валовое производство мяса (кг живого веса)	5 806		2 938		3 142		5 972		4 640	
Прибавка в живом весе стада (только овцематки)	290		304		330		330		317	
Валовое производство молока (кг)	0		0		0		0		0	
Прочая продукция (тенге)	6 200		6 200		3 200		110 000		83 000	
Цены на продукцию										
Цена закупа скота на откормку										
Продажа скота, тенге/кг живого веса	242		240		242		242		266	
Молоко / кг	0		0		0		0		0	
Финансовые показатели	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы
Покупка скота										
Затраты на корм	321 932		93 348		110 885		310 977		173 551	
Наемный труд / управленческий персонал	214 286		150 000		214 286		1 129 500		150 000	

Параметры хозяйства, в расчете на 100 овцематок	На 100 овец		На 100 овец		На 100 овец		На 100 овец		На 100 овец	
	Смешанная порода овец, 2 сезона ягнения в год, домашнее хозяйство недалеко от Алматы		Курдючные породы овец, 1 сезон ягнения, крестьянское хозяйство		Смешанная порода овец, домашнее хозяйство		Овцы с тонкой шерстью, 1 сезон ягнения, крупная ферма		Овцы с тонкой шерстью, 1 сезон ягнения, крестьянское хозяйство среднего размера	
Затраты на семейный труд	375 000		300 000		375 000				300 000	
Другие затраты	67 755		137 921		68 269		293 519		138 085	
Стоимость услуги забоя скота		1 347 940		705 120		716 089		1 413 324		1 049 697
Стоимость производства шерсти		200		200		200		110 000		77 000
Доплата или субсидии племенным хозяйствам								385 452		0
Прочие субсидии на производство мяса, молока и шерсти		0		0		0		89 100		89 100
Проданный компост/стоимость		6 000		6 000		3 000		0		6 000
Подоходный налог							11 408			
Земельный и иные налоги							9 120			
Амортизация основных средств	16 875		16 875		16 875		73 750		73 750	
Чистая прибыль/доход после налогов	358 292		13 176		-66 026		169 603		386 411	
Всего	1 354 140	1 354 140	711 320	711 320	719 289	719 289	1 997 877	1 997 876	1 221 797	1 221 797
	На ферму	На ферму	На ферму	На ферму	На ферму					
Предположительное количество самок на ферме		50		200		40		10 000		200
Чистая прибыль (после налогов)		179 146		26 352		-26 410		16 960 285		772 822
Учитываемый вклад семейного труда		187 500		600 000		150 000				600 000
Полный доход семьи / владельца		366 646		626 352		123 590				1 372 822
Доход за месяц		30 554		52 196		10 299		1 413 357		114 402
Прибыль, % к затратам	36%		2%		-8%		9%		46%	
Доходность капитала, %	16%		1%		-3%		5%		12%	
Оценка риска	Умеренный, семейный труд составляет около 50% от затрат		Умеренный, семейный труд составляет 50% от затрат		Высокий, семейный труд недостаточно оплачивается		Высокий, ферма зависит от субсидий, составляющих более 24% оборота		Умеренный, семейный труд составляет 50% от затрат	

Таблица 20: Оценка параметров продуктивности КРС и расчет прибылей и убытков

	На 100 коров		На 100 коров		На 100 коров		На 100 коров	
Параметры хозяйства, в расчете на 100 коров	ЛПХ с КРС двойного назначения (молочно-мясные и мясо-молочные породы), с учетом зимнего откорма молодняка		ЛПХ с КРС двойного назначения с высокими затратами на производство и зимним откормом молодняка		ЛПХ с коровами мясного направления с выпасом за пределами села, с учетом зимнего откорма молодняка		Крестьянское хозяйство с коровами мясного направления	
Среднегодовое поголовье молодняка (> 1 месяца)	90		90		90		90	
Падеж самок	4		4		4		4	
Увеличение поголовья самок	2		2		2		2	
Продажный вес отбракованного скота (кг)	440		400		480		480	
Продажа/перевод молодняка, вес (откармливаемые животные)	290		290		330		330	
Поголовье молодняка на откорме или на зимнем кормлении	55		55		55		55	
Ежедневный привес во время зимнего кормления (кг в день)	1		1		1		1	
Потери % в откормочном комплексе								
Вес после зимнего откорма	365		410		410		411	
Кол-во самцов сохраняемых до следующего лета	0		0		0		0	
Вес после сезонного выпаса	0		0		0		0	
кг фуража (сено и солома)	245 272		186 020		107 588		147 203	
кг, ингредиенты концентрата	166 174		420 997		111 579		167 472	
Наемные работники (исключая управленческий персонал)	2.1		2.1		4.1		0.9	
Семейный труд (по 25000 тенге в мес)	20.0		20.0		3.0		3.5	
Валовое производство мяса (кг живого веса)	32 835		34 150		35 510		35 085	
Прибавка в живом весе стада (только коровы)	1 126		1 024		2 458		3 072	
Валовое производство молока (кг)	250 000		445 000		0		0	
Прочая продукция (тенге)	6 000		6 000		0		0	
Цены на продукцию								
Цена закупа скота на откормку								
Продажа скота, тенге/кг живого веса	232		224		228		211	

	На 100 коров		На 100 коров		На 100 коров		На 100 коров	
Молоко / кг	30		30		0		0	
Финансовые показатели	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы
Покупка скота	0		0		0			
Затраты на корм	3 534 901		6 402 136		1 976 878		2 904 641	
Наемный труд / управленческий персонал	637 500		637 500		1 215 000		255 000	
Затраты на семейный труд	6 000 000		6 000 000		900 000		1 037 500	
Другие затраты	296 000		306 000		216 000		650 000	
Стоимость услуги забоя скота		7 351 768		7 491 133		7 865 790		7 643 503
Доход от наемного выпаса						0		622 500
Стоимость производства шерсти								
Стоимость от производства молока		6 750 000		12 285 000		0		0
Доплата или субсидии племенным хозяйствам								
Прочие субсидии на производство мяса, молока и шерсти		0		0		0		0
Проданный компост/стоимость		6 000		6 000				
Подоходный налог							656 772	
Земельный и иные налоги							9 120	
Затраты на финансирование	0		0		0		0	
Амортизация основных средств	135 000		135 000		135 000		235 000	
Чистая прибыль/доход после налогов	3 504 366		6 301 497		3 422 912		2 617 970	
Всего	14 107 768	14 107 768	19 782 133	19 782 133	7 865 790	7 865 790	8 266 003	8 266 003
	На ферму		**На ферму**		**На ферму**		**На ферму**	
Предположительное количество самок на ферме		3		2.0		2.0		50
Чистая прибыль (после налогов)		105 131		126 030		68 458		1 308 985
Учитываемый вклад семейного труда		180 000		120 000		18 000		518 750
Полный доход семьи / владельца		285 131		246 030		86 458		1 827 735
Доход за месяц		23 761		20 502		7 205		152 311
Прибыль, % к затратам	33%		47%		77%		46%	
Доходность капитала, %	15%		26%		15%		11%	
Оценка риска	Умеренный. Доступность выпаса и сена является риском		Умеренный. Доступность выпаса и сена является риском		Умеренный. Доступность выпаса и сена является риском		Умеренный, достаточная маржа. Затраты на транспорт - критический фактор	

Таблица 21: Оценка параметров продуктивности, издержек и отдачи капитала от откорма КРС в хозяйствах среднего размера

	На 100 быков		На 100 быков	
Параметры хозяйства, в расчете на 100 коров	Сезонный откормочный комплекс, средний масштаб, прибавка в весе 0,9 кг в день		Сезонный откормочный комплекс, средний масштаб, прибавка в весе 1,3 кг в день	
Среднегодовое поголовье молодняка (> 1 месяца)				
Падеж самок				
Увеличение поголовья самок				
Продажный вес отбракованного скота				
Продажа/перевод молодняка, вес (откармливаемые животные)	330		330	
Поголовье молодняка на откорме или на зимнем кормлении	100		100	
Ежедневный привес во время зимнего кормления (кг в день)	0.90		1.30	
Потери % в откормочном комплексе	3%		3%	
Вес после зимнего откорма	411		447	
Кол-во самцов сохраняемых до следующего лета				
Вес после сезонного выпаса				
кг фуража (сено и солома)	89 299		105 253	
кг, ингредиенты концентрата	40 308		47 509	
Наемные работники (исключая управленческий персонал)	0.0		0.0	
Семейный труд (по 25000 тенге в мес)	0		0	
Валовое производство мяса (кг живого веса)	41 100		44 700	
Прибавка в живом весе стада (только коровы)	0		0	
Валовое производство молока (кг)	0		0	
Прочая продукция (тенге)	0		0	
Цены на продукцию				
Цена закупа скота на откормку	211		211	
Продажа скота, тенге/кг живого веса	241		253	
Молоко / кг	0		0	
Финансовые показатели	**Затраты**	**Доходы**	**Затраты**	**Доходы**
Покупка скота	6 963 000		6 963 000	
Затраты на корм	999 759		1 178 372	

	На 100 быков		На 100 быков	
Параметры хозяйства, в расчете на 100 коров	Сезонный откормочный комплекс, средний масштаб, прибавка в весе 0,9 кг в день		Сезонный откормочный комплекс, средний масштаб, прибавка в весе 1,3 кг в день	
Наемный труд / управленческий персонал	0		0	
Затраты на семейный труд	100 000		100 000	
Другие затраты	820 000		820 000	
Стоимость услуги забоя скота		9 589 608		10 978 499
Доход от наемного выпаса				
Стоимость производства шерсти				
Стоимость от производства молока		0		0
Доплата или субсидии племенным хозяйствам				
Прочие субсидии на производство мяса, молока и шерсти		0		0
Проданный компост/стоимость				
Подоходный налог	114 370		356 425	
Земельный и иные налоги	9 120		9 120	
Затраты на финансирование	0		0	
Амортизация основных средств	135 000		135 000	
Чистая прибыль/доход после налогов	448 359		1 416 582	
Всего	9 589 608	9 589 608	10 978 499	10 978 499
	На ферму		**На ферму**	
Предположительное количество самок на ферме		100		100
Чистая прибыль (после налогов)		448 359		1 416 582
Учитываемый вклад семейного труда		100 000		100 000
Полный доход семьи / владельца		548 359		1 516 582
Доход за месяц		137 090		379 145
Прибыль, % к затратам	**5%**		**15%**	
Доходность капитала, %	**6%**		**20%**	
Оценка риска	Высокий, низкая маржа. Цена на корм - критический фактор		Высокий, низкая маржа. Цена на корм - критический фактор	
	Затраты на кг ЖВ зерно		Затраты на кг ЖВ зерно	
	Затраты	2 063 879	Затраты	2 242 492
	Зерно	6 867	Зерно	10 359
	на 1 кг	301	на 1 кг	216

Таблица 22: Предварительная смета крупного откормочного комплекса на 2400 мест

Ферма по откормке КРС с откормочным комплексом, пастбищем и фуражом	Количество	Цена	Инвестиции, долл. США	Операционные, долл. США
2 инвестиции / приблизительно:				
Загоны: ограждения, м	1 750	150	262 500	
Загоны: боковое ограждение, м (30м2/животное)	86	100	8 571	
Восстановление старых зимних коровников, м2	7 500	50	375 000	
Поилки во дворе и коровнике, количество	25	1 000	25 000	
Водяной насос и сетка (рекуперация)			25 000	
Силосная яма и элеватор для зерна (500 тонн)	не включено			
Навес для кормов и загрузочные бункера для кормов (запас на 60 дней)	300	250	75 000	
Силосные бункера / кв.м. плиты, высота 4 м	909	150	136 364	
Платформа для загрузки/размешивания	200	250	50 000	
Станция по чистке и обслуживанию оборудования			20 000	
Помещение для полевых работников	10	15 000	150 000	
Кормосмесители TMR, 20 куб м, 2 ед. для запаса	2	52 500	105 000	
Загрузочный ковш	1	35 000	35 000	
Фронтальный погрузчик (для навоза и т.д.)	2	3 000	6 000	
Тракторы TMR 110 л.с.	2	35 000	70 000	
Миксер для малых ингредиентов	1	2 000	2 000	
Уборочный комбайн (кукурузодробилка с набором для WCS)	1	50 000	50 000	
(емкость 400 га на 14 дней)				
Прицеп для фуража / также используется как разбрасыватель навоза	4	15 000	60 000	
Сеноуборочный комплект (2 косилки, сеноворошитель, грабли, рулонный пресс)	786 га		114800	
(аренда дополнительных тракторов)				
Переносные поилки для воды на пастбищах	5	50 000	25 000	
Автоцистерна для перевозки воды (8-10 куб. м. с трактором)	1		40 000	
Трактор и трейлер для перевозки дополнительного корма на пастбища	1	(б/у)	20 000	
Бороны для противопожарных борозд			5 000	
Автомобиль			10 000	
Мотоциклы	5	3 000	10 000	
Противопожарное оборудование			10 000	
Общие инвестиции			1 690 235	

Таблица 22: Предварительная смета крупного откормочного комплекса на 2400 мест (продолжение)

Ферма по откормке КРС с откормочным комплексом, пастбищем и фуражом	Количество	Цена	Инвестиции	Операционные
3 операционные затраты / приблизительно:			долл. США	долл. США
Амортизация				174 615
Финансовые затраты сверх 100% инвестиций			6%	101 414
Финансовые затраты на скот	среднемесячно	4.84	6%	62 626
Финансовые затраты на концентированные корма	среднемесячно	5	6%	19 073
Финансовые затраты на ежегодный фураж	среднемесячно	13	6%	8 485
Финансовые затраты на зарплаты и (прочие) расходные материалы	среднемесячно	5	6%	5 411
Обслуживание/ ремонт				39 433
Эксплуатация трактора и автомобиля (топливо)	часов	16 000	12	117 000
Электроэнергия	в месяц	200		2 400
Рабочая сила	15	35 000		42 000
Управленческий персонал	1	500		6 000
Премиальные		сверх зарплаты	20%	9 600
Аренда тракторов + водители	дней	180	250	45 000
Чистящие материалы				3 000
Полиэтиленовый материал для силоса	долл/м2	1	1 091	1 091
Концентраты для кормового рациона	кг			317 890
Закупка фуражных культур на выкос, га, новое		563.0	100	56 298
Закупка фуражных культур на выкос, га, старые		563.0	50	28 149
Инспекции				3 000
Доход с компоста				-10 000
Накладные расходы		7%		72 274
Всего				1 104 759
% маржа		10%		110 476
НДС 12%		12%		132 571
Необходимый доход при 100% загруженности мощностей				1 347 806
Стоимость на одну голову КРС	100%	5 929		231
В тенге				34 454
Затраты на 1 кг привеса в ЖВ				287

Таблица 23: Оценка продуктивности, издержек и отдачи капитала от производства свинины

Параметры хозяйства, в расчете на 100 свиноматок	На 100 свиноматок Свиноферма, домашнее хозяйство		На 100 свиноматок Крестьянское хозяйство/ Сельхозпредприятие, фактические данные		На 100 свиноматок Крупная свиноферма, фактические данные с затратами на корм выше на 50%		На 100 свиноматок Крупная свиноферма, потенциальная		На 100 свиноматок Крупная свиноферма, потенциальная при затратах на корм выше на 50%	
Среднегодовое поголовье молодняка (> 1 месяца)	1 600		1 900		1 900		2 100		2 100	
Падеж самок	10		6		6		6		6	
Увеличение поголовья самок	3		4		4		4		4	
Продажный вес отбракованного скота	160		180		180		180		180	
Продажа/перевод молодняка, вес (откармливаемые животные)	18		22		22		23		23	
Поголовье молодняка на откорме или на зимнем кормлении	1 545		1 850		1 850		2 050		2 050	
Ежедневный привес во время зимнего кормления (кг в день)	0.35		0.58		0.58		0.75		0.75	
Потери % в откормочном комплексе										
Вес после зимнего откорма	115		110		110		110		110	
Кол-во самцов сохраняемых до следующего лета	0		0		0		0		0	
Вес после сезонного выпаса	0		0		0		0		0	
кг фуража (сено и солома)	0		0		0		0		0	
кг, ингредиенты концентрата	1 288 399		926 131		926 131		749 507		749 507	
Наемные работники (исключая управленческий персонал)	0.0		22.8		0.0		25		25	
Семейный труд (по 25000 тенге в мес)	10		0		0		0		0	
Валовое производство мяса (кг живого веса)	184 395		210 700		210 700		232 700		232 700	
Прибавка в живом весе стада (только коровы)	691		1 008		1 008		1 008		1 008	
Валовое производство молока (кг)	0		0		0		0		0	
Прочая продукция (тенге)	0		0		0		0		0	
Цены на продукцию										
Цена закупа скота на откормку										
Продажа скота, тенге/кг живого веса	335		335		335		335		335	
Молоко / кг	0		0		0		0		0	

Финансовые показатели	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы	Затраты	Доходы
Покупка скота										
Затраты на корм	19 847 305		29 335 779		44 003 668	0	22 795 237		34 192 856	0
Наемный труд / управленческий персонал	0		7 383 963		7 383 963	0	7 449 936		7 449 936	0
Затраты на семейный труд	3 000 000		0		0	0	0		0	0
Другие затраты	650 000		846 500		846 500	0	2 430 252		2 430 252	0
Стоимость услуги забоя скота		52 815 338		67 055 275	0	67 055 275		70 353 936	0	70 353 936
Доход от наемного выпаса										
Стоимость производства шерсти					0	0			0	0
Стоимость от производства молока		0		0	0	0		0	0	0
Доплата или субсидии племенным хозяйствам					0	0			0	0
Прочие субсидии на производство мяса, молока и шерсти		0		14 454 020	0	14 454 020		15 963 220	0	15 963 220
Проданный компост/стоимость					0	0			0	0
НДС	-		-		-	0	-		-	0
Подоходный налог	1 584 460		2 403 483		1 523 410	0	3 018 704		2 334 847	0
Земельный и иные налоги					0	0			0	0
Затраты на финансирование	0		0		0	0	0		0	0
Амортизация основных средств	900 000		3 885 000		3 885 000	0	3 330 000		3 330 000	0
Чистая прибыль/доход после налогов	26 833 573		37 654 570		23 866 754	0	47 293 027		36 579 265	0
Всего	52 815 338	52 815 338	81 509 295	81 509 295	81 509 295	81 509 295	86 317 156	86 317 156	86 317 156	86 317 156
	На ферму		**На ферму**				**На ферму**			
Предположительное количество самок на ферме		2		1 000	0	1 000		1 000	0	1 000
Чистая прибыль (после налогов)		536 671		376 545 703	0	564 818 554		472 930 267	0	709 395 401
Учитываемый вклад семейного труда		60 000			0	0			0	0
Полный доход семьи / владельца		596 671		376 545 703	0	564 818 554		472 930 267	0	709 395 401
Доход за месяц		49 723		31 378 809	0	47 068 213		39 410 856	0	59 116 283
Прибыль, % к затратам	103%		86%		41%		121%		74%	
Доходность капитала, %	64%		34%		21%		51%		39%	
Оценка риска	Риск заболеваний		Риск заболеваний		Риск заболеваний		Риск заболеваний		Риск заболеваний	

Таблица 24: Оценка параметров продуктивности и учет прибылей и убытков по производству конины

	На 100 кобыл	
Параметры хозяйства, в расчете на 100 кобыл	**Лошади**	
Среднегодовое поголовье молодняка (> 1 месяца)	90	
Падеж самок	5	
Увеличение поголовья самок	10	
Продажный вес отбракованного скота (кг)	420	
Продажа/перевод молодняка, вес (откармливаемые животные)	300	
Поголовье молодняка на откорме или на зимнем кормлении	44	
Ежедневный привес во время зимнего кормления (кг в день)	0.20	
Потери % в откормочном комплексе		
Вес после зимнего откорма	330	
Кол-во самцов сохраняемых до следующего лета	0	
Вес после сезонного выпаса	390	
кг фуража (сено и солома)	104 724	
кг, ингредиенты концентрата	44 377	
Наемные работники (исключая управленческий персонал)	2.7	
Семейный труд (по 25000 тенге в мес)	4	
Валовое производство мяса (кг живого веса)	27 870	
Прибавка в живом весе стада (только кобылы)	5 376	
Валовое производство молока (кг)	0	
Прочая продукция (тенге)	0	
Цены на продукцию		
Цена закупа скота на откормку		
Продажа скота, тенге/кг живого веса	279	
Молоко / кг	0	
Финансовые показатели	**Затраты**	**Доходы**
Покупка скота		
Затраты на корм	1 274 815	
Наемный труд / управленческий персонал	806 250	
Затраты на семейный труд	1 200 000	
Другие затраты	650 000	
Стоимость услуги забоя скота		709 395 401
Доход от наемного выпаса		
Стоимость производства шерсти		
Стоимость от производства молока		0
Доплата или субсидии племенным хозяйствам		
Прочие субсидии на производство мяса, молока и шерсти		0
Проданный компост/стоимость		
НДС	-	
Подоходный налог	741 933	
Земельный и иные налоги	9 120	
Затраты на финансирование	0	
Амортизация основных средств	135 000	
Чистая прибыль/доход после налогов	2 958 612	
Всего	7 775 730	709 395 401
	На ферму	
Предположительное количество самок на ферме		15
Чистая прибыль (после налогов)		443 792
Учитываемый вклад семейного труда		180 000
Полный доход семьи / владельца		623 792
Доход за месяц		51 983
Прибыль, % к затратам	**61%**	
Доходность капитала, %	**10%**	
Оценка риска	Низкий	

Таблица 25: Прогнозируемая имитационная модель “откормочной базы” АКК

			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
			тонны													
Коровы			1100	1085	1507	1737	1935	2005	2045	2031	2024	2035	2027	2028	2029	2027
Отбракованные коровы			15	15	200	400	620	728	810	818	796	812	806	804	808	804
Телята-отъемыши (телки)			485	478	664	766	853	884	902	896	893	897	894	895	895	894
Телята-отъемыши (бычки)			485	478	664	766	853	884	902	896	893	897	894	895	895	894
Продажа бычков (98% отделенных бычков)				475	469	651	751	836	866	884	878	875	879	876	877	877
Количество бычков на ферме	дней	489	485	641	890	1026	1143	1184	1208	1200	1196	1202	1197	1198	1199	1197
Количество телок на ферме	дней	730	485	957	1329	1532	1707	1768	1804	1791	1786	1795	1788	1798	1790	1788
Отеляющиеся коровы (90% отделенных-телок)					437	431	598	690	768	796	812	806	804	808	804	805
Поголовье КРС на ферме			2070	2683	3725	4296	4785	4957	5056	5022	5006	5032	5012	5016	5018	5012
Продажа бычков	кг, убойный вес	273.6	0	130	128	178	205	229	237	242	240	239	241	240	240	240
Продажи отбракованных телок (10% отделенных телок)	кг, убойный вес	200			10	10	13	15	17	18	18	18	18	18	18	18
Продажи отбракованных коров *98%	кг, убойный вес	313.5			61	123	190	224	249	251	244	249	248	247	248	247
Всего продажи, тонны				130	199	311	409	468	503	551	503	507	606	504	506	505
		KZT	млн.тенге													
Доход от продаж, млн тенге	тенге /кг убойного веса			60	92	143	188	215	231	235	231	233	233	232	233	232
Субсидии	тенге /кг убойного веса			23	35	54	72	82	88	89	88	89	89	88	98	88
Операционные расходы после 1-го года (переменные)	тенге/ гол-год		0	80	112	129	144	149	152	151	150	151	150	150	151	150

			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Обслуживание займов																
	стоимость, млн тенге															
Первоначальная стоимость проекта	1461															
Доля займа (%) и сумма займа (% - переменная в модели)	85%		1242	1242	1242	1111	980	850	719	588	458	327	196	65	0	
Выплата основного долга		1242	0	0	131	131	131	131	131	131	131	131	131	65	0	
Вознаграждение, 6%			75	75	75	67	59	51	43	35	27	20	12	4	0	
Всего стоимость обслуживания долга			75	75	205	197	190	182	174	166	158	150	142	69	0	
Денежные потоки для инвестора			выплаты													
Выплаты + дополнительные инвестиции		724	219	72	190	129	73	33	6	0	0	0				
Доход + субсидии - обслуживание займа - операционные затраты			-219	-72	-190	-129	-73	-33	-6	8	11	20	29	101	171	170
Окончательная стоимость : 50% оборудование, 100% х скот																806
Всего			-219	-72	-190	-129	-73	-33	-6	8	11	20	29	101	171	977
Внутренняя ставка доходности (IRR)	%		6%													
Примечание: важной переменной является уровень операционных затрат после 1-го года. В случае, если он выше 35000 тенге на голову скота в год, проект становится нерентабельным. Это означает, что значительная часть кормления должна состоять из дешевого выпаса																

ПРИЛОЖЕНИЕ 2:

ОБЗОР ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГЛАМЕНТА «ТРЕБОВАНИЯ К БЕЗОПАСНОСТИ МЯСА И МЯСНОЙ ПРОДУКЦИИ»

Законодательная система Республики Казахстан о продовольственной безопасности является достаточно гибкой. Главные процедуры определены в Законе, тогда как детали заложены в положениях, которые не требуют парламентского утверждения, а одобряются Министром.

Регламенты могут ссылаться на стандарты. В этом случае стандарты становятся обязательными по отношению к частной ситуации. В противном случае стандарты являются добровольными и могут быть использованы как основа для справки в торговле.

Ниже приведены выдержки из Технического регламента «Требования к безопасности мяса и мясной продукции ». Данный регламент ссылается на:

- Не уточненное ветеринарное положение(я);
- Не уточненные нормативные акты об оборудовании и технике;
- Технический регламент «Требования к упаковке, маркировке, этикетированию и правильному их нанесению»;
- Технический регламент «Процедуры подтверждения соответствия»;
- Гармонизированные стандарты.

Мясо и мясные продукты: Правила приема и методы проверки

1. Мясо и мясные продукты. Упаковка, этикетирование, транспортировка и хранение.
2. Мясо и мясные продукты. Правила приема и методы проверки.
3. Мясо и мясные продукты. Общие технические требования.
4. Мясо и мясные продукты. Органолептические стандарты.

КРАТКАЯ ВЫДЕРЖКА

Постановление от 08/04/2008 № 336

Технический регламент «Требования к безопасности мяса и мясной продукции»

1. Содержание

Настоящий Технический регламент распространяется на все производимые (изготавливаемые) и ввозимые (импортируемые) виды мяса животных и птиц, пищевые субпродукты, колбасные изделия, полуфабрикаты и кулинарные изделия, пищевые концентраты, пищевые продукты переработки крови, субпродукты и прочие мясосодержащие продукты.

2. Термины и определения

3. Условия обращения мяса и мясной продукции на рынке Мясо и мясные продукты могут быть поставлены на рынок и реализованы только в том случае, если они не представляют опасность для здоровья или безопасности людей при соответствующем применении по назначению. Мясо и мясные продукты, имеющие явные признаки недоброкачественности, не имеющие сопроводительных документов, подтверждающих безопасность, происхождение и качество, а также при несоответствии свойства и маркировки требованиям действующего законодательства и с не установленным сроком годности изымаются для проведения ветеринарно - санитарной экспертизы в аккредитованной (аттестованной) ветеринарной лаборатории.

4. Опасные факторы (риски) при заготовке мяса и производстве мясных продуктов

При заготовке и производстве мяса и мясной продукции должны учитываться все возможные риски.

К наиболее вероятным рискам, вследствие которых мясо и мясная продукция приобретают опасные свойства, которые отрицательно действуют на здоровье человека и окружающую среду, относятся:

1. содержание фармакологических веществ и химических загрязнителей в мясе и мясной продукции;
2. содержание токсических элементов, антибиотиков, пестицидов, радионуклидов, других вредных веществ и их остатков в мясе и мясной продукции;
3. микробиологические показатели в мясе и мясной продукции;
4. пищевые добавки и продукты генной инженерии.

5. Требования безопасности к выбору места и территории объекта

Данная глава подробно описывает условия оборудования объекта канализацией, расположение зданий и сооружений на территории объекта для обеспечения возможности транспортировки без пересечения путей перевозок , оборудование территории специальными дезинфекционными барьерами , оборудование погрузочно-разгрузочных площадок и т.д. Все объекты должны быть зарегистрированы.

6. Требования безопасности к производственным зонам объекта производства (изготовления) и переработки мяса и мясной продукции

Данная глава подробно описывает необходимые технические условия по

внутреннему расположению, предусматривающие возможность проведения ветеринарно-санитарного контроля за безопасностью мяса и мясной продукции, а также качеством уборки, мойки и дезинфекции, оборудование дегазационных площадок для транспортных средств, изоляционных сооружений, осуществление забоя при санитарных условиях. В процессе производства обеспечивается изоляция грязных процессов от чистых процессов. Помимо этого, изложены санитарные условия для пола, стен и потолка.

7. Требования безопасности при подготовке животных и птиц к забою

Животные и птицы, предназначенные для убоя и переработки на мясную продукцию, принимаются объектами из территорий и хозяйств, благополучных по заразным болезням животных и птиц.

Не подлежат отправке на предприятия по переработке животные и птицы, не прошедшие процедуру обязательной идентификации.

Запрещается отправлять на бойню:

1. животных, привитых инактивированной вакциной против ящура, вакциной или сывороткой против сибирской язвы в течение 21 дня;
2. птиц привитых вакциной против птичьего гриппа в течение 21 дня;
3. животных и птиц, которым скармливались антибиотики, антигельминтики и другие препараты с лечебной и (или) профилактической целью, препараты для стимуляции роста в течение срока, указанного в инструкции по их применению в ветеринарии;
4. животных и птиц, обработанных химикатами против насекомых и клещей ранее срока ожидания, указанного в списке этих препаратов;
5. животных и птиц с не установленным диагнозом болезни, имеющих повышенную или пониженную температуру тела и находящихся в состоянии апатии или агонии;
6. животных и птиц, которым при выращивании применяли ветеринарные препараты, не разрешенные в Республике Казахстан;
7. птицу в течение 10 суток после последнего кормления рыбой, рыбными отходами и рыбной мукой.

Каждая партия животных и птиц, направляемая на убой, должна сопровождаться ветеринарным свидетельством, оформленным в установленном порядке.

Животные и птицы выращиваются и откармливаются в условиях, исключающих возможность попадания в организм вредных и опасных компонентов с кормами, водой, при проведении ветеринарно - санитарных и зоогигиенических мероприятий, в том числе:

1. вещества с анаболическим действием и фармакологические вещества, запрещенные к применению в животноводстве;
2. вещества и химические загрязнители окружающей среды: хлорорганические соединения, включая полихлорированные бифенилы, фосфорорганические соединения, токсичные элементы, микотоксины, красители.

Глава также описывает технические процессы при обнаружении на объектах в момент приемки и ветосмотра животных и птиц с признаками инфекционного заболевания, процессы дезинфекции и идентификации животных. Дополнительные положения затрагивают вопросы обследования животных перед наступлением смерти и ликвидации больных животных.

В данной главе также определен технологический процесс, описывающий движение продукции, жидкостей и воды; кнопки ветеринарный «Стоп»; обеззараживание и идентификацию туш; а также подачу горячей, холодной воды и сжатого воздуха.

8. Требования безопасности к холодильным камерам и морозильникам

Объем и количество холодильных камер и морозильников необходимо выбирать с учетом производственной мощности сооружений и условий так, чтобы они обеспечивали возможность регулирования температуры в зависимости от вида продукции, начиная от 0 °С до 30 °С и влажности воздуха от 60% до 95%. Особые температурные и влажностные режимы, обеспечивающие безопасность мясной продукции, представлены в Приложении 1 настоящего Регламента. В цехе разделки и обвалки мяса температура помещения должна быть равна 12 °С и уровень влажности - 70%.

9. Требования безопасности к оборудованию и метрологическому обеспечению

Эта глава дает предписание для оборудования средств измерения и контроля технологических процессов и его калибровки.

10. Требования безопасности к санитарным узлам и бытовым помещениям

В этом разделе речь идет об оборудовании помещений для персонала.

11. Требования безопасности к накоплению и утилизации отходов

Данный раздел касается организации сбора мусора, подключения к канализации.

В производственных цехах предусматриваются раздельные сети внутренней канализации для сточных вод, а также их механическая очистка перед сбросом в канализацию (обеззараживание, пропускание через жироловки).

12. Требования безопасности к производству мяса и мясной продукции

Данная глава делает перекрестные ссылки на ветеринарные стандарты, устанавливающие предельные содержания фармацевтических и химических загрязняющих веществ в мясе и мясных продуктах, которые должны контролироваться в соответствии с санитарными правилами и стандартами, установленными органами санитарно-эпидемиологического и ветеринарного надзора.

Производство мясных продуктов с использованием сырья, в котором имеются остатки фармакологических веществ, не зарегистрированных в Республике Казахстан, не разрешается.

Не допускается превышение гигиенических норм и предельно допустимых уровней загрязнителей в мясе и мясной продукции, установленных уполномоченными органами санитарно - эпидемиологического и ветеринарного надзора.

Повторное использование воды не разрешается.

Завод должен организовать систему контроля ветеринарного обследования мяса и мясных продуктов.

Примечание: Данный пункт не говорит *конкретно*, что мясо должен быть приписано к определенному животному или партии животных, однако, в хорошей системе контроля качества такая прослеживаемость должна иметь место.

Эта глава далее определяет, что:

Производство мясной продукции осуществляется в соответствии с утвержденными в установленном порядке рецептурами, обеспечивающими безопасность и установленную нормативным документом пищевую ценность продукции. Мясное сырье отечественного и импортного производства принимаются на промышленную переработку с ветеринарными сопроводительными документами.

13. Требования безопасности к складам, таре, упаковке и маркировке мяса и мясных продуктов

Эта глава описывает допускаемый контактный материал при хранении мяса. Оборудование, инвентарь и тара изготавливаются из материалов, разрешенных к применению в контакте с пищевой продукцией, и должны иметь необходимую нормативную и техническую документацию.

Упаковка, маркировка мяса и мясной продукции проводятся в соответствии с требованиями Технического регламента «Требования к упаковке, маркировке, этикетированию и правильному их нанесению».

14. Требования безопасности к транспортным средствам, перевозке животных, мяса и мясной продукции

К транспортным средствам и / или контейнерам, предназначенным для транспортировки мяса и мясной продукции, предъявляются следующие требования:

их внутренние поверхности или любая другая часть, которая контактирует со свежими продуктами, изготавливаются из нержавеющих материалов, не влияющих на органолептические свойства продуктов и здоровье населения, быть гладкими, легко чиститься и дезинфицироваться;

обеспечить эффективную защиту продуктов от насекомых и пыли, и быть водонепроницаемыми для предотвращения дренажа жидкостей;

для транспортировки туш, полутуш, четвертей туш, они оборудуются нержавеющими крючьями, установленными на такой высоте, чтобы мясо не касалось пола *[не предусмотрены требования для упакованных туш]*;

не допускается использование транспортных средств или контейнеров для транспортировки мяса и мясной продукции после транспортировки в них живых животных или любого другого груза.

Режим температуры и влажности должен соответствовать требованиям санитарно-эпидемиологических и ветеринарно-санитарных (здравоохранительных) правил и предписаний.

15. Подтверждение соответствия

Подтверждение соответствия мясной продукции осуществляется как в обязательном порядке для установления соответствия показателей безопасности требованиям настоящего Технического регламента, так и в добровольном порядке для оценки ее потребительских свойств на соответствие требованиям и нормам стандартов и рецептур на конкретную продукцию.

Подтверждение соответствия мясной продукции требованиям настоящего Технического регламента осуществляется в формах:

1. принятие изготовителем декларации о соответствии;
2. получение заявителем сертификата соответствия в порядке, установленном законодательством.

16. Перечень гармонизированных стандартов

Методы испытаний и измерений, а также отбор образцов для проведения испытаний и измерений, осуществляются в соответствии с действующими стандартами, в том числе гармонизированными стандартами, согласно приложению 2 Технического регламента, и ветеринарно-санитарными и санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами.

17. Сроки и условия введения в действие

Настоящий технический регламент вводится в действие по истечении шести месяцев со дня первого официального опубликования.

Приложение 2 к Техническому регламенту «Требования к безопасности мяса и мясной продукции».

Перечень гармонизированных стандартов

1. Мясо и мясные продукты. Правила приемки и методы испытания.
2. Мясо и мясные продукты. Упаковка, маркировка, транспортирование и хранение.
3. Мясо и мясные продукты. Общие технические условия.
4. Мясо и мясные продукты. Органолептический метод определения показателей качества.