

NEWS

OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

SERIES OF SOCIAL AND HUMAN SCIENCES

ISSN 2224-5294

Volume 6, Number 316 (2017), 128 – 131

A.M. Duisebaeva

University «Narhoz», Almaty
gaukhar.taspenova@narhoz.kz

DEVELOPMENT OF VALUE CHAINS OF THE FLOUR INDUSTRY RK

Abstract. This article examines the current state and attempts to identify barriers to the development of the value chain of the flour-milling industry R.K.

For the development of the AIC sector, through the formation of value chains, the implementation of measures in four directions is proposed: the formation of a soft and rigid infrastructure, the optimization of land use (in particular for the grain economy), and the introduction of a new form of agriculture, relations and stimulation of economies of scale. In addition, it is necessary to assess the indirect incentives for the development of chains, in particular the creation of favorable conditions by facilitating vertical links in the chain

Key words: Agroindustrial complex, value chain, flour industry, soft and rigid infrastructure, traders, export-oriented.

УДК 2964

A.M. Дуйсебаева

Университет «Нархоз», город Алматы

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫХ ЦЕПОЧЕК МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РК

Аннотация. В данной статье рассмотрено нынешнее состояние и попытки выявления барьеров для развития производственно-сбытовой цепочки мукомольной промышленности Р.К.

Для развития сектора АПК за счет формирования производственно - сбытовых цепочек предлагается осуществление мер в четырех направлениях: формирование мягкой и жесткой инфраструктуры, оптимизация землепользования (в частности для зернового хозяйства), а также внедрение новой формы сельского хозяйства, отношений и стимулирования экономики масштаба. Кроме того, необходимо произвести оценку косвенных стимулов для развития цепочек, в частности создание благоприятных условий за счет облегчения вертикальных связей в цепочке.

Ключевые слова: АПК, производственно-сбытовая цепочка, мукомольная промышленность, мягкая и жесткая инфраструктура, трейдеры, экспортоориентированность.

Введение. К крупнейшим секторам в АПК относятся зерновой, молочный и мясные отрасли. На данный момент производственно-сбытовые цепочки в основном либо являются неэффективными ввиду отсутствия отдельных элементов, либо ввиду высоких транзакционных издержек при переходе с одного звена на другое. Для оценки эффективности предлагаемых мер, будет произведен анализ воздействия, как отдельных механизмов, так и их совокупности.

Для развития сектора АПК за счет формирования производственно - сбытовых цепочек предлагается осуществление мер в четырех направлениях: формирование мягкой и жесткой инфраструктуры, оптимизация землепользования (в частности для зернового хозяйства), а также внедрение новой формы сельского хозяйства, отношений и стимулирования экономики масштаба[1]. Кроме того, необходимо произвести оценку

косвенных стимулов для развития цепочек, в частности создание благоприятных условий за счет облегчения вертикальных связей в цепочке

Развитие производственно-сбытовых цепочек оказывает положительный эффект как на сельхоз производителей, так и на предприятия обрабатывающей промышленности, а также на конечных потребителей за счет улучшения качества продукции, а также потенциальном снижении себестоимости производства. В таблице 1, можно увидеть развитие АПК на примере опыта Бразилии.

Таблица 1 - Развитие АПК в Казахстане

Повышение производительности секторов			
Развитие мягкой и жесткой инфраструктуры	Расширение и оптимизация землепользования (закрытая земля)	Развитие производственно-сбытовой цепочки	Экспортоориентированность
Развитие человеческого капитала	Территориальное зонирование	Создание «семейных ферм»	Постепенное снижение государственной поддержки рыночной цены
Развитие научного и инновационного потенциала	Устранение налоговых барьеров в целях расширения масштаба деятельности	Стимулирование экономики масштаба через укрупнение крестьянских хозяйств и развитие сельскохозяйственных корпорации	Определение ниш для экспорта продукции
Транспортная инфраструктура	Оптимизировать соотношение налогов и льгот для стимулирование сельского хозяйства с целью производства устойчивого и максимально ценного набора сельскохозяйственных культур	Привлечение мировых пищевых ритейлеров (tesco, wal-mart)	Стимулирование «национальных чемпионов»
Финансовая инфраструктура	-		
Развитие сельских регионов			
Примечание: составлено автором [4]			

Существуют различные механизмы воздействия на производственно-сбытовые цепочки, как прямые, так и косвенные. Для более подробной оценки воздействия, будут рассмотрены индивидуальные цепочки в контексте применения предлагаемых мер, поскольку эффективность тех или иных мер зависит от ряда специфических характеристик для отдельной цепочки.

Результаты исследования: В структуре ВВП АПК производство пшеницы занимает высокую долю. В структуре экспорта преобладает пшеница и мука. На северный регион страны приходится порядка 80% посевных площадей и 85% ее общего сбора. 69% производства зерна приходится на агропромышленные хозяйства, 31% - фермерским хозяйствам. Роль домашних хозяйств в зерновом секторе незначительна, поскольку рентабельность выращивания пшеницы зависит от размера посевной площади, которая должна составлять не менее 250 га, учитывая стоимость использования сельхоз техники. Основная часть производства зерна сконцентрирована в крупных сельхоз предприятиях свыше 10 000 гектаров.

Хозяйства, занимающиеся выращиванием пшеницы, с площадью пахотных земель до 3 000 гектаров, считаются мелкими; только немногие из таких хозяйств имеют оборудование для сушки и место для хранения. Производители среднего размера, с площадью от 5 000 до 20 000 гектаров, обычно имеют в своем распоряжении парк современной техники, зернохранилища и другое оборудование. Крупные производители, с площадью свыше 20 000 гектаров, часто имеют прямые контракты с покупателями за рубежом – зарубежными трейдерами или мельничными предприятиями. Большинство крупных производителей принадлежат, так называемым, «агрохолдингам» - вертикально интегрированным структурам, имеющим в собственности сельхозпредприятия, зерновые элеваторы, перерабатывающие предприятия, а в некоторых случаях, портовые терминалы.

Головная компания обычно выполняет функцию торговой компании, снабжающей хозяйства ресурсами и инвестиционными средствами, и осуществляющей сбыт зерна. Три основных холдинга в северном зерновом регионе контролируют свыше 700 000 гектаров каждый, а земли 15 крупнейших агрохолдингов составляют 35% от общей посевной площади в этом регионе.

Обсуждения результатов: Производственная цепочка в АПК, включает следующие элементы:

- посевные работы. Рентабельность посевных работ зависит от масштаба посевной площади. С учетом необходимости использования дорогостоящей сельскохозяйственной техники, проведение посевных работ рентабельно в случае, когда посевная площадь превышает 250 га.

- предуборочные работы. Включают прикатывание, подкормку селитрой, борьбу с сорняками, болезнями и вредителями посредством использования пестицидов и гербицидов

- зерновая уборка. Перед уборкой также необходимо осуществлять разделение массивов в высококачественной пшеницей для первичной сортировки.

- первичная сушка и обработка на току в хозяйстве.

- после первичной обработки, существует несколько альтернативных вариантов сбыта пшеницы:

Сохранения части урожая в собственном хранилище для последующей реализации по более выгодным ценам в будущем. Наличие собственных зернохранилищ дает возможность фермерам сбывать продукцию в выгодное время, увеличивая потенциал получения прибыли, а также решает вопрос стабильности поставок за счет формирования запасов зерна. В большинстве случаев, мелкие фермеры не имеют собственных хранилищ.

Пшеница может быть направлена напрямую на зерновой элеватор

Напрямую на мельницу

Мелким перекупщикам для дальнейшей реализации на элеваторы, мельницы или более крупным зерновым трейдерам. Издержки на этом этапе связаны, прежде всего, с транспортировкой сырья. При этом стоимость транспортировки также зависит от объемов перевозимой продукции.

Мелкие сельские хозяйства предпочитают передавать продукцию мелким трейдерам, которые впоследствии объединяют партии зерна для сбыта на элеваторы, поскольку последние предпочитают более крупные поставки. В среднем, мелкие трейдеры перекупают до 30000 тонн зерна.

В ниже приведенной таблице 2, рассмотрены каналы сбыта и отношения в зерновой цепочке.

Таблица 2 - Типичные каналы сбыта и контрактные отношения в зерновой цепочке

Покупатели производители	Продавцы			
	Мелкие	Средние	Крупные	Мелкие трейдеры
Мельницы	Сделки осуществляется за наличные деньги. Самостоятельная доставка	Самостоятельно осуществляют транспортировку имеют свои небольшие цеха для помола	Они сами являются владельцами мельниц	Являются посредниками между мелкими производителями и мельницами
Мелкие региональные трейдеры	Обычно сделки осуществляется за наличные деньги. Они сами доставляют пшеницу до мельницы или элеватора	-	-	-
Крупные региональные трейдеры	Сделки осуществляются при доставке на элеватор	Сделки осуществляются при доставке на элеватор	-	Они могут накапливать определенное количество пшеницы, и продавать ее крупным региональным трейдерам на условиях элеватора

Примечание: составлено автором [5]

Заключение. В заключений хотелось бы отметить, что были выявлены основные барьеры, это инфраструктура. Недостаток зерновых хранилищ и транспортных средств. Риски связаны с не прогнозируемостью урожая, и как следствие – возможным недостатком/избытком зернохранилищ. В периоды с высокой урожайностью фермеры подвержены риску сбыта продукции по заниженной цене, а также ценовыми спекуляциями владельцев зернохранилищ. Отсутствие стимулов по повышению качества пшеницы, поскольку зачастую поставляемая на элеваторы пшеница не подвергается градации на сорта и смешивается.

И второй барьер экспорт. Основную долю сельского хозяйства экспорта Казахстана занимают пшеница и мука. Основными направлениями экспортных потоков являются Средняя Азия, Россия, Азербайджан, Грузия и Иран.

Ввиду отсутствия выхода к морю, основные грузоперевозки осуществляются железнодорожным транспортом. Экспортные издержки включают получение разрешений, сертификация, а также таможенные

пошлины. Транспортные издержки возросли в связи с девальвацией. Значительная часть издержек связана с логистическими проблемами: непредвиденная загрузка терминалов, элеваторов, сбои в грузоперевозках.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Официальный сайт Министерство сельского хозяйства РК.
- [2] Казахстан в 2015 году: Статистический ежегодник (на казахском и русском языках). – Астана: 2016.
- [3] Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан за 2015 год: Статистический сборник (на казахском и русском языках). – Астана: 2016.
- [4] Промышленность Казахстана и его регионов за 2015 год: Статистический сборник (на казахском и русском языках). – Астана: 2016.
- [5] The Opportunity Cost of Food Safety Regulation- An Output Directional Distance Function Approach. Bo-Hyun Cho (The Ohio State University), Neal H. Hooker (The Ohio State University). March 2004
- [6] Costs of food waste along the value chain: Evidence from South Africa. Anton Nahman, Willem de Lange. Waste Management 33 (2013) 2493–2500
- [7] Essays on quality assurance mechanisms. Dissertation. Jan Mysliveček
- [8] Prague, June 2009
- [9] Exogenous Expenses in Industries with Vertical Product Differentiation and Quality Constraints. Georgii Burlakov. CERGE-EI. Prague, February 2015
- [10] Environmental costs of meat production: the case of typical EU pork production. Thu Lan T. Nguyen, John E. Hermansen, Lisbeth Mogensen doi:10.1016/j.jclepro.2011.08.018
- [11] Cost-benefit analysis of HACCP implementation in the Mexican meat industry. E.S. Maldonado, S.J. Hensonb, J.A. Caswellc, L.A. Leosd, P.A. Martineza, G. Arandaa, J.A. Cadenaa, doi:10.1016/j.foodcont.2004.03.017.
- [12] Troya D.J., Kerryb J.P. Consumer perception and the role of science in the meat industry doi: 10.1016/j.meatsci.2010.05.009.

REFERENCES

- [1] Ofitsial'nyy sayt Ministerstvo sel'skogo khozyaystva R.K. Kazakhstan v 2015 godu: Statisticheskiy yezhegodnik (na kazakhskom i russskom yazykakh). Astana: **2016**.
- [2] Sel'skoye, lesnoye i rybnoye khozyaystvo v Respublike Kazakhstan za 2015 god: Statisticheskiy sbornik (na kazakhskom i russskom yazykakh). Astana: **2016**.
- [3] Promyshlennost' Kazakhstana i yego regionov za 2015 god: Statisticheskiy sbornik (na kazakhskom i russskom yazykakh). Astana: **2016**.
- [4] Vozmozhnyye zatraty na regulirovaniye bezopasnosti pishchevykh produktov - podkhod k napravlennoy distantsionnoy distantsii. Bu-Khen Cho (gosudarstvennyy universitet shtata Ogayo), Nil KH. Khuker (Gosudarstvennyy universitet shtata Ogayo). Mart **2004**.
- [5] Stoimost' pishchevykh otkhodov po tsepocheke sozdaniya stoimosti: dannyye iz Yuzhnoy Afriki. Anton Nakhman, Villem de Lange. Upravleniye otkhodami 33 (2013) 2493-2500.
- [6] Ocherki o mekhanizmakh obespecheniya kachestva. Dissertatsiya. Yan Mysliveček Praga, iyun' **2009**.
- [7] Ekzogennyye zatraty v otraslyakh s vertikal'noy differentsiatsiyey produktii i ogranicheniyami kachestva. Georgiy Burlakov. CERGE-EI. Prague, fevral' **2015**.
- [8] Ekologicheskoye izderzhki proizvodstva myasa: sluchay tipichnogo proizvodstva svininy v YES. Thu Lan T. Nguyen,, John E. Hermansen, Lisbeth Mogensen doi: 10.1016 / j.jclepro. 2011.08.018.
- [9] Analiz zatrat i rezul'tatov realizatsii HACCP v meksikanskoj myasnoy promyshlennosti. E.S. Maldonado, S.J. Hensonb J.A. Caswellc, L.A. Leosd,, P.A. Martineza, G. Arandaa,, J.A. Cadenaa, doi: 10.1016 / j.foodcont.2004.03.017.
- [10] Troya D.J., Vospriyatiye J.P. Kerryb Consumer i rol' nauki v myasnoy promyshlennosti: 10.1016 / j.meatsci. 2010.05.009.

А.М. Дүйсебаева

«Нархоз» университеті, Алматы қаласы

ҚР ҰНТАРТУ ӨНДІРІСІНІҢ ӨНДІРІСТІК-ТАРАТУ ЖЕЛІЛЕРІН ДАМУ

Аннотация. Берілген мақалада ұнтарту өндірісінің өндірістік-тарату желілерінің қазіргі кездегі жағдайы, сонымен қатар даму кедергілері анықталған. АӨК саласын дамыту үшін төрт бағыт берілді: жұмсақ және қатал инфрақұрылым, жерді онтайландыру, ауыл шаруашылық жана формаларын енгізу, қарым-қатынасты ынталандыру.

Тірек сөздер: АӨК, өндірістік-тарату желілері, ұнтарту өндірісі, жұмсақ және қатал инфрақұрылым, трейдерлер, экспорттық бағыттама.