

ТОО АПК «Савид Астыю»	4	1,16	1,34	2,22
Зерендинский филиал ОАО «Наурыз Агро»	10		2,50	3,21
ТОО «Интеграция-Целина»	3	1,89	2,66	1,72
Примечание – Составлена автором на основе исследования				

Из данных таблицы видно, что наиболее высокий уровень инвестиционной деятельности принадлежит ТОО АФК «Ардагер», затем ТОО «Агроцентр-Астана» и т.д. Таким образом, приведенные сведения подтверждают выводы об активном участии этих фирм-интеграторов в экономике своих хозяйств.

Агропромышленные компании характеризуются большим разнообразием организационно-правовых форм, состава участников, видов деятельности, форм собственности. Опыт создания агропромышленных формирований показывает, что процесс интеграции не всегда укладывается в рамки действующего законодательства, поэтому объединение происходит стихийно, без государственного регулирования, в результате нередко крестьяне лишаются имущественного пая, земельной доли и попадают в полную зависимость к владельцам перерабатывающих и обслуживающих предприятий.

Имеются проблемы и непосредственно в самих агропромышленных формированиях. Практически не отработаны вопросы управления собственностью, особенно - использование земельных участков, права и обязанности участников, меры их ответственности, получение доходов на вложенную собственность, в том числе на земельную долю и так далее.

Поэтому для усиления заинтересованности в интеграции и повышения эффективности сельскохозяйственного производства необходимо государственное управление данным процессом и действенная поддержка. В этих целях необходимо принятие Закона «Об агропромышленных формированиях в Казахстане». В ряде стран СНГ процесс интеграции в АПК регулируется законодательными актами. Например, в России принят «Закон о финансово-промышленных группах» (1995г.), а для формирования агропромышленных структур на основании этого закона утверждено «Положение по организации финансово-промышленных групп в аграрной сфере» (1996 г.). Следует учитывать, что интегрированные агропромышленные формирования - это новая форма хозяйствования, в которой тесно переплетаются особенности сельскохозяйственного и промышленного производства, разнообразие условий труда и образа жизни. Создающиеся хозяйственные новообразования требуют и новых законодательно-правовых актов.

* * *

АӨК агроөнеркәсіптік интеграция мен кластеризацияның негізгі басымдылықтары қарастырылған.

The basic priorities of cluster production and agroindustrial integration in agrarian and industrial complex are considered.

УДК 631.12.16

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

PROBLEMS OF PROCESSING OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Аппасов С., Самбетбаев Д.А.
Appasov S., Sambetbayev D.A.

Казахский национальный аграрный университет

За годы реформ в АПК нарушилась сложившаяся система экономических взаимоотношения между поставщиками сырья и их переработчиками, что привело к выражению потребности предприятий переработки качественным сырьем; отсутствию экономического интереса партнеров по агробизнесу, это в свою очередь отрицательно сказывалось на эффективности системы взаиморасчетов между предприятиями АПК; низких закупочных ценах на продукцию сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Отсутствие слаженности во взаимодействии партнеров по агробизнесу, разобщенность

технологически взаимосвязанных отраслей в системе производства, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции привели к появлению большого количества посредников, огромным транспортным расходам и потерям сельскохозяйственной продукции. Произошло уменьшение поставок мяса на мясоперерабатывающие предприятия, что в условиях недостаточной загруженности последних не способствует повышению эффективности функционирования мясоперерабатывающей промышленности. Двукратное уменьшение удельного веса мяса, реализуемого крестьянскими озяйствами на рынках, при одновременном увеличении закупок мяса непосредственно в крестьянских хозяйствах более чем два раза является причиной роста розничных цен на мясо и не способствует увеличению доходности крестьянских хозяйств.

В таблице 1 приведены два варианта распределения доходов от реализации мяса КРС.

Таблица 1 - Распределение дохода от реализации мяса между участниками технологической цепочки

Показатель	Вариант 1		Вариант 2	
	тенге	%	тенге	%
Цена в крестьянском хозяйстве	242	62,1	273	70,0
Закуп и забой скота	9,7	2,5	9,7	2,5
Транспортные издержки	9,4	2,4	9,4	2,4
Оптово-розничная торговля	128,9	33,1	97,9	25,1
Итого	390	100,0	390	100,0

Примечание - Составлена автором по данным АО «Казагроменеджмент»

В первом случае расчет производился по минимальной оптовой цене реализации в к/х, во втором – по средней. В основу расчетов положена сложившаяся на рынке средняя цена мяса говядины, составляющая 600 - 800 тенге за килограмм.

Как видно в зависимости от цены реализации скота крестьянскими хозяйствами, в распоряжении последних остается 62-70% розничной цены на рынках городов. На долю организаций, осуществляющих забой скота и сортовой разруб мяса, приходится 2,5% доходов АПК, транспортных организаций – 2,4%. Организации оптово-розничной торговли имеют 25-33% дохода от реализации мяса в этой системе.

Аналогичная ситуация сложилась и в других подкомплексах АПК республики. Результаты проведенного Б.С. Мырзалиевым исследования механизма формирования оптовых и розничных цен на отдельные виды сельскохозяйственной продукции свидетельствуют о том, что «надбавки» посреднических структур достигают 40-90% оптовой цены производителей сельхозсырья. Только за хранение одной тонны зерна товаропроизводители оплачивают 60-80 долл. США.

Сложившаяся ситуация повлияла на создание малых неспециализированных производств по переработке сельскохозяйственной продукции. Возникает парадоксальная ситуация: - в то время, когда использование производственных мощностей крупных высокопроизводительных перерабатывающих предприятий составляет в различных отраслях пищевой промышленности от 10 до 75%, многие сельскохозяйственные товаропроизводители создают собственные примитивные цехи по переработке собственной продукции. Появление малых перерабатывающих производств в большинстве случаев является ответом сельскохозяйственных предприятий на жесткие условия перерабатывающих отраслей на фоне несовершенства межотраслевых связей в АПК.

Так, в молочной промышленности республики ранее функционировало 168 крупных предприятий, в настоящее время – 29 крупных, остальные – мини-цеха, уступающие по суммарной мощности прежним предприятиям в 12-16 раз. Основным производителем молока являются хозяйства населения, на долю которых приходится 91% всего объема произведенного молока, следствие этого сокращается удельный вес переработки продукции.

Основная причина сложившейся ситуации - нехватка сырья. Крупные молочные заводы, расположенные в городах, вне сырьевых зон, приобретают сырье в других регионах или используют импортное сухое молоко. Из-за дефицита сырья, тяжелого финансового и технического состояния предприятия не могут осуществлять комплексную переработку молока, производить широкий ассортимент высококачественной, конкурентоспособной продукции.

Другой причиной является деформация экономических отношений между сельскохозяйственными товаропроизводителями и молокоперерабатывающими предприятиями, взаимная неудовлетворенность ценами реализации. Для товаропроизводителей они слишком низкие, так как не покрывают издержки производства, а для переработчиков - высокие, не обеспечивающие рентабельность.

Существует несколько вариантов организации переработки молока и сбыта молочной продукции:

- реализация крестьянскими хозяйствами собственной цельномолочной продукции (сырого молока) после первичной переработки в розлив на рынках городов;
- оптовая продажа необработанного молока непосредственно на молокозаводы;
- реализация молока на крупные молокозаводы после первичной переработки непосредственно в хозяйстве;
- развитие собственной перерабатывающей базы в сельскохозяйственных предприятиях с применением современных технологий переработки молока.

В связи с тем, что сельскохозяйственные предприятия и крестьянские хозяйства не в состоянии переработать на местах произведенную продукцию, она перерабатывается на промышленных предприятиях. При этом в сферах переработки, реализации продукции образуются огромные доходы, недополученные в сельском хозяйстве. Это свидетельствует о несовершенстве механизма ценообразования на сельскохозяйственную (в частности, молочную) продукцию.

Дополнительные доходы от продажи продовольственных товаров оседают у посредников, осуществляющих перепродажу продовольствия, а также в торговых предприятиях. На долю сельскохозяйственных товаропро-изводителей приходится от 45 до 70%, перерабатывающих предприятий – 25-55% и торговли – 1-2%. Фактическая доля сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене молочной продукции составляет 35-38%, молокоперерабатывающих предприятий – 45-50% и торговли – 10-15%. Таким образом, цена реализованной продукции не обеспечивает сельско-хозяйственным товаропроизводителям возмещение затрат на ее производство. В настоящее время только 14% молочного сырья, производимого в Казахстане, поступает на промышленную переработку (в 1990 г. – 61%, 1992 г. – 40,5%).

Необходимость промышленной переработки части товарной продукции непосредственно на сельскохозяйственных предприятиях обусловлена следующими основными причинами:

- недостаточный уровень развития перерабатывающей промышленности;
- сложившаяся система цен на сельскохозяйственное сырье, не соответствующая ценам на готовую продукцию, производимую из этого сырья (реализовать печеный хлеб или колбасные изделия несравненно выгоднее, чем зерно или скот на мясо); по этой причине сельско - хозяйственные товаропроизводители, имеющие возможность приобрести необходимые средства производства и имеющие емкий рынок сбыта готовой продукции, стремятся создать собственные перерабатывающие производства;
- сельскохозяйственный товаропроизводитель, реализуя переработанную продукцию, получает наличные деньги и сразу же использует их в обороте.

Существуют два варианта организации промышленной переработки сырья сельскохозяйственными товаропроизводителями:

- поставка сырья на перерабатывающее предприятие и получение после его переработки установленной договором товарной продукции. В этом случае готовая продукция нередко получается дорогой и по этой причине неконкурентоспособной;
- самостоятельно или в кооперации с другими товаропроизводителями создание небольшого недорогого цеха по переработке сырья и выход на рынок с готовой продукцией.

При организации переработки собственного (или давальческого) сырья товаропроизводитель должен учесть два обстоятельства, определяющие успех дела. Во-первых, предлагаемый им товар обязательно должен быть конкурентоспособным на рынке по цене, качеству и другим признакам. Во-вторых, оборудование для переработки необходимо приобретать по максимально низкой цене, с учетом возможности изменения экономической ситуации. Другими словами, следует так организовать производство, чтобы вложения окупились в максимально короткий срок. Считаем, что собственное перерабатывающее производство сельскохозяйственным товаропроизводителям целесообразнее создавать в кооперируясь с другими товаропроизводителями.

Достаточный уровень развитие малой переработки имеет место в мясной отрасли в виде создания колбасных цехов, в плодоовощеводстве – мини-цеха по производству соков, томатов и другой консервированной продукции. В сложившейся ситуации хозяйственная переработка имеет, конечно, свои положительные стороны:

- обеспечивается защита экономических интересов сельского хозяйства;
- произведенный прибавочный продукт не перемещается в смежные сферы АПК;
- полнее используются трудовые ресурсы в сельхозтоваропроизводителей;
- приближение сырьевой базы к месту переработки и реализации сокращает потери сырья и снижает затраты на его доставку.

Однако главная проблема переработки сельхозпродукции заключается в недостаточном выходе из единицы сырья и отсутствии комплексной технологии на всех этапах движения продукции.

Сравнительная оценка эффективности функционирования крупного специализированного предприятия по переработке семян подсолнечника АО «Май» и мини-маслобоек на примере Восточно-Казахстанской области свидетельствует об их низкой производительности, поскольку выход масла составляет всего 25%. В 2003 г. мини-маслобоек переработали 13,6 тыс. т подсолнечника и выработали 3,4 тыс. т масла против 43 на специализированных предприятиях, при этом потери масла составили на заводе – 1%, а в мини-маслобойках – 16%.

Аналогичная ситуация в производстве сока: выход яблочного сока соответственно в цехах 56-60%, на консервных заводах – 90%.

Таким образом, мотивами, побуждающими сельскохозяйственных предпринимателей осуществлять поиск более тесных связей с промышленными фирмами и координировать совместные действия, планировать и организовывать производство, являются: заинтересованность в эффективном использовании новых технологий, энергетических средств и инженерных сооружений; необходимость преодоления временного разрыва между уборкой урожая и началом его переработки с целью повышения качества продукции; улучшения свойств малотранспортабельной продукции; ускоренной переработки скоропортящегося сырья; доработки продукции для закладки на хранение; более полной загрузки рабочей силы в межсезонье.

* * *

Мақалада ауылшаруашылық өнімін қайта өңдеудің негізгі факторлары мен мәселелері қарастырылады.

Basic factors and problems of processing of agricultural production are considered.

УДК 631. 14.15

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

STATE REGULATION OF THE INSURANCE MARKET: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES

Аширова А., магистрант
Ashirova A., the undergraduate

КазЭУ им. Т.Рыскулова

Существует множество трактатов и определений понятия «страховой рынок». Наиболее емкое и точное на наш взгляд определение дано Кейнсом: «Страховой рынок - это рынок, где объектом купли-продажи является в частности страховая услуга. На страховом рынке, как и на любом рынке, есть продавцы, покупатели и посредники» [1].

Покупателями страховой услуги являются как юридические, так и физические лица, если это не противоречит условиям страхования. В качестве продавцов страховой услуги могут выступать: