

УДК 334.735

UDC 334.735

**ИНТЕГРАЦИЯ В ПАНТОВОМ
ОЛЕНЕВОДСТВЕ РЕСПУБЛИКИ АЛТАЙ**

**INTEGRATION IN ANTLER REINDEER
BREEDING OF THE ALTAI REPUBLIC**

Глотко Андрей Владимирович
д.э.н, доцент
*Горно-Алтайский государственный университет,
Республика Алтай, Россия*

Glotko Andrey Vladimirovich
Dr.Sci.Econ., associate professor
Gorno-Altai state university, Gorny Altai, Russia

В данной статье рассматриваются вопросы вертикальной интеграции, которая необходима для того чтобы вывести предприятия пантового оленеводства из кризиса. Отражена схема участника интегрального взаимодействия «поставщик – потребитель»

In this article the questions of vertical integration which is necessary to bring the company of antler reindeer breeding out of crisis are considered. We have presented a scheme of participant of "supplier – consumer" integral interaction

Ключевые слова: АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС, ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, ПАНТОВОЕ ОЛЕНЕВОДСТВО

Keywords: VERTICAL INTEGRATION, ANTLER REINDEER BREEDING

АПК является крупнейшим народнохозяйственным комплексом, который объединяет все отрасли экономики по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению ее до потребителя. В АПК сконцентрировано свыше четверти производственных фондов в отечественной экономике.

Но, несмотря на свою значимость, эффективность АПК в силу ряда причин остаётся низкой. Это потери денежной выручки сельскохозяйственных производителей от диспаритета цен в результате обменных отношений с основными покупателями их продукции, устаревшие технологии обработки, цепочки посредников, изымающие средства из сельского хозяйства, дефицит платежных средств, приводящих к падению объемов производства и ухудшению финансового положения предприятий. Еще одним сдерживающим фактором развития российского производства является объем импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. По данным статистики в 2006 г. объем импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства составил 21 млрд. долл., или вырос по сравнению с 2005 г. на 24% (рис. 1) [4]. Примерно 60% сельскохозяйственной продукции по

импорту поставляется странами ЕС, США и Канадой, где уровень поддержки сельского хозяйства в расчете на гектар пашни выше от 20 до 40 раз, чем в России [4].

Вместе с тем проводившиеся реформы были направлены на создание мелкотоварного производства и разрушение колхозов и совхозов, но мировой опыт показал, что из-за высоких рисков сельскохозяйственного производства наиболее жизнеспособными являются крупные предприятия. А для того, чтобы обеспечить концентрацию производства, своего собственного потенциала им недостаточно, поэтому необходима внешняя поддержка (в том числе и государственная).

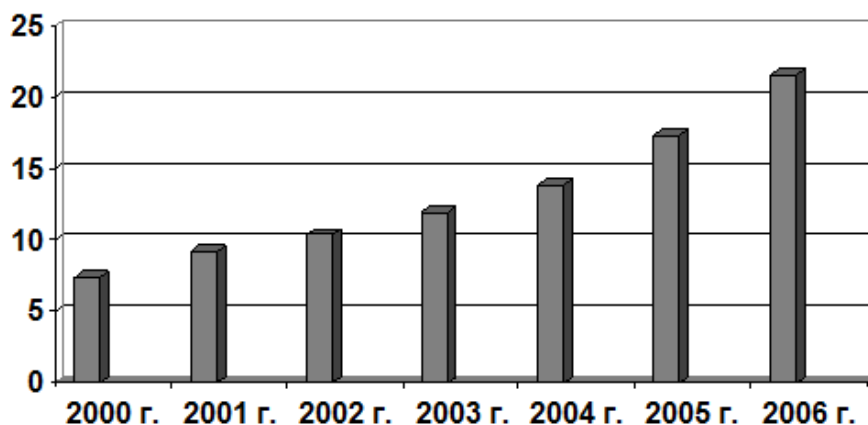


Рисунок 1. Импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья и продовольствия, млрд. долл.

Одним из источников такой поддержки могут стать средства потребителей предприятий-переработчиков, которые в целях обеспечения себя гарантированным сырьем готовы инвестировать в сельскохозяйственное производство. Для этого существует такая форма интеграции с иерархической структурой управления, позволяющая объединить в единый процесс весь воспроизводственный цикл – начиная с производства сырьевых ресурсов и заканчивая выпуском готовой продукции, предназначенной для конечного потребления.

Мараловодческая отрасль является одной из основных сфер занятости жителей сельских территорий Республики Алтай. Помимо большой социальной роли, которую играет мараловодство, оно обеспечивает занятость и сохраняет культурную среду коренных народов Республики Алтай, а также способствует освоению и созданию инфраструктуры в горных приграничных территориях, богатых рекреационным потенциалом. Мараловодческие хозяйства оказывают действенную поддержку органам местного самоуправления: выделяют транспорт для проведения различных мероприятий, ремонтируют школы, содействуют в мероприятиях по тушению лесных пожаров и т.д. [3, 5].

На 1.01.2014 г. в Республике Алтай в 90 оленеводческих хозяйствах различных форм собственности содержится 51788 гол. маралов и 838 пятнистых оленей, что составляет 76,2 % всего поголовья пантовых оленей Российской Федерации. Пантовым мараловодством занимаются восемь из десяти районов Республики Алтай.

Таблица 1 - Распределение оленеводческих хозяйств по количеству поголовья маралов, гол.

	Поголовье маралов в хозяйствах на 2013 г., гол.							
	более 3000	2000-3000	1500-2000	1100-1500	800-1100	500-800	300-500	0-300
кол-во ХОЗ-В	1	3	5	5	4	16	15	41

Основное поголовье маралов (91,6 %) сосредоточено в 4 районах республики: Усть-Коксинский – 44,4%, Онгудайский – 19,0 %, Усть-Канский – 16,8 %, Шебалинский – 11,4 %. По производству пантов марала лидирует Усть-Коксинский район – 45,9 %, так как здесь сосредоточено 43,4 % всего поголовья маралов Республики (2012 г. – 43,7 %), но по продуктивности пантов марала с одного рогача в сыром виде лидирует Онгудайский район – 5,6 кг. Усть – Коксинский район по продуктивности сырых пантов на одного рогача занимает второе место – 5,1 кг. Затем

следуют Шебалинский район – 4,8 кг, Усть-Канский – 4 кг, Майминский – 3,6 кг. Средняя продуктивность сырых пантов с одного рогача в 2013 г. по Республике Алтай составила 4,9 кг. В сравнении с 2012 г. продуктивность на одного рогача снизилась по сырым пантам на 130 г (-2,6%), по консервированным – на 50 г. Свыше 1 т консервированных пантов марала дают только 11 мараловодческих хозяйств Республики Алтай. Из 82 мараловодческих хозяйств, динамичное развитие отрасли наблюдается всего лишь в пяти хозяйствах республики: СПК Племзавод Теньгинский, ООО Сарат, ЗАО Мараум, ООО Марал-Толусома, к/х Карякина.

За последние десять лет количество маралов в Республике Алтай выросло на 1311 голов или на 2,6 %, пятнистых оленей уменьшилось на 3500 голов или на 80,6 %, т.е. в 5 раз (табл. 2).

Таблица 2 – Поголовье маралов и пятнистых оленей в Республике Алтай.

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Поголовье											
Марал	50477	52235	51169	53873	54061	56276	54116	52372	53310	52739	51788
Пятнистый олень	4341	4320	3924	3743	3088	2795	1825	1445	1149	911	838

Из приведенных данных по поголовью маралов за десять лет видно, что до 2008 г. включительно шло нарастание поголовья, а затем наметилась тенденция на сокращение. По сравнению с 2008 г. к 2013 г. поголовье маралов сократилось на 4488 голов или на 7,97 %, а поголовье пятнистого оленя катастрофически снизилось.

Снижение поголовья маралов по Республике Алтай произошло за счет высокого падежа животных – 6,4 % (2012 г. – 5,5%), низкой выбраковки – 5,4 (2012 г. – 5%) и низкого делового приплода – 43% (2012 г. – 42%). В течение 2013 г. пало маралов 3390 голов (6,4%), пятнистых оленей 102 головы (11,2%). Реализовано на убой: маралов – 2844 голов (5,4%), пятнистых оленей 22 головы (2,4%).

Немаловажную роль играют мараловодческие предприятия и в социальной сфере. Мараловодство – фактически единственная отрасль в

республике, сохранившая и развивающая свой производственный потенциал (в отличие от других отраслей). В сельских районах с ограниченным земледелием мараловодческие хозяйства частично решает проблему занятости населения в Республике Алтай, и снимают социальное напряжение [3]. Так же следует отметить, что демографические показатели в Республике Алтай в целом имеют положительные тенденции. Республика Алтай является одним из немногих регионов Российской Федерации, где наблюдается увеличение рождаемости и небольшой положительный естественный прирост населения. По уровню рождаемости в 2012 г республика занимала 3 место, естественного прироста - 5 место в стране. Наиболее высокий показатель рождаемости отмечен в Улаганском, Кош-Агачском, Усть-Канском, Онгудайском районах. Численность населения РА за последние десять лет увеличилось на 3,9%. При этом рост численности населения обусловлен положительным естественным приростом, значение которого с 2006 г. увеличилось почти в 3 раза.

На сегодняшний день, для того чтобы удержать свои позиции на рынке и успешно работать на нем интеграция является первоочередной задачей для развития пантового оленеводства.

В советские годы на экспорт уходило лишь 40 % консервированных пантов марала и пятнистого оленя с весом одного панта марала не менее 1300 г первого сорта, пятнистого оленя двухконцовые первого сорта - не менее 150 г. Остальные 60 % перерабатывались на фармацевтических заводах России, Украины и Белоруссии. Выработанный на их основе лечебный препарат «Пантокрин», пользовался огромным спросом у населения страны, который не знал демографических кризисов.

Экспортом пантов марала и пятнистого оленя занималась одна организация – Всесоюзное объединение «Продинторг» Российской Федерации, которая монополизировала эту продукцию и продавала товар непосредственно в аптечную сеть Республики Корея, Сингапур, Японии,

Тайваня, Китая в период максимальной потребности. Поэтому и была высокая цена на панты марала от 600 до 980 долларов США и пятнистого оленя 400-600 долларов США в среднем за 1 кг. Либерализация экономики, деструктивные процессы, происходящие на рынках юго-восточной Азии, отрицательно сказались на параметрах пантового рынка, что привело к значительному падению цен на пантовую продукцию. Особенно сильное падение цены произошло во время кризиса 1996 – 1997 гг., когда средняя цена снизилась в среднем на 250 долларов за килограмм (см. рисунок 2).

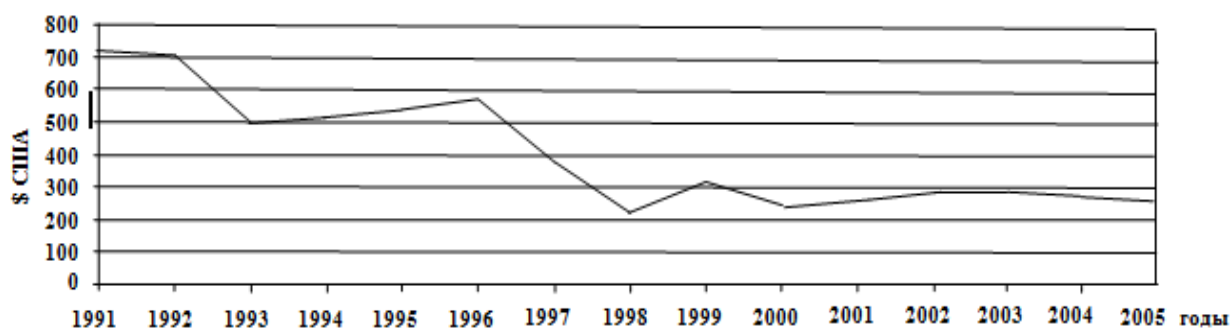


Рисунок 2. Средняя цена за 1 кг консервированных пантов по хозяйствам Республики Алтай за 1991 – 2009 гг.

На международном пантовом рынке, начиная с 1990 г., вперед выходит Новая Зеландия со своими уникальными природно-климатическими условиями. Эта страна за десять лет довела численность красного оленя свыше 1 млн голов. Численность рогачей оленей позволяет ей в случае необходимости поставить 250-300 т консервированных пантов, против 50 тонн, приходящихся в целом на Республику Алтай, Алтайский край и Казахстан. Доля экспорта пантов в структуре пантовой продукции Новой Зеландии занимает 30 %, экспорт мяса оленей 70 %. И если ранее российские панты марала продавались дороже на 50-30 %, то в последние годы цена сравнялась.

Пантовое оленеводство в текущее время развивается в своеобразных условиях «ножниц цен», при которых все факторы производства (электроэнергия, материалы и др.) становятся дороже, а закупочные цены на сырье пантов ежегодно уменьшаются. Последнее, по нашему мнению, является одной из форм монополии потребителей пантового сырья.

Консервирование пантов - это сложнейший элемент работы в пантовом производстве. Требования ГОСТа-4227 для пантов марала и сегодня актуальны. Отличной консервации постоянно достигают СПК Племзавод Теньгинский, ООО Марал-Толусома, ООО Оленевод.

Качественные панты по всем критериям оценки производят лишь 30 % оленеводческих хозяйств в Республике Алтай, удовлетворительно – 40 %, неудовлетворительно – 20 %, брак – 10 %. По этой причине нельзя добиться устойчивой, достойной цены за панты. Улучшить качество консервирования можно только кооперированием мелких производителей с крупными хозяйствами. Об этом говорит практика на примере оленеводческого хозяйства ООО «Марал-Толусома» Шебалинского района, где в течение последних пяти лет успешно ведется консервирование пантов марала мелких хозяйств. Все панты этих хозяйств имеют однородный цвет и продаются одним лотом по хорошим ценам. В этом видится перспектива и будущее всей отрасли. Поэтому развитие интеграционных процессов в пантовом оленеводстве Республики Алтай является одним из направлений преодоления указанных проблем. Так как позволит:

- сократить расходы, связанные с производством и реализацией конечного продукта;
- рационально использовать экономические ресурсы;
- снять взаимные барьеры;
- усилить конкурентные позиции и контроль над рыночной ситуацией;

- снизить финансовый риск;
- скоординировать совместную деятельность;
- выравнить экономические условия за счет механизма перераспределения доходов;
- применить прогрессивные технологии.

В современной экономической литературе вопросы исследования проблем развития интеграционных процессов в сельском хозяйстве относятся к числу широко исследуемых в России.

В данной статье мы сконцентрируемся лишь на рассмотрении вертикальной интеграции.

Вертикальная интеграция - форма объединения сельскохозяйственных и промышленных предприятий и вспомогательных служб (заготовительных торговых и других организаций), обеспечивающих на основе единого плана и руководства непрерывность технологического процесса, начиная от производства сырья и кончая доставкой потребителю готовых продуктов [2, 6].

На наш взгляд, наиболее жизнеспособной и уже апробированной на практике является схема интегрированного взаимодействия, которая представлена на рисунке 3.

Данная цепочка взаимодействия является более эффективной, так как способствует: существенно повысить функционирования и конкурентоспособность как вертикально интегрированной структуры в целом, так и каждого участника такого объединения; согласовывать экономические интересы участников интеграции; уменьшить посреднические звенья при реализации товаров; обеспечить финансовое оздоровление сельскохозяйственных предприятий, а также высокую конкурентоспособность; освоить новые технику и технологии; централизовать финансовые средства и, соответственно, возможность их инвестирования в наиболее нуждающиеся производства.

Взаимодействия в такой цепочки и расчеты показали [1, 6], что эффект совместной деятельности превышает результат предприятий действующих автономно.

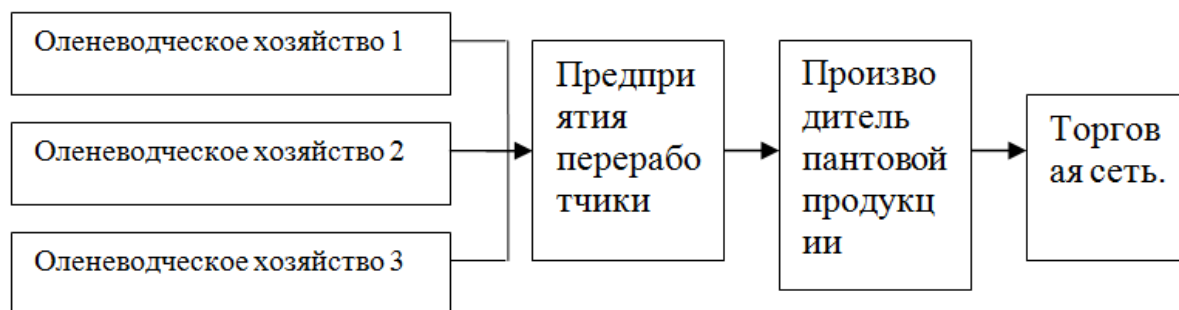


Рисунок 3. Схема взаимодействия участников интеграции

Таким образом, в рамках интеграции появляется возможность:

1. эффективного использования производственных мощностей;
2. централизации маркетинговой деятельности (спрос, предложения рынка, организация конкурентоспособного производства с учетом потребительской ориентации);
3. повышения уровня заработной платы, регулярность выплат;
4. увеличения доли рынка (снижение удельных издержек на разработку, производство и продвижение);
5. улучшения финансово-экономических показателей участников интеграции;
6. уменьшения рисков, связанных с реализацией услуг (как следствие – уменьшение цены за услуги, увеличение объема и общей выручки от их реализации).

Необходимо также предпринять все возможные усилия для сохранения отрасли пантового оленеводства и дальнейшее обеспечение условий развития через повышение согласованности действий всех предприятий отрасли и реализацию инновационных программ. Тем самым это приведет к созданию общих условий функционирования сельского хозяйства, развитию приоритетных подотраслей, достижению финансовой

устойчивости АПК и внешнеэкономическое регулирование, а также развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, что имеет важнейшее стратегическое значение не только для Республики Алтай, но и для России в целом.

Библиографический список

1. Бочаров, С. Организационные формы создания эффективного предприятия холдингового типа [Текст] / С. Н. Бочаров, Н.И. Нечаев // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 9. – с. 21–24.
2. Бражник М.В. «Проблемы агроэкономики»/ М. В. Бражник // Сетевое электронное издание «Проблемы современной экономики»: URL: <http://www.mcx.ru>, № 2 (22).
3. Кундиус В.А. Модель пространственной организации регионального продуктового кластера / В.А. Кундиус, А.Л. Полтарыхин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. - №6. – С. 45-47.
4. Полтарыхин А.Л. Приоритеты реализации стратегии инновационного развития регионального АПК (монография) / А.Л. Полтарыхин, П.В. Михайлушкин, О.В. Шумакова, А.В. Глотко, А.А. Гудоров. – Барнаул: Изд-во «Азбука», 2013. - 201 с.
5. Тарасова, А.Ю. Стратегия развития сельского хозяйства Республики Алтай. Экономика и менеджмент современного предприятия: теория и практика: Труды конф./ Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 444 с.
6. Ушачев И. «Сельское хозяйство: приоритетно-целевой принцип развития» [Текст]/ И. Ушачев // Журнал «Экономист». – 2007. –№11. – С. 18 – 25.

References

1. Bocharov, S. Organizatsionnyye formy sozdaniya effektivnogo predpriyatiya kholdingovogo tipa [Tekst] / S. N. Bocharov, N.I. Nechayev // APK: ekonomika, upravleniye. – 2006. – № 9. – s. 21–24.
2. Brazhnik M.V. «Problemy agroekonomiki»/ M. V. Brazhnik // Setevoye elektronnoye izdaniye «Problemy sovremennoy ekonomiki»: URL: <http://www.mcx.ru>, № 2 (22).
3. Kundius V.A. Model of the spatial organization of a regional grocery cluster/VA. Kundius, A.L. Poltarykhin//International agricultural magazine. – 2010. - No. 6. – Page 45-47.
4. Poltarykhin A.L. Priorities of realization of strategy of innovative development of regional agrarian and industrial complex (monograph) / A.L. Poltarykhin, P. V. Mikhaylushkin, O. V. Shumakova, A.V. Glotko, A.A. Gutorov. – Barnaul: Publishing house "Alphabet", 2013. - 201 pages.
5. Tarasova, A.Yu. Strategiya razvitiya selskogo khozyaystva Respubliki Altay. Ekonomika i menedzhment sovremennogo predpriyatiya: teoriya i praktika: Trudy konf./ Pod red. d-ra ekon. nauk, prof. A.V. Babkina SPb.: Izd-vo Politekhn. un-ta, 2007. 444 s.
6. Ushachev I. «Selskoye khozyaystvo: prioritetno-tselevoy printsip razvitiya» [Tekst]/ I. Ushachev // Zhurnal «Economist». – 2007. –№11. – S. 18 – 25.