

Комплексное использование земель Евразийских степей

Технический отчет: Мероприятие 1.3.6
(*Technical Report: Activity 1.3.6*)

Адаптированное природопользование в
животноводстве
(*Adaptive methods of nature use by
husbandry*)





Этот проект финансируется
Европейским Союзом



Проект осуществляется компанией
Euroconsult Mott MacDonald совместно с ICF

Текст данного отчета не обязательно или не в полной мере отражает официальное мнение
Европейского Союза.

КОМПЛЕКСНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬ ЕВРАЗИЙСКИХ СТЕПЕЙ

ПРОГРАММА РЕГИОНАЛЬНЫХ ДЕЙСТВИЙ TACIS 2004: КОМПОНЕНТ «БИОРАЗНООБРАЗИЕ»

**Технический отчет: Мероприятие 1.3.6
(Technical Report: Activity 1.3.6)**

**Адаптированное природопользование в животноводстве
(Adaptive methods of nature use by husbandry)**

EuropeAid/124907/C/SER/Multi/5

Украина, Молдова и Западная часть России

Содержание

1	Введение.....	6
2	Экспресс оценка потенциала	7
2.1	Коневодство	7
2.2	Тонкорунное овцеводство	8
2.2.1	Цитаты:	10
2.3	Разведение верблюдов	12
3	Экономическая модель фермерского хозяйства по экстенсивному разведению калмыкской породы КРС.....	13

1 Введение

Проект провел экспертную оценку возможности развития с учетом вопросов сохранения степей, сельских территорий и отдельных фермерских хозяйств Ростовской области по направлениям:

1. развитие коневодства,
2. развитие тонкорунного овцеводства и
3. разведение верблюдов.

Согласно полученных результатов экспресс оценки, было сделано заключение о нецелесообразности дальнейшей деятельности проекта по развитию этих направлений в связи:

1. с необходимостью значительных инвестиций, которые отсутствуют у проекта, в формирование соответствующих рынков, включая законодательные, регуляторные инициативы,
2. необходимостью формирования соответствующей государственной политики,
3. необходимостью восстановления утраченной инфраструктуры, поголовья и
4. необходимостью подготовки специально обученного технического персонала.

Ниже по тексту приводится краткая характеристика коневодства, тонкорунного овцеводства и разведения верблюдов.

Проект вместо упомянутых выше направлений рекомендует развитие экстенсивного животноводства с использованием калмыцкой породы КРС. Проект в качестве дополнительной деятельности подготовил экономическую модель фермерского хозяйства по экстенсивному разведению калмыцкой породы крупного рогатого скота, как одно из наиболее реалистичных направлений развития сельских территорий. Описание экономической модели прилагается ниже.

2 Экспресс оценка потенциала

2.1 Коневодство

- **Снижение доверия потребителей к конезаводчикам, и популярность лошадей отечественной селекции.**

При знакомстве с нашим поголовьем независимо от породы, зарубежные потенциальные покупатели отмечали, что в крае есть хорошая база, но при таком нерациональном использовании ресурсов, отсутствии рекламы и сотрудничества между конным спортом и конезаводчиками, через некоторое время полностью потеряются отечественные породы. В настоящее время большинство конезаводов убыточны.

Учитывая дороговизну закупки импортного маточного поголовья, трудностей перевозки, стоимости зарубежной спермопродукции, размер платежей в зарубежные Породные Ассоциации, заниматься выращиванием племенных лошадей зарубежных пород не выгодно.

Надо заметить, что конный спорт стремительно развивается: в некоторых регионах России увеличивается количество конных клубов, появляется большое количество малых коневладельцев, увеличивается количество конноспортивных соревнований. Это привело к увеличению спроса на спортивных лошадей разных ценовых категорий. Учитывая то, что в нашей стране нет чёткой системы регистрации поголовья, покупатель не может получить гарантии по происхождению той или иной лошади. Поэтому большинство спортсменов предпочитают закупать лошадей за рубежом.

Ещё одной причиной сдерживающий развитие рынка является **отсутствие квалифицированных кадров и системы подготовки новых**. На протяжении последних 20 лет не проводится подготовка собственных кадров для конного спорта и коннозаводства. Как следствие - уже на протяжении более 5 лет конный спорт практикует приглашать из-за рубежа специалистов всех уровней: начиная от ветеринаров и спортсменов, заканчивая конноводами. И это служит ещё одной причиной сдерживающей людей среднего уровня доходов от желания покупать собственную лошадь.

Из-за отсутствия нормального ветеринарного обеспечения – страховые компании как отечественные, так и зарубежные, отказываются страховать дорогих лошадей.

Также на рентабельность коневодства влияет **дороговизна самого процесса выращивания и содержания племенных лошадей**, основная статья затрат – плата работникам.

Основные моменты, которые сейчас есть самые затратные:

- содержание кобыл и молодняка (до 2,5 лет) в индивидуальных боксах. Нагрузка на одного человека в хозяйствах составляет 8 голов молодняка или 10 голов маток;
- выпас лошадей табунным методом на неогороженной территории. Для этого используется 2 человека на каждую половозрастную группу;
- содержание жеребцов на небольших фермах (5-10 голов маток);
- низкая автоматизация процесса подготовки и раздачи кормов, уборки навоза и территории;

Таким образом, средний штат небольшой фермы (15 – 20 голов лошадей) составляет 10 человек.

2.2 Тонкорунное овцеводство

Сейчас в стране разводится 55 пород и внутривидовых типов овец, из них:

15 тонкорунных, 10 полутонкорунных, 11 грубошерстных.

Разнообразие породных генотипов позволяет хозяйствам выбирать лучших для их природно-климатических условий.

В некоторых регионах России, например в Калмыкии, где под пастбища используются большие площади, среднестатистическая себестоимость шерсти — 27 рублей за килограмм, но в среднем по России — 57 рублей при средней закупочной цене 25 рублей. Среднестатистические цены приводятся без разбивки по типу шерсти. Цена на шерсть в России не дифференцируется в зависимости, например, от толщины волокна.

Сейчас, когда стандарты на многие виды сельхозпродукции носят рекомендательный характер, цена в значительной мере определяется степенью подготовки товара к реализации. Вот почему необходимо проводить промышленную сортировку шерсти в период стрижки овец непосредственно в хозяйствах. Это позволит точнее определять ассортимент сырья и назначать за товар реальную цену.

Авторитет поставщика повышает конкурентоспособность товара. В Австралии, например, каждый классификатор шерсти имеет свое персональное клеймо, которым таврит кыпы. Так гарантируется строгое соответствие маркировки качеству товара. Рынок шерсти, как и других видов сельскохозяйственной продукции, государством не регулируется и полностью контролируется посредниками, которые обеспечивают, прежде всего, себе огромные доходы на всех этапах купли - продажи. Если в 1990 г. доля стоимости шерсти в розничной цене чистощерстяного мужского костюма составляла около 38% и соответствовала ее трудоемкости, то в 2001 г. - всего лишь 5%, а доход посреднических фирм без розничной торговли достигал 15%. При налаживании прямых связей производителей шерсти с переработчиками можно в 2-3 раза повысить цены на шерсть для хозяйств, не поднимая при этом оптовых цен на готовые изделия.

Назрела необходимость овцеводческим предприятиям сформировать на кооперативных началах свою систему реализации шерсти.

Генеральный директор ОАО НПК «ЦНИИШерсть» Константин Разумеев рассказал BFM.ru, что при росте объемов качество шерсти падает, что приводит к проблеме со сбытом сырья. «Сильно меняется структура производимой шерсти. Все из-за того, что большая доля поголовья находится в частных руках. Частники реагируют на сиюминутный спрос, а это — не шерсть, а мясо», — сетует он. Частные производители практически забросили селекционные работы, увеличилась доля помесных животных, когда тонкорунные овцы скрещиваются с баранами мясных пород, таким образом выводится порода двойного назначения, но портится качество шерсти. По статистике предприятий первичной обработки шерсти (ПОШ) в 2006-2007 гг. ими выпущено только 7-10 тысяч тонн шерсти. (То есть при 50%-ном выходе мытой шерсти из невымытой, промыто 15-20 тысяч тонн).

Отечественный рынок шерсти сегодня более чем на треть формируется за счет импорта. В 2001 г. в страну завезено 27 тыс. т шерсти, в том числе из стран СНГ - 19 тыс.т при средней контрактной цене 0,44-0,48 долл. за 1 кг. Экспорт шерсти в прошлом году составил всего 742 т при средней цене реализации 2 долл. за 1 кг. Значит, надо наращивать производство шерсти как для внутренних потребностей, так и на экспорт. Важное слагаемое успеха наряду с восстановлением численности овец - совершенствование и эффективное использование генетического потенциала отрасли.

Однако не следует забывать, что в мелких хозяйствах мериносовых овец содержать нецелесообразно. Производство мериносовой и полутонкой шерсти, как показывает опыт нашего и мирового овцеводства, эффективно только в хозяйствах, где имеется не менее трех-четырёх маточных отар, то есть поголовье взрослых животных - 5-6 тыс. В то же время полу- и грубошерстных (в том числе и романовских) овец мясного направления эффективно разводить как крупными, так и мелкими отарами.

Россия - одна из самых северных в мире, и экономическая безопасность российской текстильной промышленности зависит от производства отечественных хлопка, шерсти и синтетических волокон. Хлопка у нас нет, синтетика рекомендована для использования лишь в смеси с шерстью.

Поэтому приоритетным направлением должно стать форсированное восстановление овцеводства. Для обеспечения текстильной промышленности шерстью разных видов, а населения - бараниной, как показали разработки ученых РАСХН, к 2010 г. нам нужно в годовом обороте иметь 30-35 млн овец. Такое поголовье за счет собственного воспроизводства можно получить только в 2020 г.

Верю, что в нашей стране потребность в отечественных шерсти и баранине в ближайшее десятилетие удвоится. Во всяком случае, спрос на поголовье уже начал галопировать. Для его удовлетворения нам нужно принимать неординарные меры.

Первая из них - государственное регулирование на федеральном и региональных уровнях и ускоренное создание "прозрачного" рынка шерсти. Без последнего у нас все время будет возрастать роль посредника, а не производителя и увеличиваться число полу- или полностью криминальных сделок при реализации шерсти.

Самым эффективным с экономической точки зрения оказался отбор по мясной продуктивности, следовательно, направление селекции в стаде необходимо сдвинуть в сторону усиления мясности. Отбор по настригу шерсти занимает второе место, поэтому он также будет способствовать повышению эффективности овцеводства (М.А. Сушенцова 2007).

В современном овцеводстве европейских стран в общей стоимости продукции отрасли до 90% составляет производство баранины, причем до 80% реализации мяса - молодняк текущего года рождения. Мясное направление повысило экономическую эффективность овцеводства и обеспечило его стабильное развитие. У нас, к сожалению, нет генофонда овец высокопродуктивных специализированных мясных пород, в полной мере отвечающих современным требованиям. Наиболее перспективный метод создания мясного овцеводства - скрещивание местных пород с лучшими породами мирового генофонда. Современные мясные породы овец (тексель, суффолк и др.) отличаются высокими племенными качествами, а получаемое от них помесное потомство уже в первом поколении удачно сочетает в себе хорошие мясные качества и приспособленность к местным условиям. В Ставропольском крае разработана и внедряется целевая программа создания мясного овцеводства, для чего из Нидерландов, Финляндии и Австралии завезены племенные овцы скороспелых мясных пород тексель и полл дорсет.

Изучение международного опыта показывает, что в странах, занимающих ведущие позиции в производстве и продаже шерсти, имеются хорошо организованные рынки шерсти с отлаженными экономическими и административными методами управления вплоть до жесткой централизации и четкой системы разделения и кооперации труда. Например, в той же Австралии координацию технической политики в области испытаний и продаж шерсти по поручению правительства страны осуществляет Австралийская шерстяная корпорация, в Южно-Африканской Республике и некоторых других странах на эти виды деятельности введена государственная монополия.

В России есть все возможности для организации цивилизованного рынка продажи шерсти на аукционах. Но эта работа должна проводиться под эгидой государства или с его участием, так как принимаемые еще в начале перестройки меры по урегулированию экономических взаимоотношений между предприятиями не дали положительных результатов.

Научно-исследовательский институт заготовок и первичной обработки шерсти, теперь уже бывший, разработал в свое время методические рекомендации по организации ярмарок и аукционов по продаже невыточенной шерсти. Агропромышленный союз Ставропольского края подготовил первый такой аукцион в г. Ипатово в июле 1991 г. Было выставлено 310 лотов из 85 хозяйств Северного Кавказа. На продажу представили 8700 кип мериносовой шерсти объемом 844 т физической массы. Шерсть была в основном 64-го качества I и II категорий длины, свободная от сора и малозасоренная, то есть лучшая в регионе.

Однако текстильные предприятия отказались от закупок, рассчитывая сбить цены на отечественное сырье, а пока закупить импортную шерсть. Так, еще не родившись, был похоронен цивилизованный внутренний рынок шерсти. Отказавшись от партнерской работы с сельским хозяйством, производители тканей в последующие годы продолжали рубить сук, на котором сидят

сами. И все-таки, несмотря на значительное сокращение производства шерсти в стране, текстильная отрасль в последнее время пользовалась в основном отечественным сырьем.

В начале перестроечных процессов, как уже говорилось, шерсть была не востребована внутри страны, что привело к затовариванию ею в колхозах и совхозах. После отмены таможенных пошлин на экспорт в 1994 г. за рубеж было реализовано 157 тыс. т шерсти всех видов. В то же время текстильные предприятия закупили около 45 тыс. т импортной шерсти, в основном мериносовой.

В настоящее время экспортные поставки сырья практически прекратились, а импортируется шерсть преимущественно из стран СНГ. Однако планируемое снижение таможенных пошлин на импорт шерсти с 20 до 10% в связи с вступлением России в ВТО может повторно привести к не востребоваемости отечественного сырья, что вновь подорвет экономику отрасли.

Сегодня нужно менять акценты отраслевой сервисной службе. Опыт эффективной инфраструктуры крупно- и мелкотоварного овцеводства (Австралия, Новая Зеландия, страны ЕС, Уругвай, ЮАР) хорошо известен, но пока у нас не востребован. В Австралии, например, весь сервис фермера-овцевода (от 5 до 40 тыс. овец) осуществляют две федеральные фирмы со своими региональными звеньями. Это "Элдарс" и "Долгети". Конкуренцию им составляет более молодая "Вест-Австралия". Создание пастбищ, изгородей, ветродвигателей, стрижка овец, подготовка шерсти, снабжение спецкомбикормами, зооветпрепаратами, оборудованием и обеспечение жизнедеятельности семьи фермера - все это конкурирующие фирмы взяли на себя, чем значительно облегчили работу и нелегкую жизнь овцеводов. В советские времена была попытка создания спецфирмы "Овцевод", но, как и многие другие попытки слепо копировать зарубежный опыт, она закончилась неудачей.

Конечно, мы еще не создали четкой рыночной инфраструктуры и в других отраслях животноводства, но в овцеводстве с его спецификой этот вопрос стоит особенно остро. И начинать внедрять сервис надо с регионального уровня. Или мы это сделаем, или будем пятиться назад.

В условиях жесткой конкуренции за рынок сбыта на передний план выступает специализация овцеводческих хозяйств по породам. Это даст прежде всего высокое качество продукции, относительно дешевой по затратам энергии, кормов, труда. Только тогда она сможет реально конкурировать с зарубежной.

Нужно создать условия для производства шерсти определенных сортиментов, получать с одной головы не менее 3 кг в мытом виде, а ягнят к отъему в 3,5-4 мес весом не менее 30 кг.

В России должна быть вместо сегодняшних пятнадцати одна мериносовая порода овец со своими внутривидовыми и заводскими типами. В Австралии, Новой Зеландии, ЮАР, Аргентине, Уругвае такое же положение, но племенные заводы четко разделены по специфическим признакам. То же самое нужно сделать с нашими кроссбредными породами - северокавказской и советской мясошерстной. Грубошерстные, мясные и романовская породы должны разводиться по своим направлениям, сохранив названия.

2.2.1 Цитаты:

Михаил Егоров, генеральный директор ФГУП "Ставропольское" (краевое племобъединение): Затраты на овцу, может, и минимальные, но они есть — на корм в зимний период времени, когда она не может пастись, лекарства, оплату специалистов и проч. В нашем крае — особенно в восточных районах, граничащих с Калмыкией,— есть хозяйства, где себестоимость килограмма шерсти составляет 15-20 рублей, а покупают ее по 30-40 рублей (по 40 рублей шерсть закупалась у овцеводов и во времена СССР.— "Деньги"). То есть прибыльность доходит до 100%. Но они имеют большие пастбища в полупустынной местности, которые сложно использовать в ином сельхозобороте. Большинство других хозяйств вынуждены заготавливать корма — и себестоимость возрастает до 30-80 рублей за килограмм. В целом производство шерсти в крае убыточно. Лучше других живут племенные хозяйства, которые неплохо зарабатывают на продаже племенных баранов на развод.

Производство шерсти всегда было наиболее выгодным направлением овцеводства, но сейчас

конъюнктура такова, что выгоднее производить баранину — килограмм мяса дороже шерсти примерно в два раза, да и в весе мяса можно получить с овцы больше в пять-шесть раз. Поэтому развиваем мясное животноводство.

Петр Лобанов, директор племзавода "Восток" (Ставропольский край): Лишь благодаря продаже племенного материала и дотациям мы получили в 2002 году прибыль в 1,5 млн рублей. Если бы занимались овцеводством только ради шерсти, работали бы в убыток. Я общался со многими овцеводами России и знаю, что многие не пускают стадо под нож только в надежде, что когда-нибудь ситуация нормализуется.

Олег Демкин, министр сельского хозяйства Республики Калмыкия: Цена, конечно, могла бы быть повыше, хотя бы на уровне \$2 за килограмм качественной шерсти. Но рынок шерсти пока отсутствует. И здесь без инициативы самих овцеводов не обойтись. В любой овцеводческой стране есть союз, ассоциация или иное объединение производителей шерсти, которые, грубо говоря, договариваются друг с другом о минимальных ценах на шерсть того или иного класса. И, естественно, берут на себя обязательства по соблюдению определенных требований, которым должна удовлетворять шерсть того или иного класса. Неплохая идея — организовать, как во всем мире, аукционную или биржевую продажу. Тогда бы хозяйства или пулы хозяйств могли бы напрямую договариваться с потребителями шерсти. Однако вряд ли эта идея в ближайшее время приживется. Как пример — зерновые биржи, через них и сегодня проходит небольшая часть зерна, к тому же производители в торгах не участвуют.

Александр Ерохин: Если рассматривать всю цепочку, от производства шерсти до получения из нее конечного продукта, например пальто или костюма, то на долю производителя шерсти приходится самая малая часть общей прибавочной стоимости — доходы даже уходят в минус, в то время как доля овцеводов в трудозатратах — 44%.

Константин Разумеев, президент некоммерческого партнерства "Российское шерстяное сообщество", гендиректор НПК "ЦНИИШерсть": Когда были использованы запасы австралийской шерсти, которые оказывали давление на рынок, мировая конъюнктура изменилась к лучшему. Цены, пусть немного, но растут. Но чтобы продавать шерсть за нормальные деньги, нужно ее сертифицировать по международным стандартам, и здесь все упирается в то, что независимую лабораторию так и не создали.

Есть перспективы и у мытой шерсти российского производства. Сейчас интереса к ней нет — только потому, что у нас промывка шерсти и производство топса ("чесальной ленты", где шерстяные волокна однообразно ориентированы) традиционно разделены, в то время как за рубежом это непрерывный процесс. Естественно, на Западе наша прессованная промытая шерсть никому не нужна — ее дальнейшая переработка не обеспечивает достаточно высокого качества конечной продукции. Кроме того, в случае использования непрерывной технологии производства топса из невымытой шерсти предприятие получает примерно на 2% продукции больше. Нужно просто устанавливать на текстильных комбинатах шерстомойные линии, как это сделала тюменская фабрика "Кросно", которая, кстати, экспортирует не только топс, но и шерстяные ткани.

2.3 Разведение верблюдов

Рынки верблюжьей шерсти и мяса в России смещены на Восток от территории Ростовской области. Соответствующая инфраструктура сбора (шерсти, мяса) и его переработки отсутствует в области (например, ближайший пункт забоя и разделки туши находится на территории Дагестана).

Нет массовой культуры потребления населением мяса верблюда.

Рынок использования верблюдов в Ростовской области в целях туризма также малоразвит и незначителен по размерам (потенциальным).

Проект не рекомендует данное направление для развития сельских территорий Ростовской области.

3 Экономическая модель фермерского хозяйства по экстенсивному разведению калмыкской породы КРС