Қазақстан Республикасының Бірінші Президенті күніне арналған **«Сейфуллин оқулары – 9:** жоғарғы білім және ғылым дамуындағы жаңа бағыт» атты Республикалық ғылыми-теориялық конференция материалдары = Материалы Республиканской научно- теоретической конференции **«Сейфуллинские чтения – 9:** новый вектор развития высшего образования и науки**»** посвященная дню Первого Президента Республики Казахстан. – 2013. – Т.1, ч.2 – С. 348-349

МОЛОЧНЫЙ БИЗНЕС - ВЫГОДНО ЛИ?

Байкадамова А.Д.

Молочная продукция – самый востребованный населением товар. В последние два - три года прослеживается явный рост спроса. Производство молочной продукции – это актуальная, но требующая усиленного контроля сфера бизнеса.

Итак, чтобы понять, выгодно ли заниматься молочным бизнесом в Казахстане, необходимо рассмотреть все положительные и отрицательные стороны этого дела.

В данное время наблюдается тенденция увеличения людей, которые предпочитают здоровое питание, употребление в своем рационе только натуральных продуктов.

К сожалению, продукция молочных производителей сегодня, не может обойтись без искусственных добавок и консервантов, в виду ряда причин.

Рынок молочных продуктов Казахстана переполнен различного рода товарами: молочными напитками, йогуртами, сырами, творожками и т.д. Однако мало кто из потребителей задумывается о том, что большая часть этих лакомств была привезена из-за границы, или произведена с использованием импортного сырья, такого как сухое молоко.

Все дело в том, что в сельском хозяйстве нашей страны практически нет крупных ферм - поставщиков молочного сырья, а только мелкие и средние фермерства и частные домохозяйства, которые не могут обеспечить производителей молокосырьем в достаточном количестве.

В свою очередь, для фермеров, занимающихся выращиванием коров и сбором молока, существуют свои трудности. За последнее время стоимость корма и подкормки для скота значительно увеличилась, что вынуждает фермеров добывать и использовать корма дешевые, а значит не высокого качества. Статистика показывает, что в Акмолинской области, к примеру, за 2012 год надоено молока на 16% меньше, чем за 2011 год, хотя количество крупного рогатого скота возросло на 7%. Это говорит о том, что сельхозтоваропроизводители уходят от производства молока к производству мяса КРС, как менее трудоёмкого процесса.

Существует ещё один интересный момент – пока молоко доходит до производителя молочных продуктов, оно проходит через ряд различных посредников - перекупщиков. Фермер в итоге получает лишь малую долю стоимости молока, по которой оно переходит производителю молочных продуктов. Таким образом, фермеру необходимо на прямую работать с производителем, или самостоятельно организовывать переработку, упаковку и

доставку до потребителя конечного продукта, что значительно увеличит его прибыль.

Дистрибьюция сырья и готовой продукции тоже требует слаженного и качественного подхода. В виду отсутствия развитой инфраструктуры и логистики, отдаленности населенных пунктов друг от друга, – эти и другие факторы отнюдь не положительно влияют на то, какой конечная продукция поступит на прилавки магазинов.

Указанные выше факты, приводят к тому, что производителям приходиться идти на различного рода ухищрения. Например, использовать различные искусственные добавки и консерванты, способствующие долгому хранению молочной продукции, даже при комнатной температуре; указывать дату изготовления и срок годности с учетом периода доставки; использовать опасный для здоровья упаковочный материал, который, при этом, долго сохраняет свежий и привлекательный вид товара.

Для обеспечения населения натуральными продуктами в целях сохранения здорового питания возрастает необходимость привлечения инвестиций, специалистов и конкретных действий, направленных на создание благоприятных условий в сфере молочного бизнеса. А именно: строительство в каждом регионе крупной сырьевой базы, способной обеспечить спрос производителей; создание единой организации, занимающейся сбором, подготовкой и хранением кормовой базы; развитие логистики; обеспечить каждый регион современной санитарно - ветеринарной лабораторией; подготовка высококвалифицированных кадров.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод – чтобы заняться молочным бизнесом, и он приносил ощутимые доходы необходимо:

- заручится поддержкой государства (субсидирование, лизинг);

- приобретать инновационное перерабатывающее оборудование, с целью сокращения будущих издержек;

- наладить связи с поставщиками, предоставляющими качественное сырьё, для которых приобретенная репутация важнее краткосрочной недобросовестной наживы;

- добиться выпуска конкурентоспособной продукции, которую по - настоящему сможет оценить только потребитель. Получив признание потребителя фирма - производитель получит огромный плюс – постоянную клиентуру;

следить за контролем качества продукции на всех стадиях продвижения товара до конечного потребителя.