

Республика Казахстан
Северо-Казахстанская область

«Исследование для разработки общего
плана развития кластеров пищевой и
перерабатывающей промышленности
в Северо-Казахстанской области»

Заключительный отчет

(Резюме)

Июль 2010

Японское Агентство международного сотрудничества
(JICA)

Хоккайдское информационно-аналитическое бюро (НИТ)
Акционерная компания «ОМІС»

**Исследование по разработке мастер-плана развития кластеров
в пищевой промышленности Северо-Казахстанской области
Республики Казахстан**

Краткий заключительный отчет

1. Объект и задачи исследования:

- Состояние и проблемы развития кластеров пищевой промышленности Северо-Казахстанской области
- Разработка конкретного плана действий по развитию кластеров пищевой промышленности

2. Партнер с казахстанской стороны: Акимат Северо-Казахстанской области

3. Цель: Усиление конкурентоспособности малого и среднего бизнеса путем развития кластеров

4. Содержание исследования:

1-я фаза 2009 г., октябрь-декабрь	Исследование состояния	Исследования объектов, изучение внутреннего и внешнего рынков, анализ статистических материалов
	Анализ проблем	SWOT-анализ, анализ стоимостной цепочки
	Передача технологий	Проведение семинаров в рамках рабочей группы, в учебных заведениях и др.
2-я фаза 2010 г., январь-июль	Передача технологий	Содействие распространению аграрных и перерабатывающих технологий
	Модельные компании	Участие в выставке пищевой промышленности, разработка Интернет-сайта, организация обменов мнениями
	Отчет, предложения	Предложения по разработке мастер-плана, составление заключительного отчета

5. Анализ состояния (SWOT-анализ):

- сильные стороны (S): высокое качество исходного сырья обеспечивает высокую оценку продукции внутри страны и доверие местных потребителей
- слабые стороны (W): уровень технологии упаковки продукции, контроля ее качества, круглогодичное сырьевое обеспечение
- возможности (O): расширение спроса внутри страны, возможности выхода на рынок ближнего зарубежья
- угрозы (T): Наличие импортных товаров, конкуренцией других областей, выход на внутренний рынок страны крупных компаний-дистрибьюторов

6. Предложения по разработке мастер-плана:

- кратко-, средне- и долгосрочные стратегии по усилению конкурентоспособности путем обеспечения сырьем, разработки новой продукции, освоения новых рынков.
- создание управляющей структуры на основе сотрудничества местного бизнеса, администрации и научно-учебных заведений при ведущей роли технопарка.
- разработка поэтапной программы реализации намеченных целей: 1-я фаза (1-й – 3-й год), 2-я фаза (4-й – 5-й год), 3-я фаза – начиная с 6-го года.
- создание регионального технологического Центра пищевой промышленности – ядра кластерной деятельности (краткое описание – на следующей странице).
- реализация плана деятельности для разрешения проблем (подробно – в приложении).

План создания
Регионального технологического Центра пищевой промышленности.
Краткое описание

Цели	<ul style="list-style-type: none"> - совершенствование качества и технологическая поддержка в целях разработки новых видов продукции - помощь в освоении рынка путем разработки брэндов и стимулирования продаж - создание организации по развитию кластеров для решения технологических проблем пищевой промышленности - формирование группы специалистов по совершенствованию контроля качества и безопасности пищевой продукции - проведение опытных и экспериментальных работ для разрешения практических проблем пищевой переработки - проведение курсов обучения технологов пищевой переработки
Пользователи	Мелкие и средние компании Северо-Казахстанской области по переработке пищевой продукции
Управляющая организация	Технопарк при содействии других соответствующих структур
Помещение и проч.	Эффективное использование имеющегося помещения при необходимой финансовой поддержке администрации, частных компаний, зарубежных доноров
Содержание деятельности	<ul style="list-style-type: none"> - руководство по совершенствованию упаковочных технологий - руководство по совершенствованию контроля качества на предприятиях пищевой промышленности - поддержка в разработке новых видов продукции - предоставление информации по поставкам оборудования для пищевой промышленности - помощь в подготовке кадров технологов пищевой промышленности (совершенствование качества, безопасность продуктов, менеджмент) - предоставление финансовой информации - маркетинговая поддержка (выставки, создание Интернет-сайтов, разработка брэндов и т.д.)

7. Результаты передачи технологий, выявления модельных предприятий:

- в результате технологических советов фермерам существенно улучшилось качество сырого молока (количество бактерий уменьшилось наполовину в течение одной недели).
- в процессе технологических консультаций удалось повысить уровень сознательности работников перерабатывающих предприятий.
- по итогам участия в выставке пищевой продукции стала понятной важность установления связей между предприятиями региона, повысилась мотивация участников по отношению к кластерной деятельности.

8. Вопросы реализации мастер-плана:

Несмотря на наличие в стране финансовых средств для создания инфраструктуры, необходимой для реализации мастер-плана, имеет место отставание в сознании участников процесса, недостаточны связи между производством, администрацией и наукой. Относительно подготовки кадров можно отметить, что создание учебных заведений или организацию факультетов можно проводить независимо, но разработка учебных программ и подготовка кадров для обучения на производстве не ведется. Следовательно, для достижения поставленных целей имеется необходимость на основе сотрудничества с зарубежными донорами и соответствующими организациями внутри страны создать условия для роста сознания и укрепления связей внутри региона и стимулировать подготовку обучающихся кадров пищевой промышленности.

О г л а в л е н и е

1 ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	1
2. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ.....	3
3. СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	5
3.1 Структурная схема формирования кластеров пищевой промышленности	5
3.2 Сырьевая сфера (фермерское животноводство)	5
3.2.1 Состояние производства кормов	5
3.2.2 Условия кормления скота	6
3.2.3 Домашний скот и убойные пункты	9
3.2.4 О плане по увеличению и усовершенствованию поголовья скота	9
3.2.5 Системы ветеринарного обслуживания и обучения кадров сельского хозяйства	9
3.2.6 Проблемы сырья (в животноводстве).....	10
3.3 Пищевая промышленность.....	11
3.3.1 Пищевая промышленность Северо-Казахстанской области.....	11
3.3.2 Современное состояние молочной промышленности	12
3.3.3 Рыночные цены на молочную продукцию	14
3.3.4 Поставки сырого молока на перерабатывающие предприятия	14
3.3.5 Производство молочной продукции и система сертификации.....	15
3.3.6 Текущее состояние мясной промышленности	16
3.3.7 Рыночные цены на сосиски и ветчину	17
3.3.8 Поставка сырья для мясной промышленности	17
3.3.9 Система аттестации продукции мясной промышленности	19
3.3.10 Мясные продукты и полуфабрикаты, производимые в Казахстане	19
3.3.11 Система контроля и сертификации сырья и готовых продуктов питания	20
3.3.12 Образовательные учреждения, связанные с переработкой сельхозпродукции, расположенные в Северо-Казахстанской области.....	21
3.3.13 Проблемы в области перерабатывающей пищевой промышленности.....	22
3.4 Область товарообращения.....	23
3.4.1 Текущий статус и задачи маркетинга.....	23
3.4.2 Маркетинговая стратегия для северо-казахстанских компаний.....	23
3.4.3 Систематизация задач в области маркетинга продукции переработки Северо-Казахстанской области	24
3.5 Система финансовой поддержки.....	25
3.5.1 Общие положения.....	25
3.5.2 Система финансовой поддержки – схема выдачи субсидий Министерством сельского хозяйства	26
3.5.3 Система финансовой поддержки – Финансирование из Северо-Казахстанского бюджета.....	26
3.5.4 Система финансовой поддержки государственными корпорациями.....	27
3.5.5 Система кредитной помощи у коммерческих банков.....	31
3.5.6 Мобилизация капитала и управление затратами в пищевой промышленности.....	31
3.5.7 Вопросы финансирования	35
3.6 Политика развития кластера	35
3.6.1 Обзор политики по отношению к кластеру.....	35
3.6.2 Представления о существующем кластере в Северо-Казахстанской области	35
3.6.3 Задачи по развитию кластеров.....	37

4. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	39
4.1. Разработка стратегического подхода повышения конкурентоспособности	39
4.1.1 Обзор современного состояния пищевой промышленности Северо-Казахстанской области с использованием разных методов анализа	39
4.1.2 Систематизация проблем путем анализа стоимостной цепочки	40
4.2 Разработка стратегии развития пищевой промышленности для усиления ее конкурентоспособности	42
4.2.1 SWOT-анализ молочных и мясных продуктов	42
4.2.2 Стратегия по повышению конкурентоспособности на основании SWOT-анализа	45
5 ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ	49
5.1 Предложения в области животноводства и деятельность по внедрению передовых технологий.	49
5.1.1 Предложения	49
5.1.2 Демонстрация по освоению передовых технологий	52
5.2 Предложение по учреждению заведений для практического обучения	54
5.2.1 Основные положения плана	54
5.2.3 Шаги по организации учебного учреждения	55
5.3 Предложения по информационным услугам	56
5.4 Предложение по созданию регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов	57
5.4.1 Необходимость регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов в секторе пищевой переработки	57
5.4.2 Концепция функций регионального Центра технологий по переработка пищевых продуктов	58
5.4.3 Генеральный план регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов	59
5.5 Мероприятия, направленные на создания местных брендов в Северо-Казахстанской области	62
5.5.1 Осуществление передачи технологий через образцовое хозяйствование	62
5.5.2 Дальнейшие меры по развитию	63
6 ПРОЕКТ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА ПО РАЗВИТИЮ КЛАСТЕРОВ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	65
6.1 Краткое изложение генерального плана	65
6.1.1 Программа	65
6.1.2 Предложения по схеме реализации	66
6.1.3 Осуществление основной деятельности. Организация «Регионального центра технологий производства пищевой продукции».	66
6.1.4 Выполнение плана действий	67
6.2 План действий	70
6.2.1 План действий в соответствии с задачами, стратегиями и предложениями.	70
6.2.2 Поставки сырья	72
6.2.3 Производство пищевых продуктов	73
6.2.4 Услуги по предоставлению финансовой информации	77
6.2.5 Развитие кластера	79

7 ВОПРОСЫ РЕАЛИЗАЦИИ МАСТЕР-ПЛАНА.....	81
7.1 Результаты внедрения передовых технологий и модельного бизнеса.....	81
7.2 Цели реализации мастер-плана	81
7.3 Проблемы реализации мастер-плана	82
7.4 Прочие рекомендации	83

Схема

Схема 1-1: Программа проведения исследований	2
Схема 3-1: Общая структура кластера пищевой промышленности	5
Схема 3-2: Объемы производства пищевой промышленности Северо-Казахстанской области	12
Схема 3-3: Процесс движения молока от фермеров к потребителям	13
Схема 3-4: Процесс обращения мясной продукции от средних и крупных фермеров к крупным мясоперерабатывающим предприятиям и потребителям продукции	17
Схема 3-5: Поставки основных ингредиентов для мясоперерабатывающих предприятий	18
Схема 3-6: Структура себестоимости молока в Казахстане	33
Схема 3-7: Таблица. Структура себестоимости молока в Японии	34
Схема 3-8: Кластер в понимании исследовательской группы	36
Схема 4-1: Систематизация проблем, анализ причин и мер	45
Схема 5-1: Результаты измерений количества бактерий в сыром молоке (на 1 мл.)	53
Схема 6-1: Представление о кластере на втором этапе исследования	65
Схема 6-2: Структура «Управление кластером пищевой промышленности северного Казахстана с технопарком, как базовой организацией»	66
Схема 6-3: Программа реализации плана действий	68

Таблица

Таблица 2-1: Основные показатели социально-экономического развития (2008г.)	3
Таблица 2-2: Рост ВРП отдельных областей Казахстана (в сравнении с другими регионами)	3
Таблица 2-3: Структура регионального валового продукта Северо-Казахстанской области	4
Таблица 3-1: Динамика поголовья домашнего скота и птицы в Северо-Казахстанской области (2004 – 2008 гг.)	6
Таблица 3-2: Динамика среднегодовых надоев в пересчете на 1 голову скота по районам Северо-Казахстанской области	7
Таблица 3-3: Характеристика пищевой промышленности Северо-Казахстанской области	12
Таблица 3-4: Преимущества и недостатки 3 путей сбора молока	15
Таблица 3-5: Задачи сектора промышленности переработки пищевых продуктов Северо-Казахстанской области	25
Таблица 3-6: Результаты финансовой деятельности в фонде ДАМУ (все виды собственности)	30
Таблица 3-7: Сравнение представлений о кластерах	36
Таблица 4-1: Проведение SWOT-анализа в целях повышения конкурентоспособности пищевой промышленности	39
Таблица 4-2: Проект мероприятий и анализ факторов стоимостной цепочки продукции молочной промышленности	40
Таблица 4-3: Проект мероприятий и анализ факторов стоимостной цепочки продукции мясной промышленности	41
Таблица 4-4: Стратегия по повышению конкурентоспособности на основании SWOT-анализа	46
Таблица 5-1: Функции и структура регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов	59
Таблица 6-1: Программа формирования кластера	65

1 Общее описание исследования

Настоящее исследование проводилось на правовой основе «Объема и содержания работ», разработанного и подписанного на совместном заседании Акимата Северо-Казахстанской области и Японского Агентства международного сотрудничества (JICA) и протокола этого заседания (Меморандум Встречи; МВ).

(1) Содержание исследования

- ① Анализ текущей обстановки и определение неотложных задач в контексте создания кластера в пищевой промышленности в Северо-Казахстанской области
- ② Разработка детального плана действий для развития кластеров

(2) Сфера исследования

- ① исследования в пищевой промышленности, начиная с процесса поставок сырья, производства, логистики и заканчивая экспортом (включая анализ деятельности предприятий);
- ② определение уровня конкурентоспособности (экспорт) и факторов, препятствующих росту конкурентоспособности продукции пищевой промышленности;
- ③ исследования уровня конкуренции между отечественной и импортной продукцией на внутреннем рынке, требования к спецификации товаров на мировом рынке, уровень качества, определение производственных затрат, а также предложение эффективных мер по рационализации звеньев цепи формирования стоимости с целью повышения уровня конкурентоспособности мелких и средних предприятий (снабжение, управление производством, контроль качества, учет расходов, маркетинг и т.д.);
- ④ предложение эффективной стратегии создания кластеров, соответствующей специфике продукции и другим факторам;
- ⑤ рекомендации по разработке системы практических мероприятий по созданию кластеров (включая общую сумму расходов);
- ⑥ проведение семинаров для сотрудников участвующих организаций с целью углубления понимания и развития навыков;
- ⑦ рекомендации по укреплению партнерства административных органов и частного сектора в интересах развития мелких и средних предприятий согласно требованиям кластерного подхода.

(3) Программа проведения исследований

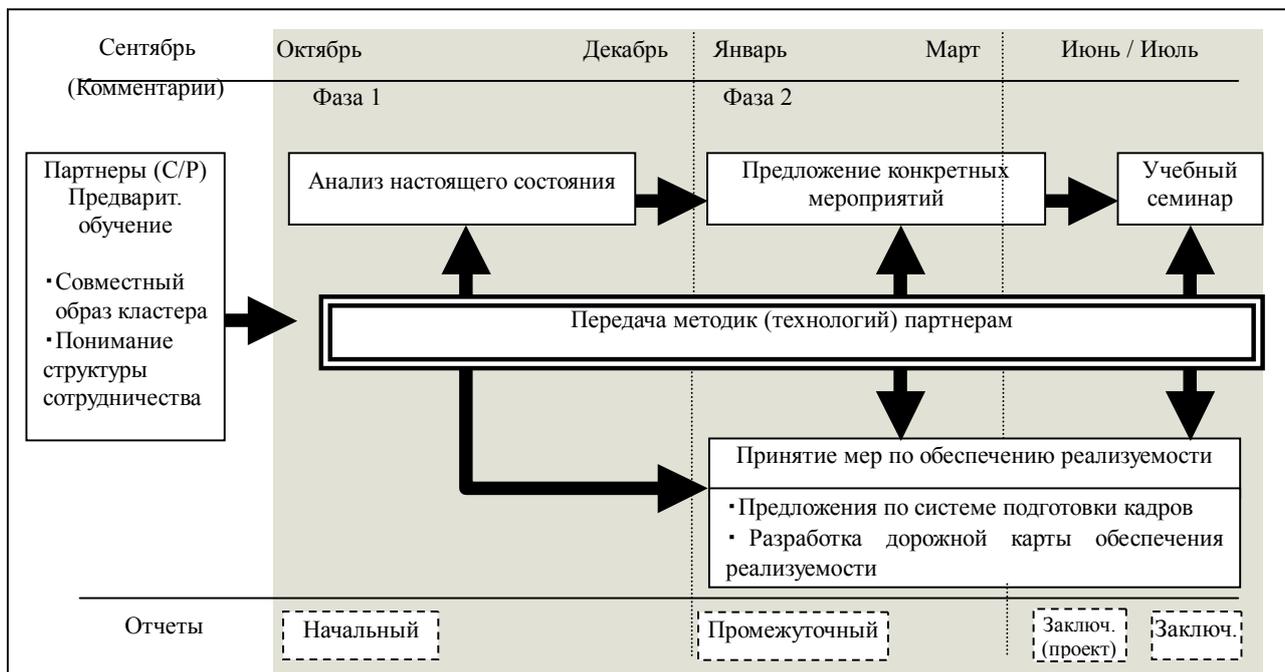


Схема 1-1: Программа проведения исследований

(4) Органы-участники с казахстанской стороны

Органы, участвующие в исследованиях с казахстанской стороны, – Управление предпринимательства и промышленности и Управление сельского хозяйства. В целях получения наиболее эффективных результатов исследований акиматом Северо-Казахстанской области осуществлялись наблюдение, консультации и поддержка исследований (Организационный Комитет), совместно с исследовательской группой была сформирована «рабочая группа», проводившая исследования и разработавшая мастер-план.

2. Общая информация

(1) Обзор экономики в Северо-Казахстанской области

Население Северо-Казахстанской области в 2008 году составило около 648 тыс. человек, 4,1% населения Казахстана. В том же году наблюдался рост промышленного производства, наряду с этим в связи с неурожаем пшеницы объем производства сельскохозяйственной продукции по сравнению с предыдущим годом снизился.

Таблица 2-1: Основные показатели социально-экономического развития (2008г.)

	Население (человек)	Средняя месячная зарплата (тенге)	Прожиточный минимум (тенге)	Промышленное производство (1 миллион тенге)	Сельскохоз. производство (1 миллион тенге)	Капиталовложен ия (1 миллион тенге)	Товарооборот розничной торговли (1 миллион тенге)
Сумма в Северо-Казахстанской области	648,343	39,695	11,519	61,265.1	193,826.4	39,867.6	51,308.2
в сравнении с предыдущим годом (%)	99.1	115.3	117.1	106.1	95.1	99.6	100.1

Источник: Социально-экономические показатели Северо-Казахстанской области (2008)

(2) Валовой региональный продукт (ВРП) Северо-Казахстанской области

ВРП Северо-Казахстанской области находится в фазе роста с 2004 года. В 2008 году значение ВРП составляло около 403 миллиардов тенге, в 2.6 раза больше чем в 2004 году. Область занимает 15 место среди других областей Казахстана (2,5% от общего показателя). Основной отраслью является сельское хозяйство, но его доля в ВРП каждый год снижается.

**Таблица 2-2: Рост ВРП отдельных областей Казахстана
(в сравнении с другими регионами)**

верхняя строка : сумма (1 миллион тенге) /нижняя строка : доля (%)

	2004	2005	2006	2007	2008
Казахстан	5,870,134.3 100.0	7,590,593.5 100.0	10,213 731.2 100.0	12,849,794.0 100.0	16,052,919.2 100.0
Акмолинская	166,162.5 2.8	196,761.3 2.6	254,186.2 2.5	406,298.4 3.1	477,641.1 3.0
Костанайская	272,279.1 4.6	322,711.3 4.3	387,343.8 3.8	560,378.3 4.4	704,281.2 4.4
Северо-Казахстанск ая	151,916.0 2.6	184,672.3 2.4	236,876.6 2.3	320,390.7 2.5	403,003.3 2.5
Город Астана	468,769.9 8.0	711,612.0 9.4	957,070.7 9.4	1,134,213.5 8.8	1,291,813.2 8.1

Источник: Административные области Казахстана (Агентство по статистике РК)

□ За исключением г. Астаны

Таблица 2-3: Структура регионального валового продукта Северо-Казахстанской области

	2004	2005	2006	2007	2008
Сельское хозяйство	36.4	36.2	30.8	27.9	27.7
Добывающая и перерабатывающая промышленности	13.7	11.8	9.9	8.3	10.0
Строительство	1.4	3.2	3.1	2.7	3.2
Сфера услуг	18.9	17.8	15.4	13.7	15.0
Транспорт и коммуникации	12.3	10.8	10.6	8.0	7.8
Другие	17.3	20.2	25.7	35.1	32.4

Источник: Социально-экономическое развитие Северо-Казахстанской области в 2004-2008 гг. (Агентство по статистике Северо-Казахстанской области)

3. Состояние и проблемы регионов в свете развития кластеров пищевой промышленности

3.1 Структурная схема формирования кластеров пищевой промышленности

Целью настоящего исследования является повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса Северо-Казахстанской области путем формирования кластеров, в основном, в сфере молочной и мясоперерабатывающей промышленности. Стратегия создания производственных кластеров включает в себя формирование связей между производством, администрацией и наукой, эффективное использование местного сырья, кадров, финансов и технологий, создание новых видов товаров и услуг.

В связи с вышеотмеченным, в данном разделе параллельно с систематизацией задач в области фермерского животноводства, пищевой промышленности и доставки продукции будут изложены тенденции в сфере организации финансовой помощи, кластерной политики, переноса технологий, которые определяются научными и административными структурами, в контексте создания кластеров пищевой промышленности Северо-Казахстанской области

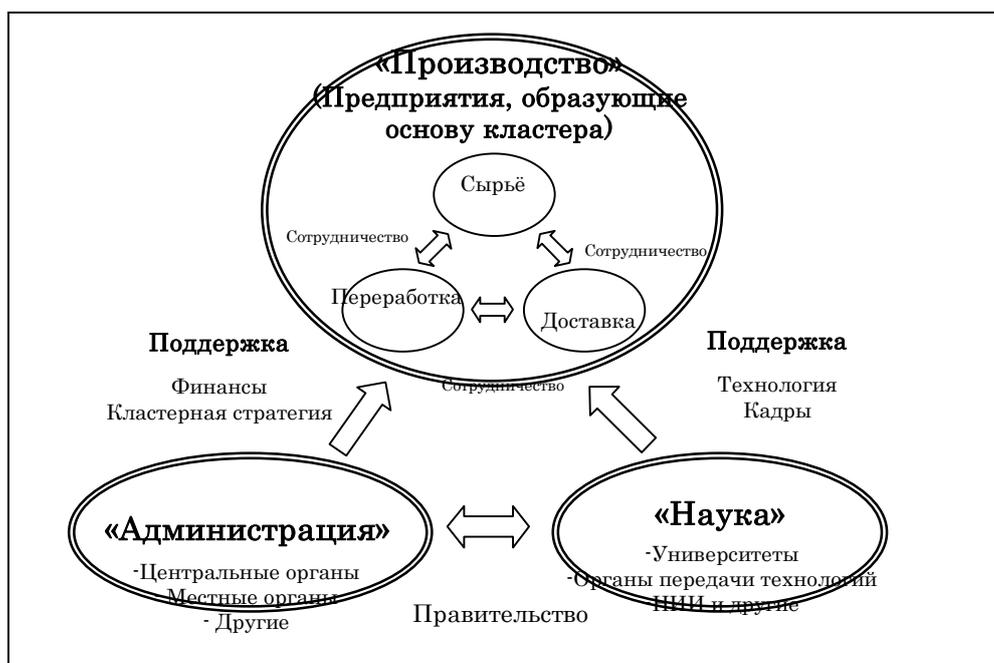


Схема 3-1: Общая структура кластера пищевой промышленности

3.2 Сырьевая сфера (фермерское животноводство)

3.2.1 Состояние производства кормов

Казахстан гордится шестым местом в мире по территории, занятой возделываемыми землями и естественными пастбищами, в численном выражении это 186 миллионов га. По отношению к общей территории Казахстана это составляет 70%. Территория Северо-Казахстанской области составляет около 8.4 миллионов гектаров.¹ Если

¹ Технический документ Всемирного банка, «Угодья в передаче ресурсов, пользователи и экологическое использование» и Северо-Казахстанское областное департамент животноводства

сравнивать с территорией Японии, то с площадью в 37.78 миллиона гектаров, она составляет четвертую часть. Объемы производства многих зерновых на плодородной земле Северо-Казахстанской области – самые высокие по стране. В Северо-Казахстанской области выращивается почти 30% всех зерновых культур республики, скотоводство региона развивается за счет продукции земледелия, диких трав, произрастаемых на широких просторах края. Это богатый источник кормов, являющийся большим потенциалом в развитии скотоводства области.

3.2.2 Условия кормления скота

(1) Общие положения

Общие условия кормления скота были изучены в Северо-Казахстанской области. Мы смогли провести наше исследование только зимой. Таким образом, в реальности мы получили картину происходящего, действительную только для зимнего времени года, и наши впечатления также не способствуют видению общей картины, так как они также получены в зимних условиях. Следовательно, в данном отчете не содержатся подробные сведения о реальном положении дел в круглогодичном плане в Северо-Казахстанской области.

В нижеприведенной таблице приведены данные поголовья скота в регионе.

Таблица 3-1: Динамика поголовья домашнего скота и птицы в Северо-Казахстанской области (2004 – 2008 гг.)

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. (в % к 2007 г.)
Мясные породы	324.8	332.0	338.5	344.5	351.6	102
Молочные породы	163.6	166.0	170.0	171.5	174.1	102
Овцы, козы	181.9	196.7	220.6	234.0	247.6	105
Свиньи	204.2	204.4	224.1	240.9	247.6	103
Лошади	74.0	77.0	80.0	83.7	88.8	106
Домашняя птица	2112.9	2218.6	2559.9	2604.0	2709.2	104

Источник: Показатели социально-экономического развития Северо-Казахстанской области (2008)

(2) Свиноводство

Большая часть свиней разводят частными фермерами (82.7%)². Но нет ни одного мелкого (до 10 голов) крестьянского хозяйства, которое разводило бы только свиней. Особенно много мелких хозяйств, где для свиней отведено специально огороженное место в хлеву (на 3-5 голов) под одной крышей с коровами. В хозяйствах среднего размера (от 50 до 500 голов) выращивается зерно, и наряду с ним ведется свиноводческая деятельность. На некоторых крупных фермах (тысячи голов), хотя их и немного, используется самая передовая технология выращивания свиней, схожая той, что применяется в развитых странах.

1) Общие сведения о среднем и крупном свиноводстве

Среди поголовья используются три породы свиней: ландрасы, большая йоркширская порода и дюроки. Скрещивание в большинстве случаев производится на основе скрещивания 3 пород: (ландрас + дюрок F1) + большая йоркширская. Приблизительно к 8 месяцам они откармливаются до веса 100-120 кг. Существенной характеристикой

² Смотрите п.11

является практически полное самообеспечение кормами вследствие выращивания зерновых. Структура кормов в крупных хозяйствах, в основном, представлена кукурузой.

2) Общие сведения о мелких хозяйствах

В качестве кормов в мелких хозяйствах используются пшеница, ячмень, овес, зернобобовые с применением представленных на рынке добавок. Особенностью является то, что зерновые измельчаются на малогабаритных мельницах, отвариваются в больших котлах и подаются в виде корма. Кроме того, сроки выращивания по сравнению с крупными хозяйствами дольше на 9 – 10 месяцев. В мелком свиноводческом хозяйстве, где проводилось исследование, также осуществлялось 3-х-породное скрещивание: высокопродуктивный ландрас + большая йоркширская F1, + дюрок - для получения красного мяса. В наших интервью некоторые производители отмечали, что подобный продолжительный срок откорма не имеет под собой какой-либо стратегической составляющей, а основан больше на том чувстве, что такое мясо лучше. Каких-либо других преимуществ подобного метода не выявлено.

(3) Молочная промышленность

1) Обзор

В нижеследующей таблице показана динамика производства молока по годам в пересчете на 1 голову скота. В среднем по стране видна тенденция роста. Однако, производительность ниже 3000 кг не может быть расценена как высокая, и в целом по стране желательное совершенствование уровня развития молочного животноводства. (Для сравнения, в Японии средняя продуктивность составляет 7195 кг, в мире – 2034 кг по данным «Международной статистики аграрной, лесной и морской отраслей» Департамента статистики и информации Министерства сельского, лесного и морского хозяйства Японии).

Таблица 3-2: Динамика среднегодовых надоев в пересчете на 1 голову скота по районам Северо-Казахстанской области

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
В среднем по области	2786	2804	2814	2832	2929
Город Петропавловск	2810	2810	2829	2829	2908

Источник: Комитет по статистике Республики Казахстан

2) Использование голштинской породы

Наблюдается рост закупа голштинской породы в Канаде - стране передового молочного животноводства. Наиболее обоснованный в стратегическом плане подобный пример в Северном Казахстане – закуп коров по средней цене 5000 долларов, создание системы подготовки кадров с приглашением канадского технолога-животновода для обучения и адаптации содержания животных к местным условиям. Средний годовой удой составил 5,000 кг на одну голову. Отдельные коровы производили по 7,000 кг молока в год. Общее количество бактерий на кубический сантиметр составило 300,000 единиц. Разведение на 100% осуществляется при помощи искусственного осеменения.

3) Крупное хозяйство с использованием местных пород коров

Общее поголовье скота 500-600 голов, из которых 150 голов содержатся в свободном стойле. В среднем коровы приносят приплод три-четыре раза. Используется система кормления сеном, и общая ситуация с питательностью кормов несомненно неплохая. Хотя введена практика мятья вымени перед дойкой, предварительная дойка не проводится. В летний период удой молока составляет 13 кг, зимой он снижается до 6 кг в день. После

окончания дойки, свежее молоко незамедлительно помещается в охлаждающий бак в специальном перерабатывающем цехе и ожидает отправки на перерабатывающее предприятие на молоковозе. Продажная цена свежего молока рассчитывается по стандартной жирности в 3.5%.

4) Мелкое хозяйство с использованием местных пород коров

Производство молока в Северном Казахстане поддерживается во многом мелкими хозяйствами с количеством коров 3-4. В подобных хозяйствах производится около 70% молока. Во всех хозяйствах дойка производится вручную, и почти всегда этим занимаются женщины. Количество молока от 3 до 4 кг на одну голову.

Вымя перед дойкой моется в ведре горячей водой, и аккуратно вытирается полотенцем. Тем не менее, ни горячая вода, ни полотенце не заменяются от животного к животному. Несмотря на то, что проводится предварительная дойка, ни в одной из ферм мы не увидели защитных крышек на ведрах для дойки. Среди коров главным образом представлена рыжая степная порода. Среднее количество приплодов на одну корову 4-5. Ситуация с кормлением коров не плохая. В качестве зерна используется в основном ячменный порошок низкого качества. Что касается профилактики заболеваний, то дважды в год государственным ветеринарным врачом проводится медицинский осмотр животных и необходимая вакцинация.

5) Система сбора молока, производимого мелкими хозяйствами

Многие молочные хозяйства расположены неподалеку от пункта сбора молока, то фермеры приносят молоко самостоятельно в ведрах. Однако, ведра почти никогда не закрыты крышкой. Существует также временной интервал в три часа, с того времени как молоковоз примет молоко у первого фермера до того времени, пока он примет молоко у последнего. Как нам объяснили предварительный анализ молока, на предмет его состава, количества клеток и т.д. проводится нерегулярно (раз в неделю).

(4) Откорм мясного скота

Почти все поголовье коров представлено породой «красная казахская». На ферму из родственного предприятия привозят четырехмесячных бычков, здесь они откармливаются до возраста в восемь месяцев. Затем откармливаемые бычки отправляются на аффилированное мясоперерабатывающее предприятие. В качестве кормов в основном используется сено, комбикорм выдается по норме 5-6 кг на одну голову скота. Ежедневный прирост массы составляет 1 кг. Комбинированные корма производятся самостоятельно. Для этого используется пшеница, овес, и другие злаки, производимые в этом или соседнем хозяйстве. В составе комбикорма 60% составляет овес, около 40% пшеница.

(5) Птицеводство

На обследованном бройлерной птицефабрике используется израильская система распределения кормов, рассчитанная на содержание 30,000 голов в одном курятнике. В настоящее время общее поголовье на птицефабрике составляет 180,000 птиц. Средний вес бройлеров перед отправкой составляет 2.2 кг. Ежегодно производится до миллиона бройлеров. В качестве рынка сбыта используются местные оптовые компании. Перерабатывающее оборудование произведено в Германии.

На обследованном птицефабрике по производству яиц количество птиц составляет 250,000. Ежегодно каждая курица приносит до 320 яиц. Первые яйца курицы начинают нести в возрасте 16 недель. Разводимые куры принадлежат к двум породам, римской бурой, привезенной из России и Крупной мясной II. Отношения с Департаментом сельского хозяйства сводятся только к обмену документами, такими как представление на

уничтожение, информация по кредитам и т.д. Яйца продаются по всей стране через сеть дистрибьюторских центров. Сырье для производства корма приобретает на местном рынке, затем система, полностью управляемая компьютером автоматически создает питательную смесь. В состав корма входят соевые бобы, пшеница, ячмень, подсолнечник, рыбная мука, мясная и костная мука и т.д. После осмотра качества ингредиентов они попадают в смеситель. Рыбная мука, мясная и костная мука являются материалами, импортируемыми из России. Программное обеспечение для смесителя также произведено в России. Стоимость кормов составляет 200 долларов за тонну.

3.2.3 Домашний скот и убойные пункты

В Казахстане в большинстве случаев забой скота производится на заднем дворе фермы, вместе с тем существует ряд убойных пунктов, зарегистрированных официально. И незамедлительно требуется организация убойных пунктов, где гигиенические нормы бы соответствовали мировым стандартам мяса. В 2008 году были изданы правовые акты, разрешающие теперь забой крупнорогатого скота только на специально предназначенных для этого убойных пунктах и специальных заводах по переработке отходов. Несмотря на то, что в нынешней ситуации нет специальной системы подготовки кадров для забойщиков, согласно новому закону, только специалист, имеющий диплом профессиональной/технической школы имеет право проводить забойные работы.

3.2.4 О плане по увеличению и усовершенствованию поголовья скота

В Казахстане животноводству, особенно молочного направления, среди других отраслей сельского хозяйства уделяется очень большое внимание. В 2001 году была введена система улучшения породности скота. В соответствии с данным генеральным планом, каждая область создает свою систему для улучшения животноводства. В Северо-Казахстанской области по инициативе отдела животноводства в 2007 году был разработан более предметный план. И его реализация уже началась. По плану развития искусственного осеменения в животноводстве, проводимого отделом животноводства, за два года было подготовлено 700 техников по искусственному осеменению.

Министерству сельского хозяйства подчиняется два племенных центра, которые ответственны за производство и хранение замороженного семени. В их распоряжении имеется 100 великолепных быков-осеменителей. Произведенное замороженное семя поступает в два дистрибьюторских центра, а дальше направляется в каждой деревне центра по искусственному осеменению, где и проводится искусственное осеменение специальными техниками. Сейчас уровень искусственного осеменения в мелких частных хозяйствах должен достигнуть 22%.

С другой стороны в крупных молочных хозяйствах существует своя собственная стратегия в отношении проведения мероприятий по искусственному осеменению, и она уже дает неплохие результаты, используемые коровы голштинской породы на 100% осеменяются искусственно.

3.2.5 Системы ветеринарного обслуживания и обучения кадров сельского хозяйства

(1) Гигиенический сервисный центр животноводства

В Северо-Казахстанской области при отделе животноводства создана система «ветеринарной инспекции», в ведении которых находятся все ветеринарные врачи области. Все медицинские процедуры проводятся обычными врачами, работающими в деревнях. Фермеры, нуждающиеся в ветеринарных услугах для своего скота, обращаются к простым ветврачам.

(2) Система сельскохозяйственного обучения

Система сельскохозяйственного обучения в Северо-Казахстанской области главным образом осуществляется специальными сотрудниками по техническому перевооружению сельского хозяйства. Инновационная деятельность компании КазАгро началась в 2009 году. В эту деятельность также включена программа обучения фермерскому делу, и как часть этой программы был открыт «Обучающие центры».

Все люди, желающие овладеть новыми приемами и современными методами ведения хозяйства, могут подать заявку в Министерство сельского хозяйства и получить несколько уроков.

3.2.6 Проблемы сырья (в животноводстве)

(1) Рост технологического уровня производителей основных кормов

Говоря об основных кормах, необходимо заметить, что использование сочных остатков зернового производства и дикорастущих трав в качестве корма для домашнего скота является ценной и высокоэффективной мерой, являющейся очень выгодной для экономики страны. И хотя это касается хранения всех кормов, процентное содержание волокна может увеличиться и перевариваемая часть уменьшиться в составе кормов вследствие использования остатков зернового производства. Также существует необходимость внесения изменений в сроки уборки урожая, в частности дикорастущие травы необходимо убирать в более ранний срок. Кроме того, хотя это частный случай, при проверке качества отходов от зернового производства в силосе, силосное брожение вовсе не изучалось.

(2) Дифференциация продукции свиноводства

Уровень менеджмента крупных предприятий практически соответствует развитым странам, тогда как технологический уровень среднего и малого бизнеса отвечает уровню Японии 60-х годов прошлого века. Однако, в то же время на деле потребитель высоко оценивает производимую высококачественную продукцию. Интервью с производителями показало, что продолжительные сроки выращивания приняты вовсе не из каких-либо стратегических соображений, а из накопленного практического опыта получения качественного мяса. Однако, из того же опыта известно, что при данном способе невозможно получить прибыль. Несмотря на высокое качество производимой свинины, без дополнительной ее переработки, стоимость ее сравнима со стоимостью обычного мяса, что является одной из основных проблем.

(3) Недостаток технологической помощи в молочном животноводстве

Даже в случае внедрения Голштинской породы в крупных хозяйствах нет гарантий повсеместного успеха. Так, в некоторых хозяйствах у коров отсутствует характерный блеск шкуры, что свидетельствует о недостаточной питательности кормов. Причины, на наш взгляд, кроются в отсутствии опыта ухода за данным видом животных и недостатке специальных знаний.

Проблемы с кормами имеют место потому, что отсутствует учреждение по оценке питательности кормов и составлению сбалансированного рациона. Реалии таковы, что даже крупные производители оценивают качество кормов «на глазок» из-за отсутствия технологий, основанных на научном подходе.

(4) Стабильность существования специализированных хозяйств

На основе одной беседы складывается следующий образ мелких хозяйств, которые можно укрупненно разделить на две группы: 1) наличие постоянного дохода вне

сельского хозяйства (например, от государственной службы) и побочного дохода от, например, производства молока; 2) существенная зависимость доходов от сельского хозяйства при отсутствии каких-либо других источников существования. В связи с этим нам представляется, что одной из важных задач Управления сельского хозяйства региона в свете повышения стабильности экономического развития в целом является улучшение экономических условий именно второй группы мелких хозяйств.

(5) Загрязнение свежего молока

Практически никто из представителей мелких хозяйств не прошел специальной подготовки по доильной технологии. Передача опыта происходит на домашнем уровне: от бабушки к матери, от матери к дочери. Отсюда и характерные ошибки в каждом конкретном хозяйстве, и проблема состоит в том, чтобы найти способ выравнивания (усреднения) технологии во всех хозяйствах.

(6) Вопросы создания системы технологического руководства

Во время беседы с местными специалистами в области распространения передового сельскохозяйственного опыта на тему о проблемах свиноводства было высказано следующее мнение. Несмотря на наличие в регионе центра по разведению свиней, чистопородное поголовье сокращается, высокими темпами растет смешанное поголовье, что, возможно, окажет свое негативное влияние на селекционную деятельность в будущем. Это может оказать решающее воздействие, препятствующее развитию свиноводства Казахстана в средне- и долгосрочной перспективе. Желательно было бы разработать государственный план разведения свиней на государственном уровне аналогично рассмотренному выше плану разведения крупного рогатого скота.

Кроме того, рассматривая деятельность АО «Казагроинновация», можно отметить продуманность структуры этого объединения, но проблема в том, что предусмотрено всего четыре базы технологического руководства по все стране. Фермеры, живущие вблизи этих баз безусловно имеют хорошие возможности для прохождения обучения, чего не скажешь о тех мелких хозяйствах, кто находится в отдаленных районах или не имеет собственного транспорта.

3.3 Пищевая промышленность

3.3.1 Пищевая промышленность Северо-Казахстанской области

Производство продуктов питания в зависимости от уровня переработки и комбинации разных перерабатывающих составляющих может быть классифицировано от первичной обработки до переработки третьего уровня. Основываясь на этом критерии, в данном обзоре характерные черты пищевой промышленности Северо-Казахстанской области представлены в таблице ниже. Когда Северный Казахстан являлся частью Советского Союза, эта область расценивалась в качестве главного источника, таких товаров как зерно, включая пшеницу, молоко и мясо для первичной переработки. Рассматривая развитие пищевой промышленности, необходимо, прежде всего, уделить внимание двум аспектам, характеризующим переработку высшего уровня (увеличение срока годности продуктов и дальнейшая диверсификация), а также преобладанию продуктов высокой переработки над первичными материалами.

Таблица 3-3: Характеристика пищевой промышленности Северо-Казахстанской области

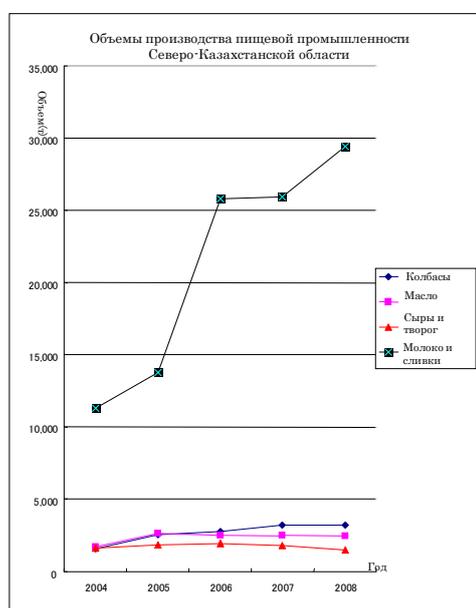
Сырье	Первичная обработка	Переработка 1.5 уровня	Вторичная переработка	Переработка третьего уровня
Сырое молоко	Молоко	Простокваша	Сливочное масло, сыр	Готовая к употреблению продукция, продукты на вынос и т.д.
Сырое мясо	Столовое мясо	Колбаса, ветчина (нагревание после упаковки)	Порционная упаковка (Упаковка после нагревания), Замороженная еда	
Пшеница	Мука	—	Спагетти, хлеб	
Семечко подсолнечника	Грубое масло	Растительное масло	Маргарин	

Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

В целом объем производства продуктов питания за 4 года имел тенденцию к росту. Увеличение объемов производства животноводческого и другого сырья, рост потребления продуктов питания преимущественно на отечественном рынке привело к тому, что компании по производству пищевых продуктов расширили районы их производства, путем увеличения инвестиций в оборудование повысили производительность. Это стало главной причиной производства продукции, отвечающей потребностям рынка.

Особенно наглядно увеличение в Петропавловске объемов производства являющихся объектами настоящего исследования молочных (молока, сливочного масла, сыра и т.д.) и мясных продуктов питания (сосисок, ветчины и т.п.).

В то время как рынок пшеничной муки расширяется в основном за счет экспорта, молочные и мясные продукты производятся в основном для местного потребителя. Следует отметить, что компании, производящие продукты питания, приблизили свои базы по производству и переработке продукции к районам потребления.



Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

Схема 3-2: Объемы производства пищевой промышленности Северо-Казахстанской области

3.3.2 Современное состояние молочной промышленности

В Казахстане, как правило, производство сырого молока, необходимого для переработки, в летний период составляет 1000 тонн, в зимнее же время - всего 200 тонн. Сезонные различия очень значительны. Примерно 70% всего сырого молока поступает от мелких фермерских хозяйств, что создает ряд дополнительных трудностей. У таких фермеров отсутствует необходимое холодильное оборудование для хранения сырого молока, гигиенические условия не соответствуют нормам, а молоковозы не оборудованы рефрижераторами, что ставит под сомнение свежесть молока. Кроме того, существует естественная тревога относительно бактерицидной чистоты молока из-за высокой температуры в летние месяцы. Вдобавок мелкие хозяйства сталкиваются с рядом других

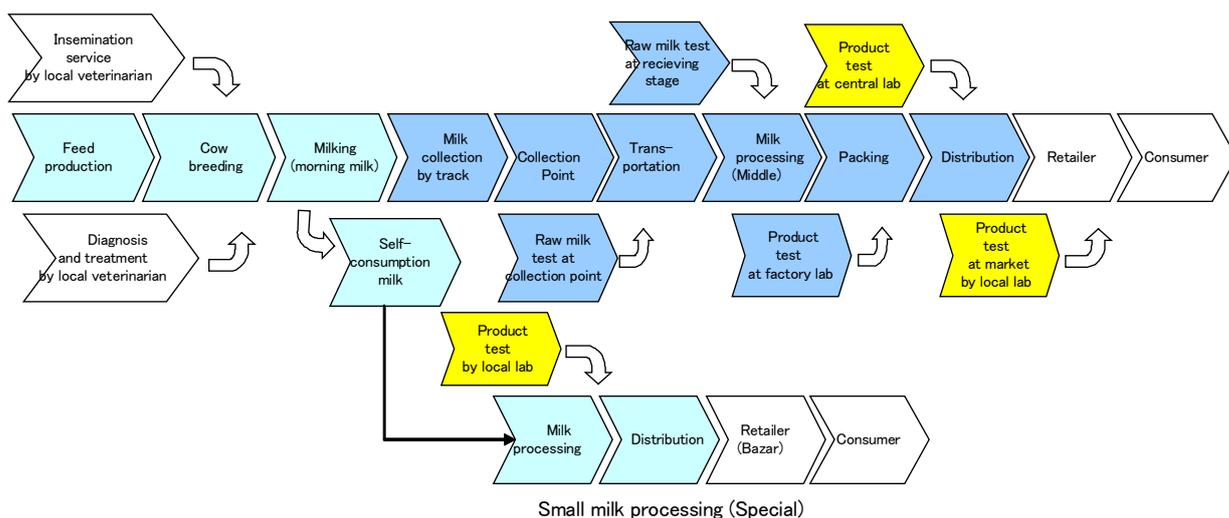
проблем, таких как: обеспечение кормами, отсутствие технологии по искусственному осеменению и т.д. Эти проблемы приводят к различиям в жирности сырого молока, других характеристиках.

В некоторых случаях торговая сеть очень сильно зависит от импорта, так например, 40% сыра, 30-40% сливочного масла, 80% концентрированного и сгущенного молока, а также 80% мороженого привозится из-за границы. В результате собственные казахстанские молочные продукты вынуждены конкурировать с товарами, произведенными в России, Украине, Беларуси и других странах бывшего Советского Союза.

Сроки хранения ограничены или очень коротки, так как основной стратегией молочного производства является тезис «местные продукты для местных потребителей». В частности, в Северо-Казахстанской области транспортная инфраструктура развита не в полной мере, молочные продукты, молоко в основном потребляются там, где есть дороги, в то время как до отдаленных районов транспортировка продуктов затруднена.

На нижеследующей схеме представлен процесс движения молока от мелких фермеров на перерабатывающие предприятия и к потребителям продукции.

Milk Value chain from small farmers to consumer through milk collector and milk processing plant



Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

Схема 3-3: Процесс движения молока от фермеров к потребителям

Мелкие фермеры производят молоко для собственных нужд, а остаток (в основном, молоко утренней дойки) поставляют на молокоперерабатывающие предприятия. Кроме того, часть фермеров самостоятельно проводят пастеризацию молока и продают молоко, сметану и другие молочные продукты на рынке. Государственное регулирование производства и продажи молочных продуктов предполагает проведение контроля соответствующих органов, следовательно, можно с гарантией говорить о безопасности продукта в время производства. Но по причине недостаточного обеспечения упаковочным оборудованием и тарой существуют проблемы санитарно-гигиенического характера на стадиях транспортировки и продажи продукции.

3.3.3 Рыночные цены на молочную продукцию

(1) Рыночные цены на молоко и сливки

Что касается молока, то следует заметить, что существует зависимость цены продукта (в пересчете на 1 л) от степени его жирности, чем выше жирность, тем дороже продукт. В Казахстане высок спрос на молоко, многообразны цели его использования, на прилавках магазинов розничной торговли и супермаркетов молочная продукция выставлена по степени жирности. На цены влияет также степень жирности сырого молока, покупаемого в молочных хозяйствах.

Петропавловские компании производят большое многообразие молочной продукции жирностью от 1,5% до 6%, но на рынке молочной продукции высокой жирности они находятся в тяжелом положении, ощущая прессинг продукции алматинских и российских производителей. Потребители области ощущают спрос на молоко разной жирности, сформирован рынок, отвечающий этому спросу. Чтобы выстоять в конкуренции с импортными товарами, необходимо активизировать разработку новых видов товаров различного назначения, а также разработать системы торговли и транспортировки, при которых компании по производству пищевых продуктов могли бы предложить большое разнообразие своих товаров. Проблемой является при этом непродолжительность «жизни» товаров. Кроме того, с точки зрения рыночных цен, как показывает опыт, вместо производства небольших объемов разных видов товаров целесообразно задуматься о диверсификации молочной продукции, например, о производстве низко-жирности молока, молока, используемого в качестве сырья, и молока для производства чая с молоком, а также витаминизированных напитков, напитков с добавлением йода, т.е. продукции с высокой добавленной стоимостью. Но в целях создания особой, отличающейся от других, продукции следующей задачей является упрощение производственного процесса с повышением его эффективности, а также стремление не только извлекать молочную составляющую, но и поставлять готовый безопасный продукт (обеспечение отслеживаемости движения продукции путем самоконтроля).

(2) Рыночные цены на йогурт

В Петропавловске были проведены исследования рынка йогурта. При сравнении цен и жирности продукта удалось установить, что аналогично молоку существует тенденция роста цен на йогурт в зависимости от его жирности.

На прилавках в магазинах розничной торговли Петропавловска представлено большое разнообразие йогуртов разной жирности, можно предположить, что существует спрос на йогурт любой жирности. При этом большой популярностью в городе пользуется йогурт высокой жирности. Среди другой кисломолочной продукции можно назвать кефир, ряженку, сметану, творог и другие, имеется оригинальная молочная продукция Северо-Казахстанской области. Необходимо искать способы расширения рынков сбыта такой оригинальной продукции данного региона.

3.3.4 Поставки сырого молока на перерабатывающие предприятия

Существует три основных цепочки поставок сырого молока для производства молока и молочных продуктов. Они выглядят следующим образом: 1) от мелких фермеров в центр сбора молока, принадлежащий молочной компании, и затем на перерабатывающий завод, 2) от мелких фермеров на перерабатывающий завод через посредников в виде частных сборщиков молока, 3) от крупных сельскохозяйственных производителей (среднего и крупного размера) напрямую поставки на перерабатывающий завод (включая те случаи, когда владельцы сельскохозяйственной компании владеют собственным молочным заводом).

Преимущества и недостатки 3 путей сбора молока от фермерских хозяйств представлены ниже.

Таблица 3-4: Преимущества и недостатки 3 путей сбора молока

	Преимущества	Недостатки
Доставка от мелких фермеров через Центры сбора молока	<ul style="list-style-type: none"> • низкие цены сырого молока • большое количество фермеров, способных поставлять молоко • возможность определения качества молока в Центрах сбора • является фактором роста доходов мелких фермеров • адресность производителей 	<ul style="list-style-type: none"> • нестабильное качество молока (разная жирность продукта) вследствие разного уровня развития фермерских хозяйств (снабжение кормами, удобрениями и т.п.) • нестабильные поставки молока в зимний и летний период • проблемы санитарии и гигиены фермерских хозяйств • сложности управления температурным режимом в летний период, как следствие – большое количество бактерий
Доставка от мелких фермеров индивидуальными сборщиками	<ul style="list-style-type: none"> • большое количество фермеров, способных поставлять молоко • не приводит к росту собственных затрат компании • является фактором роста доходов мелких фермеров 	<ul style="list-style-type: none"> • необходимость оплаты индивидуальным сборщикам, которая выше оплаты в Центры сбора молока • нестабильное качество молока (разная жирность продукта) вследствие разного уровня управления разведением скота (снабжение кормами и т.п.) • проблемы санитарии и гигиены фермерских хозяйств • сложности управления температурным режимом в летний период, как следствие – большое количество бактерий
Доставка молока от сельхоз. компаний	<ul style="list-style-type: none"> • управление процессом разведения молочных коров осуществляется высококвалифицированными ветеринарами • возможность доставки молока стабильного качества и в достаточном количестве • наличие свидетельства о проверке в лаборатории ветеринарного института • наличие холодильных установок 	<ul style="list-style-type: none"> • более высокие цены по сравнению с небольшими фермерскими хозяйствами • ограниченность перерабатывающих предприятий, способных поставлять молоко

Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

3.3.5 Производство молочной продукции и система сертификации

(1) Государственная система регулирования производства и торговли продуктов питания

В дополнение к техническим нормам (требования по безопасности) для каждой категории продуктов питания (молочные продукты и т.д.) в Казахстане существуют действующие технические требования по каждому продукту питания (сырое молоко и сыр, и т.д.), которые должны соблюдать все производители и продавцы продуктов питания. В свою очередь перерабатывающие компании подготавливают собственные технические условия для продуктов и линий производства, которые удовлетворяют техническим требованиям и требованиям по безопасности.

Перерабатывающие предприятия для того, чтобы производить и продавать продукты

питания должны подчиняться техническим требованиям, заранее разработанным Комитетом по метрологии и техническому регулированию для каждого продукта, а также провести скрупулезные исследования на предмет соответствия требованиям по безопасности (Для получения подробной информации смотрите пункт 7. Текущее состояние и задачи Системы исследования и сертификации основных продуктов питания и компонентов). После получения государственного разрешения, можно начинать производство и продажу продуктов питания.

Для проверки соответствия техническим требованиям и требованиям по безопасности, продукты питания перерабатывающих предприятий и производственные линии подлежат инспектированию со стороны государственных уполномоченных органов (Комитет по метрологии и техническому регулированию, Республиканский санитарно-эпидемиологический институт Министерства Здравоохранения, Институт ветеринарных исследований Министерства Сельского хозяйства), более того предприятия обязаны периодически отправлять образцы своих продуктов в лаборатории ответственного агентства и получить определенные сертификаты качества, которые все являются платными услугами.

(2) Требования по безопасности при производстве молочных продуктов

Требования по безопасности в Казахстане, необходимые при производстве и продаже молочных продуктов, в области перерабатывающих предприятий распространяются на приемку сырого молока, производство, хранение и транспортировку готового продукта. Каждая молочная компания разрабатывает для своих товаров технические условия на основе требований по безопасности, получает государственное разрешение и начинает производство.

(3) Технологический процесс производства молочных продуктов

Компания, изученная в ходе исследования, занимается производством молока, кефира, йогурта, сыра, сливочного масла и т.д., исходным сырьем является во всех случаях сырое молоко.

Исследования, проводимые молочной компанией для соответствия государственным нормам безопасности и требованиям качества, принятым на предприятии, делятся на две группы: собственные выборочные экспертизы и государственные обязательные. Кроме того, проводятся государственные проверки состояния производственных помещений.

3.3.6 Текущее состояние мясной промышленности

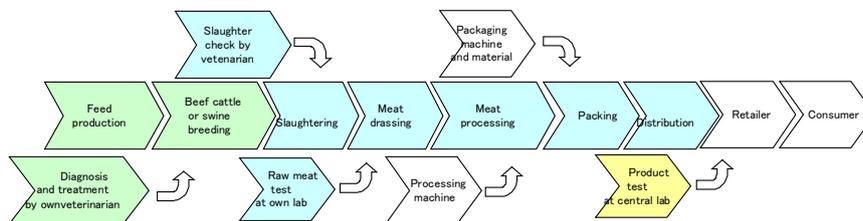
Колбасы и полуфабрикаты (замороженные продукты, как пельмени) являются главными мясными продуктами питания, производимыми в Северо-Казахстанской области. Производство консервов и готовой к употреблению пищи ограничено. Предприятия по производству мясных продуктов в Северо-Казахстанской области небольшого или среднего размера, крупных предприятий очень мало. Производственные линии постоянно производят смену продукта, и зачастую используются как «многоцелевые».

В то время как потребность в мясе и мясных продуктах на местном рынке растет, витрины в супермаркетах и продуктовых магазинах заполнены как местными продуктами, так и завезенными из ближнего зарубежья. Объем продаваемой мясной продукции очень велик, но, не смотря на большое количество марок, выделить продукты действительно с разными свойствами и характеристиками достаточно сложно.

Растет число предприятий, использующих вакуумную упаковку, а также начинается производство порционной упаковки для крупных супермаркетов, хотя в большинстве своем используется традиционная технология производства.

Ниже в качестве примера представлен процесс обращения мясной продукции от средних и крупных фермеров к крупным мясоперерабатывающим предприятиям и потребителям продукции.

Meat Value chain from midium and large farmers to consumer through large meat processing plant



Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

Схема 3-4: Процесс обращения мясной продукции от средних и крупных фермеров к крупным мясоперерабатывающим предприятиям и потребителям продукции

Крупные мясоперерабатывающие заводы имеют скотобойные и морозильные цеха. При забое скота на самом заводе ветеринаром перед забоем производится одновременно осмотр домашнего скота и анализ мяса в лаборатории. Кроме того, вследствие большого количества поступающего на забой домашнего скота, на средних и крупных фермах ветеринарами производится самостоятельное наблюдение за разведением животных, состоянием их здоровья. Поэтому и с точки зрения доверия к качеству сырья основными поставщиками являются средние и крупные фермеры.

3.3.7 Рыночные цены на сосиски и ветчину

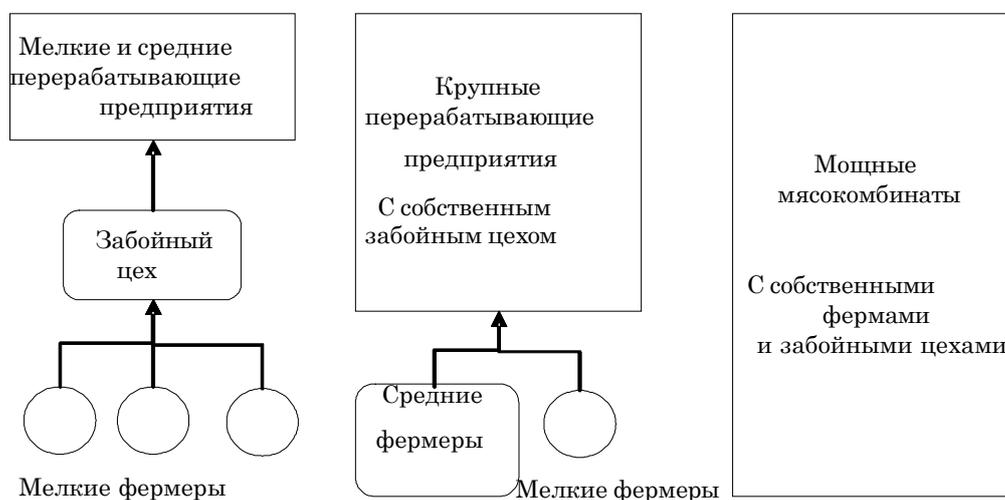
Было проведено исследование рынка колбасных изделий в Петропавловске. На небольшом количестве образцов был проведен рыночный анализ количества видов продукции по ценовым группам. В Петропавловске вилка цен на сосиски, ветчину и т.п. находится в основном в пределах 500-800 тенге. Самая крупная группа – это ценовой пояс от 600 до 700 тенге. При этом, как показало настоящее исследование, цены на российские колбасные изделия превышают 1200 тенге и входят в группу дорогостоящей продукции.

Некоторые петропавловские производители продают свою продукцию по ценам выше 1200 тенге (небольшие упаковки тонконарезанных изделий), но недорогая пертропавловская продукция конкурирует на рынке с продукцией производства г. Омска. С учетом высокой покупательской способности рынка, достаточной для приобретения дорогостоящих российских колбасных изделий, необходимо рассмотреть двуполярную тактику, основанную, во-первых, на стимулировании продаж недорогой продукции, а во-вторых, на разработке, производстве и реализации дорогостоящих мясных изделий, используя особенности и преимущества Северо-Казахстанской области.

3.3.8 Поставка сырья для мясной промышленности

Поставки основных компонентов для производства мясных продуктов питания можно объединить в диаграмме, представленной ниже, в рамках рассматриваемых перерабатывающих заводов.

Приобретение сырого мяса



Источник: Материалы исследовательской группы ЛСА

Схема 3-5: Поставки основных ингредиентов для мясоперерабатывающих предприятий

1) Поставки основных ингредиентов для мясоперерабатывающих предприятий небольшого и среднего размера

Малые и средние перерабатывающие предприятия зачастую не имеют собственной бойни, забой скота производится по найму местными фермерами, и фермеры поставляют все необходимое мясное сырье. На собственных грузовиках с рефрижераторами мясо транспортируется на холодильник предприятия, где оно хранится при температуре 10°C. Небольшие компании стараются приобретать мясо у одних и тех же фермеров, зная, что они не используют при выращивании скота гормонов или других искусственных добавок, и что их скот выращен на природных пастбищах. Они понимают, что наибольшую важность имеют качество и безопасность мясных компонентов.

2) Поставки основных компонентов сырья для крупных мясоперерабатывающих предприятий

На крупных перерабатывающих предприятиях имеются собственная бойня и холодильные помещения, отделенные от других производственных зданий. На них также работает собственный ветеринар, который проводит экспертизу при забое скота. 20% мясного сырья приходится на мелких поставщиков, в то время как 80% приходится на крупные животноводческие компании. Основной причиной превалирования крупных хозяйств в структуре поставок является преимущество крупных компаний перед мелкими в «регулярном ветеринарном осмотре скота», «возможности выбора качественного мясного сырья», «хорошо вскормленный скот и неизменный уровень качества».

3) Поставки сырья на особо крупные мясокомбинаты

В ходе нашего исследования мы посетили сельскохозяйственную корпорацию, оставшуюся еще со времен Советского Союза, испытавшую период упадка, а в настоящее время переданную в частные руки.

В Советском Союзе, как было сказано, корпорация представляла собой вертикально

управляемый кластер, где осуществлялась каждая ступень производства от создания кормовой базы, выращивания собственного скота до переработки продуктов питания и торговли конечными продуктами.

Здесь, масштаб производства особенно крупный. поголовье выращиваемых свиней составляет 6000, а производственные мощности цехов по изготовлению ветчины и колбас позволяют ежемесячно выпускать 100 тонн готовой продукции в соответствии с требованиями рынка. Что касается, однако, производительности труда, то по сравнению с объемами производства она достаточно низкая.

3.3.9 Система аттестации продукции мясной промышленности

(1) Требования по безопасности на мясоперерабатывающих предприятиях

Что касается производства мясных продуктов питания в Казахстане, как было уже выше описано для молочных продуктов, каждая компания-производитель разрабатывает свои собственные технические условия для каждого продукта, основываясь на государственных требованиях по безопасности, и после разрешения, полученного в уполномоченных органах, можно производить и выпускать новый продукт на рынок.

Подобные требования по безопасности применяются как к отечественному мясу, так и к сырью, импортируемому из-за рубежа, к полуфабрикатам, колбасам, продуктам, полученным из крови, и другим продуктам питания, включающим в свой состав мясо.

3.3.10 Мясные продукты и полуфабрикаты, производимые в Казахстане

Рассматривая текущую ситуацию в мясной промышленности в Казахстане, мы не ограничивались изучением производства только колбас и ветчины, мы также включили в свое исследование полуфабрикаты, а также другие мясные продукты.

* Колбасы: колбаса, ветчина, копченая колбаса и т.д.

* Полуфабрикаты: замороженные продукты, такие как пельмени (казахстанский тип), тефтели и т.д.

* Другие: Конина и другие традиционные для Казахстана виды мяса, копченые цыплята и т.п., и другие мясные продукты.

(1) Процесс производства мясных продуктов на мясоперерабатывающем заводе

Замороженное после забоя скота свежее мясо размораживается, и отделяются все необходимые для производства колбасы части, после этого мясо смешивается с нитритом натрия и солью. После этого мясо перемалывается, и в получившийся фарш добавляют специи и фосфат натрия. После этого заполняются оболочки для колбасы, она коптится, варится, а после этого охлаждается и готовится для хранения.

(2) Инспекция производства и контроль качества готовой продукции на мясоперерабатывающих предприятиях

Как уже было ранее замечено для молочных продуктов, для обеспечения качества производства проводятся регулярные инспекции перерабатывающих компаний на предмет соответствия внутренним стандартам, а также для обеспечения требований по безопасности, установленными государством. Данные инспекции делятся на два вида: первые проводятся самой компанией, вторые государственными инспекторами. В дополнение к этому также проводятся обязательные проверки соответствия нормам производственных помещений.

3.3.11 Система контроля и сертификации сырья и готовых продуктов питания

(1) Государственная система сертификации для производства и продажи продуктов питания

В Казахстане все компании, вовлеченные в процесс производства, переработки, хранения и/или продажи продуктов питания должны пройти сертифицирование на соответствие техническим требованиям по безопасности продуктов питания. Требования по безопасности применяются как к процессу производства, так и к конечным продуктам. Данный раздел описывает организации, ответственные за управление и функционирование системы сертификации, процесс сертифицирования, правовую базу системы сертификации, юридические санкции в отношении нарушений в этой области.

1) Стандарты качества и безопасности для продуктов питания и производственных процессов

Стандарты качества и безопасности для продуктов питания и производственных процессов можно условно разделить на три группы.

- 1) Технические условия, описывающие минимальные требования по безопасности для каждой категории продуктов питания в Казахстане. Эти условия распространяются на все области от поставки сырья на перерабатывающие предприятия, производственные и складские помещения, транспортировку и продажу.
- 2) Технические условия для продуктов питания и процессы производства, отдельные по каждому виду продуктов в Казахстане.
- 3) Технические условия для продуктов питания и производственных процессов, созданные отдельным производителем в качестве спецификации и стандартов для каждого продукта.

2) Сертификационные организации

У Центрального комитета по метрологии и техническому регулированию есть филиалы в каждой области, которые несут ответственность за деятельность аккредитованных лабораторий и сертифицирующих органов, а также инспектируют деятельность производителей и торговых организаций

Сертифицирование продуктов питания (установление соответствия требованиям по безопасности) проводится уполномоченными лабораториями, в то время как сертифицирование производственного процесса (установление соответствия стандартам производства) проводится сертификационным центром. Данные органы действуют, как сертификационная база, и они уполномочены выдавать сертификационные документы.

3) Процесс сертифицирования

Сертифицирование предприятий по производству продуктов питания включает в себя целый ряд процессов, начиная с инспекции оборудования на производственных заводах (включая анализ технических стандартов) до проверки процесса производства и продажи новых продуктов.

1) Производство и продажа новых продуктов

Для разработки и производства нового продукта питания требуется его сертифицирование комитетом по метрологии и техническому регулированию. Производитель обязан представить набор стандартов по производству и готовому продукту, а также технические данные, описывающие состав нового продукта и соответствие государственным нормам по безопасности.

2) Проверка производственных линий

Производственные помещения подлежат каждые три месяца обязательной санитарной проверке республиканским санитарно-эпидемиологическим институтом (Министерство Здравоохранения) и научным институтом ветеринарных исследований (Министерство Сельского хозяйства). Два раза в год Национальный сертификационный центр проверяет соответствие помещений внутренним стандартам. (В добавлении к этому образцы всех продуктов питания должны регулярно отправляться для экспертизы в республиканский санитарно-эпидемиологический институт и научный институт ветеринарных исследований, как уже было описано выше. После этого выдаются сертификаты.)

3) Соответствие государственным техническим условиям/требованиям по безопасности Любой продукт питания ежегодно проверяется комитетом по метрологии и техническому регулированию на предмет его соответствия техническим и/или условиям по безопасности для отдельных видов продуктов.

4) Предмет сертифицирования

Область системы сертификации распространяется на все продукты питания, произведенные внутри и за пределами Казахстана, и покрывает все стадии от производства до переработки, хранения и продажи. Транспортировка исключена из этой системы, так как она регулируется другой отечественной сертификационной схемой. Также не включены в эту систему медицинские продукты питания и товары, приготовленные для собственного употребления.

Сертификат годен в течение одного года, или трех лет, если предприятие имеет аккредитацию ISO9001. Система сертификации на казахстанский экспорт признается десятью странами, с которыми у Казахстана действующие соглашения, включая Таджикистан, Россию, Беларусь и Армению.

(2) Система проверки сырья и готовых продуктов

В каждой области Казахстана есть центральная лаборатория, координирующая деятельность всех лабораторий в районах. Все лаборатории вместе ответственны за проведение экспертизы на предмет безопасности сырья и продуктов питания.

3.3.12 Образовательные учреждения, связанные с переработкой сельхозпродукции, расположенные в Северо-Казахстанской области

(1) Северо-Казахстанский исследовательский институт животноводства, растениеводства и ветеринарии.

Институт расположен в поселке Бишкуль, в 50 км от Петропавловска. Главной областью работы института является ведение разработки пособия для студентов Северо-Казахстанского государственного университета, которые обучаются в докторантуре. Кроме того, институт ведет свою экспериментальную работу на опытных полях, выращивая кормовые травы для молочных пород коров, лошадей, верблюдов, свиней и т.д.

(2) Северо-Казахстанский государственный университет

С 10,000 ежедневно обучающихся студентов Северо-Казахстанский государственный университет является самым крупным в Северо-Казахстанской области. В 2007 году университет отметил свое 70-летие с момента основания. Занятия длятся 100 минут, с 5-минутной переменной. Практические занятия и лабораторные работы проводятся в

довольно маленьких группах по 5 человек. Университет ввел интегрированную автоматическую систему управления, которая связывает все факультеты и другие подразделения, обслуживающие процесс обучения. Все лекционные залы оборудованы компьютерами, подключенными к электронной настенной доске.

(3) Есильский сельскохозяйственный колледж (имени Ж.Казатова)

Есильский сельскохозяйственный колледж был основан в 1885 году как сельскохозяйственная школа. В 1923 году школа была переименована в Есильский сельскохозяйственный техникум и в нем началась подготовка специалистов сельского хозяйства, основаны животноводческие и ветеринарные курсы. В 1941 году, число факультетов выросло до 9: ветеринария, экология и защита сельхозкультур, сельхозэкономика, сельхозмашины, физкультура, лесоведение и разбивка парков, бухучет и аудит, право, архитектура и строительство.

Количество студентов на дневном отделении – 686, на заочном – 200.

3.3.13 Проблемы в области перерабатывающей пищевой промышленности

(1) Недостаток кадров

В Северо-Казахстанской области, как и в целом по Казахстану, ощущается недостаток учебных заведений по профилю пищевой перерабатывающей отрасли. В целях совершенствования менеджмента малого и среднего бизнеса желательно сокращать расходы на подготовку кадров широкого профиля, обладающих базовыми знаниями всех этапов, начиная от поставок сырья, производства вплоть до выбора торговой стратегии. Однако, вследствие наследия советской вертикальной системы управления ощущается нехватка подобных ширококвалифицированных кадров.

Кроме того, после устройства на работу молодому специалисту требуется обеспечить возможность практического тренинга и сбора информации, но такая система не создана. Далее, для освоения рынков, в том числе за рубежом, разработки новой продукции, необходимо непрерывно обновлять информацию о контроле продукции, стандартах ее безопасности, поэтому требуется создание соответствующих систем подготовки, не только студентов, но и действующих специалистов. Крупные компании могут позволить себе иметь собственную систему переподготовки кадров, а для мелких и средних компаний это слишком большая финансовая нагрузка. В частности, в случае мелких предприятий подготовка кадров практически невозможна при отсутствии соответствующих учреждений в близлежащих районах.

(2) Разработка высококорентабельных видов продукции

При исследовании конкурентоспособности пищевой продукции Северо-Казахстанской области необходимо изучить и найти продукт, при производстве которого (от сырья до готовой продукции) могла бы быть добавлена наиболее высокая стоимость, иначе говоря, найти продукт, приносящий прибыль. В таблице ниже на примере молочной продукции сделана попытка рассчитать добавленную стоимость продукции на основе рыночных цен, установившихся в розничной сети Петропавловска. Продукт с наиболее высокой добавленной стоимостью – йогурт. Напротив, при изготовлении таких продуктов с высокой степенью переработки, как сыр и масло, используется большое количество сырого молока, производственный процесс требует больших затрат времени и рабочей силы, но добавленная стоимость невелика.

Мировая практика показывает, что добавленная стоимость молока невысока, но добавленная стоимость молока, произведенного в Северо-Казахстанской области, не низка по причине низкой стоимости сырого молока. Думается, что причина невысокой конкурентоспособности северо-казахстанской продукции по сравнению с продукцией

других областей и государств заключается в том, что основную выручку дает продажа молока.

(3) Модернизация упаковки

Молочная компания «Агропродукт», находящаяся в Алматы, разработала новый брэнд (Одари), творог упаковывается в банку с многоразовым открыванием и закрыванием, вследствие чего уровень продаж вырос на 30%. Это пример того, как модернизация упаковки привела к повышению конкурентоспособности товара.

Срок годности продуктов являлся «слабым местом» при реализации молочной продукции. Модернизируя технологию упаковки, компания расширила рынки сбыта творога на основе разработки нового брэнда, не конкурирующего с ее собственной продукцией. Разработка и производство конкурентоспособного на внешнем рынке продукта является примером возможности повышения конкурентоспособности товаров для северо-казахстанских производителей.

Для самостоятельной разработки новых видов продукции мелкими и средними предприятиями Северо-Казахстанской области необходимо обратить внимание на многие факторы: сбор информации, технологические разработки, воспитание кадров, разработка дизайна, маркетинг и т.д. В настоящий момент в Северо-Казахстанской области отсутствуют механизмы и органы поддержки региональных производств. Вследствие этого наблюдается отставание в уровне развития области по сравнению с другими регионами республики.

3.4 Область товарообращения

3.4.1 Текущий статус и задачи маркетинга

Структура распределения товаров на рынке продуктов питания как в Республике Казахстан, так и в Российской Федерации включает в себя гипермаркеты, мелкооптовые магазины (оплата только наличными), супермаркеты, а также мелкие торговые точки, такие как киоски. В г. Петропавловске количество гипермаркетов и средних супермаркетов невелико, но оживленно идет торговля на рынке. При этом в миллионном городе Омске большой популярностью, в основном у молодежи, в конце недели пользуются гипермаркеты, в которых наряду с торговыми точками находятся развлекательные заведения. Гипермаркеты с участием иностранного капитала выходят и на казахстанский рынок, в конце октября 2009 года в Астане открылся «Метро», в 2010 году планируется его открытие в Алматы, можно прогнозировать дальнейшее продвижение гипермаркетов в Казахстан.

3.4.2 Маркетинговая стратегия для северо-казахстанских компаний

При обзоре ассортимента молочной и мясной продукции, представленной в супермаркетах и рынках Петропавловска, становится заметным расширение присутствия молочной продукции российского производства. Взять, к примеру, йогурт, производимый компанией «Данон» в Московской области. Для привлечения внимания потребителей к своей продукции в условиях конкуренции с другими товарами эта компания выделяет йогурт эффективными приемами в виде установки на рынках, супермаркетах специальных перегородок и торговых точек, оборудованных холодильным оборудованием.

Наблюдения показали, что молочная продукция российского производства по дизайну упаковки, длительности сроков хранения, многообразию ассортимента и массивности рекламы превосходит в своей конкурентоспособности продукцию из

Казахстана. Крупные производители молочной продукции, находящиеся преимущественно в Москве, располагают множеством заводов на территории России и отгружают свою продукцию во все регионы страны. На рынках Омска молочная продукция крупных московских производителей также занимает все большую долю, одновременно экспортируется в Астану и Петропавловск.

Реальная обстановка на казахстанском рынке меняется с каждым днем, и мы считаем, что при проведении регулярного маркетинга и понимании каждым предприятием достоинств своей продукции, если удастся дифференцировать ее от российского товара и продукции отечественных крупных производителей, продукция переработки Северо-Казахстанской области вполне сможет занять свое место на рынках других регионов Республики и за рубежом.

3.4.3 Систематизация задач в области маркетинга продукции переработки Северо-Казахстанской области

(1) Повышение стоимости товара на этапе товарообращения

В сравнении с крупными российскими производителями упаковка продуктов Северного Казахстана, качество печати и бумаги оставляет желать лучшего. Для того чтобы покупатель взял в руки товар, необходимо его подтолкнуть к этому с помощью какого-либо послания на упаковке. Упаковка является своеобразным посланием производителя покупателю. Желаемый дизайн должен передавать главные интенции производителя: качество и безопасность продукта.

По длительности срока годности мясная и молочная продукция из Северо-Казахстанской области зачастую уступает продукции российского производства. Нацеливаясь на расширение присутствия своей продукции на намеченных рынках, необходимо учитывать время для транспортировки и продумать меры по увеличению срока годности.

В настоящее время вкусы потребителей диверсифицируются. Например, даже имея хороший процент жирности молока, крупные российские производители вводят в свой ассортимент продукты с жирностью 0.5-6% и стараются всячески удовлетворить требования потребителя. Вместе с тем, не удовлетворяясь выпуском обычных продуктов, многие производители заняты производством новых серий продуктов и разработкой новых видов. Тем не менее, что касается продукции Северного Казахстана, здесь представлены только традиционные продукты без видимых попыток создать что-нибудь новое.

(2) Отсутствие торговой стратегии

При рассмотрении вопросов, касающихся организации продаж продукции, в качестве задач можно привести недостаточность реагирования на требования рынка, а также отсутствие маркетинговой стратегии в отношении рынков крупных городов. Ниже приводятся основные причины и самые распространенные меры для решения этих проблем. В дальнейшем необходимо создать среду, в условиях которой руководители предприятий в полной мере смогут оценивать реальное положение дел на своих предприятиях и принимать меры для решения поставленных задач.

Таблица 3-5: Задачи сектора промышленности переработки пищевых продуктов Северо-Казахстанской области

Основные задачи	Текущее положение	Основные причины	Необходимые меры
Недостаточность реагирования на требования рынка	На местных рынках доминирует импорт и продукция других регионов	Невозможность обеспечить качество и объем сырья для производства продукции переработки	Повышение технологического уровня мелких фермерских хозяйств
	Не могут производить продукцию, требующую затрат и времени при производстве	Лицензирование и экспертиза продукции дорого обходится и отнимает много времени	Облегчение финансовой нагрузки в системе государственного лицензирования
	Трудности при совершенствовании продукции и разработке новых видов	Нехватка технологов пищевой промышленности, несовершенный подход к рыночной информации и мерам по совершенствованию	Подготовка квалифицированных кадров в области пищевых технологий, руководство по улучшению качества
	Технологии упаковки и дизайн не позволяют выгодно «подать» потребителю товар	Нехватка технологий упаковки пищевой продукции и информационная недостаточность.	Преодоление нехватки информации о новых технологиях в области упаковки продуктов питания
Отсутствие маркетинговой стратегии в отношении рынков крупных городов	Выход предприятий из торговых сетей супермаркетов крупных городов в результате несоответствия нормам бизнеса, принятых в супермаркетах	Невозможность удовлетворить требования магазинов розничной торговли	Рыночные исследования и формирование коммерческой стратегии в отношении супермаркетов
	Затруднения при расширении рынка за пределы своей местности (вкл. экспорт в др. страны)	Короткий срок годности продуктов, узкие рамки распространения в процессе товарооборота. Нет специальных компаний по логистике товарообращения продуктов питания.	Внедрение технологий сохранения продуктов питания

(3) Недостаточность рекламной информации

Поток рекламной информации о молочной продукции и продукции мясной переработки Северо-Казахстанской области катастрофически мал по сравнению с объемом рекламы крупных российских производителей. В последнее время появились предприятия, которые на мониторах, установленных близ кассовых аппаратов в торговых залах супермаркетов Петропавловска, крутят рекламные ролики. Однако практически не ведется реклама через каналы СМИ. Учитывая задачи по освоению рынка в других регионах и за рубежом, в дальнейшем следует рассмотреть эффективные способы стимулирования продаж с использованием СМИ и Интернета.

3.5 Система финансовой поддержки

3.5.1 Общие положения

Говоря о финансовой системе, направленной на поддержку сельского хозяйства и пищевой промышленности Северо-Казахстанской области, попытаемся провести анализ современного состояния источников финансирования и производственной себестоимости продукции на мясоперерабатывающих предприятиях. Изучая отношение частных предпринимателей к финансовой системе государственного финансирования, удалось

определить фактическое состояние системы финансовой поддержки сельскохозяйственного сектора, выявить задачи, стоящие в области поиска источников финансирования.

3.5.2 Система финансовой поддержки – схема выдачи субсидий Министерством сельского хозяйства

Субсидии Министерства сельского хозяйства выделяются во время весенне-посевных и уборочных работ, на приобретение племенного скота и семян зерновых, переработку молочной и мясной продукции, удобрения. Для получения субсидий необходимо предоставить справку из налоговой инспекции, о состоянии банковского счета, об эксплуатации земельного участка и т.п. Система субсидирования Управления сельского хозяйства Северо-Казахстанской области (Kungurtseva Luydmila Nikolayevna) состоит в следующем.

(1) Субсидии на приобретение племенного скота.

Для получения субсидии на приобретение племенного скота необходимо представить документы, подтверждающие статус племенных хозяйств. В декабре обязаны предоставить план продажи скота (количество голов и месяц продажи) на следующий год. Департамент по этим планам планирует годовой размер субсидирования отрасли. И в свою очередь одобренные хозяйства получают субсидии в соответствии со своим планом продаж.

(2) Субсидия на приобретение семян зерновых и других культур

В случае приобретения семян зерновых и других культур субсидии выдаются в соответствии с планом прошедших конкурсов компаний.

(3) Субсидии для предприятий по переработке молочной и мясной продукции

Предприятия, занятые переработкой мяса и молока, получают субсидии согласно своему бизнес-плану по выпуску продукции и продажи. В 2009 году по данной программе субсидии получили сорок шесть предприятий.

(4) Субсидии для производителей удобрений

Получателями по данной программе являются две корпорации на юге страны Казазот и Казфосфат. Данные производители получают субсидии от государства, и используют их для снижения цен на удобрения для фермеров. Скидка на удобрения для сельских производителей достигает 40% по этой программе.

3.5.3 Система финансовой поддержки – Финансирование из Северо-Казахстанского бюджета

Схема финансирования с использованием средств Северо-Казахстанского бюджета начала действовать в 2009 году. Условием финансирования является улучшение жизненной среды региона, объектами финансирования являются действующие предприятия. Финансирование из местного бюджета не ограничено по размерам, однако срок выплаты средств установлен максимально в пять лет. Процентная ставка составляет 9.5% годовых, что более привлекательно, чем кредиты коммерческих банков.

Заявитель на получение подобного кредита должен представить бизнес-план, пройти банковскую экспертизу и иметь залоговое имущество. Комитет оценит заявку. В качестве залога принимается недвижимое имущество, транспортные средства, оборудование и т.д. До полной выплаты кредита, власти удерживают у себя документы владения на залоговое

имущество.

Объем кредитования в 2009 году составил 50,000,000 тенге. Кредиты были предоставлены на реализацию 3 проектов, в том числе строительство хлебозавода, все проекты должны внести вклад в создание новых рабочих мест в регионе.

3.5.4 Система финансовой поддержки государственными корпорациями

В центральных органах функции поддержки осуществляют КазАгро Холдинг, созданный при участии средств и под контролем Министерства сельского хозяйства и Самрук-Казына, управляемой Министерством индустрии и торговли. Внутри государственной холдинговой компании, КазАгро Холдинг, созданы две государственные корпорации. Одна из них это Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства, главным видом деятельности которого является микро-кредитование. Другая – КазАгро Финанс, основанная для предоставления финансирования и лизинга сельхозмашин. Обе компании имеют свои региональные филиалы в Северо-Казахстанской области, осуществляющие финансовую поддержку сельскохозяйственных секторов экономики. В дополнение к этим двум компаниям в КазАгро Холдинг входят также КазАгро Кредит, КазАгро Грант и КазАгро Маркетинг, основной деятельностью которых является также финансирование, субсидирование, маркетинговая и консультативная деятельность.

(1) АО Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства

Основной целью создания фонда является предоставление средств для развития данного сектора экономики с увеличением числа новых рабочих мест. Штаб-квартира фонда находится в городе Астана. Северо-Казахстанский филиал за последние 5 лет осуществил кредитование на общую сумму 311 млн. тенге, при этом только в 2009 году – 121 млн. тенге.

Основными заемщиками микрокредитных организаций являются мелкие и небольшие предприятия. Кредиты направляются на приобретение племенного скота, семян пшеницы и других сельскохозяйственных культур. Срок выплаты кредитов 1-2 года. Процентная ставка ниже ставки городских банков. В качестве залогового имущества может выступать недвижимость, техника, автотранспорт и т.д. До полной выплаты кредита кредитная организация хранит документы владения на залоговое имущество. Существует специальный комитет для оценки и вынесения решения по заявкам на получение кредита. После одобрения заявки, поданной МКО, она производит финансирование заявки конечному заемщику по процентной ставке в 10.5% ~12%. В то же время, микрокредитная организация получает средства у фонда по 9.5% годовых. Таким образом, микрокредитная организация получает выгоду из-за разницы процентных ставок.

(2) АО КазАгро Финанс

КазАгро Финанс является государственной корпорацией, основанной в 1999 году. Уставный фонд первоначально составлял 20 миллиардов тенге. Однако каждый год государство дополнительно инвестировало средства в эту компанию, и к 2009 году накопленные капитальные инвестиции составили 5,200,000,000 тенге. С 2007 года КазАгро Финанс является дочерней компанией КазАгро Холдинга подчиняющегося Министерству Сельского хозяйства. Таким образом, КазАгро Финанс является родственной компанией Фонду Финансовой Поддержки Сельского хозяйства, о котором мы рассказывали ранее.

Главной сферой бизнеса компании КазАгро Финанс является лизинг сельскохозяйственных машин наряду с общим кредитованием. В финансовых программах компании могут участвовать только субъекты сельского хозяйства. Получить

финансовую поддержку могут и обычные фермеры. Среди крестьянских хозяйств в основном производители пшеницы и молока, а также перерабатывающие компании.

Ни для лизинга, ни для кредитных операций нет специального ограничения по размеру выделяемых средств. Если сумма не превышает 40,000,000 тенге, заявка рассматривается головным офисом компании в Астане и там же выносится решение о выделении средств.

(3) ДАМУ («Фонд развития предпринимательства «ДАМУ»)

Владельцем акций ДАМУ является холдинг Самрук-Казына. Фонд предоставляет кредиты под низкий процент, осуществляет поддержку предпринимательской деятельности. Финансовая деятельность ДАМУ описана ниже.

1) Общие положения деятельности по кредитованию.

(1) Первая стадия (первая половина 2008 года)

Избранные 7 коммерческих банков, воспользовавшись фондами ДАМУ, начали давать займы частным предпринимателям.

(2) Вторая стадия (2 полугодие 2008 года)

На второй стадии к участию в программе были допущены без конкурса 10 самых крупных частных банков. Позже два банка отказались от участия, и были добавлены еще три других.

(3) 3 стадия (1 полугодие 2009 года)

Был организован специальный комитет. Членами этого комитета стали чиновники правительства и другие. В ходе третьей стадии были отобраны 12 банков.

Стадия	Условия кредитования между фондом ДАМУ и частными банками	Условия кредитования между частными банками и конечными заемщиками
(1) Первая стадия (первая половина 2008 года)	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 24 месяца • Ставка вознаграждения: 11.2~ 11.5 % • Срок выплаты кредита: семь лет (выплаты каждое полугодие). • Залог: нет условий 	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 12 месяцев • Ставка вознаграждения : 18.0~ 19.0 % • Срок выплаты кредита : пять лет (выплаты каждый месяц). • Залог : нет условий • Размер кредитования : Верхняя граница кредита была ограничена 120 миллионами тенге, средний размер выдаваемых кредитов составил 25 миллионов тенге.
(2) Вторая стадия (2 полугодие 2008 года)	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 24 месяца • Ставка вознаграждения : 8 % • Срок выплаты кредита : семь лет (выплаты каждое полугодие). • Залог : нет условий 	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 12 месяцев • Ставка вознаграждения : 17.8 % (Между ДАМУ и банками: 8% + 4.5% (банковская маржа) + 0.8% (банковские услуги)) • Срок выплаты кредита : пять лет (выплаты ежемесячно) • Залог : нет условий • Размер кредитования : Сумма кредита была ограничена 120 миллионами тенге. Позже она была увеличена до 500 миллионов тенге. Средний размер выдаваемых кредитов составил 42 миллиона тенге.
(3) 3 стадия (1 полугодие)	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 24 месяца • Ставка вознаграждения : 8 % 	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период : 12 месяцев • Ставка вознаграждения : 12.58% (4.5%)

2009 года)	<ul style="list-style-type: none"> • Срок выплаты кредита : семь лет (выплаты каждое полугодие). • Залог : нет условий 	<p>процентная ставка банка, а 0.8% банковских услуг были исключены)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Срок выплаты кредита : пять лет (выплаты ежемесячно) • Залог : нет условий • Размер кредитования : был ограничен 750 миллионами тенге. Средний размер выдаваемых кредитов составил 33 миллиона тенге.
------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(4) 4 стадия (Программа для производителей)

Целью четвертой стадии является финансовая помощь мелким и средним предприятиям, занятым в производстве. Источником финансирования является государственный бюджет, в форме пулов средства направляются в банки-партнеры, затем - в коммерческие структуры. Банки выполняют роль посредника между ДАМУ и нуждающимися в кредитовании частными фирмами. Банки не получают вознаграждения, взимая только средства на покрытие собственных издержек. Но существенным положительным моментом для банков является возможность приобретения постоянных надежных клиентов. Программа в подробностях описана ниже.

Цель программы	<ul style="list-style-type: none"> • Финансирование и помощь в возмещении убытков малым и средним предприятиям, занятым в производстве
Подробная программа	<ul style="list-style-type: none"> • Снижение стоимости кредитов для малых и средних предприятий • Охватывает всю цепочку от частной кредитной организации до предприятия, получающего кредит • Уменьшение долгов через перезайм • Быстрое предоставление коммерческими банками кредитных услуг предприятиям – соискателям кредитов
Коммерческие банки – участники программы (партнерский банк)	5 лучших банков по итогам деятельности, размерам
Условия кредитования	<ul style="list-style-type: none"> • Срок выплаты : 84месяца • Ставка вознаграждения : до 8% • Валюта кредита : казахстанский тенге • Льготный период : 24месяца (только сумму кредита) • Условия предоставления : в течении 2-х месяцев после подписания кредитного договора • Другие условия оговариваются отдельно с партнерским банком • Сумма кредита : 750,000,000 тенге для одной компании • Кредитный баланс : до 750,000,000 тенге в партнерском банке

2)Принятие программы «ДАМУ- регионы»

В Казахстане покупательная способность населения крупных городов крайне высока, но доходность сельского хозяйства незначительна. Залоговая стоимость имущества сельскохозяйственных фермеров низка, что затрудняет получение кредитов финансовых органов. Во время 1 и 2 стадии, на кредитование в Северо-Казахстанской области пришлось только 5,137.7 миллионов тенге, что в сравнении с общим количеством составило только 3.1%.

**Таблица 3-6: Результаты финансовой деятельности в фонде ДАМУ
(все виды собственности)**

Единицы : миллион тенге

Транши и программы	СКО	Остальные регионы	Всего
1+2 транши	5,137.7	160,987.3	166,125.0
Доля(%)	3.1%	96.9%	100.0%
ДАМУ Регионы	1,173.4	7,569.0	8,742.4
Доля(%)	13.4%	86.6%	100.0%
Всего	6,311.1	168,556.3	174,867.4
Доля(%)	3.6%	96.4%	100.0%

Источник: исследовательская группа ЈСА (на основании интервью с представителями фонда ДАМУ)

На 3 стадии Специальной правительственной комиссией была разработана «Региональная программа ДАМУ». ДАМУ и областной акимат выделили по 50% средств, вследствие чего стала возможной низкая ставка процента кредита 9,86%-10,06%. Льготный период определен максимальным сроком в 18 месяцев. Срок выплаты кредита семь лет.

3) Принятие системы микрокредитования.

Закон о микрокредитовании был принят в 2004 году и с 2004 году в Казахстане начали действовать микрокредитные организации.

Стадия	Общие положения	Условия кредитования между фондом ДАМУ и МКО
1) Первая стадия (2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Одна МКО на 100% состояла из средств республиканского бюджета. • Три других МКО были на 49% организованы областным бюджетом. • Кредитование осуществлялось через коммерческие банки из фонда ДАМУ по двухступенчатой схеме. 	<ul style="list-style-type: none"> • Льготный период: 24 месяца • Ставка вознаграждения: 6.0~9.0% • Срок выплаты кредита: пять лет • Залог: Недвижимость или другое ценное имущество. • Гарантии: Фонд ДАМУ дает гарантии МКО для поддержки бизнеса МКО
2) Вторая стадия (2005~2007)	<ul style="list-style-type: none"> • Девять МКО участвуют в программе фонда ДАМУ 	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовые условия кредитования были такими же, как и на первой стадии. • Максимальный размер кредита выдаваемого фондом ДАМУ, был ограничен 60 миллионами тенге. Средний размер составил 15 миллионов тенге. • Максимальный размер кредита МКО для конечных потребителей первоначально был 10 миллионов тенге. Средний размер кредитования конечных заемщиков составил 3 миллиона тенге.
3) Третья стадия (конец 2007 ~ середина 2009)	<ul style="list-style-type: none"> • Были разработаны условия, дающие преимущества МКО с низкой ставкой. Учитывались также: условия кредитования, результаты деятельности в регионе, наличие сети офисов, степень внедрения ИТ. • МКО Satog была избрана и получила финансирование от фонда ДАМУ 	<ul style="list-style-type: none"> • Процентная ставка : <ul style="list-style-type: none"> a) Кредиты для ДАМУ : 6% b) Движение средств от ДАМУ к банкам : 7% (дополнительный 1% от ДАМУ) c) Кредиты от банков конечным потребителям : 14% (дополнительные 7% банковской маржи) • Льготный период : шесть месяцев • Срок выплаты кредита : три года • Залог : Недвижимость или другое ценное имущество. • Объем кредитования был ограничен 260 миллионами тенге.

3.5.5 Система кредитной помощи у коммерческих банков

Финансовые организации работают с предприятиями Северо-казахстанской области по вопросам кредитования. В развитие кластера необходимо взаимодействие с организациями финансового сектора. В настоящее время существуют 15 коммерческих банков на территории Северо-казахстанской области. Ниже приведена информация о двух банках.

(1) Альянс Банк

Альянс Банк является банком с высоким рейтингом и репутацией среди коммерческих банков. Имеет хорошие связи с ДАМУ и участвует в кредитных программах. Количество заявлений на получение кредитов от устойчиво развивающихся компаний сокращаются.

(2) Цена банк

Имущество, принимаемое в качестве залога – ①недвижимость, ②автомобили, ③оборудование. В случае с районными предприятиями сельского хозяйства, невыгодно принимать недвижимость в качестве залога из-за низкой стоимости недвижимости фермеров.

Источником получения прибыли для банка являются частные торговые компании. Для производителей тоже присущ быстрый оборот капитала. С другой стороны, когда оборот капитала медленный, получение прибыли для банка затруднено. Однако, из-за того, что в Северо-Казахстанской области в сельском хозяйстве занята значительная часть населения, банк, высоко оценивая общий предпринимательский потенциал региона, уделяет большое внимание налаживанию постоянных связей с клиентами из сельскохозяйственных районов области.

3.5.6 Мобилизация капитала и управление затратами в пищевой промышленности

Исследовательская группа посетила предприятия мясной и молочной промышленности Северо-Казахстанской области, преимущественно мелкие и средние, для обмена мнениями о проблемах мобилизации капитала и управления затратами.

Говоря о финансировании частного сектора, следует упомянуть, что высокие процентные ставки и прочие факторы ужесточили условия кредитования мелких и средних перерабатывающих предприятий, последние вынуждены были отказаться от получения кредитов. С другой стороны, существуют государственные программы кредитования с низкими процентными ставками относительно выгодные для предприятий пищевой промышленности. Но финансирование, осуществляемое центральными органами власти, акиматом области, связанными с административными органами акционерными обществами, не соответствует реальным потребностям в нем.

Если добиться снижения себестоимости продукции, то за счет роста внутренних резервов можно увеличить средства, направляемые на возврат кредита. Необходимы усилия, направленные на снижение себестоимости, кроме того недостаточным является контроль за себестоимостью продукции. Ниже на основе конкретных примеров рассмотрены вопросы мобилизации капитала, затронутые в ходе деловых встреч с компаниями мясopерерабатывающей промышленности.

(1) Мобилизация капитала и управление затратами в пищевой промышленности

① Обзор деятельности

Компания была основана во второй половине 90-х годов. Сначала, компания занималась торговлей мяса между Северным Казахстаном и Россией. В 2001 году

началось производство колбас и ветчины с использованием собственного убойного цеха. В декабре 2009, штат сотрудников предприятия составляет более 60 человек. На поставку свежего мяса компанией заключены договора с крупными сельскохозяйственными предприятиями. Компания приобрела импортное немецкое перерабатывающее оборудование и начала производство. Компания вынуждена содержать собственный парк грузовых автомобилей для транспортировки. Вместе со зданием администрации и территорией завода, у компании имеется два собственных фирменных магазина в центре города, используемых в качестве торговых домов. Торговые дома сдаются в аренду для продажи продуктов питания и одежды.

Оборудование предприятия устарело и нуждается в обновлении. Потребность в капиталовложениях велика не только в сфере обновления оборудования, но в других сферах, включая оборотный капитал. При условии получения кредита, возврат будет проблематичен из-за высоких процентных ставок.

В последнее время предприятие пользуется годовыми кредитами для поддержания уровня оборотного капитала. Также, предполагается, что будет использован государственный кредит с низким процентом с постоянным перезаймом. В этом случае на улучшение рентабельности и обновлении оборудования средств не будет хватать.

② Финансирование

Компания имеет опыт получения льготных субсидий в рамках правительственной программы, а также финансирования из фонда ДАМУ. Исследовательская группа составила следующие условия выдачи мягкого кредита Министерством Сельского хозяйства:

- 1) Программа финансирования : Государственное финансирование пищевой промышленности: получение краткосрочного кредита (оборотный капитал), срок – 1 год, процентная ставка – 4,5%
- 2) Программа фонда ДАМУ Государственное финансирование пищевой промышленности: получение краткосрочного кредита (оборотный капитал), срок – 1 год, процентная ставка – 14%

Руководство компании желало бы брать кредиты по ставке вознаграждения в 5% или даже меньше процентов на срок не менее трех лет, а льготный период желательно должен быть продлен до одного года. Также компания хотела бы, чтобы подготовка заявки на финансовую помощь упростилась. Кстати, уже имеются результаты кредитования по субсидированной процентной ставке, и компания, похоже, заинтересована подобным государственным кредитованием по низкой ставке вознаграждения.

③ Управление производственными расходами

Для обновления оборудования понадобится достаточно продолжительный отрезок времени, т.к. цена дорогостоящего импортного оборудования – 200 тыс. евро, а средняя продажная цена 1 кг сосисок – 500 тенге. В этих условиях необходимо повысить рентабельность производства, например, путем снижения себестоимости.

В эту цену входят стоимость сырья – 60%-70%, трудовые затраты – 10%, стоимость энергии – 2%. Компания имеет свой транспорт и оборудование для отопления, поэтому расходы на отопления и транспортные расходы находятся под контролем. Сырье для мясной промышленности сравнительно дорогое, существуют внешние факторы, определяющие такой порядок, поэтому контролировать стоимость сырья трудно.

Продолжая использовать устаревшее оборудование, после оздоровления экономики и смягчения условий кредитования надежных банков, можно задуматься об обновлении кредитных договоров. С одной стороны, так как эксплуатационные расходы растут,

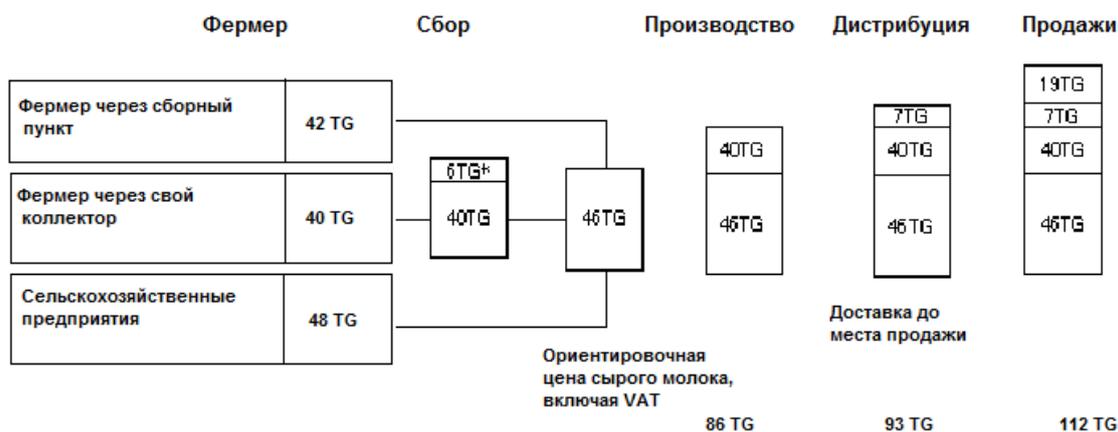
использование станков, чей срок эксплуатации закончен, становится не выгодным из-за падения эффективности производства, что не может не тревожить руководство. Вопрос только в том, смогут или нет станки выдержать до того момента, когда экономическая обстановка улучшится.

(2) Анализ структуры себестоимости (молочные продукты).

Одна из петропавловских компаний по производству молочной продукции представила численные данные по производственным расходам. В себестоимость молока по цене продажи 112 тенге входят расходы производителя молока 46 тенге, заводские расходы 40 тенге, расходы по доставке до магазинов 7 тенге, расходы на продажи 19 тенге.

Производственные расходы включают в себя заработную плату, эксплуатационные расходы, расходы на коммунальные услуги на заводе. Ещё молоко доставляется тремя путями, молоко мелких производителей обходится дешевле. Закупка у предприятий сельского хозяйства обходится дороже, но качество лучше. В дистрибутивные расходы входит стоимость транспортировки силами предприятия.

Структура себестоимости на рынке молока в Казахстане



* 6 тенге за сбор молока предприятиями, которые не имеют своего оборудования

Источник : по данным предприятия молочной промышленности г. Петропавловска, составлено исследовательской группой ЛСА

Схема 3-6: Структура себестоимости молока в Казахстане

Для примера приводятся данные японского дистрибьютора по себестоимости продукции, включающей продажу. Цена в крупных японских супермаркетах составляет 188 йен за литр молока, продаваемого под частной торговой маркой, цена на распродажах составляет от 158 до 178 йен. В себестоимость входит цена сырого молока 100 йен, сбор молока 10 йен, расходы на производство 15 йен, доставка 10 йен.

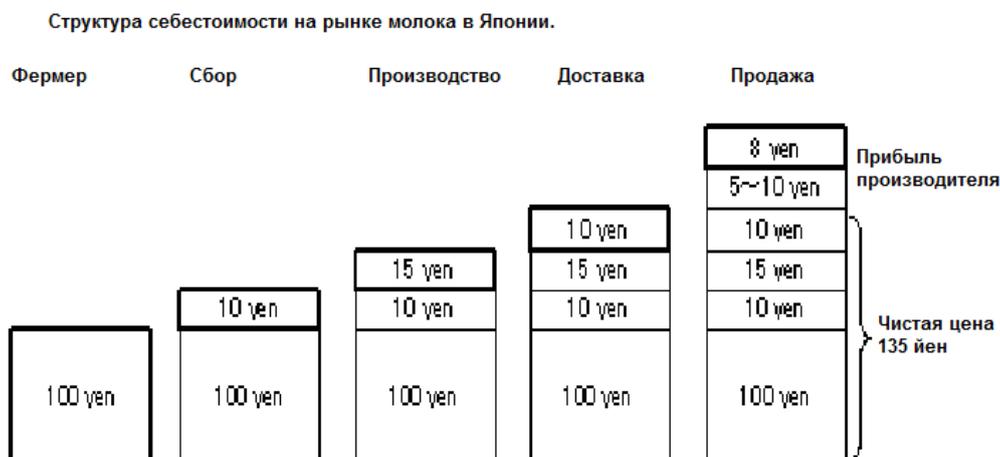


Схема 3-7: Таблица. Структура себестоимости молока в Японии

На основании этих данных стало ясно, что основную часть в себестоимости молочной и мясной промышленности занимают расходы по закупке мяса и молока. В розничной цене затраты на закупку сырья в Петропавловске составляют в мясной промышленности 60%, в молочной 41%, в Японии на молоко 53%.

(3) Финансирование предприятий пищевой промышленности.

Имел место случай, когда финансирование производилось за счет собственных средств. При этом предприниматель из страха потерять залог не хотел идти на риск, получая кредиты у коммерческих банков. Однако, та же компания рассматривает вопрос и кредитовании в финансовом органе с целью проведения крупного вложения в оборудование.

Предприниматель, которого не устраивают высокие проценты в коммерческих банках, планировал воспользоваться государственным финансированием для перестройки коровника, но, в конце концов, ему пришлось использовать собственные средства. Заявление о финансировании в КазАгроФинанс не принесло никаких результатов даже через 3 года после обращения.

Производитель молочной продукции, который использует в качестве сырья сырое молоко, закупаемое у предпринимателя, о котором писалось выше, подал заявку в KazAgro Finance с целью кредитования постройки завода и организации пункта сбора молока. Он отказался, т.к. сумма предлагаемого кредита не превысила 3,000,000 тенге. Вместо этого подал заявку в коммерческий банк и хотя условие ему не подходило, банк быстро дал ответ, показал желание предоставить кредит, поэтому было принято решение воспользоваться услугами этого банка. Он знал о существовании государственного фонда ДАМУ, но не знал о новой программе кредитования на выгодных условиях.

Как выяснилось в ходе исследований, информация о кредитах не в достаточной мере предоставляется предпринимателям. Финансовые организации помещают свою информацию на Интернет-сайтах, и если предприниматель не ознакомился с этой информацией, то она так и останется для него недоступной. Общественные финансовые органы не проводят системно регулярной работы с клиентами, и при пассивности последних информация к ним не попадает. В случае ДАМУ возникает промежуточное звено в лице коммерческих банков, и голос предпринимателя не доходит непосредственно до этой организации.

В будущем для развития кредитования со стороны общественных финансовых органов необходимо совершенствование системы передачи информации.

3.5.7 Вопросы финансирования

В сельском хозяйстве и пищевой промышленности Северо-Казахстанской области обнаружился ряд существующих проблем.

(1) Условия финансирования предприятия.

Одно из посещенных предприятий по производству ветчины и колбас после почти 10 лет функционирования получило финансирование от компании ДАМУ для обновления оборудования. Но эти средства были израсходованы на выплату процентов за ранее полученный кредит, т.е. условия выплаты предыдущего кредита не позволили достичь цели по совершенствованию производства.

(2) Проблема по финансовой политике

В настоящее время вместо прямого кредитования фондом ДАМУ, находится коммерческий банк. Должно быть рекомендовано таким организациям, как ДАМУ, самим вести кредитную деятельность по низким ставкам.

(3) Нехватка информации о банковских институтах

С точки зрения генерального плана, выяснится наличие двух задач. Обе задачи связаны с нехваткой информации.

Первое – информация для предприятий. Информация о программах финансирования не доходит в полном объеме. Кроме того, недостаточен уровень подготовки кадров для понимания содержания финансовой информации.

Второе – Предприятия не имеют возможности донести свои мысли до государственных фондов, таких, как ДАМУ. Финансирующие органы нуждаются в подобной информации.

Необходимая информация должна в полном объеме передаваться в секторы. В следующей главе пойдет речь о способах решения этой проблемы.

3.6 Политика развития кластера

3.6.1 Обзор политики по отношению к кластеру

(1) Современное состояние

Итак, для выполнения «Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015гг», разработанной центральным правительством, Акимами разных областей были основаны специальные программы. Общий обзор подобной программы в Северо-Казахстанской области выглядит следующим образом. Согласно отчету, выпущенному Северо-Казахстанским департаментом предпринимательства и промышленности за 2003-2006 год была проведена работа по созданию производства биоэтанола, диверсификация машиностроительной промышленности, стимулирование предпринимательской деятельности в энергетике, и если судить по результатам, программа оказалась эффективной. С другой стороны во время пребывания исследовательской группы, власти Северо-Казахстанской области и соответствующие организации постоянно делали упор на развитии предприятий малого и среднего бизнеса, одновременно с увеличением производительности этих предприятий, и продвижении не только крупных проектов, но и более мелких промышленных объектов, где ядром бы служили частные бизнес структуры.

3.6.2 Представления о существующем кластере в Северо-Казахстанской области

В настоящем исследовании группой были проведены объяснения по предлагаемому кластеру. Понимание преимуществ и недостатков было достигнуто со стороны партнеров, которым был предоставлен замысел исследовательской группы во время их предварительной стажировки в Японии.



Схема 3-8: Кластер в понимании исследовательской группы

Таблица 3-7: Сравнение представлений о кластерах

Сравниваемые компоненты	Представление исследовательской группы	Представление казахстанской стороны
Субъект	Группа, центральное положение в которой занимает частный бизнес	Административные органы, крупный бизнес-интегратор
Взаимоотношения	Сотрудничество и конкуренция на равноправной основе	Исполнение решений низовыми структурами по указанию сверху
Получение прибыли	Формирование ценности возможно на каждом этапе	Распределение прибыли по решению вышестоящего органа
Владельцы акций	Все участники кластера, жители региона, вплоть до работников близлежащих предприятий	Ограниченный круг представителей правительства, зарубежных компаний, центральных деловых структур кластера
Преимущества	- незначительное влияние менеджмента отдельной группы компаний кластера - диверсификация структуры производства и синергетический эффект - возможно создание добавочной стоимости на каждом этапе	- возможность создания бизнеса в короткие сроки - простота принятия решения
Недостатки	- длительное время становления бизнеса - необходимой основой является формирование доверительных отношений с регионом	- существенное влияние менеджмента предприятия, являющегося ядром кластера, на всю систему - низкий уровень и неравномерность распределения капитала между производителями - затруднено накопление капитала, развитие технологий и формирование кадров на уровне региона (все составляющие становятся достоянием предприятия – ядра кластера)

В частности из-за появления случаев остановки предприятия вследствие нехватки капитала в биоэтанольном кластере, существует риск возникновения подобных проблем уже на стадии развития кластеров, создаваемых по той же схеме. Без внушительного капитала и государственной поддержки существует значительный риск при развитии подобных кластеров.

Вместе с тем, сложно изменить представления простых жителей и представителей бизнеса о кластере, связанные с проектом, построенным при поддержке Президента, и получившим широкую поддержку населения страны.

Что касается исследовательской группы, они не отрицают представлений казахстанской стороны, для эффективного достижения конечной цели необходимо сотрудничество обеих сторон, акцент должен быть сделан на развитии кооперации между разными отраслями промышленности в регионе, для достижения понимания нужна конкретная деятельность в плане проведения совместных работ и обмена мнениями.

3.6.3 Задачи по развитию кластеров

На основании японского опыта по созданию в регионах кластеров пищевой промышленности желательны наличие девяти условий, изложенных ниже.

Условия развития кластера в регионе

- ① Отказ от указаний сверху, создание обстановки, в которой приветствуется скорее инициатива снизу, от частного бизнеса.
- ② Обеспечение неразрывной структуры поддержки между департаментом сельского хозяйства и производственным сектором.
- ③ Обновление финансовой системы, отвечающей особенностям производства сырья и системе распределения товаров.
- ④ Создание атмосферы взаимного доверия среди представителей частного предпринимательства в области
- ⑤ Ведение бизнеса на договорной основе
- ⑥ Обеспечение человеческих ресурсов, способных поддержать долгосрочное ведение бизнеса в регионе
- ⑦ Обеспечение всех участников кластера свободным доступом к органам власти и обеспечение контактов с академическими кругами.
- ⑧ Проведение образовательных программ и мероприятий, повышающих мотивацию участников
- ⑨ Создание структуры, связывающей регион с другими странами, для возможности обучения сотрудников за границей.

Рассмотрим изложенные выше условия на примере ситуации в Северо-казахстанской области.

Про обстановку с уважением частных инициатив, описанных в пункте ① можно сказать, что в политике центрального правительства, что видно на примере «дорожной карты бизнеса 2020», осознают важность и понимают необходимость исполнения, но при проведении исследований обнаружилось много примеров того, что предприниматели, которые должны проявлять инициативу, ждут указаний сверху.

По пунктам ②, ③ улучшения не будет, пока не искоренится местничество и принципы вертикального управления в органах государственной власти.

По пункту ④ правительство не является вершущей пирамиды, мало примеров кооперации в пределах одной отрасли, и сопутствующими отраслями. Необходимо

внедрить систему по реформированию взглядов в повседневную жизнь, это не произойдет в короткое время, как это видно по опыту и привычкам при Советском Союзе. При составлении генерального плана и плана действий желательно включить задачу искоренения местничества и содействия формированию доверительных отношений на уровне районов.

Бизнес-модель пункта ⑤ подразумевает, что в ближайшие годы ситуация улучшится потому что увеличится количество предприятий, работающих с иностранными компаниями.

Однако еще много задач по улучшению стоит перед местными предприятиями на фоне расширяющегося бизнеса, отличительными чертами которого являются проведение торговых сделок без заключения договора, недостаток чувства ответственности в плане времени поставки и качества.

Пункт ⑥ подразумевает толкование термина «подготовка кадров» не только в техническом понимании, но и включает в себя задачи по обучению управлению и идеям регионального развития. Проблемой является то, что в настоящее время в институтах и колледжах Северо-казахстанской области изучаются научные и технические дисциплины, но нет такого органа, который бы отвечал за практическую подготовку и передачу управленческих навыков.

Кроме этого в результате исследований не было выявлено необходимых для формирования кластера действий по ⑦ обеспечению консультационными органами, ⑧ организации просветительских мероприятий, ⑨ программам кооперации с организациями внутри страны и за рубежом. И технопарк и «Тобол», которые должны стать ответственными структурами, не доходят до реализации из-за нехватки персонала, бюджета, опыта работы.

В будущем стоят задачи по формированию среды, в которой будет организовано ⑦ обеспечение всех участников кластера свободным доступом к органам власти и обеспечение контактов с академическими кругами, ⑧ проведение образовательных программ и мероприятий, повышающих мотивацию участников, ⑨ создание структуры, связывающей регион с другими странами, для возможности обучения сотрудников за границей. Эти задачи стоят в равной степени перед пищевой переработкой, финансированием, дистрибуцией.

4. Разработка стратегии повышения конкурентоспособности

4.1. Разработка стратегического подхода повышения конкурентоспособности

4.1.1 Обзор современного состояния пищевой промышленности Северо-Казахстанской области с использованием разных методов анализа

(1) Анализ стоимостной цепочки

Стоимостная цепочка включает в себя все стадии от производства и поставки сырья до производства готовых продуктов, включая транспортировку, продажу и потребление. Строение стоимостной цепочки представляет собой концептуальную структуру, позволяющую проанализировать роль и функцию деятельности на каждой стадии конкретного процесса, а также позволяет определить источники дохода и проблемные места в составлении стоимости.

Самым важным моментом анализа стоимостной цепочки является определение с точки зрения покупателя звена, в котором происходит наиболее высокий рост добавленной стоимости, укрепление этого звена, затем либо исключение неэффективных звеньев, либо формирование новой цепочки с более низкими затратами путем аутсорсинга.

(2) SWOT-анализ

SWOT-анализ основан на анализе внешних и внутренних факторов, имеет 4 составляющие: собственные сильные (Strength) и слабые (Weakness) стороны компании, внешние возможности (Opportunity) и угроза (Threat).

Таблица 4-1: Проведение SWOT-анализа в целях повышения конкурентоспособности пищевой промышленности

	Возможности (O) Тенденция роста потребностей отечественного рынка Возможность экспорта на потенциальные зарубежные рынки	Угроза (T) Наличие импортных товаров, конкуренция с продукцией других регионов Выход на внутренний рынок крупных супермаркетов
Сильные стороны (S) Сильные позиции на местном рынке Основной производитель на внутреннем рынке	<u>Воспользоваться шансом, используя сильные стороны</u> • расширение рынков путем разработки брендов • разработка оригинальной продукции, пользующейся повышенным спросом	<u>Уклониться от угроз или превратить их в новые возможности, используя сильные стороны</u> • разработка продукции с низкой себестоимостью (н-р, свежего сыра и т.п.) • разработка стратегии менеджмента по отношению к крупным супермаркетам
Слабые стороны (W) Невысокое качество продукции и санитарно-гигиенические условия производства Недостаток сырья в зимний период	<u>Не упустить шанса из-за наличия слабых сторон</u> • руководство процессом повышения качества молочной продукции мелких фермеров • регулирование количества сырого молока в зависимости от вкуса населения	<u>Не допустить худшего состояния в результате наложения слабых сторон и внешних угроз</u> • внедрение новых упаковочных технологий и дизайна • улучшение качества продукции, поддержка разработок новых видов продукции

4.1.2 Систематизация проблем путем анализа стоимостной цепочки

Сначала в данном докладе методом стоимостной цепочки производится оценка источников стоимости и «узких мест» на каждом этапе, начиная с сырья и кончая готовой продукцией. Затем с помощью SWOT-анализа проводится оценка внутренних факторов (сильные и слабые стороны региона) и внешних факторов (возможности и опасности), и рассматриваются варианты кратко-, средне- и долгосрочной стратегий.

(1) Молочная продукция

В приведенной ниже таблице представлены результаты анализа причин некоторых проблем стоимостной цепочки продукции молочной промышленности.

Таблица 4-2: Проект мероприятий и анализ факторов стоимостной цепочки продукции молочной промышленности

Основные проблемы	Анализ факторов	Базовые причины	Предлагаемые меры
Недостаток сырого молока (особенно зимой)	<ul style="list-style-type: none"> - низкое качество кормов у некоторых фермеров (низкая усваиваемость кормов на базе отходов осенней уборки зерновых) - наличие хозяйств, с неудовлетворительным кормобеспечением коров голштинской породы, введенных для повышения производства молока. - недостаток у фермеров знаний и технологической базы в сфере производства кормов 	<ul style="list-style-type: none"> - различия в уровне знаний и технологий отдельных фермеров - не достаточно отлажено распространение сельскохозяйственных технологий 	Технологическое руководство мелкими фермерскими хозяйствами
Нестабильное качество сырого молока	<ul style="list-style-type: none"> - большое количество доильных помещений с низким санитарным уровнем - игнорирование мер по защите от высокой температуры в летний период во многих местах (охлаждающие установки и т.д.) - рост количества бактерий в процессе перевозки молока от фермеров вследствие повышения температуры 	<ul style="list-style-type: none"> - различия в уровне знаний и технологий отдельных фермеров - недостаточный санитарный контроль на фермах и при перевозке молока 	Технологическое руководство мелкими фермерскими хозяйствами Помощь в создании новых центров по сбору сырого молока
Трудности разработки новых видов продукции, например, сыров	<ul style="list-style-type: none"> - при нынешнем уровне технологии затруднительно организовать производство продукции, требующей времени и средств, например, сыров - используются устаревшие органические вещества, трудно найти средства для их 	<ul style="list-style-type: none"> - недостаток информации о новых технологиях, оборудовании и продукции - непонимание системы финансирования и др. - нехватка центров образования технологов пищевой промышленности 	Создание системы обеспечения информацией о новых технологиях и оборудовании Создание системы финансовой и технологической помощи в сфере разработки новой

	<ul style="list-style-type: none"> обновления - недостаток опытных кадров технологов и информации в области разработки новой продукции, совершенствования качества, санитарного контроля 		<ul style="list-style-type: none"> продукции и совершенствования качества
Низкая конкурентоспособность на рынке	<ul style="list-style-type: none"> - невелико разнообразие продукции по сравнению с импортной, в частности, с российской продукцией - сроки хранения продукции короче, чем у импортных изделий - сложность расширения рынка реализации продукции из-за отсутствия специализированных транспортных компаний и решения проблем доставки собственными силами 	<ul style="list-style-type: none"> - рост разнообразия продукции затруднен длительными сроками разработки новых видов товаров и их сертификации - высокая стоимость внедрения упаковочных технологий для увеличения сроков хранения продукции - отсутствие местных специализированных компаний по доставке продукции 	<ul style="list-style-type: none"> Поддержка разработки новых технологий, включая упаковочные Поддержка разработки маркетинговых стратегий, например, по созданию брендов Поддержка развития связей с транспортными компаниями

Источник: Материалы исследовательской группы JICA

(2) Продукция мясоперерабатывающей промышленности

В приведенной ниже таблице представлены результаты анализа причин некоторых проблем стоимостной цепочки продукции мясной переработки.

Таблица 4-3: Проект мероприятий и анализ факторов стоимостной цепочки продукции мясной промышленности

Основные проблемы	Анализ факторов	Базовые причины	Предлагаемые меры
Фермеры не получают прибыли	<ul style="list-style-type: none"> - долгий срок выращивания свиней (9 мес.) - недостаток знаний у фермеров по производству кормов - недостаток у фермеров опыта ведения переговоров при сдаче продукции по контрактам перерабатывающим компаниям - отсутствие общественного рынка продукции обуславливает отсутствие справедливого ценообразования 	<ul style="list-style-type: none"> - различия в уровне знаний и технологий отдельных фермеров - фермеры не в состоянии вести переговоры по определению цен с перерабатывающими компаниями - не достаточно отлажено распространение сельскохозяйственных технологий 	<ul style="list-style-type: none"> Технологическое руководство мелкими фермерскими хозяйствами Формирование общественного рынка продукции животноводства
Необходимость получения сертификатов для забоя скота	<ul style="list-style-type: none"> - в некоторых регионах нет сертифицированных убойных предприятий - нет убойных предприятий вблизи некоторых мелких хозяйств - низкий санитарный 	<ul style="list-style-type: none"> - недостаточная оснащенность убойных предприятий 	<ul style="list-style-type: none"> Ориентирование системы убойных предприятий на сотрудничество с мелкими хозяйствами Совместное создание убойных предприятий и общественных рынков

	уровень и отсутствие холодильного оборудования на некоторых убойных предприятиях		
Нехватка холодильного оборудования	- недостаток авторефрижераторов - на предприятиях имеются холодильные установки, но отсутствуют морозильники.	- недостаток финансирования поставок морозильного оборудования	Создание системы финансирования для введения цепочки морозильно-холодильного оборудования
Трудности при разработке новых видов продукции	- старение оборудования предприятий, недостаточный санитарный контроль - недостаток кадров технологи пищевой промышленности для разработки новой продукции, совершенствования качества и санитарного контроля - нехватка информации о новых технологиях, например, упаковочных - недостаточное финансирование поставок оборудования	- недостаток информации по совершенствованию качества и внедрению новых технологий - сложность продвижения диверсификации производства из-за больших затрат времени на разработку новой продукции и ее сертификацию	Предоставление информации об оборудовании и технологиях, необходимых для создания упаковочного сырья и разработки дизайна
Низкая конкурентоспособность на рынке	- низкий уровень разнообразия продукции по сравнению импортными товарами из России и других стран - Более короткий срок хранения продукции по сравнению с импортной - сложность расширения рынка реализации продукции из-за отсутствия специализированных транспортных компаний и решения проблем доставки собственными силами	- недостаток маркетинговой стратегии, в частности, нехватка информации о рынке - высокая стоимость внедрения упаковочных технологий для увеличения сроков хранения продукции - отсутствие местных специализированных компаний по доставке продукции	Поддержка разработки новых технологий, включая упаковочные Поддержка разработки маркетинговых стратегий, например, по созданию брэндов Поддержка развития связей с транспортными компаниями

Источник: Материалы исследований исследовательской группы ЛСА

4.2 Разработка стратегии развития пищевой промышленности для усиления ее конкурентоспособности

Мы провели SWOT-анализ, основывающийся на анализе стоимостной цепочки и разработали стратегию, позволяющую усилить конкурентоспособность каждой категории продуктов питания в Северо-Казахстанской области.

4.2.1 SWOT-анализ молочных и мясных продуктов

(1) SWOT-анализ молочных продуктов

Северо-Казахстанская область является одним из ведущих производителей сливочного масла и сыра в стране, объемы производства растут каждый год, а молочная

промышленность приобретает большое политическое значение. Тем не менее, объемы производства сильно варьируются в зависимости от времени года, а его качество не стабильно. Сыры в основном импортируются, а местные продукты находятся в серьезной конкуренции с товарами, завозимыми из других областей и из-за границы. Начало функционирования зоны свободной торговли, как следствие Таможенного союза с Россией и Беларусью с января 2010 года, имеет как положительные, так и отрицательные стороны для Северо-Казахстанской области.

SWOT-анализ молочной продукции		Внешние причины (окружение)		
		Возможности	Риски	
Внутренние причины	Достоинства	<ul style="list-style-type: none"> • Ежегодный рост объемов производства • Важность как стратегии • Главенство местных рынков • Один из основных производственных регионов страны (масло – 1-е место, сыры – 2-е) 	<ul style="list-style-type: none"> • Рост внутреннего рынка страны • Наличие потенциальных зарубежных рынков (Россия, Китай, Цент.Азия и др.) • Либерализация торговли путем создания зон свободной торговли 	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая конкурентоспособность товаров • Сложность получения банковских кредитов • Сильная зависимость от импорта • Выход на рынок крупных супермаркетов • Либерализация торговли путем создания зон свободной торговли
	Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> • Проблемы контроля качества и санитарии • Нехватка систем охлаждения • Сезонные колебания объемов производства (особенно зимой) • Изношенность и устарелость оборудования • Нехватка кадров в пищевой промышленности 	<ul style="list-style-type: none"> • Продукция известна на рынках Астаны, бренды позволят расширить рынок сбыта (в будущем вплоть до импорта) • Разработка торговой стратегии оригинальных товаров таких, как сметана высокой жирности • Расширение рынка школьного питания 	<ul style="list-style-type: none"> • Преодоление рисков и превращение их в шансы путем реализации достоинств • Преодоление негативного влияния комбинации недостатков и рисков • Разработка дешевых сортов сыра, не уступающего импортному • Диверсификация продукции путем разработки ее новых видов • Разработка стратегий выхода на супермаркеты основных городов • Расширение рынка корпоративных клиентов (мороженое и проч.) • Внедрение новых технологий упаковки и дизайна • Разработка новых видов продукции с увеличенным сроком хранения

Источник: Материалы исследований исследовательской группы ИСА

(2) SWOT-анализ мясной продукции

Северо-Казахстанская область располагает наиболее плодородными почвами в стране, что позволяет производить пшеницу, ячмень и другие зерновые культуры, идущие, в том числе и на корм коров, свиней, овец и другого домашнего скота. Однако, велика доля мелких хозяйств, производящих продукцию на основе договоров с перерабатывающими компаниями, отсутствует общественный рынок, что приводит к низкой прибыли фермеров. Кроме того, рынок страны находится в сильной зависимости от импорта, продукция России и других стран конкурирует с местными товарами. Аналогично ситуации в молочной отрасли, введение с января 2010 года зоны свободной торговли несет в себе как новые возможности, так и потенциальную угрозу.

SWOT-анализ молочной продукции	Внешние причины (окружение)	
	Возможности	Риски

		<ul style="list-style-type: none"> Рост внутреннего рынка страны Наличие потенциальных зарубежных рынков (Россия, Китай, Цент.Азия и др.) Либерализация торговли путем создания зон свободной торговли 	<ul style="list-style-type: none"> Низкая конкурентоспособность товаров Сложность получения банковских кредитов Сильная зависимость от импорта Выход на рынок крупных супермаркетов Либерализация торговли путем создания зон свободной торговли 	
Внутренние причины	Достоинства	<ul style="list-style-type: none"> Ежегодный рост объемов производства Важность как стратегии Главенство местных рынков 	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Реализация шансов за счет достоинств</div> <ul style="list-style-type: none"> Разработка новых видов продукции, брендов, как например, сосиски высокого качества из мяса свиней породы «Иверия» (с возможностью импорта в будущем) 	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Преодоление рисков и превращение их в шансы путем реализации достоинств</div> <ul style="list-style-type: none"> Расширение рынка мороженой продукции, напр,пельменей Разработка новых видов продукции в целях диверсификации Разработка стратегии выхода на рынки крупных городов
	Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> Проблемы контроля качества и санитарии Нехватка систем охлаждения Отсутствие прибыли фермеров производства (особенно зимой) Изношенность и устарелость оборудования Нехватка кадров в пищевой промышленности 	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Компенсация влияния недостатков при реализации шансов</div> <ul style="list-style-type: none"> Улучшение кормов и качества мяса путем технологической помощи мелким фермерам Совершенствование логистики путем внедрения холодильных систем Подготовка кадров для пищевой промышленности (санитария, управление качеством продукции) 	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Преодоление негативного влияния комбинации недостатков и рисков</div> <ul style="list-style-type: none"> Внедрение новых технологий упаковки и дизайна Разработка новых видов продукции с увеличенным сроком хранения Разработка системы аттестации на мастера пищевой промышленности

Источник: Материалы исследований исследовательской группы ЛСА

(3) Зона свободной торговли и таможенный союз в Казахстане

В настоящее время, действительно сложно оценить влияние свободной экономической зоны на пищевую промышленность Казахстана, так как единый таможенный тариф только вступил в силу с января 2010 года. Таким образом, требуется дальнейший сбор информации. Нам также необходимо изучить послабления в торговой сфере в связи с появлением зоны свободной торговли, как с точки зрения возможностей, так и потенциальных угроз, принимая во внимание увеличение объема импорта и экспорта молочной и мясной продукции.

Положительные возможности, открывающиеся для Казахстана в связи с появлением свободного экономического пространства

- Северо-Казахстанская область, расположенная рядом с границей с Россией является важной базой логистической структуры из-за огромного потока товаров, движущихся в Казахстан, и может извлечь большую выгоду для своей пищевой промышленности и транспортной системы.
- Казахстан сможет усилить конкурентоспособность своей энергетической промышленности и зернового рынка, в которых у них есть сравнительные преимущества. Таможенный союз придаст мощный импульс их совместному развитию. Молочные и мясные продукты питания усилят свою конкурентоспособность за счет появления товаров с высокой добавленной стоимостью.
- Данный союз увеличит торговый оборот, поддержит свободное движение капитала и трудовой силы, а также обеспечит доступ к рынкам стран, не являющихся членами, и будет способствовать дальнейшим инвестициям в экономики стран-членов союза.

Возможные риски для Казахстана, связанные с появлением свободного

экономического пространства

- Возможно, что развитие промышленности будет замедлено, так как потекут в страну не облагаемые налогами российские товары, которые дешевле казахстанских.
- Частные компании окажутся уязвимыми перед рисками быть поглощенными крупными российскими производителями молочных и/или мясных продуктов питания.
- Так как таможенные процедуры будут упрощены, появится риск появления товаров без надлежащего контроля и проверки.

4.2.2 Стратегия по повышению конкурентоспособности на основании SWOT-анализа

На основании SWOT-анализа на схеме ниже систематизированы задачи, основные факторы и предложения по решению проблем.

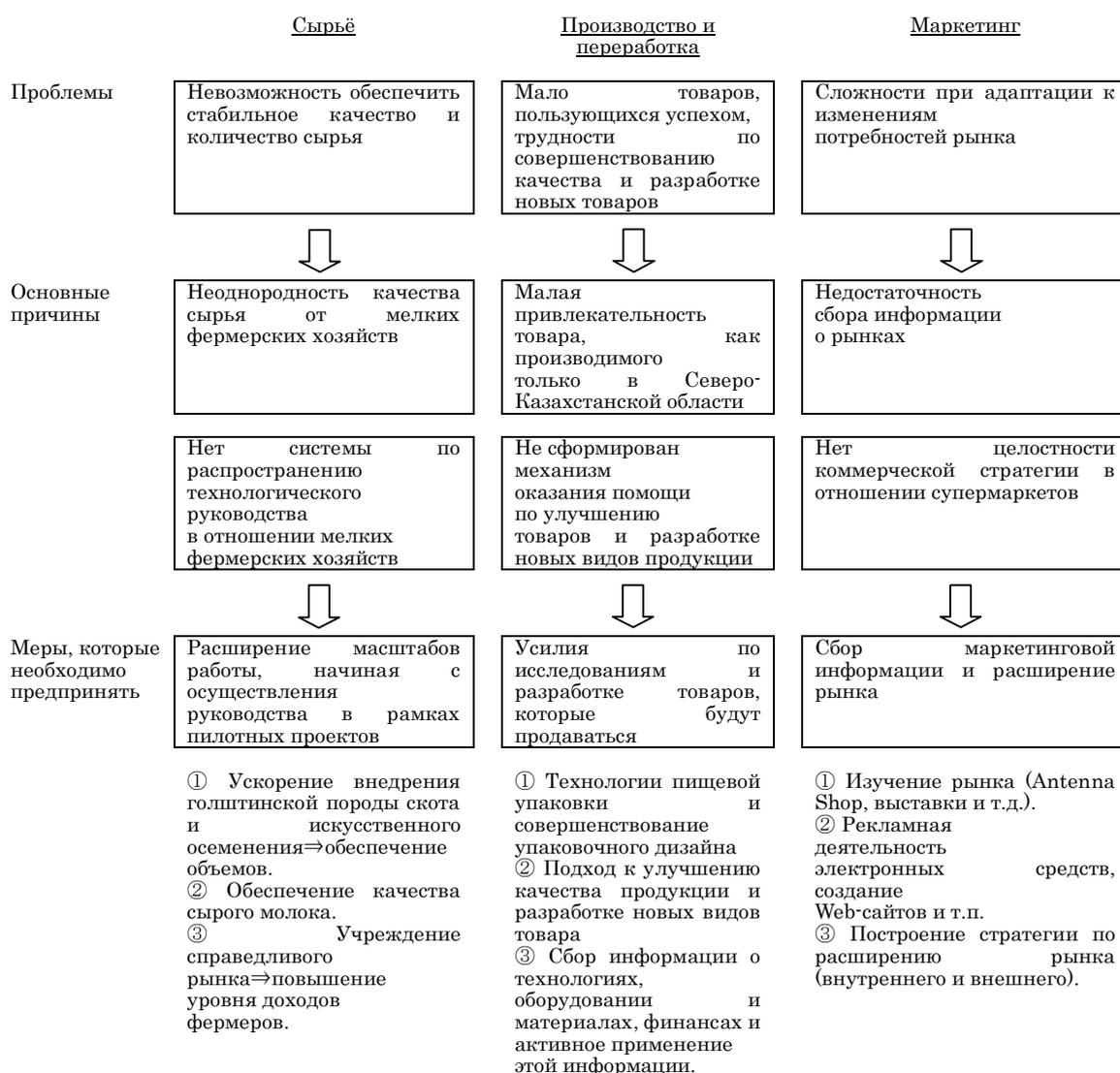


Схема 4-1: Систематизация проблем, анализ причин и мер

На основе систематизированных в схеме выше проблем □ причин □ мер по решению

задач рассмотрим по трем секторам построение кратко-, средне- и долгосрочной стратегии по повышению конкурентоспособности промышленности по переработке молочной и мясной продукции.

Таблица 4-4: Стратегия по повышению конкурентоспособности на основании SWOT-анализа.

Сектор	Краткосрочная стратегия	Среднесрочная стратегия	Долгосрочная стратегия
Повышение конкурентоспособности в области сырья	Осуществление технологического руководства для мелких фермерских хозяйств в пилотных районах (планирование кормов, условия разведения животных, технологии разведения и т.д.), интенсификация распространения искусственного осеменения домашнего скота	Расширение районов, в которых осуществляется технологическое руководство для мелких фермерских хозяйств, руководство по содержанию голштинской породы скота для повышения производства молока	Создание справедливого рынка для продукции животноводства (укрепление функций по ценообразованию), содействие созданию местных центров по сбору молока
Повышение конкурентоспособности в разработке новых видов продукции	Изучение формирования брендов и колбасных изделий из свинины местного производства	Исследования в области разработок технологий упаковки продуктов питания (необходимы технологии упаковки для продаж при доставке на дальние расстояния и увеличения сроков хранения).	Исследования по созданию системы поддержки разработок новых видов продукции (подход к улучшению качества, предоставление информации по оборудованию пищевой промышленности и т.п.)
Повышение конкурентоспособности при освоении рынка	Маркетинговые исследования в основных городах, такие как Астана, Алмазы и др. (поиск перспектив для продуктов пищевой переработки с многосторонней точки зрения)	Исследование стратегии подхода к крупным супермаркетам, а также освоивание грузоперерабатывающих баз в удаленных районах республики, изучение вопросов по тотальному сокращению расходов)	Стратегия выхода на внешние рынки (Изучение планов мероприятий по преодолению торговых барьеров и требуемой спецификации к товарам)

Источник: Материалы исследовательской группы JICA

(1) Повышение конкурентоспособности в области сырья

«Краткосрочная стратегия» Повышение и выравнивание низкого технологического уровня в мелких фермерских хозяйствах позволит добиться немедленного эффекта в сфере кормов, разведения животных и санитарной гигиены. Предлагается, выбрав пилотные районы, обеспечить в них распространение аграрных технологий. Эти меры могут обеспечить повышение качества сырого молока и увеличение объемов его производства. Кроме этого, с целью повышения надоев молока в зимний период усилить распространение искусственного осеменения домашнего скота.

«Среднесрочная стратегия» Обеспечивать активизацию распространения аграрных технологий в масштабах республики, увеличивая число пилотных районов, где реализуется краткосрочная стратегия. Кроме того, осуществлять в мелких фермерских хозяйствах руководство по разведению голштинской породы коров для повышения молочной продуктивности и одновременно с этим оказывать этим хозяйствам поддержку с целью расширения сферы распространения голштинской породы.

«Долгосрочная стратегия»

При ведении переговоров с компаниями по поставкам говядины и свинины для производства продукции мясной переработки фермеры зачастую уступают позиции при определении закупочных цен. Одной из предположительных причин является отсутствие животноводческого рынка. Кроме того, поскольку теперь убой скота должен производиться на специально сертифицированных пунктах, необходимо рассмотреть организацию объектов, совмещающих в себе общественный рынок и пункты убоя скота. Затем, необходимо рассмотреть осуществление экспертизы сырого молока сторонними организациями, поскольку при подобном способе оценки качества позиции фермеров и перерабатывающих компаний станут равноправными при определении цены сырого молока.

(2) Повышение конкурентоспособности при разработке новых видов продукции

«Краткосрочная стратегия» В Астане масло из Петропавловска получило признание. Поскольку Булаево в Северо-Казахстанской области является известным районом по изготовлению масла, то необходимо сформировать маркетинговую стратегию по представлению данного брэнда. Предлагается также рассмотреть вопросы формирования брэндов таких продуктов как высокожирная сметана и колбасные изделия из высококачественной свинины.

«Среднесрочная стратегия» В продуктовых супермаркетах Северо-Казахстанской области представлены в изобилии не только продукты питания местной промышленности, но и товары из России, Украины и стран Европейского Сообщества. Для удовлетворения потребностей потребителей импортируются самые разнообразные продукты питания, но местные продукты также должны соответствовать изменениям времени. В крупных супермаркетах увеличивается количество продукции в мелкой расфасовке, такой как тонко нарезанная ветчина и т.п., поэтому насущной задачей является развитие технологий в области упаковки продуктов питания. Придание привлекательности дизайну упаковки также может способствовать стимулированию продаж.

«Долгосрочная стратегия» Продукты питания молочной и мясной переработки всегда требуют улучшения качества и разработки новых видов продукции в соответствии с требованиями времени и вкусами потребителей.

В настоящее время в Северо-Казахстанской области нет сформировавшейся структуры по улучшению качества и разработке новых видов продукции, поэтому необходимо рассмотреть организацию системы по оказанию поддержки для повышения конкурентоспособности при сотрудничестве государственных органов, частного сектора и научных организаций. Предполагается, что эта система будет обладать разнообразными функциями, такими как «экспертиза и анализ с целью оценки качества продукции и сырья», «проведение производственных опытов путем моделирования с помощью минизаводов», «руководство по подготовке кадров в области безопасности и санитарии пищевых продуктов», «проведение экспериментов по упаковочным технологиям», «предоставление информации по вопросам внедрения оборудования и материалов в пищевой промышленности», «финансовая поддержка для покупки и аренды оборудования и материалов» и др.

(3) Повышение конкурентоспособности при освоении рынка

«Краткосрочная стратегия» В супермаркетах, на базаре и других торговых точках Астаны доля продукции, изготовленной в Петропавловске, невелика. Основной причиной этого являются издержки по доставке товара до Астаны, необходимость нести большие расходы по оплате торговых полок при продажах в сети крупных супермаркетов, и в силу других затруднений, сложившихся в торговле. Необходимо проводить маркетинговые исследования в крупных городах и выстраивать маркетинговую стратегию, соответствующую региональной специфике, по городам и группам товаров. Кроме того, рассмотреть план участия в выставках и ярмарках крупных городов, организацию здесь магазинов экспериментальной торговли специфической продукцией и брэндами торговых марок Северо-Казахстанской области.

«Среднесрочная стратегия» Наблюдается тенденция смещения покупательских интересов с рынков (базаров) в сторону супермаркетов и гипермаркетов. Компаниям по переработке продуктов питания также необходимо, в зависимости от формы торговли на рынке и меняющихся потребностей в отношении качества и количества, вести рыночные исследования и строить свою маркетинговую стратегию под каждый тип компании, продающей их продукцию.

«Долгосрочная стратегия» Географически ближайшие к Северо-Казахстанской области зарубежные рынки находятся в Омске, Екатеринбурге, Челябинске и Кургане. Это большие города в Сибирском федеральном округе России с большим населением и многообещающие с точки зрения рынка, однако они сами являются производственными базами молочной и мясоперерабатывающей промышленности, поэтому необходимо рассмотреть те товары, которые смогут конкурировать в качестве оригинальной продукции местного производства и брэндовых товаров из Петропавловска. Важно собирать информацию не только о свободной торговой зоне (FTZ), но и необходимую информацию, касающуюся вопросов регулирования экспорта в Россию.

5 Предложения по решению задач в промышленности по переработке пищевых продуктов

5.1 Предложения в области животноводства и деятельность по внедрению передовых технологий.

5.1.1 Предложения

С учетом текущего положения в области поставок сырья и стоящих задач, а также анализа стратегии, в настоящем параграфе говорится об осознании важности деятельности по внедрению передовых технологий при производстве грубых кормов, построении рабочей системы совершенствования сельского хозяйства, улучшения качества сырья для продуктов пищевой переработки, а также проведения политики в области животноводства. Одновременно с этим информируется о сути этих предложений и содержании демонстрационного показа по технологическому руководству, осуществленного на практике для достижения понимания заинтересованными лицами на местах.

(1) Производство грубых кормов

В параграфе 3.2.6 о задачах в области сырья (сектор животноводства) уже указывалось на проблемы при использовании остатков сельскохозяйственных культур (жмыха) после сбора урожая и дикорастущих трав в качестве кормов для заготовки. Затрагивая тему мер по улучшению в этом вопросе, предлагаем способ обработки соломы мочевиной по технологии отличной от применяемой при приготовлении силоса. В этом плане обработка мочевиной вполне возможна в условиях сельских подворий фермеров. В настоящее время в Северо-Казахстанской области помимо обыкновенной красной казахстанской породы внедряется голштинская порода, однако голштинская порода по сравнению с красной казахстанской даёт больше молока. Но нельзя сказать, что отличается высокой адаптацией к данным условиям среды обитания. Если фермеры с внедрением голштинской породы ставят своей целью повышение удоев молока, то необходимо пересмотреть весь процесс управления откармливанием и содержанием животных. В особенности что касается кормов, то методом комбинирования пастбищных трав и субпродуктов уборки урожая, который подходит к красной казахстанской породе, не удастся проявить индивидуальность голштинской породы. При решении вышеуказанных вопросов предлагаем включение в схему упомянутого плана действий построение **системы руководства по управлению разведением и откормом голштинской породы скота.**

(2) Формирование системы по популяризации совершенствования молочных хозяйств

Во время этого исследования мы смогли наблюдать как примеры удачного внедрения голштинской породы, так и не совсем удачные, поэтому на основании полученных справочных данных и материалов порекомендовали Управлению сельского хозяйства и молокоперерабатывающим предприятиям проведение программы передачи технологий по правильному уходу за скотом голштинской породы.

Кроме того, также внесли предложение о необходимости ведения учета по каждому стаду, состоящему из племенных пород бычков и телок, особенностей состава молока в стаде молочных коров. Осуществление этих предложений предпочтительно включить в схему управления разведением скота в рамках упомянутого плана действий.

(3) Пополнение ветеринарных кадров

На момент начала данных исследований (октябрь 2009 г.) в Управлении сельского хозяйства Северо-Казахстанской области не существовало структуры по вопросам ветеринарии. Организационно ветеринарная служба была включена в отдел животноводства. Поэтому зачастую наблюдалась нечеткость в системе взаимной ответственности, и, когда было предложено исправить ситуацию, с февраля 2010 года был заново учрежден отдел ветеринарии. Основной деятельностью отдела является оказание ветеринарных услуг, которыми охватывается 205 поселков на территории 13 районов Северо-Казахстанской области. В настоящее время в каждом из 13 районов работают технические сотрудники-специалисты по животноводству, а в течение февраля такой штат технических специалистов в области животноводства стал находиться в 205 поселках, входящих в состав районов. В области уже с 1999 года функционирует служба ветеринарной инспекции, деятельность которой охватывает все районы области. Однако в связи с недавним увеличением объема работ, связанных с ветеринарией, эффективность деятельности службы перестала отвечать требованиям времени. Поэтому администрация области для улучшения ситуации в этом вопросе решила разделить эту службу на две структуры. Существующая служба ветеринарной инспекции стала главным образом курировать вопросы перемещения домашнего скота и регистрации, а вновь созданная структура по оказанию ветеринарных услуг взяла на себя работу, непосредственно связанную с деятельностью фермерских хозяйств, такими как: убойные цеха, диагностика заболеваний домашнего скота и т.д.

Если размышлять о дальнейшей политике области в сфере животноводства, считаем данные меры самыми адекватными в сложившейся ситуации.

(4) Совершенствование управления мелкими молочными фермерскими хозяйствами

В Управлении сельского хозяйства при постановке задачи на комплексное и устойчивое развитие региона четко осознают чрезвычайную важность оздоровления экономики мелких молочных фермерских хозяйств. Продиктовано это тем, что даже если за единицу брать мелкое фермерское хозяйство, то при рассмотрении проблемы с комплексной точки зрения на наличие у местных фермерских хозяйств базисных знаний о ведении аграрного хозяйства и преемников предполагается, что в каждом отдельном случае будет наблюдаться значительно расхождение в ситуации. Следовательно, при первоначальном подходе к этой проблеме крайне важен отбор фермерских хозяйств с относительным потенциалом, а не крайне бедные фермерские хозяйства, также важно учитывать выбор местности, позволяющей воплотить идею. Кроме того, при планировании мер по повышению технологического уровня на местах производства наиболее действенным является осуществление руководства с выездом инструктора непосредственно на места, однако предполагается, что лишь на основе нынешней системы популяризации молочного хозяйства в Северо-Казахстанской области, руководство на местах будет затруднено в силу многих условий. Считаем, что работа **Центра популяризации молочного хозяйства** будет очень эффективной для охвата целевой аудитории в подобных условиях. Этот Центр по форме представлять из себя демонстрационную ферму, которая функционально будет совмещать в себе все условия для ведения фермерского молочного хозяйства (поля для выращивания кормовых трав, коровники, помещение для хранения молока и др.). Центр должен стремиться к организации посещений объектов комплекса и организовывать на базе объектов проведение учебных технических стажировок, которые позволят обучиться ноу-хау надлежащего управления молочным хозяйством. Говоря о создании «**Центра популяризации молочного хозяйства**» нет особой нужды в объекте, напоминающем большое и сложное сооружение. По большому счету вполне достаточно предоставить место, где фермеры и технологи, собравшись вместе, могли бы проводить практические

занятия по технологическому управлению молочным хозяйством.

(5) Система разведения и воспроизводства скота молочного направления

В настоящее время ставится цель по повышению производства объема молока в регионе за счет внедрения телок-нетелей голштинской породы из Канады. Однако учитывая перспективное развитие работ по разведению, считаем, что более желательно внедрение отборных бычков. Необходимо в Центрах по улучшению породы скота наладить производство замороженного семени отборных бычков голштинской породы и на основании соответствующего плана по скрещиванию на базе этих центров создать систему распределения по районам. Сейчас в Астане успешно продвигается осуществление плана по организации «Специального селекционного центра», где будет производиться смешанная порода от скрещивания голштинской и красной казахстанской. Задача плана по скрещиванию заключается в попытке вывести скот молочного направления нового типа, который бы заключал в себе оба качества: крепкое тело и высокая адаптивность к разнообразным условиям окружающей среды, присущие красной казахстанской породе, и высокая молочная продуктивность, которой обладает голштинская порода. Мы считаем, что в основном это является наиболее действенной техникой по улучшению породы. В некотором смысле эта работа окажет большое влияние в будущем на положение со скотом молочного направления в Северо-Казахстанской области, поэтому надеемся, что управление сектором разведения домашнего скота будет проводиться самым тщательным образом при надлежащей кооперации с другими секторами.

От представителей сектора молочного хозяйства Северо-Казахстанской области мы узнали, при анализе объемов производства молока на местах зачастую наблюдается тенденция большого объема производства в летний период и падения объемов производства в зимний период. По этой причине не удастся обеспечить стабильные поставки молока на молокозаводы в течение круглого года, что негативно сказывается на плановом производстве молочной продукции. Немало задавалось вопросов на тему, какими соответствующими мерами по улучшению можно наладить стабильные поставки в течение круглого года. В ответ было предложено более широко распространить искусственное осеменение. При искусственном осеменении домашнего скота становится возможным управлять процессом размножения, учитывая кондицию каждой отдельной особи и становится возможным искусственное осеменение даже в коровниках. В результате этого происходит рассеивание времени отела у телок, смягчается эффект сезонного сдвига при производстве молока.

(6) Изготовление местных сортов ветчины и колбасных изделий

В параграфе 3.2.6 о задачах в области сырья (сектор животноводства) уже была затронута тема о том, как можно в цене отразить высокое качество свинины от мелких фермерских хозяйств. Исследовательская группа в свою очередь предложила предприятиям по производству ветчины и колбасной продукции разработать программу, позволяющую отдельно дифференцировать продукцию, приготовленную из сырья специальной откормки, и продукцию из обычного мяса. Если осознанно придавать отличие продукции из сырья специальной откормки, то отразив это на упаковке, можно создать образ продукции высочайшего качества, и станет возможной реализация продукции в качестве местного брэндового товара. Разумеется, если и в отношении закупочных цен на туши удастся установить свою дифференцированную оценку и цену на мясо, полученное в результате подобной длительной откормки, то это внесет свой вклад в стабильное управление фермерскими хозяйствами. Тогда во время пояснений нами использовалось «Руководство по свиноводству», разработанное в целях руководства.

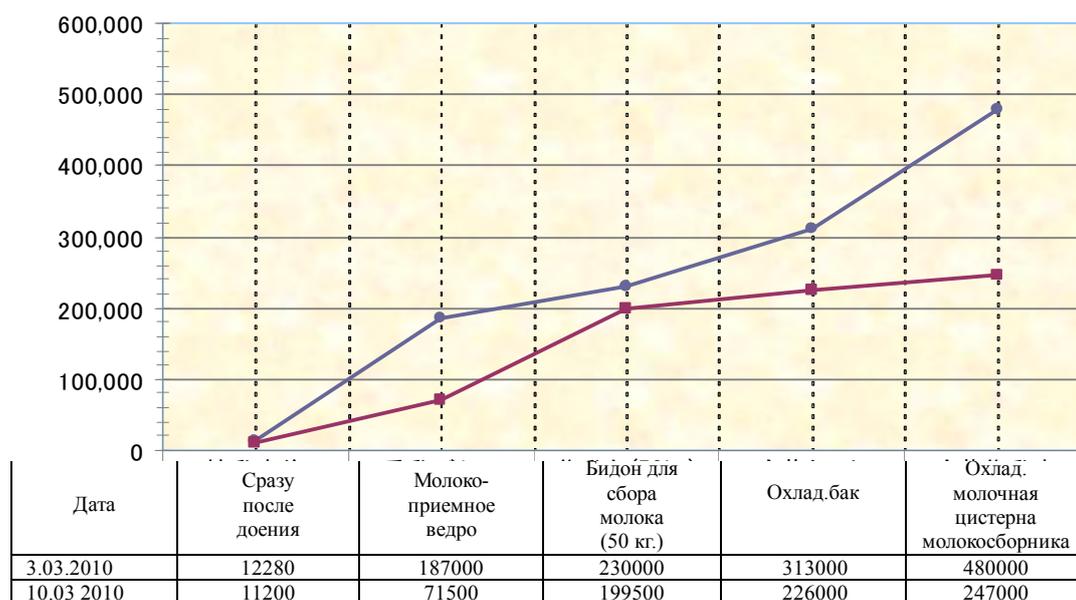
5.1.2 Демонстрация по освоению передовых технологий

(1) Улучшение качества сырого молока

Для производства продукции пищевой переработки с устойчивыми качественными характеристиками самым главным условием является чистота исходного сырья. При этом нами было осуществлено руководство по стабильному производству чистого сырого молока, которое является основной задачей при изготовлении продукции переработки животноводства, а в особенности продуктов молочной переработки. От компании «Молочный Союз», входящей в состав рабочей группы, поступила просьба оказать на подведомственном этой компании фермерском хозяйстве помощь при проведении руководства по технологическому усовершенствованию, особенно по аспектам, касающимся санитарии во время дойки. Нами было оказано такое руководство на месте. После уточнения обстоятельств, выяснилось что в последнее время участились случаи роста бактерий в молоке-сырце, поставляемого от договорных поставщиков-производителей, и перерабатывающая компания, в свою очередь, решила выяснить ситуацию и хочет рассмотреть соответствующие меры реагирования, до того, как разразится серьезная проблема. В качестве методологии предлагалось отобрать ферму, находящуюся в далеко не лучшем состоянии, и поэтапно на каждом промежутке, начиная с процесса сдаивания и до поступления молока на завод, проводить анализы на наличие бактерий для определения на каком промежутке возникают проблемы, и на этих этапах компания хотела принять меры для исправления ситуации. Исследовательская группа оказала активную помощь, поскольку это важные вопросы, непосредственно связанные к производству чистого молочного сырья.

【Руководство и результаты】

Целью данного исследования было рассмотреть конкретные меры по улучшению путем выявления источников загрязнения молока. График роста количества бактерий шел по нарастающей, и в результате было сделано предельно простое заключение о том, что есть проблемы на всех этапах технологического процесса. В подобной обстановке на первый взгляд трудно избавиться от впечатления, что будущее сопряжено со многими сложностями, но по мнению исследовательской группы возникло ощущение, при усилении всех заинтересованных лиц возможно улучшение ситуации в приемлемых рамках. В этот раз в особо резкой форме были даны указания в адрес одной из компаний, где положение дел было неважным. Первичный осмотр и инспекция проводились 3-го марта и выявила ряд проблемных участков во время процессе работ по дойке. Исследовательская группа в целях решения этих проблем разработала **Руководство по совершенствованию управления дойным процессом**. 5-го марта для представителей молочных производств было произведено практическое руководство с применением этой инструкции. Затем 10-го марта была проведена повторная инспекция и анализ. В результате руководство по совершенствованию достигло цели: на самом начале количество было 480,000 ед., а в момент поступления молока на завод количество бактерий сократилось почти наполовину и составило уже 247,000 ед. (см. график ниже)



Источник: Составлено исследовательской группой ЛСА по лабораторным данным компании «Молочный Союз».

Схема 5-1: Результаты измерений количества бактерий в сыром молоке (на 1 мл.)

С учетом полученных результатов компания «Молочный Союз» в дальнейшем планирует активно включиться в процесс оказания руководства по санитарно-гигиеническому контролю во время доения производителям молочной продукции. Достижение таких улучшений всего лишь разовым технологическим руководством придаст искреннее воодушевление производителям молочной продукции в области. Более того, можно добавить, что, хотя эти показатели по сравнению с уровнем, принятым в Японии (несколько тыс.ед.), нельзя назвать удовлетворительными, тем не менее, учитывая природные условия и социальную обстановку в Казахстане, их можно считать хорошими. При осуществлении постоянного управления в дальнейшем можно достичь еще больших улучшений.

В процессе управления использовались следующие учебные материалы: Руководство по совершенствованию доения и Руководство по совершенствованию технологий молочного хозяйства с включением примеров из сельского хозяйства Японии. В особенности Руководство по совершенствованию технологий молочного хозяйства активно применялось при обсуждении необходимости совершенствования молочного хозяйства на заседаниях координационного совета, рабочей группы, презентациях для производителей и в прочих ситуациях. В Руководстве особенно делается упор на то, что самый быстрый путь к совершенствованию технологий заключается в активном изучении передовых и эффективных примеров, а затем в последовательном применении в своем собственном хозяйстве. В состав рабочей группы входят два предприятия молочного хозяйства и каждое из них связано договорами на закупку молока с несколькими фермерскими хозяйствами. Среди последних есть производители, которые уже практически рассматривают вопрос о внедрении скота голштинской породы. Таким производителям было оказано руководство по внедрению этой породы скота, сверяясь с приемами, изложенными в Руководстве, которое было составлено во время данного исследования.

5.2 Предложение по учреждению заведений для практического обучения

Одной из самых больших проблем Северо-Казахстанской области в секторе переработки пищевых продуктов является нехватка квалифицированных кадров. В высших учебных заведениях ведутся исследования на высоком научном уровне, а также знакомят с технологиями, однако отсутствует структура, которая дает практическое обучение, в котором нуждаются мелкие и средние предприятия региона.

5.2.1 Основные положения плана

(1) Субъект управления

Головная образовательная управляющая организация специализированных образовательных учреждений будет функционировать в качестве новой структуры на базе ныне существующего Строительно-экономического колледжа Северо-Казахстанской области, а также частных предприятий Северо-Казахстанской области. По возможности, желательно, чтобы организация была создана в форме Акционерного общества с главными держателями акций администрацией области и частными предприятиями. К тому же и сейчас в Строительно-экономическом колледже Северо-Казахстанской области проводится практическое обучение по приготовлению хлебобулочных и кондитерских изделий.

(2) Основные особенности программы обучения

Нам сообщали, что в Северо-Казахстанской области есть 11 государственных ВУЗов. Если привлечь к работе преподавательский состав этих заведений, то этим можно закрыть общеобразовательные предметы.

- Методы проведения инспекции и анализа сырья и товаров (Организация по инспекции и анализу должен быть областной структурой и иметь статус сравнимый с государственной организацией)
- Практическое обучение от сырья до переработки, предоставлять возможность получить разносторонний опыт от практических занятий на огородно-полевых работ до переработки.
- Санитарная гигиена пищевых продуктов, нормативные положения в области пищевых продуктов, анализ пищевых продуктов, нормативные положения на производстве, процедура сертификации HACCP и ISO
- Проведение лекций через систему спутниковой связи или посредством компьютерной сети.
- Учебные занятия проводить в форме интенсивных лекций .

(3) Специфика организации проведения обучения

- Продумать форму компенсации предприятием, которому предоставили рабочие кадры, расходы за проживание в общежитии, питание, учебу и пр.
- Кредит на образование под высокий процент представляет серьезную проблему и плата за обучение должна быть с учетом этого момента.
- Ставить целью форсирование экспорта, особенно усиленно давать языковую подготовку, готовить выпускников, которые сразу смогут приступить к выполнению поставленных задач.
- Эффективен учебный курс по обучению дизайну и неймингу.

5.2.3 Шаги по организации учебного учреждения

Предполагается реализовать открытие специального учебного заведения по нижеследующим этапам. В этом случае при переходе к следующему шагу работы по первому этапу не завершаются, а продолжая начатое на предыдущем этапе, добавляются работы на новом этапе.

(1) Первый шаг

1) Стирание границ между ВУЗом и предприятиями (Barrier-free)

Приступаем с взаимного выяснения потребностей и возможностей как ВУЗа, так и частных предприятий. Предполагается, что в форме экскурсий на предприятия и интернатуры, представители учебного заведения, включая студентов будут посещать частные предприятия, одновременно и ответственные руководители предприятий будут посещать ВУЗ и разъяснять студентам о положении на местах производства и общественных взаимоотношениях. Частично такая практика уже внедрена в некоторых районах Северо-Казахстанская области и надо придать этому системный характер.

2) Проведение краткосрочные курсов и интенсивных лекций

До введения новых факультетов и осуществления круглогодичных курсов обучения крайне важно провести занятия с привлечением руководящего персонала предприятий, краткие интенсивные курсы, летние семинары и т.п., чтобы иметь возможность оценить реакцию как студентов, так и представителей бизнеса. При организации кратких курсов, для придания импульса и передачи технологий, также планируется задействовать программы Японского центра ЛСА (Астана), пригласить представителей японских компаний, находящихся в Казахстане, откомандировать специалистов из Японии и т.д.

(2) Второй шаг

1) Формирование предприятий поддержки

После формирования между ВУЗом и предприятиями отношений взаимного доверия посредством прохождения первого этапа будут структурно определены предприятия, оказывающие поддержку в деятельности ВУЗа. Благодаря тому, что эти предприятия будут оказывать помощь студентам в учебе и приеме на работу, появится новое поколение технологов, наиболее соответствующих потребностям местного производства. Кроме того, появится возможность формировать учебные программы ВУЗа отвечающие требованиям предприятий.

2) Участие в различных мероприятиях.

При совместном сотрудничестве ВУЗ и местные предприятия участвуют в выставках и мероприятиях, посвященных разработке новых видов продукции. Студентам это даст возможность поучиться на практике, а предприятиям снизить затратную часть путем привлечение студентов и одновременно с этим получить шанс принять на работу перспективного студента.

(3) Третий шаг

1) Формирование учебных факультетов и отделений

Пройдя эти шаги, на этапе, когда образуется перспектива получения рабочих мест выпускниками и студентами, которые будут набираться на факультеты или отделения, организовать специальные учебные программы. При этом обеспечить возможность для

постоянного функционирования учебного процесса, продумав систему внешнего финансирования путем проведения курсов на спонсорские средства предприятий, продажи плодов студенческого труда, направляя вырученные средства на погашение части расходов по проведению учебных занятий. Одновременно с этим разработать план, конечной целью которого ставится учреждение специального образовательного заведения.

2) Начало сотрудничества с зарубежными странами

Через налаживание связей с зарубежными высшими учебными заведениями и специальными школами, имеющими достижения в области обучения сельскому хозяйству и пищевой промышленности можно поднять уровень сознания студентов и преподавательского состава, расширить их кругозор. Сейчас активно развиваются связи между Казахстаном и японскими университетами, стало возможным найти в Японии учебное заведение, которое станет объектом для сотрудничества.

5.3 Предложения по информационным услугам

Серьезной проблемой является организация полноценного обеспечения информацией как стороны, нуждающейся в финансировании, так и стороны, предоставляющей финансирование. В коммерческих банках есть агенты по работе с клиентами, но они очень редко устанавливают связи по своей собственной инициативе со вновь создаваемыми малыми и средними бизнес-структурами. Такие предприниматели нуждаются в услугах по финансовой информации, предоставляемой третьей стороной, например, технопарком. Исследовательская группа предложила именно технопарк, но его современные возможности недостаточны для выполнения этой роли.

В отношении новых предприятий малого и среднего бизнеса технопарк мог бы выполнить функции оперативного консультационного пункта. Должно быть, в такие времена многим предприятиям требуется такая сбалансированная организация системы можно было получить консультацию по всем вопросам, включая технические, рабочей силы, обеспечение финансового кредитования и т.п.

Нынешний технопарк не обладает в полной мере необходимым уровнем для функционирования в области финансовых продуктов и базовой финансовой теории, а количество заказов по консалтинговым услугам, например, по разработке бизнес-планов незначительно.

Важным является придание технопарку функций консультационного пункта, создание на его основе системы оказания помощи частным предприятиям путем подъема его уровня в области финансов.

Эффективным способом повышения уровня в финансовой области являются, например, обучение с отрывом от производства при поддержке со стороны Казагроменеджмента.

В следующей главе в рамках мастер плана будут рассмотрено и подробно описываться в плане действий, что необходимо предпринять Технопарку для получения достаточного влияния и каким образом оказывать требуемые услуги в области информации по финансированию.

5.4 Предложение по созданию регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов

5.4.1 Необходимость регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов в секторе пищевой переработки

Для удовлетворения параметров, предъявляемых к продукции пищевой переработки со стороны потребителей и розничных продавцов, а также повышения конкурентоспособности необходимо мировоззрение, отличное от прежнего.

- соответствие многообразию требований потребителей
- способы апеллирования к безопасности сырья и продукции
- подход к дизайну продаваемых товаров

В настоящее время в Северо-Казахстанской области не существует органа, оказывающего помощь в повышении конкурентоспособности региональных мелких и средних производителей пищевой продукции. Как уже говорилось, существует предоставление информации для организации собственного бизнеса в Технопарке, помощь с получением сертификации и сдача в аренду производственных площадей и оборудования, обучение в ВУЗах в целях подготовки технических кадров для пищевой индустрии в основном в форме занятий в аудиториях, также предоставление финансовой информации в DAMU и TOVOL, однако предоставление помощи и всех этих услуг происходит по схеме и замыслу каждой отдельной организации. И поскольку эта помощь строится на основе вертикальной административной системы, то отсутствуют функции взаимной координации.

Если взглянуть на эту ситуацию с позиции малого и среднего бизнеса, получающего подобную помощь, то для них затруднен доступ к информации и услугам по вопросам, где можно добыть необходимую информацию и какую технологическую помощь можно получить.

Поэтому здесь вносим предложение о региональном Центре технологий переработки пищевых продуктов, поскольку считаем, что в региональном Центре технологий переработки пищевых продуктов будут сконцентрированы функции для отлаженного оказания поддержки малому и среднему бизнесу.

Тут нами под Центром подразумевается не сооружение в физическом смысле, а позиционируется в качестве функционального узла, обладающего «функциями технологической помощи», «функциями информационного обеспечения», «функциями подготовки квалифицированных кадров», предоставляемых периферийными уже существующими организациями, на базе функций one stop ныне действующего Техноцентра.

(1) Цели регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов

В качестве целей деятельности регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов можно привести 3 направления.

- Повышение конкурентоспособности малого и среднего сектора промышленности по переработке пищевых продуктов: повышение конкурентоспособности посредством улучшения качества продуктов переработки, отвечающих стремлению потребителей к здоровой пище, и разработка продукции, апеллирующей к безопасности.
- Развитие местной промышленности (вкл. содействие промышленному животноводству): развитие промышленности по переработке пищевых продуктов связано с активизацией сектора животноводства в качестве поставщика сырья.
- Расширение сети продаж продуктов переработки пищевой промышленности на

внутреннем рынке и стимулирование экспорта: расширение сети продаж на местных рынках через конкуренцию с импортным товаром из России, Белоруссии, др. стран и областей Республики, необходимо проводить разработки для стимулирования экспорта в близлежащие страны, не ограничиваясь только внутренним рынком.

(2) Функции, которыми должен быть наделен региональный Центр технологий по переработке пищевых продуктов

Предполагаем, что региональный Центр технологий по переработке продуктов питания в качестве центра комплексной помощи в режиме функционирования one stop должен обладать нижеследующими функциями.

- Программное обеспечение для разработки товаров и производственной кооперации, предоставления информации и координации
- Технические консультации и поддержка в разработках, непосредственная привязка к производству продукции и продажам, вкл. опытные испытания по заявкам и т.д.
- Маркетинговые функции: помощь в реализации продукции и поддержка по формированию рыночной стратегии.

(3) Ожидаемый эффект

От работы региональном Центре технологий по переработке пищевых продуктов ожидается нижеследующий эффект:

- Совершенствование и разработка новых продуктов переработки животноводства с добавленной стоимостью.
- Организация оперативной технологической помощи, проведение анализов и тестирований, отвечающих особенностям местной промышленности, оборудования для переработки открытого типа (сдача в аренду за умеренные деньги).
- Содействие в разработке товаров, повышение эффективности производства и улучшение качества.
- Увеличение доходов фермерских хозяйств, являющихся поставщиками сырья, сопряженное с ростом объема продаж продукции местной переработки.

5.4.2 Концепция функций регионального Центра технологий по переработка пищевых продуктов

Региональный Центр технологий по переработке пищевых продуктов должен быть центром комплексной помощи, наделенный функциями one stop, которые обеспечивают предоставление необходимой информации и технологии для решения задач, возникающих при разработке технологий в области пищевой переработки малыми и средними предприятиями пищевого сектора, сбора информации, подготовки квалифицированных кадров, маркетинга и т.д.

Ниже предлагается соответствующая разнообразным функциям структурная организация регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов, при этом работы по оказанию услуг в области технологий, информации, стажировок и др. передаются в доверительное управление в основном сторонним организациям.

Таблица 5-1: Функции и структура регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов.

Функции	Содержание услуг	Предполагаемые организации
Функции One Stop	Работа консультационного пункта	Технопарк
Технологическая поддержка	Технологическая помощь в области переработки пищевых продуктов и контроля качества	Исследовательские организации, частные структуры
Обеспечение информацией	Помощь в сборе информации о технологиях в области продуктов питания и информация о нормативном регулировании	Образовательные, исследовательские организации, административные органы
Подготовка кадров	Обучение, стажировки и др.	Образовательные, административные органы
Маркетинг	Помощь в изучение рынка, стимулирования продаж	Частные структуры
Поддержка управления	Предоставление информации о финансировании	Финансовые органы

5.4.3 Генеральный план регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов

С учетом концепции функций, которыми должен быть наделен региональный Центр технологий по переработке пищевых продуктов, в целях содействия развитию промышленности по переработке пищевых продуктов в Северо-Казахстанской области рассмотрим генеральный план по реализации регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов.

(1) Изучение необходимых функций

По функциональным категориям в таблице ниже суммирована деятельность, осуществляемая местными предприятиями по производству продуктов питания, услуги, оказываемые местной администрацией, услуги, которые сейчас не оказываются, и услуги, которые следует интенсифицировать, по отдельным видам продукции.

1) На примере молочной продукции

	Деятельность, осуществляемая предприятиями	Услуги, оказываемые областной администрацией	Деятельность, которой не достает или требует активизации
Технологии упаковки пищевых продуктов	Оборудование и упаковочные материалы для бумажной и виниловой упаковки	Нет	Исследования в области пластиковых бутылок, оборудование и материалов для их производства, санитарно-гигиенический контроль в цехах упаковки, внедрение дизайна упаковочных материалов
Повышение качества и обеспечение безопасности	Проверка поступаемого сырья и материалов, анализ состава продукции, проведение опытов по хранению	Экспертизы товаров для производства и реализации, также проверки на заводах	Ускоренное тестирование срока хранения, тестирование упаковочных материалов, тестирование на физические свойства, упаковочных материалов, проверка на наличие инородных предметов, сбор информации о претензиях к продукции после выхода на рынок

*«Исследование для разработки общего плана развития кластеров пищевой и перерабатывающей промышленности в Северо-Казахстанской области»
Заключительный отчет (Резюме)*

Разработка новой продукции	Заявки отнимают время и средства, мало разработок новых видов продукции	Проверки и утверждения в отношении производства новых товаров и их реализации	Разработка оригинальной продукции, разработка товаров с высокой долей добавленной стоимости
Поставки оборудования и материалов	Прямые переговоры с производителями оборудования и материалов, сбор информации на выставках	Нет	Широкий сбор информации об оборудовании и материалах для переработки
Учеба сотрудников	Стажировки внутри и вне компании	Нормативно-правовые семинары комитета по метрологии и техническому регламенту	Практические стажировки (микробиологический анализ и контроль качества)
Маркетинговые исследования	Данные продаж из коммерческого сектора	Нет	Маркетинговые исследования в целях разработки новой продукции и улучшения качества, тест-маркетинг и др.

2) На примере продукции мясoperаботки

	Деятельность, осуществляемая предприятиями	Услуги, оказываемые областной администрацией	Деятельность, которой не достает или требует активизации
Технологии упаковки пищевых продуктов	Оборудование и упаковочные материалы: пластиковая упаковка	Нет	Исследования в области материалов для упаковки маленьких порций (тонкая нарезка и т.д.), оборудование и материалы для их производства, санитарно-гигиенический контроль в цехах упаковки, внедрение дизайна упаковочных материалов
Повышение качества и обеспечение безопасности	Проверка поступающего сырья и материалов, анализ состава продукции, проведение опытов по хранению	Экспертизы товаров для производства и реализации, также проверки на заводах	Ускоренное тестирование срока хранения, тестирование упаковочных материалов, тестирование на физические свойства, упаковочных материалов, проверка на наличие инородных предметов, сбор информации о претензиях к продукции после выхода на рынок
Разработка новой продукции	Заявки отнимают время и средства, мало разработок новых видов продукции	Проверки и утверждения в отношении производства новых товаров и их реализации	Дифференциация от остальной продукции, целевая разработка местных видов продукции
Поставки оборудования и материалов	Прямые переговоры с производителя оборудования и материалов, сбор информации на выставках	Нет	Широкий сбор информации об оборудовании и материалах для переработки
Учеба сотрудников	Стажировки внутри и вне компании	Нормативно-правовые семинары комитета по метрологии и техническому регламенту	Практические стажировки (микробиологический анализ и контроль качества)
Маркетинговые исследования	Данные продаж из коммерческого сектора	Нет	Маркетинговые исследования в целях разработки новой продукции и улучшения качества, тест-маркетинг и др.

(2) Генеральный план регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов (Проект)

- Описание основных услуг Регионального центра технологий по переработке пищевых продуктов (проект)

Ниже приводится описание предполагаемых основных услуг, которые будут оказываться в региональном Центре технологий по переработке пищевых продуктов.

Вид деятельности, являющейся объектом оказания услуг: мелкие и средние предприятия по переработке молочных и мясных продуктов.

Цель оказания помощи: содействие улучшению качества и разработке новых видов продукции для усиления конкурентоспособности предприятий переработки продуктов питания.

Сектор	Содержание услуг
Технологии пищевой упаковки	Предоставление информации по упаковочным материалам и оборудованию, а также инвентаря для проведения анализов открытого типа, технологиям активно-функциональной упаковки и консультации по упаковочному дизайну.
Улучшение качества и обеспечение безопасности	Тестирование продукции на хранение, сбор информации о рынке, предоставление информации о безопасности продуктов питания и нарушениях, проведение опытов и анализов по заявкам (микробиологический анализ, анализ состава и др.)
Разработка новой продукции	Поддержка в области технологий по разработке новых видов продукции, предоставление информации о технологиях новых видов товара, руководство и советы по решению технических задач, получение патентов при совместных исследованиях.
Поставка материалов и оборудования	Предоставление информации по упаковочным материалам и оборудованию, база данных по упаковочным материалам и оборудованию, помощь при планировании участия в выставках.
Обучение рабочего персонала	Стажировки в области микробиологического анализа, стажировки в области методов контроля качества, прием стажеров, семинары по безопасности продуктов питания, стажировки в области методов маркетинга.
Маркетинговые исследования	Рыночный тест-маркетинг, изучение рынка на выставках и т.д., содействие в построении маркетинговой стратегии для разработки новых видов продукции.

- Объекты регионального Центра технологий по переработке пищевых продуктов

Для оказания Центром помощи посредством услуг на базе программного обеспечения для проведения опытов, анализов и стажировок необходимы в виде физических объектов различное техническое оборудование и различные заведения, содержание деятельности которых представлено ниже.

	Описание вида деятельности
Склад	Склад для хранения пищевых продуктов (морозильник, холодильник), склад для оборудования и материалов.
Рынок (магазины для продажи продуктов питания)	Магазины розничной торговли для проведения тест-маркетинга (20-30 торговых точек)
Лаборатория открытого типа для опытов с материалами и оборудованием пищевой переработки	Материалы и оборудования пищевой переработки, инвентарь для проведения опытов (открытого типа: свободная платная аренда)
Аудитории для стажировок, комната для консультаций по технически вопросам	Аудитория для проведения рабочих семинаров, комната для дачи консультаций
Лаборатория для проведения опытов и анализов	Материалы и оборудования для проведения опытов и анализов
Офис	Кабинет руководителя, помещения для бухгалтерии, приемная для посетителей, комната для хранения документации.

5.5 Мероприятия, направленные на создания местных брендов в Северо-Казахстанской области

5.5.1 Осуществление передачи технологий через образцовое хозяйствование.

Несмотря на то, что из производимой в Северо-Казахстанской области молочной продукции и продукции мясной переработки производится товар отличного качества, по сравнению с продукцией из других регионов, тем не менее не подчеркиваются достоинства товара и во всей полноте не демонстрируется его конкурентоспособность. В дальнейшем для повышения рыночной конкурентоспособности эффективной мерой станет не только разработка и производство оригинальных товаров с высокой долей добавленной стоимости, но и формирование региональных брендов, которые могут ассоциироваться с привлекательным образом региона, наряду с повторной ревизией ресурсов региона.

Во время этого исследования мы запланировали свести в одно целое мнения представителей регионов путем обмена мнениями с органами администрации и частных предприятий в стремлении к формированию местных брендов Северо-Казахстанской области. Затем взялись за создание WEB-сайта, посвященного местным брендам и попытались нащупать путеводную нить к идее формирования кластера, продвигая участие в выставке и стремясь к партнерству административных органов Северо-Казахстанской области и частных предприятий.

① Предоставление возможности для обмена мнениями

По предложению Управления предпринимательства и промышленности Северо-Казахстанской области в течение двух дней с 11 и 12 марта 2010 года был проведен семинар на тему «Переработка пищевой продукции» для предприятий молочного и мясного сектора. На основе обсуждения конкретной темы через обмен мнениями представителей одного сектора экономики региона можно создать отношения взаимного доверия, спланировать кооперацию между коллегами из разных предприятий, что является неотъемлемой составной формирования кластера.

② Создание WEB-сайтов местных брендов.

В качестве средства для подачи информации о местных брендах нами была предпринята попытка разработать Web-сайт. Благодаря созданию сайта можно не только рекламировать потребителям свои товары и услуги, но и через анкетирование интернет-пользователей можно проводить маркетинговые исследования. Также считаем, что путем создания Web-сайт можно подвигнуть представителей деловых на обмен информацией, подготовить почву для взаимопонимания.

③ Участие в выставках

На семинаре, посвященном продуктам питания, от представителей местных предприятий прозвучало пожелание об уместности организации сети магазинов по принципу Antenna shop. На самом деле, для представления своей брендовой продукции в других регионах и получения признания потребителей необычайно велика роль, выполняемая постоянно действующими магазинами Antenna shop. Тогда в качестве первого шага к созданию Antenna shop нами было предложено участие Северо-Казахстанской области в выставке «Inter Food», которая будет проводиться в Астане в течение трех дней с 27 мая по 29 мая 2010 года.

До этого предприятия Северо-Казахстанской области, каждый по отдельности, принимали участие в данной выставке, не было опыта участия в составе объединения предприятий Северо-Казахстанской области. При наборе участников одна компания по

производству молочной продукции и 1 компания, выпускающая мясную продукцию, заявили о своем желании принять участие в выставке. Подготовка к участию в выставке проходила при тесном общении и обмене информацией между Управлением сельского хозяйства Северо-Казахстанской области, Управлением предпринимательства и промышленности, Технопарком и обеими компаниями-участниками выставки.

В этот раз организаторскими вопросами занималась ЛСА, но в дальнейшем желательно, чтобы участие в выставках осуществлялось под руководством Технопарка Северо-Казахстанской области в тесной кооперации с предприятиями. Участие в выставке является дорогостоящим мероприятием, поэтому предполагается, что количество потенциальных участников будет ограничено. Необходима определенная финансовая помощь со стороны областной администрации для компенсации части платы за место участника выставки и регистрационные взносы, чтобы предоставить возможность принять участие в выставке. В настоящее время Центральным правительством Казахстана рассматривается программа оказания помощи по организации выставочных стендов для группы предприятий, стремящихся к наращиванию экспорта. Желательно, чтобы эта система активно работала.

5.5.2 Дальнейшие меры по развитию

В Казахстане рынок молочной продукции и рынок мясных изделий расширяется за счет притока иностранных товаров из России и других стран. Одновременно с этим обостряется и межрегиональная конкуренция внутри страны. Продукция крупных отечественных производителей проникает на местные рынки. За 9 месяцев проведения настоящего исследования мы смогли убедиться, как на полках крупных супермаркетов в Петропавловске постепенно занимает все больше и больше пространства продукция крупных производителей из Алматы.

В условиях усиливающейся конкурентной борьбы местных предприятий и компаний из других регионов план «дифференциации» товара является для местным предприятий средством выжить. Предложение товара, четко отделяемого от других товаров, так называемая «дифференциация», и именно она, станет отправной точкой местного брэнда.

Кроме того, необходимо рассмотреть методы, которыми достоверно и объективно можно передать достоинства дифференцированного товара. Одним из них является использование Web-сайта. При планировании «дифференциации» важное значение имеет передача посредством сайта потребителям информации о качестве товара, концепции, способе изготовления и т.д. Казахстан является классическим по типу обществом с вертикальной системой управления, особенностью его являются слабые горизонтальные связи. Например, в Казахстане пока недостаточно развита система организации грузооборота, а содержание грузовика по типу «термос» для производителя накладно. От одной компании-участника рабочей группы, прозвучало высказывание о том, что при система совместного владения и эксплуатации транспорта с охлаждающим оборудованием было бы выгодно всем предприятиям, однако не предоставляется возможности обсудить это.

В качестве одной из действенных мер по увеличению сети продаж в других регионах и на зарубежных рынках является организация торговых точек по принципу Antenna shop. Также и представители производственного сектора Северо-Казахстанской области высказали мнение о том, что наличие точек Antenna shop, продающих продукцию Северо-Казахстанской области, благотворно сказалось бы на рекламе и эффективности товарооборота. Однако создание Antenna shop сопряжено с финансовыми затратами и требует знание ноу-хау, поэтому на данном желательно прилагать усилия по аккумуляции опыта управления и выяснения потребностей потребителей, начиная с участия в ярмарках и проведения мероприятий местного значения на базе уже существующих торговых точек.

6 Проект генерального плана по развитию кластеров в пищевой промышленности

6.1 Краткое изложение генерального плана

6.1.1 Программа

Генеральный план, предлагаемый в настоящем исследовании, ставит задачей реализацию деятельности кластеров в соответствии с реальной ситуацией в данном регионе с целью усиления конкурентоспособности пищевой промышленности Северо-Казахстанской области и оживления местной промышленности.

Согласно предложений исследовательской группы по генеральному плану предполагается сформировать кластеры в Северо-Казахстанской области тремя этапами, описанными ниже.

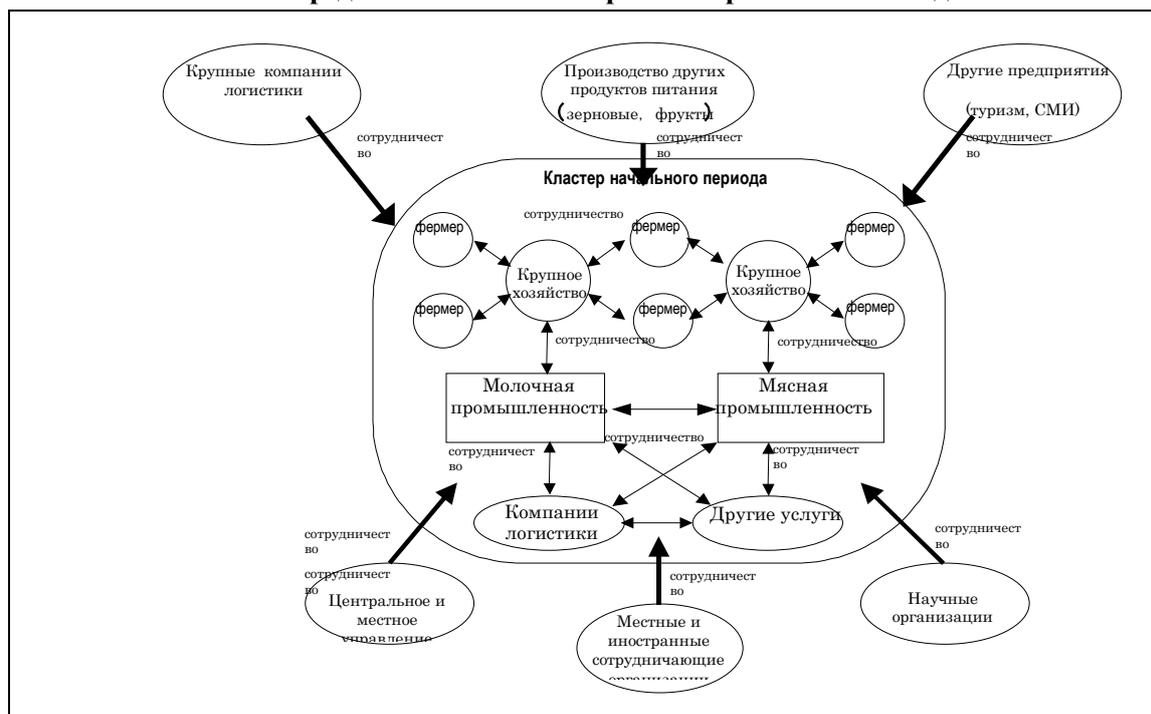
На этапе зарождения предполагается взаимное сотрудничество членов рабочей группы организаций – партнеров данного исследования в качестве организаторов, поставщиков сырья и продавцов розничной сети.

Особенные надежды возлагаются на проявление эффекта синергии в кластере благодаря сотрудничеству между предприятиями мясной и молочной промышленности.

Таблица 6-1: Программа формирования кластера

Фаза	Сроки	Этап	Основные направления деятельности
№.1	1~3 год	зарождение	Создание структуры, пробная деятельность методом проб и ошибок
№.2	3~5 год	рост	Определение стратегии, создание системы, расширение деятельности
№.3	6 год и далее	стабильность	Выявление экономической эффективности, вклад в развитие региона

Схема 6-1: Представление о кластере на втором этапе исследования



6.1.2 Предложения по схеме реализации

Если рассматривать кластерное развитие, то самым важным моментом является базовая организация. Для работы кластера нужна базовая организация с управлением на условиях справедливости и без противостояния интересов, где необходимо собрать воедино технологии, информацию, людские ресурсы. В данном исследовании технопарк отводится центральная роль, исполнить которую предполагается в соответствии с нижеизложенной схемой.

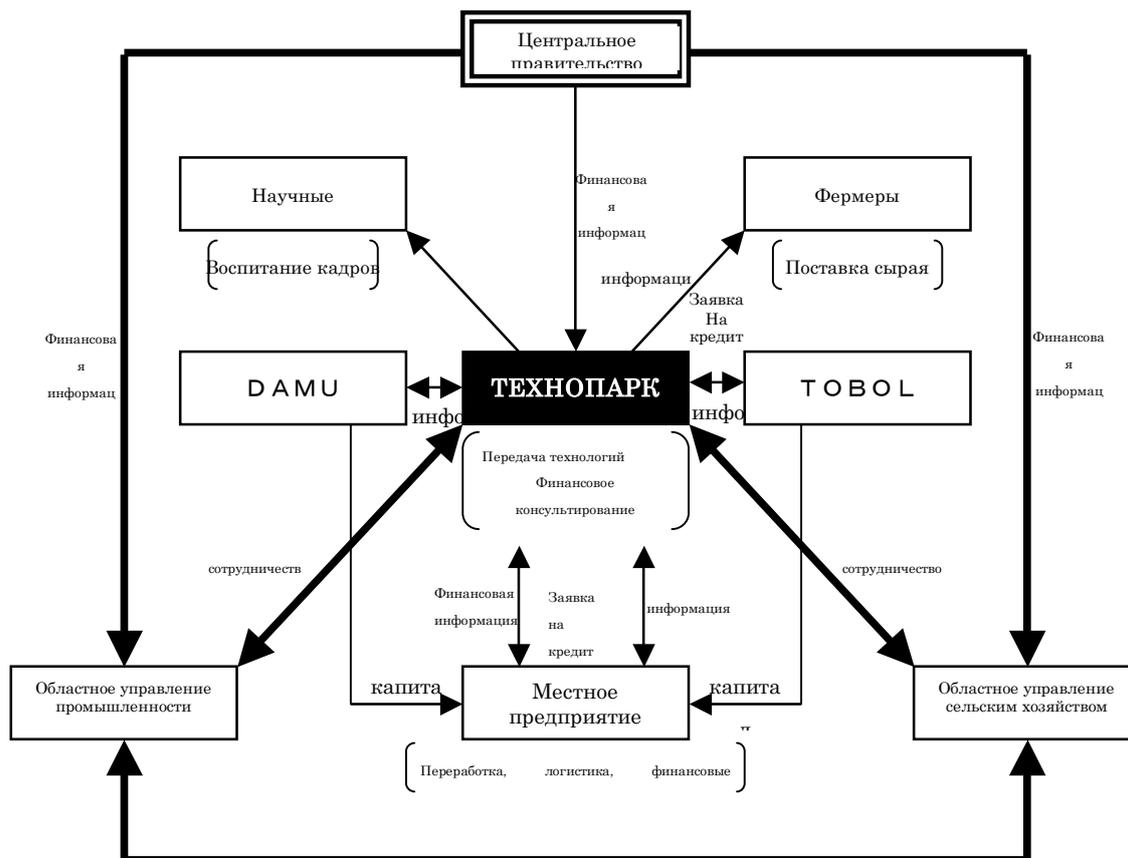


Схема 6-2: Структура «Управление кластером пищевой промышленности северного Казахстана с технопарком, как базовой организацией.»

6.1.3 Осуществление основной деятельности. Организация «Регионального центра технологий производства пищевой продукции».

В случае формирования кластера есть необходимость в подробном проекте, предусматривающем достижение основной цели – усиления конкурентоспособности местных мелких и средних предприятий и заинтересованные стороны на основе взаимодействия укрепляют кластерный связи и постепенно наращивают потенциал. В основе данного проекта предлагается рассмотреть организацию «Регионального центра технологий производства пищевой продукции».

Цели	<ul style="list-style-type: none"> • Технологическая помощь в улучшении качества и разработке новых товаров. • Помощь в развитии рынка через разработку торговых марок и продвижение продаж. • Структуризация кластера для решения технологических задач пищевой промышленности. • Внедрение команды по усовершенствованиям для контроля качества и пищевой безопасности продукции. • Проведение испытаний и тестов для решения практических задач технологий производства пищевой продукции. • Проведение программы обучения для повышения уровня специалистов пищевой промышленности
Объект получения прибыли	Малые и средние предприятия пищевой промышленности Северо-Казахстанской области
Деятельность	<ul style="list-style-type: none"> • технологический инструктаж по улучшению технологий упаковки • технологический инструктаж по улучшению качества на производстве • помощь в разработке новой продукции • предоставление информации о доставке сырья для пищевой переработки • помощь в подготовке кадров, необходимых для технологий пищевой переработки (улучшение качества, безопасность пищевых продуктов, управление), предоставление финансовой информации • помощь в маркетинге (выставки, изготовление вебсайта, создание торговой марки) • другое

6.1.4 Выполнение плана действий

Для конкретизации описанных выше мероприятий предлагается реализация следующего плана действий, в котором описывается деятельность по организации Регионального центра технологий производства пищевой продукции. Процессы и успехи каждой проводимой работы распространяются на задействованных в кластере участников. Предполагается, что для получения эффекта синергии нужно участие как можно большего количества предприятий.

(1) Доставка сырья	КОНТРОЛЬ КОРМЛЕНИЯ СКОТА
	Основание центров развития молочного животноводства
(2) Производство пищевых продуктов	Организация Регионального центра технологий производства пищевой продукции
	План поддержки технологий упаковки пищевых продуктов (деятельность Регионального центра технологий производства пищевой продукции)
	План поддержки работ по улучшению качества продукции и разработки новых продуктов (деятельность Регионального центра технологий производства пищевой продукции)
	План обучения специалистов-технологов производства пищевых продуктов (деятельность Регионального центра технологий производства пищевой продукции)
	Организация факультета в областном колледже
	Предоставление информации касающейся производства пищевых продуктов
(3) Финансирование	План организации инфраструктуры финансового информирования
(4) Развитие кластеров	План разработки местных товарных марок (деятельность Регионального центра технологий производства пищевой продукции)

Схема 6-3: Программа реализации плана действий

Период 1 (замысел, план) $\leftarrow \bullet \rightarrow$ период 2 (подготовка, испытания) $\leftarrow \bullet \bullet \rightarrow$ Период 3 (исполнение) $\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$

		Первый год	Второй год	Третий год	Четвертый год	Пятый год	Шестой год и далее
Формирование кластера		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\dots \rightarrow$	$\dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
Доставка сырья	Контроль кормовой базы	Организация системы руководства	$\leftarrow \dots \rightarrow$				
		Проведение стажировок	$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$			
	Организация центров популяризации и молочного животноводства	Создание структуры управления	$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$			
		Организация центров популяризации молочного животноводства	$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$			
		Подбор и воспитание технических руководителей	$\leftarrow \dots \rightarrow$				
		Проведение стажировок		$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$			
Производство пищевых продуктов	Организация региональных центров производства пищевых продуктов	Комитет по рассмотрению заявок	$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
		Исследование по созданию основного плана	$\leftarrow \dots \rightarrow$				
		Строительство и ремонт сооружений		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
		Доставка оборудования		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
	План поддержки работ по улучшению технологий упаковки пищевых продуктов	Сбор и рассылка информации о технологиях упаковки продуктов питания и используемых материалов		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	
		Испытания и анализ материалов упаковки продуктов питания			$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
		Предложение по использованию упаковочного оборудования (взимается плата за использование)			$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
		Консалтинг технологий упаковки продуктов питания		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$
	План поддержки работ по улучшению качества производимых продуктов и разработке новой продукции	Сбор и анализ рыночной информации для установления целей в улучшении качества		$\leftarrow \dots \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	
		Исследования спроса (рыночные исследования) и составления отчета для улучшения качества и разработки новой продукции		$\leftarrow \dots \rightarrow$		$\leftarrow \bullet \bullet \bullet \rightarrow$	

*«Исследование для разработки общего плана развития кластеров пищевой и перерабатывающей промышленности в Северо-Казахстанской области»
Заключительный отчет (Резюме)*

		Стажировка в области контроля качества и гигиены пищевых продуктов		←.....→	←=====→	←====→		
		Информация о технологиях и контроле для разработки новой продукции		←.....→	←=====→			
Программа помощи в подготовке специалистов-технологов для пищевой промышленности		Разработка программы стажировок для обучения кадров		←.....→	←=====→			
		Стажировка кадров		←.....→	←=====→	←====→		
		Разработка программы инструктажа по производственной санитарии		←.....→				
	Инструктаж по производственной санитарии				←=====→	←====→		
Организация факультета в областном колледже		Воспитание кадров	←.....→	←=====→	←====→			
Предоставление информации касательно пищевой промышленности		Сбор и рассылка информации	←=====→					
финансирование	План создания инфраструктуры финансовой информации	Реформирование структуры	←.....→	←=====→	←=====→	←=====→		
		Услуги по предоставлению финансовой информации	←.....→	←=====→	←=====→	←=====→		
Развитие кластера	План создания региональной торговой марки	Управление рабочей группой по созданию региональной торговой марки	←.....→	←=====→	←=====→	←=====→		
		Создание и управление вебсайтом	←.....→	←=====→	←=====→	←=====→		
		Участие в выставках внутри страны	←.....→	←=====→	←=====→	←=====→		
		Участие в зарубежных выставках		←=====→	←=====→	←=====→		
		Организация пробных торговых точек		←=====→	←=====→	←=====→		

6.2 План действий

6.2.1 План действий в соответствии с задачами, стратегиями и предложениями.

Область	Проблемы	Стратегии ✳	Предложения	План действий для решения задач
Сырье (животноводство)	Повышение технологического уровня производства грубых кормов	I	О производстве грубых кормов	Техника разведения
	Недостаточное технологическое руководство в молочных хозяйствах		Система по улучшению деятельности молочных хозяйств Обеспечение ветеринарными врачами	Техника разведения
	Проблема загрязнения в производстве молока			Центры развития молочного хозяйства
	Жизненная стабильность сельских предпринимателей		Улучшение управления мелкими молочными хозяйствами Селекция и разведение молочных коров	Техника разведения Центры развития молочного хозяйства
	Товарные различия в свиноводстве	I, II	Производство особенных сосисок и ветчины местного производства	План по поддержке разработок новых товаров и улучшению качества пищевых продуктов
Производство пищевых продуктов	Нехватка кадров	I, II	Учреждение учебно-практического заведения	Учреждение факультета в областном колледже
	Разработка высокорентабельных новых продуктов	II, III	Организация региональный центр технологии производства пищевой продукции	Помощь в подготовке кадров (улучшение качества, безопасность пищевых продуктов, управление) План по поддержке разработок новых товаров и улучшению качества пищевой продукции План создания местной торговой марки План поддержки деятельности по улучшению технологий упаковки пищевых продуктов, Помощь в подготовке кадров, помощь в предоставлении информации по пищевой продукции План помощи в разработке новых товаров и улучшению качества пищевой продукции
	Улучшение упаковки			
	Недостаток управленческих стратегий			
Логистика	Увеличение ценности продукта в дистрибуции	III	Создание местной торговой марки	Поддержка подготовки кадров, помощь в предоставлении информации по пищевой продукции
	Нехватка торговых стратегий		Создание местной торговой марки	План создания местной торговой марки, помощь в предоставлении информации по пищевой продукции
	Недостаточно рассылаемой информации			

Финансирование	Условия кредитования предприятий	I, II, III	Услуги финансовой информации по информированию Организация регионального центра технологии производства пищевой продукции	План создания инфраструктуры для предоставления анализа финансовой информации для частных предприятий
	Недостаток информации о системном финансировании			
Кластерная политика	Учреждение постоянно действующих консультационных научно-управленческих центров	I, II, III	Организация регионального центра технологии производства пищевой продукции Создание местной торговой марки Учреждение учебно-производственного заведения	Организация регионального центра технологии производства пищевой продукции План создания местной торговой марки Учреждение факультета в областном колледже
	Проведение выставок и просветительских мероприятий			
	Создание системы кооперации с другими регионами и зарубежьем			

※ I усиление конкурентоспособности в сырье, II усиление конкурентоспособности в производстве новых товаров, III усиление конкурентоспособности в развитии рынка

6.2.2 Поставки сырья

(1) Техники разведения

Цель	Внедрение предлагаемой породы Холстен для повышения производства молока и содействие улучшению технологий разведения, контроля откорма и гигиены доения для этой породы
Положение дел	В настоящее время в Северо-казахстанской области с целью повышения производства молока внедряется порода Холстен. Из-за того, что имеющаяся красная казахская порода не оправдывает ожиданий по количеству надоев, внедряется в помощь порода Холстен. Однако порода Холстен, несмотря на то, что дает большие надои по сравнению с красной казахской породой, в итоге не полностью соответствует местной среде. Следовательно, нужно пересмотреть технику разведения. Поэтому требуется внедрить программу передачи заинтересованным лицам технологий правильного разведения.
Исполнительная организация	Сельскохозяйственный департамент Северо-Казахстанской области Производители молока
Сроки проведения	постоянно
Содержание деятельности	Кратчайшим путем к овладению сельскохозяйственными технологиями является анализ передовой аналогичной деятельности и изучение необходимых технологий. В этом случае каждый производитель молока проходит стажировку в передовых хозяйствах северо-казахстанской области, где уже имеется порода Холстен, и применяет передовой опыт в управлении своих молочных хозяйств.
Ожидаемые позитивные результаты и эффект	Производители молока, обладая только техниками разведения имеющейся породы, овладевают технологиями для породы Холстен и применяя технику разведения породы Холстен, повышают производство молока в своих районах.
Бюджет работ и источники финансирования	Расходы несет каждый производитель молока
Задача по исполнению	Условием является дружественное отношение со стороны передовых животноводческих хозяйств в плане проведения стажировок
Другое	

(2) Организация центров развития молочных хозяйств

Цели	В молочной промышленности Северо-Казахской области очень велико количество мелких фермерских хозяйств, в настоящее время 70% надоев дают мелкие фермерские хозяйства, имеющие в среднем 2-3 дойные коровы. Нельзя сказать, что такие мелкие фермерские хозяйство в достаточной степени владеют технологиями производства молока, для департамента сельского хозяйства видит в улучшении технологии в таких молочных хозяйствах. В этой связи, как способ повысить уровень технологий мелких фермерских хозяйств в районах, предлагается создание так называемых «Центров развития молочных хозяйств». Эти центры выполняют функцию демонстрационной модели молочного хозяйства, где созданы необходимые условия для управления молочным хозяйством (пастбище, коровник, лаборатория, молочное хранилище и т.д.) и своей целью имеют дать возможности посещать центр и проводить там стажировки для овладения подходящими передовыми методами управления молочными хозяйствами.
Положение дел	Среди производителей молока несколько раз проводились презентации по улучшению технологий, каждый раз со стороны производителей молока высказывалось мнение об организации демонстрационного молочного хозяйства. Другими словами, департаменту сельского хозяйства хотелось бы, наряду с проведением презентаций, предоставить возможность производителям молока самим принять участие в процессе в форме практического занятия. Есть мнение, что, если представится возможность получить техническое руководство, например, в реальном фермерском хозяйстве, то понимание вопроса будет значительно глубже. Это совпадает с мнением исследовательской группы, предлагающей создать Центр развития молочного хозяйства.
Исполнительная организация	Сельскохозяйственный департамент Северо-Казахстанской области
Сроки проведения	постоянно
Содержание	Фаза 1 (первый год)

деятельности	<ul style="list-style-type: none"> ① Отбор специалистов для инструктажа. ② Выбор места для размещения центра. ③ Разработка программы инструктажа. <p>Фаза 2 (2, 3 год)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① Проведение технологического инструктажа для мелких производителей молока.
Ожидаемые результаты	Увеличения надоев в районах благодаря достаточному овладению технологиями мелкими производителями молока.
Бюджет работ и источники финансирования	Расходы несет департамент сельского хозяйства и производители молока
Задачи для выполнения	обеспечить проведение стажировок в местах, удобных для посещения мелкими производителями молока
Другое	Хоть и говорится о центре развития молочных хозяйств, будет достаточно найти место, где будет возможным осуществлять инструктаж технологий молочной промышленности. Например, в настоящее время в области планируется строительство комплекса молочных хозяйств, куда будут завезены 2500 коров породы Холстен., думается, что часть этого комплекса можно наделить функцией центра развития молочного хозяйства.

6.2.3 Производство пищевых продуктов

(1) Организация Регионального центра технологий производства пищевой продукции

Цели	<p>технологическая поддержка с целью улучшения качества и разработки новой продукции</p> <p>поддержка разработки рынка через разработку торговой марки</p> <p>продвижение продаж</p> <p>систематизация развития кластера для решения технологических задач в производстве пищевой продукции</p> <p>внедрение групп усовершенствования продукции для улучшения качества и разработки новой продукции</p> <p>проведение испытаний и опытов для решения практических задач в производстве пищевой продукции</p> <p>проведение стажировок для обучения инструкторов по технологиям производства пищевой продукции</p>
Положение дел	<p>В Северо-казахстанской области технопарк осуществляет предпринимательскую помощь мелким и средним предприятиям, но функции ограничены финансовой поддержкой в опытно-экспериментальных работах по созданию новой продукции и рыночных исследованиях, нельзя сказать, что в настоящее время это способствует повышению уровня конкурентоспособности предприятий пищевой промышленности.</p> <p>Кроме того отсутствует опытно-экспериментального учреждения для развития пищевой промышленности, нет условий для создания конкурентоспособного продукта, как результата развития пищевой промышленности. Из-за этого существует большой разрыв в развитии районов, что неблагоприятно сказывается на местной промышленности, поэтому необходимо появления функциями целенаправленной поддержки в районах для развития пищевой промышленности Северо-казахстанской области.</p>
Исполнительная организация	<p>организация : технопарк</p> <p>взаимодействующий орган : исследовательское учреждение, учебные заведения, финансовые учреждения, частные консультанты.</p>
Сроки исполнения	5лет
Содержание деятельности	<p>Фаза 1 (1~3 годы)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① создание и управление комитетом по рассмотрению заявок ② подготовка основного плана (объект, определение масштабов оборудования, определение основной деятельности) ③ эксплуатация сооружений объекта ④ аренда офиса, снабжение канцелярскими материалами

	<p>⑤ начало реализации плана действий другого органа</p> <p>Фаза 2 (4~5 годы)</p> <p>① продолжение работы комитетам по рассмотрению заявок</p> <p>② эксплуатация сооружений и оборудования</p> <p>③ продолжение реализаций планов действий других организаций</p> <p>Фаза 3 (6 год и далее)</p> <p>① продолжение работы комитетам по рассмотрению заявок</p> <p>② эксплуатация сооружений и оборудования</p> <p>③ продолжение реализаций планов действий других организаций</p>
Ожидаемые результаты	<p>удовлетворение потребностям потребителей</p> <p>возможность изучить и опробовать способы привлечь внимание к вопросам безопасности продукции и сырья</p> <p>разработка и использование дизайна в продаваемом товаре</p>
Бюджет работ, источники финансирования	<ul style="list-style-type: none"> • исследования и разработка основного проекта • расходы по организации комитета по рассмотрению заявок • эксплуатация сооружений и оборудования
Задачи для выполнения	<ul style="list-style-type: none"> • создание системы взаимодействия промышленности, государства и науки • сотрудничество со сторонними специалистами (упаковка продукции) • рассмотрение полученных из-за рубежа примеров успешной деятельности
Другое	

(2) План поддержки работ по улучшению технологии упаковки.

Цели	<p>предоставление информации о новейших технологиях упаковки и помощь во внедрении</p> <p>помощь в рассмотрении вопросов, касающихся доставки оборудования для упаковки пищевой продукции</p> <p>помощь в рассмотрении вопросов, касающихся материала для упаковки пищевых продуктов (проведение испытаний)</p>
Положение дел	<p>трудности с внедрением из-за высокой стоимости материалов и оборудования для упаковки пищевых продуктов</p> <p>необходимость улучшения технологий упаковки для увеличения сроков хранения</p>
Исполнительная организация	офис : технопарк
Сроки исполнения	3~5лет
Содержание деятельности	<p>Фаза 1 (первый год)</p> <p>① предварительное исследование необходимых функций и плана деятельности технопарка</p> <p>② набор сотрудников</p> <p>Фаза 2 (2, 3 год)</p> <p>① обеспечение технопарка сооружениями, доставка оборудования (только оборудование упаковки) (офис, зал для проведения стажировки, лаборатория)</p> <p>② начало испытательных работ с использованием оборудования для упаковки</p> <p>③ пробные продажи на рынке технопарка</p> <p>Фаза 3 (4, 5 года)</p> <p>① консалтинг и стажировка для улучшения упаковки</p> <p>② маркетинговые исследования для пищевой упаковки</p> <p>③ предоставление информации по технологиям пищевой упаковки</p>
Ожидаемые достижения, эффект	<p>разработка и продажа новой продукции благодаря внедрению технологий пищевой упаковки</p> <p>улучшение понимания малыми и средними предприятиями вопросов разработки новой продукции, улучшения качества,</p> <p>продвижение работ по разработке новой продукции</p>
Бюджет работ, источники финансирования	<p>предварительное исследование по подготовке технопарка (6М/М) (технологии упаковки)</p> <p>расходы по строительству технопарка. Расходы по аренде</p> <p>расходы по доставке оборудования технопарка (только оборудование для</p>

	упаковки)
Задачи для выполнения	создание системы взаимодействия на долгосрочной основе администрации, производства и учебных заведений взаимодействие со сторонними специалистами(пищевая упаковка) получение новой информации через заграничные стажировки
Другое	

(3) План поддержки работ по улучшению качества пищевой продукции и разработке новых продуктов

Цели	помощь в необходимых работах по улучшению качества и разработке новой продукции для повышения конкурентоспособности местной пищевой продукции использование данных спроса на пищевую продукцию и претензий по качеству в процессе улучшения качества и разработке новых продуктов
Положение дел	необходимость сбора информации и овладение технологиями для выделения характеристик продукции по сравнению с импортной и продукцией других районов требуется время для улучшения качества и разработки новой продукции в производстве и продажах в связи с наличием системы государственной сертификации
Исполнительный орган	офис : технопарк взаимодействующие организации : государственный университет Северо-Казахстанской области, комитета по метрологии и технологическим стандартам, санитарно-эпидемиологического центра
Сроки исполнения	3года
Содержание работ	Фаза 1 (первый год) установление целей в улучшении качества с использованием сбора и анализа рыночной информации изучение спроса для улучшения качества и разработки новых продуктов ①проведение стажировок по контролю качества и гигиене пищевых продуктов Фаза 2 (2, 3 годы) ①изучение новых и похожих продуктов на рынке ②проведение инструктажа на заводе по контролю качества и санитарному контролю ③помощь во внедрении ISO9001, HACCP
Ожидаемые результаты	определение методологии понимания контроля качества и рыночного спросом на основании получены с рынка рекламаций возможность улучшения качества на постоянной основе через понимания собственной ответственности за свою продукцию
Бюджет работ, источники финансирования	пример : финансирование на постоянной основе : расходы несут частные предприятия
Задачи для выполнения	создания системы постоянного взаимодействия администрации, производства и учебных заведений взаимодействие с привлеченными специалистами (HACCP) сбор новейшей информации через заграничные стажировки
Другое	

(4) Помощь в подготовке кадров (улучшение качества, безопасность продуктов, управление)

Цели	проведение инструктажа по санитарному контролю и производству пищевых продуктов проведение инструктажа по микробиологическому анализу способы санитарного контроля производства (5S и др.) повышение уровня управления по контролю за производством
Положение дел	нет учебной организации, которая проводит практический инструктаж нехватка инструкторов по улучшению качества
Исполнительный орган	офис : технопарк органы взаимодействия : Северо-Казахстанский университет, сельскохозяйственный институт, Северо-Казахстанский областной колледж экономики и строительства

Сроки выполнения	3год~5 год
Содержание деятельности	Фаза 1 (первый год) ①разработка программы стажировок (микробиологический анализ, контроль качества и др.) ②обучение инструкторов для стажировок ③ разработка инструкций по производственной санитарии и контролю качества Фаза 2 (2, 3 годы) ①Проведение стажировок и оценка программы ②Инструктаж по производственной санитарии и оценка деятельности Фаза 3 (4, 5 годы) ①Редактирование программы стажировок и оценка деятельности ②Редактирование инструкций по производственной санитарии и контролю качества
Ожидаемые результаты	понимания вопросов улучшения качества пищевых продуктов и безопасности
Бюджет работ, источники финансирования	постоянное финансирование : расходы несут частные предприятия расходы на проведение мероприятий : заявка на финансирование федерального бюджета
Задачи для выполнения	создание системы взаимодействия на долгосрочной основе администрации, производства и учебных заведений взаимодействие со сторонними специалистами (санитарный контроль пищевых продуктов) получение новой информации через заграничные стажировки
Другое	

(5) Учреждение факультета в областном колледже

Цели	обучение на постоянной основе кадров, имеющих практические навыки, для удовлетворения потребностей местных предприятий
Общие положения	нынешняя система предполагает в основном лекционные занятия изучение дисциплин по отдельности многие специалисты в малых и средних предприятиях имеют общие понятия и в различных областях, есть нужда в кадрах, имеющих практические навыки мало примеров практического изучения пищевой промышленности не только в северо-казахстанской области, но и по всей стране необходимость привлечения энергичных молодых людей в процесс развития кластера в Японии много примеров того, что учащиеся институтов и колледжей во взаимодействии с местными предприятиями вовлекается в экономическое развитие региона, в частности, при разработке торговых марок и новой продукции
Исполнительный орган	северо-казахстанский колледж экономики и строительства, местные предприятия
Сроки исполнения	подготовительный период от 3-х до 5 лет
Содержания деятельности	Первый шаг : ①снять барьеры между институтами и предприятиями, ②проведение семинаров и курсов лекций • Второй шаг ①Формирование предприятий поддержки ②Участие в мероприятиях • Третий шаг ①учреждение факультета, специализации ②начало международных обменов ※ начало следующего шага не означает окончание работ по предыдущему, добавляются работы, но деятельность не прерывается
Ожидаемый эффект	обеспечение кадрами местной пищевой промышленности повышение способностей студентов и преподавателей, особенно в практической сфере оживление работы кластера

Бюджет работ	расходы на обучение: самофинансирование (безвозмездная финансовая помощь, доходы от проводимых работ), помощь правительства предполагается поддержка международных организаций в плане стажировок преподавателей и проведению обменов
Задачи для выполнения	разрешение министерства науки и просвещения вовлечение заинтересованных предприятий (взаимопонимание) обеспечение своими источниками дохода (спонсорская помощь, доходы от проводимых работ)
Другое	При проведении мероприятий одновременно с обучением проводится продажа местной продукции. Полученная прибыль поступает на нужды учебного заведения.

(6) Помощь в предоставлении информации, касающейся пищевой промышленности (оборудование, требования, новые технологии)

Цели	помощь в предоставлении информации об оборудовании пищевой промышленности помощь в предоставлении информации касательно безопасности пищевых продуктов в стране за рубежом помощь в предоставлении информации о новых технологиях в пищевой промышленности
Положение дел	недостаток информации об оборудовании и доставке оборудования необходимость в информации о стандартах на пищевые продукты в странах предполагаемого экспорта необходимость в сборе информации для разработки новых продуктов и улучшении качества
Исполнительная организация	офис : технопарк взаимодействующие органы : комитет по техническому регулированию и метрологии
Срок исполнения	3года
Содержание деятельности	Фаза 1 (первый год) ① сбор информации с вебсайтов производителей оборудования пищевой обработки, для создания банка данных (на русском языке) (ЕС, США и др.) ② создание базы данных стандартов пищевых продуктов (ЕС, США и др.) Фаза 2 (2, 3 года) ① улучшение и редактирование баз данных
Ожидаемые результаты	возможность проверки новой информации по оборудованию пищевой промышленности и стандартам стало возможным выбрать оборудования с высокими показателями стоимость-производительность
Бюджет работ и источники финансирования	затраты на создание базы данных затраты на внесение данных
Задачи для выполнения	создание системы взаимодействия на долгосрочной основе администрации, производства и учебных заведений взаимодействие со сторонними специалистами(санитарный контроль пищевых продуктов)
Другое	Описанная деятельность является обычной для технопарка и может выполняться сразу, поэтому план мероприятий и план финансирования пропущены

6.2.4 Услуги по предоставлению финансовой информации

(1) План создания инфраструктуры по анализу и рассылке финансовой информации для частных предприятий северного Казахстана.

Цели	Для эффективного использования государственного и частного финансирования нужно упорядочить информацию о программах финансирования для малых и средних предприятий и частных предпринимателей, провести анализ и результаты деятельности и разослать «информацию для предпринимателей, нуждающихся в финансировании» достигнуть «понимания положения малых и средних предприятий» и
------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	«понимание рынка финансирования», используя полученные результаты провести рассылку для кредитных организаций рассылка информации, как кредитным организациям, так и кредиторам проводится с позиции третьих лиц для создания кредитного инструмента, komponующего предложение кредитов и спрос на кредиты, провести одновременную рассылку кредиторам и кредитным организация
Положение дел	органам государственного кредитования, таким, как DAMU, TOBOL требуется исчерпывающая информация о спросе на кредиты со стороны частных компаний частные кредитные организации стремятся, работая совместно с государственными кредитными организациями, получить новых хороших клиентов и хороший материал для рассмотрения вопроса предприниматели-кредиторы не удовлетворены ситуацией, когда они не могут получить необходимое финансирование в нужное время соискатели кредитов получают полную информации о кредитных программах, но не понимают их и не могут определить подходящую для своей фирмы программу и поэтому берут неподходящие кредиты анализ финансовых программ и передача нужной информации соискателям кредита является неотъемлемой частью в развитии кластера упускать обратную связь с соискателями кредитов, которые нуждаются в информации снабжение подбор кредитной организации для соискателя кредита является необходимой работа для развития кластера. Для этого нужна независимая сторона между кредитной организацией и соискателем кредита, которая и предоставляет обеим сторонам анализ информации
Ответственные организации	Описанной в разделе «Цели» и «Положение дел» независимой организацией может стать технопарк, подведомственный отделу предпринимательства областного управления предпринимательства и промышленности (временно сотрудничает с компанией «KazAgroMarketing»)
Сроки выполнения	• 3 года
Содержание деятельности	Фаза I (первый – третий год) (первый год) ①Существующий технопарк (подведомственный отделу предпринимательства областного управления предпринимательства и промышленности) проводит структурную реорганизацию. Учреждается отдел финансовой информации (временное название) ②Осуществляется прием информации о предоставляемом финансировании со стороны банков и ответственных организаций государственных фондов DAMU, TOBOL ③Отдел финансовой информации (предварительное название) для получения точной информации о потребностях соискателей кредита и предложениях кредиторов проводятся круглые столы с представителями кредиторов – банками и ответственных организаций государственных фондов DAMU, TOBOL (1 раз в месяц). Проводится анализ получаемой от кредитных организаций и в результате проведения круглых столов информации, результаты и информация о финансовых продуктах бесплатно рассылается через интернет. Информация обновляется каждый месяц. ④ Выбранные сотрудники технопарка для работы в отделе финансовой информации проходят обучение с привлечением сторонних специалистов для организации обучения без отрыва от производства или с использованием системы повышения квалификации внутри компании. (второй год) ① Специалисты по финансовой информации из технопарка не прерывают обучение без отрыва от производства или с использованием системы повышения квалификации внутри компании для получения больше знаний о финансовой теории. ②Специалисты по финансовым вопросам из отдела финансовой информации (предварительное название) дают бесплатные консультации для соискателей кредитов по вопросам финансирования. Резюме по результатам консультирования, с разрешения консультируемого рассылается через интернет в форме бесплатной рассылки. В тестовом режиме начинается предоставление платных консультационных услуг по другим вопросам

	<p>получения кредитов (по установленной стоимости 10 USD за 1 раз). Соискателям кредитов даются подробные советы по подходящим способам финансирования, на основании нескольких тематических исследований финансовых продуктов кредитных организаций.</p> <p>В случае совершения сделки кредитная организация выплачивает вознаграждение (около 1% от суммы кредита).</p> <p>(Третий год)</p> <p>① Специалисты по финансовым вопросам из отдела финансовой информации (предварительное название) продолжают работу по оказанию услуг бесплатного консультирования соискателей кредита по вопросам. Резюме по результатам консультирования с разрешения соискателя кредита рассылается через интернет в форме бесплатной рассылки.</p> <p>② На второй фазе начинается оказание постоянных услуг платного консультирования по вопросам финансирования, увеличив плату до 30 USD за 1 раз.</p> <p>③ По запросу соискателя кредита кредитов даются подробные советы по подходящим способам финансирования, на основании нескольких тематических исследований финансовых продуктов кредитных организаций. В случае совершения сделки кредитная организация выплачивает вознаграждение (около 2% от суммы кредита).</p> <p>(После 4 года)</p> <p>① С появлением Регионального центра технологий пищевой переработки функции объединяются.</p>
Ожидаемые результаты	Кластер пищевой промышленности Северо-казахстанской области развивается, благодаря проведению финансовой политики оптимальному размещению для предпринимателей
Бюджет работ и источники финансирования	постоянные источники финансирования : финансовые поступления из областного бюджета, от организаций государственных фондов и частных компаний нерегулярное финансирование деятельности : заявка на государственное финансирование при необходимости
Задачи для выполнения	Реформирование структуры технопарка ① пересмотр обязанностей и конкретизация выполняемой деятельности ② реформирование, учреждение отдела финансового информирования подготовка специалистов по финансовому консультированию благодаря системе стажировок внутри компании, работе командированных специалистов и взаимодействию со специалистами других компаний
Другое	сроки слияния технопарка совпадают с временем учреждения центра

6.2.5 Развитие кластера

(1) План разработки местных торговых марок Северо-Казахстанской области

Цели	Целью ставится повышение конкурентоспособности на местном рынке в целом, предоставление товаров и услуг, отвечающих требованиям потребителей, разработка продукта, выгодные отличия от других местных и импортных товаров, разработка с использованием местных ресурсов
Положение дел	На рынке молочных и пищевых продуктов Северо-Казахстанской области не только усиливается конкуренция между товарами, произведенными в разных областях, но и имеет место увеличение продаж импортных (особенно, российских) товаров. Будет полезно ознакомить другие страны с молочной и пищевой продукцией Северо-Казахстанской области
Ответственные организации	Рабочая группа по формированию кластера Северо-казахстанской области Офис : технопарк
Сроки выполнения	создание за 5 лет, далее - эксплуатация
Содержание деятельности	Фаза-1 (первый год) ① определение концепции местной торговой марки ② создание вебсайта ③ участие в выставках внутри страны Фаза 2 (второй и третий годы)

	<ul style="list-style-type: none"> ① создание сертификационных стандартов местных торговых марок ② участие в выставках в стране и за рубежом ③ подготовка к открытию магазина пробных продаж (продажи в отделах супермаркетов) <p>Фаза 3 (четвертый, пятый год и далее)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① изучение и организация продаж по интернету ② участие в выставках в стране и за рубежом ③ открытие и управление магазином пробных продаж
Ожидаемый результат, эффект	повышение конкурентоспособности товаров молочной и пищевой промышленности Северо-Казахстанской области на внутреннем рынке и за рубежом эффект синергии с туризмом, увеличение количества туристов
Бюджет работ, источники финансирования	постоянное финансирование деятельности : расходы несут частные предприятия расходы на участие в мероприятиях : заявка на использование государственного средств (выставки и др.)
Задачи по выполнению плана	взаимодействие промышленности, администрации, образования сбор и новейшей информации через кооперацию со специалистами в стране и за рубежом, проведению стажировок за рубежом.
Другое	—

7 Вопросы реализации мастер-плана

7.1 Результаты внедрения передовых технологий и модельного бизнеса

В ходе настоящего исследования был проведен анализ современного состояния и проблем, предложены конкретные меры, а также проведен ряд мероприятий по целенаправленной передаче казахстанским партнерам передовых технологий и реализации модельного бизнеса. Так, были проведены консультации с производителями сельскохозяйственного сырья, с перерабатывающими компаниями по вопросам санитарного контроля, японские технологии были представлены в высших и средних специальных учебных заведениях. Кроме того, в плане модельного бизнеса во взаимодействии с членами рабочей группы и представителями местной администрации были проведены обмены мнениями (технологические семинары) по группам отраслей, состоялось участие в продовольственной выставке в г.Астана, создан Интернет-сайт местных брэндов и т.д.

Вследствие этой деятельности, несмотря на короткий период исследований, достигнуты конкретные результаты. Так, в ходе проведения консультаций в фермерском хозяйстве, выбранном исследовательской группой в качестве модельного, количество бактерий в сыром молоке сократилось наполовину за одну неделю. Были отмечены изменения в процедуре осуществления санитарного контроля на предприятии пищевой промышленности, где были проведены консультации.

По итогам участия в продовольственной выставке в г.Астана в рамках модельного бизнеса представители местных компаний, убедившись в целесообразности подобного сотрудничества, планируют и в будущем продолжать эту деятельность.

Кроме того, в ходе обмена мнениями компаний-участников рабочей группы ими были выявлены общие для них проблемы и предложено их совместное решение в рамках группы.

Во время заключительного семинара со стороны участников прозвучала следующая оценка проведенной работы: «Представленный мастер-план безусловно является полезным документом, но наиболее существенным вкладом является изменение в сознании участников проекта». Изменение в сознании компаний-участников оказало положительное влияние на оценку этих компаний со стороны финансовых органов, так, например, в одном из случаев был благополучно решен затянувшийся вопрос о выделении кредита.

На начальном этапе проекта исследовательская группа считала, что изменение в сознании компаний-участников представляет собой основное препятствие, но после завершения полугодовой совместной работы удалось доказать, что это препятствие может быть преодолено.

7.2 Цели реализации мастер-плана

Предполагается, что реализация мастер-плана позволит достичь нижеследующие цели.

- ① Органы областной администрации (Управление предпринимательства и промышленности, Управление сельского хозяйства) на основе информации от частных структур и других организаций, формирующих кластер, разрабатывают мастер-план с целью активизации жизнедеятельности региона и представляют его в правительственные органы, что делает возможным получение средств финансовой помощи на нужды частного бизнеса.
- ② Научно-образовательные учреждения региона на основе данных о потребности в

технологиях и информации, необходимых для развития региона, осуществляют технологические разработки, усиливают потенциал содействия частным структурам.

- ③ Достигается конечная цель – усиление конкурентоспособности частного бизнеса, увеличивается доля на внутреннем рынке, растет экспорт в соседние страны.

Конечная цель создания кластеров в Северо-Казахстанской области заключается в усилении конкурентоспособности малого и среднего бизнеса региона, и наиболее важным элементом на пути достижения цели является центральная часть мастер-плана – создание регионального технологического Центра пищевой промышленности. Технологические функции Центра состоят в оказании услуг в области технологии, помощь в подготовке кадров, предоставлении информации (в том числе, финансовой). Но кроме этого, на него возлагаются функции стимулятора формирования кластеров в регионе путем установления связей между частными структурами, содействия административных органов и т.д.

Однако, если в силу экономических причин или конкуренции с другими регионами технологический Центр пищевой промышленности не будет создан в Северо-Казахстанской области, либо он не будет наделен некоторыми предполагаемыми функциями, весьма важным является постановка вышеуказанных целей, формирование системы взаимного сотрудничества производства, администрации и науки региона и продолжение кластерной деятельности.

Очень часто производственный кластер сравнивают с виноградной кистью. Если одна из ягод испортится или оторвется, оставшиеся все равно будут представлять собой виноградную кисть. Аналогично, если даже не будет реализована часть плана действий, представленного в данном мастер-плане, значимость кластера пищевой промышленности Северо-Казахстанской области не изменится.

В мастер-плане предложено 10 пунктов и намечена дорожная карта их реализации. Однако, нам представляется, что выполнение некоторых пунктов может оказаться затруднительным вследствие финансовых причин, социальных условий, экономических обстоятельств самих участников, в то же время, другие пункты могут быть воплощены с опережением предлагаемого графика. Кроме того, на сегодняшний день остается неясным вопрос о продолжении функционирования одной из ведущих организаций по реализации мастер-плана - технопарка, реорганизация которого проводится в рамках правительственных преобразований. В этих условиях необходимо понимание всех заинтересованных сторон, что необязательно абсолютное следование первоначальному плану, нужно проявлять гибкость, двигаясь методом проб и ошибок к достижению поставленных целей.

7.3 Проблемы реализации мастер-плана

Необходимыми элементами реализации мастер-плана являются следующие четыре: финансы, технологии, кадры, организация. Что касается финансов, то Казахстанское правительство в состоянии обеспечить реализацию предложений данного проекта. Это было также подтверждено представителями администрации и бизнес-кругов во время заключительного семинара.

Казахстан также располагает специалистами, которые владеют технологией и знаниями, необходимыми для воплощения выдвинутых предложений. Однако, не осуществляется подготовка кадров консультантов, способных содействовать широкому распространению передовых технологий, и специалистов для создания кластеров в регионе. Кроме того, для проведения данного исследования была создана рабочая группа из представителей производства, администрации и науки Северо-Казахстанской области, которая совместно с исследовательской группой добилась вышеотмеченных результатов.

Хотя руководитель рабочей группы и заявил, что созданный коллектив продолжит свою деятельность, но при отсутствии побуждающего влияния извне, например, со стороны исследовательской группы, кластерная деятельность может быть свернута, как это имело место во многих случаях в Японии. Если подобное произойдет, то высока вероятность того, что изменение в сознании, наметившееся в период проведения исследования, вернется к своему исходному состоянию.

Следовательно, можно выделить 2 задачи по реализации мастер-плана: 1) подготовка кадров руководителей по регионам, 2) разработка системы регулярного стимулирующего воздействия на организацию, управляющую кластерной деятельностью. Перед Северо-Казахстанской областью встает необходимость решения отмеченных задач, заручившись поддержкой соответствующих казахстанских и зарубежных организаций. При этом могут быть использованы различные формы содействия внутренних и зарубежных организаций и доноров, например, направление специалистов по оказанию помощи в сфере технологий пищевой переработки, подготовки кадров, совершенствования качества продукции, проведение обучающих курсов, в том числе по анализу состояния как внутри страны, так и за рубежом.

7.4 Прочие рекомендации

При реализации предлагаемого мастер-плана наряду с принятием вышеотмеченных мер участникам необходимо учесть нижеследующее.

(1) Стремление к развитию через кооперацию различных отраслей.

В данном исследовании представлен план создания регионального кластера в области молочной и мясной промышленности. Однако, для того, чтобы кластер существовал, нужно вводить в кластер смежные отрасли для достижения эффекта синергии, с использованием знания, опыта и информационной структуры этих отраслей промышленности. Например, эффективным является продвижение разработки региональной торговой марки и путей доставки товара для муки, лапши, макарон, кондитерских изделий, являющихся продукцией основной отрасли в Северо-Казахстанской области - производстве зерновых. На начальном этапе нужно наладить рассылку информации в другие отрасли и проведение обменов мнениями.

(2) Избавление от идей местничества и вертикали власти

Даже сейчас в Казахстане остается, присущая бывшим коммунистическим странам, идея вертикального чиновничьего администрирования. Среди молодого поколения крупных городов можно увидеть перемены, но присутствие этой идеи сильно ощущается в Северо-Казахстанской области, особенно, в северных районах. Местничество мешает процессам экономической деятельности в условиях меняющейся рыночной среды, появления новой информации, технологий, систем, где важна скорость принятия решений. Необходимо построить такую структуру, где можно вести прямой обмен мнениями между представителями разных отраслей промышленности и различных государственных органов

(3) Переход от системы указаний сверху к духу свободного предпринимательства

В ходе настоящего исследования от североказахстанских партнеров можно были пожелания следующего рода – «Дайте нам приказ, мы умеем хорошо выполнять указания». Здесь присутствует влияние общественной системы, оставшейся от старых советских времен, но необходимо понимание, что в условиях меняющейся политической и экономической среды регионы и предприятия осуществляют свою деятельность

согласно самостоятельно разработанной стратегии и своих идей. Если посмотреть внедряемую правительством с 2010 года политику «дорожная карта бизнеса 2010», то видно, что правительство поддерживает проекты, содержащие планы, насыщенные предпринимательским духом. В будущем развитии нежелательно использование консервативного пассивного метода ведения бизнеса.