

МОЛОЧНОЕ КОЗОВОДСТВО

Али Токер



В настоящее время продажи козьего молока резко возрастают, и промышленные кооперативы открыты для новых участников, — пишет новозеландский обозреватель Али Токер.

Представители Кооператива молочного козоводства (Dairy Goat Cooperative), расположенного в Гамильтоне, Новая Зеландия, утверждают, что единственный путь, который поможет выиграть на рынке, завязанном на Европе, — привлечение новых фермеров справедливым утверждением, что козье молоко полезно для детей.

— Единственное, что мешает нам устойчиво расти — недостаточное количество занятых у нас фермеров, — говорит исполнительный директор кооператива Дэйв Стэнли. — У нас есть и производство, и технические возможности, и бренды.

Компании необходимо привлечь в свой коллектив 20 фермеров-козоводов, чтобы получить прибыль от растущего спроса в Европе и на других мировых рынках.

По словам г-на Стэнли, идеальный регион для поиска новых фермеров — регион Уаикато на севере Новой Зеландии: здесь существуют отличные условия для развития ферм, поблизости находится консервный завод, что снижает стоимость расходов.

Компания, прибыль которой составляет 100 млн долл. в год, выигрывает от роста спроса на большинстве мировых рынков в Европе, Азии, на развивающихся рынках Латинской Америки и Ближнего Востока. За последние два года ей удалось вырасти на 60%, в первую очередь, за счет экспорта, — говорит г-н Стэнли.

70% деловых связей приходится на Азию, хотя в настоящее время кооператив делает ставку на существенный рост на европейском рынке — после того, как Европейское агентство по безопасности продуктов питания постановило, что козье молоко подходит как источник белка для детского питания.

Несмотря на то, что новозеландский кооператив стал первой в мире компанией, которая запустила в продажу детское питание из козьего молока и уже на

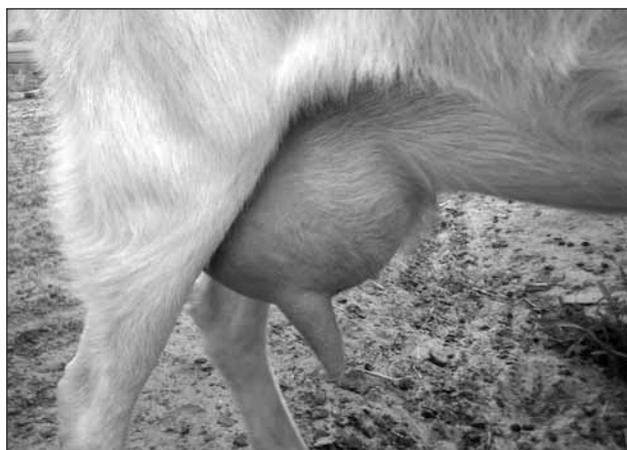
протяжении 20 лет продавала молочные смеси в Европе, у нее до сих пор не было разрешения торговать ими как детскими.

— На европейский рынок сейчас приходится всего 3-4% нашего бизнеса, но мы надеемся увеличить эту цифру до 10% и выше в ближайшие пять лет, — утверждает Дэйв Стэнли.

В идеале люди, заинтересованные в присоединении к кооперативу, должны иметь участки в частной собственности. Лучшей землей для этого, по словам г-на Стэнли, служат низменные равнины с плодородной почвой, идеально подходящей для произрастания кормовых трав для коз. Аналогичная территория идеальна и для организации молочного производства.

— Если посмотреть на козью ферму, она чем-то похожа на поле для гольфа, — говорит предприниматель, — козы рушат все ограды, трава же остается ровно и красиво скошенной.

Дэйв Стэнли утверждает, что козоводство в кооперативе является прибыльным: оно приносит тот же доход, что и частная ферма, при меньших объемах собственности. Стоимость затрат на производство зависит от размеров предприятия: чем больше стадо, тем больше на него необходимо средств. «Владельцу среднего бизнеса подобного рода, со стадом в 500-



НТП: ПРОБЛЕМЫ, ПОШУКИ, ЗДОБУТКИ



600 коз, нужно около 40 га земли, — говорит г-н Стэнли. — Для этого стоит вложить около 750 тыс. долл. в долю уставного капитала и еще примерно столько же выделить на загоны и оборудование. Ожидаемый доход при этом составит 900 тыс. долл. в год.

Кооператив зарабатывает в среднем 15 долл. с килограмма сухого остатка молока. В 2012 финансовом году эта сумма составляет 17,5 долл. из-за того, что он вышел «особым». По словам г-на Стэнли, этот год был лучше по показателям благодаря дополнительным источникам дохода, в том числе благодаря производству консервов по договоренности, розничной торговле и блестящей политике страхования иностранной валюты. В 2013 году ожидаемая прибыль составляет 15 долл. с килограмма сухого остатка.

— Мы находимся вне продовольственного цикла, — говорит Дэйв Стэнли. — Курсы обмена иностранной валюты, конечно, оказывают свое влияние, но на ближайшие 15 лет у нас есть средства на погашение затрат.

Сухие детские молочные смеси, по словам предпринимателя, являются высококачественным продуктом, занимающим высокую нишу на рынке. Продукция новозеландского кооператива продается в розницу в полтора-два раза лучше, чем ее аналоги. Среди покупателей, как отмечает г-н Стэнли, встречаются в основном родители, ищущие лучшее питание для своих детей, и родители детей-аллерги-

ков. Также он утверждает, что смеси из козьего молока чаще всего легче усваиваются, чем коровье молоко.

Начинающим фермерам-козоводам необходимо будет получать потомство от стада. Козы начинают давать молоко в возрасте одного года, в то время как коровам необходимо достичь возраста двух лет. Разведение коз является достаточно интенсивным делом. Как говорит исполнительный директор кооператива, большинство вовлеченных в организацию фермеров держат своих коз в сарае, трава для их корма срезается и приносится прямо в стойло. Животные лучше себя чувствуют в помещении, так как там теплее и суше. В то же время, в сараях достаточно пространства для них, чтобы передвигаться.

Коз, как и коров, необходимо доить дважды в день с помощью доильных установок типа «елочка» и кольцевых конвейеров.

Всего у кооператива 50 акционеров в новозеландских регионах Уаикато, Таранки и на полуострове Окленд в составе Северного острова. Еще пять фермерских хозяйств подписали контракты и в настоящее время находятся в процессе присоединения. В настоящее время руководство кооператива намерено присоединить еще 20 фермерских хозяйств, необходимых для расширения деятельности по козоводству в ближайшие два года.

Всем, кто думает заняться козоводством и нуждается в дополнительных стимулах к этому, Дэйв Стэнли говорит, что это очень умные и дружелюбные животные. По его словам, козы в два раза умнее коров.

По материалам Waikato Times (интернетресурс)

