

ПРОГРАММНЫЙ ОТЧЕТ
по проекту «РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ РЕГИОНОВ»
ОФ «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» за 2015 год

Цель проекта: Повышение прибыльности и рентабельности казахстанских фермеров с помощью эффективного использования имеющихся ресурсов, передовых технологий и наилучших мировых практик в области сельского хозяйства, повышение профессионально-технических навыков фермеров, а также на поддержку предпринимательства в сельской местности. Повышение потенциала сельских жителей через обучение техническим, экономическим знаниям и управленческим навыкам, улучшение ситуации с обеспечением прав фермеров и трудовых мигрантов

Для достижения поставленной цели на 2015 год были определены следующие задачи:

1. Предоставление услуг фермерам по повышению теоритических знаний и практических навыков на базе Агробизнес центра.
2. Апробация и демонстрация новых технологий выращивания сельскохозяйственных культур на экспериментальных участках фермеров.
3. Развитие сотрудничества с научным сообществом, государственными органами и представителями бизнес-структур

Для реализации поставленных задач в 2015 году применены следующие методы и механизмы работы:

- ▶ организация семинаров тренингов для фермеров по вопросам защиты растений, по новым технологиям в сельском хозяйстве, основы бизнес-планирования
- ▶ курсы по повышению компьютерной грамотности, навыков бухгалтерского учета и использования налоговых программ
- ▶ лабораторные исследования по экспресс – анализам почвы по макро и микро элементам и содержанию РН, электропроводности, определение органического материала и глубины пахотного слоя почвы
- ▶ для практического обучения и наблюдения фермеров за экспериментами по технологии капельного орошения, использованию низко туннельных, арочных теплиц, мульчи, касетному методу выращивания рассады, сортоиспытанию перца и томата при АБЦ функционировал демонстрационный участок
- ▶ на полях у 4-х фермерских хозяйств для апробации и демонстрации новых технологий выращивания сельскохозяйственных культур проведены эксперименты по влиянию площади питания на урожай перца, метода опор на урожай томатов, сортоиспытания перца и томата
- ▶ введены в практику журналы по учету рабочего времени и материальных затрат, для эффективного ведения фермерского хозяйства
- ▶ проведение конкурса «Фермеры Чилика» по предоставленным бизнес планам
- ▶ сотрудничество с научным сообществом, государственными органами, бизнес-структурами
- ▶ разработан бренд «Фермеры Чилика
- ▶ создана страница «Фермеры Чилика» в Фейсбук

Семинары – тренинги для фермеров

В 2015 году продолжен цикл семинаров по повышению технических и управленческих навыков фермеров.

Проведено **3 базовых семинара** на темы:

- «Модель сельскохозяйственного сектора, анализ рынка и оценки мер политики и реформ в Казахстане»,
- «Основы защиты растений: Болезни и вредители овощных культур, комплексы защитных мероприятий против них»,
- «Агроволокно: методы ее использования в сельскохозяйственном производстве»

Общее количество участников - 93 человек.

Проведено **4 тематических семинара** на темы:

- «Повышение продуктивности КХ с помощью инновационных технологий в агрономии»
 - «Обмен результатами маркетинга и анализа производственных данных демонстрационных проектов 2015 года»
 - «Основы бизнес-планирования, расчет точки безубыточности фермерского хозяйства»
- Общее количество участников – 161 фермеров.**

Обучающие курсы

Лабораторные исследования при АБЦ

- Экспресс анализ почвы по макро и микро элементам и содержанию РН- 12 анализов
- Определение электропроводности почвы
- Определение сахара в растительном соке сельскохозяйственной продукции
- Определение органического материала в почве
- Определение глубины пахотного слоя почвы

Демонстрационный участок при АБЦ

На протяжении сезона при Агробизнес центре функционировал демонстрационный участок через организацию **4 «дней поля» 119 фермеров, 10 представителей сельских акиматов, отдела сельского хозяйства** могли наблюдать за экспериментами и применить на практике новые технологии в растениеводстве:

- капельное орошение на овощах,
- сортоиспытание 7 сортов перца и 22 сортов томата,
- кассетный метод выращивания рассады,
- технологии выращивания экзотических сортов овощей,
- использование низко туннельных, арочных теплиц, темной пленки с участием, **37 представителей фермерских хозяйств и 16 представителей**

30 фермеров получили возможность ознакомиться с последними достижениями в сельскохозяйственной отрасли, приняв участие на 10-й Юбилейной Центрально–Азиатскую Международной выставке AgroWorld Kazakhstan 2015.

В целях обмена опытом с успешными фермерами других регионов, **9- фермеров** Енбекшик-захского района посетили тепличные хозяйства в Южно-Казахстанской области. Были осмотрены теплицы крупного, среднего масштаба и теплицы в личных приусадебных хозяйствах, что дает возможность фермерам расширить сроки выращивания и поставки продукции.

Экспериментальные участки на полях у фермеров

В целях практического внедрения методов рентабельного ведения фермерского хозяйства в 4- крестьянских хозяйствах: «Наргиз», «Расул», «Султан», и «Шухрат» успешно проведены эксперименты по влиянию площади питания на урожай перца, метода опор на урожай томатов, сортоиспытание перца и томата, введены в практику журналы по учету рабочего времени и материальных затрат.

Конкурс «Фермеры Чилика-2015»

100 фермеров прошли углубленное обучение основам бизнес-планирования, по результатам которого подано на конкурс «Фермеры Чилика-2015» **70 бизнес –проектов** по внедрению инновационных технологий, **41** из них допущены к рассмотрению конкурсной комиссией. По итогам решения экспертной комиссии конкурса, определены **13 победителей**, которым было закуплено оборудование для начала своего бизнеса на селе на общую сумму 4 318 601 тенге (без ИПН).

| № | ФИО | Направление бизнеса | Оплата ФМС (тенге) | Собственный взнос (тенге) | Сумма по бизнес – плану(тенге) |
|----|------------------|---|--------------------|---------------------------|--------------------------------|
| 1. | Имиров Раимжан | Капельное орошение на овощах | 391 806 | 91 140 | 482 946 |
| 2. | Мусаев Ашир | Хранение и дозревание овощей в овощехранилищах | 336 000 | 84 000 | 420 000 |
| 3 | Хелилов Шухрат | Выращивание рассады овощей с применением новых технологий | 396 378 | 150 000 | 546 378 |
| 4 | Ибрагимов Турган | Выращивание томатов с применением новых технологий и экономических расчетов | 385 028 | 95 246 | 480 274 |
| 5 | Турсынбек Оркен | Выращивание томатов с использованием агроволокна и опор | 213 500 | 53 000 | 266 500 |
| 6 | Насыров Радик | Производственная сушка овощей и фруктов | 400 000 | 300 000 | 700 000 |

| | | | | | |
|--------------|-------------------|---|------------------|------------------|------------------|
| 7 | Аукенулы Ерсинбек | Выращивание помидор с использованием опор | 386 947 | 96 844 | 483 791 |
| 8 | Парманов Пархат | Выращивание перца с применением новых технологий и экономических расчетов | 231 135 | 58 987 | 290 122 |
| 9 | Асеин Бекболат | Выращивание томатов с использованием агроволокна, пленки | 188 000 | 47 400 | 235 400 |
| 10 | Турсынбек Кайрат | Выращивание томатов с использованием агроволокна и под дугами | 349 782 | 87 600 | 437 382 |
| 11 | Бадалов Мардан | Выращивание огурцов с применением новых технологий и экономических расчетов | 363 089 | 105 773 | 468 862 |
| 12 | Муканова Айгуль | Выращивание зелени в теплицах с использованием новых технологий | 447 000 | 111 400 | 558 400 |
| 13 | Кызыр Серикжан | Выращивание баклажан применением новых технологий и экономических расчетов | 229 936 | 57 522 | 287 458 |
| Итого | | | 4 318 601 | 1 338 912 | 5 657 513 |

Сотрудничество с научным сообществом, государственными органами, бизнес-структурами

Все экспериментальные работы велись при участии экспертов Университета Флориды и Казахского Национального Аграрного Университета. В течении сезона студенты 2 курса факультета агрономии Каз НАУ провели практическую работу по замерам роста растений, анализу состава почвы, замерам количества плодов и сахара в овощах на демонстрационном участке АБЦ и в 4-х фермерских экспериментальных площадках.

Через объединение 4- фермерских хозяйств пилотирован опыт по поставкам без посредников свежих овощей с полей фермеров на прилавки крупного оптомаркета «Арзан» , Со стороны сотрудников ФМС и ИП Бекботов проведён контроль качества поставок овощей от фермеров. Всего оказано содействие в реализации **53 410, 5 кг томата и 35 855, 06 кг перца.**

Для демонстрации продукции фермеров, организована презентация и выставка продажа на площадке «Agtpoint».

Оказана спонсорская помощь компании Kagazy Recycling, предоставление **4 500 коробок** для упаковки и транспортировки овощей .

Организована «Выставка минеральных удобрений и средств защиты растений»- с участием **7-и компаний поставщиков, для 21-фермеров;**

Пресс тур для представителей СМИ. В рамках визита, гости стали непосредственными свидетелями проведения тренинга для фермеров , где подробно ознакомились с применением

новых эффективных методов выращивания различных овощных культур с посещением экспериментальных участков;
Проведен ознакомительный тур для **10 детей** Атырауской области по инновационным технологиям овощеводства. (ФЕЦА);
Проведен семинар-практикум «Основы организации малого бизнеса в сельской местности» для **10 студентов** аграрных учебных заведений Кыргызстана(МОМ);
Для привлечения, удержания, и продления внимания клиентов, разработан бренд «**Фермеры Чилика**»
Создана **страница «Фермеры Чилика»**, где клиенты получают всю интересующую их информацию о проекте.

14- статей.

1. В Чилике уже выращивают овощи не по старинке, а по науке

22.04.2015 «Zakon.Kz»

<http://www.zakon.kz/4705177-v-chilike-uzhe-vyrashhivajut-ovoshhi-ne.html>



В Алматинской области стартовал подготовительный этап проекта «Фермеры Чилика», который позволит группе фермеров не только выращивать овощные культуры по самым инновационным технологиям, но и наладить прямой канал сбыта потребителям.

Проект реализуется в рамках комплексной казахстанской программы «Развитие сельских регионов» и направлен на развитие аграрного сектора в Алматинской области, повышение уровня жизни населения и улучшение качества и конкурентоспособности продуктов сельского хозяйства отечественного производства. Инициатива стала возможной благодаря объединению усилий государственных органов, неправительственных организаций, представленных Общественным Фондом «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» и бизнеса, представленного ТОО «Филип Моррис Казахстан». Кроме того, к проекту привлечены представители научной среды, благодаря чему КазНАУ совместно с Университетом Флориды, ко-

торый является ведущим международным вузом в области инновационных технологий и передовых практик в сфере сельского хозяйства, будет разрабатывать методологию по эффективному ведению фермерского хозяйства в плодоовощеводческом секторе. Сегодня стороны подписали Меморандум о взаимопонимании, где и отразили свои намерения в рамках проекта.

«Обучение – это ключевой элемент в успехе любого дела, и в рамках проекта «Фермеры Чилика» мы хотим показать, что с помощью научного подхода и использования инновационных методов, с того же участка земли можно получить больший и лучший урожай при одинаковых затратах, или даже при меньших, – пояснила исполнительный директор ОФ «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» Бакытгуль Ельчибаева. – Но даже хороший урожай надо уметь грамотно реализовать. Сейчас продукция доходит от фермера до потребителя через посредников, при этом ее цена возрастает примерно до 4 раз, а труд фермера в этой конечной цене составляет копейки. Наш же проект поможет и фермерам показать, что их труд может принести хорошую прибыль, и потребителей обеспечить качественными экологически чистыми овощами местного производства».

Использоваться будут теплицы, капельное орошение, высокотуннельная и низкотуннельная технологии и другие эффективные методики. Что касается реализации, то уже достигнута договоренности с сетью супермаркетов «Арзан», которая заинтересована в том, чтобы представлять на своих торговых площадях качественные овощи отечественного производства. Так же фермерская продукция будет поступать в рестораны Алматы и Алматинской области, а поможет сотрудничеству заведений питания и группы фермеров профильная ассоциация субъектов ресторанного бизнеса. Кстати, наряду с традиционными для Чилика томатами, перцем и другими овощами, участники проекта смогут предложить и экзотические культуры, в частности, разноцветную морковь и бэби-салат.

«Будучи частью международной компании, признающей свою ответственность перед местными сообществами в регионах, где мы работаем, считаем своим долгом и честью участвовать в проекте, направленном на развитие аграрного сектора в Алматинской области. Мы надеемся, что таким образом сможем способствовать повышению уровня жизни населения и это приведет к улучшению качества и конкурентоспособности продуктов сельского хозяйства регионов», - отметил директор по связям с общественностью ТОО «Филип Моррис Казахстан» Дмитрий Белоусов.

2.Казахстанские фермеры используют инновации при выращивании урожая

bnews.kz, 22.05.2015 Автор: Кубатбек ТУРАТБЕКОВ

<http://bnews.kz/ru/news/industrializaciya/almati/spetsproekti/industrializaciya/kazahstanskije-fermeri-ispolzuut-innovatsii-pri-virashchivanii-urozhaya-foto-2015-06-22-1100945>



В 2010 году в Алматинской области стартовала программа «Развитие сельских регионов», которая направлена на развитие аграрного сектора в Алматинской области, повышение уровня жизни местного населения, а также улучшение качества и конкурентоспособности казахстанских сельхоз производителей.

«Сегодня в нашем агробизнес-центре проводится семинар «Технологии выращивания перца и томата». В рамках семинара пройдет выставка средств защиты растений, минеральных удобрений и семян отечественного и зарубежного производства, а также демонстрация применения инновационных технологий выращивания овощей на участке центра», - говорит исполнитель директор ОФ «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» Бакытгуль Ельчибаева.

Отметим, что на территории агробизнес-центра реализуются демо-проекты по выращиванию овощей для того, чтобы наглядно показать фермерам района, как увеличить производительность и урожайность на одном и том же участке земли.

Всего, в рамках проекта, работы ведутся на 5 экспериментальных площадках, одна из которых расположена на территории Агробизнес-центра. Еще 4 экспериментальных поля находятся на частных землях фермеров, которые на конкурсной основе были отобраны для участия в проекте. По задумке, фермеры должны выделить часть земли на своем участке для вы-

ращивания овощей по новым технологиям, а на остальном участке земли выращивать культуры традиционным способом. Таким образом, к концу сезона у фермеров будет возможность увидеть разницу в производительности, качестве и рентабельности двух различных методов выращивания культур.

«Я рад тому, что принял участие в этом проекте. Технологии движутся вперед, мы, фермеры, это понимаем. Не всегда есть время вырваться из повседневных забот по ведению своего хозяйства, это тяжелый труд», - рассказывает **фермер Ашир Мусаев**, один из добровольцев, который выделил участок земли под демо-проект.

3.Отечественные фермеры созрели для инноваций

Вебсайт *informburo.kz*, 22.06.2015

Автор: Римма Ивахникова

<http://informburo.kz/stati/otechestvennye-fermery-sozreli-dlya-innovaciy--6905.html>



Второй год в Агробизнес-центре Алматинской области фермеров учат сеять, использовать удобрения и даже подвязывать помидоры. Крестьяне, которые сюда приходят, признают, что дедовские методы уже не работают.

Фермер Ашир Мусаев выделил для проекта небольшой участок земли. Здесь он выращивает помидоры по рекомендации экспертов Агробизнес-центра. Корреспондентам informburo.rz удалось оценить прелести новых технологий прямо на поле. Растения на экспериментальном участке были выше и крепче. Но и денежных вливаний они потребовали больших.

*"Применять новые технологии затратно, но дедовский метод уже не работает, - рассказал **Ашир Мусаев**. - Сейчас новые сорта, новые болезни, с которыми невозможно бороться без лекарств и специальных удобрений в почву. Раньше крестьяне использовали закисший табак, туда добавляли два куса хозяйственного мыла, взбалтывали и этим поливали растения. Это был наш препарат. А сейчас он не действует. Нужно работать по новой технологии. Иначе мы не поднимем урожай"*.

Участок фермера находится под постоянным наблюдением учёных и консультантов. Ашир Мусаев признаёт, что без них он бы не справился.

"Не все агрономы знают новые болезни, могут сделать лабораторные анализы, вовремя применить удобрения", - пояснил он.

В Агробизнес-центре в рамках программы "Развитие сельских регионов" была создана экспериментальная сельхоз-площадка. Здесь фермерам разъясняют, как применять новые технологии в поле. Помню, как выращивала рассаду моя бабушка. В феврале сажала семена в одни ящички, потом пересаживала их в другие, затем растение переносили в грунт. Как объяснил агроном-консультант Агробизнес-центра Павел Кавунов, при таком способе высадки как минимум два раза нарушается корневая система растений. На экспериментальной площадке растения выращиваются в специальных кассетах, и корни не травмируются. В Агробизнес-центре крестьянам предлагают использовать мульчу (специальную чёрную плёнку). Чёрный цвет хорошо притягивает тепло, земля хорошо прогревается и растение быстрее растёт. Перец здесь выращивают в дугах (это мини-теплицы, которые растягивают в поле). Эксперты уверяют, что так помидоры с перцами развиваются лучше, быстрее и качественней. Но когда крестьянин смотрит на все эти плёнки, подкормки и приспособления, невольно начинает пересчитывать расходы.

*"Эти технологии вполне доступны, - объяснил **Павел Кавунов**. - Кассета стоит от 120 до 150 тенге, используется в течение 7-8 лет. Мульча – это обычная недорогая плёнка. Применяя её, не нужно часто полоть, поливать, так как плёнка сохраняет влагу. В первый год для крестьянина, может, и дорого будет, но потом все затраты окупятся"*.

Кассеты и мульча, может, и недорого стоят, но семена и удобрения в Агробизнес-центре предлагают в основном зарубежные компании. Препараты из Германии и Франции, удобрения из Узбекистана и России, тепличная плёнка из Санкт-Петербурга - всё это недёшево. Лабораторный анализ почвы, согласно прайс-листу на услуги ТОО "КосАгроКоммерц", стоит 3000 тенге, подготовка заключения об обеспеченности почвы микроэлементами – 2000 тенге. После этого можно только покупать сами микроэлементы.

Чтобы отбить такие затраты, фермеру нужно точно знать, что помидоры с перцами примут в магазинах. И он их благополучно продаст. Без помощи Агробизнес-центра фермерам с этой задачей точно не справиться.

4. СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ: Фермеры Алматинской области констатируют эффективность использования новых технологий в овощеводстве

МИА Казинформ, 20.06.2015 Автор: Турысбеков Ерден

<http://www.inform.kz/rus/article/2788806>



В рамках посещения Агробизнес-центра, фермеры Енбекшиказахского района наглядно продемонстрировали представителям СМИ разницу между использованием традиционных методов выращивания овощей и с использованием новых технологий.

Программа «Развитие сельских регионов» стартовала в Алматинской области в 2010 году, ее цель - развитие сельского сектора, повышение конкурентоспособности сельхозпроизводителей и, соответственно, повышение уровня жизни местного населения.

В рамках проекта, реализуемого компанией Филип Моррис, в селе Шелек Енбекшиказахского района был создан Агробизнес-центр, деятельность которого высоко оценил Глава государства в ходе 28-го пленарного заседания Совета иностранных инвесторов в Астане.

На территории Агробизнес-центра функционируют демо-проекты, чтобы наглядно показать фермерам, как увеличить урожайность с использованием новых технологий. На 20 сотках разбиты демонстрационные участки по выращиванию 24 сортов томатов и семи сортов перца.

«Демонстрации ведутся, начиная от рассадного периода и заканчивая уборкой и реализацией. Мы показываем, как выращивать семена в кассетах, как использовать мульчу - черную пластиковую пленку, которая препятствует появлению сорняков и притягивает солнечное тепло, как применять минеральные удобрения, правильно подвязывать. Основа метода, конечно, заключается в капельном орошении. Мы объясняем, что, несмотря на дополнительные инвестиции, где-то три тысячи долларов США на гектар - насосы, фильтры, трубы, урожайность окупает эти расходы, к тому же здесь идет колоссальная экономия воды, то есть ее рациональное использование. В развитых странах давно забыли, что такое арычный полив, потому что там понимают что вода - ценнейший ресурс, основа всего. Этому мы и стараемся научить фермеров нашего района», - отметил агроном-консультант центра Павел Ковунов.

В рамках проекта, помимо площадки на территории Агробизнес-центра, работы ведутся на четырех экспериментальных участках непосредственно на полях фермеров, которые были отобраны на конкурсной основе.

«Старые методы уже не эффективны, технологии развиваются, появляются новые сорта, удобрения, новые болезни и, соответственно, методы их лечения. Не у всех фермеров есть интернет или какие-то ресурсы для самообучения. Поэтому тот факт, что Агробизнес-центр находится недалеко и проводит бесплатные консультации, сельхозпроизводителям очень помогает», - сказал руководитель крестьянского хозяйства «Наргиз» Ашир Мусаев.

Журналисты лично убедились в разнице между использованием различных методов. На участке с традиционным методом - кустики совсем маленькие, а на участке где применяются методы, разработанные Агробизнес-центром совместно с Университетом Флориды, - кусты томатов в два раза выше и на каждом большое количество плодов.

«Результаты налицо, урожай получим значительно раньше других. Однако одна из проблемных сторон для нас - это сбыт», - делится фермер А.Мусаев.

Представители Филип Моррис отметили, что в этом направлении работа так же ведется и уже есть договоренность с продовольственным магазином «Арзан», где будет отдельная секция «Производители Чилика», соответственно цены там будут ниже, поскольку товар доходит до прилавков без посредников.

5. Фермеры Алматинской области: сезон будет урожайным!

Вебсайт 365инфо, 23.06.2015

Автор: Ермек Иргалиев

<http://m.365info.kz/2015/06/fermery-almatinskoj-oblasti-sezon-budet-urozhajnym/>



Фермеры Енбекшиказахского района приняли участие в экспериментальном проекте по выращиванию овощей с использованием передовых технологий в сельском хозяйстве. Таким образом, организаторы проекта стремятся популяризировать среди фермеров современные методы выращивания культур и на практике показать преимущества новых технологий над традиционными методами.

В проекте было задействовано 5 экспериментальных площадок. Одна из них находится на территории Агробизнес-центра, деятельность которого высоко оценил глава государства на 28-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов в Астане. На участке в 20 соток с использованием различных технологий выращивают различные сорта помидоров и перца, огурцы, листья салата. Для фермеров на постоянной основе проводятся обучающие тренинги и проводятся экскурсии для того, чтобы показать на практике как работает каждая технология и какие результаты дает. Другие четыре площадки находятся на полях фермеров.

«Мы показываем фермерам весь процесс получения урожая – от начала до конца. Семена, рассада ведь тоже имеют очень важное значение»,- рассказывает **агроном-консультант Агробизнес-центра Кавунов Павел**. *«Рассаду лучше выращивать в кассетах, когда в каждую ячейку сажают одно семя. Затем из кассеты вместе с землей высаживают рассаду в*

почву. Это делается для того, чтобы не травмировать корневую систему растения и не прерывать процесс развития и роста. Сейчас очень много методов выращивания томатов. Использование черной мульчи или черной пленки наглядно показывает свою эффективность. Черный цвет притягивает солнце и в то же время пленка способствует сохранению влаги. Подвязывание куста томата также дает очень хорошие результаты в увеличении урожайности».

Программа «Развитие сельских регионов» стартовала в Алматинской области в 2010 году. Ее цель — повышение уровня жизни местного населения, а также улучшение качества и конкурентоспособности казахстанской сельхозпродукции. Проект реализуется компанией «Филип Моррис Казахстан». В 2013 году в рамках проекта впервые открыл свои двери Агробизнес-центр для обучения фермеров. За два с половиной года своей деятельности центр провел обучение 400 фермеров.

В проекте также принимают участие ученые из Университета Флориды, которые совместно с Фондом местных сообществ Енбекшиказахского района разработали методологию по эффективному ведению фермерского хозяйства в плодоовощеводческом секторе. Ученые помогают фермерам освоить новые методы выращивания овощей и вместе с фермерами следят за ростом и развитием растений на экспериментальных полях.

«Я выделил небольшой участок земли для экспериментального проекта», — говорит фермер Мусаев Ашим. «На экспериментальном участке я выращиваю помидоры, следуя рекомендациям агрономов Агробизнес-центра и ученых из США. А на остальном участке – сажаю и выращиваю все так, как делал всегда. Естественно я вижу разницу – кусты томата намного быстрее развиваются там, где я применил современные удобрения и технологии. Если на экспериментальном поле у меня уже есть зеленые плоды помидоров на кустах, то на остальной территории кусты еще совсем маленькие и плоды еще не появились. Новое время диктует новые правила, поэтому я и принял участие в этом проекте, чтобы суметь защитить свой урожай от болезней и насекомых, которые его портят. Постоянно появляются новые болезни растений, с которыми уже невозможно бороться дедовскими методами».

Первый урожай будет получен осенью этого года, тогда-то фермеры смогут наглядно сравнить результаты и эффективность своего участия в эксперименте. В планах участников проекта растиражировать лучшие практики ведения сельского хозяйства по всей республике в ближайшие несколько лет.

6. «Фермеры Чилика» поставляют свежие овощи в сеть «Арзан»

7 сентября 2015

Автор: **Анастасия Новикова**

Заместитель главного редактора сайта Forbes.kz

http://forbes.kz/finances/markets/fermeryi_chilika_postavlyayut_svejie_ovoschi_v_set_arzan

Благодаря поддержке крупного бизнеса крестьянские хозяйства Алматинской области начали поставки томата и болгарского перца в торговую сеть «Арзан»



Только что снятые с кустов помидоры сорта «Новичок» и болгарский перец «Ласточка» фермеры из Чилика привозят в «Арзан» поздно вечером, чтобы уже утром они лежали на прилавке. Эти овощи, выращенные в рамках проекта «Фермеры Чилика», в супермаркетах начали продавать в августе.

Планировалось, что за месяц будет реализовано **15 т**, но местная продукция по приятной цене (**55 тенге** за кило томата и **49 тенге** за кило перца) так понравилась алматинцам, что они купили **38 т**. Столь низких цен (**на 10-15% ниже**, чем на городских рынках) удалось достичь благодаря тому, что овощи не проходят через руки **3-4 посредников**, как это обычно бывает.

«Зайти» в сеть крупного ретейлера аграрии смогли благодаря участию в проекте «Фермеры Чилика», который реализуется Фондом местных сообществ Енбекшиказахского района в партнерстве с Университетом Флориды (США), КазНАУ, сетью супермаркетов «Арзан», а также компании «Филипп Моррис Казахстан».

- Наша задача – помочь фермерам стать более успешными. Вся программа нацелена на оказание содействия мелким фермерским хозяйствам (от 0,5 га до 10 га), так как нам кажется, что именно эти фермеры сегодня не охвачены государственными мерами поддержки, - объяснил управляющий по внешним связям компании «Филипп Моррис Казахстан» Айдос Смаилов.

Проект ТОО «Филипп Моррис Казахстан» хорошо вписался в программу, которую мы уже давно реализуем в сети «Арзан» - «Сделано в Казахстане». Это не только социальная

ответственность, это и бизнес, поэтому мы с большим удовольствием привлекаем к сотрудничеству наших фермеров. Причем мы разрешаем им в любое время быть здесь и рассказывать про свою продукцию, над каждым продуктом пишем, кто его производит, - отметил глава компании **Raimbek Group Раимбек Баталов**. – Для нас важно, что свежие продукты, выращенные в Алматинской области, можно купить у нас. Сегодня в рамках проекта «Фермеры Чилика» это **5 фермеров**; я надеюсь, что на следующий год их будет гораздо больше, ассортимент продукции будет шире. Но мы не гонимся за ассортиментом, мы гонимся, в первую очередь, за качеством.

Проблема наших фермеров в том, что они живут сезонностью. Пока они не научатся планировать весь год – распределять урожай, хранить его – им будет сложно на рынке, потому что у других игроков это давно уже отработано, - рассказал **коммерческий директор сети «Арзан» Талгат Умирбаев**. – Потребителя не волнует, что у фермера случился неурожай или засуха: он подходит к полке и хочет видеть на ней продукцию. Как только фермер готов обеспечить постоянный определенный объем поставок, мы готовы сотрудничать. Но в магазине не может стоять **100 фермеров** – от имени 100 должен стоять один.

Специалисты советуют фермерам кооперироваться и вместе решать, кто будет сажать овощи раньше, чтобы попасть на прилавок до начала сезона урожая, а кто – позже, чтобы была возможность продлить сезон. Предлагают высаживать листья салата (дорогой продукт, который пользуется большим спросом в ресторанах Алматы) и высаживать новые сорта овощей. Причем в «Филип Моррис Казахстан» изначально решили не «дразнить» фермеров современными технологиями, на которые у тех нет денег. Планируется, что в 2016 в проекте примет участие уже **20 фермерских хозяйств**.

Мы уже экспериментировали и посадили 5 новых сортов томата, семена которых нам бесплатно прислали из США. Помидоры прижились на нашей земле хорошо, сейчас мы проводим расчёты, чтобы определить урожайность, - рассказал **фермер Ашир Мусаев**. – Нам очень помогают в агроцентре. К примеру, чтобы вырастить качественные томаты и перцы, нам необходимо было узнать состав почвы. В агроцентре есть лаборатория, где мы можем это сделать. Также там нам оборудовали компьютерный зал, в котором в любое время можно учиться работать на компьютере.

Этот пилотный проект позволил нам посмотреть на проблему со всех сторон: со стороны фермеров, которые вырастили эту продукцию (это огромный труд, и они надеются получить максимальную прибыль), со стороны бизнеса (когда сеть хочет предложить продукцию эту своим покупателям по приемлемой цене), - подчеркнула **исполнительный директор ОФ «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» Бакытгуль Ельчибаева**. – В итоге в этом тандеме, на мой взгляд, выиграл, прежде всего, потребитель, который сегодня имеет возможность купить свежий товар по низким ценам

7. Новые времена диктуют новые правила

08 сентября 2015

Автор: Ермек Иргалиев INFO.KZ

<http://365info.kz/2015/09/novye-vremena-diktuyut-novye-pravila/>



Новые времена диктуют новые правила. Это понимают и фермеры Енбекшиказахского района, которые приняли участие в экспериментальном проекте по развитию фермерских хозяйств в Алматинской области. Весной нынешнего года они выделили небольшой участок своей земли под демо-проект для выращивания овощей с использованием современных технологий. Под руководством ученых из Университета Флориды фермеры села Чилик кропотливо исполняли все рекомендации заморских профессоров науки и их труд оправдал ожидания.

Сегодня 4 фермера, шагнувшие навстречу переменам, поставляют свою продукцию в одну из крупнейших сетей розничной торговли «Арзан». Установив партнерские отношения с розничной сетью, фермеры решили одну из самых главных, по их словам, проблем крестьянского хозяйства в Казахстане – рынок сбыта. Фермеры надеются на то, что столь долгожданное и благоприятное для всех участников партнерство будет продолжительным и долговечным.

«Это необыкновенный для нас опыт. Участвуя в этом проекте, я стал совершенно по-иному смотреть на ведение своего крестьянского хозяйства, я проснулся другим человеком», — признается фермер Ашир Мусаев. «Вырастить урожай, сохранить его и отобрать – это нелегкая задача. Но помимо этого надо ведь еще реализовать свою продукцию, просчитать логистику, завязать долговечные отношения с партнерами, обеспечить бесперебойные поставки в нужном объеме – у нас не было времени даже думать об этом. А ведь это так важно.

Вырастить вырастили урожай, а что с ним делать дальше? В Агробизнес-центре мы получили колоссальную поддержку и знания. Компания Филип Моррис Казахстан помогла договориться с торговой сетью и наладить поставки. Конечно, мы понимаем, что постепенно мы должны встать крепко на ноги и обходиться своими силами, но теперь мы знаем с чего начать, а это — главное!»

Поставки Чиликских помидоров и перца в торговую сеть «Арзан» начались 1 августа. Домашние помидоры и необыкновенно сладкий перец, которые только вчера росли на грядке, а сегодня оказались на прилавке, пришлось по вкусу покупателю настолько, что каждый день приходилось увеличивать поставки овощей. Если изначально договоренность была достигнута на ежедневной поставке в 500 кг местной продукции, то постепенно оборот увеличился до 2-3 тонн овощей в день. Торговая сеть планировала реализовать 15 тонн овощей из Чилика в месяц, а на деле получилось – 38 тонн 705 килограмм, что в два раза выше запланированного объема.

«Людам очень нравятся местные помидоры и перец, потому что они на самом деле очень свежие и вкусные, как будто выросли у бабушки в огороде, поэтому и спрос очень высокий», — говорит **коммерческий директор сети «Арзан» Талгат Умирбаев**. — Наши фермеры живут сезонно – и это большая проблема. Им нужно научиться планировать свой урожай, хранить и обеспечить ритмичность поставок, тогда все будет в плюсе: население будет питаться свежими местными продуктами в течение года, а не только осенью, мы будем получать качественный товар в нужном объеме, а фермеры получают рынок сбыта. Сейчас, к сожалению, картина складывается таким образом: осенью приходят фермеры и просят купить сто тонн перца или помидоров сразу. Но мы не хранилище для овощей, мы — торговая сеть, нам нужны регулярные поставки определенного объема. Это проблема. И фермерам, которые стремятся реализовать свою продукцию, нужно приложить усилия, чтобы ее решить».

«Наша задача обеспечить успех фермеров. Наш проект «Фермеры Чилика» и открытый в 2013-м году Агробизнес-центр ориентированы помогать небольшим фермерским хозяйствам, территориальные владения которых варьируются от 1 до 10 га земли. На наш взгляд именно им приходится труднее всего», — говорит управляющий по внешним связям компании **«Филип Моррис Казахстан» Айдоc Смаилов**.

«В этом году мы запустили демо-проект, в нем приняли участие 4 фермера. В следующем году мы планируем увеличить масштабы проекта, привлечь больше фермеров и показать им с кем они могут работать, кому могут продавать свои овощи, как нужно развивать свое дело и куда двигаться, а также обеспечить их теми знаниями, которые гарантируют им успех и процветание».

Программа «Развитие сельских регионов» стартовала в Алматинской области в 2010 году. Ее цель — повышение уровня жизни местного населения, а также улучшение качества и конкурентоспособности казахстанской сельхозпродукции. Проект реализуется компанией Филип Моррис Казахстан. В 2013 году в рамках проекта впервые открыл свои двери Агробизнес-центр для обучения фермеров. За два с половиной года своей деятельности центр провел обучение 400 фермеров.

В проекте также принимают участие ученые из Университета Флориды, которые совместно с Фондом местных сообществ Енбекшиказахского района разработали методологию по эффективному ведению фермерского хозяйства в плодоовощеводческом секторе. Ученые помогают фермерам освоить новые методы выращивания овощей и вместе с фермерами следят за ростом и развитием растений на экспериментальных полях. На следующий год планируется привлечь большее число фермеров и поэтапно решать актуальные проблемы с ритмичностью и сезонностью поставок местных овощей в крупные торговые сети.

8. Фермеры пообещали завалить Алматы овощами

9 сентября 2015

Автор: Алексей Мальченко

Московский комсомолец

<http://mk-kz.kz/articles/2015/09/09/fermery-poobeshhali-zavalit-almaty-ovoshhami.html>

Дождались. В сети крупных супермаркетов появились овощи, в которые вложены труды местных фермеров, новейшие западные технологии, которые успешно гармонировали с особенностями нашего климата — как природного, так и экономического.

Овощи местных фермеров пользуются огромной популярностью

Переучить себя, рискнуть попробовать что-то новое — на такие шаги решается не каждый человек. А если речь идет о бизнесе, где, казалось бы, все отлажено работает и проверенная предками система приносит свои плоды, то что-то менять и вовсе кажется нелепой затеей.

Но те ли плоды пожинают фермеры, которые способна давать им их земля? Этим вопросом задались в Фонде местных сообществ Енбекшиказахского района (ФМС).

Как показала практика — не те! Есть урожай, но его можно собрать гораздо больше, есть и доход с продаж, но и его можно увеличить, если грамотно обращаться с землей. Вдали от мегаполиса людям чужды нанотехнологии, там пахари не хватаются за голову, когда фондовую биржу начинает раскачивать, а до индекса Доу-Джонса им и вовсе нет никакого дела. Куда важнее, что на соседнем участке появился колорадский жук, а весна в этом году поздняя — вот глобальные проблемы.

Одной из самых сложных задач для ФМС было донести до фермеров, что новые технологии способны изменить их жизнь, причем в лучшую сторону. Многочисленные семинары, наглядные пособия, множество литературы — все это хорошо, но на практике оказалось, что лучший «переключатель» стереотипов в другом. ФМС организовали на своей территории несколько экспериментальных площадок, на которых фермеры смогли воочию убедиться, а главное понять, что до них пытаются донести, что старое — это, конечно, хорошо, но новое лучше.

Так, участниками проекта стали четыре фермерских хозяйства, которые не побоялись ненадолго отложить в сторону грабли и лопаты, чтобы взять на это время научную литературу и хотя бы частично окунуться в мир, где сначала все просчитывают, и лишь потом начинается фермерская работа, фундамент который не только народные приметы, но цифры и показатели. Рискнули и не пожалели об этом.

Результат налицо. Одни получили сверхприбыль, поскольку их ранний урожай позволил выставить продукцию на прилавок, когда соратники по полям еще наблюдали за цветением своих овощей, другие получили более богатый урожай, что также принесло им дополнительный доход.

Что помогло им? В первую очередь, они помогли сами себе, решившись на эксперимент. Но и немалый труд пришлось проделать тем, кто заинтересован в развитии не только отдельных фермеров, но и всего фермерского климата в Казахстане.

Как мы уже писали в предыдущих материалах, в Алматы был приглашен эксперт из Университета штата Флорида (США) профессор Томас Генри Сприн. Далее в Казахском национальном аграрном университете (КазНАУ), где в рамках круглого стола были озвучены основные направления развития проекта «Фермеры Чилика», был подписан четырехсторонний меморандум о сотрудничестве между КазНАУ, Университетом Флориды, ФМС и «Филипп Моррис Казахстан» (ФМК).

Сам проект реализуется в рамках комплексной казахстанской программы «Развитие сельских регионов». Он направлен на развитие аграрного сектора в Алматинской области, повышение уровня жизни населения, а также улучшение качества и конкурентоспособности продуктов сельского хозяйства.

Как и оказалось на практике, западные схемы хороши, но взять их за матрицу и спроеци-

ровать точную копию на нашей земле не получится. Тут и климатические особенности, и экономические, но вычленил ту нотку, которая неплохо вписалась в нашу агросистему, все-таки удалось. Ведь вывели и новые сорта, ранее не практикуемые в Казахстане, и получили необычные формы.

В рамках эксперимента эти необычные плоды овощей и зелени были собраны и показаны рестораторам города. С одним лишь простым вопросом — нужны ли им такие экзотические продукты? Как оказалось, спрос есть, причем солидные рестораны готовы дать хорошие деньги, превышающие «классику» вдвое, при условии регулярности поставок. Получается, что спрос есть! Но этот маленький эксперимент, проведенный на базе ФМС, был своеобразной заготовкой на будущий год. Сейчас же можно самому увидеть плоды многочисленных переговоров, трудов и отваги фермеров на прилавках местных магазинов.

Честно говоря, мы уже наелись заграничных продуктов, история происхождения которых не известна, а порой и вовсе вызывает недоверие. Своя рубашка ближе к телу, а овощи — к столу. В сети супермаркетов «Арзан» появился отдел «Произведено в Чилике», где цены на товар ниже, поскольку в цепочке поставщиков исключены все посредники.

Овощи и сейчас разбирают как горячие пирожки. За 31 день августа было реализовано 38,705 тонны овощей. В рамках этого проекта изначально планировалось завозить по 500 килограммов перцев и томатов каждый день, что суммарно дает объем в 15 тонн за месяц.

Но овощи «из Чилика» получили такую популярность, что с каждым последующим запросом приходилось увеличивать объемы заказа. Также стоит отметить, что грамотная стратегия позволила вырваться из общего календаря, и сейчас сладкий перец вне конкуренции, на прилавках супермаркета представлен только чиликский.

Теперь и мы с вами можем попробовать, каковы они на вкус — эти новые технологии, попавшие в мозолистые руки казахстанских фермеров.

Какова судьба этого проекта в дальнейшем, будет ли продолжение или созданный проект так и останется воспоминанием о прошедшем лете — об этом читайте в дальнейших выпусках «МК». Лишь приоткроем занавес: фермеры пообещали, что если они в дальнейшем получат оказанную поддержку, то завалят овощами не только одну из сетей супермаркетов, но и весь

9. Крутые перцы для бэйби-морковки

от 6 Октября 2015

Автор: [Татьяна КУАН](#) «Экспресс К»

http://www.express-k.kz/news/?ELEMENT_ID=56339

Американские специалисты учат казахстанских фермеров выращивать овощи. Первые плоды этого сотрудничества уже пожинают аграрии Алматинской области.

На пяти экспериментальных площадках Алматинской области проводились испытания новых методов выращивания овощей, рекомендованных профессорами из университета Флориды. В результате на грядках взошли диковинные для отечественных аграриев салат латук, популярная у рестораторов бэйби-морковь и горький перец «сандэрс».

– Мы вырастили более 22 новых сортов томатов и шесть сортов перцев, – сообщил американский профессор Брайан Боман. – Из томатов наиболее перспективными в Казахстане оказались три сорта. Также агрономы нашего проекта рекомендуют сосредоточиться на трех новых сортах перцев.

Методика, рекомендованная университетом Флориды, позволила повысить урожайность фермеров Чилика на 25–30% и получать более ранний урожай. А выращенные ими овощи прямо с грядки поступают в один из известных супермаркетов Алматы, минуя посредников. Потому и цена на 15% ниже рыночной.

– Продукция фермеров Чилика получила большой спрос, поэтому вместо запланированной одной тонны в день поставки были увеличены до трех тонн, – отметил известный бизнесмен Раимбек Баталов. – Этот проект хорошо вписался в программу «Сделано в Казахстане», которую мы реализуем в сети наших магазинов.

11. Фермерам Алматинской области показали, как превратить свое дело в реальный бизнес

06 октября 2015

Автор: Александр Мироглов INFO.KZ

<http://365info.kz/2015/10/fermerov-almatinskoj-oblasti-nauchili-kak-prevratit-svoe-delo-v-realnyj-biznes/>

Во время пилотного проекта «Фермеры Чилика» фермеры Енбекшиказахского района получили не только теоретические знания, но и практические навыки по развитию бизнеса в овощеводстве.

Проект начинался еще в 2013 году компанией Филип Моррис Казахстан и общественным фондом «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района». В процессе реализации проекта к ним подключились ученые из Университета Флориды и специалисты местного аграрного университета, а так же крупные казахстанские компании.

В этом году результат трехлетней работы показали на реальном примере, и результаты оказались на высоте.

— Мы вырастили 22 новых сорта томатов и 6 сортов перцев разных размеров и сезонов созревания, — рассказывает профессор Университета Флориды **Брайан Боман**.

По его словам рекомендованная методика позволила повысить урожайность на 25-30 процентов, и улучшить вид овощей, что при покупке для потребителя играет важную роль.

Начиная проект его организаторы ставили перед собой не только задачу повышения урожайности, но и вопрос по поиску каналов реализации выращенной продукции, что по словам самих же фермеров всегда было большой проблемой. И если раньше их продукцию на корню забирали перекупщики, что в конечном итоге, после накруток, отражалось на конечной цене, и било по карману потребителя, то в ходе проекта этот вопрос так же удалось решить. Овощи с экспериментальных полей на прямую стали поставлять в одну из крупнейших сетей опто-маркетов.

— Одним из главных и основных шагов нашего проекта мы считаем то, что в этом году наши фермеры могли поставлять свою продукцию напрямую в сеть крупных городских супермаркетов. То есть те овощи, которые были собраны на поле уже на следующий день попадали на столы наших горожан, — рассказывает исполнительный директор, оператор проекта ОФ «Фонд местных сообществ Енбекшиказахского района» **Бакытгуль Ельчибаева**.

При этом, по ее словам, стоимость фермерской продукции реально снизилась на 15-20 процентов.

— Мы действительно реализовали проект, в котором нет посредников, который на практике показывает, как нужно развивать кооперацию, проект, который имеет очень большую перспективу по тиражированию его в другие районы Алматинской области, да и в целом в Казахстане, — считает известный казахстанский бизнесмен **Раимбек Баталов**, чья компания поддержала проект.

В компании Филип Моррис Казахстан заверили, что эта комплексная программа будет продолжаться еще несколько лет. Уже сейчас ведутся переговоры с Департаментом сельского хозяйства Алматинской области, который заинтересован в дальнейшем ее развитии в других регионах.

— В этом году проект был пилотный. Мы взяли 5 фермеров, обучили, показали, рассказали. У них все получилось, и они заработали больше, — говорит представитель компании Филип Моррис Казахстан **Айдос Смаилов**. — Естественно в сельской местности так: получилось у

соседа — появился интерес. На следующий год мы хотим немного расширить рамки. Это будет 20 населенных пунктов, фермеры из которых будут участвовать в проекте. Мы профинансируем около 90 процентов стоимости проекта из средств компании, и надеемся на то, что проект будет успешным.

12 Как фермеры учатся кормить города

Источник: caravan.kz

Автор:Адил УРМАНОВ

<http://gazeta.caravan.kz/articles/kak-fermery-uchatsya-kormit-goroda-articleID116213.html>

Пилотный проект “Фермеры Чилика” показал, что наши фермеры способны накормить страну отечественными свежими овощами. Но для этого нужно создавать сельские кооперативы, которые будут делать работу нынешних посредников. И без участия государства поднять село не удастся.

Проект “Фермеры Чилика” был задуман как метод разрешения всех проблем, с которыми сталкиваются фермерские хозяйства, но поставленный на научную базу: от выращивания рассады до продажи готовых овощей оптовому покупателю. И на каждом этапе крестьянам показывали, как решить задачу эффективно, с минимальными расходами и даже с прибылью.

В проекте приняли участие четыре фермера из села Шелек в Алматинской области. Они предоставили 5 опытных участков, на которых агрономы НПО “Фонд местных сообществ” и университета Флориды апробировали более 22 сортов томатов и 6 сортов перца, предоставленных “Рийк Цванн Алматы”. Повседневной научной работой занимались студенты Казахского национального аграрного университета (КазНАУ). Готовая продукция поставлялась в оптомаркет “Арзан”. Результат показал: наше село может выращивать недорогие и качественные овощи. Но для этого нужно учить фермеров ведению бизнеса.

– Летом в сезон коробку сладкого перца весом в 25 килограммов перекупщики оценивали в 400 тенге. Это 16 тенге за килограмм. А вы, горожане, покупаете перец уже по 90–120 тенге, – рассказала исполнительный директор “Фонд местных сообществ” Бакытгуль ЕЛЬЧИБАЕВА. – Кому уходит эта разница? Не тому, кто трудится на земле, кто выращивает эти овощи, а перекупщику. Нужно убрать это звено. Поэтому мы обучали фермеров основам бизнеса, чтобы они могли посчитать, сколько ему стоит вырастить тот или иной продукт, и он мог продавать свой товар с выгодой для себя. Чтобы показать, как продавать урожай, мы взяли на себя и логистику – доставку товара в Алматы, в магазин “Арзан”. Ему тоже выгодно такое сотрудничество, он часто был вынужден закупаться на рынке “Ал-

тын Орда”. Конечно, тот товар, который прошел через вторые-третьи руки и более тысячи километров, часто уже побитый, с плесенью, потерявший свой товарный вид. Принцип нашего проекта – “сегодня на поле – завтра на прилавке”, то есть овощи всегда будут свежими.

Для обучения фермеров НПО нанимало специалистов по бизнес-планированию, защите растений и агротехнологиям. Эксперты НПО проводили занятия по почвоведению и агрономии. Бухгалтер не только работал с документами фермеров, но и обучал их бухгалтерскому учету и расчету стоимости товара.

Опыт работы показал, что выйти на рынок Алматы фермер самостоятельно не может. Для этого необходимо иметь прозрачную бухгалтерию. Простой крестьянин, когда он один, не способен вести все эти бумаги должным образом. Поэтому фермерам нужно объединяться, чтобы оплачивать услуги специалистов. Повышенные урожаи вполне могут покрыть эти расходы.

– Опыты показали, что использование правильной агротехники увеличивает урожай, – рассказал **профессор университета Флориды Брайан БОМАН**. *– На опытных участках мы получили перца на 27 процентов больше, чем на контрольных, томата – на 60 процентов. Экономический анализ показал увеличение дохода на 1 миллион тенге с гектара. В любом случае результаты мы получили потрясающие, и они должны оказать влияние на благополучие фермеров.*

Убрать посредника между крестьянином и потребителем будет очень сложно. Пока они диктуют условия на рынке, так как в Казахстане перепроизводство овощей, считает **агроном-консультант проекта Павел КАВУНОВ**. Но продать все фермеры не могут. Например, один из участников проекта **Ашир МУСАЕВ** выращивает перец на двух гектарах земли. Половину своего урожая он уже продал. Вторую половину пока продать не может – заказчик вроде есть, но машину за товаром еще не прислал.

– Мы сегодня ведем переговоры с акиматом Алматинской области для распространения таких центров по региону за счет бюджетных программ. Здесь должна быть роль СПК, – высказался **глава Raimbek Group Раимбек БАТАЛОВ**. *– К сожалению, банковские условия для участия крестьян в государственных программах такие, что эти программы малоинтересны. Мы подсказываем, как этот механизм должен работать на практике. Мы показываем, что можем гарантировать фермерам денежный поток для покрытия рисков.*

13.С. Суонсон: Сельское хозяйство находится в начале пути адаптации к частной собственности

15 октября 2015, Zakon.kz

<http://www.zakon.kz/4749048-stjuart-suonson-selskoe-khozjajstvo.html>

Стюарт Суонсон и Томас Сприн подводят итоги пилотного проекта «Фермеры Чилика».



В эксклюзивном интервью нашему portalу профессора Стюарт Суонсон и Томас Сприн из Университета Флориды (США), ведущего международного ВУЗа в области инновационных технологий и передовых практик в сельском хозяйстве, подводят итоги пилотного проекта «Фермеры Чилика» и делятся своими рекомендациями по дальнейшему развитию фермерских хозяйств Алматинской области.

Профессор Суонсон, как участник проекта Вы с самого начала были вовлечены в процесс его реализации. Какие сложности встречаются на пути наших фермеров?

- Сложнее всего всегда, в любой стране, не только в Казахстане, приходится маленьким фермерским хозяйствам в несколько гектаров земли. Маленькое крестьянское хозяйство не может позволить себе современную технику, которая рассчитана на большие земельные участки. И к тому же она дорогая. Владельцам маленьких ферм сложнее получить кредит на развитие своего бизнеса, обеспечить бесперебойные поставки своей продукции, наладить партнерские отношения с торговыми центрами.

По словам ученых, мало вырастить хороший и качественный урожай, необходимо позаботиться и том, кому его продавать и по какой цене. Выстраивание своего бренда, как отечественного производителя, налаживание партнерских отношений с торговыми точками – дело нелегкое, но благодарное. Однако, зачастую фермеры упускают вопрос сбыта и маркетинга из поля зрения и сосредоточены только на выращивании урожая.

- Прежде чем овощи окажутся на столе потребителя, фермеру необходимо приложить немало усилий для того, чтобы наладить каждый отдельный этап в общей цепочке производства и реализации продукта: от выбора качественных семян и удобрений, выращивания рассады, ухода за растениями до сбора, сортировки своего урожая, поиска рынка сбыта, логистики и маркетинга, - говорит профессор Стюарт Суонсон профессор в области сельского хозяйства.

- Большая ферма может позволить себе рабочую силу и распределение обязанностей для реализации отдельных этапов в агропромышленной цепочке. Тогда как хозяину маленькой фермы все приходится делать самому. И зачастую сил хватает только на то, чтобы вырастить урожай, а дальше приходят посредники и диктуют фермерам свои цены, - рассказывает Томас Сприн, профессор экономики в сельском хозяйстве.

Какие альтернативы есть у владельцев маленьких фермерских хозяйств, чтобы улучшить свое положение?

- Один из вариантов - в создании ассоциаций из маленьких фермерских хозяйств. Объединившись, фермеры могут распределить между собой обязанности по поиску новых клиентов, расширению рынка сбыта, транспортировке своего продукта до торговой точки. Самое главное снизить затраты путем оптимизации своего труда и действовать согласованно, тогда успех обеспечен, - считает Стюарт Суонсон.

Как, на ваш взгляд, поменялось мировоззрение фермеров, которые приняли участие в пилотном проекте? Поменялось ли их отношение, подход к ведению своего хозяйства?

- Я думаю, перемены в лучшую сторону, в сторону прогресса и развития однозначно происходят. Сами фермеры не раз говорили нам о том, какой бесценный опыт они приобрели как участники проекта. Допустим, теперь покупка удобрений не воспринимается ими, как допол-

нительные затраты, а наоборот, как выгодные инвестиции. Проект показал, что производительность одного гектара земли при использовании удобрений увеличилась на 50%, то есть в полтора раза, а разница в прибыли с одного гектара в денежном эквиваленте составила более миллиона тенге. Если говорить конкретно, то 55 000 тенге вложенные в удобрения при выращивании томатов, могут принести прибыль в миллион тенге. Думаю, арифметика говорит сама за себя. И самый большой вклад проекта – то, что теперь это понимают и фермеры, - делится Томас Сприн.

Организаторы проекта помогли фермерам наладить поставки в крупную торговую сеть, где продукция фермеров пользовалась огромным спросом. Оборот только помидоров с запланированных 15 тонн в месяц на деле увеличился до 39 тонн. Спрос на местные овощи есть, возникает другой вопрос: как обеспечить предложение?

- Повысить прибыльность фермеров можно не только с помощью удобрений. Есть много других способов, которые в совокупности с удобрениями повышают урожайность во много раз. По своему опыту работы в разных странах я знаю, что фермеры народ консервативный. Если фермер привык выращивать помидоры определенного сорта, то его очень трудно переубедить выращивать что-то другое или другие сорта тех же томатов. С коммерческой точки зрения подобная приверженность традициям зачастую становится преградой на пути повышения прибыльности фермы. Нужно постоянно анализировать рынок спроса и предложения. Выращивать культуру, которая в дефиците на рынке – разумное решение. Еще один прием – провести эксперимент. Посадить разные сорта помидоров или перца и сравнить, какой сорт быстрее поспевает. Допустим, сезон урожая обычно начинается в августе, именно тогда, по нашим наблюдениям, происходит резкий спад цен на овощи. Если выращивать те сорта томатов, которые поспевают к середине июля, когда цены на овощи еще высокие, то можно значительно увеличить свою прибыль, - считает Стюарт Суонсон.

Учитывая специфику именно нашей страны, какие рекомендации вы бы могли дать для повышения эффективности и продуктивности фермы?

- Нужно стремиться к продлению сезона урожайности. В Казахстане очень длинные зимы, тем не менее, существуют современные технологии, которые помогают противостоять холоду и продлить сезон урожая. Если предусмотрительно защитить растения низкими туннеля-

ми, то шанс сохранения урожая повышается, по крайней мере, при незначительных колебаниях температуры.

Однако, фермер может решать свои проблемы до определенного уровня. Но существуют и более глобальные задачи. И здесь, наверное, без помощи государства не обойтись. Какая поддержка может быть оказана со стороны государства?

- С экономической точки зрения поддержка может быть оказана в виде микрокредитов, кредитов под небольшие проценты. Введение системы страхования сельскохозяйственных культур на государственном уровне. Такая практика широко применяется в мире и доказала свою эффективность. Стихийные бедствия, природные катаклизмы и другие факторы могут в одночасье уничтожить весь урожай фермера, что приводит к его разорению. Страхование предусматривает выплату компенсации и позволяет фермеру подготовиться к новому сезону, - говорит профессор экономики Томас Сприн.

- Государство однозначно может помочь с инфраструктурой. Это и резервуары для воды, и теплицы, и капельное орошение, и хранилища для овощей. Все эти меры помогут фермерам продлить сезон урожая, улучшить качество продукции, увеличить прибыль, обеспечить процветание бизнеса. Потребитель же получает качественный свежий продукт по низким ценам. Сельское хозяйство Казахстана находится еще только в начале пути адаптации к частной собственности и к рыночным отношениям. Поэтому и фермеры и государство должны решать возникающие трудности сообща и прислушиваться друг к другу, так как впереди еще долгая дорога, - считает Стюарт Суонсон.

14 Студенты Алматы примут участие в продвижение отечественного бренда фермеров-овощеводов

<http://inform.kz/rus/article/2838476>

Автор: **Турысбеков Ерден**

АЛМАТЫ. КАЗИНФОРМ - В Алматы подвели итоги конкурса «Эффективные способы продвижения фермерской продукции», проводившегося в рамках Республиканского форума молодежного предпринимательства.

Команды из восьми вузов страны, участники программы Enactus, представили свои маркетинговые стратегии продвижения отечественного сельскохозяйственного бренда «Фермеры Чилика». Данный бренд - результат Программы развития сельских регионов, стартовавшей в Алматинской области в 2010 году и реализуемой компанией «Филип Моррис Казахстан» совместно с КазНАУ и Университетом Флориды.

«Мы стараемся принимать участие в проектах, которые могут привить студентам чувство социальной ответственности. Посредством данного конкурса студенты могут помочь фермерам, в то же время непосредственное участие команды-победителя в продвижении реального бренда будет для них большим профессиональным опытом», - отметила президент программы Enactus в Казахстане Альбина Ержанова.

По словам представителя компании «Филип Моррис» Асель Ахметовой, зачастую фермерам-овощеводам не хватает знаний в области маркетинга, что создает некие сложности в поиске рынков сбыта. «Ученые обучают фермеров осваивать новые методы выращивания овощей, в следующем году уже 20 фермерских хозяйств примут участие в проекте, но урожай надо сбывать срочно, поэтому маркетинговая стратегия просто необходима. План студентов поможет им налаживать отношения с клиентами и угадывать интересы потребителей», - подчеркнула А.Ахметова.

По итогам конкурса первое место разделили между собой команды Университета имени С.Демиреля и Каспийский университет.

«Выбрали именно два победителя, поскольку оба плана достойные. Один предложил новую концепцию для нашего рынка - овощной фастфуд, то есть продажу овощей в упаковке, готовых к употреблению. У второй команды очень интересный целевой подход, разнообразные механизмы продвижения продукции фермеров», - отметила А.Ахметова.

