



MINISTRY FOR FOREIGN
AFFAIRS OF FINLAND

Программа “Расширенная Европа:
содействие торговле Центральной Азии,
Южного Кавказа и западных стран СНГ”



Empowered lives.
Resilient nations.



“ДАРЫ БАТКЕНА”:

большое будущее

начинается сегодня

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) тесно сотрудничает с людьми на всех уровнях общества, помогая в построении наций, способных противостоять кризису, а также управлять экономикой и поддерживать уровень такого экономического роста, который улучшает качество жизни каждого человека. Присутствуя на местах в 177 странах, мы можем предложить глобальную перспективу и глубокое понимание местной специфики, чтобы помочь в создании новых возможностей и построении жизнеспособных наций.

Мнения, выраженные в данной публикации, не отражают официальной позиции Организации Объединенных Наций, Программы Развития Организации Объединенных Наций (ПРООН), ее программ/проектов или правительств. Употребляемые обозначения не означают выражения какого-либо мнения относительно правового статуса той или иной страны, территории или района, или их границ.

Данная публикация подготовлена и опубликована на русском и кыргызском языках при финансовой поддержке Проекта ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ» в Кыргызской Республике.

Адрес: г.Баткен, 720100, ул. Раззакова, 14
тел.: +996 3622 5 03 81, +996 3622 5 05 43
e-mail: ti@batken.undp.kg
website: www.undp.kg

Содержание



НАРОДНАЯ МАРКА

стр. **4**



ТОЛЬКО ВПЕРЕД!..

стр. **6**



**БАТКЕН -
АБРИКОВОСЫЙ РАЙ**

стр. **10**



**ЗНАНИЯ -
ПРИБЫЛЬ**

стр. **14**



**ПАРИТЕТНЫЙ
БИЗНЕС**

стр. **18**



**РЕКЛАМА -
ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ**

стр. **26**



**БУДУЩЕЕ
ЗА ОРГАНИКОЙ**

стр. **22**



В 2011 году в Кыргызстане впервые появились продукты питания под торговой маркой «Дары Баткена». Таким образом, воплотилась в реальность давняя мечта баткенских предпринимателей – выйти на рынок под своим собственным брендом. На сегодняшний день альянс производителей продукции под торговой маркой «Дары Баткена» включает в себя пять сельскохозяйственных кооперативов и трех частных предпринимателей.

Программа Развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) поддержала народную идею, в числе многих мероприятий по развитию торгово-экспортного потенциала местных фермерских объединений и кооперативов, поспособствовав разработке торгового бренда, объединившего большой ассортимент произведенной и переработанной ими сельскохозяйственной продукции. Сделано это было в рамках реализации Программы ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ». Также ПРООН взяла на себя всю организационную работу по легализации торгового бренда.



Сегодня «Дары Баткена» - это 20 видов продукции. Одной только кураги выпускается в 15 различных упаковках. А еще в 20 разных упаковках – урюк, в 5 упаковках – ядра абрикоса. Кроме того, под этим брендом продается знаменитый баткенский рис, фасоль, арахис, абрикосовый сок, 5 видов варенья, 4 вида компота. Баткенские продукты питания реализуются через многие торговые точки и супермаркеты не только южного, но и других регионов Кыргызстана, и даже поступили на прилавки магазинов некоторых городов России. Ряды их покупателей ширятся день ото дня, поскольку уже понятно: «Дары Баткена» - это натуральная и качественная продукция.

НАРОДНАЯ МАРКА





Сельскохозяйственному кооперативу «Молдо Зикир» в этом году почти четыре года. К решению объединиться его члены пришли после многих лет работы в отдельных фермерских хозяйствах. Вначале их было 15 человек. Как и все, занялись традиционным выращиванием различных сельскохозяйственных культур, благо, климат позволяет. В этих местах Кадамжайского района можно выращивать все – от картофеля до персиков. Но главная гордость – малина. И именно этот факт являлся причиной давней мечты заняться сельхозпереработкой. С самого основания кооператива...

Окрестности трех сел: Пульгон, Орозбеков, Кызыл-Булак люди издавна прозвали «родиной» малины. Сбирать ее начинают еще в мае и заканчивают почти в ноябре. Еще в советское время специалисты из Бишкека (тогда еще Фрунзе), проведя биохимическую оценку ягод кадамжайской малины, поставили высший знак качества – экологически чистейший продукт с самым оптимальным содержанием растворимых сухих веществ, сахаров, витаминов и других полезных для здоровья компонентов. То ли земля тут особенная, то ли воздух, то ли вода, но выращивать малину с такими показателями в других местах южного региона, не получается.



Населения в трех селах насчитывается более 25 тысяч человек. В каждом доме есть свой малинник, по самым приблизительным подсчетам малиной засажено 500 га земли. В сезон урожай достигает 200 – 300 тонн. Ежедневно каждое из трех сел выносит на продажу в среднем по 5 тонн сочной ягоды! Кадамжайская малина продается на базарах от Баткена до Бишкека. В основном в «сладком» бизнесе заняты женщины: они малину выращивают, собирают, продают. Нередко именно это дело становится основой семейного бюджета – матери кормят, одевают, обучают детей за счет урожая со своих хозяйств.

Такова настоящая статистика «родины кадамжайской малины», причем, с учетом того, что в последние годы объемы производства несколько сократились: молодежь уезжает на заработки, некоторые семьи отдают предпочтение другим сельскохозяйственным культурам из-за трудоемкости и ограниченности сроков хранения этой нежной культуры. Ведь, на самом деле, очень многое может послужить причиной того, что продавец не донесет до покупателя малину в хорошем качестве. Разумеется, с экономическим ущербом для себя.

Выход один – наладить переработку. Тут и оказалось, что мечта кооператива «Молдо Зикир» - это мечта многих кажамжайцев. Правда, как ее воплотить в реальность, никто не знал. Помогли средства массовой информации, в которых было размещено объявление об отборе проектов по переработке сельскохозяйственной продукции для финансирования по Программе ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и

ТОЛЬКО ВПЕРЕД!..



западных стран СНГ». Проект кооператива «Молод Зикир» о создании цеха по переработке плодов и ягод был одобрен и с этого года началась работа по его реализации...

В селе Орозбеков, расположенном посередине малиновой местности, была нефункционирующая чайхана: здание заброшенное, территория вокруг неухоженная. Единственное преимущество – стоит эта чайхана прямо на большой дороге. Вот это здание и облюбовали члены кооператива: собственными силами отремонтировали, наладили обеспечение водой и электричеством. И уже потом завезли, закупленное на грант ПРООН, оборудование: варочный реактор, машину для мойки стеклянной тары, транспортер для стерилизации банок, закаточную машину, два стола для приема посуды, промышленный умягчитель. Все добротное, из нержавеющей стали, всего на сумму 1 млн. 342 тыс. сомов. «Предоставленное ПРООН оборудование рассчитано на выпуск 1 тонны продукции в смену, - говорит председатель кооператива Исраил Усенов. - В этом году мы произвели пробный выпуск – 2000 банок варенья, джемов, соков, компотов». Столь широкий ассортимент возможен благодаря тому, что производственная линия универсальна – на промышленной основе способна обеспечить выпуск продукции более 15 наименований. С прицелом на будущее для каждого из них разработана этикетка, опять же при помощи ПРООН. Уже сегодня цех обеспечил работой 10 человек, 6 из которых – женщины.

Судя по активности руководства кооператива, перспективы у цеха самые широкие. Подход выбран основательный: разработали пятилетний план дальнейшей работы, два года отвели на поиск своего места на внутреннем рынке Кыргызстана, три – на налаживание каналов сбыта произведенной продукции за рубежом. По желанию клиента ассортимент предлагается самый большой – кроме малины в здешних местах получают хороший урожай клубники, ежевики, абрикоса, вишни, черешни, сливы, яблок, айвы. То есть, за сырьем далеко ехать не надо. Тут не надо быть экспертом – любая хозяйка скажет, насколько важно для переработки иметь свежее сырье! Ну а для того, чтобы переработка всего этого плодово-ягодного богатства отвечала всем технологическим требованиям, опять же понадобилась помощь ПРООН, на обучающих семинарах которой члены кооператива и набирались соответствующих премудростей. Не помешали новые знания и 24-летнему Торобеку Усенову, несмотря на то, что он выпускник Ошского Технологического Университета по специальности «Производство и переработка сельхозпродукции». В настоящее время Торобек – технолог нового кооперативного цеха.

«Полученный нами в первый год опыт показал, как надо организовать работу для того, чтобы получать прибыль, – делится своими мыслями заведующий производством Акматали Шамшиев. – Теперь мы знаем, что тару, крышки, этикетки, сахар надо заготавливать по более дешевым ценам еще зимой. Нужны склады для хра-



нения тары и, конечно же, для готовой продукции с температурным режимом +2 +18 градусов по Цельсию». Кроме того, стало ясно то, что надо организовать работу цеха в соответствии с международными стандартами, провести автономное электроснабжение. В общем, работы много, но это никого не пугает: до лучших времен все готовы работать на общественных началах и даже предоставить урожай со своего хозяйства под реализацию продукции в случае появления крупного покупателя. Потому что чувствуют: цех – это будущее кооператива.

Разумеется, есть и проблемы. Как же в бизнесе без проблем?! «У нас нет трудностей с производством и сбытом. Главная проблема – отсутствие оборотных средств, - говорит Акматали Шамшиев. – Потому что спрашивать нашу продукцию начинают в ноябре-декабре, а сырье на переработку надо начинать закупать уже в мае. Чтобы подготовиться к следующему сезону, думаем искать низкопроцентный кредит».

Параллельно члены кооператива думают и о возможных способах мобилизации своих внутренних резервов: внедрение системы бережного управления, оптимизация производственных процессов, организация приема сырья под реализацию на давальческой основе и т.д. Возможен такой способ заработка, как оказание услуг населению. Есть семьи, которые не хотят заниматься продажей и переработкой урожая со своих хозяйств; есть семьи, у которых молодежь уехала на заработки и в доме остались одни пожилые и дети. За дополнительную плату кооперативный цех вполне мог бы взяться за переработку их урожая. К тому же есть у «Молдо Зикир» одна патриотическая цель – подвигать население к производству экологически чистой продукции. «В мире насчитывается более 150 сортов малины. У нас выращивается всего 7 – 8 из них. Почему бы нам не увеличить количество сортов и не улучшить качество уже имеющихся посевов?! Говорят, в этом отношении в Крыму неплохой опыт. Хорошо бы с ним познакомиться», - осторожно мечтает председатель кооператива. Ну что ж, как говорится, мечты сбываются...

Что же касается будущего кооперативного цеха: в «Молдо Зикир» убеждены в том, что его работа поможет повышению благосостояния не только членов кооператива, но многих других кадамжайцев. Ободряет то, что у бизнеса уже появились заинтересованные партнеры. Так что – только вперед!..



Сельскохозяйственный кооператив

«Молдо Зикир»

Адрес: Баткенская область,
Кадамжайский район,
село Орозбеков, участок Учкун

Тел.: +996 (3655) 61094, +996 (773) 391860,
+996 (773) 805316

E-mail: akmatali.72@mail.ru



Баткен всегда славился своим абрикосом. Уникальные климатические условия позволяют выращивать здесь не только вкусный, но и полезный продукт. Издавна повелось так, что именно он – знаменитый «баткенский» абрикос был культурой номер один, являющейся основным источником заработка местных фермеров. Несмотря на это, баткенские садоводы пережили и неблагоприятные времена – после распада Союза ирригационная система области стала разрушаться и, вследствие недостатка поливной воды, много садов пришлось пустить под топор. Однако этот период позади и теперь садоводство в Баткене интенсивно развивается: возвращаются в отрасль отданные под другие сельхозкультуры земли, возрождаются заброшенные сады, на месте старых деревьев высаживают молодые... И, вполне понятно, что с увеличением объемов урожая все острее и острее встает проблема переработки возрастающих объемов собираемого урожая. Соответственно, все чаще и чаще поднимается вопрос о создании специализированных цехов.

БАТКЕН - АБРИКОСОВЫЙ РАЙ



Ну а пока суд да дело, баткенский абрикос распространяется по миру через другие страны. К примеру, традиционно реэкспортом продукции садоводов Баткена в Россию и Казахстан занимаются таджикские предприниматели, у которых налажены давние и прочные связи по поставке сухофруктов. «С одной стороны, такое положение дел помогает нам решать вопросы со сбытом. Но с другой стороны, есть большое желание выйти на рынок самим со своей продукцией, - говорит член правления сельскохозяйственного кооператива «Баткен жемиши» Сайдахан Садырбекова. – Это желание очень многих людей. Получается, инициировав проект по созданию цеха, специализирующегося на переработке сухофруктов, мы только выполняем их волю». На самом деле, слова фермера со стажем Садырбековой поддерживают, как минимум, 200 человек – членов кооператива. Собственно, кооператив и был создан с этой целью, потому что основным направлением своей деятельности он выбрал производство и переработку сухофруктов. А сырья в этих краях Баткенской области предостаточно – земля в больших количествах дает урожай абрикоса, яблок, винограда, сливы.



Донора нашли быстро. Им стало Люксембургское Правительство, которое через Программу ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ» профинансировало закупку производственной



линии по мойке, сушке, сортировке и калибровке абрикосов. Оборудование купили надежное, турецкого производства – всего на сумму 2 млн. 518 тыс. сомов. Но прежде чем завозить его в Баткен, члены кооператива за счет собственных средств построили здание цеха, провели туда электричество и воду, нашли производителей упаковочной тары и этикеток. Было решено выходить на рынок под уже известной торговой маркой «Дары Баткена». Хотя если, с одной стороны, это заметно облегчало поиск каналов сбыта произведенной продукции, с другой стороны, накладывало дополнительную ответственность в отношении ее качества – ведь бренд «Дары Баткена» уже давно зарекомендовал себя как символ, присваиваемый качественным натуральным продуктам.

Итак, цех кооператива «Баткен жемиши», который, по мнению его членов, должен помочь им расширить ассортимент собственной продукции, улучшить ее качество и способствовать реализации по более высокой цене, в этом году начал функционировать. Производительность технологической линии – 5 тонн в смену. Пока цех работает в тестовом режиме – по мере поступления заказов. Но даже в таком режиме в неделю здесь перерабатывается около 2 тонн продукции. «В отличие от других предприятий по переработке сельхозпродукции, наш цех может действовать круглогодично, потому что сырье у населения есть всегда, ведь сушеный абрикос хранится и не теряет своих полезных качеств по 2 – 3 года», - говорит сортировщица Айымгуль Токтомушева. Немаловажный факт – поддержка ПРООН не только повысила экономическую устойчивость «Баткен жемиши», но также создала возможности для организации почти 30 новых рабочих мест. В числе новоиспеченных специалистов и Айымгуль Токтомушева. И это помимо почти сотни фермеров – потенциальных поставщиков сырья для цеха, прошедших обучение по турецкой технологии выращивания и сушке абрикосов. Кстати, для этих тренингов была издана специальная методическая брошюра.


Но есть еще одна цель, достижению которой способствует налаженная работа кооперативного цеха. Это выход баткенских сухофруктов на рынки Казахстана и России уже под брендом кыргызстанских производителей. «Пока наш товар заготавливается коробками. Но в планах наладить фасовку по 1 - 0,5 кг», - делится производственными планами начальник производства Абдрашит Суранчиев. Кстати, мелкая фасовка нужна также для внедрения в



супермаркеты Бишкека, Оша, других городов Кыргызстана. Эта тема не раз обсуждалась на собраниях кооператива, поэтому и поставлена в ряд задач, в ближайшее время подлежащих реализации. Предполагая, что это позволит увеличить объем экспорта, уже даже разработали рекомендации для внедрения системы стандартизации и пищевой безопасности. Экспертная и техническая поддержка этой работы также была обеспечена ПРООН.

На каждой коробке с продукцией «Баткен жемиши» подробная информация для покупателя: адрес производителя, органическое и химическое содержание товара. Каждая партия продукции, поступающая в цех на переработку, подвергается тщательному анализу – качество должно соответствовать заявленному торговой маркой «Дары Баткена».

Кстати, в Кыргызстане она уже достаточно известна. Стараниями отечественных дистрибьюторов ее можно увидеть практически во всех крупных магазинах и базарах. И вот теперь через кыргызские диаспоры информация о баткенских продуктах начала распространяться за пределами страны. Успех надо закреплять, поэтому у баткенских предпринимателей, объединенных этой маркой, есть планы – открыть свои торговые представительства в российских городах, наиболее привлекательных с точки зрения торговых интересов. Кроме того, в эти дни члены кооператива «Баткен жемиши» опять же при поддержке ПРООН активно готовятся представить свою продукцию в целом ряде торговых выставок в Казахстане и России – нельзя упускать ни одной возможности для привлечения потенциальных клиентов! Именно эта идея на сегодняшний день главная для выпускника Мичуринского плодовоощного института, агронома с большим опытом хозяйственной и административной работы, председателя правления сельскохозяйственного кооператива «Баткен жемиши» Абдипатты Матаева. Не только его одного, но и всех членов кооператива, по праву считающих свою малую родину абрикосовым раем! А их на сегодняшний день более двухсот человек...



Сельскохозяйственный кооператив «Баткен жемиши»
 Адрес: Баткенская область, Баткенский район, село Жаны-Жер
 Тел.: +996 (772) 414637, +996 (552) 414637, +996 (773) 462618
 E-mail: Ras-bat@mail.ru



ЗНАНИЯ

ЗНАНИЯ - ПРИБЫЛЬ



Село Жал расположено недалеко от городка Айдаркен, в самой горной части Кадамжайского района. На высоте 2000 м над уровнем моря. Места благодатные для выращивания клубневых овощей, чем сполна пользуются здешние фермеры. Айдаркенские картофель и морковь широко известны не только в Кыргызстане, но больше в соседнем Узбекистане, куда сбывается практически вся выращенная в этих местах сельскохозяйственная продукция.

Казалось бы, вот и хорошо... Но уж очень неспокойные люди собрались в местном сельскохозяйственном кооперативе «АйКОК»! Уже несколько лет не дает им покоя услышанная когда-то информация о выгоде выращивания органических овощей, которые на рынке продаются на порядок дороже своих неорганических эквивалентов. Хотя дело даже не в «сегодняшней» прибыли: опыт показывает то, что будущее сельского хозяйства за органическими или, как их еще называют, био или эко продуктами. А значит, уже сейчас надо позаботиться о будущей устойчивости своего предприятия...



Главной трудностью в этом направлении стало отсутствие соответствующих знаний. Вот тут то и пришла на помощь Программа ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ». «Знания – вот самая ценная помощь, - подчеркивает председатель кооператива Асанбай Жороев. – Если бы не тренинги и консультации ПРООН, мы так бы и не научились выращивать органику на своих полях».

Всего на полях кооператива «АйКОК» только картофеля производится около двух тысяч тонн. Половина урожая продается как посевной материал, который уходит по цене в 2-3 раза дороже продовольственной картошки. Чтобы добиться таких показателей, пришлось немало потрудиться. Все полученные на семинарах ПРООН знания проходили апробацию на специальных демонстрационных полях, которые члены кооператива добровольно устраивали на своих земельных наделах. Экспериментальным путем айдаркенские фермеры шаг за шагом постигали пользу применения органических удобрений, таких как «Байкал М», «Фаравон» и др., учились бороться с колорадским жуком без химикатов. «Обычный правильный севооборот гарантирует избавление от этого хищника», - делится своим нынешним опытом



член кооператива Мурзарахим Айдаров. Этой осенью Айдаров получил хороший урожай моркови с поля, которое, в соответствии с агротехническими нормами, в прошлом году было засеяно картофелем. И картофель, и морковь – органические. Фермер с многолетним стажем работы Мурзарахим-аке если раньше для подпитки растений применял бы химические удобрения, то теперь, после тренингов ПРООН, на участок в 10 соток завез целый «Камаз» навоза. Получилось и дешевле, и полезней.

«Картошка в своих клубнях сохраняет все, чем питается ботва: и полезное, и вредное. В погоне за прибылью, на что только не идут нерадивые фермеры! Нередко лабораторные исследования показывают, насколько высоко бывает в картофеле содержание нитратов, тяжелых металлов и прочих «нездоровых» элементов после применения химикатов, - говорит активист «АйКОК» Зувридин Жалалов. – Мы же призываем фермеров использовать навоз, гумус, компост, органические удобрения, такие как «Байкал М». И продукцию получите экологически чистую, и продадите ее подороже, и почве вреда не нанесете, и денег на удобрения затратите меньше». Несмотря на свой «статус» (член правления кооператива, председатель ревизионной комиссии), для пропаганды органических продуктов в этом году демонстрационное поле в 15 соток будет организовать именно Жалалов. Люди наглядно должны увидеть разницу между обычной и органической сельхозпродукцией – насколько последняя устойчива к болезням, неприхотлива в хранении, качественна во вкусовом отношении.

Урожай картофеля айдаркенцы делят на две части. Крупные клубни – это, так называемая, продовольственная сельхозпродукция, продается на базаре. Мелкие клубни – посевной материал, вот им то и славен «АйКОК». Чем качественней семена, тем больше и лучше вырастет из них продовольственный картофель. Соответственно, фермерам прибыли больше. «Куда я только не ездил за семенами! – вспоминает свою «докооперативную» жизнь Зувридин Жалалов. – В Ноокат, Ош, Алай – все бесполезно. В то же время вижу, как ребята с нашего села выращивают крупную, красивую картошку». И со смехом добавляет: «Вот и пришлось войти в кооператив!».

На сегодняшний день в членах кооператива «АйКОК» состоят около 50 человек. Результат



сотрудничества с ПРООН: 30 процентов произведенной ими сельхозпродукции – органическая. В клиентах недостатка нет, люди начали понимать, насколько экономически выгодно выращивать биопродукты – на рынке их цена раза в два выше. Соответственно, семенной картофель «АйКОК» на складе не задерживается: покупатели приезжают со всей округи – от Нооката до Баткена. Есть спрос – будет и предложение, решили в кооперативе и сейчас активно работают в плане увеличения производства органической продукции.

58-летний Ахынбай Ташев не входит в кооператив «АйКОК». Но, то ли профессия (учитель математики) наложила свой отпечаток, то ли успехи кооператоров заразили, решил Ахынбай-аке на своих полях выращивать экологически чистые овощи. В этом году результаты превзошли все ожидания! Урожай получился на славу. Теперь он планирует воспользоваться еще одной услугой, предоставляемой кооперативом – положить до лучших времен (читай, до лучшей цены) полученный урожай в кооперативное хранилище. Кстати, хранилище площадью 500 кв.м. вместимостью 500 тонн тоже результат помощи ПРООН. В этом году третья зима, как оно функционирует, но народ, поняв, насколько это выгодно, уже активно пользуется его услугами.

Нынешний председатель кооператива Асанбай Жороев является одним из его основателей. Собрав в 2005 году инициативную группу из 18 человек, к настоящему времени это число увеличил втрое. Однако не так-то легко стать членом «АйКОК»! «Если другие, оказавшись за городом, любят горы и облаками, мы любим только полями, - шутит он. – Смотрим, что наши фермеры посадили в этом году, когда полили, удобрили и т.д. Идет постоянный контроль. Нарушений Устава пока не было. Наши фермеры дорожат наработанной репутацией. Ведь качеству продукции «АйКОК» люди уже доверяют!».



Сельскохозяйственный кооператив
«АйКОК»

Адрес: Баткенская область,
Кадамжайский район, село Жал

тел.: + 996 (772) 884670

e-mail: aykok@list.ru



Имарали Балкыев – руководитель одного из самых первых сельскохозяйственных кооперативов Баткенской области. Возглавляемый им кооператив «Таш Бий» был образован 13 лет назад. В течение всего этого времени число членов кооператива неизменно – 72 человека. Все они жители села Кок-Талаа Кадамжайского района, работающие в сфере производства и сбыта различной сельхозпродукции.

Кок-Талаа расположено в низине, подобных которой в Кыргызстане довольно немного. Благодаря уникальным климатическим условиям, в этой местности, кажется, можно получить урожай любой культуры. Но особенно идеальным здешний климат считается для садоводства. Фруктовые деревья, такие как черешня, персики, сливы, абрикос, требующие для созревания большого количества солнечного света, получают его сполна. Самые первые в году дары благодатного юга жители столицы Кыргызстана Бишкека получают именно от нас – хвалятся здешние фермеры. Экономическая выгода от выращивания полных жидельного сока плодов настолько очевидна, что к настоящему времени почти 30 % от общей площади кооперативных земель примерно в 200 га отдано под сады.



Но продукция фермеров «Таш Бий» насколько нежна, настолько недолговечна в хранении. Требуется особая сноровка при сборе урожая и особые условия для его содержания в ожидании покупателя. Даже в спокойный Советский период местным садоводам приходилось проявлять чудеса смекалки для того, чтобы доставлять свой товар на рынок в нужном виде. А что уж говорить о нынешнем времени – с его стремительным темпом, непредсказуемостью событий, изменчивостью фортуны! В кооперативе еще хорошо помнят недавнюю историю, когда пропало целых 3 тонны персиков из-за закрытия на пару дней большой автомобильной трассы...

Конечно, и раньше случались неудачи, но именно этот случай заставил Имарали Балкыева задуматься над тем, как предотвратить повторение подобных ситуаций. Пришла идея обратиться в ПРООН, одно из направлений деятельности которой – поддержка бизнес-проектов баткенских фермеров. Проектом руководителя кооператива «Таш Бий» являлось создание хранилища для фруктов. При этом выяснилось, что инициативу Балкыева поддерживают не только члены его кооператива, но и Ассоциации групп взаимопомощи «Келечек»!



ПАРИТЕТНЫЙ БИЗНЕС



В Ассоциации групп взаимопомощи с говорящим названием «Келечек», что в переводе с кыргызского языка означает «будущее», в основном, женщины. Кстати, именно они в 2009 году выступили с предложением объединиться. Сначала было простое желание – с целью улучшения условий собственной жизни на селе организовать сообща кассу взаимовыручки. Но потом достигнутые успехи подвигли на более смелые шаги: организовали небольшой швейный цех, производство кондитерских изделий. Женская активность привлекла не только внимание мужчин, но и их самих в ряды Ассоциации. Число ее членов с 29 человек в 2009 году к настоящему времени выросло почти до 80. Однако инициативу женщины из своих рук не выпустили – бессменным лидером Ассоциации с момента образования и до сих пор является Абиба Нурматова. Сегодня она полноправный, так сказать, соруководитель бизнеса по управлению хранилищем для фруктов, являющегося совместным детищем кооператива «Таш Бий» и Ассоциации групп взаимопомощи «Келечек».



Поддержка Программы ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ» в сумме 1 млн. 410 тыс. сомов помогла им приобрести два холодильных контейнера вместимостью 35 тонн каждый. На собственные средства в 520 тыс. сомов построили павильон для хранилища, провели коммуникации, оформили необходимые разрешительные документы. «Компьютерная начинка контейнеров позволяет создавать наиболее оптимальные условия для хранения любого вида сельскохозяйственной продукции. Например, для персиков это +2 градуса по Цельсию, для яблок +1», - делится секретами своей работы Базарбай Калмаматов, на которого возложена обязанность слежения за работой электрического оборудования.



В первую же прошлогоднюю зиму эксплуатации хранилища удалось получить большую пользу, в свежем виде сохранив большой урожай лука и моркови. В этом году результат использования хранилища тоже не заставил себя долго ждать: цена 18 тонн черешни, собранных в садах членов кооператива, за 20 дней содержания в контейнерах выросла с 80 сомов за килограмм до 130! А ведь для достижения именно такого эффекта и был задуман данный проект. Подсчет экономической выгоды под двойным контролем двух тезок – бухгалтера Ассоциации групп взаимопомощи «Келечек» Базарбая Тойчиева и уже знакомого читателю Базарбая Калмаматова, который в кооперативе «Таш Бий» не только электрик, но и бухгалтер. Выдача новых ящиков, которые для удобства фермеров,



готовых воспользоваться услугами хранилища, закупаются на собственные оборотные средства, тоже ведется под двойным учетом. В общем, управление совместным бизнесом построено на паритетной и прозрачной основе. Общественный контроль тоже довольно строгий – мнение троих самых авторитетных аскалов Раимберди Ташева, Толубая Жалалова и Беккелди Кадырова оспаривать не принято. Охрана объекта под неустанным оком Сабыра Нурматова, который даже любопытному журналисту не позволил заглянуть внутрь накрепко закрытого контейнера – во избежание порчи продукта нельзя нарушать температурный режим. Сейчас туда заложено 30 тонн яблок.

Но успокоиться на достигнутом в Кок-Талаа не собираются. «При отключении электроэнергии хранилище способно удерживать заданную температуру в течение 10 часов. И, тем не менее, мы не застрахованы от нештатных ситуаций. Поэтому для полной устойчивости бизнеса нам не хватает автономного трансформатора», - обсуждают совместные планы два лидера - Имарали Балкыев и Абиба Нурматова. Вместе же они подбивают свои внутренние возможности. По всей очевидности, и решение поставленной задачи будет принято сообща...

Между тем, хранилище фруктов в полную силу работает на благо членов сообщества, построившего его. Один из них – простой сельский учитель Сейдимар Абжапаров, в этом году со своего сада в 40 соток получивший неплохой урожай персиков сорта «Красная Москва» - 13 тонн. Вместе с супругой Саламат Сейдимар – члены кооператива «Таш Бий», на правах чего и воспользовались услугами фруктохранилища. В момент закладки в холодильный контейнер цена на персики была 25 сомов за килограмм. Абжапаровы же, выждав дней 20-25, пока не поднялась оптовая цена, продали свой урожай по 35 сомов. За вычетом расходов на хранение семья получила чистой прибыли 120 тыс. сомов!



А доходы всего сообщества за два года эксплуатации хранилища для фруктов и овощей дошли до одного миллиона сомов... А ведь это только начало!



**Сельскохозяйственный кооператив
«Таш Бий»**

Адрес: Баткенская область,
Кадамжайский район, село Кок-Талаа
тел.: + (996) 778 79 75 80,
+ (996) 777 71 01 93, + (996) 555 00 30 09
e-mail: durus82@mail.ru



«Ошибка наших фермеров в том, что они производят некачественный продукт, который пока еще покупают. Но ясно то, что рынок скоро потребует более высокого качества. Пока есть время, надо налаживать такое производство», - считает председатель сельскохозяйственного кооператива «Акчечек», специализирующегося на выпуске органических сухофруктов, Муса Нишанов.

Энциклопедические данные гордости Баткена и главного продукта баткенских фермеров скупы на эмоции: «Курага — высушенные плоды абрикоса. Относится к сухофруктам. Крупные сорта сушат без косточек, мелкие сорта, называемые урюком, сушат с косточками. Урюк как цельный плод обладает более высокой питательной ценностью». Под питательной ценностью специалисты понимают то, что при высушивании абрикос сохраняет большинство витаминов и микроэлементов: в кураге высокое содержание калия, органических кислот, каротина, фосфора, кальция, железа, витамина B5. Во всем мире она известна как средство укрепления сердца, повышения гемоглобина.



Заготовка абсолютного большинства кураги, представленной на рынке, предусматривает использование токсичного неорганического соединения диоксида серы и других консервантов. В результате этого сушёные плоды сохраняют привлекательный, яркий жёлто-оранжевый цвет. При длительном употреблении диоксид серы накапливается в организме и у чувствительных к этому аллергену людей поражает лёгкие, бронхи, вызывает аллергию, астму. Правда, таких людей всего около 1 % от общего населения мира. И еще правда в том, что диоксид серы можно удалить обычной тепловой обработкой продукта, т.е. перед употреблением достаточно залить курагу кипятком на 5 — 10 минут. И, тем не менее, в последнее время становится все больше и больше популярной, так называемая, органическая или натуральная курага. Данный продукт выглядит некрасивее видов, обработанных дымом серы, но на вкус слаще блестящей и жёлтой кураги. Оттого, что считается экологически чистым, цена его на рынке несколько дороже.

Вот о чем печется Муса Нишанов, председатель кооператива, созданного им и еще двумя десятками разделяющих его убеждения сторонниками! Возможно, потому что по первой профессии он — учитель, Нишанов говорит о том, что, в первую очередь, нужно начинать с повышения уровня сознания фермеров, занимающихся в Баткене производством сухофруктов.

Говорит со знанием дела, поскольку у кооператива «Акчечек» есть опыт в данном отношении.



БУДУЩЕЕ ЗА ОРГАНИКОЙ



Дело в том, что вначале основой своей деятельности кооператив выбрал семеноводческое направление – занимался производством семенного картофеля. Тогда пришлось немало потрудиться для того, чтобы фермеры поняли выгоды выращивания качественного органического продукта: проводили тренинг за тренингом, организовывали демонстрационные поля... Как итог, картофельный урожай «Акчечека» покупают еще до того, как он выкопан из земли – настолько народ уверен в его качестве. «Фермеры теперь мыслят по-другому, - отмечает Нишанов. – Понимают, что качество начинается с поля».

Однако, поскольку для расширения такого вида бизнеса земли в этих местах не так уж много, пришлось искать другие направления. Исследовали местный рынок и оказалось, что абрикосовые косточки дешевые, серьезно ими никто не занимается, вследствие чего товар по бросовой цене забирают перекупщики из соседнего Таджикистана. Попутно выяснилось, что не хватает мелкой фасовки знаменитого баткенского урюка. Ниша найдена, надо ее занимать – решили в кооперативе и в срочном порядке начали действовать. За год с небольшим работы налажено производство продукции около 10 наименований – каждая со своим персональным штрих-кодом, несущим информацию о товаре и его производителе. Первый же пробный выпуск сухофруктов в 500 кг быстро разошелся по магазинам Бишкека и Оша. К настоящему времени продукция кооператива регулярно поступает в торговые точки многих городов Кыргызстана через отлаженные дистрибьюторские каналы. Повысить объемы торговых поставок помогла поддержка со стороны ПРООН.

Больше года кооператив эксплуатирует линию по расколу косточек абрикоса, жарке и упаковке ядер. Собственными силами приобрести такое оборудование членам кооператива было бы не по силам, сделать это удалось только при помощи Программы ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ». Цена технологической линии – 75 % совместного с ПРООН проекта общей стоимостью 1 млн. 946 тыс. сомов. 25 % - собственный вклад: постройка здания цеха для установки линии, проведение водоснабжения и электричества и т.д. «Главный по косточкам» в цехе – 23-летний Айбек Токтомушов, он тоже член кооператива. Вообще, цех дал работу четырем человекам. Кроме Айбека, это женская бригада из трех смешливых красавиц – Амиралиевой Айзады, Нишановой Ашир, Кочкоровой Мавлюды.

Цех – это только часть сотрудничества кооператива «Акчечек» с ПРООН. К большому удовольствию



его председателя было организовано и проведено большое количество обучающих тренингов по выращиванию органических продуктов. Из 26 членов кооператива 20 человек получили новые знания и навыки по специально изданной для этих целей учебной брошюре. Со знанием дела теперь они говорят о том, чтобы абрикосовые косточки взяли, например, в косметическую или пищеперерабатывающую промышленности содержание серы с них необходимо довести до минимума. Знают, что Англия и Германия допускают содержание серы в 2000 пропромилле (ppm), Дания и Франция – 1000, Италия - 600, а Австрия вообще только – 200. В баткенских косточках серы пока в районе 3000. Значит, впереди еще много работы. «Нужно много учиться, потому что сегодняшний рынок требует знающих фермеров», - говорит Муса Нишанов. В дальнейших планах – найти возможность для обучения еще 40 фермеров, работающих в производстве сухофруктов.

Кстати, в отношении повышения профессионального уровня немало помогает ПРООН, постоянно организовывая для баткенских фермеров визиты по обмену опытом с таджикскими переработчиками. В числе многих своих соотечественников члены кооператива «Акчечек» не раз ездили в соседнюю страну, знакомились с деятельностью предприятий по переработке сухофруктов, участвовали в работе круглых столов и рабочих семинаров, на которых обсуждались вопросы совместного экспорта продукции,

Итак, «Акчечек» в очередной раз поставил перед собой трудную задачу – наладить производство, переработку и сбыт органических сухофруктов. Трудную – потому что трудно найти натуральный продукт, должен появиться целый слой фермеров, сознательно занимающихся этим направлением. Хотя ободряет то, что со сбытом особых проблем нет. Действует непреложное правило рынка: есть качество, будет и сбыт. Но на достигнутом решено не останавливаться. В планах кооператива – увеличение объемов производства, расширение ассортимента выпускаемой продукции, поиск новых каналов ее реализации.



Сельскохозяйственный кооператив
«Акчечек»

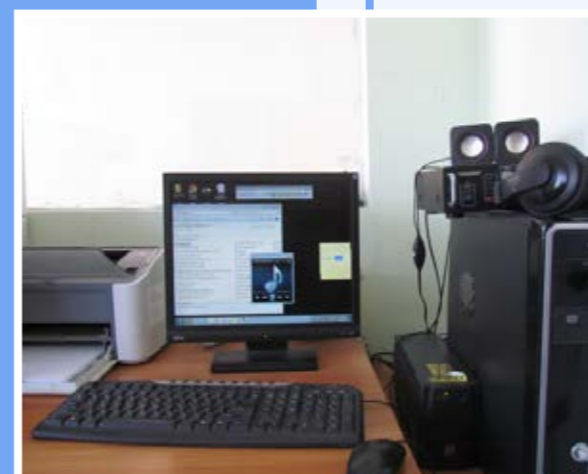
Адрес: Баткенская область,
Баткенский район, село Жаны-Жер

тел.: +996 (778) 103867

e-mail: Nishanov.musa@mail.ru



РЕКЛАМА – ДВИГАТЕЛЬ ТОРГОВЛИ



Для того, чтобы рассказать о том, какое значение для Баткенской области имеет Баткенский Информационно-маркетинговый Центр, надо вернуться в недалекое прошлое. Идея его создания не раз звучала на семинарах и круглых столах по налаживанию деловых связей между производителями, посредниками и переработчиками сельскохозяйственной продукции. Поэтому, учитывая интересы многих жителей области, Государственная администрация Баткенской области инициировала внесение отдельным пунктом в Программу ПРООН «Комплексное развитие Баткенской области» образование структуры, работа которой, в первую очередь, способствовала бы продвижению продукции местных фермеров и фермерских объединений, расширению их доступа к оперативной информации об изменениях рынка сельскохозяйственной продукции, средств производства и оборудования. И вот в 2009 году Баткенский Информационно-маркетинговый Центр был образован как Общественный Фонд, учредителями которого выступили шесть сельскохозяйственных и товарно-сервисных кооператива, Сельская Консультационная Служба, неправительственная организация «Активист». Со своей стороны ПРООН поддержала их инициативу, оснастив Центр мебелью, оргтехникой, специализированной библиотекой. Также помощь ПРООН была оказана в разработке веб-сайта и издании информационного бюллетеня «Бат-инфо».

В 2009 году Бекболот Мадымаров был простым специалистом, ставшим одним из основателей Баткенского Информационно-маркетингового Центра. А год назад он уже занял кресло директора, наработав богатый опыт менеджера и кучу новых идей в отношении того, как развивать работу Центра. «Конечно же, в первую очередь, мы стараемся продвигать продукцию кооперативов – учредителей Центра, - говорит он. - Однако при этом для нас дорог каждый клиент, поскольку даже маленький заказ приближает нас к заветной цели – выйти на самофинансирование».

Именно поэтому любой посетитель, такой, как, например, житель Баткена Каныбек Ахмедов, который пришел дать объявление о продаже автомобиля, здесь желанный гость. Консультант по приему объявлений от населения Эркаим Ураимжанова с большим вниманием выслушает и примет заказ. Покупатели и продавцы продуктового рынка города Баткен уже привыкли слышать ее уверенный и спокойный голос, из радиоузла Центра рассказывающий о самых последних рыночных новостях. Надо жить по средствам – решили в Центре и возложили на Эркаим обязанности не только консультанта по продажам и диктора, но и бухгалтера, и кассира. Но большой объем работы девушку только подзадоривает. Ведь после окончания Баткенского гуманитарно-экономического колледжа Информационно-маркетинговый центр – это ее первое место работы.

Кстати, надо объяснить, почему речь зашла о продуктовом рынке. Все просто – согласно целям и задачам Центра

логично было расположить его в месте скопления продающих и покупающих людей, точнее, на рынке. Три базарных дня в неделю только продавцов различных сельскохозяйственных товаров Баткенский продуктовый рынок собирает тысячами. Сюда приезжают торговцы и покупатели не только со всего Баткенского района, но и из соседних Таджикистана и Узбекистана! Многие из них нуждаются в услуге распространения информации. «Помимо объявлений о продаже и покупке товаров, имущества, к нам обращаются и с другими просьбами, например, о потере вещей, - говорит Эркаим. - Приходится помогать им при помощи громкоговорителя». Спрашивают про цены на недвижимость, ищут гостиницу, выясняют информацию об учебных заведениях... «Любой каприз за ваши деньги – так я называю свою работу, - смеется третий сотрудник Центра Дыйканбек Умаров. - А если серьезно, то наш Центр оказывает неоценимую помощь, сводя друг с другом продавца и покупателя. В базарные дни количество объявлений доходит до сотни: люди приходят непосредственно в Центр, звонят по телефонам, пишут на электронный адрес».

Дыйканбеку 29 лет, учился на милиционера. Но вдруг понял, что работа в органах охраны правопорядка – не его призвание. Теперь он – специалист по продаже недвижимости, чувствует себя счастливым, будущее Центра видит перспективным. «Не смотрите, что у нас кабинет маленький! Тут происходят большие дела!» - восклицает несостоявшийся страж общественного порядка Дыйканбек. По его мнению Центр – место, куда стекается вся информация. А ведь для успеха любого предприятия самое важное – это своевременная, нужная и полезная информация. Вот и получается, что Информационно-маркетинговый центр – это центр возможностей, поскольку на сегодняшний день является обладателем самой обширной в области базы данных по купле-продаже и аренде земельных участков, садов, других видов недвижимости; производителям, переработчикам и поставщикам сырья и готовой сельскохозяйственной и промышленной продукции, товаров, техники, оборудования; предоставлению сервисных и информационных услуг, другой рекламы.

С 2010 года Центр поддерживается еще одной Программой ПРООН «Расширенная Европа: содействие торговле Центральной Азии, Южного Кавказа и западных стран СНГ». В рамках нового проекта был модернизирован веб-сайт Центра, предоставлено дополнительное оборудование, использование которого стало возможным расширить целевую аудиторию. Именно при помощи этого оборудования, включающего в себя звукозаписывающую аппаратуру, компьютеры и репродукторы, установленные на базаре, голосом Эркаим продавцы и покупатели получают нужную им информацию. Хотя в арсенале Центра это не единственный способ доведения информации по потребителя.

Успешно функционирует и интегрируется в международную информационно-рыночную систему ры-



ночный веб-сайт. На его базе организован торговый форум и теперь, зайдя на сайт через мобильный интернет или сотовый телефон, можно иметь доступ к информации, которая, что называется, из первых рук.

Расширяется сеть читателей периодического печатного бюллетеня «Бат-инфо» с новостями рынка. На данный момент у него 250 подписчиков, бюллетень также получают все клиенты почтовой службы, подписанные на различные газеты, потому что в почтовых отделениях «Бат-инфо» прикладывается как бесплатное приложение. В планах увеличить число потребителей, наладив электронную подписку. В будущем коллектив Центра планирует реализовать, в лучшем смысле этого слова, амбициозное желание - превратить «Бат-инфо» в рекламное издание, аналогичное «Вечернему Бишкеку» в Бишкеке, «Ош-Парку» в Оше и т.д. Подобного издания в Баткене пока нет.

А еще в планах – установить три громкоговорителя и на вещевом рынке города, который работает ежедневно. В общем, коллектив Центра придумывает все новые и новые методы заработка средств. «Можно считать, что уже сейчас мы покрываем почти все свои расходы. Однако наша краткосрочная цель – прочно встать на ноги к концу года, т.е. к тому времени, когда завершится поддержка со стороны ПРООН», - делится своими планами Бекболот Мадымаров.

Особой гордостью коллектива Центра является наметившаяся практика в качестве посредника, способного выполнять услуги по поиску клиентов, торговых партнеров, заключению торговых сделок и оформлению экспортных документов. А еще на базе Центра зарождается первое в Баткене агентство недвижимости, разумеется, с предоставлением населению профессиональных консультаций в этом направлении.

... Под конец рабочего дня в Центр зашла жительница Баткена Дильбар Манасова: «Увидела ваш информационный стенд. Вижу, делаете благое дело». Почтенная женщина по-восточному дала свое благословение. Вот так, по крупице, наработать авторитет среди народа – в этом еще один маркетинговый ход Баткенского Информационно-маркетингового Центра в деле развития своего бизнеса...



**Баткенский
Информационно-Маркетинговый
Центр**

Адрес: Баткенская область,
город Баткен, ул.Т.Садыкова, 1А
Тел.: +996 (3622) 51762, +996 (772) 060000
E-mail: batken.imc@rambler.ru
website: www.batken.agroinfo.kg

УЗБЕКИСТАН

Баткенский Информационно-Маркетинговый Центр
Сельскохозяйственный кооператив «Баткен жемиши»
Сельскохозяйственный кооператив «Акчечек»



БАТКЕНСКАЯ ОБЛАСТЬ

г. Баткен

Сельскохозяйственный кооператив «Таш Бий»,
Ассоциация групп взаимопомощи «Келечек»
Сельскохозяйственный кооператив «Молдо Зикир»
Сельскохозяйственный кооператив «АйКОК»

ТАДЖИКИСТАН



Исполнитель: **ОсОО «FNT-Consultants»**

Автор и редактор: **Нурия Иманкулова**

Разработка дизайна и верстка: **Айбек Чакиев, Айсулуу Чаканова**

Фотографии: **Нурия Иманкулова**

