



Еженедельник №1

ASSOCIATION

17 причин провала фермера

Бизнес ассоциации и их функции

Чехи и Украинцы проявляют интерес

О еженедельнике

Уважаемые друзья!

Представляем вашему вниманию еженедельный информационный бюллетень, целью которого является информирование членов ассоциации о проделанной работе, предоставление полезной информации тепличного сектора и сельскохозяйственной отрасли и обеспечить доступ к информации для лиц, заинтересованных в тепличном секторе.

Благодаря вашим стараниям и стремлению развиваться, была создана группа в Whatsapp “The United Kyrgyz Greenhouses”, а затем, и одноименная ассоциация, с целью объединения усилий и совместного решения задач, так как проблемы встают перед нами каждый день и каждый пытается решить их самостоятельно. О многих из них никто не узнает, так как у нас отсутствует культура кооперации между собой. Нам нужно этому научиться, что мы и делали все это время. За четыре с лишним года мы смогли набраться опыта и преодолели большие трудности. Много было сделано, но еще больше предстоит сделать.

В этом году у нас есть шанс заявить о себе как о секторе АПК, который начал самоорганизовываться и встал на путь повышения рентабельности сектора, что должно сделать его более привлекательным для внутренних и внешних инвесторов, представители которых уже изъявляют желание рассмотреть перспективные проекты в АПК. Конечно же он состоит из многих других секторов которые тоже, кстати, начали набирать обороты. И тепличный сектор имеет свое особое значение, которое, кроме нас тепличников, никто лучше не понимает.

Мы искренне надеемся, что данная инициатива поможет вам быть в курсе событий и поможет вашему бизнесу в достижении успеха.

С уважением,
Ваш UKG



В первом номере

Недельный обзор мероприятий

Дайджест (от англ. digest — краткое изложение, резюме) событий за неделю. В первом издании мы включили **все** события месяца ;-)



17 причин почему ваш агробизнес обречен

Про то, как фермеры не знают какая завтра будет цена на их продукцию и **кому ее продавать** :-)



Интересное в Whatsapp за неделю

У кого что чем болеет, как это лечить и **что делать с Китайцами** :-/



Предстоящие мероприятия

Встреча со студентами-агрономами, выставка эко-продуктов ;-)



Почему тепличное производство лучше обычного

Немного информации о выгодах тепличного производства в отличии от открытого грунта :^)



Зачем нужны ассоциации

Обзор основной функций бизнес ассоциаций :-)



Недельный обзор

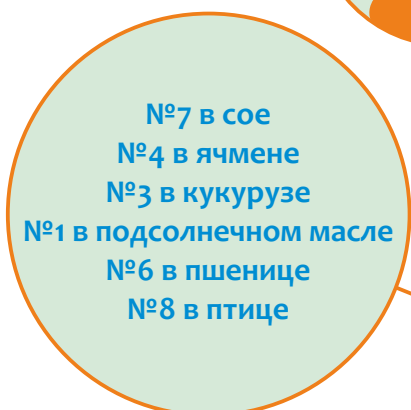
Дата: 08/09

Время: 16:00-18:00

Место: конференц-зал БА ЖИА

Первая неформальная встреча членов ассоциации теплиц «The United Kyrgyz Greenhouses»

Целью данного мероприятия было информирование членов **UKG** о проделанной работе с конца 2015 года, презентация миссии, целей и видения ассоциации, обсуждение дальнейшей деятельности и мероприятий. В ходе обсуждения были озвучены предложения по поводу улучшения кадрового обеспечения, сотрудничества с Кыргызагробιοцентра и необходимости информационной поддержки тепличников. Всего было 40 участников индивидуальных предпринимателей и представителей компаний.



Дата: 20/09

Время: 10:00

Место: Golden Tulip Hotel

Встреча с вице-президентом ТПП Украины и послом Украины

На встрече участвовали бизнес ассоциации, частные компании и предприниматели. Посол рассказал о текущих экономических взаимоотношениях Украины и Кыргызстана и возможностях сотрудничества в новых реалиях ЕАЭС и ЕС. Вице-президент ТПП Украины также сделал презентацию возможностей для взаимовыгодного сотрудничества с Украинскими предпринимателями. Украина может стать для нас «окном в Европу» и открыть хорошие возможности для экспорта нашей продукции, а мы можем стать для Украины «окном» на рынки ЕАЭС и Китая.

Итогом встречи стало решение организовать вторую деловую поездку на Украину для налаживания контактов и поиска путей взаимовыгодного сотрудничества. Напомним, что первая поездка была организована в 2015 году в которой участвовало 14 предпринимателей с КР.

Недельный обзор

Дата: 28/09

Время: 13:00

Место: Damas Hotel

Кыргызско-Чешский бизнес форум

Форум прошел на высоком уровне, привлек интерес малого, среднего и крупного бизнеса, а точнее 450 компаний. Чехи, как и Украинцы, тоже видят в нас стратегических партнеров и у нас есть чему и них поучиться. По данным РКФР который был одним из организаторов форума, уже одобрено 12 проектов. Размер инвестиционного пакета составляет 500 млн долларов. Это уже второй по счету Кыргызско-Чешский форум. Одним из примеров этого сотрудничества является компания «Экоагро», которые совместно с чешскими компаниями наладили производство биоудобрений.



Дата: 27/09

Время: 17:00

Место: г. Сокулук

Визит современного овощехранилища

Мы встретились с представителем ОсОО «Агропродукт Азия», которая является первым предприятием по холодному хранению и переработке фруктов и овощей в КР, построенное на основе самых современных технологий и передового международного опыта. Группа наших тепличников одними из первых завезли партию огурцов на хранение 28 сентября и благополучно их реализовали 4 октября. Наличие такое большого хранилища открывает большие возможности для АПК Кыргызстана и дает конкурентное преимущество для сельхоз продукции Кыргызстана как на внутреннем рынке так и на рынке ЕАЭС. Надеемся, что данная инициатива станет началом плодотворного и долгосрочного сотрудничества с «Агропродукт Азия». Более подробно о компании можете узнать на сайте www.agroproduct.kg



17 причин провала

Почти все фермеры, когда начинают свое дело в сельском хозяйстве, делают много ошибок по неопытности и незнанию. Хотя, до начала всего, этот вид деятельности сулит хорошие прибыли и на калькуляторе каждый может стать миллионером. При реализации, многие не учитывают нюансы, которые могут стать роковыми. Давайте попытаемся рассмотреть эти моменты, чтобы можно было их избежать и не обречь свое дело на провал.

1. Деньги - все!

Все может пойти не так, если вы ставите в приоритет именно финансовый расчет. Да, с деньгами все проще, можно много чего сделать. Однако, они не могут заменить идеи и воображение, необходимое для ведения удачного агробизнеса. Когда ваша первая мотивация это деньги, а не само желание заниматься фермерством - ждите разочарований!

2. Вы не знаете своих клиентов

Если вы не знаете ваших клиентов, потребителей, как вы можете знать из потребности и интересы? А без клиентов нет и бизнеса. Важно знать в ваших клиентах все: возраст, локацию, пол, потребительские привычки, доход и тд. Попробуйте, хотябы мысленно, продать дорогие овощи людям с низкими доходами или объяснить кому-то, что он должен покупать именно вашу продукцию.

3. У вас даже нет рынка

Многие фермеры, вырастив тонны овощной продукции, понимают что у них даже нет рынка. Как бы это глупо не звучало, но это так во многих случаях. Без рынка и поставленного сбыта, мечтать о каком либо благосостоянии бесполезно.

4. Исследование рынка не для нас

На самый простой вопрос фермеру «С чего начинается фермерство,» - самый распространенный ответ начинается так «Подготовка земли, посев...» Это в корне не правильно! Люди не покупают потому что вы выращиваете, а вы выращиваете потому что люди будут покупать. Фермерство начинается с рынка.

5. Вы ищите сбыт когда у вас уже все поспело

Многие фермеры, особенно в развивающихся странах, начинают выращивать, например, капусту и ищут клиентов, когда они уже готовы к сбору урожая. Это безумие! В такой ситуации обычно появляются множество посредников, подобно стервятникам, которые увидев возможность заработать на ошибке фермера, пытаются выжать максимум прибыли для себя.

6. У других получается, значит и у меня получится

Очень часто можно наблюдать такой диалог:
- В этом году нужно сажать картошку. Можно очень хорошо заработать.
- Почему?
- Соседи посадили, купили машину.
Если вы начинаете агробизнес и надеетесь, что у вас все также хорошо будет получаться как у вашего соседа или знакомого, вы глубоко ошибаетесь. По такому сценарию, скоро все начнут выращивать одно и то же, сбивая цены переизбытком продукции.

17 причин провала

7. Прыжок без парашюта - погода

Законы природы четкие и работают для всех одинаково. Если вы прыгните с высоты без парашюта, то вы обрекаете себя на смерть. Расчетливый фермер никогда не надеется на милость погоды и принимает нужные меры, чтобы обезопасить урожай от засушливой погоды, вредителей, обильных осадков, заморозков и тд. Теплицы во многом помогают повысить рентабельность и могут работать независимо от традиционных сезонов выращивания.

8. Неправильный менталитет

Ваши старания и труд не будут иметь значения, если у вас неправильное отношение к успешности вашего агробизнеса. Многие думают, что агробизнес для тех, кто не смог добиться чего-то в других сферах деятельности и пути себя утешить. Такой тип мышления влечет за собой еще больше разочарований и, однозначно, не влечет за собой успеха.

9. Добавленная стоимость для вас это растрата ресурсов

Мы живем в мире большой конкуренции и просто производить уже не достаточно. Без постоянного увеличения ценности вашего предложения, клиенты будут выбирать товары конкурентов. Если вы один из тех, кто не думает о добавленной стоимости/ценности, то ваш агробизнес скоро исчезнет.

10. Вы ничего не знаете в хранении и вас это не заботит

Около 30-60% процентов потери урожая происходит из-за неправильного обращения после урожая. Это и физическая порча и потеря питательных свойств продукции. Если вы уделите вопросу правильного хранения и ухода за продукцией после сбора урожая, то это может сделать вашу продукция намного конкурентней.

11. Вы гонитесь за двумя зайцами

Все знают, что когда гонишься за двумя зайцами, обычно не ловишь ни одного. Фермеры, которые пытаются вырастить все подряд, не смогут на должном уровне выращивать ни одну культуру. Нужно выращивать одну культуру, например брокколи, и стать успешным в выращивании этой культуры, прежде чем переходить на другие. Иначе неудача обеспечена.

12. Вы не ведете учет

Понятная, постоянная обновляемая и легко администрируемая система учета поможет вашему агробизнесу быть успешным. Однако, около 80% фермеров не ведут учет. В связи с чем им трудно привлечь дополнительные инвестиции для роста и увеличения оборотов. Не делайте этой ошибки и с самого начала вашей деятельности ведите строгий учет всех вложений.

13. Посредственность для вас норма

Если вы относитесь к той категории людей, которые не могут превозмочь себя для достижения большего, то вы недалеко уедете на своем бизнесе. Настоящий агробизнесмен постоянно ищет новые вызовы, идет на риски, инвестирует больше, умеют работать с экспертами и коллегами, и в итоге добиваются большего.

17 причин провала

14. Вы думаете что страховка существует только для авто

Многие думают, что страхование нужно только для авто и состоявшегося городского бизнеса.

Но почему бы не застраховать ваш агробизнес на случай разных непредвиденных обстоятельств. План «Б» нужен всегда.

15. Чем больше удобрений тем лучше

Существует неправильное представление что чем больше удобрений использовать тем больше будет урожайность.

Более разумно начать с анализа почвы и питательных веществ, а затем уже определять сколько и какие удобрения использовать.

«Слепое» использование удобрений является пустой тратой ресурсов и может нанести больше вреда вашему урожаю.



16. Вредители и болезни «умнее» чем вы думаете

Вредители и болезни являются второй опасностью потери урожая, после потерь связанных со сбором и хранением. Болезни и вредители имеют привычку атаковать неожиданно. Важно постоянно вести наблюдения за вашими растениями и оберегать свои инвестиции. Самый эффективный способ это предотвращение появления болезней и вредителей. Не нужно ждать пока они начнут болеть или насекомые начнут уничтожать ваш урожай. При применении препаратов, важно соблюдать этические нормы ведения агробизнеса, используя разрешенные препараты без вреда экологии и соблюдать севооборот.

17. Агробизнес дешевый и для всех

Если вы думаете, что искусство выращивать и продавать еду за деньги стоит дешево и легко - подумайте еще раз.

Чтобы стать успешным вы должны инвестировать много времени, денег и терпения. Поэтому агробизнес не для всех и может быть и не для вас.

Помните, что именно суровость делают агробизнес привлекательным, безналоговым и интересным.

Заключение

Итак, вы узнали о **17 ошибках, которые могут стать причиной провала вашего агробизнеса.**

Многие думают, что достаточно просто посеять семена и потом можно будет собирать крупные урожаи.

Зная о вышеуказанных раковых ошибках, вы сможете развивать ваш бизнес и получать те баснословные прибыли, о которых вы постоянно слышите от успешных предпринимателей.

Whatsapp за неделю

Болезни и вредители



Мучнистая роса (мучник) - одно из самых распространённых и вредоносных заболеваний огурца в открытом грунте и в теплицах, причём в последних вредоносность выше, чем в полевых условиях. **Потери урожая могут достигать 40-50%.**



Тля - Опасный вредитель огурца. Есть тля большая картофельная и бахчевая. Кроме огурца тля повреждает томат, перец, баклажан, картофель, капусту дыню, арбуз, (эпизодически), лимон, герберу, хризантему и некоторые другие цветочно-декоративные культуры.



Ожог листьев - может возникнуть при работе с серными препаратами при завышенной концентрации рабочего раствора.



Недостаток одного из элементов питания приводит к нарушению биохимических процессов, протекающих в растениях и изменению отдельных органов огурца.



Тепличники из Китая



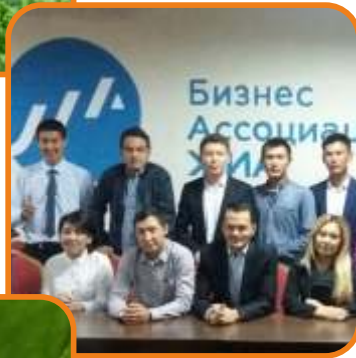
[О китайских нелегалах \(youtube\)](#)



[Китайские фермеры: зло или благо?](#)

Whatsapp за неделю

Рабочие будни тепличников



Мероприятия

Дата: 06.10.2016

Место: конференц-зал БА ЖИА, 4-этаж

Время: 16:00-17:30

**Совместный семинар с выпускниками
сельско-хозяйственного факультета
КТУ Манас**

Презентации выпускников:

- 1) Информация об Ассоциации Агро Юнион. Чем занимаются ассоциации? Зачем они нужны?
- 2) Теплицы в Кыргызстане и зарубежом. Проблемы теплиц Кыргызстана и пути их решения.
- 3) Насекомые вредители в теплицах: белокрылка и как с ней бороться.
- 4) Сельско-хозяйственный факультет университета Манас и его особенности.
- 5) Высаживание и прививание рассады.



Выставка-ярмарка органической, экологически чистой продукции

BIO-KG Федерация Органического Движения BIO-KG
II Съезд производителей органической и натуральной продукции

Федерация Органического Движения «BIO-KG» приглашает производителей органической, натуральной и экологически чистой продукции принять участие в ежегодной

Выставке-Ярмарке органической и натуральной продукции
Даты проведения: 14 – 16 октября 2016 года
Место проведения ярмарки: город Бишкек, ул. Мидерова, сквер перед главным корпусом Кыргызского Национального Аграрного Университета

Ярмарка приурочена к II Съезду фермеров – органиков. На ярмарке будет представлена продукция, произведенная органическими хозяйствами и кооперативами страны.

К участию в ярмарке приглашаются: (1) фермеры – производители продуктов питания, в первую очередь органических; (2) производители и поставщики органических технологий и оборудования, в том числе зарубежные; (3) консалтинговые и медийные компании, предоставляющие услуги фермерам; (4) потенциальные оптовые закупщики, в том числе зарубежные.

На ярмарке предусмотрены специальные возможности для детей, в том числе выставка-продажа продуктов и детская площадка. Широкая развлекательная программа, популярные лекции для населения о здоровом питании и о том, как организовать органическое производство на своем участке и дома, дискуссионная площадка для активистов, продающих индивидуальное потребление органической продукции, круглый стол для оптовых покупателей и переработчиков, мастер-классы по приготовлению здоровой пищи, уходу за животными и растениями, флористике и дизайну, фитнесом и упражнениями от спортивных клубов города, а также новым продуктам для здоровья и красоты ждут Вас на ярмарке!



Основное условие участия в Выставке – представление натуральной, переходной и органической, экологически чистой продукции, произведенной в Кыргызстане.

Оплата участия в Ярмарке: Цена двух квадратных метров торговых площадей с оборудованием – 1500 сом/е в день (участие 3 дня). Минимальная аренда – два квадратных метра.

Оборудование включает: стол, стул, шатер.

Тепличное выращивание

Как известно, в теплицах и парниках можно выращивать экологически чистые овощи и получать более высокий урожай. У тепличного растениеводства есть ряд преимуществ по сравнению традиционным. Вот некоторые из них.

24 / 7 / 365



В теплице вы можете выращивать когда угодно и как угодно. Холод, дождь, снег, град, засуха не принесут урон вашему урожаю.

Защита



Вредители и болезни могут нанести большой урон вашему урожаю (вплоть до 100% потери). Применяя современные технологии и методы борьбы, можно создать микроклимат, который будет способствовать комфортному росту растений и контролировать/предотвращать



Быстрый рост

Выращивание в теплицах сокращает срок созревания на 25%. Так, если при обычном выращивании на открытом грунте урожай созревает за 60 дней, то в теплице можно собрать урожай за 45 дней.



Простота

В теплице почти все операции можно автоматизировать: капельный полив, сенсоры температуры и влажности, таймеры и другие вспомогательные приборы. Это поможет намного облегчить ваш труд.



Хранилище

Теплица может служить очень хорошим местом для хранения ваших инструментов, техники и других принадлежностей.

Бизнес ассоциации и их функции



• **Ассоциация** (лат. *assocío* — присоединять) - добровольное объединение юридических и/или физических лиц, объединившихся на основе общности интересов для совместного достижения целей

Координация деятельности членов Ассоциации
Содействие развитию партнерства



- Защита интересов в гос. органах
- Правовая поддержка
- Консультационно-юридическая помощь
- Организация и проведение общественной экспертизы законодательных и иных актов

Организация выставочных мероприятий, форумов, конференций, семинаров
Предоставление информации о местных и международных выставках, конференциях и семинарах



- Содействие разработке и внедрению инноваций
- Повышение конкурентоспособности
- Улучшение инвестиционного, предпринимательского климата
- Развитие внешнеэкономических, международных связей

Содействие улучшению индивидуального и корпоративного имиджа
Работа с прессой



- Участие в образовательных процессах
- Разработка и внедрение обучающих программ и проектов



ASSOCIATION



@united.kyrgyz.greenhouses



ukg.greenhouses@gmail.com



+996 558 800 363



Миссия, Видение и Цели

Мы ищем единомышленников!

Присоединяйтесь!