

## ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Оценка рынка и прибыльности продажи СКО проведена на всех уровнях (участников) цепочки добавленной стоимости, а также оценена эффективность использования СКО на уровне фермера.

1. Фермеры обеспечены качественным СКО с гарантией и по доступной цене.
2. Эффективное целевое продвижение СКО и повышение информированности фермеров об СКО сделано.
3. Повышение и укрепление потенциала участников товарной цепочки с использованием практических методов технологий капельного орошения.
4. Тесное и взаимовыгодное сотрудничество между участниками товарной цепочки и СЭП построено.

## ОБОСНОВАНИЕ

Первое испытание и демонстрации приборов капельного орошения для огородов были сделаны в 2009 году в рамках проекта СЭП и РМР Хельветас Кыргызстан. Приборы капельного орошения на демонстрационных участках СЭП с целью демонстрации собрали позитивные отзывы от партнеров и фермеров. Потенциал для технологии капельного орошения в местном контексте с нехваткой воды и неравномерным доступом к воде был очевиден, хотя рыночный потенциал оставалось выяснить. Решение начать пилотный компонент по капельному орошению при проекте СЭП было принято для того, чтобы испытать и оценить местный рынок на предмет использования недорогих систем капельного орошения.

## ПРЕДЫСТОРИЯ

Технология капельного орошения известна как один из наиболее прогрессивных и эффективных методов орошения в мире. Капельное орошение широко практикуется в таких странах как Израиль, Япония, Китай и др. странах с острой нехваткой воды. В Кыргызстане первые попытки применения технологии капельного орошения были сделаны в Советские времена. Система капельного орошения имеет имидж сложной и дорогой технологии капельного орошения, труднодоступной для местных фермеров. Первый контейнер из Индии с недорогими материалами капельного орошения были импортированы в рамках проекта СЭП под компонентом капельного орошения в 2010 году, чтобы сломить установленный стереотип капельного орошения. Компонент капельного орошения проекта СЭП начался в 2011 году с финансированием iDE (International Development Enterprises) при глобальном проекте ШУРС «Распространение Эффективного Использования Воды».

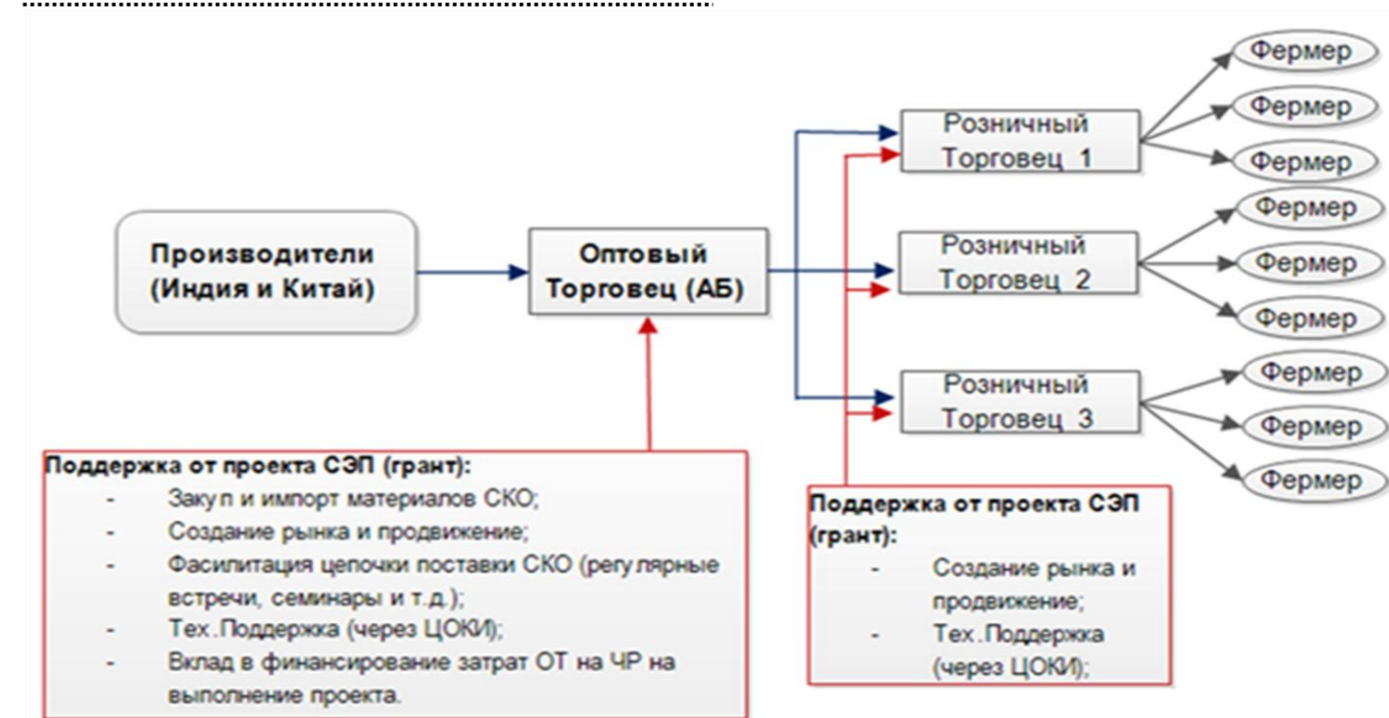
## ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Выполнение данного компонента проекта сделано на базе опыта Хельветас Кыргызстан по проектам развития рынка (как РМР и Био Хлопок).

Основные мероприятия проекта и партнеров следующие:

- Развитие продукции: импорт лучших и новых видов систем капельного орошения и других микро-ирригационных технологий;
- Механизмы ценообразования (оптом);
- Информированность и мероприятия по продвижению (коммерческие материалы через телевидение, демо-участки, открытые полевые дни и т.п.);
- Продажа систем капельного орошения;
- Технические ToT тренинги, коучинг по технологии капельного орошения (планировка дизайна, режим орошения, установка);
- Производство тренинговых материалов (руководство по дизайну системы капельного орошения, руководство для пользователей);
- Регулярные встречи партнеров для координации совместных мероприятий;
- Установление связей с новыми участниками товарной цепочки;
- Управление данными по продаже.

## ПОДХОДЫ



Графика: Рабочий подход вмешательства проекта СЭП по компоненту СКО

## ДОСТИГНУТЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ



Продажа СКО по стране

Выпущенные материалы по техническому обучению:

- руководство по планировке и установке СКО;
- руководство для пользователей капельных систем;
- каталог компонентов капельного орошения с ценами;
- коммерческие материалы СКО;
- обучающий фильм по капельному орошению.



861'000

сом продажи систем до 2012 года.

6

оптовых и розничных продавцов в стране.

91

обученных специалистов.

## ПЕРСПЕКТИВЫ

Дальнейшее планирование следующей фазы проекта зависит от решения донора.



**«Я купил систему капельного орошения 2 года тому назад и установил в своей теплице 270 м<sup>2</sup> для производства томата и огурцов. Прошлой весной мой доход составил 70 000 сомов. Я также научился устанавливать и содержать систему. Капельное орошение очень удобно для меня, потому что оно экономит воду, время и дает больше урожая».**

*Фермер с Кара-Суйского района*

## КОНТАКТЫ

ХЕЛЬВЕТАС Свисс Интеркооперейшн

Офис в Оше:

Данияр Андакулов, Координатор Проекта

Ош, ул. Нурматова 42-1

Тел: +996 3222 2 99 61

Моб: +996 555 786072

E-mail: daniar.andakulov@helvetas.org

## ВКРАТЦЕ

### ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА:

Фаза I: 2010-2013гг

**МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ:** Кыргызстан

**РАЗРАБОТЧИК:** ХЕЛЬВЕТАС Свисс  
Интеркооперейшн

**ДОНОРЫ:** International Development Enterprises  
(iDE)

### Основные мероприятия:

Создание рынка и продвижение:

- исследование рынка на продажу систем  
капельного орошения;

- информированность и мероприятия по  
продвижению;

- продажа систем капельного орошения;

Фасилитация развития и функционирования  
товарной цепочки:

- проведение регулярных координационных  
встреч;

- установка связей с новыми участниками  
товарной цепочки (ритейлеры, производители и  
т.п.);

- регистрация продажи (поток денежных средств  
и продукции) в базе данных;

Предоставление технической поддержки:

- Тренинг тренеров (ToT);

- коучинг партнерских организаций;;

Развитие продукции и ценообразование:

- Механизмы ценообразования Систем  
Капельного Орошения;

- разнообразие продукции, новая продукция –  
смягчение конфликта (развитие навыков);

- разрешение конфликтов (программная /  
аппаратная поддержка от проекта,  
лоббирование улучшенной  
коммуникации/сотрудничества и т.п.).



## ПРОЕКТ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ КАПЕЛЬНОГО ОРОШЕНИЯ

Фаза I: 2010 – 2013гг