An aerial photograph of a farm with a winding road and fields of green and golden-brown crops. A magnifying glass is positioned over a bowl filled with various fresh vegetables like tomatoes, mushrooms, and leafy greens. The bowl and its handle are rendered in a halftone dot pattern.

KAZFOAM

KAZAKHSTAN FEDERATION OF ORGANIC AGRICULTURE MOVEMENTS

Стимулирование органического
производства через развитие
альтернативных каналов сбыта

КЛИМОВ ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ

ЕВГЕНИЙ КЛИМОВ – Биолог, инженер-эколог, юрист. Опыт работы в области органического сельского хозяйства более 15 лет. С 2013 года председатель Казахстанской федерации движений органического сельского хозяйства - KAZFOAM. Работал национальным экспертом и консультантом по органическому сельскому хозяйству в структурах ООН, ОБСЕ, проектах USAID. Координировал проекты Европейского союза и ПМГ ГЭФ ПРООН. Научная деятельность на базе КазНИИ Экономики АПК и развития сельских территорий.

KAZFOAM

KAZAKHSTAN FEDERATION OF ORGANIC AGRICULTURE MOVEMENTS



ОРГАНИЧЕСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО 2023

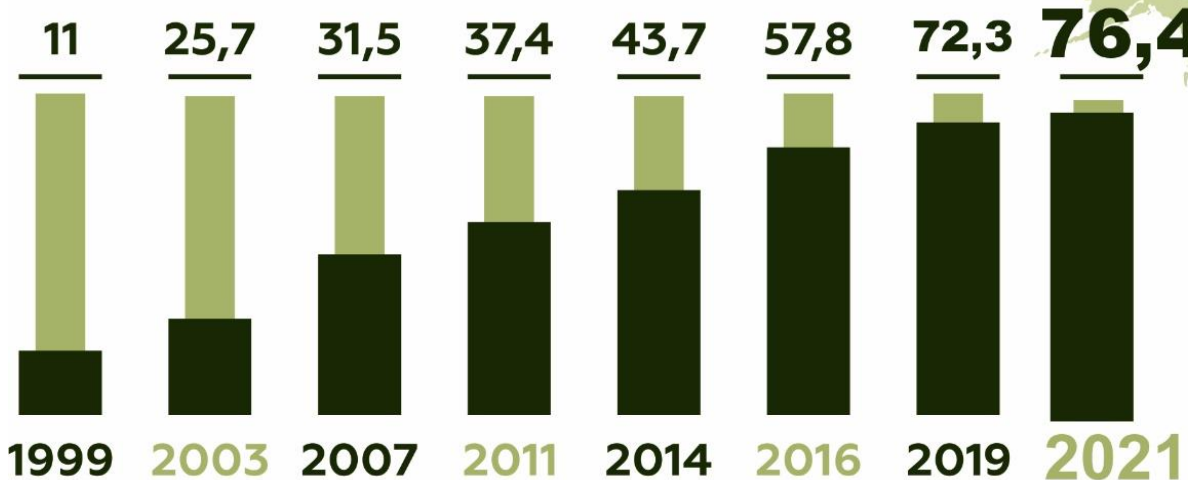
КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СТРАНЫ ЛИДЕРЫ



Рынок органических
продуктов питания

124,8 млрд.€

Площадь органических
сельскохозяйственных земель
в мире (млн. га)



- производителей в 2021 г.

3,7 млн.



- стран развивает сектор
-176 в 2016 году.

191

3

лидера рынка



- 48,6



- 15,9



- 12,7



KAZFOAM

KAZAKHSTAN FEDERATION OF ORGANIC AGRICULTURE MOVEMENT

СИТУАЦИЯ В КАЗАХСТАНЕ

- Развивается законодательная база в области органики
- Прослеживается устойчивая политическая воля
- Развивается зерновое производство, ориентированное на экспорт (до 300 тыс га.)
- Начата сертификация по национальным органическим стандартам
- Появляются первые производители плодовоовощной продукции
- Увеличение спроса на внутреннем рынке
- Предложения на внутреннем рынке ограничены



ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

- Не знают где купить
- Покупают чаще всего псевдоорганику
- Фермеры, продавцы, блогеры ЗОЖ, СММ вводят в заблуждение (часто неосознанно)
- Ограничен доступ к информации и знаниям

Как пытаются решать?

- Ищут биофермеров по знакомым и в соцсетях
- Покупают выращивать сами

«МАЛО, НО ЗАТО СВОЁ И БЕЗ ХИМИИ»

ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

- Не знают что производить
- Пытаются безуспешно использовать традиционные каналы сбыта
- Не производят органику, так как боятся увеличение себестоимости и снижение конкурентоспособности
- Нехватка ресурсов

Около двух тысяч покупателей г. Алматы думают что они покупают органическую продукцию и постоянно ищут её.

ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ И СБЫТ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

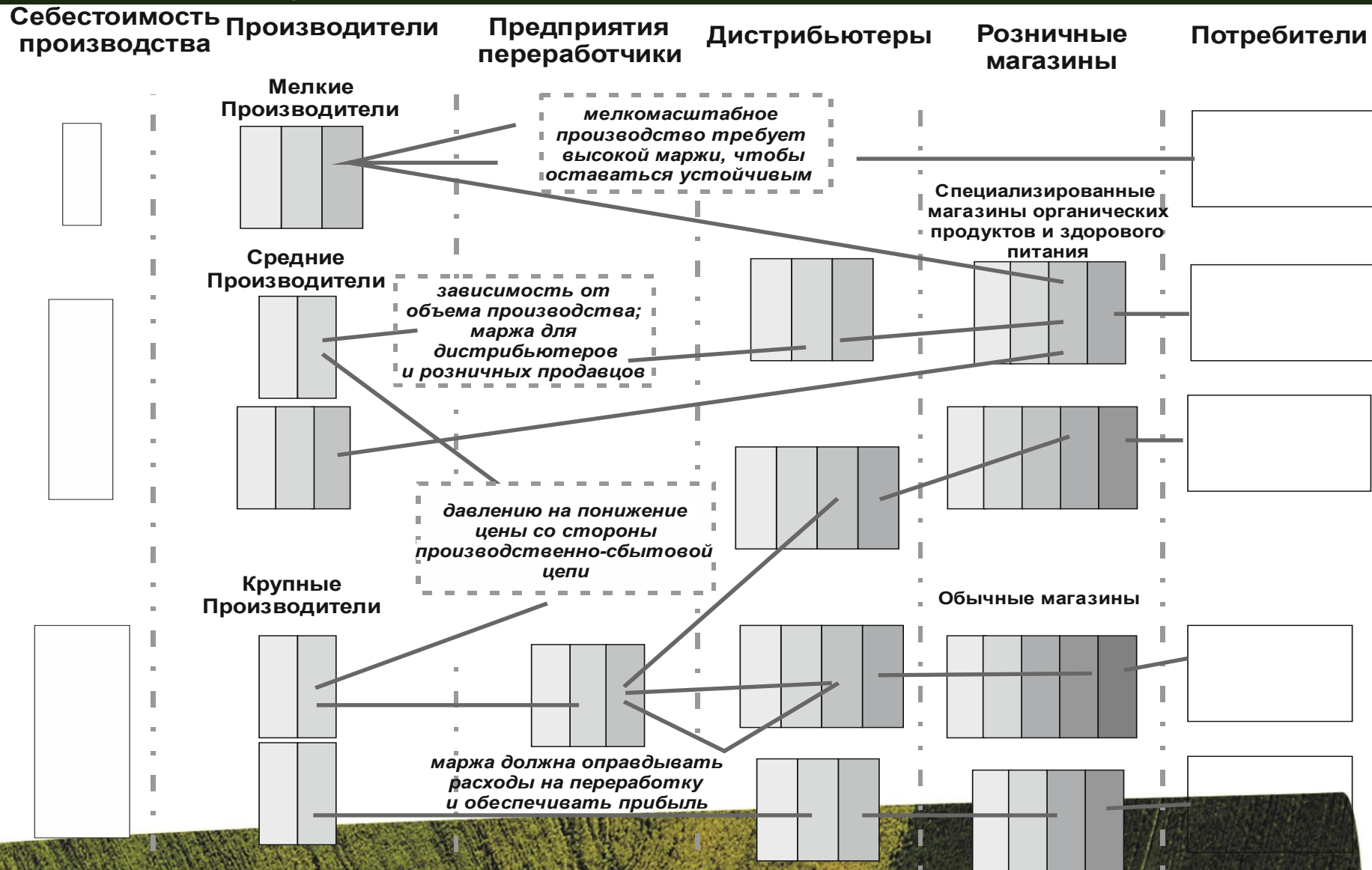
Цепочка создания стоимости - совокупность действий, которые компания предпринимает для предоставления на рынок своих товаров и услуг

По использованию каналов сбыта в цепочке создания стоимости производителей органической продукции разделяют на три категории:

- Крупные - производят сельскохозяйственное сырье на экспорт или для перерабатывающих предприятий.
- Средние – производят сырье и готовую продукцию для внутреннего рынка. Заключают партнерские отношения с небольшими переработчиками и дистрибьюторами для реализации в специализированных предприятиях розничной торговли.
- Мелкие – организуют прямые продажи конечному потребителю, используя различные каналы прямого сбыта.



Схема каналов сбыта в цепочках создания стоимости органической продукции в зависимости от размеров производства



Каналы сбыта и типы продаж органических продуктов

Каналы сбыта	Типы продаж / продавцов
Прямые	Схемы «Органик боксов», Поддерживаемое сообществом фермерство (CSA), фермерские магазины, продажи по схеме «от двери до двери» (D2D), фермерские ярмарки и выставки, онлайн-продажи, агротуризм
Непрямые	Экспорт, продажа перерабатывающим предприятиям, традиционные места розничной торговли: гипермаркеты, супермаркеты, «магазин у дома» и т. д.
	Специализированные органические магазины: магазины здорового питания, органических и экопродуктов, экосупермаркеты.
	Развивающиеся каналы: Ho.Re.Ca (отели, рестораны, кафе), государственные учреждения (столовые в госучреждениях, школы, больницы, армия и т.п.)

НАЗВАНИЕ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕРВИС
ORGANIC CLUB



МИССИЯ

ДЕЛАТЬ ОРГАНИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ ДОСТУПНЫМИ УБИРАЯ
БАРЬЕРЫ МЕЖДУ ПОТРЕБИТЕЛЕМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ

ЦЕЛИ

- I. Формирование и усиление сообщества людей с осознанной культурой потребления органических продуктов
- II. Создание и внедрение альтернативных моделей оборота органической продукции
- III. Построение экономически эффективной бизнес-модели в органическом рынке

Открытие Органик клуба



Organic Club Almaty
@eco.schmecko

Organic Club
Декабрь 2022
Открытие сообщества
г. Алматы



Цель: Создание и внедрение альтернативных моделей распределения органической продукции от производителя к потребителю

Задачи и деятельность:

- Внедрить модель «Солидарное земледелие» (CSA- Community-supported agriculture/ сообщество поддерживающее сельское хозяйство)
- Совместные закупки органической продукции
- Контрактное производство

Organic Club





ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Социально-демографические

- Доходы выше среднего уровня
- Семьи с детьми

География

- Города миллионники

Психографические

- Женщины следят за собой
- Уделяют внимание здоровью семьи

Образование

- Высшее



- Люди требовательные, хорошо образованные, с активной жизненной позицией, постоянно ищущие информацию, как правило, самоуверенные и оказывающие влияние на других.
- Помимо органических продуктов выбирают гибридные и электрические автомобили, энергоэффективные устройства, методы альтернативной и превентивной медицины, занятия духовными практиками.
- Среди разделяемых ими ценностей — благотворительность, экология, доброжелательность, духовность и независимость в мыслях и действиях.



Результаты расчета потенциальной емкости рынка

- Общая численность потенциальных потребителей насчитывает около 930 тысяч человек.
- Органическими продуктами могут являться все категории продуктов питания производимых в Казахстане.
- Ценовая премия на органические продукты может быть в пределах 20-50%. На нишевые категории продуктов питания этот показатель может быть выше.
- Общий потенциальный объем потребления органической пищевой продукции оценен в 440 тыс. тонн, а потенциальная емкость рынка в 211,5 млрд. тенге.

CSA - COMMUNITY-SUPPORTED AGRICULTURE


Поддерживаемое сообществом фермерство (CSA - Community-supported agriculture)

Также используется термин «солидарное земледелие». CSA подразумевает сотрудничество ферм и местного населения с общими рисками и выгодами как для производителей, так и для потребителей.

Потребители сотрудничающее с одной или несколькими фермами, называется абонентами данной CSA. Они вносят плату в общий бюджет ожидаемого урожая в начале посева; когда урожай созревает, подписчики периодически (например, каждую неделю) получают долю продукции. Некоторые CSA вместо части членских взносов могут принимать посильную помощь по хозяйству.



CSA - COMMUNITY-SUPPORTED AGRICULTURE

 Евгений Климов
11 мая 2020 г. · 🌐

САЖАЕМ ОРГАНИЧЕСКИЙ КАРТОФЕЛЬ?

Все вопросы с фермером решены! Мы начинаем наш проект "Органический картофель от BROCCOLI ORGANIC TRADE"

Идея простая, как и писал раньше: НЕ ВЫХОДЯ ИЗ ДОМА, ПОСАДИТЬ ОРГАНИЧЕСКИЙ КАРТОФЕЛЬ ЗА 300 КМ. А осенью получить урожай прекрасной, органической картошки. При этом решается вопрос недостаток средств у фермера на посевную, увеличивается количество рабочих мест в селе, осваиваются брошенные земли и стимулируется органическое производство.

Ка... Ещё



ПРОДАЖИ ПО ПРОГРАММЕ U-PICK

Последнее время в США, набирает популярность программа U-pick, также известная как You-Pick (перев. с англ: Вы Выбираете) и You-Pick-Your-Own. Вы выбираете сами, это система, которая позволяет посетителям из числа обычных жителей собирать на полях ферм урожай самостоятельно.

Система U-pick служит альтернативным методом продаж, который может дополнять другие маркетинговые стратегии. Эта стратегия имеет ряд преимуществ:

- Прямые продажи потребителю снижают эксплуатационные расходы.
- Отсутствуют транспортные расходы и сезонная рабочая сила.
- Снижаются затраты на упаковку, поскольку покупателям предлагается приносить свои сумки, а картонные коробки с ягодами включены в цену.
- Отсутствуют задержки с оплатой, так как клиенты, покидая ферму сразу оплачивают за собранную продукцию.

При этом типе продаж органические производители могут предложить дополнительные товары и услуги, например, услуги питания во время сбора, ремесленные изделия, цветы, семена и т





Органические фермерские рынки и ярмарки-продажи - это крытые открытые или смешанные места торговли органической продукцией, где фермеры, фермерские кооперативы, могут продать свою сельскохозяйственную продукцию напрямую потребителям.

В Алматы в настоящее время в 6 районах Акиматом города организуются ярмарки выходного дня. Также фермерские ярмарки организуются в г. Нурсултан и в других городах Казахстана, но специализированные органические ярмарки пока отсутствуют.



Let's go to the farmer's market...



МАГАЗИНЫ ПРИ ОРГАНИЧЕСКИХ ФЕРМАХ

Этот тип продаж получает широкое распространение во многих странах. Суть заключается в том, что на ферме, где производится продукция организуется магазин. Для этого используют существующие строения либо строится небольшое здание под магазин. Как правило, магазины организуются на фермах имеющих проходимую дорогу с хорошим подъездом и парковкой. Они могут работать сезонно или круглый год и могут продавать линейку продуктов, включая продукцию других органических ферм.



СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ

Страна	Процесс
Хорватия	Сбор оливок, работа на виноградниках, поиск трюфелей со специально обученными собаками
Чехия	Возможность подрить корову или принять участие в стрижке овец, приготовление сыра из козьего молока.
Цфи-Ланка	Работа на чайных, каучуковых и кокосовых плантациях.
Польша	Приготовление сыра осципек, сделанного из овечьего молока.
Кипр	Уход за козами и овцами, помощь хозяевам в выпечке хлеба, сборе апельсинов и черешни
Италия	Участие в приготовлении пиццы, сбор апельсинов.
Казахстан	Кумыс шоу (доение лошади), сбор яблок, пастьба овец





ОБЪЕДИНЯЕМ, РАЗВИВАЕМ И ПОДДЕРЖИВАЕМ
ОРГАНИЧЕСКИЕ ДВИЖЕНИЯ КАЗАХСТАНА И СТРАН
ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ ВО ВСЕХ ПРОЯВЛЕНИЯХ

Спасибо за внимание!

KAZFOAM

KAZAKHSTAN FEDERATION OF ORGANIC AGRICULTURE MOVEMENTS

Евгений Климов

+7 705 214 15 36

fiec@mail.ru



**Don't panic
i'am organic!**