

# Проблемы экспорта сушеного абрикоса и возможные пути решения

Акымбек Бектеналиев,  
директор ОФ «Кут Консалт».

17 декабря 2013 г.

Бишкек

# Немного глобальных фактов

- Цены на продукты питания будут расти и достигнут уровня мировых цен;
- Население планеты увеличивается на 200'000 человек в день или на 6'000'000 человек в месяц (более 70 млн. чел. В год).
- Потребность в витаминах и минеральных веществах будет превышать рост его производство в обозримом будущем;
- Индия и Китай это 37% населения мира, владеющие только 6% водных ресурсов и землёй.
- По оценке ВОЗ ежегодно от заболеваний, связанных с продуктами питания, в мире **УМИРАЮТ 2,2 МИЛЛИОНА ЧЕЛОВЕК.**

# Входные условия

- Баткенская область окружена территориями Таджикистана и Узбекистана.
- Недостаточность логистических компаний.
- Большая часть продукции продается в свежем или сушеном виде, как сырье для дальнейшей переработки.
- Произведенная продукция позиционируется как обычная и реализуется по невысокой цене.



Там где есть проблема всегда можно найти возможности.  
(принцип работы лучших менеджеров).

## Текущая ситуация

Уровень переработки фруктов и овощей в КР, по разным оценкам, составляет примерно 8-12% от общего объема производства.



# Текущая ситуация

Ежегодный объем производства сушеного абрикоса в Баткенской области - 30 тысяч тонн.

Импорт сушеного абрикоса в Таджикистан из Баткенской области достигает 80% - 90% от общего объема производства. Там проводится калибровка и упаковка по сортам затем отправляется в РК и РФ.

У таджикских предпринимателей налажены давние и прочные связи в РФ и РК в поставке сухофруктов.



# Текущая ситуация

Экспорт сушеных абрикосов из Таджикистана составляет 60 - 80% от общего объема экспорта сухофруктов в Россию и Казахстан.

В РТ ежегодно осенью проводится «День абрикоса».



# Текущая ситуация

По данным Всемирной торговой организации, абрикосы, производимые в Таджикистане, сегодня отвечают всем требованиям потребителей по качеству и биохимическому составу и являются высококонкурентными на внешних рынках.

При этом, как отмечается, реализация абрикоса на внешних рынках позволила Таджикистану в 2012 году получить доход в сумме около 60 млн долл. США.

# Цепочка добавленной стоимости



# Описание предприятия

Кооператив «Баткенский абрикос» находится на окраине г. Баткен.

Количество членов кооператива составляет более 30 человек.

Все члены кооператива проживают в близлежащих селах.

В 2011-2013 гг кооператив получил оборудование по переработке и упаковке сушеных абрикосов от ПРООН.



# Описание предприятия

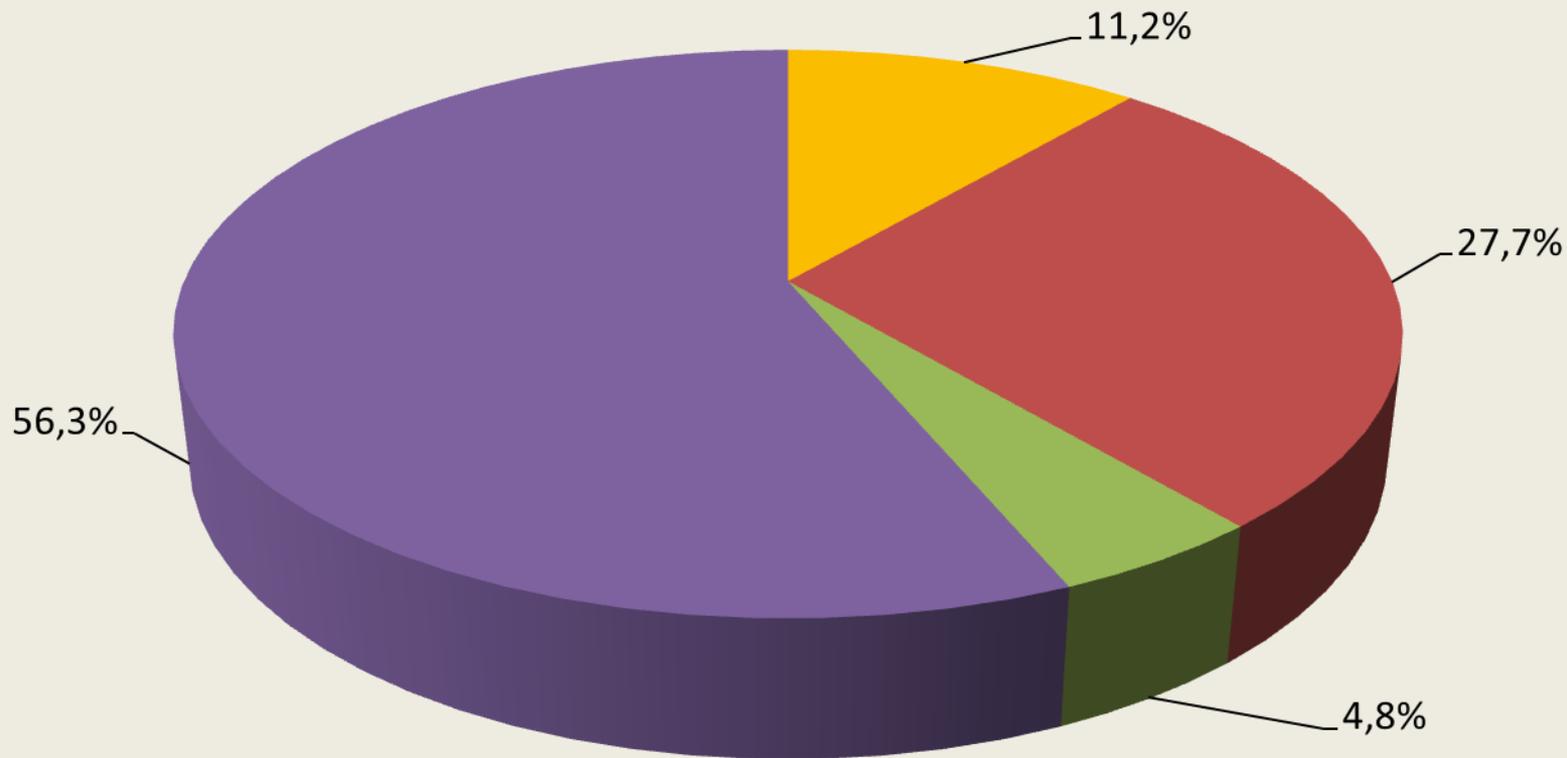
Ассортимент выпускаемой продукции:

1. Сушеный абрикос с косточкой необработанный (без сульфитации);
2. Сушеный абрикос с косточкой обработанный (с сульфитацией);
3. Сушеный абрикос без косточки обработанный.



# Описание предприятия

## Рынки сбыта



■ Россия   ■ Казахстан   ■ Таджикистан   ■ Внутренний рынок КР

# Описание предприятия

Ассортимент выпускаемой продукции:

1. Сушеный абрикос с косточкой необработанный (без сульфитации);
2. Сушеный абрикос с косточкой обработанный (с сульфитацией);
3. Сушеный абрикос без косточки обработанный.



# Описание проблем

1. Низкий уровень экспорта продукции.
2. Трудности, связанные с выявлением поставщиков несоответствующей требованиям продукции при возникновении рекламаций со стороны покупателей.
3. Низкие цены на производимую продукцию и др.

# Предлагаемые пути решения:

## 1. Расширение географии экспорта

Изучить возможности для экспорта сушеного абрикоса в Китай, а в будущем, и на другие растущие рынки.

2. Позиционировать сушеный абрикос как профилактическое средство укрепляющее устойчивость человеческого организма к различным заболеваниям.

Сами баткенцы потребляют сушеный абрикос вместо леденцов. Утверждают что это очень полезно для сердечно-сосудистой системы.

# Предлагаемые пути решения (прод.):

3. Работать над популяризацией необработанного сушеного абрикоса (без сульфитации).

По товарному виду необработанный СА уступает обработанному, но в первом полезных свойств значительно больше, чем после хим. обработки.

4. Внедрение новых видов продукции.

Например, можно производить масло из косточек абрикоса после извлечения из них ядер.

# Предлагаемые пути решения (прод.):

## 5. Снижение себестоимости продукции.

Внедрение принципов бережливого производства, которая позволит оптимизировать минимизировать потери.

## 6. Повышение качества производимой продукции.

Внедрение элементов системы менеджмента качества, а в перспективе, внедрение и сертификация СМК. Также необходимо внедрять систему управления и сертификации по органическим стандартам.



Все ранее вышеуказанные  
возможности будут претворяться  
посредством

Разработки и реализации  
экспортной стратегии  
кооператива

**Благодарю за внимание!**