

LOGISTICS APPROACH IN SHORT SUPPLY CHAINS¹

Assoc. Prof. Nikolina Dragneva, PhD

Center for Informatics and Technical Sciences

“San Stefano” Burgas Free University

Phone: 900 485

E-mail: dragneva@bfu.bg

***Abstract:** Consumer demand for food produced by small and medium-sized agricultural producers in recent years has emerged as a sustainable trend in Bulgaria. The supply of clean food by farmers who want to reach end users directly is increasing and this requires a specific logistical approach. The use of short supply chains is becoming increasingly relevant because they are a good solution for direct access to traditional and quality food. European and world practice implies a growing interest in this type of supply due to the requirements of consumers to a fast, easy and efficient market at the local level.*

***.Keywords:** short supply chain, logistics.*

ВЪВЕДЕНИЕ

Веригата на доставки обхваща всички процеси и операции по изпълнение на поръчките, като включва не само производители и доставчици, но и транспортни оператори, складове, търговци и самите клиенти.

Използването на къси вериги на доставка се характеризира с кратко разстояние от полето до дома когато е намален броя на посредници между производителите и потребителите. Счита се, че късите вериги са най-подходящи за земеделците, които отглеждат и произвеждат биологични продукти, както и за дребни и средни земеделски производители, които имат ограничени възможности за участие в търговските вериги, но могат да бъдат много ефективни при директните продажби [Mollov D., 2015].

Малките производители и търговци на дребно играят важна роля в страните от Европа, защото потребителите търсят все повече и все по-качествени храни.

При късите вериги водеща роля има контактът на самия производител с крайния клиент, поради факта, че в презентирането на продукта се добавят допълнителни характеристики към автентичността на продукта, който се предлага.

ИЗЛОЖЕНИЕ

Късата верига за доставка на храни (SFSC) е широк спектър от конфигурации за производство, разпределение и потребление на храни, като фермерски пазари, фермерски магазини, магазини на колективни фермери, селско стопанство.

Къси вериги на доставка на храни е термин, с който се описва многообразието от традиционни и/или алтернативни начини за производство, разпространение, търговия на дребно на хранителни и други земеделски продукти, като пазари на земеделски производители, продажба от самото стопанство, интернет поръчки, потребителски кооперативи, схеми за доставка „зеленчуци в кутия” и др. По-общо казано, една верига на доставка на храна може да бъде определена като „къса”, когато се характеризира с кратко разстояние или намален брой посредници между производителите и потребителите [Doychinov B., 2016].

Ключовите принципи за повечето къси вериги на доставка са:

- ❖ Най-кратко разстояние между производител и потребител;

¹ Докладът е представен на пленарната сесия на 12 ноември 2020 с оригинално заглавие на български език: ЛОГИСТИЧЕН ПОДХОД ПРИ КЪСИ ВЕРИГИ НА ДОСТАВКА

- ❖ Броят на посредниците във веригата на доставка да е малък;
- ❖ Доверието между производител и потребител е постоянно насърчавано и поддържано, поради общуването свързано със „историята“ на което създава дългосрочна лоялност и връзка с продуктите.

Социалната близост и доверието се изразява в броя на посредниците между производителя и потребителя, в осъществяване на връзка между производителя и потребителя, по такъв начин, че информацията относно произхода и начина на производство на продукта да остане не променена.

При употребата на местни продукти се щади природата, но, за да се стигне до този ефект, трябва да имаме зрял и богат пазар т.е. потребителите да са готови да плащат повече за местния продукт.

Съществуват няколко вида къси вериги. Те могат да бъдат:

- ❖ Директни продажби от индивидуални производители и микро преработвателни предприятия, производители на собствена суровина;
- ❖ Колективни директни продажби;
- ❖ Партньорства между производители и потребители.

Най-пряката форма на продажба е директната. Това е връзката между фермер и клиент. Продажбите могат да се осъществяват на място във фермата, мобилна доставка от фермата на клиентски адрес и т.н. В този случай обема на поръчката не е голям. Той е заявен предварително по вид, време и място за доставка.

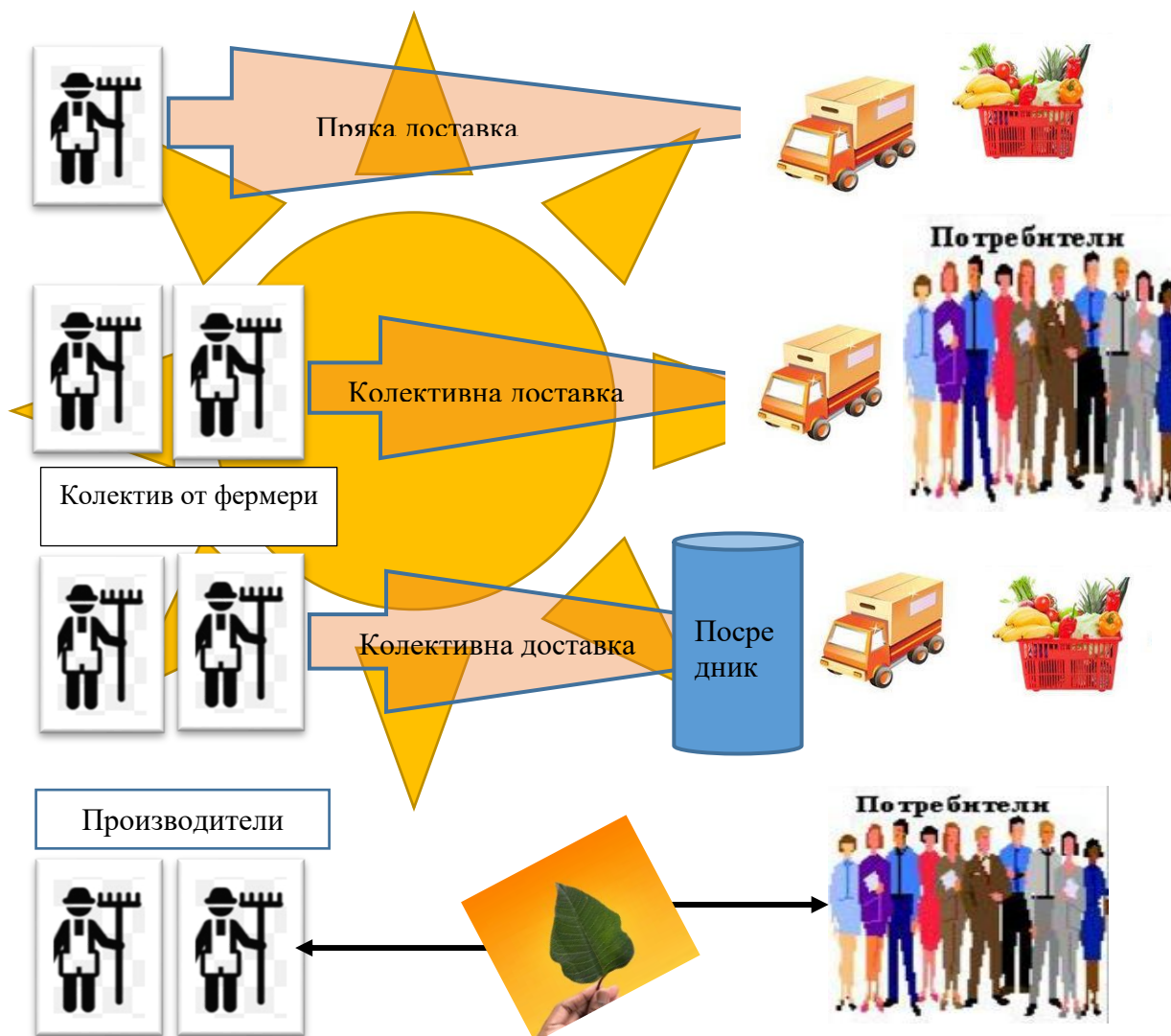
При колективните директни продажби принципът е същият като при директните, но тук вече са обединени фермерите, предлагащи по-голяма като количество, обща продукция. Тази суровина може да се продава съвместно на фермерски пазари, кооперативни пазари, хранителни кооперативи, онлайн магазини и други. Използваната схема за доставка при големи производители се прилага, когато един доставчик снабдява няколко крайни клиента или точки на доставка (фиг.1).

Практиката показва, че и при късите вериги на доставка се налага използването на посредник. Това се налага когато заявките за крайния потребител се допълват от няколко производители. Възможно е използването на повече от един доставчици при значителен брой крайни клиенти. В случая се използва търговски посредник-логистична организация, която обединява продукцията от значителен брой производители, групирани на регионален принцип.

При партньорства между производители и потребители -потребителите споделят част от производствените разходи в стопанството, като в замяна получават договорено количество продукция. В някои страни от Европа (например Италия, Франция, Португалия), партньорствата включват по-голям брой заинтересовани страни като освен потребителите и производители, участват местната администрация и граждански организации, с което се създават много възможности за местните производители и икономика, [Doychinov B., 2016, Trendafilov, Z., 2016].

Късите вериги на доставки на храни са подкрепени от Програма за развитие на селските райони (ПРСР) 2014-2020. Конкретната мярка, която най-вече е насочена към подпомагане и стимулиране на късите доставки на храни по Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) 2014-2020 г., е мярка 16 „Сътрудничество“. За да отговарят на изискването за къси вериги, земеделците ще трябва да произвеждат в радиус до 120 км от фермерския пазар.

Регламентът за развитие на селските райони за 2014-2020 г. дава легална дефиниция на понятието „къси вериги“ в чл. 2, а именно: „Верига за доставки, в която участват ограничен брой икономически оператори, заинтересовани за сътрудничеството, местното икономическо развитие и близките териториални и социални отношения между производителите и потребителите“.



Фиг. 1 Канали на разпространение при къси вериги на доставка

Чрез нея ще се подпомогне създаването, организацията, укрепването и популяризирането на местните пазари и късите вериги за доставки чрез хоризонтално и вертикално сътрудничество между участниците в тях. По този начин потребителите ще имат възможност да купуват продукти директно от местните производители.

Развитието на местната икономика е много важно за всеки регион. То осигурява подкрепа на фермерите и фирмите от хранително-вкусовата промишленост, прясна сезонна храна на хората и по-здравословен начин на живот.

Изграждането и развитието на "къса верига на доставки" е стъпка в тази посока. В нея участват ограничен брой икономически оператори, поели ангажимент да си сътрудничат. Те трябва да са посветени на местното икономическо развитие и близките териториални и социални отношения между производители, преработвателни и потребители.

Като "местни пазари" се определят пазарите, които са в радиус от 75 км от стопанството на произход на продукта. В този район трябва да се осъществяват както преработката на продукта, така и продажбата му на крайния потребител.

При къси вериги за доставка са дефинирани точно максималните физически разстояния, които могат да изминават продуктите по пътя си от мястото на производство до мястото на продажбата на крайния купувач. Таблица 1 показва тези изисквания:

Табл.1 Максимални разстояния от производство до краен купувач

Държави	
САЩ	400 мили
Великобритания	30 мили от магазина или 50 мили за големи градове
Холандия	40 km.
Испания	80-100 km.
България	75 km.

В България тази практика в момента се развива и е свързана с реализираната продукция от производителя чрез „фермерски пазари“. Такива пазари има създадени в големите градове. В момента в системата на Хранкооп - едно от сдруженията на малките производители, членуват около 100 производителя които предлагат продукция в 4 те областни града - София, Пловдив, Варна и Бургас [Trendafilov, Z., 2016].

За последните години от съществуването на фермерските пазари се включват активно – 62-ма производители от 34 населени места, 38 са постоянните участници в пазара, 630 са предлаганите артикули, от тях 167 са биологично сертифицирани.

При реализирането на схемата на доставка се използват собствен или нает транспорт и разносни маршрути, при които производителят се ангажира със процеса от производството до доставката. Използват се автомобили с малка товароносимост.

Изборът на схемата на доставка зависи както от конкретни условия, а именно:

- ❖ брой производители;
- ❖ време за доставка включващо: времето за транспорт със всички съпътстващи операции по опаковане, товарене, укрепване на товара;
- ❖ финансови резултати.

Конкретни примери за къси доставки са: директни продажби от фермери и микро преработвателни предприятия на пазари, в населеното място, в района на предприятието, край градини, производители на собствена суровина, колективни директни продажби, партньорство между производители и потребители.

Вече има и хранителни кооперативи – самоорганизирани потребители, които се опитват да достигнат до по-качествени продукти, подкрепяйки фермерите. Напоследък някои фермери правят мобилни доставки на храни и така активно намират клиенти.

Младите фермери ползват успешно и онлайн търговията, за да стигнат до потребителите [Shararova S., 2017]. Идеята за онлайн търговия не е чужда на фермерите и организаторите на пазара, но коректността предполага признание, че онлайн търговията с храна не е лесна работа и не може да се подчинява на същите правила като онлайн търговията с други стоки за бита (фиг.2).



Фиг. 2 Онлайн търговия при къси вериги на доставка

ИЗВОДИ

За пускането на пазара на селскостопански продукти съществени се оказват някои проблеми с:

- ❖ Ниска потребителска привлекателност на продукта поради липсата на система за стандартизиране на селскостопанските продукти. В резултат на това големите вериги не се интересуват от работа с малки производители.
- ❖ По-високи производствени разходи в сравнение с вносни продукти.
- ❖ Слабо развитие на складови и логистични технологии, липса на бизнес за преработка и съхранение на зеленчуци и плодове: процентът на загуба на реколтата до пролетта достига 30-40% или повече.
- ❖ Липса на купувачи на едро, които купуват пресни селскостопански продукти по поръчка. Задачата на купувачите на едро е да формират поръчка за производителя, да организират доставката на реколтата до обща база и след това до търговските обекти. В същото време работата с производители и продавачи трябва да се извършва въз основа на дългосрочни договори.

Ползи от късите вериги на доставка са както социални и икономически, така и екологични. При реализирането на този тип доставки, потреблението в по-кратки срокове се отразява положително върху здравето на консуматорите, тъй като се съхранява в по-голяма степен витаминния състав и хранителната стойност на продуктите. Производството е съобразено с природните дадености на района и е в хармония не само с традициите, но и с екологичните изисквания за отглеждане, обработка, торене и прибиране и обработка на продукцията.

Трябва да се отчита наличието на взаимовръзка между късите вериги на доставка и селския туризъм. Намалването на разходите на производителите за транспорт и съхранение на произведената продукция е поради наличие на бърз, лесен и ефективен пазар на местно

ниво. Селският туризъм може да спечели много, ако стопаните предлагат занаятчийски храни на място. От друга страна земеделците получават по-справедлива цена за своите продукти.

В условията на пандемия и започналите промени в световната икономика, доставката на храни местно производство ще стане предпочитан партньор за търговските вериги в подкрепа на националната икономика.

Лондонска организация The New Economics Foundation сравнява пазаруването в супермаркета, на фермерския пазар или чрез земеделска програма, подкрепяна на местно ниво и се оказва, че когато хората пазаруват продукти местно производство, в региона остават два пъти повече пари. Това означава, че тези покупки са два пъти по-ефективни в съживяването на местната икономика.

REFERENCES

Doychinov B., Good Trade Practices in the Management of Short Supply Chains for Fresh Foods Notices of the Union of Scientists - Varna 1/2016 pp.13-22 ISSN 1314-7390, (*Оригинално заглавие:* Дойчинов Б., Добри търговски практики при управлението на къси вериги за доставки на пресни храни Известия на съюза на учените – Варна 1/2016 стр.13-22 ISSN 1314-7390)

Trendafilov, Z., 2016 The role of logistics in short supply chains Mechanics Transport Communications Volume 14, Issue 3/1, 2016. Scientific Journal pp I-23-I-27 ISSN 1312-3823 (print) ISSN 2367-6620 (online), (*Оригинално заглавие:* Трендафилов, З., 2016 Ролята на логистиката в късите вериги на доставки Механика, Транспорт, Комуникации Научно списание <http://www.mtc-aj.com>)

Mollov D., 2015 Short food supply chains: European and Bulgarian practices Conference: Twelfth International Scientific Conference on "Bulgaria's Membership in the European Union: Eight Years Later", organized by the Department of IE and Business at UNWE Publishing complex - UNWE, Sofia, pp 194-203 ISBN: 978-954-644-895-8., (*Оригинално заглавие:* Моллов Д., 2015 Къси вериги за доставка на храни: европейски и български практики Издателски комплекс – УНСС, София, ISBN: 978-954-644-895-8.)

Shararova S., Strategic application of information infrastructures in the performance of logistic activities Mechanics Transport Communications Volume 15, Issue 3, 2017. Scientific Journal pp III-97-III-102, ISSN 1312-3823 (print) ISSN 2367-6620 (online), (*Оригинално заглавие:* Шарапова, С., 2017 Стратегически приложения на информационни инфраструктури при извършването на логистични дейности Механика, Транспорт, Комуникации Научно списание <http://www.mtc-aj.com>)