



Институт  
за агростратегии  
и иновации

## ПРАКТИЧЕСКИ ВЪПРОСИ ПРИ ПРИЛАГАНЕТО НА КЪСИ ВЕРИГИ НА ДОСТАВКА НА ХРАНИ

---

SHORT FOOD SUPPLY CHAINS IN BULGARIA

ИНСТИТУТ ЗА АГРОСТРАТЕГИИ И ИНОВАЦИИ



## Къси вериги за доставка на храни Short Food Supply Chains (SFSCs)

През последните няколко години в България все по-разпространено става предлагането на хранителни продукти посредством начини, наподобяващи къси вериги на доставка на храни. Кооперативните пазари, там, където все още ги има и където преди се продаваха продукти местно производство, понастоящем предлагат основно продукти, закупени от стоковите борси, като остава неясен произходът им и точните характеристики на качеството им. Все по-често се разпространява информация за производители на висококачествени биохрана или такива, отглеждани в специфични условия в местни стопанства. Все по-често се срещат щандове или обособени места на пазари, където се предлагат продукти от определена местност или район, придружени с подробна информация за стопанството, начина на отглеждане, както и резултатите от проведени тестове за качество на продуктите.

В условията на членство в ЕС, в процеса на програмиране на мерките и дейностите за развитие на селските райони за периода 2014-2020г. става ясно, че се откриват нови възможности за развитие на един нов подход за България на предлагане на собствена продукция от земеделските производители, като по този начин се създава един нов стопански механизъм, който е добре познат на повечето от държавите-членки на ЕС. Този нов подход на практика функционира в икономическия оборот посредством така наречените „къси вериги на доставка на храни“.

Късите вериги (SFSCs) могат да представляват традиционни и/или алтернативни начини за производство, разпространение, търговия на дребно на хранителни и други земеделски продукти. Те са обект на интерес най-вече за малките стопанства и семейните ферми, заинтересованите потребители, местни общности и организации на гражданското общество. Късите вериги на доставка на храни съществуват като пазарен механизъм навсякъде по света в най-различни форми, както с цел генериране на печалба, така и с чисто идеална цел. Механизмът във функционално отношение обхваща съвместни усилия на обикновени организации на производители и потребители и усилия от страна на правителствата на съответните държави.

Характерно за късите вериги на доставка на храни, видно и от самото наименование, предполага възможността производителите и потребителите да представят и споделят продукти или информация относно продуктите директно. Целта е броя на посредниците да е сведен до минимум или в най-добрия случай до нула. Обмена на информация включва детайли относно вида на продуктите, методите и технологиите на отглеждането и опаковането им и не на последно място идентичността и етичните ценности както на производителите, така и на потребителите. Също така, този тип доставки на храни следва да бъдат анализирани от гледна точка на разстоянието, което даден продукт изминава, за да достигне до потребителя. Вариантите за реализация на последното са многобройни и зависят както от политиката на конкретния регион, така и от очакванията на купувачите и от наложените местни традиции и навици (организирани пазари на производители, кооперативи на потребители, директни продажби във фермите, директни продажби по интернет). Късите вериги на доставка на храни са сигурен двигател за промяна на предлагането на продукти от малките стопанства и метод за повишаване на устойчивостта, доверието и развитието на производителите в светлината на политиката за развитие на селските райони.

## Политика на подкрепа на механизма за къси вериги на доставка за храни.



### Дефиниция и категоризация на SFSCs

Веригите на доставка на хранителни продукти са изследвани многократно в европейски мащаб в рамките на различни програми (IMPACT, SUPPLIERS, FAAN), като целта е да бъде определен основния механизъм, по който на практика се задоволяват нуждите на пазара. Теоретично, късите вериги на доставка биха могли най-общо да бъдат разделени на два вида – „локални системи за доставка“ и „къси вериги за снабдяване“. При първите от значение се явява факторът „отдалеченост“, като неформално е прието, че ареалът, в който местните производители трябва да предлагат продукцията си, е между 20км и 100км. При вторите критерият е броя на посредниците между фермера и крайния потребител. В крайна сметка, по предложение до Европейската комисия на Френското правителство, където

механизмите на късите вериги са развити на доста високо ниво, би могла да бъде дадена една сравнително точна практическа дефиниция, а именно:

**„Късите вериги за доставка на храни са тези, при които продуктът е проследим до производителя и до фермата, където е произведен. Броят на посредниците между производителя и крайния потребител трябва да бъде сведен до минимум или в най-добрия случай до нула.“**

Практиката в различните държави показва, че вариантите за осъществяване на къси вериги на доставка варират значително, като са възможни различни хипотези, в зависимост от практиката и навиците на населението в даден ареал или от различни фактори, които оказват влияние върху подхода за предлагане на продукти. В официален доклад на Европейската комисия относно късите вериги на доставка е отбелязано, че статистически са регистрирани 84 вида къси вериги, като след анализ на приликите между тях, все пак биха могли да се очертаят основните елементи на всички. Възможните начини за предлагане на продукти са следните:

- Създаване на дълготрайно партньорство между определен брой производители и конкретни потребители, които от своя страна биха могли да бъдат обединени/сдружени или не, но за всички потребители целта е да консумират точно определен продукт, поради начина и местоположението на тяхното отглеждане, конкретните качества и характеристики;



- Създаване на традиции и навици за пряко достигане до фермата, от където купувачите директно избират продукцията. Тук е включен и случаят, при който производителят използва магазин, щанд или друго място във фермата, където изнася за продан продукцията си. Обикновено всеки производител или сдружение на производителите от дадено населено място изработва свое лого или отличителен знак за продуктите си (въвеждане на задължително етиктиране на продуктите);
- Организиране на пазари/базари, стационарни локални магазини, традиционни фестивали на местната продукция;
- Директна продажба на потребители, чрез предоставяне на продукцията на местни училища, административни центрове болници и други по-големи административни центрове.

## Критерии

Както се вижда е предходния раздел, късите вериги на доставка на храни биха могли да се свържат с други понятия като “алтернативни хранителни вериги” и “местни хранителни системи”. Въпреки това, фактите сочат, че това са различни понятия и не са еквивалентни едни на други. Действително, изброените по-горе механизми за снабвяване биха могли да бъдат определени като „къси“ вериги, но от своя страна късите вериги за доставка в най-общия смисъл не биха могли да се приемат за равнозначни на горните, поради по-високата им степен на организираност и конкретните цели, които се постигат чрез интегрирането им. Ето защо е необходимо да се посочат критерии, които определят границите на понятието “къси вериги на доставка на храни”.

## Различия

Въпреки, че директните доставки по своята същност представляват най-опростената форма на къси вериги, то в теорията е прието, че директните доставки се характеризират не само с липсата на посредници при първият механизъм (“face-to-face”), а в това, че при късите вериги продуктът достига до крайният купувач посредством кооперативни сдружения на производители или потребители, или магазини/интернет и т.н., независимо от наличието или липсата на посредници.

Двата са основните критерии, необходими за определянето на късите вериги: физическа и социална близост. В най-общ смисъл се скъсява разстоянието между производителя, продукта и потребителя по отношение на тези два аспекта в сравнение с конвенционалните методи за доставка на храни.

**Физическото разстояние** се отнася до разстоянието на транспортиране на продукта от мястото на производство до мястото на продажба.

Някои държави с развити къси вериги за доставка са дефинирали точно максималните физически разстояния, които могат да изминават продуктите по пътя си от мястото на производство до мястото на продажбата на крайния купувач: САЩ: през 2008 година Конгреса приема, че даден продукт може да се транспортира на не повече от 400 мили от нейния произход или трябва да остане в рамките на щата, в която е произведен. Великобритания: Асоциация на дребните фермери е разработила определение, според което продуктите трябва да са отгледани в радиус от 30 мили от магазина, в който се предлагат, или до 50 мили за големите градове. Холандия: продуктите трябва да са произведени на 40км от супермаркета, в който се предлагат, като това разстояние зависи от наличието на продукта в местността.

Имайки предвид горното става ясно, че не би могла да бъде установена универсална дефиниция на понятието „физическо разстояние“ в контекста на късите вериги, поради голямото регионално и културно разнообразие на хранителни системи. Независимо от това, географската близост в общ смисъл безспорно е задължителен критерий за наличие на къси вериги на доставка.

**Социалната дистанция** формално се изразява в броя на посредници между производителя и потребителя. Както беше обърнато внимание погоре, в самата дефиниция на понятието „къси вериги“ тази цифра е минимална, или в най-добрия случай е равна на нула. В държавите, в които са силно развити късите вериги на доставка е прието, че посредниците могат да бъдат двама в най-лошия случай. Също така от значение е ролята на посредника във функционирането на механизма на късите вериги, изразяваща се в осъществяване на свързка между производителя и потребителя, по такъв начин обаче, че информацията относно произхода и начина на производство на продукта да остава нетрансформирана. Намаляването на посредниците между производителя и потребителя от своя страна е една от най-широкоразпространените стратегии за разпространение на висококачествени хранителни продукти в контекста на глобализацията. Тази стратегия не гарантира задължително създаването на по-тесни взаимоотношения между субектите във веригата, нито гарантират по-добри цени за всеки от тях, но представлява сериозен опит за достигане на стабилна икономика в селските райони.

Важно да се подчертае, че социалната близост означава способността на веригата да установи канал за комуникация между производителите и потребителите, което дава възможност на производителите да контролират информацията, предоставена на крайните потребители и да се получи обратна информация от тях, не само относно качествените характеристики на продуктите, но и информация относно етичните и социални ценности на процеса (например създаване на традиция за определени домакинства да закупуват продукти от конкретно определен район или продукти, притежаващи характерни качества поради региона, в който са произведени и т.н.). Прякото взаимодействие между производителите и потребители при осъществяване механизма на късите вериги създава и нематериални ценности в социален аспект, като взаимно опознаване, солидарност и компромис между производителя и потребителя, признаване на качествените характеристики на храните, опознаване условията на производство, както и колективност и гражданско участие местните хранителни системи. В много случаи развитието на късите вериги на доставка на храни е увеличило възможността за потребителите да правят информиран избор, а също така и за производителя – да разшири производствената си независимост и капацитет. Късите вериги предлагат алтернатива на схемата „производство на храни – разпределение от търговски дистрибутор – потребление“, като дава възможност за по-широко виждане и разработване на нови форми за доставка на храни в гражданския оборот.

Според резултатите от проведено проучване на Европейската комисия, проведено в седем държави (Холандия, Ирландия, Германия, Англия, Испания, Италия и Франция) се формира извода, че фермерите, които предлагат продукти посредством къси вериги на доставка (включително директни доставки), наброяват около 1,4 милиона. Най-добре развит е механизмът на късите вериги в средиземноморските държави-членки. Проучването показва, че Германия, Италия и Франция, за периода 2005г. - 2010г. са достигнали най-високо ниво на увеличение на добавената стойност на продуктите, предлагани посредством къси вериги за доставка на храни, а именно от 7% до 10% от общата добавена стойност на продуктите, реализирани в земеделието.

## Въздействие на късите вериги на доставка на храни

Създаването на възможност за реализиране на къси вериги на доставка на храни, както и внедряването им в житейския оборот, неизменно влекат след себе си трайни въздействия в социален аспект. Затвърждава се връзката между производителите и купувачите, като по този начин се създават трайни взаимоотношения, които от своя страна спомагат още повече за популяризирането на късите вериги и доверието към този начин на пласиране на собствена продукция; трайно се променя хранителната култура на населението, чрез системно закупуване и използване на висококачествена храна, произведена от местни производители; цялостното подобряване на качеството на живот в селските райони.

На общоевропейско ниво констатациите на Комисията бележат наличие на взаимовръзка между късите вериги на доставка и селския туризъм. Също така сериозно намаляват разходите на производителите за транспорт и съхранение на произведената продукция, поради наличие на бърз, лесен и ефективен пазар на местно ниво. Забелязват се комбинации от къси и дълги вериги на доставка, за да бъде елиминиран риска от фалит на производителите. Не на последно място в доклада на ЕК се обръща внимание на факта, че директното предлагане на храни от производителя увеличава доверието на купувача, както и готовността му за заплати с до 20% по-висока цена за съответния продукт.

## Разлика между предлагането на храни с местен произход и механизма на къси вериги за доставка на храни

Макар и на пръв поглед да звучат еднакво, двата начина за предлагане на храни от земеделски производители се различават съществено не само по начина, по който на практика функционират, а и по целите, които се постигат в крайна сметка.

Предлагането на храни с местен произход се прилага по отношение на продукти, които могат да бъдат открити на мястото, където са произведени (във фермата или в населеното място) и се отличават с характерно качество или свойства. Най-често се предлагат в непреработен или почти непреработен вид.

Предлагането на местни продукти дефинира локацията на производство и предлагане, без да държи сметка за посредниците по пътя до крайния купувач, за други качествени характеристики на продуктите или за икономическите ползи, както всъщност стои въпросът при прилагането на механизма на късите вериги за доставка на храни. Например един „местен“ продукт би могъл да бъде произведен на едно място, да бъде превозен до отдалечено място, където да се пакетира и етикира, след което отново да бъде превозен до мястото, където е произведен и да бъде закупен от потребителя след неопределено дълъг период от време.

За разлика от горното, механизмът на късите вериги на доставка на храни държи сметка за спецификите на конкретната ферма, където са произведени продуктите, както и за начина на отглеждане на последните, за пътя, който са изминали до купувача, за качествата и свежестта. При късите вериги от значение е подробната информация относно характеристиките на продукта, която е на разположение на крайния купувач.



## Фактори, които определят търсенето на продукти чрез механизма на късите вериги

При закупуване на храни посредством механизма на късите вериги, потребителите се интересуват от някои основни характеристики на продукта и неговия произход, като основни са следните:

- Произхода на продукта и идентификация на стопанството и на земеделския производител (име, адрес и т.н.). Концепциите за производство на местността или региона, културната идентичност и наследство и т.н. (например: сирене от родопски овце)
- Характеристики за качество на храните: Хигиенни и санитарни гаранции; здравословен и безопасен състав, по отношение на съдържанието на съставките, по-малко добавки и консерванти; органолептични свойства (вкус, аромат и т.н.)
- Практики за управление (традиционни, агроекологични, планински и т.н.) и използване на суровини (обикновено по-ниско използване на хербициди и пестициди), свързани с по-устойчиви хранителни системи.
- Ценности и етика (биологично разнообразие, местни породи и растителни видове, без ГМО, сезонност, консервиране и др.)
- Управление на хранителната система (т.е. прозрачността, продоволствената независимост, справедливи цени и др.) Статистиката показва, че колкото близка е връзката между производител и потребител, толкова по-справедливи са цените, като в същото време е повишена и добавената стойност на продуктите, поради пласирането им посредством минимални разходи. Горното води както до увеличаване професионалното самочувствие на земеделският стопанин, така и до трайна сигурност в потребителите относно качеството на продуктите, които употребяват.

## Потенциал за развитие на късите вериги в България

Както става ясно от всичко, изложено по-горе, механизмът на къси вериги на доставка на храни се прилага от т.нар. производители с „малки стопанства“. Селскостопанският сектор в ЕС се характеризира с много голям брой малки стопанства (повече от 70% от стопанствата са по-малки от 5 ха). Тези ферми са разнородни по отношение на социално-икономическите характеристики на собствениците на земеделските стопанства, основните активи на фермите, наличието на неселскостопанските приходи, и следователно техните възможности да останат или да се превърнат в жизнеспособни и процъфтяващи. Много от малките стопанства не могат да бъдат рентабилни и конкурентоспособни от икономическа гледна точка. Съгласно данните от преброяването на земеделските стопанства в България през 2010г. общият брой на малките стопанства е 370 222, като се взема предвид размерът на използваната земеделска площ.

Интегрирането на тези стопанства в пазарната сфера е изключително трудно, поради липсата на адекватна държавна подкрепа и европейско финансиране на малките фермери, както и маркетинг на тяхната продукция. Също така, не без значение е липсата на информираност на земеделските производители относно възможностите, с които разполагат, за да развият стопанството си и да приложат иновативни механизми за продажба на произведената продукция, като в същото време се спазват и всички нормативно заложен изисквания за хигиенни и санитарни изисквания.

По-големият брой малки земеделски стопанства са концентрирани в няколко основни области на страната ни, като например Благоевград, Пловдив, Кърджали, Пазарджик и др. Най – голям брой стопанства – 38 хил. или 10% от общия брой за страната се намират на територията на област Благоевград, като тези стопанства са предимно дребни и тези стопанства обработват 584 хил. дка или 1,6% от общия обем използваема земеделска площ (ИЗП). Данните показват, че малките стопанства в страната с ИЗП до 10 дка са разположени в областите, в които има най-много регистрирани земеделски стопанства. Такава област е област Благоевград, която е водеща по брой земеделски стопанства с 38 хил., около 85% от тези стопанства са с ИЗП под 10 дка и попадат в групата с ограничени възможности за подпомагане, в същото време те стопанисват 25% от в област Благоевград.

Към настоящия момент възможност за подкрепа в полза на малките стопанства и дребните производители, желаещи директно да предлагат произведената продукция, е предоставяната държавна финансова помощ по реда на Наредба №26 от 14 Октомври 2010г. за специфичните изисквания за директно доставки на малки количества суровини и храни от животински произход. С тази наредба се уреждат редът и условията на директната доставка, извършена от производителя, до крайния потребител или до местни обекти за търговия на дребно, които извършват директни доставки на краен потребител; доставката на храни от животински произход, обработени и/или преработени в обект за търговия на дребно, до други обекти за търговия на дребно; редът за регистрация на производителите, които осъществяват доставки по реда на тази наредба, както и обектите, в които се осъществява търговска дейност по реда на наредбата. В най-общи линии, с наредбата се дава възможност на производителите да осъществяват търговия на дребно с хранителни продукти от животински произход, като контролът се осъществява от Българска агенция по безопасност на храните посредством прилагане на национални правила, регулиращи изключенията на Регламент (ЕО) №853/2004 за определяне на специфични хигиенни правила за храните от животински произход.

Понастоящем, финансова помощ се предоставя на производители, които имат желание да предлагат директно собствени продукти на потребителите. Финансовата помощ се предоставя от ДФ „Земеделие“ – Разплащателна агенция по схема за държавна помощ „Инвестиции за изграждане на търговски помещения и закупуване на търговско оборудване за земеделски производители, осъществяващи директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход“. Схемата е достъпна за всички лица, регистрирани по реда на Наредба № 3 от 1999 г. за създаване и поддържане на регистър на земеделските производители, отговарящи на определени от ДФЗРА условия. За периода на действие на схемата, т. е. от датата на одобрението ѝ от Европейската Комисия до 2013 г., бюджетът на помощта възлиза на 106 414 036 лв. Допустими са разходи за изграждане на обекти за търговия на дребно или приспособяване на съществуваща сграда за нуждите на обект за търговия на дребно, както и разходи за закупуване на основно търговско оборудване, вкл. млекомати.

Съществува и възможност за предоставяне на инвестиционни кредити за реализиране на проекти по Схема за държавна помощ „Инвестиции за изграждане на търговски помещения и закупуване на търговско оборудване за земеделски производители, осъществяващи директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход“. Отпусканите кредити са в размер до 100 % от приемливите разходи според вида директни доставки, определени. от Схемата за държавна помощ.



През последните години в България се наблюдава тенденция на окрупняване на животновъдните стопанства.. В същото време делът на стопанствата с 1 до 9 животни остава много висок – от 69,9% при овцете до 97,5% при свинете. Делът на животните, отглеждани в такива стопанства е 50,4% при козите, 31,7% при говедата и около 16 – 17% при овцете, свинете и биволите. Въпреки това, малките млекопроизводители срещат трудности в търсенето на начини за предлагане на млякото, особено в случаите, при които целта е да бъдат избегнати търговските посредници, предлагащи твърда ниска цена за изкупуване.

Възможността, която е предоставена към настоящия момент в полза на малките стопанства и дребните производители, е крайно незначителна и непопуляризирана, което от своя страна води до огромен финансов ресурс, който остава неусвоен, за сметка на състоянието на българските стопанства.

В условията на липса на подпомагане и изключително ниско ниво на обединяване на дребните производители в т.нар. организации на производители, за които са налице широки възможности за финансиране в досегашния програмен период за финансиране от средствата на ЕС (2007-2013), пред българските фермери се открива **една нова възможност за подкрепа през следващите няколко години**, която може значително да подпомогне ефективното прилагане на късите вериги в България. През периода на прилагане на програма за развитие на селските райони 2014-2020г. е необходимо да се използват всички шансове за интегриране на къси вериги на доставка на храни, в името на по-доброто състояние на местните фермери, както и на по-здравословните хранителни навици на населението. Също така, необходимо е да се изследва опита на държавите, при които този механизъм на доставки на храни е достатъчно добре развит и да се черпят знания от практиката и статистиката на тези държави. По-долу ще обобщим по-важните насоки от новата Програма за развитие на селските райони, които биха били в полза за внедряването на късите вериги на доставка на храни:

## Програма за развитие на селските райони 2014-2020

Анализът по прилагането на Програма за развитие на селските райони за периода 2007-2013г. сочи, че налице е липса на микро и малки предприятия за преработка на продукцията, които да са насочени секторно /млекопреработка, месопреработка и т.н./ и да обслужват производството именно на малките стопанства, което не позволява промотирането на къси вериги на доставка на храни. Икономическото и социалното значение на малките стопанства и незаменимата им роля за развитието на българското земеделие (с оглед характеристиките на българското земеделие, при което преимуществено стопанствата за дребни), запазването на екологичното равновесие и на жизнеността на селските общности прави необходимо разработването на **Тематична подпрограма за малките стопанства в рамките на ПРСР (2014-2020)**.

Един от основните приоритети за развитие на селските райони през новия програмен период е насърчаване на организацията на хранителната верига. Имайки предвид приложението на мерки в изпълнение на този приоритет в другите държави – членки, необходимо е да бъдат извлечени позитивите и успешните практики, както и конкретно разработените насоки при кандидатстване за предоставяне на финансова помощ за създаване и разработване на къси вериги за доставка на храни във всички техни форми.

Програмата за развитие на селските райони 2014-2020г. предоставя възможност за създаване на къси вериги за доставка на храни, като помощта се предоставя по Приоритет 3: Насърчаване организацията на хранителната верига и управление на риска в земеделието. Проекта на новия Регламент за развитие на селските райони, с разпоредбата на в чл. 36, създава възможност за програмиране на мерки или

пакет от дейности за насърчаване и сътрудничество на къси вериги на доставки и местни пазари.

Дейностите, които се подпомагат, за да бъдат ефективно интегрирани късите вериги за доставка на храни, представляват приоритет в следната тематична област:

Приоритетна област 3А: По-добра интеграция на първичните производители в хранителната верига чрез схеми за качество, насърчаване достъпа до местни пазари и къси продоволствени вериги, групи на производителите и междубраншови организации.

Целите на тази приоритетна област следва да се постигнат чрез прилагане на следните мерки:

1. Подпомагане достъпа на стопанствата до пазара и до крайните потребители;
2. Въвеждане на схеми за качество в стопанствата и производителите на храни;
3. Подкрепа за създаване на групи от производители, изграждането на клъстери и коопериране.

Следва да бъде направен анализ на причините, които водят до специфични нужди, свързани с развитието на късите вериги на доставка на храни в България:

- Специфични нужди за достъп на стопанствата, произвеждащи качествени и уникални местни продукти, до крайните потребители:

Достъпът до пазара на голяма част от производителите е силно ограничен. Липсват местни пазари за предлагане на качествени и уникални местни продукти, което силно затруднява реализацията и производството на такъв тип продукти. С прилагането на подходящи мерки и дейностите през следващите години, както и популяризирането на тези мерки и дейности, ще се осигури пазар и предлагане на качествени и уникални продукти, които да задоволяват търсенето.

- Специфична нужда, засягаща насърчаване на взаимодействие между доставчици, преработватели и потребители и засилване на кооперирането им:

Съществен проблем на предприятията от хранително-вкусовата промишленост е големият брой дребни производители на суровини (месо, мляко, зеленчуци и плодове), които все още не са в състояние да осигуряват качествена суровина за преработка. Икономическата активност е значително намалена в секторите плодове, зеленчуци, животновъдство, в резултат на което развитието на основни сектори (месна, млечна, консервна промишленост) е в силна зависимост от вноса на суровини и полуфабрикати при условията на нарастване на цените на земеделските суровини в световен мащаб. Последното води до промяна на качеството на храните, които се консумират от потребителите, както и до повишаване на цените на продуктите. Намирането на подход, които едновременно да задоволи малките стопанства, които да произвеждат достатъчно продукти, за да задоволят местните пазари, както и осигуряването на достъпа на потребителите до продуктите, съществено ще повиши устойчивостта и конкурентноспособността на фермерите. Интегрирането на къси вериги на доставка на храни е механизъм, които при всички положения води до повишаване на икономическата стабилност в селските райони.

Също така, за разлика от предходни периоди, Регламентът за развитие на селските райони за 2014-2020 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.

В рамките на възможностите за финансиране през новия програмен период, дейностите в тематичната подпрограма за развитие и интеграция на механизма на късите вериги на доставка на храни биха могли да бъдат включени в следните мерки или направления за финансиране, съгласно Приложение III от Проекта на Регламент:

- Сътрудничество;
- Създаване на групи производители;
- ЛИДЕР;
- Схемите за качество на селскостопанските продукти и храни;
- Основни услуги и обновяване на селата в селските райони;
- Инвестиции в материални активи;
- Трансфер на знания и информационни дейности;
- Консултантски услуги, управление на земеделски стопанства и услуги по заместване в стопанствата.

От горното следва, че дейности за развитие и практическо функциониране на късите вериги на доставка на храни биха могли да бъдат такива по създаване на сътрудничество чрез обща структура по управление на ресурсите на определен брой производители, дейности по повишаване качеството на продуктите, дейности по създаване на материална база за фермерите, предлагащи продукти посредством къси вериги, дейности по организиране и участие в семинари и обучения на тема къси вериги и т.н.

Не без значение е обстоятелството, че интензитета на финансиране на проекти по посочените по-горе направления, които включват дейности по интегриране на къси вериги на доставка на храни, може да бъде увеличен с до 10% от максималния размер на финансовата помощ /арг. чл. 8, пар. 2 от Проекта на Регламент/.

Разбира се, от особена важност е начина, по който ще бъде структурирана възможността за получаване на финансови средства за развитие на дейности по ПРСР 2014-2020г., свързани с интегриране на къси вериги за доставка, местен пазар на стоки, директни доставки и т.н.

**В обобщение на изложеното по-горе, както и в позицията на една пълноправна държава-членка на Европейския съюз, България трябва пълноценно и разнообразно да използва финансовия ресурс, който е предназначен за усвояване, именно за подкрепа и развитие на дребните фермери и малките стопанства, за насърчаването им да бъдат активни участници в търговския оборот на хранителни продукти, за гарантиране на качеството на тези продукти, за иновативни маркетингови стратегии за директни предлагане на продуктите и не на последно място, за увеличаване доверието на потребителя към българските продукти и производители.**

## Примери за прилагане на къси вериги

### Организация на късите хранителни вериги в Италия:

Една от членките на ЕС, в която механизма на къси вериги на доставки на храни е развит на най-високо ниво. Целта, която е поставена при внедряването на SFSCs, е да бъде увеличена доставката на свежи, висококачествени и непреработени хранителни продукти на местно ниво, както и популяризиране на здравословния начин на хранене, без последното да влияе на бюджета на потребителите.

### Видове директно предлагане и дистрибуторски вериги в Италия

- Директни продажби – най-опростената форма за SFSCs. Продуктите биват директно продавани от производителя на купувачите във фермата. По този начин те сами се запознават с начина на произвеждането им и с условията във фермата. В голяма част от случаите обаче, достигането директно до фермата е трудно, което налага практиката производителите да изнасят продукцията си на пазари с населени места в близост, като обикновено тези пазари се локализират в близост до големи хранителни вериги със стоки от конвенционални производители. Обикновено всички продукти се предлагат от един продавач на ротационен принцип и такива пазари се организират ежеседмично или ежемесечно. Този тип доставка наподобява кооперативните пазари в България, които понастоящем са почти изчезнали в големите градове на страната ни.

- Групи на потребители: групи от потребители, които биха могли да се обединили неформално или под определена за целта си правна форма, чиито предмет на дейност е снабдяване с екологично чисти продукти директно от производителя или от група производители, които от своя страна са се организирани в малки обединения на производители. Групите на потребители не генерират печалба от дейността си, не им се налагат данъци, доколкото разбира се дейността им се простира единствено до снабдяване на членовете на групата с екологично чисти продукти с техни средства. На практика, самите членове на групата избират определен производител, осъществяват контакт с него и договарят условията на доставка, а именно дали представител на групата на потребителите ще транспортира продуктите или производителя ще снабдява представител на групата, който от своя страна ще снабдява всяко домакинство-член.

- Групи на доставчици: представляват малки кооперативи или дружества. Обединението им цели продажби на по-големи количества продукти – собствено производство с колкото е възможно по-малко посредници по пътя до купувача. Различни са традиционните начини за това директни продажби от фермите, кооперативни пазари, местни фестивали, базари и т.н.

- Къси доставки на органични продукти: широко разпространен метод в последно време е интернет продажбата на органични храни, като задължителен елемент е да бъде представена подробна информация относно начина на производство на храните, технологията на отглеждане и т.н.

Също така, в Италия популяризирането на късите вериги е достигнало на ниво национална политика, като се говори за „политика на професионално управление на къси вериги за доставка“. Също така, Министерство на земеделието, храните и горите периодично изготвя официални анализи за икономическия стабилитет на локалните магазинчета и други малки търговски обекти, в които се предлагат продукти посредством един или няколко вида къси вериги за доставка, изготвя се анализ на предлагането както в количествено отношение, така и качествено, анализ на цените и т.н. Прави впечатление, че категорично резултатите показват предпочитанието на директни продажби от производителя, без наличие на посредници.

Политиката на професионално управление на късите доставки включва повишаване на компетентността на производителите, изработка на рекламни материали за местните хранителни стоки с информация относно стандартите, на които отговарят продуктите, увеличаване на контрола над

SFSCs, създаване на устойчива комуникация с производители и потребители и изследване на мнения и опит с тази сфера, създаване на логистична система в услуга на производителите и крайните потребители.

Италия е усвоила общо 999 916 884€ по програмата за развитие на селските райони за периода от 2000г. до 2006г. за дейности и инвестиции, свързани с къси вериги за доставки на храни, като най-много средства за усвоени по подобни на ЛИДЕР програми, мярка 123 и мярка 124. За новия програмен период 2014-2020 отново е предвиден пакет от мерки за предоставяне на финансова помощ за проектни предложения, свързани с къси вериги за доставка.

## Други примери за къси вериги в Европа

### „Лавка Лавка“ – Санкт Петербург, Русия

Интернет магазин за предлагане на земеделски продукти, с лозунг „Подкрепа за местния фермер!“. Основната дейност на LavkaLavka ( <http://lavkalavka.com/en> ) е изкупуване на продукти от фермери и доставянето им в складово помещение в Санкт Петербург, от където потребителите могат да купуват храни, или да поръчват последните да бъдат доставени на адрес, срещу допълнително заплащане. Възможно е също така потребителите да се „абонират“ за кутии с хранителни продукти, като сами определят съдържанието им, в зависимост от собствените предпочитания и количествени нужди. Също така „Лавка Лавка“ се занимава с няколко други проекта. Един от тях е т.нар. градско земеделие – през лятото на 2011 година отварят зеленчукова градина в центъра на Санкт Петербург, като всеки може да наеме част от тази площ и да посади различни зеленчуци. Цената е определена на квадратен метър или обща сума за цялото лято, като през уикендите продукцията се предлага за продан в близост до градината. Друга дейност на „Лавка Лавка“ е предлагане на курсове и готварски обучения с храни, местни производство, които изкупува от фермерите наблизо. През Ноември 2011 обявяват създаването на Сдружение на фермери, потребители, магазини, ресторанти и други субекти в сферата на хранително-вкусовата промишленост, чрез което да се формира фонд за подкрепа за земеделски проекти, като идеята е първоначално голямата част от финансовите средства от продажби и дарения да бъде спестена в този фонд, от които по-късно да бъдат предоставяни заеми на земеделски производители за осъществяване на техни проекти, като възвръщаемостта е под формата не на пари, а на произведена продукция. Също така правят опити за създаване на собствена система за сертифициране на агроекологични продукти, както и правят опити да развият агро-туризъм (в последният случай всички средства, придобити от този тип туризъм, са в полза на фермера).

### Villa of roses, Украйна

Villa of roses е малка ферма, която се намира на около 80км от Киев. Произвежда би-хранителни продукти, които се предлагат по интернет или в по-големи хранителни магазини в Киев. Продуктите могат да бъдат закупени директно от офиса в Киев, да бъдат доставени у дома или да се посети фермата на място. Целта на собственика Юлий Сергеев е напълно да избегне комуникацията с търговски посредници, а директно да осъществява контакт с магазините, в които желае да предлага продукцията си. Разработва се меню, съвместно с локални ресторанти, в което да бъдат включени единствено храни, произведени във Villa of roses. Едновременно с това се строи малко ресторантче във фермата,



в което да се използват продукти – собствено производство. Самата ферма е с площ от 150 хектара, като парцелите ѝ са разпокъсани измежду други ферми. На площта за разположени горски територии, езеро и пасища, които са естествена среда за екологично отглеждане на животни. На отделно парцели се отглеждат и екологични плодове и зеленчуци. Броят на персонала, който се грижи за фермата, е средно 30 до 50 души, според сезонната заетост.

### **„Oregional” – Холандия**

„Oregional” е сдружение от 22 производители, чиито ферми са локализирани на разстояние от 50 км. от град Неймеген. Сдружението предлага продукция, произведена от своите членове, директно на ресторанти, лечебни заведения, институции в региона. През 2012 г. създават електронен магазин за продажба на плодове и натурални сокове и различни местни продукти, като доставката до крайния клиент се осъществява в рамките на деня, в който продукта е предоставен от производителя, с цел запазване свежестта на храните (лозунг: „От фермата до чинията за по-малко от 24 часа“).

### **Директна продажба на месо в Алава, Испания**

Животновъдите в региона на Алава извършват директна продажба на месо в охладени вакуумирани пакети. Обикновено фермерите сами се свързват с клиентите, за да обявят следващата дата за клане на животни, респ. дата за доставка. Животните се транспортират до кланица, където месото се опакова в специални пакети и се връща обратно на фермерите в хладилни камери. Поради естеството на продукта и факта, че последното се доставя охладено, доставките се извършват на разстояние не по-голямо от 80-100 км. Също така, в различни сайтове се оповестява график на дати и часове, в които потребители само могат да вземат пакетите, включително и директно от фермите, като е позволено семействата да правят обиколка на фермата и да се забавляват с животните, което е особено атрактивно особено за семейства с деца.

### **Пазар на селски стоки, Страупе, Латвия**

Открит пазар се организира два пъти в месеца от местни производители в село Страупе, населено с 1500 жители. Пазарът е инициран от местни производители и потребители, с цел да изкупуват произведените стоки и храни директно един от друг, с цел да се преустанови пътуване до пазара на близкия град на всеки един от тях. (<http://www.straupe-hanza.lv/index.php?p=4574&pp=6225&lang=828&g=2011>). Пазарът е разположен в близост до главният път, което го прави достъпен дори за случайно преминаващи пътници. Понастоящем пазарът е добре известен, като по-голямата част от производители произвеждат продукцията си в радиус от 30 км от пазара, но има и такива от по-отдалечени места. Предлагат се около 70 вида хранителни и нехранителни продукти.





Институт  
за агростратегии  
и иновации

### Използвани източници:

[ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012_en.htm)

[reterurale.it](http://reterurale.it)

[enrd.ec.europa.eu](http://enrd.ec.europa.eu)

[ipts.jrc.ec.europa.eu](http://ipts.jrc.ec.europa.eu)

[foodlinkscommunity.net](http://foodlinkscommunity.net)

[dfz.bg](http://dfz.bg)

