



Европейски съюз



**ЕВРОПА ИНВЕСТИРА В СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ
ЕВРОПЕЙСКИ ЗЕМЕДЕЛСКИ ФОНД ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ
ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2014 – 2020 г.**

ОБОБЩЕН ДОКЛАД ОТ ИЗВЪРШЕНО

***ПРОУЧВАНЕ НА ТЕРИТОРИЯТА „МИГ ХАРМАНЛИ“ И „МИГ СТРАЛДЖА-
2016г“ ОТНОСНО ПОТЕНЦИАЛА И ПРЕЧКИТЕ ПРЕД „КЪСИ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА
ХРАНИ“***



Този документ е създаден в изпълнение на прилагане на подмярка 19.3 „Подготовка и изпълнение на дейности за сътрудничество на местни инициативни групи“, в изпълнение на Административен договор РД50-18/21.06.2022 г. на Мярка 19 – „Водено от общностите местно развитие“ от програма за развитие на селските райони 2014 – 2020, подкрепена от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони, проект "МИГ – Стралджа 2016" и "МИГ Харманли" – заедно за "зелени" перспективи пред фермерите и популяризиране на местните продукти.

СЪДЪРЖАНИЕ

ИЗПОЛЗВАНИ СЪКРАЩЕНИЯ.....	4
1. ВЪВЕДЕНИЕ.....	5
2 „Зелена сделка “и стратегия „ От Фермата до Трапезата“	8
3. Късите вериги за доставка на храни в контекста на политиките на ЕС	15
ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ	15
<i>Графика 1: Пътят на храната от производител до потребител</i>	17
<i>Графика 2: Агро-индустриален модел на потребление на храна</i>	18
<i>Графика 3: Пътят на храната от производител до потребител при КВДХ</i>	21
ОТ ГРАДИНАТА – НА ТРАПЕЗАТА	24
<i>Графика 4: Агро-индустриален модел за доставка на храни</i>	27
<i>Графика 5: Къса верига на доставките на хранителни продукти</i>	27
3.1. Дефиниция на понятието и практически примери	33
3.2. Икономически, социални и екологични аспекти на понятието КВДХ.....	40
3.2.1. Икономически аспекти на реализацията на КВДХ	40
3.2.2. Социални аспекти на реализацията на КВДХ	41
3.2.3. Екологични аспекти на реализацията на КВДХ.....	42
3.3. Връзка между Късите вериги за Доставка на Храна и други политики на ЕС	43
3.4. Основни практики свързани с реализация на Къси Вериги за Доставка на Храни... 49	
4. Нормативна база регулираща създаването на Къси Вериги за Доставка на Храни.....	53
<i>Графика 7: Единен европейски знак за биологични храни и продукти</i>	55
4.1.Нормативни изисквания при осъществяване на Къси Вериги за Доставка на Храни на ниво ЕС	60
4.2. Нормативни изисквания на национално ниво при осъществяване на къси вериги за доставка на храни.....	61
5. Мерки насочени към стимулиране на Късите Вериги за Доставка на Храни	65
6. ПОЛЗИ И ВЪЗМОЖНОСТИ НА КЪСИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА ХРАНИ... 75	
7. Възможности и проблеми пред създаване на Къси Вериги за Доставка на Храни на територията на МИГ Харманли и МИГ Стралджа -2016г	77
7.1 ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕЧКИ ПРЕД КЪСИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА ХРАНИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ ХАРМАНЛИ.....	77
7.2 ПРЕЧКИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА КВДХ НА ТЕРИТОРИЯТА	83

7.3 Възможности и проблеми пред създаване на Къси Вериги за Доставка на Храни на територията на МИГ Стралджа -2016г	88
8. ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ.....	95
9. МЕТОДОЛОГИЯ НА ПРОУЧВАНЕТО.....	109

ИЗПОЛЗВАНИ СЪКРАЩЕНИЯ

„Зелена Сделка“/“Зелен пакт“ - набор от политики предложени от Европейската комисия, които трябва да направят Европа климатично неутрална до 2050 г.

БАБХ -Българска Агенция за Безопасност на Храните

ВОМР - Водено от общностите местно развитие (подход)

ДФЗ – Държавен фонд земеделие

ЕЗФРСР – Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони

ЕС - Европейски съюз

ИНВЕСТИЦИОННА МЯРКА – финансиращ механизъм, финансов ресурс/подкрепа за определени действия за подобряване на средата/състоянието

КВДХ – Къса/и верига/и за доставка на храна/и

ЛИДЕР – (*от френски: Liason Entre Actions pour le Developpment de L'Economie Rurale*)

„Връзки между дейностите за развитие на селските райони“ - специфичен подход за подпомагане на икономическото развитие на селските райони в местните селски общности

МЗХ – Министерство на земеделието и храните

МИГ - Местна инициативна група (специфично, като конструкция сдружение в обществена полза, действащо на територията на селски район)

НПО – Неправителствена организация, сдружение с дефинирани мисия и цели

ОИСР - Организацията за икономическо сътрудничество и развитие

ОСП - Обща селскостопанска политика

ПРСР - Програма за развитие на селските райони

СВОМР - Стратегия за водено от общностите местно развитие (стратегически документ)

СИФ – Структурни и инвестиционни фондове

1. ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящият документ на тема: *„Проучване на територията относно потенциала и пречките пред „къси вериги за доставка на храни“* има за цел да проучи настоящото състояние относно потенциала и пречките пред къси вериги за доставка на храни и да направи оценка на техния принос към маркетинга и възможностите за развитие на територията.

Селското стопанство продължава да бъде един от най-динамичните сектори у нас. Провокирани от много фактори земеделците непрекъснато търсят начини да повишат своите добиви или да подобрят своето производство. Една от новите перспективи за европейските селскостопански производители са агроекологията и късите вериги на доставки на храни. Въпреки че доскоро бяха в противоречие с глобализацията на продоволствените системи, в продължение на повече от 50 години тези новаторски подходи се структурират, проучват се в рамките на много национални и европейски научноизследователски програми, получават подкрепа за развитието си от публични и частни фондове и привличат все повече нови селскостопански производители. Така бе демонстриран капацитетът на агроекологията и късите вериги и способността им да дават адекватен отговор на предизвикателствата, свързани с храните. Те биха могли да бъдат основен стълб на политиката за устойчиви продоволствени системи и постигането на целите за устойчиво развитие през следващите няколко десетилетия.

Проучването е част от дейностите по **проект "МИГ - Стралджа 2016" и "МИГ Харманли"** - заедно за **"зелени" перспективи пред фермерите и популяризиране на местните продукти** по подмярка 19.3 „Подготовка и изпълнение на дейности за сътрудничество на местни инициативни групи" от мярка 19 „Водено от общностите местно развитие" от ПРСР 2014-2020 г. Проектът има за цел да създаде условия за реализиране на „къси вериги на доставка на храни“ на територията на двете партниращи си МИГ. Чрез дейностите, предвидени по проекта ще бъдат установени основните пречки пред реализацията на „къси вериги на доставка на храни“, като се създадат условия те да бъдат преодоляни.

Целеви групи са фермерите и преработвателите, произвеждащи храна на територията и съответно крайните ѝ ползватели в региона. Потребността, която ще бъде задоволена

чрез реализацията на проекта е да се осигури пряка връзка между произведената прясна и качествена фермерска продукция и нейните ползватели при един устойчив бизнес модел и минимални разходи за транспорт и вреди за околната среда.

Направените проучвания на територията на двете МИГ са обобщени в настоящия документ и ще бъдат използвани при избора на места за провеждане на фермерски пазари, както и за насочване на комуникационната кампания за промотиране на "къси вериги за доставка на храни" и при изработката на онлайн платформата в последствие. Резултатите от проучването са качени на интернет страницата на проекта и от тях ще могат да се възползват всички заинтересовани лица.

През територията на двете МИГ преминават основни пътни артерии и има голям пътникопоток. В същото време има и голям брой фермери, които произвеждат храна, но към момента предимно я продават на търговци на едро. От друга страна потребителите на територията закупуват хранителни продукти, включително и такива, които се произвеждат на територията от големи хранителни вериги.

Намеренията на "МИГ - Стралджа 2016" и "МИГ Харманли" са чрез реализацията на проекта е да се осигури пряка връзка между произведената прясна и качествена фермерска продукция и нейните ползватели при един устойчив бизнес модел и минимални разходи за транспорт и вреди за околната среда.

Актуалността на проекта на двете партниращи Местни Инициативни Групи се потвърждава и от факта, че подобен подход е залегна в приетата от Европейския съюз, стратегия „От фермата до трапезата“, която пък от своя страна включва къстите вериги за доставка на храни, като един от основните инструменти за намаляване на въглеродните емисии в цялата верига за доставка на храни.

Територията на "МИГ - Стралджа 2016г" се характеризира с множество малки производители на плодове и зеленчуци, както и други други хранителни продукти с ниска степен на преработка. В същото време повечето търговци на хранителни продукти в района предлагат продукти доставени от други региони и дори съседни държави. Това води до намаляване на поминъка на местните дребни фермери, а също и е свързано с по-високи цени на хранителните продукти, при това при относително по-сериозно замърсяване на природата във връзка с транспорт, съхраняване и дистрибуция на храни.

Късите вериги за доставка на храна са един добър начин за справяне с този проблем, като при тях освен всичко се възстановяват и засилват връзките в рамките на местната общност, връзките между производител и потребител на храна. Освен това чрез тези къси вериги се осигурява по-прясна, по-качествена и с по-малко загуби продукция. Проектът косвено адресира и тревожната тенденция в Европа около 1/3 от произведената храна да бъде изхвърляна по веригата от производител до крайно потребление.

Проект с подобна насоченост не е реализиран до момента от МИГ в България и в този смисъл има и донякъде демонстрационен характер, като "МИГ - Стралджа 2016г" и "МИГ Харманли" чрез неговата реализация ще покажат, че е възможно, с известно подпогане, да бъде изградена къса верига за доставка на храна, като по този начин се осигури пряка връзка между фермерската продукция и крайните ползватели.



Настоящият документ е изготвен във връзка с прилагане в изпълнение на прилагане на подмярка 19.3 „Подготовка и изпълнение на дейности за сътрудничество на местни инициативни групи“, в изпълнение на Административен договор РД50-18/21.06.2022 г. на Мярка 19 – „Водено от общностите местно развитие“ от програма за развитие на селските райони 2014 – 2020, подкрепена от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони. и на основание чл. 20, ал. 4, т. 3 от ЗОП.

2 „Зелена сделка“ и стратегия „ От Фермата до Трапезата“

Анализът на възможностите за реализиране на Къси Вериги за доставка на храни (КВДХ) следва да се схваща в по-широкият контекст на целите заложи в „Зелената сделка“ на ЕС. Въпросният пакт или сделка, както придобива гражданственост понятието е инициатива на Европейската комисия, която има за цел да направи Европа първият въглеродно неутрален континент към 2050 година. Инициативата очертава и междинни точки, като намаляване с поне 55% на парниковите газове към 2030г в сравнение с нивата от 1990година. Всичко това се предвижда да се случи, като резултат от действието в различни сфери на икономическа дейност, които да бъдат променени така, че да се постигне общо намаляване на нивата на генерираният въглероден диоксид, но при запазване и повишаване на благосъстоянието на хората и опазване на екосистемите.

Защо се следва този подход? Преди всичко, България, като страна от Европейския съюз твърдо обвързват своето развитие с неговите инициативи, като транспонира законодателството под формата на национално такова, а също и до голяма степен ползва европейски фондове за постигане целите, които са поставени. „Зелената сделка“ е стратегически и програмен документ, който очертава целите и пътищата за тяхното постигане до 2050г. Като водеща цел за този дългосрочен период е очертана въглеродната неутралност, която Континентът трябва да постигне до тогава. Естествено тази цел е декомпозирана на подцели и политики за тяхното постигане в различни области. И въпреки, че предстои да видим създаването на конкретни инструменти за реализацията на тези политики – регулации, грантови схеми, публично-частни партньорства, финансови инструменти и други – от сега е ясна посоката, която Европейският съюз ще следва. А тя е -създаване на една все по-„зелена“ икономика, която с времето да минимизира и да сведе до нула нетните емисии на въглерод, като в същото време гарантира опазване на другите компоненти на околната среда и постоянен икономически растеж. Тази амбициозна цел е съставена от цели и насоки в различните сектори, които най-общо са описани схематично в следната диаграма:



С оглед на това, че настоящата разработка е насочена към създаването на КВДХ ще бъде разгледано тяхното място в рамките на политиката „От фермата до Трапезата“ и как тя ще допринесе за постигане на въглеродна неутралност в идните години. Това е само една от областите на трансформация, но предвид нейната важност заслужава по-сериозно внимание как се планира да бъде реализирана.

„От фермата до трапезата“: създаване на справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система



В предложенията на Комисията за общата селскостопанска политика за периода 2021—2027 г. се предвижда най-малко 40 % от общия бюджет на общата селскостопанска политика и най-малко 30 % от Фонда за морско дело и рибарство да се използват в действия в областта на климата.

В рамките на тази стратегия ЕС визира няколко различни индикативни подхода, като техният списък не е изчерпателен и вероятно с времето ще нараства. Преди всичко се

разпознава нуждата от стимулиране на устойчивото потребление на храни и ще бъде насърчавано производството на финансово достъпни и здравословни храни за всички.

Като един от основните проблеми пред достигането на тази цел е определено сериозното разхищение на храна по цялата верига на доставки и потребление. В Европа се изхвърлят хиляди тонове храна – една част от произведените продукти не биват насочени въобще към дистрибуция, защото не изглеждат красиво на външен вид и търговските вериги не биха ги продавали; друга част бива бракувана поради влошено качество в процеса на транспорт, съхранение и дистрибуция(продажба) и накрая потребителите изхвърлят също една голяма част от вече закупените продукти, които не са успели да потребят и те са излезли извън срок на годност или качеството им се е влошило с времето. Статистиката зад всичко това е повече от стряскаща – в Европейския съюз 20% от произведената храна се изхвърля без да бъде потребена! Това са необозримите 88 милиона тона изхвърлени храни годишно, които водят до общи разходи от 143 милиарда евро свързани с тях, които биват буквално изхвърлени на сметицето всяка година! (източник - https://ec.europa.eu/food/safety/food_waste_en)

Създаването на устойчиви модели на потребление на храна изисква радикална промяна и преосмисляне на цялата верига от производството до потреблението. Едната очевидна възможност, която отчита проблема със загубите от 40% от храните по време на продажбите на дребно и потреблението, е създаване на „къси вериги на предлагане/доставка на храни“. Късата верига за доставка на храни представлява широк спектър от конфигурации за производство на храни, разпределение и потребление, като пазари на фермери, селскостопански магазини, магазини за колективни земеделски производители, селско стопанство, подкрепяно от общността, солидарни групи за закупуване и други. Идеята е връзката между производител и краен потребител да минимално опосредствана и възможно териториално близка. Тази концепция е удачна за региона, предвид факта, че в него се произвеждат редица продукти, а също в близост има концентрация на производители на продукти, които тук липсват – например морски храни, маслини и други.

Освен обаче „скъсяването“ на веригите на предлагане трябва да се направи още много в посока на утвърждаване на добри практики за разумно пазаруване и употреба на хранителни продукти. Тук съществена роля има осъзнаването на проблема от всички потребители. Няма как този проблем да бъде решен еднократно, с една кампания или една мярка. В Италия, където храната и храненето са на особена почит, дори от 19 Август 2016 е в сила закон срещу разхищението/изхвърлянето на храна. Общите цели на ЕС също са доста амбициозни – до 2025г, всяка страна членка трябва да намали с 30% загубите на храна по веригата от производство до потребление, като този процент трябва да достигне 50 към 2030г. В България и региона в частност, проблемът не се разпознава и липсват каквито и да е указания или действия в посока на намаляване на разхищението на храна.

Освен в посока намаляване на загубите след като даден продукт е бил произведен, особено внимание също се обръща и на това, начинът на производство да бъде такъв, че

да гарантира устойчивост. Няколко подхода са сметени за особено подходящи за осигуряване на баланс между нуждата от повече и по-качествена храна и това екосистемите да бъдат съхранени за бъдещето.

Единият подход е използване на прецизно земеделие, като форма на земеделска дейност. При него чрез използване на точни навигационни системи, системи от датчици и софтуер за управление се постига диференциран и прецизен подход по отношение на почвите и посевите и начините за тяхното третиране. Като съпътстващ ефект от използване на методите на прецизното земеделие се явяват намаляването на количеството на използваните торове и пестициди и както и на вода за напояване. Основната идея е, че големите площи обработваеми земи биват разглеждани, като съвкупност от по-малки парчета земя, които има своя особеност и динамика по отношение на редица характеристики. Динамичното определяне на тези характеристики и съответното прилагане на нужните селскостопански техники прецизно и навреме води до увеличаване на реколтата без увеличаване на разходите и при режим на съхраняване на качествата на почвите. Този подход е лесно приложим, но изисква първоначална инвестиция в оборудване и обучение на персонал.

Друг подход, който отдавна вече има своите последователи и в България е биоизземелието. При него се практикува естественото обработване на почвата с намалено използване на пестициди, синтетични торове, регулатори и стимуланти. Освен създаване на здравословна и висококачествена продукция, биологичното земеделие става важен фактор за опазването на околната среда, като намалява количеството на вредните химикали в почвите, както и минимизира намесата в екосистемите. Едни от основните цели на биоизземелието са постигането на биологично равновесие в производството, стимулиране и увеличаване на биологичното разнообразие, както и цялостното изграждане на устойчива земеделска система. В региона има подходящи примери за биоизземелие, като отглеждане на лавандула и други култури. С оглед на факта, че няма данни за сериозни замърсявания на почвите в региона, този подход в земеделието може да бъде разглеждан като перспективен и да бъде развиван още по-интензивно.

Сходен на биоизземелието като философия е и друг подход, който ЕК разпознава, като перспективен в светлината на устойчивото развитие и производство на храни. Става въпрос за агроекологията, която вече бе обект на интервенция по ПРСР 2014-2020 в България в рамките на мярка 10 - "АГРОЕКОЛОГИЯ И КЛИМАТ". Тази мярка освен всички други цели имаше, като вероятно това ще се запази и в новия период до 2027г., поддържане и възстановяване на благоприятния статус на местата от Натура2000. Агроекологията, като термин не е съвсем прецизен и дефинитивен, но най-общо се определя от ОИСР като "изследване на връзката на селскостопанските култури и околната среда". В този смисъл терминът не се ограничава само до изследване на взаимодействията между растения, животни, хора и околната среда в рамките на селскостопанските системи, а предимно и в смисъл на целенасочени действия за управление на тези взаимодействия, така че околната среда да бъде максимално съхранена при селскостопанските дейности.

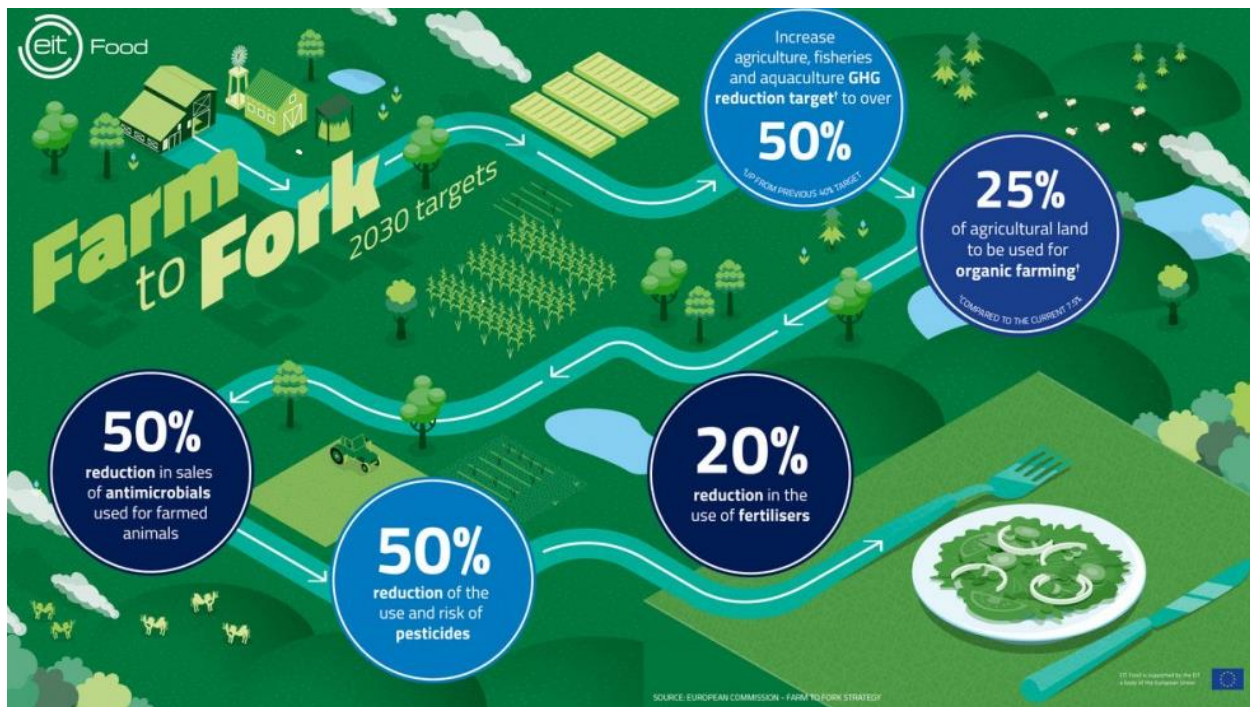
Поради това и с цел въобще опазване на околната среда за бъдещите поколения е нужно да бъдат определени и предприети правилни мерки за защита на растителните и животински видове, които имат връзка със селскостопанските култури и дейности. Агроекологията в разширен смисъл би могла да се разбира и като начин да произвеждаме храната за трапезата си по щадящ за околната среда начин и подпомагащ екосистемите не само свързани пряко териториално със селскостопанските площи, но и чрез зелени коридори и буферни зони на една по-голяма територия.

Агролесовъдството също е една практика, която се разглежда като начин да подобрим практиките в селското стопанство и увеличим продукта, като това не се случва за сметка на Природата. Формулировката на това понятие е относително проста - форма на земеползване, при която върху една и съща площ се отглеждат дървесни и земеделски растения и/или домашни животни. Естествено тази практика трябва да бъде съобразена с особеностите на почвите, климата и културите, които ще се използват. Тази практика е уместна за разглеждания регион и тепърва трябва да се изследват нейните конкретни приложения.

Стратегията „От фермата до трапезата“ предвижда също с времето да бъде премахната практиката на използване на химически пестициди в растениевъдството и антибиотиците в животновъдството. Това е особено важно за анализирания регион, тъй като наличието на голяма площ зони по НАТУРА 2000 предполага и щадящи защитените видове селскостопански практики.

Въобще в порядък към 2030г, като междинни цели насочени към реализацията на Зелената сделка се предполага чрез стратегията „От фермата до трапезата“ да се постигнат следните онагледени на диаграмата по-долу:

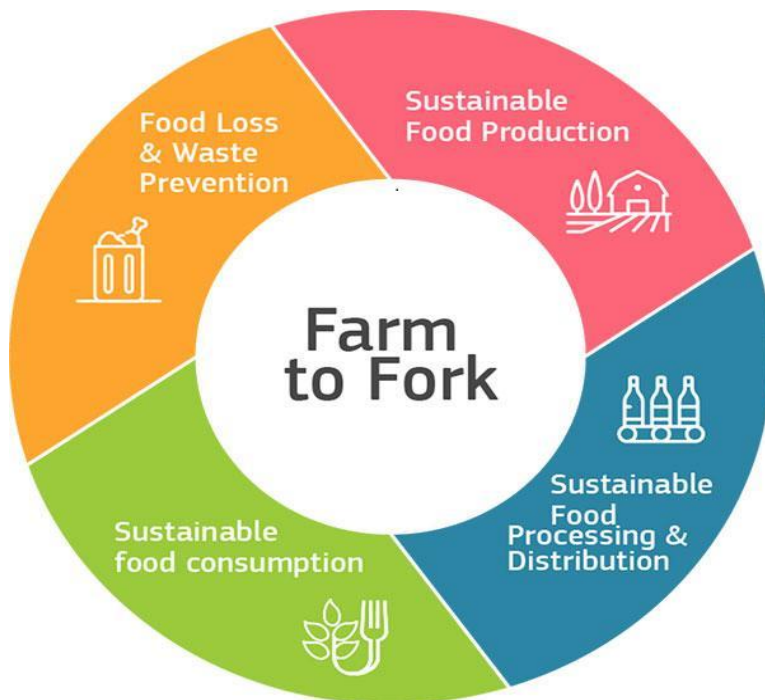
- 1) Увеличение с 50% на целите за намаляване на парниковите газове от земеделие, рибарство и аквакултури
- 2) 25% от обработваемите площи да бъдат използвана за органично земеделие
- 3) Намаляване с 50% продажбите на антибиотици за употреба в животновъдството
- 4) 50% намаляване на употребата и на рисковете свързани с нея на пестициди
- 5) 20% намаляване на употребата на торове



Източник : Европейски Институт за Иновации и Технологии

Друга голяма възможност, която следва да бъде реализирана с времето е създаването на системи на „кръгова икономика“ в селскостопанските дейности. Към момента, както повечето икономически дейности, селското стопанство следва линеен модел – „взemi – използвай -изхвърли“, който предполага неограниченост на ресурсите на входа и неотчитане на проблема с отпадъка на изхода. Очевидно този модел е лимитиран във времето и сме близо до неговото изчерпване, още повече, че населението на Света нараства, а обработваемите площи не могат да нарастват неограничено без опасности за него. При модел на кръгова икономика, приложена към селскостопанските дейности, се търси ефекта на връщане на използваните ресурси под една или друга форма обратно в системата. Въпреки, че изследванията в тази посока са все още в твърде ранна фаза, ясно е, че ще търсят варианти за икономически смислено и екологосъобразно използване на отпадните ресурси като – вода; произведена, но неизползвана продукция; отпадъци от земеделие и животновъдство (зелена маса и тор), както и на опаковки от различни продукти, свързани с процеса на производство на селскостопански продукти (опаковки от торове, пестициди и други). Специално водата, като ресурс има много големи резерви по отношение на използване в селскостопанското производство. Земеделието използва почти 70% от световното потребление на вода. През 2050 г. се очаква търсенето на този ресурс да се увеличи с 55%, за да се поддържат хранителните нужди на нарастващото световно население. Европейското селско стопанство изразходва 73 000 hm³ вода всяка година, като това количество би могло да се намали до 70%, избягвайки загубите при водоснабдителните мрежи, прилагайки прецизни техники за напояване и намаляване на

хранителните отпадъци, при кръгова икономика. Ясно е, че водата е ограничен ресурс, така че оптимизирането на нейното използване е от съществено значение.



В обобщение може да се резюмира, както е описано в тази инфографика, че стратегията „От фермата до трапезата“ води до:

- 1) Устойчив начин на производство на храна
- 2) Устойчив начин на преработка и дистрибуция на храна
- 3) Устойчиво потребление на храна
- 4) Превенция на загубата и разхищението на храна

Като под устойчиво навсякъде тук се има предвид начин, който опазва ресурсите за идните поколения.

3. Късите вериги за доставка на храни в контекста на политиките на ЕС

ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ

Последните няколко десетилетия, човечеството премина през различни етапи на икономическо и социално развитие, които доведоха до нарастване на доходите и благосъстоянието на населението. Това позволи на хората да подобрят начина си на живот и следователно тяхното потребление. Индустриализацията на производството и бързия технологичен прогрес, както и нарастващата глобализация и свободна търговия, доведоха до промяна в моделите на потребление.

През изминалите 50 години, населението на света нарасна над 3 пъти и към края на януари 2023 г. то вече наброява над 8 054 812 376 души. Това предполага използването на все повече ресурси за задоволяване на личните им нужди. Очаква се наложилите се темп на прираст на световното население да се запази и за в бъдеще, което се свързва с неустойчиво потребление и което налага по-добро управление както на цялата система от ресурси, така и на производствените методи, моделите на търсене и веригите за доставки.

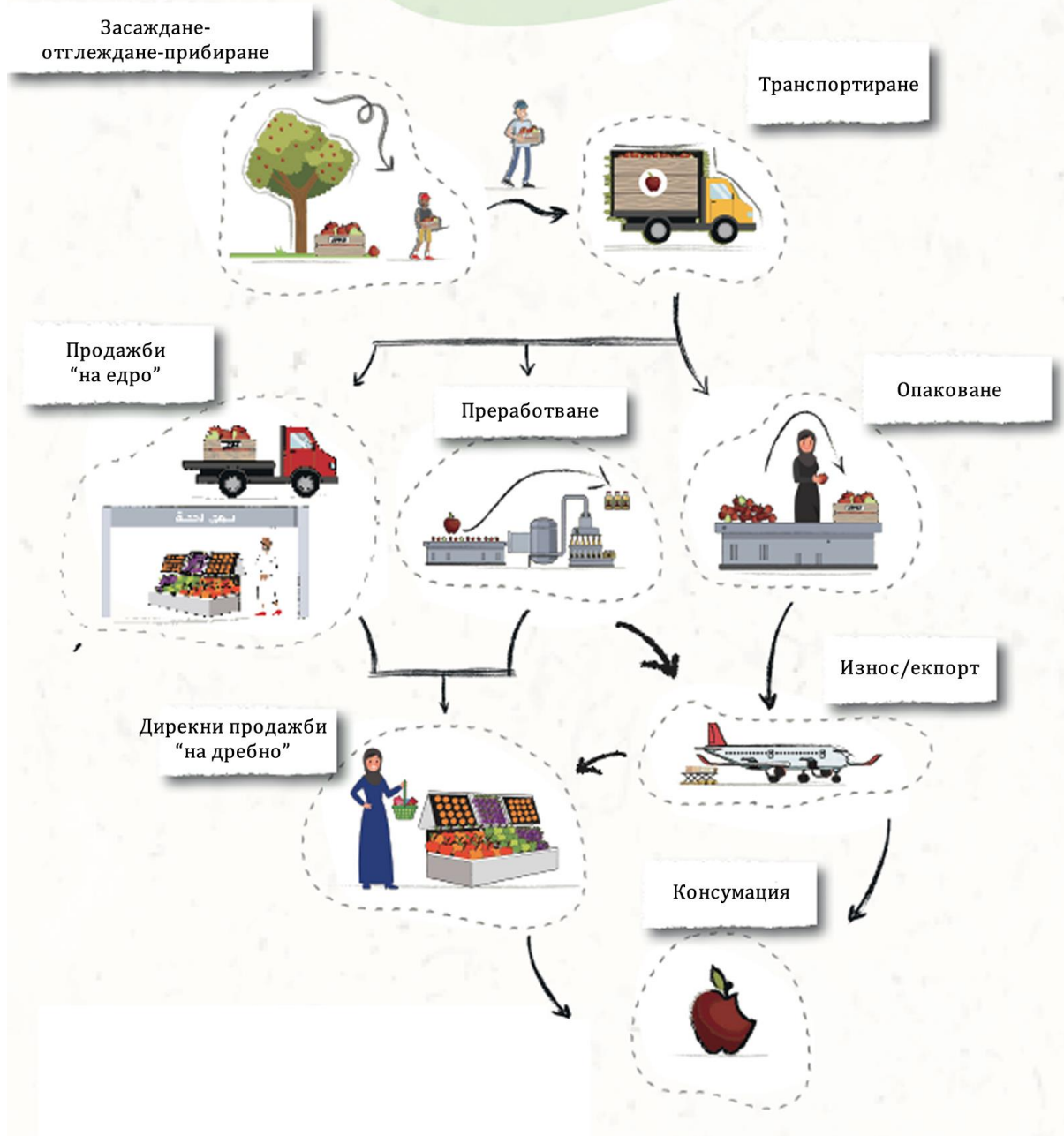
За да съществува отделният човешки индивид, той трябва да задоволява своите основни потребности, а именно и нуждата от храна. Потреблението на храна/аграрни продукти се свързва със задоволяване на тези основни нужди.

Търсенето на аграрни продукти, респективно консумацията на такива, притежава някои особености, които го отличават от потреблението на нехранителни стоки. Тези особености произтичат от вида на произвежданият и предлаган продукт, от вида на пазара, на който се търси продукта – потребителски или организационен, от сезонността на производството, от ангажираността на отделният индивид в процеса на закупуване на стоката и др.

В традиционният модел на потребление на храна разходите на домакинствата за храна са високи. Това е проста система, в която преобладаващо е собственото потребление и много често участниците в нея са сведени до минимум - обикновено едно семейство/фамилия или стопанство/ферма. Разпространението на храната е ограничено до местните пазари, а потреблението е обвързано с местоположението и сезонността на

продуктите. По-бедните хора са консумирали храни с ниски енергийни стойности, главно зеленчуци и зърнени култури, които са се приготвяли и потребявали вътре в семейството.

От къде идва храната ни?



Графика 1: Пътят на храната от производител до потребител

На горната *Графика 1* сме визуализирали възможните пътища на храната от производител до краен потребител в съвременният свят. Както можете да проследите, храната може да тръгне по различен път – към прекупвач, към преработвател, който я преработва/консервира/влага в друг краен продукт, към склад на едро, към борса, или просто да бъде почистена, опакована, по възможност и брандирана. На следващото ниво храната може да бъде дистрибутирана в търговска верига, на борса, на фермерски пазар, в малък семеен/квартален магазин, или да бъде изнесена извън страната или дори извън континента.

Всяка следваща стъпка, всеки следващ посредник във веригата внася добавена стойност в продукта, от една страна, но от друга – вдига производствените разходи, респективно цената, намалява свежестта и автентичността на продукта, и го отдалечава в разстояние и време от крайния потребител.

Агро-индустриалният модел на потребление на храна се появява с индустриализацията на производството и засилващата се глобализация и интернационализация на пазарите. Хранителната система става по сложна, а веригата за доставки по-дълга. Това води до повишаване на равнището на потребление на храни с високи енергийни стойности, заменят се калориите от храни с растителен произход с такива от животински произход, продуктите се стандартизират и масовизират, нараства наличността на хранителните продукти, които са много по-малко засегнати от сезонността, хората започват да се хранят извън дома, като храната не се приготвя от семейството.

При този модел на консумация, земеделието вече не произвежда крайни продукти, а междинни стоки за агро-хранителната промишленост, като по този начин производителите губят връзките си с крайните консуматори, а и с природата. Потреблението става не толкова зависимо от сезонните и местни ограничения.

Губи се идентичността на храната, тъй като продуктите идват от различни части на света, произведени са с различни техники, трансформацията им се извършва далеч от очите на обикновения потребител, който купува храна с неизвестни съставки, различни синтетични вещества и несвойствени вкус и текстура.

Агро-индустриална хранителна верига



Графика 2: Агро-индустриален модел на потребление на храна

В началото на новият век се наблюдава преход от „модел“ към „стил“. Моделът на „удовлетвореност“ е етап на насищане на диетата на индивида с калории, нарастващо значение на здравословните и хедонистични свойства на храната, а също и със стабилизиране на разходите за храна спрямо общите такива. Индивидът, в поведението си при потреблението на храна, губи всякаква обективна принадлежност към семейство, социална група, класа, общност. Потребителят се води само от субективния си избор, от идеологическата, хедонистична природа. Консумацията на храна става обект на процеса на индивидуализация на рефлексивната модернизация процес, който допринася за комплексния характер на потреблението на храна. При консумирането на храна, респективно закупуването на продукти, можем да използваме думи като „стил“, „модерен“, „здравословен“, „диетичен“, „кето“, „еко“ и прочее.

През последните години света се опитва да се завърне към традиционното земеделие и да подобри диетата на населението, като увеличи приема на биологично чиста храна. Развитието на дигиталните технологии, позволи на маркетинговите специалисти да подобрят прилаганите стратегии за осведомяване на потребителите и допринесе за нарастващата значимост на местната органична храна. Все повече потребители обогатяват хранителната си култура и започват да полагат повече грижи за своето здраве, а

също така за безопасността на храните и опазване на околната среда. Водени от своите предпочитания и нагласи, потребителите засилиха интереса си към локално произведена био храна.

Тъй като местната храна означава различни неща за всеки отделен потребител, **за нуждите на това проучване** местната храна се определя като **храна, произведена, продавана и консумирана** в определена географска област, в случая – **територията на МИГ**.

Освен чрез географската близост между производителя и потребителя, местната храна може още да бъде определена и чрез други характеристики, придадени ѝ от потребителите, свързани със социално-икономическите и екологични условия, както и с характеристиките на веригата на доставки на храна.

Някои потребители свързват местните хранителни системи с осъществяване на практиките на устойчиво производство, които намаляват използването на синтетични химикали и торове и са по-екологични, а също така и хуманно отношение към животните.

Други потребители разбират под местна храна такава, която се транспортира на кратки разстояния и използва директен маркетинг, като по този начин посредниците между участниците са по-малко, а взаимоотношенията, които се формират са от вида „лице в лице“, водещо до по-силно чувство на доверие между тях. В допълнение към това, потребителите могат също да насърчават производителите да бъдат екологосъобразни, като използват практики като биологичното земеделие, което ще им позволи и да бъдат по-добре платени. В резултат на това някои учени смятат, че местните хранителни системи са добър начин за съживяване на обществото.

Концепцията за местна храна може да обхваща и характеристики, свързани с прозрачността в хранителните системи, отнасящи се до пълното разкриване на информация за правилата, процедурите и практиките на всички етапи във веригата на доставки. По този начин потребителите разполагат с пълните данни за това кой, как и къде произвежда храната. Тази прозрачност се постига чрез системите за сертифициране и етикетиране. Други свойства на местната храна включват привлекателността на стопанството и околния пейзаж, както и такива, съставляващи "историята зад храната"

или "произходът", който описва метода или традицията на производство, което се дължи на местните влияния.

Наблюдава се повишено търсене, респективно потребление, на „местна“ храна от потребителите, водени от следните причини: продуктите са по-свежи и по-вкусни; са сезонни; консумацията на местни продукти обикновено има по-благоприятно влияние върху околната среда; запазват се зелените площи и земеделската земя; местната храна е по-сигурна и качествена; местните продукти насърчават разнообразието; консумацията на местни храни подкрепя местната икономика; местното производство създава усещането за общност.

Развиването на **къси вериги за доставка на храна** е един от най-приложимите и работещи начини за развитие на местната икономика и подобряване на социалното положение на местното население, съчетано с грижа за околната среда. Тази алтернативна хранителна мрежа също оказва голямо влияние и върху здравето, качество на храната и благосъстояние, и има етично въздействие.

Късите вериги на доставка на храна се считат за най-подходящите канали за разпространение на биологични продукти, местно производство и местни специфични продукти на дребни и средни земеделски производители, които имат ограничени възможности за участие в конвенционалните търговски вериги, но могат да бъдат много ефективни при директните продажби.

В развиващ се био пазар, какъвто е в България, и липса на цялостна и функционираща система за дистрибуция на биопродукти, късите вериги на доставка имат определяща роля, поради възможността на потребителите сами да се уверят в качеството на продукта и да получат пълна информация за неговото отглеждане и преработка.

Късите вериги на доставка на храна спомагат за изграждане на доверие у консуматора и възстановяване на връзката между производител и потребител, като в същото време допринасят за устойчивото развитие на местната икономика, предлагайки поле на малките земеделски производители да реализират своята, ограничена по обем и асортимент, продукция.

В съответствие с политиката за развитие на селските райони, късата верига на доставки (Насоки на ЕС (2014/С 204/15), чл. 2.4. Дефиниции, т. 56) е определена като верига на доставки, в която участват ограничен брой икономически оператори, поели

ангажимент да си сътрудничат и посветени на местното икономическо развитие и близките териториални и социални отношения между производители, преработватели и потребители, а под местни пазари (Насоки на ЕС (2014/С 204/15), чл. 2.4. Дефиниции, т. 60, буква „а“) се разбират такива, които са в радиус от 75 км от стопанството на произход на продукта, в който радиус трябва да се осъществяват, както преработката, така и продажбата му на крайния потребител.

Това, което е характерно за този вид дистрибуционен канал е, че броят на посредниците в него е намален до минимум, а в най-добрият случай е нула; разстоянието, което един продукт изминава от неговото производство до потребителя е късо; предоставя възможността за директен контакт между производители и потребители, където може да се обменя информация за продукта, методите на отглеждането и опаковането му, както и за автентичността и ценностите на участниците.

Както виждаме визуализирано от следващата графика, пътя на храната при т. нар. „от фермата – до вилницата“, както англезичният свят нарича КВДХ, е много опростен – между полето и чинията могат да посредничат евентуално процеси като транспортиране и опаковане на продукцията. В повечето случаи, отивайки на фермерски пазар знаете, че продукта, който купувате е набран/изваден/откъснат/добит само преди няколко часа.



Графика 3: Пътят на храната от производител до потребител при КВДХ

Можем да групираме късите вериги на доставки в три групи, които водят до формиране на „връзка/ взаимодействие“ между производител и потребител, а именно:

- **Лице в лице** (face-to-face) – при тази форма на КВДХ, потребителят купува директно от производителя/ преработвателя лично, което спомага за създаване на доверие и автентичност. Примери за такъв тип КВДХ са: директните продажби от земеделските производители, включително и възможността сам потребителят да си избере продуктите (Pick-Your-Own), фермерски магазини, фермерски пазари и крайпътни продажби;

- **Пространствено близки** (spatially proximate) – при тази форма на КВДХ продуктите се произвеждат и продават на дребно в конкретен район на производство и потребителите се осведомяват за местния произход на храната. Тази категория се припокрива с категорията „лице в лице“ и използва същите площи, като изброените по-горе. Към нея се отнасят и различни специализирани магазини, продаващи местна продукция, например: месарници, пекарни, деликатеси, пресни плодове и зеленчуци, и много често се комбинират с хотелиерски и ресторантьорски дейности, като семейни хотели, ресторанти, гостилници и др., и обществения сектор - болници, училища, домове за грижи и пр. В категорията могат да попаднат и дори супермаркети, които търгуват на дребно с местна продукция, което е нарастваща тенденция в Обединеното кралство и Франция;

- **Пространствено отдалечени** (spatially extended) – при тази категория КВДХ потребителите няма лично взаимодействие с производителя, т.е. не посещават конкретен район, а получават информация за мястото и технологията на производство, чрез опаковката и рекламата на продукта, чрез търговската марката и използване на сертификат и законодателство за защита на наименованията на продукти с различен географски произход. Тази форма се реализира главно чрез т.нар. защитени наименования за произход, защитени географски указания и храни с традиционно специфичен характер. Такива продукти могат да се продават на дребно и извън местните пазари, т.е. могат и да се изнасят и продължават да влизат в състава на КВДХ, тъй като критичен определящ фактор е не пространственото разстояние, а фактът, че продуктите са запечатани с информация, наситена със стойност, когато стигнат до потребителя.

Съществува 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.

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. 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.

ОТ ГРАДИНАТА – НА ТРАПЕЗАТА

Късата верига за доставка на храна е термин, използван предимно в научната литература и в регламентите и нормативните документи. В медиите и разговорния език се появяват заместители, като „От полето – в чинията“, „От градината – на трапезата“, а в английско говорещия свят свободния превод е „От фермата – до вилницата“ (From Farm To Fork).



С всеки изминал ден нараства броят на хората, които живо се интересуват от това, какво слагат на трапезата у дома. А един от малкото начини да бъдем сигурни, в това, което консумираме, е или сами да си го произвеждаме, или да го купуваме лично, от проверени производители, на които имаме доверие. За съжаление, на масовите пазари това трудно може да се случи, особено когато шепа производители се борят с десетките прекупвачи, предлагащи "лъскава" стока от близки и далечни страни и то на много по-ниски цени. Затова, на купувачите остава една друга алтернатива - директната връзка с производителите.

Как може да се случи това?

Преди всичко, на специално организирани за тази цел "**фермерски пазари**" или иначе казано - място, на което, обикновено веднъж седмично, производителите лично предлагат и продават своята продукция на клиентите.

Фермерските пазари са нещо традиционно за много западноевропейски държави, САЩ и Канада, дори за хората от Третия свят, но тепърва набират популярност в страни с развиващи се икономики и такива от бившия социалистически блок, сред които и България. Страни като нашата, сблъскали се съвсем скоро с ефектите на „пазарната икономика“, са така увлечени по "плодовете" на бързото хранене и лесния начин на живот, че сякаш забравят за своите корени и традиции, една от които - това да се сдобиват с истински продукти, я от роднини на село, я от бабите и дядовците по кварталните пазари. Но ето че носталгията по добрите стари времена сякаш взима превес и сънародниците ни, сами и съвсем целенасочено започват да търсят връзката с производителя.

По света те съществуват в многообразни форми и размери - понякога като скромни, квартални, ежеседмични пазари, друг път - като постоянни и огромни по размер тържища и борси, на които освен плодове и зеленчуци, се предлагат и всякакви животински храни и продукти, лично приготвени домашни хлябове и сладка, натурална козметика и дори собственооръчно направени стоки за бита.

България тепърва набира опит в този вид търговия. Фермерски пазари се организират в няколко от по-големите градове в страната под формата на редовно провеждащи се срещи между земеделските производители и крайните потребители. Пазарите са скромни по размери, но пък се радват на небивал интерес и заради актуалността на събитието в интернет. И няма как да е другояче, след като от подобна стратегия печелят, както потребителите, така и производителите.

Фермерските пазари са чудесна предпоставка за изграждане на дългосрочни взаимоотношения, базирани на високо доверие и взаимно удовлетворение. Клиентите могат да бъдат сигурни, че купуват "истинска", свежа, сезонна храна за разлика от тази в супермаркетите, която освен, че е свръх-обработвана с пестициди и далеч не полезна за здравето препарати, често е откъсвана съвсем неузряла, за да пропътува хиляди километри, докато стигне до нас. А това неминуемо ощетява нас - крайните потребители.

Уникалните домашни производства стимулират сътрудничеството между селското стопанство и други сектори, включително туризъм, хотелиерство, образование, занаяти и др. Европейския съюз предвижда регионалните вериги на хранителната стойност и междусекторната подкрепа на производствените процеси да имат силни влияние върху

местното развитие. Местните производства демонстрират значението, което храната може да има за свързване на селското стопанство, занаятите, туризма, търговията на дребно и цялата селска икономика като цяло, като същевременно развиват бранда на регионалните марки.

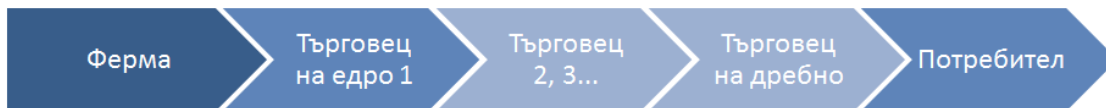
В тази връзка, от една страна иновативен, но от друга страна един позабравен метод за снабдяване с желаните от потребителите качествени, домашни и екологично-съобразни хранителни продукти е т.нар. **късата верига на доставка на храни**.

Къси вериги на доставка на храни е термин, който 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.

Късите вериги на доставки се считат за най-подходящите канали за органични/биологични и местни специфични продукти на дребни и средни земеделски производители, които имат ограничени възможности за участие в конвенционалните търговски вериги, но могат да бъдат много ефективни при директните продажби. При наличието на пряк контакт с потребителите и повишаването на социалните контакти се предават допълнителни характеристики към автентичността на продукта, стопанството, в което са произведени и прилежащата му територия.

Обменът 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.

На *Графика 4* е представена примерна верига на доставките на хранителни продукти, така както се осъществява при агро-индустриалния модел. Често тази верига включва повече от един търговец на едро и предаване на информация във връзка с продукцията напред по веригата е силно затруднено. В списъка с посредници между производителя и крайният потребител могат да се включат много посредници, като прекупвачи, транспортни и логистични посредници, опаковка, брандиране, склад, маркет/магазин/борса и прочее.



Графика 4: Агро-индустриален модел за доставка на храни

При сравнение с примерната къса верига на доставките, представена на *Графика 5*, виждаме че късата верига предвижда най-много три участника, като в някои случаи посредникът може да бъде изключен.



Графика 5: Къса верига на доставките на хранителни продукти

Възможностите за осъществяване на къси вериги на доставката на храни може да се обединят в следните групи:

- Директни продажби - това са продажбите директно от стопанството, на фермерски пазари, от магазин на производителя или щандове на оживени пътища. В тези случаи веригата на доставките е само от два участника – ферма и потребител.
- Колективни директни продажби – при сътрудничество на производители за обща схема на доставки на хранителни продукти към групи на потребители. Тук е възможно участието на посредник, който събира продукцията от различните производители и я доставя на потребителя.
- Партньорства между потребител и производител – тази форма позволява на потребителите да имат по-голяма роля при подпомагането на малките ферми, например чрез споделяне на част от разходите за сметка на продукцията.

Посочените форми за осъществяване на къси вериги на доставките не ограничават фермерите до приложението само на една от формите. Напротив, фермерите могат и следва да използват повече начини за реализация на своята продукция. Например, чрез директни продажби от собствен магазин и чрез колективни директни продажби. Предимствата на всяка една от формите са различни и комбинирането им подпомага за реализиране на максимални ползи от страна на фермите. Директните продажби подпомагат личната комуникация между фермата и клиента, чрез което може да се изградят дълготрайни връзки. В този случай логистичните разходи за фермата са сравнително ниски. Колективните директни продажби спомагат за достигане на големи пазари за реализиране на продукцията, като може да намалят някои от логистичните разходи, поради възможности от икономия от мащаба.

Малките ферми имат важна икономическа, социална и екологична роля. Много от малките стопанства се намират в планински или полупланински региони, в места с високи нива на безработица и обикновено се развиват във важни за България сектори като животновъдство, зеленчукопроизводство и трайни насаждения. Жизнеността на икономиката в селските региони е свързана с развитието на малките стопанства. Повишаване конкурентоспособността на малките ферми води до ползи не само за самите стопанства, но и за други свързани сектори и отрасли, следователно има ползи и за цялата общественост в даден регион. Малките стопанства позволяват използването на устойчиви и отговорни методи на земеделие свързани с удовлетворяване настоящите нужди на човечеството, без да се прави компромис с възможността бъдещите поколения да удовлетворяват своите нужди. Можем да смятаме, че справяне с предизвикателствата на малките ферми във веригите на доставки на хранителни продукти в България е важно не само за самите ферми, но и за обществото като цяло.

Дребните фермери са поставени пред редица предизвикателства. Такова е например изключително трудното интегриране на малките ферми в пазарната среда, което се задълбочава с въвеждане на агро-индустриалния модел на масово производство и тясна специализация, глобализацията и новите възможности пред бранша да използва модерни технологии за транспорт и съхранение на големи количества хранителни продукти за

голям период от време. Това оставя много малко възможности за малките ферми, не само при интегрирането им в пазара. Фермерите използват основно собствена земя, техника и труд. Сравнително малките обеми на производство възпрепятстват реализиране на икономии от мащаба. Ограничен е и достъпът до финансови средства. Субсидирането по различни европейски програми до някъде може да подпомогне фермите. Но субсидии получават и големите стопанства и колкото по-голямо е стопанството (земя, брой животни и т.н.) толкова по-големи са и субсидиите. Така големите ферми имат възможност за по-големи инвестиции, за сметка на малките ферми.

Широко прилагана практика е реализирането на продукцията чрез продажба на търговци на едро. Това обаче поставя в неравностойно положение малките ферми, поради голям натиск върху изкупните цени, с което печалбите се свиват и дори може да се окаже нерентабилна дейността на фермите. Такъв тип вериги на доставките се характеризират с определящата роля на търговците на едро. Пред малките ферми остава възможността сами да реализират произведеното. Но подобни действия са свързани с големи логистични разходи, познания в сферата на логистиката, управлението на веригата на доставките, маркетинга и др., финансови средства и т.н.

Що се отнася до обществото, намиращо се в другия край на веригата на доставките на храни, потребителите проявяват все по-голям интерес към храната, която закупуват. Някои търсят местни продукти, за други са важни методите, които се фермерите използват за отглеждането и добиването ѝ. Като цяло се забелязва повишено желание на клиентите да имат повече информация за това какви продукти потребяват. Пазарен механизъм, който в голяма степен позволява подобна обмяна на информация между производители и потребители, се явява „късата верига на доставките на хранителни продукти“. Възникнали първоначално в отговор на фермерите към широко разпространявания се агро-индустриален модел на дългите и сложни хранителните вериги на доставките „къси вериги на доставка“ се явява събирателен термин на различни форми на производство/преработка-дистрибуция-покупка на хранителни продукти. Европейската комисия определя късите вериги на доставките на храни, като „вериги при които, храните може да се идентифицират от фермера или да се проследят обратно до фермера. Броят на посредниците между фермера и потребителя трябва да бъде „минимален“ или в идеалния случай да няма посредници“.

В последните години иновациите и създаването на знания в секторите, свързани с хранително-вкусовата промишленост и хранителните вериги станаха необходимост за регионалните заинтересовани страни, които търсят нови производствени и бизнес възможности. Новите нововъзникващи процеси създават нови подходящи контексти за пътя на регионалното развитие и предизвикателствата пред създателите на политики. Политиците и гражданското общество, повлияни от съвременния начин на живот на потребителите, социално-икономическите нужди на бизнеса и новите технологии, са изправени пред редица въпроси, свързани с разработването и прилагането на съответните политически мерки и инструменти. Това е особено очевидно в страните и регионите на ЕС, които имат силен интерес към агрохраните и ги определяха като приоритет на интелигентната специализация.

Потенциалът на домашните продукти като производство, а също така и като социална, културна и здравна стока е огромен. Гастрономическите изделия имат свързваща сила. Те могат да свързват хора от различни възрасти, култура, религия и социален произход. Това е и една от най-старите индустрии, които допринасят за местното развитие и растеж. Освен това храната е междусекторна икономическа дейност и следователно е тясно свързана с други дейности, включително туризъм, здравеопазване и благополучие, биоикономика, безопасност и сигурност, управление на отпадъците, транспорт и логистика и др.

Консумацията на храна е неразделна част от туризма и нейното икономическо въздействие може да бъде важно не само за непосредствените предприятия, които директно осигуряват храна за туристите (като хотели, ресторанти и атракции), но може да има и значително икономическо въздействие по цялата верига за доставка на храни, особено ако предоставената храна се доставя на място. Организацията за икономическо сътрудничество и развитие разкрива, че храната играе важна роля в развитието на туристическите услуги, тъй като често включва 30% или повече туристически разходи и тези пари редовно се харчат директно с местния бизнес.

Храната е част от маркетинговия микс на дестинацията, защото помага да се даде усещане за място и позволява на туристите буквално да опитат дестинацията, влизайки директно в контакт с местната култура. Тъй като ядем два или три пъти на ден,

гастрономията е аспектът на културата, с който туристите най-често влизат в контакт. Те буквално поглъщат местната култура. Хранителните навици са разлики, които веднага стават очевидни: времето, в което се хранят хората, начинът, по който се хранят и какво ядат, стават непосредствени точки на разликата при навлизане в нова култура. Храната осигурява пряка връзка с пейзажа, защото туристите могат да разпознаят произхода на храната.

Поради тези причини, няколко мотиви стимулират частния и обществен интерес към връзките между гастрономия, туризъм и брандиране:

- ☞ Туристите, ориентирани към гастрономията и кухнята, се възприемат като пазари с висока доходност.
- ☞ Хранителният туризъм може да бъде свързан с други продукти за посетители, като културни и природни забележителности, като по този начин предоставя цялостна оферта.
- ☞ Селските райони, които в противен случай могат да бъдат засегнати от икономическото реструктуриране, са снабдени с алтернатива: разработване, поддържане и/или дори възраждане на местните хранителни продукти.
- ☞ Градските квартали или квартали могат да станат привлекателни за посетителите, особено тези, които са специализирани в конкретни етнически храни. Концентрацията на ресторанти, кафенета и пазари може да внесе характер в квартала.

Алтернативните хранителни мрежи се дефинират от гледна точка на късите вериги за доставка на храни като инициативи и практики с потенциал за принос към устойчивото развитие на селските райони във времена, когато все повече се проявява кризата в конвенционалното интензивно земеделие и нараства потребителският натиск за по-голямо разнообразие хранителни продукти с "различно" качество.

Първата категория къси вериги за доставка на храни (фермерски магазини, фермерски пазари, крайпътни продажби, бокс схеми, домашни доставки, поръчки по имейл, електронна търговия) е в същината си основана на взаимодействието "лице в

лице" като механизъм за изграждане на мрежи между производители и потребители. Потребителите закупуват продукти директно от производителя/преработвателя, а автентичността и доверието се опосредстват чрез лични взаимодействия. Тази категория в широк аспект съвпада с по-тясната дефиниция на преките продажби, но може донякъде да се разшири чрез приложение на интернет, но в главната си част остава ограничена до индивидуални ферми. Втората категория (групи от фермерски магазини, потребителски кооперативи, събития, ресторанти, туристически предприятия, кетъринг за институции и т.н.) излиза извън прякото взаимодействие и е основно базирана на връзките, произтичащи от близостта.

Разширявайки кратките хранителни вериги на по-големи разстояния предполага изграждане на по-сложни институционални уредби. Хранителните мрежи са предимно базирани на пространствената близост, където продуктите се продават в региона или мястото на произвеждане, а потребителите са запознати с "местната" природа на продукта в мястото на продажба. Организирането на дейности - събития, панаири, тематични пътища и др., може да допринесе за регионалната идентичност на продуктите, привлече клиенти и насърчи развитието на мрежата. Такива мрежи могат също да бъдат основани на културна близост. Третата категория (сертификационни знаци, продуктови кодове, репутационни ефекти) още повече разширява обхвата на кратките хранителни вериги към по-обхватни връзки във времеви и пространствен аспект, при което продуктите се продават на потребители извън региона на производство и които може изобщо да нямат лична връзка и присъствие в този регион.

Въпреки това те все още се приемат като "къси" вериги за доставка на храни - не разстоянието, на което се транспортира продуктът е решаващо, а фактът, че в него е заложена стойност и информация, която достига до потребителя, което позволява потребителят да осъществи "връзка" с мястото на производство, разбиранията и ценностите на хората е него и ползваните производствени методи. Именно успешното предаване на информация позволява продуктите да бъдат различавани от "анонимните" стоки и да налага "специална" цена, ако носената информация е приета като ценна за потребителя. Друго измерение на късите хранителни вериги е концепцията за качество и

принципът, че колкото по-уникален и различен е един продукт, толкова е по-оскъден и по-търсен на пазара. Продуктовата диференциация налага изграждане на прозрачни маркетингови връзки около специфичен набор дефиниции за качество, които са приети от участващите страни и комуникирани до потребителя, за да го убедят да заплати цената, на която се предлагат продуктите.

Могат да бъдат разграничени две основни разбираня за качество. Първото акцентира на връзката между характеристиките на продукта, мястото на производство (природни условия, културни или гастрономически традиции и др.) и производствения процес (занаятчийски, традиционни, фермерски и др. храни), които са ключови параметри при определяне на качеството на продукта и резултат обикновено в различаващи се вкусове и появи. Втората група дефинира качеството въз основа на връзката на производството и потреблението на храни с биологичните процеси, т.е. продукти, които отговарят на обществената ангажираност към екологичните проблеми и се различават с производствени методи, опазващи околната среда, като интегрираното и биологичното производство.

Тук се включват и разбиранията за натурални и екологични продукти и здравословни и безопасни продукти. Те привличат отчасти и с "романтичните картини" на традиционното земеделие, но преди всичко изразяват тенденциите към утвърждаването на мултифункционални форми на земеделие с принос към селската природа и пейзаж. Трябва да се подчертае обаче, че не може да има ясно разграничаване, а по-скоро съществуване на "хибридни" форми на различните характеристики, определящи качеството.

3.1. Дефиниция на понятието и практически примери

Късите Вериги за Доставка на Храни не са нова концепция, а по-скоро завръщане към един познат начин на доставка на храна, но в светлината на новите реалности и в съвременни условия. В течение на много години, особено по време на натуралните замени, произвежданата храна се е потребявала или на мястото на нейното създаване или съвсем близо до него. С развитието на търговията, транспорта и технологията за съхраняване на храни, съвсем логично се преминава към един модел на доставка на храна,

при който тя става стока откъсната от нейната географска локация на производство. Ако се разглежда търговията през призмата на сравнителните икономически предимства, една вярна, но вече поостаряла теория, то би следвало всеки район да произвежда такива продукти, храни, за които притежава най-добри природни и климатични условия, като разменя произведеното с други продукти от други региони. С други думи на едно място биха се отглеждали предимно ябълки, а на друго например домати и дини, но така, че добивът да е максимален от гледна точка на количество и качество на произведеното. Това има смисъл, само ако съществува интензивна търговия, чрез която всеки регион може да получи нужното му количество продукти от всички видове, срещу това, което самият той е произвел. Тук теорията обаче прави две допускания, които не са задължително винаги верни – 1) Транспортът не е съществен разход, като част от крайната цена и 2) Произведеният продукт може да бъде транспортиран на средни и големи дистанции без да загуби своите хранителни свойства. Всъщност с глобализацията на Света през XX век и развитието на световната търговия и транспорт тези две допускания се реализират и на практика е възможно да се видят хранителни продукти произведени буквално на другият край на Земята и доставени в местния хранителен магазин. Има няколко фактора, които благоприятстват подобна тенденция -1) Съществува сериозна ценова диференциация между цената на труда и цената за производство на редица продукти в различни части на Света 2) Цената за транспорт спада за всички видове транспорт, като най-съществен е спадът при авиотранспорта 3) Митническите и тарифните ограничения и бариери стават все по-ниски и дори биват в някои случаи напълно премахнати 4) Развиха се достъпни и относително евтини технологии за съхраняване на храни в складове и по време на транспорт. 5) Моделите на потребление на храни в богатите общества не следват годишния климатичен календар на съответния регион – потребителите търсят и са готови да платят за пресни плодове и зеленчуци през цялата година.

Всички тези фактори създават един модел на продълствена верига за доставка на храна, при който милиони тонове храна пътува между различни региони и дори континенти. Ситуацията се усложнява допълнително и от факта, че редица страни провеждат своя политика, било координирано в рамките на по-голяма обност или индивидуално, която е насочена към стимулиране и/или пък ограничаване на дадено производство на хранителни продукти под формата на субсидиране или пък използване на квоти. Всичко това създава една сложна система, при която търсенето и предлагането на храна става глобално и цените на хранителните продукти стават все по-универсални, дори и за неборсовите хранителни стоки.

Някои характеристики на този модел са:

Създаване на Глобални вериги за доставки: Глобализираната хранителна система разчита на сложни вериги за доставки, които обхващат множество държави и континенти, позволявайки производството и потреблението на храна в глобален, планетарен дори мащаб.

Масшабно производство: Глобализираната хранителна система се характеризира с широкомасшабно промишлено производство, често използващо механизирани процеси и генетично модифицирани култури за максимизиране на добивите. При подобен подход се постига лесно икономия от мащаба.

Консолидация на собствеността: Глобализираната хранителна система е доминирана от малък брой мултинационални корпорации, които контролират голям дял от световния пазар на храни. Но това е валидно не само по отношение на храните, а и въобще за глобалната икономика.

Стандартизация: Глобализираната хранителна система набляга на стандартизацията и унифицирането, като хранителните продукти са предназначени да отговарят на изискванията на световния пазар, а не на местните предпочитания или културни традиции.

Енергоемкост: Глобализираната хранителна система е силно енергоемка, като хранителните продукти често се транспортират на дълги разстояния и се обработват с големи количества енергия. Към това може да се добави и ресурсоемка, като цяло доколкото ресурсите на почвите и водите се използват без особена грижа за бъдещето.

Логично Глобализираната хранителна система има редица потенциални предимства, включително:

- **Повишена производителност:** Глобализираната хранителна система спомогна за увеличаване на селскостопанската производителност и намаляване на разходите за храна, правейки храната по-достъпна за по-голям брой хора.
- **Ефективност:** Глобализираната хранителна система спомогна за повишаване на ефективността в производството и дистрибуцията на храни, позволявайки бърза доставка на хранителни продукти до потребителите.
- **Иновации:** Глобализираната хранителна система доведе до технологични иновации в производството и преработката на храни, което позволява разработването на нови продукти и производствени методи.

Потенциалните недостатъци на Глобализираната хранителна система могат да се сведат до следните:

Въздействие върху околната среда: Глобализираната хранителна система е свързана с висока степен на въздействие върху околната среда, включително обезлесяване, ерозия на почвата, замърсяване на водата и емисии на парникови газове.

Здравни рискове: Глобализираната хранителна система е свързана с висока степен на преработени и силно преработени храни, което може да допринесе за затлъстяване, диабет и други здравословни проблеми.

Задълбочаване на икономическото неравенство: Глобализираната хранителна система често се характеризира с икономическо неравенство, като големи мултинационални корпорации контролират голям дял от пазара на храни, а дребните производители се борят да се конкурират.

Културна хомогенизация и унификация: Глобализираната хранителна система може да доведе до загуба на местни хранителни традиции и културно разнообразие, тъй като хранителните продукти са предназначени да отговарят на изискванията на световния пазар, а не на местните предпочитания.

Като цяло глобализираната хранителна система представлява сложен и оспорван феномен, както с предимства, така и с недостатъци. Въпреки че глобализираната хранителна система е помогнала за повишаване на селскостопанската производителност и намаляване на разходите за храна, тя е допринесла и за редица екологични, здравни и икономически проблеми. В резултат на това има нарастващ интерес към алтернативни хранителни системи, като къси хранителни вериги, които дават приоритет на устойчивостта, здравето и участието на общността.

Въобщо този модел на създаване и потребление на храна бива силно повлиян от глобализацията в търговията и унификацията на стандарти и пазари. Тази тенденция първоначално се появява в индустриалните производства, но с времето и с евтиният и бърз транспорт в съчетание с технологии за съхранение на храните, тя се прехвърля и върху тях. Този модел бива наричан агро-индустриален или модел на глобална верига за доставка на храна. Ключово в него е, че се загубва връзката между производител и краен ползвател на храната. Веднъж произведена на полето или във фермата, селскостопанската продукция попада в каналите за дистрибуция или преработка, където се окрупнява, стандартизира (съответно бракува частично) и достига до търговци на едро след транспортиране, които пък я предоставят на търговци на дребно и едва тогава достига до крайния ползвател. В този модел има различни сценарии, като при някои от тях е възможно между времето за производство на храната и нейното потребление да измине доста време, а също и тя да бъде транспортирана на огромни разстояния. Въпреки тези си недостатъци този модел на производство и консумация на храна е широко застъпен в съвременната глобална икономика по няколко причини. Преди всичко този модел позволява, подобно на индустриалното производство (затова и името му) да се постига икономия от мащаба. Също така налаганата стандартизация на продуктите и едрото им,

„сериенно“ производство е в услуга на търговията с тях. Могат да бъдат изтънати и други предимства на този модел на производство и доставка на храни, но той има и своите явни недостатъци, които налагат неговото преосмисляне. Преди всичко следва да се каже, че в светлината на намаляване на въглеродните емисии този модел е крайно неефективен. Причините за това са няколко и без претенция за изчерпателност могат да бъдат сведени до следните:

- 1) Голямо количество произведена продукция не стига до крайния клиент поради маркетингови съображения – този брак има пряко негативно въздействие върху общото количество въглеродни емисии и състоянието на почвите, които се засаждат, но продукцията не се използва
- 2) Транспортът на големи разстояния генерира сериозен въглероден отпечатък
- 3) Съхраняването за продължително време в контролирана среда по време на логистика и транспорт е свързано с голям разход на енергия, което генерира въглеродни емисии
- 4) „Едро-сериенното“ предлагане на храна води до това, че домакинствата също изхвърлят голямо количество от нея, което също има негативен ефект върху цялата верига на емитиране на въглероден диоксид.

Отчитайки целите заложи в „Зелената сделка“, ЕК се опитва да вземе мерки, които да доведат до намаляване, а в дългосрочен план и до свеждане до нулеви, емисиите свързани с производството и доставката на храна. Тук има няколко различни подхода – от намаляване на емисиите по време на транспорт, намаляване на бракуваната продукция, въвеждане на кръгова икономика в селското стопанство до въвеждане на практиката на къси вериги за доставка на храна.

Конкретно дефиницията, която ЕК възприема за КВДХ в Член 2 от Регламент (ЕС) № 1305/2013 относно подпомагане на развитието на селските райони от Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕЗФРСР), който влезе в сила с реформираната Обща селскостопанска политика за 2014-2020 г.: къса верига на доставки означава „ **верига за доставки, включваща ограничен брой икономически оператори, ангажирани със сътрудничество, местно икономическо развитие и тесни географски и социални връзки между производители, преработватели и потребители**“. Това определение се допълва от член 11 от Делегиран регламент (ЕС) № 807/2014 на Европейската комисия, допълващ Регламента за развитие на селските райони, който постановява, че „**Подпомагането за установяване и развитие на къси вериги на доставки... обхваща само вериги на доставки, които не включват повече от един посредник между фермер и потребител**“.

В този контекст под местни пазари (Насоки на ЕС (2014/С 204/15), чл. 2.4. Дефиниции, т. 60, буква „а“) се разбират такива, които са в радиус от 75 км от стопанството на произход на продукта, в който радиус трябва да се осъществяват, както преработката, така и продажбата му на крайния потребител.

И така дефиницията извежда няколко водещи елемента – географска близост между производството и потреблението, ограничен брой посредници (не повече от един) между производителя и крайния потребител, както и сътрудничество и ангажимент с местното икономическо развитие. Така погледнато всички тези условия предполагат наличие на определено ниво на баланс между търсене и предлагане в даден регион и комуникация и някакво ниво на доверие между производител и потребител. Създаването на КВДХ, както вече бе казано, не е нещо ново, по-скоро може да бъде разглеждано, като пре-откриване на този начин на производство и доставка на храни, който е съществувал преди развитието на модела на агро-индустриално производство да се наложи и да стане доминиращ. Защо се говори за пре-откриване на модела за КВДХ? Преди всичко начините на обмен на информация и нейното наличие преди повече от век, когато нашите предци са се изхранвали предимно с храна произведена от тях или от региона в който са живеели, са се променили сериозно. Начините за обработка, съхраняване и консервиране на храна също са претърпели сериозна трансформация. Освен това самата аграрна наука се е развила в този период и нейните постижения могат с успех да се използват за целите на КВДХ. По същество въпросът, който следва да бъде решен чрез въвеждане на КВДХ е – Как да бъдат най-ефективно обслужени хранителните нужди на местната общност от местните производители? Трябва да е ясно, че КВДХ не могат, освен при някои изключения, изцяло да заменят вече изградените и добре функциониращи „дълги“ вериги за доставка на храна. Защо е така? Преди всичко е малко вероятно да съществува регион, в който да се произвеждат всички необходими за балансирано и пълноценно хранене продукти и то в количества и с качество, което да задоволява цялото население на този регион. В същото време, това не е може да бъде причина КВДХ да бъдат отречени, като възможност поне една част от произведената селскостопанска продукция и храна въобще да бъде потребявана локално. Очевидните ползи от това са, че ще се намалят разходите за транспорт, съхранение и дистрибуция и това ще има и пряк положителен ефект върху емисиите на парникови газове. В същото време, при намаляване на броя на посредниците може да се очаква, че цената на храните при равни други условия, би следвало да е по-ниска за крайните потребители. Освен това при намаляване на дистанцията на транспорт до максимум 75 км и съответно времето за дистрибуция, крайните потребители ще могат да получават по-пресни продукти. Отделно всичко това би позволило основната добавена стойност от тези транзакции да остане в региона, като подпомогне местното икономическо развитие и благоприятства създаване на тесни географски и социални връзки между производители, преработватели и потребители.

Всички тези положителни страни следва да бъдат взети предвид, като селективно бъдат изградени КВДХ там където е приложимо и където ползите в средносрочен план биха надхвърлили отрицателните страни. Преди всичко следва да се каже, че по подобие на „класическите“ дистрибуционни канали и при КВДХ следва да има един „капитан на канала“. Какво значи това? В промишлената дистрибуция, под това понятие се разбира -

член на маркетингов/дистрибуционен канал, който поема лидерска роля в организирането на системата, за да намали конфликтите, да постигне икономии от мащаба и да увеличи максимално въздействието върху бизнеса. Когато се говори за КВДХ поради самата същност на този тип доставка и минималния брой посредници, конфликтите са много по-малко, но нуждата от организиране на цялата система все пак остава. Можем да говорим за една по-аморфна като вид водеща роля на дадена организация в цялостната организация на доставките, като например това може да е дори организация извън самите КВДХ, която организира фермерски пазар, където предлагането и търсенето се срещат. Възможно е това да са и самите фермери, които създават своя организация (формална или не) и/или всеки индивидуално влиза в контакт с потенциални потребители. Възможно е също и самите потребители да създадат своя форма на организация, която да е тази, която е активна и търси и на практика „активизира“ канала за предлагане на храни. Това следва да е ясно, предвид факта, че самото наличие на фермерска продукция и потенциални потребители на дадена територия не води директно до създаване на КВДХ, а е нужно те да бъдат създадени от една или дори в сътрудничество от две заинтересовани страни. Неслучайно и различни мерки в ПРСР целят създаване на познание за КВДХ и промоция на тяхното създаване и поддържане. От друга страна доколкото КВДХ представляват някаква форма на търговия, то тяхното съществуване следва да бъде икономически смислено и изгодно и за двете страни. С други думи всяка форма на КВДХ трябва да носи икономически ползи за всяка ангажирана в размяната страна, като минимум равни, а в идеалния случай - по-големи от тези, които би получила от алтернативна, друга форма на доставка на храна (например от агро-индустриалния тип организация). Това е съществено важно да бъде разбрано, защото ако ползите не са разпознаваеми и за двете страни в една свободна пазарна замяна, то тя най-вероятно няма да се осъществи. Пред фермерите ще стои алтернативата да продават на местния пазар и на местната общност, но те ще сравняват условията на продажба, като цена, изисквания за пакетаж и други с тази, която може да им предложи едър търговец, който да изкупи продукцията им. Аналогично, за потребителите ще стои алтернативата дали да купят от местните фермери или от голяма търговска верига, като освен цената ще бъдат взети предвид и качеството и свежестта на продукцията. Принципно неправилна е постановката на създаване на КВДХ при която се очаква само едната страна в замяната да получи ползите от това, че има „скъсяване“ на веригата на доставка. Наистина фермерите могат да поискат по-висока цена за своите пресни продукти в сравнение с тези в масовата магазинна мрежа, но тази разлика в цената не трябва да е толкова голяма, че за потребителите съотношението цена/качество да е по-лошо от това, което нормално биха получили. Въобще при организирането на КВДХ трябва да се вземе предвид, че всяка една от страните има алтернатива до която може да пребегне, ако условията на другия участник в търговската размяна не я удовлетворяват. Нито потребителите биха купували, производителите биха продавали на всяка цена, неотчитайки възможните алтернативи. В този смисъл на КВДХ може да се гледа, като на една особена пазарна ниша, която за даден регион може да бъде и наистина голяма, в

която може да се пласира прясна, местна продукция на цена, която е приемлива за местната общност.

3.2. Икономически, социални и екологични аспекти на понятието КВДХ

Създаването и използването на КВДХ в даден регион неизменно има своето въздействие върху икономиката, общностите и околната среда.

3.2.1. Икономически аспекти на реализацията на КВДХ

Когато се говори за икономическия аспект на дадено понятие, трябва да се направи винаги уточнението, че това е при равни други условия и да бъдат вземани предвид алтернативните възможности, които не се реализират, когато се реализира даден вариант. Това е особено валидно за материалното производство, към което спада и производството на храна, тъй като един път използван даден ресурс, то той не може да бъде използван алтернативно или да бъде копиран/мултиплициран при нулеви разходи подобно на информацията и софтуера например. С други думи, ако дадени ресурси бъдат използвани за производство на един продукт в хранителната верига, то те не могат да се използват за производство на друг(и) и не могат да се използват неколккратно. Това е съвсем очевидно, когато става въпрос за дадена земеделска земя например, върху която може да се произведе в общия случай само една реколта и то от едно насаждение. В този смисъл, КВДХ са конкурент на глобалните вериги за производство и дистрибуция на храна, защото произведената за локална консумация хранителна продукция няма да бъде потребена извън съответния регион. Това е ситуацията от страна на предлагането на храни, но не е по-различна ситуацията и откъм страната на търсенето им. Логично, ангажираните в КВДХ потребители ще задоволят своето търсене по този начин и ще намалят търсенето на хранителни продукти, които се предлагат от масовите, агро-индустриални системи. Този феномен трябва да се схваща, като игра с „нулева сума“ – т.е. нарастването на търсенето в едната система е точно равно на намаляването на търсенето в другата. Въпросът е, че докато търсенето е относително динамично и лесно може да се преориентира от един доставчик към друг, то предлагането не е такова и по-скоро може да бъде коригирано с известен времеви лаг. Подобен феномен без задължително да има намесени КВДХ е описан в известната икономическа теорема на паяжината¹.

Според тази теорема предлагането се колебае според различни нива на търсенето, като налице е и дадено времево отместване, което води до постигане на баланс между двете, но на различни нива на цените и равновесни количества.

¹ Виж – Икономическа теория, Теорема на паяжината.

В случая с КВДХ тяхното създаване ще доведе до това, че потребителите ще намалят своята консумация на закупена от „традиционните“ търговски вериги храна за сметка на продуктите, които ще закупят от местните производители. Това ще доведе до нарастване на паричното обръщение в регионалната икономика и ще има някакъв, макар и малък положителен ефект върху нея.

От гледна точка на предлагането, производителите ще произведат продукти, които няма да предложат на търговци и дистрибутори на едро и вероятно ще могат да получат по-висока цена, като цяло. От друга страна, дори и продукти, които по някаква причина са с по-ниско качество и/или са извън стандартите на големите търговци ще могат да се продават, макар и на по-ниска цена. С други думи, за производителите вероятно ще е по-икономически изгодно да продават на клиенти в региона. Въобще КВДХ имат положително икономическо въздействие върху местните общности. Те предоставят на дребните фермери и производители по-директен достъп до потребителите и могат да помогнат за намаляване на зависимостта им от по-големи, централизирани системи за дистрибуция на храни. Това може да доведе до подобряване на доходите и възможностите за заетост, особено в селските райони. В допълнение, късите хранителни вериги могат да насърчат местното предприемачество и да подкрепят растежа на малкия бизнес. Все пак в чисто икономически план следва да се каже, че КВДХ не могат толкова добре да „изглаждат“ колебанията в предлагането на храни, доколкото слабото предлагане или свръхпредлагането не може лесно да бъде нормализирано при подобен подход поради ограничения брой крайни потребители. В този смисъл, като най-смислена стратегия в икономически план за производителите на храни е смесената при която част от продуктите се предлагат чрез КВДХ, а друга се продава на търговци на едро и преминава през агро-индустриална дистрибуция.

3.2.2. Социални аспекти на реализацията на КВДХ

В социален контекст КВДХ също имат своите плюсове и минуси, като се счита, че като цяло ползите в повечето случаи, нахвърлят недостатъците. Преди всичко, като свързват потребителите с местните фермери и производители, късите хранителни вериги спомагат за изграждането на по-силни връзки между производители и потребители и доверие между тях. Това доверие води дощи увереност на потребителите в хранителната система, както и до по-добро разбиране за това откъде идва храната и как се произвежда. Освен това късите хранителни вериги могат да допринесат за развитието на устойчиви местни общности.

Една от основните социални ползи от късите хранителни вериги е създаването на по-силно чувство за общност. Когато хората могат да купуват храна директно от местни производители, те стават по-свързани с общността си и с хората, които живеят и работят

там. Това създава усещане за доверие и взаимна подкрепа между производители и потребители, което може да доведе до по-силна и по-устойчива общност.

Късите хранителни вериги също имат потенциала да подобрят продоволствената сигурност в местните общности. Чрез намаляване на разстоянието между производителите и потребителите, късите хранителни вериги могат да помогнат да се гарантира, че прясната, здравословна храна е по-лесно достъпна за хората, които иначе може да нямат достъп до нея. Това е особено важно в райони, където има някакви ограничения в производството на дадени хранителни продукти или ограничени възможности за транспорт. В допълнение към подобряването на продоволствената сигурност, късите хранителни вериги могат да имат и положително въздействие върху местната икономика. Като подкрепят местните производители, потребителите могат да запазят парите си в общността си и да подкрепят малкия бизнес. Това може да доведе до създаване на нови работни места и запазване на съществуващите, и това да стимулира икономическия растеж.

Чрез КВДХ и създадените връзки между производител и краен ползвател се насърчават добрите/устойчиви земеделски практики, защото в една общност е ясно кой как произвежда и не може да има прекалено използване на химикали и пестициди и това да остане скрито.

Не е за пренебрегване и още един аспект на КВДХ, това, че те спомагат за запазването на местните хранителни култури и традиции. Подкрепяйки местни производители, които използват традиционни земеделски практики и отглеждане на култури, които са специфични за местния район, потребителите могат да помогнат да се гарантира, че тези традиции ще се запазят и ще се предават на бъдещите поколения.

3.2.3. Екологични аспекти на реализацията на КВДХ

Както вече бе казано основното предимство на късите хранителни вериги е намаляването на емисиите на парникови газове. Транспортирането на храни е в основата на значителна част от глобалните емисии на парникови газове. Чрез скъсяване на разстоянието, което храната изминава, КВДХ намаляват въглеродния отпечатък от производството и разпространението на храни. Освен това поради близките разстояния, при КВДХ често се използват по-устойчиви транспортни методи, като велосипеди или електрически превозни средства, което допълнително намалява емисиите.

От гледна точка на самото аграрно производство, КВДХ също насърчават устойчиви селскостопански практики. Местните фермери често използват по-традиционни и устойчиви методи на земеделие, като ротиране на засадените култури и намалена употреба на пестициди и торове. Това може да доведе до подобряване на здравето на почвата, намалено замърсяване на водата и увеличено/запазено биоразнообразие. Освен това по-късите вериги на доставки намаляват хранителните отпадъци и загубите, тъй като храната е по-свежа и може да се разпространява по-бързо и с по-малко брак.

Друга индиректна екологична полза от КВДХ е запазването на местното хранително биоразнообразие. В много райони индустриализираното селско стопанство води до производството на ограничен набор от култури, които са оптимизирани за мащабно производство и транспортиране на дълги разстояния. Като се насърчава местното производство на храни, чрез КВДХ се насърчава отглеждането на по-широка гама култури, които са по-добре адаптирани към местната среда, което може да помогне за запазване и на хранителното биоразнообразие.

Освен това, КВДХ могат също да насърчат опазването на природните ресурси. По-късите вериги на доставки намаляват необходимостта от широкомащабно промишлено земеделие, което често изисква значителни количества вода и енергия. Освен това местното производство на храни може да помогне за защитата на естествените екосистеми от отрицателните въздействия на широкомащабното селско стопанство. При КВДХ практики, като биоизземелие и екоизземелие могат да бъдат значително по-лесно осъществени.

Въобще, КВДХ могат да имат значително положително въздействие върху околната среда чрез насърчаване на устойчиви селскостопански практики, намаляване на емисиите на парникови газове, запазване на хранителното биоразнообразие и опазване на природните ресурси. Тези системи могат да допринесат за по-устойчива и издръжлива хранителна система, която е от решаващо значение за устойчивото развитие на регионите, които прилагат КВДХ.

Като извод от тези разсъждения трябва да се каже, че КВДХ имат потенциала да насърчат по-устойчиви, справедливи и издръжливи хранителни системи, като същевременно подкрепят местните икономики и общности. В същото време при тяхното създаване и поддържане трябва да бъдат взети предвид регулациите по отношение на безопасността на храните и възможностите за добро управление на цялостната верига за доставка на стойност.

3.3. Връзка между Късите вериги за Доставка на Храна и други политики на ЕС

КВДХ не са единственият инструмент на ЕС, чрез който се цели подпомагане на постигане на целите на Зелената сделка и са само един от изброените в Стратегията „От Фермата до Трапезата“ механизми. Преди всичко освен постигане на целта от нулеви въглеродни емисии към средата на века, ЕС, се стреми към изграждане на устойчиви хранителни вериги, да защити природата, да осигури здравословни храни и да подкрепи земеделските стопани.

Така например през 2017 г. над 950 000 смъртни случая в ЕС са били свързани с нездравословна диета, а половината от хората над 18 години са били с наднормено тегло. За по-лесен избор на здравословни алтернативи и вземането на информирани решения

Комисията предлага да бъдат въведени задължително единни етикети за хранителните качества на продуктите върху предната част на опаковките.

Изследване Евробарометър от април 2021 г. показва, че една трета от европейците купуват и консумират повече биохрана (32%) и купуват и консумират по-малко месо (31%). Освен това 16% вземат предвид как техните покупки на храни се отразяват на емисиите и приспособяват пазаруването си съобразно това. В България 12% от хората консумират повече биохрана, а 15% консумират по-малко месо.

Въобще Системата на производство, доставка и потребление на храни и изхвърлянето на органични отпадъци има силно отражение върху околната среда и здравето на хората. Със стратегията “От фермата до трапезата”, Европейската комисия предлага модернизирани на хранителните вериги с цел осигуряване на безопасни храни и защита на хората и природата.

В същото време Европейският съюз е най-големият вносител и износител на селскостопански продукти и храни и най-големият пазар на морски храни в света. Европейските храни са с най-високи стандарти за качество и затова стратегията иска да насърчи повишаване на нормите в световен мащаб чрез търговски споразумения и в сътрудничество с други страни партньорки.

Стратегията “От фермата до трапезата” задава обща рамка за действия в хранителния сектор. Тя обхваща цялата верига на доставки на храни и изгражда рамка за серия от законодателни предложения, които се очакват от Комисията. Те включват промени в правилата за пестицидите и отношението към животните, мерки за намаляване на хранителните отпадъци и за етикетиранието на храни, инициатива за улавяне на въглероден диоксид в земеделието и реформа на селскостопанската политика на ЕС.

Като междинни цели в Стратегията за 2030 година са:

- 50% намаление на използването на пестициди
- Поне 20% намаление на използването на изкуствени торове
- 50% намаление на продажбите на антимикробни средства за селскостопанските животни
- 25% от земеделската земя да бъде обработвана по правилата за био земеделие

И въпреки, че КВДХ не могат да влияят на самия начин на производството на храна директно, то те са от полза за това, че преките или поне опосредстваните връзки между производители и потребители водят до употребата на добри производствени практики, като цяло. Целта на ниво ЕС е да бъде осигурена здравословна храна на приемливи цени за всички. В преследването на тази цел следва да се вземе предвид, че в настоящия момент около 20% от произвежданите храни в ЕС се пилеят. Новата стратегия на ЕС обръща внимание на повишеното търсене на здравословни и екологосъобразни храни и цели да предложи на потребителите полезна храна на приемливи цени.

От друга страна КВДХ могат да повлияят силно на цялата верига на доставка на храни от тяхното производство, транспорт, до тяхното използване и оползотворяване на

отпадъците. Една от очевидните ползи е намаляването на разстоянието, на което се транспортира продукцията/храната и съответно намаляването на използването на транспорт, а от там и намаляването на емисиите от него. Другата полза свързана индиректно с транспорта е, че на кратки разстояния често се използват по-екологични начини на транспорт. Като цяло освен пресечни точки с политиката на ЕС в областта на Транспорта, КВДХ имат своето отражение и по отношение на други политики и практически техники препоръчани с цел намаляване на общото замърсяване на околната среда и намаляване в частност на въглеродните емисии.

3.3.1 Кръгова икономика и КВДХ

Като цяло няма задължително пряка връзка между КВДХ и Кръговата икономика. Терминът се отнася в общия случай за промишленото производство, но може да се отнесе и към аграрното производство. Една обща диаграма илюстрираща идеята за Кръгова икономика изглежда така:

Диаграма – Модел на Кръгова икономика

Моделът на кръговата икономика:
по-малко суровини, по-малко отпадъци, по-малко емисии



Като цяло концепцията се основава на идеята, че нищо в Природата не се губи и следователно има възможност под една или друга форма да бъде използвано. Диаграмата тук демонстрира концепцията по отношение на промишлени и потребителски стоки, но когато става въпрос за храна основната идея е същата – по -малко отпадъци и по-малко емисии съответно.

Кръговата икономика и КВДХ са концепции, свързани с устойчиви хранителни системи, но не са задължително пряко свързани. Кръговата икономика е модел на

икономика, при който ресурсите се използват и използват повторно в системата със затворен цикъл, вместо да се изхвърлят като отпадъци. Целта е да се сведе до минимум използването на нови ресурси и да се минимизират отпадъците чрез удължаване на жизнения цикъл на продуктите и материалите. В контекста на хранителните системи, Кръгова икономика може да включва практики като компостиране на хранителни отпадъци, използване на възобновяема енергия в производството на храни и използване на опаковъчни материали, които могат да бъдат рециклирани или повторно използвани.

От друга страна, КВДХ се отнасят до практиката на директно свързване на потребителите с производителите, често в местен или регионален контекст, за насърчаване на прозрачността и устойчивостта в производството и разпространението на храни. Късите хранителни вериги имат за цел да намалят разстоянието между производителя и потребителя, като по този начин минимизират въздействието на транспорта върху околната среда и намаляват необходимостта от опаковане на храни.

Възможностите за синергия между двете практики в темата с храните и тяхната доставка може да има няколко пресечни точки -

А) Обратна дистрибуция – храната, която не е била изконсумирана или по някаква причина е негодна за консумация да бъде върната на фермерите, като бъде използвана за компостиране или ако е приложимо за храна на животните, вместо да бъде изхвърлена на сметището

Б) Използване на опаковки за многократна употреба – при директни връзки между производител и потребител има възможност опаковките да се сведат до минимум, като някой от тях, които са предназначени за транспорт на далечни разстояния директно да изчезнат, а други да бъдат използвани многократно.

В) Намаляване на бракуваната продукция – една от целите на кръговата икономика е намаляването на отпадъка, като при КВДХ, поради „краткостта“ на веригата на доставка бракуваната в рамките на дистрибуцията продукция е по-малко. Освен това, когато се използват КВДХ, някои продукти, които по принцип не биха били приети от търговците и дистрибуторите на едро поради това, че са нестандартни, като форма и вид, биха могли да стигнат до крайните потребители и да бъдат консумирани.

Въобщо, като цяло КВДХ, дори да не са директно свързани с Кръговата икономика, може да допринесе за реализацията на тази политика в областта на доставката на храни и хранителни продукти.

3.3.2. Еко-земеделие и КВДХ

Преди всичко трябва да се направи едно терминологично уточнение относно понятията Еко-земеделие и Био-земеделие. Биоземеделие и екоземеделие са двата термина, използвани за описание на селскостопански методи, които спомагат за опазването на Околната среда, но има някои разлики между тях.

Биоземеделието, известно още като органично земеделие, е метод на земеделие, който се фокусира върху използването на естествени суровини и техники за отглеждане на култури и животни. При този метод се избягва използването на синтетични пестициди и торове и се цели да се поддържа здравето на почвата, биоразнообразието и екологичния баланс. Чрез Биологичното земеделие се постига свеждане до минимум въздействието на земеделските дейности върху Околната среда, като същевременно се произвежда храна, която е здравословна и безопасна за потребителите.

Екологичното земеделие, от друга страна, е по-широко понятие, което обхваща по-широк набор от земеделски практики. Отнася се за методи на земеделие, които дават приоритет на устойчивостта и опазването на природните ресурси, включително почвата, водата и биоразнообразието. Екологичното земеделие има за цел да създаде по-устойчива и разнообразна селскостопанска система, която е по-способна да се адаптира към променящите се условия на Околната среда, в т.ч. и климатичните промени.

Екологичното земеделие може да включва практики за органично земеделие, но включва и други методи като агролесовъдство, консервационно земеделие и интегрирано управление на вредителите. Според някои виждане - Екологичното земеделие може също така да включи социални и икономически фактори в своя подход, като подкрепя на местните общности и осигуряване на справедливи трудови практики.

В обобщение, био-земеделието е специфичен тип земеделие, което се фокусира върху естествени суровини и техники за минимизиране на въздействието върху околната среда, докато еко-земеделието е по-широко понятие, което обхваща набор от селскостопански практики, насочени към създаване на по-устойчива и разнообразна селскостопанска система.

Биологичното земеделие и екологичното земеделие и късите хранителни вериги често са свързани помежду си, защото те дават приоритет на местното и устойчиво производство на храни.

Екологичното земеделие и късите хранителни вериги се допълват, защото и двете имат за цел да създадат по-устойчива и издръжлива хранителна система. Екологичното земеделие предоставя начин на фермерите да произвеждат храна по екологично устойчив начин, докато късите хранителни вериги предоставят начин на потребителите да имат достъп до устойчиво произведена храна от местни източници. Подкрепяйки местните фермери и предприятия, късите хранителни вериги също помагат за изграждането на по-издръжливи и устойчиви хранителни системи, които са по-способни да се адаптират към променящите се условия на околната среда.

От друга страна близкият контакт между краен ползвател на храните и фермерите при КВДХ, води до това, че качеството на селскостопанската продукция, а от там и методите за нейното производство са видими и познати и за двете страни. В този смисъл, дори и индиректно фермерите са стимулирани да използват такива селскостопански практики,

които предполагат намаляване или дори отказ от използването на синтетични пестициди и торове.

В един по-широк контекст може да се счита, че КВДХ имат положителен ефект, като цяло върху реализацията на стратегията за Опазване и възстановяване на екосистемите и биологичното разнообразие, като част от Зелената сделка, доколкото чрез тях се стимулират щадящи Околната среда селскостопански практики.

3.4. Основни практики свързани с реализация на Къси Вериги за Доставка на Храни

Въпреки, че концепцията за КВДХ е относително ясна, тя се реализира чрез различни практики на различни места, при отчитане на местното законодателство и интересите на участниците. Водещо при всички тях обаче си остава това броят на нивата на посредници да не е повече от едно, а и разходите за доставка да са приемливи. В същото време при всички практики се търси някаква ефективност и ползи и за двете страни.

Първата и най-лесна за реализация практика е директна доставка от производител, фермер до крайни клиенти в региона. Тази практика може да има различни подвидове. Например е възможно фермер да обикаля с някакво превозно средство и да продава директно продуктите си на крайни клиенти. Тази практика е широко застъпена в Гърция, където през летните месеци чести могат да се видят фермери с натоварени с плодове и зеленчуци превозни средства да обикалят съседни населени места и да продават на заинтересовани купувачи, спирайки, но без да имат специално място за продажба. Другата форма на този тип директни продажби, която е по-слабо застъпена е, когато на импровизирани места за продажба директно до дадена градина се продават плодове и зеленчуци на преминаващите наблизо клиенти. Тази практика също е разпространена в Гърция, но определено има своите последователи и в България, където често край основни пътни артерии от регионално или национално значение се организират подобни продажби, когато пътят граничи със селскостопански градини. Примерите, които могат да се посочат са за дини и пъпеши на много места в Добруджа, кайсии в Силистренско и праскови край някои овощни градини в Сливенска област. Слабост на този подход е, че е зависим от географското разположение на съответните селскостопански насаждения. Тези два подвида са разновидност на един към много и много към един, когато става въпрос за дистрибуция – един фермер и много клиенти, които обикаля или много клиенти, които спират и купуват от един фермер. Естествено по-добра алтернатива би била дистрибуция от типа -много към много. Подобна възможност предоставят фермерските пазари.

Фермерските пазари са физически места, пазари, където местните фермери и производители могат да продават своите продукти директно на потребителите.



Фермерските пазари често предлагат разнообразие от местно отглеждани плодове, зеленчуци, месо, млечни продукти и други хранителни продукти. Тук може да бъдат отличени два типа на тези пазари – действащи постоянно и такива, които действат периодично. Доколкото фермерите са заети със своите обичайни дейности по отглеждането на селскостопанска продукция, то те трудно могат да си позволят да отделят някой, който да е постоянно наличен да продава на такова място. Изключения може да има, когато става въпрос за период, когато даден плод или зеленчук е в период на беритба и трябва максимално бързо да се продаде. От друга страна, ако има голям и постоянен поток от клиенти на даден пазар, то той може да бъде постоянно функциониращ, стига така да се осигуряват необходимите продажби за да има смисъл за фермерите да отделят човешки ресурс ангажиран с продажбите постоянно, а не само в определени дни.

От друга страна, дори да се използва някаква форма на директно посредничество, т.е. само едно ниво на опосредстване на продажбите от фермата от търговец, продаващ на фермерски пазар то тази практика отново би била КВДХ. Така фермерите биха могли да предоставят своята продукция на консигнация или чрез друга форма на търговец, който да я предлага на фермерски пазар, като той от своя страна осигури и по-богат асортимент,

предлагайки продукти не само на един фермер и не само в една продуктова категория, т.е. предлагайки освен плодове и зеленчуци, също и млечни продукти, меса и други.

Друга форма на КВДХ е така нареченото - Подпомагано от общността земеделие. Това представлява форма на споделяне на рисковете и ползите между потребителите и земеделците, като потребителите купуват дялове от реколтата на фермата предварително, обикновено за сезон или година. В замяна потребителите получават редовна доставка на пресни, местно отгледани продукти от фермата, когато те са налични. Тази форма на КВДХ не е толкова широко популярна, защото изисква някаква форма на окрупняване на търсенето. Въпреки това, редица индивидуални или вериги за фермерски продукти я прилагат, като играят роля на агрегатор на търсенето и контактуват директно с фермерите. Тази форма на дистрибуция спада към класификацията на КВДХ, доколкото има само едно ниво на опосредстване между фермерите и потребителите. Съществен момент в тази форма на КВДХ е, че под някаква форма, било с авансово плащане или друг начин на гаранция, фермерите получават сигурност за количествата продукти, които ще им бъдат закупени и евентуално цена, а потребителите също получават подобна сигурност.

Популярна в редица страни е и друга форма на КВДХ – ресторанти и въобще места за хранене, които предлагат меню създадено само или предимно от фермерски продукти. Наречени някъде „Ресторанти от ферма до маса“ -те доставят съставките си директно от местни фермери и производители. По този начин се гарантират, че храната, която сервира е свежа, сезонна и устойчива. Подобни практики в България се утвърждават в някои хотели също, които на традиционните блок-маси предлагат местни и млечни продукти от дадени ферми, които обявяват, както и местни производители на плодове и зеленчуци, ако е възможно. Тази практика е особено ценна, доколкото освен изграждането на КВДХ се получава и допълнителна реклама за местното производство. Освен това фермерите имат някаква сигурност относно продажбата на своите продукти предвид, че хотелите и ресторантите имат някаква постоянна средна консумация, която е лесно предвидима. Тази форма на КВДХ може да бъде комбинирана и с допълнителни гаранции по подобие на Подпомагано от общността земеделие, като съответното хранително заведение поеме договорен ангажимент и/или изплати авансово някаква сума към фермерите и ги подмогне със средства през целия процес на производство.

Друга форма, която не е особено популярна в момента са хранителните кооперативи или потребителските кооперации. Това са магазини за хранителни стоки, собственост на общността, които са специализирани в продажбата на местни и органични продукти. Членовете на кооперацията обикновено имат думата в операциите на магазина и могат да ползват отстъпки за своите покупки. Тази форма на кооперативност е сложна откъм организация и изисква някой, който да се заеме с нейната реализация и имащ икономически мотив за това.

Една форма, която набира популярност с дигитализацията на комуникациите и възхода на социалните мрежи са различните онлайн платформи за търговия директно към потребителите. Някои фермери и производители продават своите продукти директно на

потребителите чрез онлайн платформи като уебсайтове, приложения и социални медии. Това позволява на потребителите да купуват пресни, местно отгледани продукти онлайн и ползвайки удобни за тях канали, а фермерите да получат реклама и познаване на техните продукти на ниска цена. Тази форма е подходяща и предвид факта, че повечето мобилни устройства имат опция за геолокация и могат да позволят фермерите да покажат нагледно къде произвеждат своите продукти. Също така целият процес на продажба и доставка може да бъде осъществен лесно и без намесата на допълнителни посредници.

4. Нормативна база регулираща създаването на Къси Вериги за Доставка на Храни

Биологичното производство е цялостна система за управление на селското стопанство и преработката на храни, в която се съчетават опазване на околната среда и природните ресурси и опазване на здравето на хората. Биологичното земеделие се грижи за съхраняването на естественото биоразнообразие – растения и животни, води и почви, ландшафт, климат, като едновременно осигурява на хората чиста и полезна храна, без химически добавки. Основната цел е да се създаде селско стопанство, основано на принципите на устойчивото развитие и отговарящо на нуждите на новото потребителско мислене. Този вид земеделие съчетава иновациите, науката и традиционните умения и се стреми да осигури добро качество на живот на всички и да подпомогне развитието на селските райони. То е един от стълбовете на Общата селскостопанска политика на ЕС за периода 2014 - 2020 г , както и важен приоритет в политиката за развитие на земеделието у нас. Според документите на МЗХ, насърчаването на селскостопанските производители за преминаване към или поддържане на биологично земеделие е част от политиката за опазване на околната среда. Тази форма на земеделие отговаря и на нуждите на нарастващ брой потребители, тъй като използва безопасни и прозрачни методи на производство. В повечето случаи **биологичното земеделие и КВДХ** чрез фермерски пазари и директни продажби и доставки на био-продукция вървят „ръка-за-ръка“.

Тук трябва да направим една **важна бележка**. Въпреки, че био-земеделието и КВДХ имат логическа връзка, те нямат задължителна необходимост да бъдат използвани заедно и едновременно. Има случаи, в които поради строгите нормативни разпоредби е невъзможно определена земеделска територия да бъде сертифицирана за отглеждане на био продукция. Също така, процеса по сертификация е „ресурсоемък“ във всякакъв смисъл – време, знания, пари, инвестиции и прочее, а самото поддържане на „био“- качеството на продукцията също е един отговорен процес. С други думи, няма пречки био-производителите да продават „на едро“ продукцията си на търговски вериги, както и няма пречка на фермерските пазари да се предлага продукция без „био“-сертификати. И все пак, най-оптималният вариант би бил на дребният фермерски пазар, разположен някъде край пътя или в някое село или квартал да си купиш истински домашни „био“ плодове и зеленчуци.

Определението на най-новия Регламент 2018/848 от 30 май 2018 година относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти и за отмяна на Регламент (ЕО) № 834/2007 на Съвета е: „Биологичното производство е цялостна система за управление на селското стопанство и производството на храни, в която се съчетават най-добри практики по отношение опазването на околната среда и действията в областта на климата, висока степен на биологично разнообразие, опазване на природните ресурси и прилагане на високи стандарти за хуманно отношение към животните и високи стандарти за производство, съобразени с търсенето от все по-голям брой потребители на продукти, произведени чрез използване на естествени вещества и процеси. По този начин биологичното производство изпълнява двойна обществена роля, като, от една страна, обезпечава един специфичен пазар, отговарящ на търсенето на потребителите на биологични продукти, а от друга страна, предоставя обществено достъпни блага, които допринасят за опазване на околната среда и хуманно отношение към животните, както и за развитие на селските райони“.

Биологичното производство е икономически сектор, допринасящ едновременно за постигане на целите и на трите конвенции на ООН – по изменение на климата (Рамкова конвенция на Обединените нации по изменение на климата), биологичното разнообразие (Конвенция за биологичното разнообразие) и борбата с опустиняването (Конвенция на Организацията на обединените нации за борба с опустиняването – Европейска конвенция за ландшафта), и благоприятстващ устойчивото управление на 5 от общо 7-те екосистеми (обработваеми земи, горски екосистеми, планински и полупланински екосистеми, сухи и засушливи екосистеми, ливади и пасища).

Биологичен продукт е земеделски продукт, предназначен за потребление и произведен по биологичен начин. Това са продукти, при чието отглеждане, производство или преработка не са използвани какъвто и да е вид синтетични химикали. Те могат да бъдат непреработени продукти от земеделски произход (зърнени, плодове, зеленчуци, месо), включително аквакултури и пчеларство, както и преработени селскостопански продукти (храни и фуражи). Новият регламент на ЕК предвижда да бъдат изготвени правила и при събирането на диворастящи растения и водорасли, а също и при производството на вино и дрожди, за да се гарантира хармонизация и спазване на целите и принципите на биологичното производство. Продуктите, които са с произход от риболов или лов на диви животни, макар и от екологично чисти райони, не се считат за биологични, тъй като техният производствен процес не може да бъде изцяло контролиран.



Графика 7: Единен европейски знак за биологични храни и продукти

Биопродуктите задължително имат **сертификати**, удостоверяващи техния органичен произход и начин на производство, т. е. отговарят на строго определени изисквания и стандарти, регламентирани от държавата и законодателството на ЕС. Според определението в новия Регламент 2018/848 на ЕК, продуктът е биологичен ако са изпълнени всички следващи условия: „минимум 95% от съставките на продукта със земеделски произход са произведени по метода на биологичното производство; продуктът съответства на изискванията от официалната схема за контрол; продуктът идва директно от производителя или преработвателя в запечатана опаковка; продуктът носи името на производителя, преработвателя или доставчика и името или кода на контролния орган“.

Биологичният сектор е най-бързо развиващият се сектор в земеделието, търсенето на био храни в Европа расте постоянно - към момента годишните продажби в ЕС са 30,7 млрд. евро – от собствено производство и внос. Най-много биохрани се потребяват в Германия – 9,5 млрд евро и Франция – 6,7 млрд. Общо в света пазарът на биологична продукция се изчислява на около 78 млрд евро, като на първо място по потребление са

САЩ с 38,9 млрд. Данните на Европейската комисия за 2018-та показват, че България е държавата, в която има най-голям процентен ръст на биопроизводство. В посочения период увеличението на площите в страната ни е с 35%, като сходен, но малко по-нисък показател има и Хърватия. Следващите две държави с най-силно увеличение са Франция и Кипър, където то е в рамките на около 10% според данните на ЕК.

Най-важната отправна точка, за да стане дадено лице производител на биологични продукти в ЕС е да се спазват принципите на биологичното земеделие. Регламент (ЕО) №834/2007 на Съвета и Регламент (ЕО) № 889/2008 на Комисията определят основните правила, които трябва да прилагат биологичните земеделски производители. Тъй като биологичното земеделие е свързано с почвата, трябва да се придобият или наемат земеделски земи. От друга страна биологичното производство изисква ангажираност и знания, затова се препоръчва да се провеждат обучения за този вид земеделие и да се съблюдава определен модел.

Моделът за внедряване на биологично производство в земеделските стопанства обхваща няколко елемента - съставяне на сеитбообращения, определяне на площите на културите в сеитбообращението, семепроизводство, торене, растителна защита, съставяне на организационно-технологична карта. Съставяне на сеитбообращения: планира се ротация на културите в сеитбообръщение може за две, три, четири години или по-дълъг период. Няколкократно използване на дадена площ през един вегетационен период дава възможност по-добре да се използват земята, материалните средства и труда. Първата стъпка в биологичния начин на производство на зеленчуци е планирането, което започва с подходящи и правилно разработени сеитбообръщения, като така се изгражда стратегията за поддържане на почвеното плодородие, храненето и борбата с плевелната растителност, болестите и неприятелите. За малките биологични ферми са подходящи смесените култури. Едната от тях трябва да бъде с ускорен темп на поникване на семената и формиране на продуктовата част, а другата с продължително поникване и забавено начално развитие, различен срок на прибиране, различна коренова система, различен хранителен режим - нужда от различни хранителни вещества, подходящ хабитус - растенията с по-високо стъбло да заемат средната част на лехата, съобразно агротехническите срокове. При съставяне на схеми за смесените култури трябва да се има

предвид и това, че някои растения се развиват по-добре или по-зле ако се отглеждат съвместно с определени други култури.

Законодателството на ЕС гарантира, че „биологично“ означава едно и също нещо за потребителите и производителите в целия ЕС. Законодателството относно биологичната продукция се разработва с участието на страните членки и с помощта на консултативни и технически комитети и експертни групи. В целия ЕС действат разпоредби относно веригата на доставки за биологичното земеделие – от производството до контрола и етикетирването.

Насърчаването на земеделските производители за преминаване към или поддържане на биологично земеделие допринася едновременно за опазване на околната среда, опазва биоразнообразието и предоставя възможност на бъдещите поколения да се възползват от съхранената природа, за производство на здравословни храни, за създаване на заетост в селските райони и повече работни места в сравнение с конвенционалното земеделие. Биологичното земеделие води до стабилизиране на доходите на земеделските стопани чрез навлизане на нови, развиващи се пазари на качествени и здравословни хранителни продукти, което означава и намаляване на безработицата.

В България биологичното земеделие се развива с бързи темпове и има добри предпоставки и голям потенциал за развитие. Сред положителните фактори са разнообразните агроклиматични условия – природно, климатично и почвено разнообразие, както и големият брой запазени от екологична гледна точка райони. Развитието на сектора е стимулирано и от отварянето на пазарите в целия ЕС, различните механизми за финансово подпомагане по ПРСР и други ОП, както и от партньорството между бизнеса, държавните органи и НПО в сектора за популяризиране на ползите за производителите и потребителите на този вид продукти и храни. Нарастващият брой на производителите, преработвателите и търговците, които се присъединяват към системата на контрол и сертификация за биологичното производство показва, че все повече хора осъзнават ползите от този вид земеделие.

По данни на МЗХ понастоящем в България има над 7 хил. сертифицирани производители и преработватели. При влизането на България в ЕС през 2007 г. сертифицираните биопроизводители са били само 600. Така, след прилагането на евро

субсидиите този брой се е увеличил над десет пъти. Все повече земеделски производители се насочват към биологично производство, както и все повече потребители търсят здравословна и незамърсена с изкуствени торове и други химически съставки продукция. Мотивацията и на производителите, и на потребителите е следствие от грижата за екологичното равновесие на земята и за собственото здраве. Непрекъснато нарастващият брой на площите, културите, животните и хората, заети с органично земеделие, е характерен за последните години, По данни на МЗХ през настоящия планов период се увеличават значително всички показатели, свързани с биологичното производство.

Биологичното производство се прилага с успех в България и в последните години е един от секторите, който бележи ръст по отношение на площите, животните и броя на операторите, включени в система на контрол.

Основните култури, които се отглеждат в страната ни по биологичен начин, са трайни насаждения (плодове и орехоплодни като лешник, орех и бадем), зърнено-житни култури (пшеница, ечемик, овес, спелта и лимец), технически култури (слънчоглед, маслодайна роза, лавандула, медицински растения, подправки и билки), зеленчуци (домати, краставици, лук, моркови, марули, карфиол, броколи, грах и култивирани гъби).

Освен производство според МЗХ биологичното земеделие в България включва и преработка на органични продукти като например сушене и замразяване на билки, подправки, семена, кореноплодни, плодове и зеленчуци; преработка на билки и подправки; консервиране на плодови, плодово-зеленчукови и зеленчукови храни с ниско съдържание на захар; преработка и разфасоване на пчелен мед и пчелни продукти; производство на масла и козметични продукти чрез преработка на етерично-маслени култури; преработка на мляко и млечни продукти; производство на сладка от меки плодове и дестилация на етерични масла.

Концепцията за **маркетинг на територията** предполага специален вид управленска работа, маркетингова работа в интерес на региона.

Териториалният маркетинг е фокусиран върху промяна на имиджа на територията, което я прави по-атрактивна и привлекателна както за физически лица, така и за търговски и нестопански компании по отношение на инвестициите.

Маркетингът на територията може да бъде представен като търговска, политическа, социална и друга дейност, която се основава на принципите на маркетинга, осъществявана с цел създаване, поддържане или промяна на отношението на определени лица и компании към определен регион, промяна на стила на тези места.

Териториалният маркетинг се фокусира върху мотиви и цели, върху ползите, които предприемачите и други обекти получават в региона, ако са активни в него по отношение на икономическото управление, както и върху намаляването на разходите, премахването на пречките пред работата в региона.

Маркетингът на територията е инструмент за развитието на дадена територия. Той представлява набор от действия, които са насочени към реализиране на планове и стратегии за развитие на територия в дългосрочен план. Той набелязва основните области на развитие, начини на инвестиране в тях и дефинира очакваните резултати. Основата на реализацията на териториалния маркетинг са синхронизираните усилия и конкретни действия на редица местни участници като публични институции, частни компании, асоциации, заинтересовани страни. Техните активности трябва да стъпват върху задълбочено познаване на особеностите, плюсовете и минусите на територията, както и да ползват съвременни, ефикасни и ефективни инструменти за комуникация.

В съвременна България имаме примери за териториален маркетинг и бранд – всички сме чували за „самоковските картофи“, „троянската сливова“, „смилянския боб“, „еленски бут“ и пр. Тези „брандове“ едва ли са резултат на целенасочен маркетингов процес, по-скоро са се наложили от само себе си, но са добър пример, че брендирането/създаването на търговска марка работи по един или друг начин.

Търговската марка/бренд е знак, който е способен да идентифицира и отличава (индивидуализира) продуктите пуснати на пазара на едно предприятие от тези на конкурентите. Продуктите, които идентифицира, могат да бъдат стоки или услуги.

Най-общо казано основната функция на търговската марка е да идентифицира търговския произход на даден продукт и/или услуга. Освен това, тя предава послание за качеството на стоките и/или услугите на предприятието, като по този начин улеснява избора на потребителя. И накрая, търговската марка обикновено се използва за рекламни цели и също така функционира като инвестиционен инструмент, тъй като търговските марки могат да бъдат прехвърляни и лицензирани.

4.1. Нормативни изисквания при осъществяване на Къси Вериги за Доставка на Храни на ниво ЕС

Създаването на КВДХ, в регулаторен план се подчинява на общите разпоредби за храните въобще. Доколкото националното законодателство на всяка страна член на Европейския съюз автоматично приема регулацията на общностно ниво, то приоритетно се разглеждат различни разпоредби, включително такива, свързани с безопасността на храните, етикетването и хигиената, които са приети. Основните разпоредби, които се прилагат за храните в ЕС въобще и в частност за КВДХ могат да се обобщят в следните няколко насоки, като този списък не е изчерпателен предвид, че някои аспекти на организиране на дейността могат да касаят и други регулации:

1. Регламент на ЕС 178/2002 относно Общото законодателство в областта на храните: Този регламент установява общите принципи и изисквания на законодателството в областта на храните, включително отговорността на стопанските субекти в хранителната промишленост да гарантират, че храните, които произвеждат или продават, са безопасни. Независимо, че КВДХ са предимно фокусирани върху преките връзки между производител и потребител, изискванията на този водещ Регламент са валидни следва да бъдат вземени предвид.

2. Регламент на ЕС 852/2004 относно хигиената на храните
Този Регламент определя хигиенните изисквания за всички етапи от процеса на производство и дистрибуция на храни, включително първичното производство. Прилага се за всички хранителни предприятия, включително тези, които участват в къси хранителни вериги. Всяка страна членка прилага Регламента и го детайлизира в допълнително собствено национално законодателство, чийто спазване е обект на контрол от различни държавни органи – за България например БАБХ, РЗИ и други.

3. Регламент на ЕС 1169/2011 относно предоставянето на информация за храните на потребителите

Този Регламент определя информацията, която трябва да бъде предоставена на потребителите върху опаковката на храните, включително името на храната, списък на съставките, информация за алергени и хранителна информация. Донякъде разпоредбите на този Регламент могат да влязат в колизия с осъществяването на КВДХ, особено, когато се използват опаковки за многократна употреба, но това не отменя неговото действие, а по-скоро изисква по-креативен подход към проблема.

4. Регламент на ЕС 834/2007 относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти

Този регламент установява правилата за производство, етикетирание и контрол на биологични продукти в ЕС, включително тези, продавани чрез КВДХ.

По отношение на пазарите на селскостопански продукти в действие

5. Регламент 1308/2013 на ЕС относно общата организация на пазарите на селскостопански продукти

Този регламент определя правилата за предлагане на пазара на селскостопански продукти, включително създаването на организации на производители и тяхното признаване от държавите-членки.

В допълнение към тези Регламенти, отделните държави-членки също имат свои собствени разпоредби и изисквания за КВДХ, които не могат да противоречат на разпоредбите на Регламентите, а само да ги детайлизират.

4.2. Нормативни изисквания на национално ниво при осъществяване на къси вериги за доставка на храни

Специално за РБългария в сила са също специфични разпоредби със силата на закон и подзаконовни актове.

Така например, НАРЕДБА № 26 от 14.10.2010 г. регулира специфичните изисквания за директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход.

В обхвата на Наредбата са всички, които извършват следните дейности:

1. Директната доставка, извършена от производителя, до крайния потребител или до местни обекти за търговия на дребно, които извършват директни доставки на краен потребител, на малки количества:

а) Първични продукти - сурово мляко, пчелен мед и пчелни продукти, яйца от кокошки и пъдпъдъци и прясна и охладена морска и сладководна риба;

б) Прясно месо от птици и зайци, заклани във фермата;

в) Отстрелян едър и дребен дивеч или месо от едър и дребен дивеч;

2. Доставка на храни от животински произход, обработени и/или преработени в обект за търговия на дребно, до други обекти за търговия на дребно като странична, локална и ограничена дейност;

3. Вписването на лицата, извършващи директни доставки по т. 1, и регистрацията на обекти за търговия на дребно, от които се извършва доставка на храни по т. 2.

Фермерите следва да се регистрират по реда на тази Наредба, ако искат да предлагат своите продукти на пазара. По същество тази Наредба указва специфичните изисквания за директни доставки на малки количества суровини и храни от животински произход, като регламентира възможността фермерите да продават храна на крайните потребители. Тя регламентира директните доставки на малки количества първични продукти като сурово мляко, пчелен мед и продукти, яйца от кокошки и пъдпъдъци и прясна и охладена морска и сладководна риба. Също така в нея се указва и редът за доставките на прясно месо от птици и зайци, заклани във фермата, както и отстреляният едър и дребен дивеч или месо от тях. Според изискванията на Наредба 26 директната доставка на малки количества сурово мляко се отнася за такива производители, които не превишават 73 000 кг годишно. При това доставките трябва да представляват не повече от 60% от месечния млеконадой във ферми за овче, козе или биволско мляко с до 50 животни в период на лактация, и до 50% при ферми от 50 до 100 животни и до 40% от месечния млеконадой при ферми с над 100 животни. В документа се уточняват и изискванията към преработката и съхранението на продуктите на млякото за фермери, които искат да продават на фермерски пазари или по магазините своя продукция като сирене и кашкавал. Според Наредба 26 се позволява директни доставки на малки количества месо, мляко, риба, яйца и мед да се правят на територията на областта по регистрация и на една съседна. Според изискванията - всеки стопанин трябва да опакова и етикетира стоката си, да я предлага по фермерските пазари в съоръжения, които осигуряват охлаждането ѝ при изискване, както и да я съпровождат нужните сертификати и протоколи за произход.

Очевидно, че всяко административно изискване, което се налага на фермерите е допълнителна трудност за тях, но в същото време трябва да се вземе предвид, че правата и здравето на потребителите също са от първостепенно значение и с тях не може да има компромиси.

Друга наредба, която индиректно има връзка с Наредба 26 е НАРЕДБА № 27 ОТ 10 ЮЛИ 2002 Г. ЗА РЕГИСТРАЦИЯ И ИДЕНТИФИКАЦИЯ НА ПЧЕЛНИТЕ СЕМЕЙСТВА, като видно от заглавието ѝ, тя регулира производството на мед и пчелни продукти и следва нейните разпоредби да са спазени за да могат продуктите да се предложат на пазара, все едно дали чрез къси вериги за доставка на храни или чрез друг метод на

дистрибуция. Към нея също трябва да се добави и приетата наскоро Наредба за изискванията към пчелния мед, предназначен за консумация от човека (Приета с ПМС № 3 от 06.01.2023 г., Обн. ДВ. бр.4 от 13 януари 2023 г.)

В зависимост от това какви продукти фермерите предвиждат да предложат в КВДХ, за тях най-често има специфична регулация, като например - НАРЕДБА за изискванията към соковете от плодове и някои сходни продукти, предназначени за консумация от човека.

Разбира се по цялата верига от производство, транспорт, съхранение, продажба и консумация, храните подлежат на спазване на определени хигиенни норми, като основните от тях са застъпени в Наредба № 14 на министъра на земеделието, храните и горите и министъра на здравеопазването от 2021 г. за хигиената на храните (Обн. ДВ. бр.106 от 15.12.2021г.)

Относно упоменатите вече Биоземеделие и агроекология има предвидени и стимули за фермерите, които ги прилагат, като условията за тяхното получаване са съответно указани в Наредба № 4 от 2015 г. за прилагане на мярка 11 „Биологично земеделие“ от Програмата за развитие на селските райони за периода 2014 – 2020 г и съответно в Наредба № 7 от 2015 г. за прилагане на мярка 10 „Агроекология и климат“ от Програмата за развитие на селските райони.

С Наредба № 5 от 3 септември 2018 г. за прилагане на правилата на биологично производство, етикетиране и контрол, и за издаване на разрешение за контролна дейност за спазване на правилата на биологичното производство, както и за последващ официален надзор върху контролиращите лица (изм. и доп. ДВ. бр. 103 от 24 декември 2022г.) се указва пътят на контрол върху този тип производство, както и как следва то да бъде етикетирано за да информира правилно потребителите.

Съответно всички производители на млечни продукти следва да се съобразят в дейността си с разпоредбите на Наредба за специфичните изисквания към млечните продукти (Приета с ПМС № 260 от 29.07.2021 г., Обн. ДВ. бр.64 от 03 август 2021г.)

И не на последно място с оглед на правилното информмиране на потребителите, всички предложени продажба продукти следва да са в унисон с Наредба за предоставянето на информация на потребителите за храните (Приета с ПМС № 97 от 19.03.2021 г., Обн. ДВ. бр.25 от 26 Март 2021г.)

Отделно Българската Агенция по Безопасност на Храните (БАБХ) публикува и свой списък с задължителни за спазване наредби, от които следва да се упоменат основните:

- 1) НАРЕДБА № 1 ОТ 9.01.2008 Г. ЗА ИЗИСКВАНИЯТА ЗА ТЪРГОВИЯ С ЯЙЦА

- 2) НАРЕДБА № 2 ОТ 23.01.2008 Г. ЗА МАТЕРИАЛИТЕ И ПРЕДМЕТИТЕ ОТ ПЛАСТМАСИ, ПРЕДНАЗНАЧЕНИ ЗА КОНТАКТ С ХРАНИ
- 3) НАРЕДБА № 2 ОТ 23.02.2017 Г. ЗА СПЕЦИФИЧНИТЕ ИЗИСКВАНИЯ ЗА ПРОИЗВОДСТВО, СЪБИРАНЕ, ТРАНСПОРТИРАНЕ И ПРЕРАБОТКА НА СУРОВО КРАВЕ МЛЯКО, ПРЕДЛАГАНЕТО НА ПАЗАРА НА МЛЯКО И МЛЕЧНИ ПРОДУКТИ И ОФИЦИАЛНИЯ ИМ КОНТРОЛ
- 4) НАРЕДБА ЗА ИЗИСКВАНИЯТА КЪМ СЪСТАВА И ХАРАКТЕРИСТИКИТЕ НА СОЛТА ЗА ХРАНИТЕЛНИ ЦЕЛИ
- 5) НАРЕДБА ЗА ИЗИСКВАНИЯТА КЪМ ЗАХАРИТЕ, ПРЕДНАЗНАЧЕНИ ЗА КОНСУМАЦИЯ ОТ ЧОВЕКА
- 6) НАРЕДБА ЗА ХРАНИТЕЛНИТЕ ДОБАВКИ
- 7) НАРЕДБА № 16 ОТ 28.05.2010 Г. ЗА ИЗИСКВАНИЯТА ЗА КАЧЕСТВО И КОНТРОЛ ЗА СЪОТВЕТСТВИЕ НА ПРЕСНИ ПЛОДОВЕ И ЗЕЛЕНЧУЦИ

От този списък от Наредби, който периодично се допълва и променя фермерите следва да съблюдават онези регулации, които ги касаят пряко и които дефинират как трябва да се осъществяват КВДХ , така че потребителите да получат качествена храна при спазване на всички законово разпоредби. В своята дейност, преди всичко, производителите на храни следва да се водят от Закона за храните (прие за първи път в 1999 година), който в своя обхват дефинира – Чл. 1. (Изм. - ДВ, бр. 102 от 2003 г., изм. - ДВ, бр. 31 от 2006 г., в сила от 14.04.2006 г.) (1) Този закон урежда:

1. изискванията към храните, мерките и условията за осигуряване хигиена на храните и тяхната безопасност, опаковането, етикетирането, представянето, включително рекламирането им;
2. изискванията към всички етапи на производство, преработка и дистрибуция на храни;
3. условията и реда за производство и търговия с храни;
4. правата и задълженията на лицата, които произвеждат или търгуват с храни;
5. правилата за извършване на официален контрол, включително за верифициране на съответствието с нормативните изисквания;
6. правомощията на органите за официален контрол на производството и търговията с храни

Непряко, връзка към самия процес на доставка и продажба на храни имат и следните закони –

- 1) Закон за стандартизацията
- 2) Закон за защита на потребителите и правилата за търговия

- 3) Закон за здравето
- 4) Закон за ветеринарномедицинската дейност

И въпреки, че всички тези регулации значителни по обем, тяхното спазване е задължително и гарантира здравето на потребителите и качеството на продуктите. Но от друга страна освен изисквания, фермерите също имат и стимули да развиват форми, които способстват създаването на КВДХ.

5. Мерки насочени към стимулиране на Късите Вериги за Доставка на Храни

Приоритетно насочена към стимулирана на КВДХ в Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) 2014-2020 г., е мярка 16 „Сътрудничество“. Логично, очакванията са действията на подобна мярка да бъде продължено и в следващия програмен период, като отново бъдат дадени стимули за изграждане на такива вериги. В настоящия, все още, период по мярката се предоставя подкрепа за насърчаване на различни видове хоризонтално и вертикално сътрудничество в селскостопанския сектор, хранителната верига и горското стопанство. Чрез мярката се цели постигане на целите на Европейското партньорство за иновации (ЕПИ) за селскостопанска производителност и устойчивост, посочени в член 55 на Регламент (ЕС) № 1305/2013. Дейностите са насочени към повишаване на селскостопанската производителност, биоразнообразието, по-добро управление на земите и функционалността на почвите, интегрираната верига на доставки, качеството и безопасността на храните. Мярката следва да осъществи подкрепа също и дейности, свързани разработването на нови продукти, практики и технологии с подпомагане на устойчивото снабдяване с храна, фуражи и биоматериали.

Обща цел на мярката е прилагането на интерактивни иновационни модели за осъществяване на целите на Европейското партньорство за иновации (ЕПИ), както и да се стимулира икономически обосновано развитие на къси вериги на доставки на храни, местните пазари и местните хранителни вериги. Първоначално предвидени по мярка 16 са следните подмерки:

16.1. Подкрепа за сформирани и функциониращи оперативни групи в рамките на ЕПИ за селскостопанска производителност и устойчивост;

Тази подмярка успешно осъществява прием през 2021 година.

16.2. Подкрепа за пилотни проекти и за развитие на нови продукти, практики, процеси и технологии

Тази подмярка не стартира, като средствата по нея за над 4,5 милиона евро биват насочени към други мерки.

16.4. Подкрепа за хоризонтално и вертикално сътрудничество между участниците във веригата на доставки за изграждането и развитието на къси вериги на доставки и местни пазари. Подкрепа за дейности на местно равнище за популяризиране, свързани с развитието на късите вериги на доставки и местните пазари. – тази подмярка е в основата на подкрепата за КВДХ. Към момента по подмярката има 6 финансирани проекта от общо 11 кандидати. Дейностите по проекта се изпълняват до 30 месеца от датата на сключване на административния договор, но не по-късно от 1 октомври 2025 г. Промяната - удължаване на срока за изпълнение касае одобрените 6 проекта за къси вериги и местни пазари по втория прием от подмярката, който се проведе в периода между 2 ноември 2020 г. и 1 февруари 2021 г. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ бе 13 690 600 лв., с които се покрива 50% от общите допустими разходи за изпълнение на проектното предложение. Очаква се в етапа на изпълнение на тези 6 финансирани проекта да станат ясни и конкретните възможности и трудности пред създаването на КВДХ в България при условие, че половината от разходите по реализацията ще бъдат поети от ПРСР. Допустими разходи по подмярка 16.4 при нейното обявяване бяха следните, които могат да се очакват да са сходни и с бъдещи такива:

1. Възнаграждения и осигурителни вноски на екипа по проекта .
2. Наем на един офис за дейностите за осъществяване на сътрудничеството.
3. Закупуване на офис оборудване.
4. Канцеларски материали.
5. Командировки на лицата от екипа по проекта.
6. Ток, вода, интернет и телефон за офиса.
7. Разходи за популяризиране на обединението.
8. Закупуване, включително чрез финансов лизинг на машини и оборудване, като например основно търговско оборудване, щандове, електронни търговски везни, хладилни витрини, маси, стелажи, санитарни съоръжения, мобилно или преместваемо оборудване за съхранение, сортиране, маркиране, опаковане, пакетиране и етикетирание.
9. Закупуване, включително чрез финансов лизинг на превозни средства за транспортиране на продукция, включително хладилни превозни средства, необходими за изпълнение на дейностите.

10. Придобиване или разработка на компютърен софтуер и придобиване на патенти, лицензи, авторски права и търговски марки, свързани с дейността на обединението.

Допустимите кандидати бяха юридически лица, регистрирани по Търговския закон, или дружества, учредени по смисъла на Закона за задълженията и договорите (ЗЗД), които представят колективен проект за сътрудничество за изграждането и развитието на къса верига за доставки или за изграждане и развитие на местен пазар.

Като - Максималният размер на финансовата помощ за един проект е до 586 740 лв., а минималният - 15 000 лв.

Тук следва отново да бъде казано нещо важно във връзка с Наредба 26. Преди всичко тя регламентира директни доставки, но от малки ферми. - малки количества сурово мляко се отнася за такива производители, които не превишават 73 000 кг годишно. Освен това по Наредба 26 се позволява директни доставки на малки количества месо, мляко, риба, яйца и мед да се правят на територията на областта по регистрация и на една съседна. Според изискванията - всеки стопанин трябва да опакова и етикетира стоката си, да я предлага по фермерските пазари в съоръжения, които осигуряват охлаждането ѝ при изискване, както и да я съпровождат нужните сертификати и протоколи за произход. Важно е да се каже, че стимулите за малките ферми имат връзка и с показателя Стандартен Производствен Обем (СПО), който е стойността на продукцията, която отговаря на средната стойност за даден район за всеки земеделски продукт. Този измерител за настоящия Програмен период (2014-2020) е аналог на размера на икономическите единици от предходните периоди и на практика дава представа за размера на фермата, стопанството.

Направеното деление в тази връзка е на две категории:

- 1) Стопанства със стандартен производствен обем (СПО) от 2000 до 7999 евро;
- 2) Стопанства със стандартен производствен обем (СПО) над 8000 евро.

Очевидно в първата категория са всички наистина малки стопанства, докато във втората попадат всички останали, което може да доведе до доста големи разлики между тях.

Важното е да се каже, че при пресмятане на този показател не се включват следните трансфери:

- директните плащания
- ДДС и други данъци.

СПО се изчислява на базата на средни цени за произведената продукция – на годишна база или за период по таблица, предоставена от Министерство на земеделието.

Направеното разделение дава възможност малките стопанства да кандидатстват при по-облекчени условия и да са допустими за определени мерки, за които големите не са

допустими. Така индиректно ще могат да бъдат подпомогнати малки ферми, които са в основата на повечето КВДХ.

Следните подмерки вземат предвид стойността на Стандартен Производствен Обем за дадено стопанство:

1) Подмярка 4.1 „Инвестиции в земеделски стопанства“ от ПРСР 2014 - 2020

При последният прием по нея минималният размер на помощта за един кандидат бе 29 337 лв., а максималният – до 2 933 700 лв. Предимство получиха проектни предложения, насочени към прецизно и екологосъобразно земеделие. Подмярката е насочена към инвестиции за дейности в чувствителните сектори - „Плодове и зеленчуци“, „Животновъдство“ и „Етеричномаслени и медицински култури“. Приоритетни са и проекти за напояване на селскостопански култури, отглеждани в земеделските стопанства. В изпълнение на приоритетите на Министерство на земеделието, храните и горите, се подпомагат млади земеделски стопани, дейности, свързани с подобряване качеството на земеделски продукти, както и такива, осигуряващи възможност за производство на биологична продукция.

Приемът бе насочен към инвестиции за внедряване на нови продукти, процеси и технологии в земеделските стопанства, както и обновяване на производството. Приоритетни са проектни предложения с инвестиции в иновативни за стопанството технологии като - иновативни и цифрови производствени технологии, както и автоматизиране на работните процеси в селското стопанство. Мярката стимулира насърчаване на сътрудничеството между производители и преработватели на земеделски продукти. Приоритетни са проекти за опазване на околната среда, подобряване условията на труд, хигиена и други.

2) подмярка 6.1 „Стартова помощ за млади земеделски стопани“

Последният прием на проекти по подмярка 6.1 „Стартова помощ за млади земеделски стопани“ от мярка 6 „Развитие на стопанства и предприятия“ от Програмата за развитие на селските райони за периода 2014 - 2020 г. беше до 6 януари 2023 г. Целта на процедурата беше подобряване на цялостната дейност, икономическата ефективност и конкурентоспособността на млади земеделски стопани в България. Общият размер на безвъзмездната финансова помощ е левовата равностойност на 15 500 000 евро, като подпомагането за един млад земеделски стопанин е в до размер на левовата равностойност на 25 000 евро.

Допустими кандидати по подмярката са земеделски производители – физически лица, еднолични търговци или ЕООД, които отговарят на едновременно на следните условия:

- Кандидатите трябва да са регистрирани за първи път като земеделски стопани по реда на Наредба № 3 от 1999 г. за създаване и поддържане на регистър на земеделските стопани;
- икономическият размер на стопанството да е в границите между 8 000 и 16 000 СПО
- са на възраст от 18 навършени до 40 навършени години (включително) към датата на подаване на проектното предложение.

При кандидастването предвид и на условието на наличие на минимален опит, кандидатите биват безплатно консултирани и подпомагани в изготвяне на своите проекти от Националната Служба за Съвети в Земеделието към МЗ.

3) Подмярка 6.3 "Стартова помощ за развитието на малки стопанства"

Цели на предоставяната БФП по процедурата:

1. икономическо развитие и укрепване на малките земеделски стопанства като устойчиви и жизнеспособни единици;
2. ускоряване на модернизацията и технологичното обновление на малките земеделски стопанства;
3. подобряване на опазването на околната среда и адаптация към климатичните промени.

Очакваните резултати от прилагане на подмярката са:

1. Икономическо развитие и укрепване на малките земеделски стопанства в устойчиви и жизнеспособни единици;
2. Повишаване на жизнеспособността на малките земеделски стопанства, подобряване на опазването на околната среда и адаптация към климатичните промени и ускоряване на тяхната модернизация и технологичното обновление.

Допустими кандидати:

- физически лица;
- ЕТ, ЕООД и ООД, регистрирани по ТЗ;
- кооперации, регистрирани по Закона за кооперациите.

И е нужно към датата на кандидатстване да:

- са регистрирани като земеделски стопани;
- са получили от земеделска дейност най-малко 33% от общите си приходи/доходи за предходната календарна година;

- имат икономически размер на стопанството, измерен в стандартен производствен обем (СПО) между 2000 -7999 евро;
- в случай на ЕТ, ЕООД и ООД да са микропредприятия или малки съгласно ЗМСП

Подпомагането се предоставя за максимален срок от 5 години само при представен бизнес план, доказващ жизнеспособността на земеделското стопанство за максимален срок от 5 години и:

- 1) най-късно до изтичане на посочената в бизнес плана крайна дата на период за проверка на неговото изпълнение:
 - а) увеличаване на икономическия размер на стопанството спрямо първоначалния размер най-малко с левовата равностойност на 2000 евро, измерен в СПО, и/или;
 - б) увеличаване на обработваемата площ в стопанството с най-малко 20 на сто, в т.ч. на площта със засетите/засадените култури, спрямо датата на кандидатстване (само за изцяло растениевъдни стопанства), и/или;
 - в) увеличаване броя на отглежданите животни (всеки един вид от тях) с най-малко 20 на сто спрямо животните към датата на кандидатстване (само за изцяло животновъдни стопанства), и/или;
 - г) увеличаване на обработваемата площ в стопанството с най-малко 20 на сто, в т.ч. площта на засетите/засадените култури, спрямо датата на кандидатстване и увеличаване броя на отглежданите животни (всеки един вид от тях) с най-малко 20 на сто спрямо животните към датата на кандидатстване (за смесени стопанства).

Категории допустими разходи:

Разходи за развитие на стопанства на малките земеделски стопанства, посочени в бизнес план. Като бизнес планът задължително включва поне една инвестиция в дълготрайни материални и/или нематериални активи с единична цена не по-малка от 700 лева.

Приоритети:

- Проекти, които се изпълняват в сектор "Етерично-маслени култури"
- Проекти, които се изпълняват в сектор „Животновъдство”
- Проекти, които се изпълняват в сектор „Плодове и зеленчуци”
- Проекти на кандидати, чиито стопанства са сертифицирани за биологично производство
- Проекти на земеделски стопанства в планински райони

Размер на БФП за проект:

Общият размер на помощта не може да надвишава 15 000 евро на бенефициент.

Като изплащането на помощта се извършва на два етапа:

1. първо плащане в размер на левовата равностойност на 10 000 евро – в срок до два месеца след сключване на административния договор;
2. второ плащане в размер на левовата равностойност до 5 000 евро - когато след извършена проверка Държавен фонд „Земеделие“ - Разплащателна агенция (ДФЗ -

Подмярка 6.3 „Стартова помощ за развитие на малки стопанства“ от Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) 2014-2020 г. е мярка за развитие, а не мярка за стартиране на земеделски бизнес, т.е. тя служи за подпомагане на вече съществуващи малки ферми. Връзката на тази подмярка с КВДХ е очевидна, като тя успешно може да бъде използвана за подпомагане на малките ферми в укрепване на техните канали за продажба на продукцията.

4) Подмярка 6.4. „Инвестиции в подкрепа на неземеделски дейности“

Мярката предоставя подпомагане за инвестиции в неземеделски дейности, които са насочени към:

1. Производствени дейности;
2. Развитие на услуги във всички сектори (например: грижи за деца, възрастни хора, хора с увреждания, здравни услуги, счетоводство и одиторски услуги, ветеринарни дейности и услуги базирани на ИТ и др.);
3. Развитие на занаяти (включително предоставяне на услуги, свързани с участието на посетители в занаятчийски дейности) и други неземеделски дейности.

Допустимите кандидати са:

1. Съществуващи или новосъздадени микропредприятия, регистрирани като еднолични търговци или юридически лица по Търговския закон и Закона за кооперациите.
2. Физически лица, регистрирани по Закона за занаятите.
3. Земеделски стопани, регистрирани като еднолични търговци или юридически лица по Търговския закон, Закона за кооперациите или Закона за вероизповеданията, чието стопанството има стандартен производствен обем над 8 000 евро.
4. Кандидатът/ получателят на финансова помощ трябва да има постоянен адрес – за физическите лица, и седалище и адрес на управление – за едноличните търговци и юридическите лица, на територията на селската община, в която се реализира проектът.

Като Допустими разходи са:

1. Изграждане, придобиване или подобрения на недвижимо имущество;

2. Закупуване на нови машини и оборудване;
3. Общи разходи, свързани с разходите за точка „1“ и „2“, например хонорари на архитекти, инженери и консултанти;
4. Нематериални инвестиции: придобиване и създаване на компютърен софтуер и придобиване на патенти, лицензи, авторски права и марки.

Като минималният размер на общите допустими разходи за един проект: 19 558 лева, а максималният размер на общите допустими разходи за един проект: 782 332 лева. Финансовата помощ е 50 % от общите допустими разходи по проекта.

Очевидно, че тази мярка не е насочена директно към създаване и подпомагане на КВДХ, но нейният акацент към новосъздадени или съществуващи малки ферми дава възможност чрез нея също да бъдат реализирани проекти, които са насочени към намаляване на броя на посредниците във веригите за доставка на храни, както и да бъдат създавани по-устойчиви и здрави връзки в местните общности.

Освен централно по ПРСР, в рамките на СВОМР на МИГ Стралджа-2016г също има мярка, която би могла да се използва с цел създаване на КВДХ. Става въпрос за Мярка 22. „Маркетинг и популяризиране на традиционни местни производства, продукти и местна култура“. Въпреки, че тази мярка не е директно насочена директно към стимулиране на КВДХ, то тя е насочена към Специфична цел 6. „Развитие на териториална идентичност, маркетинг и позициониране на база на сравнителните предимства и специфичния териториален потенциал на Приоритет 2. Насърчаване на интегрирано териториално развитие и социална инфраструктура, съхраняване и развитие на местната идентичност и териториална значимост от СВОМР.“

Целта на мярката съответства на Цел 3 на Регламент 1305/2013 г. на ЕС - постигане на балансирано териториално развитие на икономиките и общностите в селските райони, включително създаването и поддържането на заетост и пряко допринася за постигането на Приоритетна ОС 6Б за укрепване на териториалната конкурентоспособност на селските територии, чрез подобряване на качеството на живот и условията за бизнес на Цел 3 на ПРСР 2014 -2020 г. - Социално- икономическо развитие на селските райони, осигуряващо нови работни места, намаляване на бедността, социално включване и по-добро качество на живот.

Като обхват на дейностите допустими са - 1. Маркетингови, промоционални и информационни дейности, свързани с традиционни местни производства, продукти и местна култура, включително, но не изчерпателно: Извършване на проучвания на местното наследство, продукти и потенциал за тяхното икономизиране; Създаване на местна марка за качество; Подпомагане на провеждането на местни празници, обичаи и традиции; Организиране на изложения, фестивали и други събития; Провеждане на специални промоционални и информационни кампании за територията и местното наследство и продукти; 2. Дейности, свързани със сертифицирането на типични местни

продукти и услуги; 3. Дейности по съхраняване, идентифициране, възстановяване, дигитализиране и обновяване на местното материално и нематериално наследство.

Допустими кандидати са Община Стралджа; Юридически лица с нестопанска цел (ЮЛНЦ, регистрирани по Закона по ЮЛНЦ) и Читалища; Частни лица, в т.ч. ЗП, предприятия, регистрирани по ТЗ и Закона за кооперациите;

Логично- Получателите на финансова помощ трябва да имат седалище и адрес на управление на територията на „МИГ - СТРАЛДЖА 2016 г.“

Допустими разходи 1. Разходи, свързани с регистрацията, сертифицирането, прилагането и популяризирането на бранд и местни марки за качество за продукти и услуги от територията на „МИГ - СТРАЛДЖА 2016 г.“, включително за проучвания, обучения, такси за регистрация и др. 2. Разходи за закупуване на оборудване и обзавеждане във връзка с маркетинг, популяризиране и сертифициране на местното наследство, изделия и храни; 3. Закупуване и реставрация на експонати и оборудване за етнографски, исторически и други експозиции; 4. Разходи за закупуване на материали, консумативи, оборудване, обзавеждане, инвентар и облекла за местните фолклорни състави 5. Разходи, свързани със проучване, съхраняване, идентифициране, възстановяване и обновяване на природното и културно наследство на територията (паметници на културата с местно значение). 6. Разходи за организация и провеждане на различни събития, популяризиращи и утвърждаващи местната териториална идентичност, във връзка с местни обичаи и традиции - провеждане на фестивали, събори, празници, обичаи и други събития, свързани с местното наследство. 7. Разходи за маркетингови и информационни дейности, свързани с популяризиране на местното наследство, фолклор, изделия и храни (проучвания, издаване на брошури, бизнес каталози, дигитални публикации, филми, семинари, и др.) 8. Разходи за външни услуги; • наем на помещения и апаратура; • други разходи за външни услуги, необходими за изпълнението на дейностите по проекта.

Финансови параметри - Минимален размер на допустимите разходи за проект – левовата равностойност на 1 000 евро (1955,80 лева) - Максимален размер на допустимите разходи за проект – левовата равностойност на 15 000 евро (29337 лева) Интензитет на финансовата помощ:

а) до 100 на сто - когато получател е публично лице, читалище или юридическо лице с нестопанска цел и проектът не генерира приход съгласно „Анализ разходи- ползи (финансов анализ), изготвен в съответствие с правилата, заложен в Делегиран регламент (ЕС) № 480/2014 на Комисията от 3 март 2014 г., и насоките на Европейската комисия от декември 2014 г. за изготвяне на Анализ разходи-ползи на инвестиционни проекти;

б) до 70 на сто - когато получател е публично лице и проектът генерира приход съгласно представения „Анализ разходи-ползи (финансов анализ), изготвен в съответствие

с правилата, заложи в Делегиран регламент (ЕС) № 480/2014 на Комисията от 3 март 2014 г., и насоките на Европейската комисия от декември 2014 г. за изготвяне на Анализ разходи-ползи на инвестиционни проекти;

в) до 60 на сто - когато получател е частно лице;

г) до 70 на сто - когато получател е частно лице и проектът е в обществена полза.

6. ПОЛЗИ И ВЪЗМОЖНОСТИ НА КЪСИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА ХРАНИ

Попадайки на фермерския пазар, купувачът може да получи лично от производителя информация за начина на отглеждане и приготвяне на продукцията, гаранция за чистотата на производството и не на последно място - лично отношение. На фермерския пазар е почти невъзможно да попаднат случайни производители, тъй като една от целите на организаторите на подобни тържища е добрият предварителен подбор на участниците. Той, съвсем разбираемо, е подчинен на няколко основни критерия:

- Възможно най-екологично или поне прозрачно производство. Всеки производител трябва да може да разкаже как е отгледал стоката си.
- Местни стоки, от близката околност. Допълнителен плюс е и ненатоварването на околната среда с транспортирането на стоките на далечни разстояния.
- Приемливи цени (в сравнение с много пакетирани храни с етикет "био")
- Желание за дългосрочно сътрудничество. Стремежът е двустранен - производител и доволен клиент, които могат да разчитат един на друг.

От своя страна, производителите също печелят от това, че предлагат стоката си директно на клиентите. Веднъж спестяват от транспортни разходи, защото не се налага да изпращат стоката си далеч от мястото на производство и второ - продукцията им не се изкупува на обидно ниски цени от големи предприятия и прекупвачи. Подобен вид търговия дава шанс именно на малките по размер ферми и стопанства, които обикновено се стремят много повече към по-високо качество на продуктите си, отколкото към производство, огромно по обем, но лишено от вкусови и здравословни качества.

И не на последно място - само, който е присъствал на истински фермерски пазар, може да оцени тръпката от подобен вид пазаруване. Ако и вие намирате истинските плодове и зеленчуци, в техните най-причудливи форми и размери, с всички онези малки драскотини и чукачета по тях за очарователни, ако домашно приготвените сладка, сушените на цели стръкове билки и подправки, и киселото, ама наистина кисело, мляко са ви по вкуса, то фермерският пазар определено е мястото за вас. Място, на което освен прясна и с любов отгледана храна, може да завържете и сладък разговор, да споделите или научите поредната готварска рецепта и да дегустирате поне една дузина чудесни домашни продукти.

Можем да посочим следните ползи от късите вериги на доставка:

Социални ползи: изразяват се в повече и по-добри възможности за заетост на местно ниво, изискващи и насърчаващи придобиването на нови знания и умения;

насърчава се социалния контакт между хората от градските и селските райони, повече възможности за сътрудничество и взаимодействие; 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.

Икономически ползи: изразяват се в получаването на по-справедлива цена и навлизането на свежи финансови средства в местната икономика; подобряване доходите на дребните стопанства, повишаване стандарта им на живот, изграждане и поддържане на местни пазари и магазини; запазване и възстановяване жизнеността на територията; местното производство на храни и късите вериги на доставки добре се комбинират с развитието на местния туризъм.

Екологични ползи: екологосъобразни методи на производство, в хармония с местните природни дадености; намаляване на емисиите при ограниченото транспортиране на храни; по-щадящи практики за почвообработка при използването на малогабаритна техника; в тези системи се използват по-малко опаковки, което води до намаляване на количеството отпадъци.

Като модел за къси вериги, фермерските пазари, съборите и фестивалите, на които се предлагат храни от местни производители, са важни, защото стимулират сдружаването на микро бизнеса. За момента този начин на споделяне на общи ресурси и капацитет е най-успешен за устойчивостта на малките фермери и занаятчии. Заедно с това директната връзка с клиентите дава възможност за изграждане на доверие и автентичност на производителя, за гъвкаво предлагане на нови продукти и технологии. Би било удачно фермерските пазари да се стимулират от държавата, но помощта е нужна на производителите, а не на посредници, както се случва в предишните планови периоди.

□

Късите вериги не само имат приложение у нас, те имат и история, и традиция в България. Реално те не са нищо по-различно от това, което до преди петдесетина години се е наричало просто "пазар" и е било гръбнак на нашата икономика. Потенциалът на т.нар "къси вериги на продажба" се корени в развитието на микро бизнеса у нас. А икономическите анализи показват, че общо за всички отрасли той представлява 1/4 от пазара с 377 000 предприятия и най-голям брой заети лица - 1 221 000 души. От тук можем да си направим извод, че късите вериги имат огромно икономическо и социално значение и тенденцията е да се разрастват като брой и да се подобряват като устойчивост на пазара.

7. Възможности и проблеми пред създаване на Къси Вериги за Доставка на Храни на територията на МИГ Харманли и МИГ Стралджа -2016г

7.1 ПОТЕНЦИАЛ И ПРЕЧКИ ПРЕД КЪСИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА ХРАНИ НА ТЕРИТОРИЯТА НА МИГ ХАРМАНЛИ

Потенциалът за развитие на територията на МИГ „Харманли“ се съдържа в най-перспективните икономически сектори, а именно селското, горското и рибно стопанство, съставляващи 59% от икономиката на територията, добивната и преработваща промишленост и характерното за региона лозаро-винарство.

Дейностите по настоящия проект са свързани с Приоритет 1 и Приоритет 4, съответно специфични цели 1 от двата приоритета, описани в СВОМР на МИГ Харманли, а именно:

Приоритет 1: Повишаване на конкурентоспособността на земеделския сектор и предприятията от преработвателната промишленост (вкл. винопроизводство и производство на тахан).

Специфична цел 1 - Да се подобри ефективността на земеделските стопанства в конкурентни за територията отрасли. Целта ще бъде постигната чрез дейности, които подпомагат модернизацията и реструктурирането на производството на земеделски продукти. Общият стратегически подход е повишаване на продуктивността и конкурентоспособността на земеделието, чрез подпомагане за подобряване на инфраструктурата, свързана със земеделието и инвестиции за подобряване на земеделските фактори за производство и въвеждане на модерни практики за стопанисване на земята и водите. За постигане на тази цел, помощта ще бъде насочена към подобряване икономическото състояние на земеделския сектор на територията на МИГ.

Приоритет 4: Изграждане на териториална идентичност

Специфична цел 1 – Повишаване на атрактивността на територията и създаване на самоличност. За постигането на тази специфична цел е създадена мярка 22 „Популяризиране на местните продукти и услуги“.

ПРЕДПОСТАВКИ И РЕСУРСИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА КВДХ НА ТЕРИТОРИЯТА

Територията на община Харманли разполага с благоприятни климатични условия и релеф за развитие на дребните земеделски стопанства и достъпността на продукцията им до високия транспортен обем на преминаващите през територията, използващи относително модернизирана и реновирана инфраструктура. Климата, почвите, релефа и водните ресурси са благоприятни за развитие на земеделие и пасищно животновъдство, с акцент върху създаване на еко и био продукция. Благодарение на подземните води, всички населени места в общината имат собствени водозахранване и въпреки засушаването в района не са подложени на воден режим.

Територията разполага и с богато биоразнообразие. Голяма част от територията на общината попада в Националната екологична мрежа на България. От една страна това създава пречка пред развитие на промишлеността и земеделието в района, а от друга – създава условия за съхраняване на естествени природни ландшафти, биоразнообразието и развитието на природосъобразен туризъм и допълването му с други форми – като културен, приключенски, селски, кулинарен и др.

Харманлийският край разполага с над средното за страната и областта обработваема земя на човек. Обработваемите земи в терасите на р. Марица и основните ѝ притоци се напояват. В същото време една не малка част от напоителната система в миналото, днес не функционира по различни причини. Това налага подновяване и разширяване на напоителните системи и създаване на условия за устойчиво използване на земеделските земи и повишаване на добитата продукция и приходи, като се съхрани плодородието на почвата.

Селското стопанство е традиционен, силно развит отрасъл в общината. Към 1985 г. селскостопанската земя е заемала 67,6% или 470 675 дка от общата територия на общината. Общата произведена земеделска продукция е надхвърляла 41 млн. лв., с основни производствени фондове по цени към същата година над 42,4 млн. лв., а заетите в сектора са били близо 4 500 души. Към 2012 г. общо приходите от нетни продажби на селското, горското стопанство и рибовъдство са 19,25 млн. лв.

Поливните площи са около 32% от обработваемата земя. Поливането се осъществява основно по гравитачен способ (наземни води), без намаляване на площта на тези разположени на Маришката тераса. В общината функционират редица микроязовири, които се използват за напояване (общ полезен обем – 13 155 m³), повечето са общински, а един е държавна собственост (в землището на с. Изворово, с полезен обем 3 800 m³). Голямата част от общинските язовири са отдадени под аренда за рибовъдство и част от продукцията им се реализира в областта, останалата в общината.

На територията се провеждат редица пазари, на които малките производители могат директно да предложат и продадат продукцията си, без посредници, реализирайки по този начин „късата верига за доставка на хранителни продукти“, а именно:

- Всяка събота без изключение се провежда големият Общински пазар в гр. Харманли. През всеки ден от седмицата, както на Общински пазар, така и на други места в града, производителите имат възможност да предлагат продукцията си;

Пазарни събития в зависимост от сезона са:

- В парк "Димана Данева" се провежда празник "На хармана", на който традиционно присъства представяне на традиционни продукти, традиции и занаяти от общината. Обичайно се провежда в началото на септември;
- Традиционен есенен панаир "Карабаа" - провежда се в началото на октомври в парк "Димана Данева" ;
- Коледен базар - провежда се около коледните празници в парк "Димана Данева";
- Великденски базар - провежда се на Ротондата пред Исторически музей;
- Мартенски базар - провежда се на няколко места в града, обикновено в началото на март - за първи и осми март;

Пазари има в някои от по-големите села от общината, на които се предлагат предимно фермерски продукти;

Събори, панаири и фестивали в селата се провеждат предимно през лятото, като всяко село си има период, включен в годишният културен календар на Община Харманли;

В плодородните земи на харманлийска община се отглеждат едни от най-фините и деликатни сортове грозде (Мерло, Сира, Каберне Фран, Каберне Совиньон, Малбек, Шардоне, Вионие, Мускат, Тамянка, Пети Вердо, Рубин, Памид, Мавруд, Димят и др.), от които в последствие се произвеждат прекрасни и прочути не само у нас, но и в чужбина качествени вина. Най-известните винарски изби в района на Харманли са „Кастра Рубра“, „Малката звезда“, „Терра Тангра“, „Вила Басареа“, „Винарна Братанови“ и „Шато Коларово“.

Винопроизводството е една от запазените марки на община Харманли. Затова е необходимо укрепване на сектора, разширяване и популяризиране на винопроизводството на територията на общината.

Община Харманли разполага с благоприятни условия и традиции в отглеждането на овощни култури. Това дава възможност за допълнително разширяване на сектора на отглежданите земеделски култури и разширяване на специализацията на сектора на селското стопанство в сферата на овощарството.

Най-голям дял от овощните видове заемат сливите – 33.49%, следвани от прасковите – 30.26% и крушите – 15.14%. Останалите овощни видове заемат малки площи. Аронията и другите овощни видове явно са млади насаждения, защото показват случаен характер на засяване.

Лешниците заемат над 50% от всички площи, засети с черупкови. Може да се отбележи, че площите незначително се увеличават.

Площите с ягодоплодните са незначителни и нарастват незначително в течение на годините.

Групирането по култури позволява да се даде оценка на използването на земите по екстензивен и интензивен начин. Структура на земеделските земи по култури показва, че нейното използване е почти изключително екстензивно, видно от това че 77% от всички земи са заети със: зърнено-житни култури – 31%, трайни фуражни култури – 27% и маслодайни култури – 19%. Със зърнено-житни и маслодайни култури са засети 50% от земите, а те изискват минимален човешки труд и гарантират приходи, но не са основа за създаване на добавена стойност по веригата на използване на продукцията.

В Общият устройствен план на община Харманли се предвижда агроспециализация на населените места, на база на природните условия и земеделски традиции:

- Селища, специализирани в развитие на животновъдно и аграрно производство, с превес на фуражни култури и трайни насаждения: с. Изворово, с. Черепово, с. Браница, с. Дрипчево, с. Овчарово, с. Драгомир и с. Коларово;

- Селища с аграрно производство с превес за биологично чисти храни и продукти за експорт: с. Черна могила и с. Бисер;

- Селища, специализирани за отглеждане на зърнени, технически и фуражни култури, с увеличение дела на трайните насаждения: с. Славяново, с. Върбово, с. Болярски извор, с. Смирненци и с. Орешец.

Животновъдството в Община Харманли се развива основно от дребни производители и индивидуални собственици за лична консумация на животни и продуктите от тях. Динамиката в броя на селскостопанските стопанства се променя значително в периода 2014 – 2020 г.

За период от 6 години броят на селските стопанства в Община Харманли е увеличен с 377 бр. или с 59%. През 2020 г. в структурата на селските стопанства в Община Харманли се увеличават стопанствата с едри преживни животни, намаляват тези с дребни преживни животни и практически изчезват стопанствата със свине (вероятно заради „Африканската чума“). Броят на стопанствата с дребни преживни животни се увеличава с 40% за период от 6 години. От своя страна, броят на стопанствата с едри преживни животни в общината е увеличен с 80% за период от 6 години.

Развитие в началото на новия век отбелязва биволовството, в някой от селата с общ брой на животните около 400. Оптимистичното е, че в общината е увеличен броят на овцете и все още се отглеждат високо продуктивни селектирани в България породи овце: тънкорунни и млечни породи. Сегашния им брой е около 1 450 и е достатъчен, за да се определят като основно стадо, при осигуряване на условия и финансиране за развитие на овцевъдството. Към днешна дата получаваните първични продукти от овцевъдство: млечни продукти и вълна са търсени на европейския пазар и са с висока цена. Подготвената за прежда вълна се стифира и е лесна за съхранение стока.

В последните години се наблюдава сериозна динамика в развитието на животновъдството в общината. Увеличението на едрият рогат добитък е 188.9%, на кози над 253%, а на овце – 121.7%. Пчелните семейства са увеличени с 147.2%. Значително е увеличен броят на птиците и зайците, но те нямат голямо стопанско значение и основно задоволяват нуждите на домакинствата.

Следователно в отглеждането на животни общината има изключително големи резерви например засяването на повече площи с люцерна, което е отбелязано като положителна тенденция в растениевъдството и дава възможност да се увеличи добавената стойност от сектор селско стопанство в Община Харманли.

Броят на козите майки е увеличен 2,5 пъти, броят на патиците 760 пъти, зайкини майки – почти 10 пъти, крави месодайни – 440 пъти и т. н. В по-малка степен се увеличава броят на овцете и козите за месо. Появила се е ферма за охлюви, а площите за калифорнийски червеи са намалени почти с 80%. Точните стойности на рибата и рибните след COVID кризата не са измерени с точност, но през годините са посочени стойности от 11 000 кг, което е явно недостатъчно на фона на водните площи, с които разполага общината – много общински язовири, отдадени под наем, или липса на информация.



Бихме могли да обобщим, че територията на МИГ Харманли към момента разполага с всички необходими предпоставки за създаването и реализирането на къси вериги за доставка на храни. Тук ролята на МИГ би била от основно значение като генератор на създаването на предпоставки и запознаването и използването на натрупан опит в сферата.

7.2 ПРЕЧКИ ЗА РЕАЛИЗИРАНЕ НА КВДХ НА ТЕРИТОРИЯТА

Макар че има много предимства, дребните семейни стопанства и биологичното производство имат и редица недостатъци и проблеми, които трябва да се имат предвид и да се обясняват на стопаните, които имат желание да стартират или да преминат от конвенционално към биологично земеделие и директни доставки.

Въпреки, че биологичното производство се разраства, площите се увеличават, а търсенето на такива продукти става все по-разпространено, биологичното земеделие не може да замести конвенционалното и винаги ще остане относително малък сегмент от общата селско стопанска продукция. За това има ред причини, сред които най-важната е изхранването на милиардите население, цените на продуктите, по-ниските добиви, многото ръчен труд и затруднена механизация, по-високите изисквания за качество и т.н. Добивите в биологичното земеделие намаляват, особено през първите години на преход, тъй като системата навлиза в биологично равновесие – земята не е възстановена, а изкуственото ѝ подхранване прекратено. По принцип в биопроизводството добивите на култури са между 10 и 30% по-ниски в сравнение с конвенционалното земеделие при същите природни условия. При някои култури се наблюдава и влошаване на качеството – примерно при биопшеницата съдържанието на протеини е по-ниско, отколкото при обикновената, въпреки че биологичната е по-чиста откъм химикали и добавени вещества. Рисковете реколтата да бъде унищожена от вредители или природни бедствия също е по-голяма.

Себестойността на биологичната продукция е по-висока - ръчната работа е повече и разходите за труд се увеличават с 20-30%, има много стриктни изисквания за преработка, пакетиране и търговия, проверките за качество и бюрокрацията са по-строги, изисква се специална квалификация на собствениците и непрекъснато усъвършенстване на познанията. Реализираните приходи не покриват тази себестойност през първите години, тъй като стопанствата все още нямат сертификация и продават на цени на обикновените продукти.

Друга пречка е ограниченият асортимент и обем, както и сезонният характер на продуктите, продавани в КВДХ и местните хранителни системи. Това може да ограничи

конкуренетоспособността на отделните фермери спрямо други конвенционални участници в хранителната верига и да ограничи способността им да участват в обществени поръчки, например за местни училища или болници.

Много от потребителите споменават, че местните продукти не са лесни за идентифициране и че има оскъдна информация за това къде да ги купите. Понякога разпространението на местни или регионални марки и етикети е това, което обърква потребителя. Местните хранителни системи страдат от обща липса на видимост.

Очертават се положителни тенденции в земеделието на територията след присъединяването на страната ни към ЕС, като все повече аграрни фирми активно участват с проекти и усвояват средства ЕФ, с което повишават своята конкурентоспособност. Коефициентът за усвояемост на еврофондовете е висок, но това е така поради механизма за финансиране, респективно подпомагане на големите и средни арендатори на земеделски площи. Общият размер европейски средства за подпомагане на земеделието в общината по данни на МЗХ са стартирали със значителна сума преди десетилетие - 6 037 хил. лв. за 2012 г. и общо за периода 2008 - 2013 г. - над 14 млн. лв. Не е известно каква част от тях се изплащат на собствениците, отдали земите си под аренда с договори, сключени преди 2007 г., обстоятелство изискващо активни действия за регулиране на преразпределението на бъдещите европейски средства за подпомагане на земеделието, насочени към собствениците на земеделски земи - един от инструментите за снижаване на бедността. Проблемите по усвояване на ЕФ основно са при малките и средните стопанства, до които не достигат достатъчно европейски средства. Малките и средните стопанства нямат достъп до пазара, както и финансови средства за техника, технология, високопродуктивен разсад и за торене. Липсата на обединения на дребните производители е основната причина за занижен ефект от обработката на земята.

В анализ на селското стопанство и ХВП, изготвен от Института по аграрна икономика по поръчка на МЗХ се споменава, че в последните десет години промените са в посока на намаление дела на стопанствата в ниските класове на подкрепа (до 1 250 евро) и увеличение на дела в горните класове (над 20 000 евро). През 2013 г. близо две-трети - 70,5% от бенефициентите получават 4,6% от сумите, а само 4,7% от стопанствата - 85,8% от средствата. Сега, десет години по-късно данните показват по-равномерно

разпределение, но разликата не е съществена – 34,8% от стопанствата усвояват под 1,9%, а 9,5% от бенефициентите получават 71,6% от субсидиите.

Структурата на земята на територията на МИГ по площ, по данни от ОСЗ - Харманли, е както следва: 21,3% от площите са с размер до 3 дка; 52,9% - от 3 до 10 дка; 25% - от 10 до 30 дка; 2,1% - от 30 до 60 дка и 0,7% - над 61 дка. Средният размер на един имот е 5,2 дка, което определя голям разпокъсаност на земеделските площи и води до неефективност при експлоатацията на земята.

От пресните зеленчуци най-голям дял заемат площите с дини – 18,56%, следвани от други зеленчуци, краставици – полски, картофи и тикви. Сеитбата на всички пресни зеленчуци има случаен характер. Явно това се дължи на системата на стимулиране на земеделските стопани и на конюнктурата на пазара. При лоши резултати следва отказ от засяване на такива култури. От това следва, че при случаен характер на засяване не могат да се спазват всички агротехнически мероприятия и технологии, което винаги води до ниски резултати при отглеждането на пресни зеленчуци. Тук е необходимо да се посочи, че пресните зеленчуци, а и не само те, са силно зависими от напояването и климатичните условия. В това отношение следва да се направят необходими изследвания за поливните площи в общината.

Растениевъдството изцяло е ориентирано към хлебно зърнопроизводство. Снизени са делът на отглежданите технически култури, зеленчуци и бостани, а цените и търсенето на пазара на сусам и тютюн (харманлийска басма), са намалели в пъти. Делът на трайните насаждения намалява от 9,8% на 7,2% по площ, независимо от увеличението на лозовите масиви за производство на вино след 2008 г. Отглеждането и добивът на бадеми е намалял 4 пъти. По реализация на пазара отнесено към един декар бадемите надминават доходите на тези от вино 6 пъти, при добив около 120 кг/дка. Загубена е дейността за отглеждане на копирени буби и сурова коприна, традиционно развивана в района от средата на XVII в.

Въпреки добрата териториална осигуреност и произтичащите от това предпоставки за съвместни селскостопански дейности, кооперациите в общината не са много на брой. Причината за липсата на кооперативна инициатива е недостатъчният финансов ресурс и ниската степен на информираност относно възможностите за финансиране на земеделските организации от ЕФ.

В процеса на изготвяне на Стратегията за Водено от общностите местно развитие на МИГ Харманли са правени допитвания до земеделските стопани от територията. Те посочват като основен проблем за развитието на земеделието и животновъдството в общината липсата на пазари за продукцията. На това мнение са повече от половината анкетирани лица. Този резултат е пряко свързан дефинираната нужда от развитие в това отношение, за да може да бъдат подпомогнати земеделските стопани.

Други посочени проблеми пред земеделието и животновъдството са липсата на инвестиции, остарялото оборудване, неквалифицираната работна ръка или изобщо липсата на работна ръка. Към основния посочен проблем – липсата на пазари може да бъде приобщен и проблема по отношение липсата на информация за пазари и недостатъчно търсене на селскостопанска продукция от местните жители. Съвсем логично следва изводът, че един от фокусите при бъдещи планове за развитие по отношение на селското стопанство трябва да е „пазарът”, където производителите да могат да реализират продукцията си.

Този извод се потвърждава допълнително и от преобладаващото мнение, че информацията за пазари е тази, от която имат в най-голяма степен нужда. Близо половината участвали в допитването дават този отговор.

Друга необходимост от информация има в сферите на правните въпроси и данъчния режим, счетоводната практика, информация за отпускане на кредит, информация за доставчиците, информация за нови технологии и информация за подобряване на качеството на продукцията. Също така, необходима е информация е за новите сортове продукция.

По отношение на помощта, която би помогнала на земеделските стопани да развият бизнеса си, всеки втори посочва внедряването на нови продукти, процеси и технологии. На второ място е подобряването на сътрудничеството с производителите. Посочени са и нуждите от подобряване на наличните производствени активи, подобряването условията на труд, подобряване на качеството на произвежданите земеделски продукти и подобряване на възможностите за производство, преработка и маркетинг на биологична земеделска продукция.

Основните пречки пред стартирането и развиването на производство на семейните ферми и биологични земеделски и/или животински продукти са сходни с посочените проблеми, стоящи пред развитието на селското стопанство в общината. На първите три места се открояват проблемите, свързани с липса на информация за пазари, липсата на информация за начините на произвеждане на биопродукти и липсата на инвестиции.

Основният стимул, който биха имали земеделските стопани при стартиране и развиване на такъв бизнес, свързан с дребното семейно фермерско производство на земеделски и био продукти, дистрибутирано със собствени усилия чрез къса верига за доставка на храна, е наличието на добър пазар за продукцията. На следващо място е посочена възвращаемост на инвестицията. Допълнителни стимули биха били получаването на външно финансиране, ползата за обществото, здравето, както и качеството на продукцията.

Неудобството и цената са посочени като основни бариери пред покупките от къси вериги, които се считат за скъпи, труднодостъпни, недобре рекламирани или достъпни. Тъй като потребителите са склонни да предпочитат да купуват голямо разнообразие от храни от едно място, наличието на по-широка гама от фермерски продукти на едно място би ги направило по-удобни (напр. фермерски пазари, селскостопански магазини, кооперации или онлайн платформи, комбиниращи множество производители).

Финансирането е също един от факторите, посочен като проблем пред развитието на дребното селското стопанство. Това включва не само директния достъп до паричен ресурс, но и информацията за възможностите, програмите, мерките за кандидатстване, информацията за банковото кредитиране, лизинга на техника и прочее.

За земеделските стопани от територията на МИГ Харманли създаването на къса верига от тяхната продукция директно до купувача, без посредници, би донесло основно удовлетворение от това, че хората ще употребяват качествени продукти, а това ще носи на производителите добри приходи.

7.3 Възможности и проблеми пред създаване на Къси Вериги за Доставка на Храни на територията на МИГ Стралджа -2016г

Всички описани вече основни практики за реализация на КВДХ ще бъдат разгледани в контекста на тяхната приложимост и възможностите и проблемите ,които следва да се решат с оглед на за реализацията им на територията на МИГ Стралджа - 2016г. Тук се прави уговорката, че територията на МИГ Стралджа -2016г съвпада с географските граници на община Стралджа и че анализът е с оглед на регулациите на европейското и българското законодателство, т.е. ства въпрос за доставки на не повече от 75 км, с максимум един посредник между фермер и краен консуматор.

1) Директна доставка от производител, фермер до крайни клиенти в региона.

Тази практика може да бъде разгледана в три аспекта – а) доставка на клиенти в региона от други , съседни региони; б) доставка от фермери в региона на клиенти в съседни региони и в) доставка само вътре в самия регион, т.е. на самата територия.

Тази практика предвид спецификата на произвежданите в съседните области селскостопански продукти в областите Сливен, Стара Загора, Бургас и Хасково, а и в самата Ямболска област, може лесно да бъде развита. В същото време при производството на селскостопанска продукция, фермерите от територията на МИГ Стралджа -2016г имат силна конкуренция не само от тези традиционно силни земеделски територии, а също и от съседна Турция, която е основен вносител на плодове и зеленчуци, както за региона, така и за цялата страна. В същото време по отношение на КВДХ свързани с млечни и местни продукти определено има възможност тази практика да бъде развита.

Възможности:

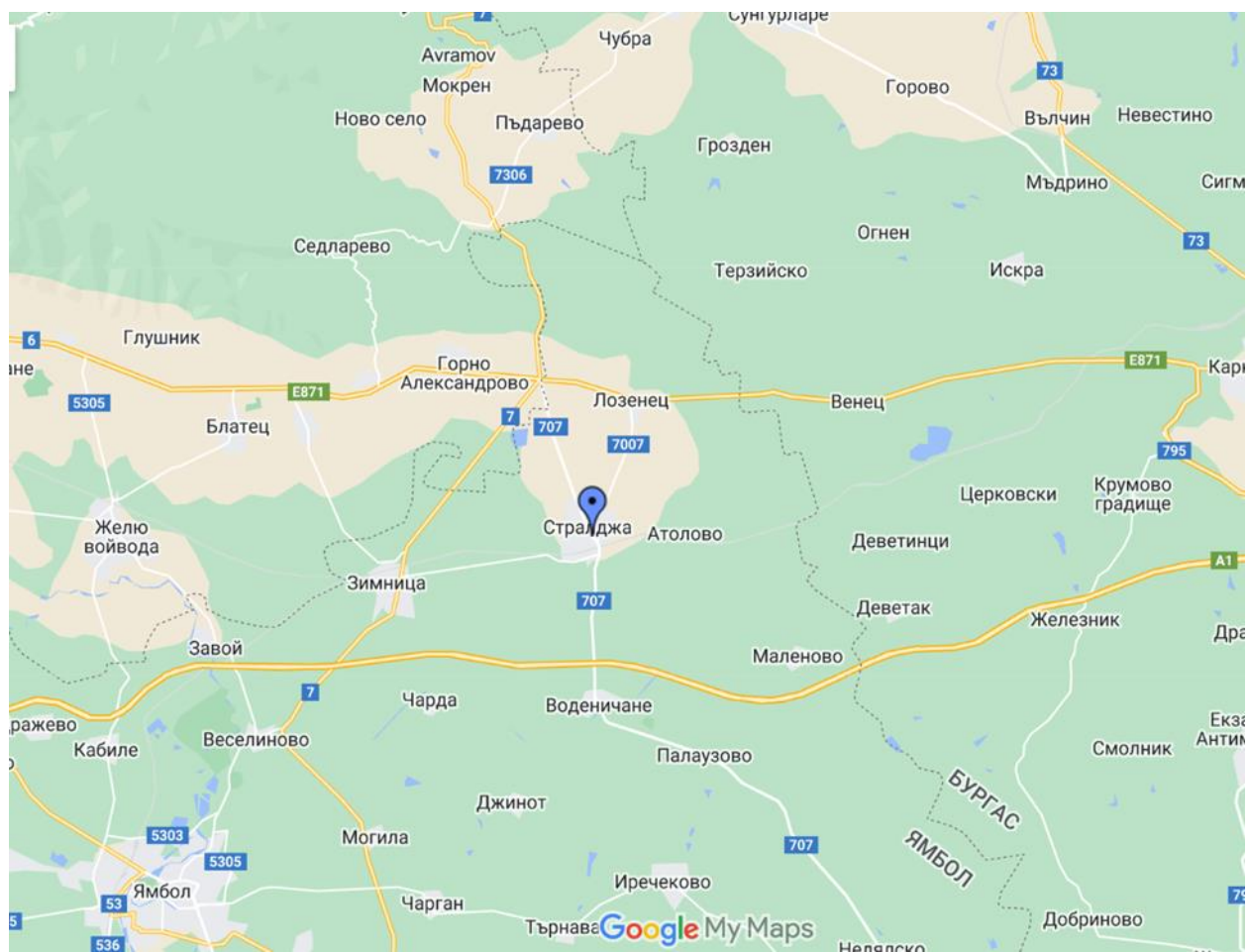
Могат да бъдат разгледани възможности преди всичко за това местни фермери отглеждащи говеда, биволи, овце, кози и пчели да предлагат своите продукти на територията. Тази възможност обаче следва да бъде разглеждана в контекста на наличие на платежоспособно търсене на територията, което може да бъде ефективно обслужено.

Проблеми:

Ниските цени на внасяните от съседна Турция селскостопански продукти правят организирането на тази практика на КВДХ трудно приложима на територията, когато става въпрос за плодове и зеленчуци и потребителите са особено чувствителни към цената. Организирането на КВДХ за млечни и месни продукти е относително по-сложно предвид санитарно-хигиенните изисквания, на които следва да се отговори.

2) Фермерските пазари

Фермерските пазари дават възможност за среща на много фермери от района с много крайни потребители. Както вече бе посочено, възможно е на тези тържища също да присъстват и търговци-посредници, които играят ролята на агрегатор на продукцията, като осигуряват по-голямо продуктово разнообразие. Стига това да са търговци, които да представляват единствената част от веригата, която опосредства връзката между фермер и потребител, то това е пример за КВДХ. Както вече бе казано - Фермерските пазари могат да предлагат разнообразие от местно отглеждани плодове, зеленчуци, месо, млечни продукти, мед и други хранителни продукти. Основно те биват два типа – действащи постоянно и такива, които действат периодично – на дадено място и в даден ден от седмицата.



Фиг.1

Предвид голяма площ на Община Стралджа и множеството населени места, подобни центрове, където се събират на едно място търсене и предлагане се особено подходящи. Предизвикателството е да се определи къде другаде, освен в общинския център -гр.Стралджа, е уместно да бъдат организирани подобни фермерски пазари и с

каква честота. От една страна фермерите от територията трябва да бъдат убедени, че подобна форма на пласмент на продуктите им е от техен интерес и че чрез нея ще могат да пласират част или цялата произведена. От друга страна потребителите също трябва да бъдат информирани къде и кога ще бъдат проведени подобни пазари и че така биха могли да получат прясна и местна продукция на разумна цена без да се налага да пътуват на големи разстояния..

Един поглед върху картата (виж фиг 1) на района и отчитане на неговите особености показва, че има и натоварени пътни артерии, около които са особено удачни за разполагане на подобни фермерски пазари. Около такива естествено, исторически, са се образували различни типове тържища. Пример за такова действащо, което е на основния републикански път I-7 на територията на село Зимница. Логично, поради стратегическото си значение, за всички движещи се в посока С-Ю или Ю-С и пресичащи страната, този път е особено натоварен, като големият трафик може да бъде използван, предвид потенциала за продажби.

Възможности:

На територията има сериозен потенциал за създаване на фермерски пазари, особено, ако те бъдат създадени на комуникативни места. Интересна и полезна опция би била също тази при която пазарите се организират в различни дни от седмицата на различни места в Общината, като инвентара за самият пазар бъде преместван. Отделно фермерски пазари могат да се организират във връзка с различни народни и официални празници. Фиксиран, като място и постоянно действащ фермерски пазар може да бъде организиран в близост до основния път идващ от „Петолъчката“ и продължаващ към границата с Турция.

Проблеми:

Пред организирането на фермерски пазари стоят няколко основни проблема. Преди всичко една част от произвежданата продукция, има сезонен характер и в останалата част от годината не би имало какво фермерите да предложат. Това може да бъде решено, ако продукцията бъде адекватно съхранена или преработена – например: домати и пипер освен пресни бъдат предлагани и под формата на лютеница, сосове и сходни. Друг проблем е, че за организацията на фермерски пазар се изисква да бъде подбрано подходящо място и да има някакво оборудване, което да позволи излагането на продуктите и спазване на минималните санитарно-хигиенни норми. Тук ролята на МИГ, съвместно с местната власт е да подпомогнат такива условия да бъдат създадени. Освен това, е нужно една двупосочна комуникация, както с фермерите, които ще предложат своите продукти, така и с потребителите от територията, която да осигури информираност, къде, кога и какво ще бъде предложено, така, че процесът на размяна да бъде максимално улеснен. Отново ролята на МИГ е да бъде водеща в този процес, доколкото на територията няма изявена организация на фермерите или на потребителите. Друг проблем пред фермерските пазари, ако те не се ограничават само до продажба на

плодове и зеленчуци и консервирани продукти, а се целят и в предлагане на млечни и местни продукти е това как да бъде осигурено адекватно съхраняване на продуктите, така, че да са свежи и да отговарят на санитарно-хигиенните изисквания.

3) Подпомагано от общността земеделие

Подпомогнато от общността земеделие, както бе посочено е форма на споделяне на рисковете и ползите между потребителите и земеделците, като потребителите плащат авансово част дялове от реколтата на фермата предварително, обикновено за сезон или година. В замяна потребителите получават редовна доставка на пресни, местно отгледани продукти от фермата, когато те са налични. За съжаление, тази форма на КВДХ не е толкова широко популярна в България, по чисто икономически причини, а и защото изисква някаква форма на окрупняване на търсенето. Подобен подход може да се реализира на територията, ако бъде създаден силен център, който да управлява целия процес на дистрибуция, но тук е под въпрос наличието на икономически интерес. Важно е, че при тази форма на КВДХ чрез авансово плащане или друг начин на гаранция, фермерите получават сигурност за количествата продукти, които ще бъдат купени и евентуално цена, по която ще продадат, а потребителите също получават сигурност.

Възможности:

Възможностите за създаване на подобна форма на КВДХ на територията не са особено големи. Както вече бе посочено, нуждата от това да бъдат авансово финасирани фермерите не може да бъде посрещната от потребителите предимно по икономически причини.

Проблеми:

Основният проблем е свързан с това, че потребителите нямат възможност да финансират авансово фермерите, дори и това да може да им гарантира по-ниски цени в последствие. От друга страна намесването на чисто финансова институция в процеса би го оскъпило и направило твърде тромав.

4) „Ресторанти от ферма до маса“

Под това име не бива да се разбира буквално и само и единствено ресторанти, а по-скоро всякакви места за хранене, които предлагат храна пригответа от местни продукти. Това е гаранция, че храната, която сервира е свежа, сезонна и устойчива. Подобни практики в момента не са развити на територията, но определено имат потенциал.

Възможности:

Възможностите за създаване такава КВДХ на територията са свързани предимно с това местни продукти да бъдат използвани във всички места за хранене и форми на столово хранене, като детски градини, училища, детски кухни, социален патронаж и подобни. Това е една относително лесна за организиране форма на КВДХ на територията, доколкото фермерите следва само да осъществят контакт със съответната организация. Изискването е все пак доставките на продукти да бъдат икономически ефективни за производителите.

Проблеми:

Основният проблем, пред който могат да бъдат изправени фермерите в опита си да организират подобна КВДХ е нуждата от провеждане на някаква процедура за подбор на оферти от страна на повечето институции финансирани с публични средства – от централен или общински бюджет. При подобни процедури провеждани по ЗОП най-често единственият критерий е най-ниска цена и някакви постоянни обеми продукти, което трудно може да бъде осъществено само от един фермер. Когато става въпрос за търговски организации този проблем не съществува.

5) Хранителни кооперативи (потребителски кооперации)

Както вече бе посочено – тази форма на КВДХ не е особено популярна в България и е малко вероятно да бъде развита на територията.

б) Онлайн платформа за търговия

Тази форма на КВДХ придобива популярност поради възможността фермерите с минимални разходи да стигнат до заинтересовани потребители. Наличието на множество социални мрежи и сайтове за онлай търговия донякъде създава лека неорганизираност на този „пазар“, но в същото време при едно правилно насочване и управление на комуникацията ползите от такава форма на свързване на потребители и фермери може да бъде много ефективна и икономически обоснована.

Възможности:

Възможностите за създаване на подобна форма на КВДХ на територията всъщност не е обвързана директно с конкретна физическа локация. Нужно е да бъде организирана някаква форма на онлайн присъствие на фермерите, като тя бъде и адекватно промотирана. Това би дало възможност всеки фермер индивидуално да получава поръчки за продажба на своята продукция. Предвид нуждата от първоначална инвестиция в разработка на онлайн присъствието на фермерите е удачно МИГ да поеме тази функция, като я рекламира сред фермерите, а също и чрез връзките които има да успее да създаде първоначален интерес у потенциалните потребители.

Проблеми:

Основните проблеми пред създаването на една подобна форма на КВДХ е недостатъчният онлайн опит на фермерите в това да предлагат така своите продукти. Освен това, тази форма е относително нова и трудно може да бъде възприета от по-консервативно настроените от тях. На социалните мрежи и Интернет комуникацията се гледа предимно, като на форма на развлечение на младите хора, а не като сериозен канал за промоция и търговия на селскостопански продукти. Ако обаче тази дейност се извършва под формата на общо начинание, което се управлява от МИГ, вероятно този проблем с възприемането ще бъде отчасти неутрализиран. Това би означавало и нужда от някакво първоначално обучение на фермерите да работят с подобен инструмент за промоция и комуникация.

Таблица със сравнителни предимства и вероятност за реализация на различните форми на КВДХ

Практика на КВДХ	Положителни страни	Проблеми	Приложимост на територията Висока- Средна- Ниска
Директна доставка от фермер до крайни клиенти	А.Качество на храната Б.Подкрепа на местните производители В.Намаляване на въглеродния отпечатък	А.Ограничен избор Б.Липса на удобство на времето на доставка	Средна
Фермерски пазари	А. Пряк контакт с производителя Б.Пресни и свежи продукти В.Подкрепа за местната икономика	А.Ограничен избор, но по-богат от индивидуалните доставки. Б. Липса на удобство – може да са само в определено време и на дадени места В. По-високи цени – може да има надценка за качеството на продуктите	Висока
Практика на КВДХ	Положителни страни	Проблеми	Приложимост на територията
Подпомагано	Създава сигурност за	А)Сложна за организиране	Ниска

от общността земеделие	фермерите, че продукцията им ще бъде продадена	система на дистрибуция Б) Липса на опит и регулаторна рамка в България	
Ресторанти от ферма до маса (и въобще места за обществено хранене)	А) Лесна за организиране Б) Създава сигурен местен пазар В) Промотира местното производство	А) Нужда от процедури по ЗОП, когато са публични или общински институции Б) Малко на брой местни ресторанти (ограничен пазар)	Средна
Хранителни кооперативи (потребителски кооперации)	Концентрира търсенето и създава възможност за реализация на големи обеми местна продукция	Няма регулаторна база и практики развити в България	Ниска
Онлайн платформа за търговия	А) Ниска цена за достигане до клиенти Б) Възможност за лесна агрегация на търсене В) Излизане извън конкретна територия Г) Популярна форма на модерна търговия	А) Нужда от обучение на фермерите Б) Информацията и конкуренцията се разширява	Висока

Таблица практики – положителни страни, проблеми и приложимост на територията на отделни практики на КВДХ.

8. ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ

Предизвикателствата пред малките ферми в агро-индустриалния модел налага търсене на нови форми за реализация на продукцията до крайния клиент. Същевременно търсенето на крайните клиенти също се променя, нараства желанието на клиентите да бъдат по-информирани за продуктите, които потребяват. Икономическата, социалната и екологичната роля на малките ферми и промяната на потребителското поведение спомага за разпространеното прилагане на различни модели на взаимодействие, при които храните може да се идентифицират от фермера или да се проследят обратно до фермера и броя на посредниците е сведен до минимум. Така, реализирането на къси вериги на доставките спомага да се преодолеят редица предизвикателства пред малките ферми и представеният проект за онлайн фермерски пазар, реализиран в България, доказва на практика това.

По-ниската доходност в селското стопанство, в сравнение с другите икономически дейности, налагат необходимостта от подкрепа на земеделските стопани, които да гарантират определено ниво на икономическа сигурност на земеделските стопани при кризи и подкрепят техните доходи, за да останат в отрасъла и да се осигури устойчивост на селскостопанското производство.

Основната подкрепа на доходите на земеделските стопани е по линия на директните плащания.

След членството на България в ЕС през 2007 г., земеделските стопани започват да получават директни плащания от 2008 г. Данните показват, че броят на бенефициентите на директни плащания за периода 2008 - 2015 г. от 78,79 хил. нараства и достига най-голям брой - 98,94 хил., като през 2016 г. и 2017 г. намаляват до малко над 67 хил. Причините са в отказа на значителна част от стопанствата, които получават малки суми (до 500 евро) да кандидатстват през следващите години, свързани с повишените изисквания и контрол и/или са преценили, че нямат изгода при сравнение на получените суми с направените разходи, свързани с кандидатстването (изплащането на социални и здравни осигуровки при регистрация по Наредба №3/1999 г., разходи за командировки, административни и др. разходи). В потвърждение са данните за броя на бенефициентите, получили директни плащания до 500 евро, съответно през 2015 г. – 38,53 хил., за 2016 г. - 8,2 хил., през 2017 г. – 7,1 хил. или намаление с около 30 -31 хил. бр. Има намаление на броя на бенефициентите и от групата на получилите субсидии в рамките на 500 – 1 250 евро, но то е значително по-малко – от 22,48 хил. през 2015 г. на 17,21 хил. - през 2016 г. и 16,26 хил. – за 2017 г. или намаление с около 5-6 хил.

В тази връзка можем да направим следните заключения:

- Усвоен е значителен финансов ресурс от земеделските стопанства по линия на директните плащания, с какъвто нашата държава не разполага;
- Подкрепа са получили около 1/3 от земеделските стопанства;

- Неравномерно разпределение на подкрепата между бенефициентите - акумулирането на значителни средства от едрите стопански структури, малък или незначителен размер на подкрепа на малките стопанства;
- Незначителна положителна промяна през сегашния програмен период на ОСП (2014-2020 г.) спрямо предходния към по-балансирано и равномерно разпределение на подкрепата между земеделски стопанства.

Селскостопанското производство е високо рисково, а често и скъпо струваща стопанска дейност. Съвременното земеделие е изправено пред множество кризисни ситуации, голяма част от които са в резултат от влиянието на фактори, които трудно могат да се предвидят и да имат негативен ефект върху размера на произведената продукция и доходите на земеделските стопани. Селскостопанският сектор е под непрекъсната заплаха от рискове, свързани с неблагоприятни климатични събития, природни бедствия, заболявания по растенията и животните, нестабилност на цените, трудности при намиране на пазари и други.

Голяма част от земеделските производители не са интегрирани във веригата на стойността. Достъпът до пазара се осъбява поради необходимостта да бъдат постигнати стандартни и изисквания. Информацията от последните изследвания на структурата на земеделските стопанства показва, че делът на натуралните стопанства, т.е., стопанствата с над 50% от продукцията за домашна консумация, намалява от 69% през 2013 г. до под 20% през 2020 г. Последните стойности също са над средните равнища за ЕС и правят актуален въпроса за разширяване на достъпа на малките стопанства до пазара и за изсветляване на сивия сектор. Остър е проблемът за млечното животновъдство. Като се има предвид, че 49% от суровото мляко остава за собствена консумация или се реализира чрез директни продажби и същевременно само 15% от фермите, произвеждащи мляко са регистрирани по Наредба № 26/2010 г. за специфичните изисквания за директни доставки на малки количества суровини и храни от произход, то става ясно, че около 30% от произведеното мляко не се реализира на пазара или е в сивия сектор. Сравнението на информацията показва, че при плодовете и зеленчуците проблемът с достъпа до пазара и сивия сектор е още по-остър.

В регистъра на БАБХ за ферми, реализиращи продукцията посредством директни продажби, са регистрирани само 21 ферми, притежаващи стационарни и мобилни млекомати за краве мляко, както и други 400 ферми с регистрация за продажба директно от фермата. Съпоставени със съществуващите 24 000 специализирани млечни ферми към ноември 2017 г., те представляват само 1,7% от всички производители в първичния сектор на млякото. Броят и относителният дял на фермите, произвеждащи яйца, регистрирани по Наредбата за директни продажби също са незначителни - 158 обекта и съответно по-малко от 1% от стопанствата. Маргинално е присъствието на месото и рибата в този канал на дистрибуция. Наредбата се оказва приложима единствено в сектор пчеларство. По нея са регистрирани 1 185 броя производители на пчелен мед и пчелни продукти, което е над 16% от общия им брой.

Регистрацията на обект за производство на млечни и месни продукти затруднява силно малките стопанства от двата сектора, поради изискването за отделяне на всеки етап от преработката и на операциите за отделни животни по място и време. С промени в наредбата през 2015 г. е облекчен режимът за регистрация на обекти за млекопреработка, като е разрешено да се използва едно помещение за различни процеси, стига те да бъдат последователни и разделени във времето, въведена е възможност за използване на малки мобилни мандри в планинските райони; разрешено е при продажба да се ползва опаковка доставена от крайния потребител.

Заложените в Наредбата прагове за директни продажби и изискване за ограничение на географския обхват на пазарите - само до областта, в която функционира фермата и съседната област, я правят неатрактивна за големите стопанства.

Понастоящем, финансова помощ се предоставя на производители, които имат желание да предлагат директно собствени продукти на потребителите. Финансовата помощ се предоставя от ДФ „Земеделие“ 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 ДФЗ-РА 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.

Програмата за развитие на селските райони 2014-2020 г. 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. Съществува възможност за предоставяне на инвестиционни кредити за реализиране на проекти по мярка 16.4. Земеделски стопанства, получаващи подпомагане за местни пазари и къси вериги от ПРСР 2014-2020. По мярката помощта е в размер на 32 573 723 евро (ЗФРСР и НФ), от тях европейски средства – 29 316 351 евро.

Европейската политика на качество цели подобряване на позицията на производителите на селскостопански продукти и храни във веригата на стойността. Гарантирането на единна закрила на наименованията като право на интелектуална собственост и предоставянето на ясна информация за продукти със специфични характеристики, свързани с географския произход, дават възможност на производителите да повишат имиджа на своите продукти и им осигуряват достъп до нови пазари или запазване на пазарния дял, а също и по-високи цени за регистрираните продукти, тъй като потребителите са склонни да плащат за гарантирани методи на производство и традиционни продукти.

Европейските схеми за качество на селскостопанските продукти и храни съдействат за развитието на селската икономика чрез увеличаване обема на производството, създаване на допълнителна заетост, намаляване обезлюдяването на селските райони; опазване на местното агробиоразнообразие.

Производството на месни продукти със защитени географски означения и с традиционно-специфичен характер заема под 1% от общото производство в сектор месопреработка в България, но през изследвания период се развива динамично. За периода 2014-2020 г. производството на продукти, обхванати от схеми за качество в сектор месо нараства близо два пъти. Нарастват произведените количества от всички продукти със защитено наименование за произход, защитено географско указание и храни с традиционен и специфичен характер за изследвания период. Увеличава се и броят на ангажираните в схеми за качество предприятия. Тази информация дава основание да се направи извода, че интересът и мотивацията на производителите за участие в схеми за качество нарастват.

Предвид благоприятните агроекологични и климатични условия разнообразието от произвеждани селскостопански продукти и храни, както в конкретно разглежданата територия на МИГ Хармални, а и в страната ни изобщо, ограниченият брой регистрации може да бъде определен като „пропусната възможност“ както за производителите, така и за селските райони. България има потенциал да регистрира повече храни със защитени географски означения и с традиционно специфичен характер в европейски регистри, особено в секторите мляко, плодове и зеленчуци, но има редица проблеми, които пречат процесът да бъде ускорен. Преобладаващият дял на микро и малки предприятия, които са с ограничени финансови възможности, затруднява поемането на икономически разходи и разходите по контрола за спазване спецификацията на продукта. Демотивиращи фактори са и дългият процес на регистрацията, който включва процедура на национално ниво и процедура на ниво ЕС; ниската степен на организираност на производителите, съответно липсата на водещ партньор, който да осигури достъп до пазарите и да реализира промоционалните кампании.

Тук адекватни мерки в бъдещия програмен период биха били предлагането на организационна и юридическа помощ на производителите на продукти с потенциал за регистрация на защитени географски наименования, предоставяне на техническа помощ на групите на производителите по изготвянето на продуктовата спецификация, подкрепа и на българските земеделски производители за популяризиране, комуникация и маркетинг на специфичните им продукти и храни по мярка ”Схеми за качество на селскостопански продукти и храни”. Съществена роля за подобряване на резултатите от политиката на качество имат и информирането на организациите на производителите и групите на производителите и индивидуалните производители в областта на политиката по европейските схеми на качество с оглед информиране за ползата от тези регистрации, както и за реда за кандидатстване; адекватната правна защита от имитации на продукти със защитени наименования.

Една от основните функции на МИГ е да мобилизира местната общност и да повишава информираността и мотивацията на участниците в различни икономически активности на

територията. Следователно, една от първите задачи е даването на всякаква информация относно предимствата и недостатъците на късите вериги за доставка на храни, органичното и биологичното земеделие, както и за потенциала за развитието му, възможността за започване на бизнес в този сектор, създаването на регионален бранд и прочее. Хората, които се заемат с биологично производство и самостоятелната му реализацията чрез КВДХ имат нужда от консултации с експерти още преди да са взели окончателно решение дали да развият този вид стопанство, по време на евентуалното търсене на подкрепа – освен по мерките за биологично земеделие, те могат да кандидатстват и по мерки за модернизация, диверсификация или по мерки на други ОП, както и когато вече са в процес на сертификация и се нуждаят от квалифицирана, често пъти научна помощ. Организирането на семинари, тематични обучения, курсове и обмяна на опит с вече утвърдени производители на биологична продукция от други МИГ в страната и чужбина би било изключително полезно в това отношение. Могат да се отпечатат брошури, листовки и други материали за повишаване информираността на производители и потребители.

Изборът на сортове и породи, подходящи за местните условия за производство на прясна и качествена фермерска продукция трябва да се постави на научни основи, за да се гарантира добра успеваемост, както и да е съобразено с регионалните и национални приоритети. В последният програмен период като приоритет са определени уязвимите сектори - производство на плодове и зеленчуци, мляко, животновъдство, маслодайни и етерично маслени култури и на стопаните трябва да се обяснява, че инвестициите са насочени именно към тях. От научна гледна точка пък, зърнените и технически култури са с по-дълъг и сложен преход им към биологично производство заради това, че по-трудно се осигуряват отстояния от съседните площи със същия вид култура, отглеждана по конвенционален начин. Така че, въпреки подходящите агробиологични условия и развитото зърнопроизводство, усилията трябва да бъдат в посока подпомагане на по-малките ферми и развитието на други сектори. В региона и в страната има достатъчно университети, частни фондации и организации, лаборатории и експерти, към които МИГ може да се обръща за консултации и анализи относно почвеното многообразие, подходящите и съвместими сортове, породи животни и т.н., както и за най-новите методи, подходи, препарати, изисквания за качество и др.

В растениевъдството трябва да се предпочитат местните сортове плодове и зеленчуци, които са характерни за климатичните и почвени условия на територията и съответно по-устойчиви на вредители и заболявания и за чието отглеждане вече има създадени традиции сред населението.

Стопаните, произвеждащи фермерска продукция следват същото съотношение, като явно на територията има потенциал да се произвеждат по биологичен начин и отговарящи на европейските стандарти месни и млечни продукти, които са най-търсени на пазара не само в България, но също и чужбина. Като приоритетно може да бъде разглеждано и биологичното пчеларство, тъй като пазарът на мед и пчелни продукти е доста добре развит.

Локалната фермерска продукция и биологичното производство, основа на късите вериги за доставка на храни е ефективно, ако е в малки ферми. Именно те са приоритетни за подпомагане, защото произвеждат немасов и по-качествен продукт. Освен това са тип „семеенни“ ферми и в повечето случаи осигуряват препитанието и работните места на цялата фамилия. Малките ферми в много по-голяма степен се нуждаят от модернизация на оборудването, диверсификация на дейностите с неземеделски, обучение, затваряне на веригата продукция/обработка и изграждане на малки преработвателни мощности, както и намиране на нови маркетингови и търговски подходи. Други приоритети за такива стопанства са енергийната ефективност и прилагане на нови системи и технологии в напояването, обвързване на дейностите с такива за опазване на околната среда, осигуряване на достатъчно работна ръка, повишаване на конкурентоспособността и съответно те могат да бъдат насърчавани да се възползват извън мерките на ПРСР и от инструментите на други европейски програми – ОПИК, ОПОС, ОПРЧР, програмите за трансгранично сътрудничество и пр.

МИГ може да положи усилия в посока коопериране и различни форми на обединение между малките производители на територията и представянето на продукцията им на периодични „фермерски пазари“ и „фермерски изложения“. Малките и средни фермери по-трудно успяват да се справят сами на пазарите. За разлика от другите държави в ЕС, сдружаването на производители в България се посреща с недоверие и е на много ниско ниво засега.

Друга възможност е създаване на обща за региона местна търговска марка, общи маркетингови стратегии и такива за реклама на продукцията, участие в къси вериги за продажба на местно ниво, създаване на общ уебсайт за биологичните продукти, произведени на територията или включване във вече съществуващ на национално ниво, общи преговори с големи търговски вериги, общи участия в изложения и др.

Всъщност, МИГ Харманли вече е направил и продължава да прави действия в тази насока.

През 2020-та година „Местна Инициативна Група Харманли“ успешно реализира проект по мярка 22 "Популяризиране на местните продукти и услуги", по процедура чрез подбор по подмярка 19.2 на мярка 19 от ПРСР 2014 – 2020 г., с наименование: "Повишаване потенциала на местните продукти и услуги", подаден от бенефициент Сдружение "Бизнесът за Харманли", представлявано от Катя Стоянова. Административният договор за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ, бе сключен на 07.01.2020 г. и в изпълнение на инвестиционните намерения, по проекта бяха извършени следните дейности:

☞ Създаване на „Дом на виното“;

☞ Създаване на интернет страница с бизнес каталог на местния бизнес;

☞ Регистрация на местна марка - с наименование "Белонога" за географско означение на местни продукти и производства;

☞ Организиране на събития:

- Двадесет изложения и дегустации;
- Десет работни срещи за междусекторно партньорство;
- Десет лекции и беседи.

По този начин проектът реализира следните цели:

- Повишаване на атрактивността на територията на община Харманли;
- Създаване на нови форми на организация на икономическите дейности;
- Насърчаване работата в мрежа и сътрудничеството между различните отраслови сектори на икономиката в района на Харманли;
- Гарантиране на качеството на продуктите и услугите като елемент, който укрепва идентичността на територията и осигурява устойчивост на инвестициите, чрез регистриране на местна марка за географско означение;
- Привличане на голям брой потребители;
- Отключване на икономическия потенциал на района чрез прилагане на иновативни подходи: нови туристически продукти, събития, изложения, реклама и др.;
- Разработване на единна стратегия и цялостен подход за утвърждаване на местни продукти, стоки и услуги.

Общият размер на изплатената безвъзмездна финансова помощ бе в размер на 46 446,00 лв.

През 2022-ра година МИГ Харманли продължава активността си в тази насока чрез проекта "МИГ - Стралджа 2016" и "МИГ Харманли" - заедно за "зелени" перспективи пред фермерите и популяризиране на местните продукти“, по който е изготвено и настоящето проучване.

В резултат от дейностите при изпълнението на проекта ще бъде закупен преместваем инвентар за организиране на фермерски пазари в различни населени места на територията на двата партньора. Ще бъдат промотирани сред местните фермери и потребители на фермерска продукция начините за това да бъдат скъсени веригите на доставка на храна и това да се консумира преимуществено местна храна, произведена на територията, близо до мястото на нейните ползватели. Проектът ще реализира и няколко събития, в рамките на които на територията на всяка МИГ ще бъде промотирана сред жителите и гостите/туристите и възможността, която дава подхода на „къси вериги на доставка на храни“, с оглед на намаляване на вредите за околната среда и повишаване на благосъстоянието на фермерите. Планирано е и създаване на създаване на онлайн платформа и мобилно приложение за създаване на връзки между производители и крайни потребители.

МИГ може и очевидно оказва помощ в търсенето и намирането на нови пазари и потребители. Това, освен с вече споменатото създаване на общи марки, маркетинг и реклама, може да е под формата на сътрудничество с публичните власти (общински и областни) за изграждане на общи складове за съхранение и пакетиране на земеделска продукция, намалени наеми на общински помещения и щандове за производители на биологична продукция, изграждане на постоянен пазар, подпомагане на рекламата на местната продукция чрез преференциални цени на общинските площи за реклама, договори на семейните фермери с общински училища, детски градини, заведения за хранене и др.

МИГ трябва да насърчава проекти, които обвързват локалното земеделие с туризма, особено алтернативните му форми – селски, екологичен, кулинарен. Една от най-разпространените европейски практики е семейните ферми да разполагат и с къща за гости и да предлагат своята продукция директно на посетителите, както и да ги включат в селскостопанската дейност. Също така местни продукти произход могат да се използват за зареждане на ресторанти и кафенета, както и по време на културни събития.

Обмяната на опит с други семейни ферми също е от голямо значение за доброто развитие на бизнеса. Това сътрудничество може да става в рамките на няколко съседни общини, няколко МИГ на територията на страната или с МИГ от други европейски държави. МИГ може да работи и върху създаване на контакти и мрежи между дребни семейни ферми, сертифицирани биологични производители и търговски представителства, различни неправителствени организации, свързани с опазване на околната среда, социалното включване на маргинализирани групи, опазване на културната идентичност и др.

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.

Като цяло броят на стопанствата в Община Харманли се увеличава значително през периода 2013 – 2019 г. независимо от намаление на населението в отделните селища. Това е положителна тенденция, която се определя от два основни фактора:

- намаляване на промишленото производство, придружено с намаляване на заетостта в промишлеността,

- пренасочване на населението към самозадоволяване и създаване на малки стопанства в селата, и - получаване на субсидии от ПРСР.

Независимо от постигнатите резултати е необходимо да се отбележи, че селскостопанските ресурси на общината все още се използват недостатъчно, което важи както за отглеждането на различни култури, така и за отглеждане на животни. А при недостатъчно произведена продукция, реализирането на продажби чрез къси вериги е немислимо.

В последните планови периоди основа на общата селскостопанска политика в ЕС са селскостопански субсидии. Такива се осигуряват и за нашите производители през ПРСР. Перспективите за развитие на селското стопанство в общината подробно са анализирани в ОПР 2014-2020 г. на Община Харманли, в ОСР на област Хасково, в ПИРО на Харманли и са в съответствие с приоритетите в националните стратегии, програми и разработки за периода до 2020/22 г., от които свързаните с настоящия анализ са:

- създаване на нови овощни видове и други трайни насаждения в местата с подходящи почвено-климатични условия;
- доставка на съвременни земеделски машини и технологии за повишаване ефективността и културата на земеделието;
- изграждане на съвременни животновъдни ферми за отглеждане на крави, овце, птици, и други, отговарящи на улеснен достъп до национални и европейски финансови ресурси;
- създаване на преработвателни мощности за преработка на земеделска и животновъдна продукция;
- стимулиране на биологичното производство;
- повишаване на осведомеността, запознаване на производителите с нормативната база, както и с научните постижения и добри практики и безплатни курсове за обучение и за квалификация на младите хора в селата;
- задълбочаване на връзките между професионалните гимназии и институти с аграрен профил и хранително-вкусова индустрия;
- създаване на специализирана борса и пазар за директни продажби на крайния клиент и от преработващото предприятие за елиминиране на веригата прекупвачи;
- цифровизация на селското стопанство и въвеждане на иновативни биотехнологии.

В тази връзка МИГ – Харманли би могла активно да участва в реализирането на общинските земеделски политики, като през Стратегията на МИГ-а и ДФЗ земеделие се финансират част от мероприятията за поливни системи и комплексната механизация и автоматизация.

Социално-икономическият и екологичният анализ показват, че община Харманли разполага с потенциал и традиции за развитие на пасищно животновъдство, което може да се надгради с развитие на модерно био земеделие, подобряване на породния състав на стадата и създаване и развитие на пазарни и полупазарни стопанства за преработка на животинска продукция.

За целта е важно да се поддържа и при необходимост да се възстановява екологичното равновесие и да се изградят съоръжение за поене на животните в периодите на засушаване и използване на слънчева енергия за хранване на ферми, преработващи предприятия и изпомпването на вода от земните недра.

Акцента трябва да падне чрез върху привличане на европейски инвестиции и създаване на модерни и ефективни стопанства, разполагащи с машини и технологии за повишаване ефективността и културата на земеделието, създаването на модерни животновъдни ферми и въвеждането на иновативни биотехнологии. Важна роля за развитието селското стопанство в общината има задълбочаване на връзките между професионалните гимназии и институти с аграрен профил и хранително-вкусова индустрия. Създаването на фермерски пазар и борса (примерно на АМ „Марица“ край гр. Харманли), ще създаде предпоставка за директни продажби на селскостопанска и занаятчийска продукция на крайни клиенти и ще елиминират на веригата прекупвачи. Съществуват възможности и за пласиране на земеделската продукция в комплексите по южното Черноморие и съседните държави Гърция и Турция.

□

Осигуряването на квалифицирани кадри, специалисти в земеделието и животновъдството в общината се осъществява от аграрния университет и професионалните аграрни гимназии в гр. Пловдив и гр. Стара Загора. Със съдействие на общината сега са развити професионални аграрни паралелки в СОУ "Неофит Рилски". Стимулирането на учениците за получаване на аграрни специалности е възможно да се финансира от ОПНОИР с бенефициент общината, по два идейни проекта от тази оперативната програма. Друга възможност е поетапното преобразуване с разширение на програмата на ПГЕТ "Захари Стоянов" гр. Харманли в „Аграрно-технически колеж“ с възлагане на допълнителна функция - междуучилищен център, провеждащ курсове за квалификация или преквалификация на младежи, завършили средно образование и граждани с основно образование от съседните на Харманли малки общини.

И накрая, нека завършим с една показателна инфографика от сайта www.eip-agri.eu.

Европейското партньорство за иновации в селското стопанство (EIP-AGRI) работи за насърчаване на конкурентоспособно и устойчиво земеделие и горско стопанство, което „постига повече и по-добре от по-малко“. То допринася за осигуряване на стабилно снабдяване с храни, фуражи и биоматериали, като развива работата си в хармония с основните природни ресурси, от които зависи земеделието.

Можем да се информираме и от EIP-AGRI Support Facility: професионален екип за поддръжка на мрежата за Европейското партньорство за иновации в селското стопанство. През април 2013 г. Европейската комисия създаде EIP-AGRI Service Point, за да свързва хората и да улеснява обмена на иновации и знания в селското стопанство. От юли 2021 г. нататък EIP-AGRI Service Point беше последван от Механизма за поддръжка „Иновации и обмен на знания | EIP-AGRI“ в рамките на Европейската мрежа за ОСП. Механизмът за поддръжка предлага широк набор от инструменти и услуги, които могат да ви помогнат да развиете вашите идеи и проекти. Той също така улеснява мрежовите дейности; подобряване на комуникацията, споделянето на знания и обмена чрез конференции, фокус групи, работни срещи, семинари и публикации.

ИНОВАЦИИТЕ В КЪСИТЕ ВЕРИГИ ЗА ДОСТАВКА НА ХРАНИ

Заедно добавяме стойност



Споделяне на знания в Европа



ПОЛЗИ			
Разработване на нови продукти и процеси	Проучване на иновативни бизнес и маркетингови модели	Свързване на градовете със селските райони	
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Добавя стойност за производителите и преработвателите ▶ Достъп до нови пазари ▶ Разширява избора на продукти за клиенти 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ефективна логистика и дистрибуция ▶ Споделяне на разходите и ресурсите ▶ Директен контакт с потребителите 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Достъп до прясна храна за живеещите в градовете клиенти ▶ Стабилни вериги за доставки ▶ Договори за обществени поръчки за обществените институции 	

Графика 8: Ползи от късите вериги за доставка на храни

На графиката по разбираем начин са обяснени ползите и иновациите, до които води прилагането на къси вериги за доставка на храни в държавите от Европейския съюз.

През 2018 година бе създадена „Мрежа за знания и иновации в късата верига на доставки“ (Short Supply Chain Knowledge and Innovation Network - SKIN). SKIN се фокусира върху добрите практики и местните истории за иновации в областта на късите хранителни вериги. В тази мрежа храната играе съществена роля за обединяването на ценностите на производителите и обществото за храната.

SKIN събра 100 примера за иновативни практики в областта на късата хранителна верига. Мрежата изследва основните теми и търси основните предизвикателства, свързани с къси хранителни вериги, свежест на продуктите, дистрибуция и индустрии, технологии, нови умения, потребителите и обществото, регулиране. Крайната цел е да се насърчат нови модели за сближаване на производителите на храни и гражданите въз основа на доверие и споделени ценности по отношение на храните.

Можете да посетите интернет-страницата за да прочетете за нови инициативи и добри практики на адрес <http://www.shortfoodchain.eu/>.

Базирайки се на наличните данни и изследвания, може да се заключи, че възможността за реализация на къси вериги за доставка на храна на територията на община Стралджа също е добра. На територията има развито производство на земеделска продукция и производство на храни, както и необходимата гъстота на населението, която да служи като предпоставка за развитие на къси вериги за доставка на храна в рамките на Общината.

Очевидно предимство е, че късите вериги за доставка на храна могат да подобрят качеството на предлаганите храни, като се намалява времето за транспортиране и съхранение. Освен това, те ще стимулират местното производство и да подкрепят местната икономика.

Въпреки това, за да се реализират къси вериги за доставка на храна в община Стралджа, ще е необходимо да се разработят нови бизнес модели, да се инвестира в инфраструктура и да се укрепят местните пазари. Също така, ще да бъде необходимо да се осигури подходящо обучение и подкрепа за местните производители, които да ги подготвят за работа в късите вериги за доставка на храна.

Основните проблеми, които са очертани в този анализ са преодолени в средносрочен плана, но биха изисквали целенасочени усилия от различни групи, както и в някои случаи от извесно ниво на инвестиции.

Като най-перспективни и лесни за реализация са очертани две практики за реализация на КВДХ – създаване или по-скоро укрепване на фермерските пазари и създаване и развитие на онлайн платформа за търговия със селскостопанска продукция.

В крайна сметка, възможността за реализация на къси вериги за доставка на храна на територията на община Страджа зависи от различни фактори и изисква добре подготвена стратегия за реализация и сътрудничество между всички заинтересовани страни.

□

Късите вериги за доставка на храни в Европа са много разнообразни, но предлагат голям потенциал за фермите да осигурят по-висок дял от стойността на дребно на храните чрез приближаване до потребителя. Задачата на МИГ е да идентифицира потенциални решения за организационни, технически и финансови бариери, които ограничават реализацията на печеливши къси хранителни вериги, за да се позволи на повече ферми да се възползват от възможностите и да получат ползите от въвеждането на къси вериги за доставка на храни.

9. МЕТОДОЛОГИЯ НА ПРОУЧВАНЕТО

Методологията на настоящото проучване се базира върху набиране и разглеждане на обективни данни за потенциала и пречките на територията и за досегашните добри практики и техния анализ.

Анализът представя информация, изводи и препоръки, които да бъдат полезни и да послужат за доброто управление на дейността на МИГ „Харманли“, на заинтересованите страни сред местната общност и на потенциалните бенефициенти с проекти към мерките свързани с иновации и земеделие от стратегията за Водено от общностите местно развитие (ВОМР).

Методологията на *„Проучване на територията относно потенциала и пречките пред „къси вериги за доставка на храни“* на територията на “МИГ Харманли” се базира на няколко подхода:

По метода на **кабинетния анализ** са проучени документи на европейско, национално, регионално ниво и местно ниво, свързани с темата: публикации, статии, проучвания, бележки в страницата на ЕС по темата, статии и доклади от Министерството на земеделието и храните, експертни мнения, официалните данни на НСИ и други държавни институции, Плана за интегрирано развитие на община Харманли за периода 2021-2027 г., Областна стратегия за развитие на област Хасково за периода 2014 – 2020 г., Стратегията за Водено от общностите местно развитие на МИГ Харманли и други.

По метода на **ситуационния и сравнителния анализ** са изследвани европейските и национални рамкови документи, проучени са потенциала и възможностите на територията за развитие на късите вериги за доставка на храни, както и потенциала за въздействие в цялостното развитието на икономиката и като сектор на селското стопанство на територията на МИГ, направен е синтез на проблемите и перспективите.

По метода на **екстраполацията** са изведени общи преимущества и недостатъци на въвеждането и използването на късите вериги за доставка на храни, отразени конкретно на местно ниво, приложими на територията.

В изводите и препоръките са приложени методът на екстраполацията, методът на

моделирането и методът на прогнозирането. Определящ е системният подход, дефиниране едновременно на предимства и недостатъци, екстраполиране на възможности и добри практики, намиране на работещи модели за решение и експертно прогнозиране.

В процеса на изготвянето на доклада са използвани и официални данни от публични източници, регистри, доклади и проучвания на базата, на които са формирани изводи и заключения и е определен потенциала за развитие на нови икономически дейности, използвайки местния икономически и физически потенциал.

Информационното осигуряване на проучването беше осигурено чрез система от методи, техники и подходи. Методът е начин за набиране на информация, преработването, съхраняването и предоставянето ѝ в синтезиран вид. За нуждите на настоящото проучване са използвани методи за документални проучвания.

При разработката на проучването е спазен е общоприетият принцип при провеждане на икономически анализи, т.е. количествените характеристики са получени "при равни други условия". Определящ е системният подход, като са дефинирани критичните точки на системата, въпреки че техният анализ не е изцяло в обхвата на изследването. Прогнозите се основават на експертна оценка при прилагането на линеен трендов модел.

От друга страна при изготвяне на проучването на територията на МИГ Стралджа-2016г също са спазени основните принципи на метода на ситуационния и сравнителния анализ.

Предметът на направеното изследването са късите вериги на доставка на храна в община Стралжда, като теоретичен модел. Това включва всички стъпки, които храната преминава, преди да стигне до крайния потребител в рамките на определения район. Тези стъпки включват производство, съхранение, транспортиране, обработка и дистрибуция.

От друга страна обектът на изследването са самите къси вериги на доставка на храна в община Стралжда, като възможност за реализация и текущо състояние, доколкото въобще има налични подобни практики. Това включва изследване на това как храни от местни ферми се продават директно на потребители, на местния пазар, както и как храни се предлагат в местни ресторанти и/или магазини.

Методологията на настоящото проучване се базира върху набиране и разглеждане на обективни данни за потенциала и пречките на територията и за досегашните добри практики, доколкото съществуват и техния анализ.

Изследването предоставя информация, изводи и препоръки, които да послужат за практическото създаване на КВДХ на територията на МИГ „Стралжда“.

Изследването е реализирано чрез кабинетно проучване, на базата на което са изготвени анализи и препоръки. В обхвата на проучването освен самата реализация на КВДХ на територията попадат също и анализ на приложимото българско и европейско законодателство. Направен е анализ и на системата от финансови стимули за развитие на тези практики от страна на ПРСР и СВОМР. Проучването също така поставя акцент върху възможностите и проблемите конкретно на територията и в светлината на нейните икономически, социални и екологични измерения.

При изготвяне на препоръките за практическа реализация са екстраполирани възможностите и предизвикателствата пред практическата реализация на основа на текущото състояние и условията налични на територията.

При изготвяне на прогноза и избор на вариант на най-перспективни за развитие практики се прави допускането, че основните характеристики на територията няма да претърпят промени, които не могат да се предскажат на основа на съществуващите към момента трендове.

От гледна точка на проучени писмени материали, обхватът на проучването включва публикации в страници на европейски и български институции, статии, проучвания, официални страници на ДФЗ, Министерство на Здравеопазването, БАБХ, Министерството на земеделието и храните, данни на НСИ, страница на МИГ Стралжда- 2016г и други. Като водещите документи взети предвид при анализа са ПИРО на община Стралжда за периода 2021-2027 г., Областна стратегия за развитие на област Ямбол за периода 2014 – 2020 г., Стратегията за Водено от общностите местно развитие на МИГ Стралжда и други.

Предвид, че настоящият документ е предназначен за употреба от всички заинтересовани страни на територията, както и за публикуване в Интернет, и отчитайки разностранният характер на аудиторията, стилът е практико-приложен с уточнения и обяснения, които да го направят разбираем, ясен и лесен за практическа употреба