



Нови бизнес модели – начин за развитие на малките стопанства

Автор: Божура Фиданска



Научна конференция „Ролята на фамилния бизнес за устойчивото развитие на селските райони
20 Март 2020, Аграрен университет - Пловдив

НОВИ БИЗНЕС МОДЕЛИ – НАЧИН ЗА УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА МАЛКИТЕ СТОПАНСТВА

- Изследването разглежда и проучва сравнително нова тема за въвеждането и използването на **нови бизнес модели** при стаптирането на земеделски бизнес, което е основният път предпочитан от политиката на ЕС за развитие на селските райони.
- Целта на доклада е да се **идентифицират** и **предложат** **бизнес модели**, които ще допринесат за оптималното **използване на ресурсите, повишаване на икономическото равнище на малките стопанства.**

КАКВО Е БИЗНЕС МОДЕЛ?

Бизнес модел

Води до успех при стартиращи бизнеси, ако се използва правилно

Дава описание на участниците в бизнеса и техните роли

Динамичен

Използва спецификата на продукта, услугата и информационните потоци

Представя тестируеми хипотези

Предназначен за използване за нови открития

ИЗПОЛЗВАНИ ДЕФИНИЦИИ ЗА СЕКТОР ЗЕМЕДЕЛИЕ

Бизнес
модел

- Бизнес моделът описва как организацията създава, доставя и добавя стойност; представя дизайна на организационната структура, за да предостави търговска възможност и обясни как се създава стойност за клиентите и как се привлича стойност за компанията и нейните заинтересовани страни. Бизнес моделът често е ориентиран към една или върху комбинация от бизнес стратегии като „производство с ниска цена“, „добавяне на стойност“ или „диверсификация“.

Нови
модели

- Новите модели са дефинирани като подходи, методи и / или инструменти, които могат да помогнат за преодоляване на бариерите за достъп до ресурси за новите участници в земеделието. Това могат да бъдат например нови форми на сътрудничество, партньорства, договорно земеделие, достъп до земя. Новите входни модели могат конкретно да решат въпроса за достъпа до „ключови ресурси“ и юридическите аспекти на новия бизнес и представляват доста важна и решаваща част от бизнес модела на новото стопанство.

Нови
участници

- Нов участник се дефинира като всеки, който започне нов бизнес в селското стопанство или се включи в съществуващ фермерски бизнес. Включва широк спектър от възрасти, земеделски опит и достъп до ресурси. Новодошлите или наследниците на такъв бизнес могат да навлязат в земеделието на всеки етап от своя трудов живот. Бариерите пред които са изправени са: достъп до земя, работна ръка, капитал, жилища, пазари, знания и мрежи, необходими за придобиване на тези ресурси.

ЕВОЛЮЦИЯ В БРОЯ И РАЗМЕРА НА СТОПАНСТВАТА

Динамика в броя и размера на земеделските стопанства

	2007	2010	2013	2016	Изменение 2016/2007 г., %
Стопанства, хил.бр.	493,1	370,2	254,1	201,0	-60
0 - < 2 ха	417,4	308,1	193,1	146,5	-65
2 - < 10 ха	49,3	41,1	38,7	29,7	-40
10 - < 50 ха	9,1	12,8	13,4	15,3	+68
>=50 ха	6,2	8,2	8,9	9,5	+53
ИЗП, хил. ха	3 050,7	3 617,0	3 794,9	3 795,5	24
0 - < 2 ха	191,1	144,2	100,9	69,5	-64
2 - < 10 ха	182,1	163,1	156,2	129,1	-30
10 - < 50 ха	179,9	278,6	299,6	362,5	+102
>= 50 ха	2 497,7	3 031,0	3 238,2	3 234,4	+29

Източник: МЗХГ, Агростатистика

КАКВА Е СИТУАЦИЯТА ПО ОТНОШЕНИЕ НА СТАРТИРАЩИТЕ БИЗНЕС В ЗЕМЕДЕЛИЕТО?

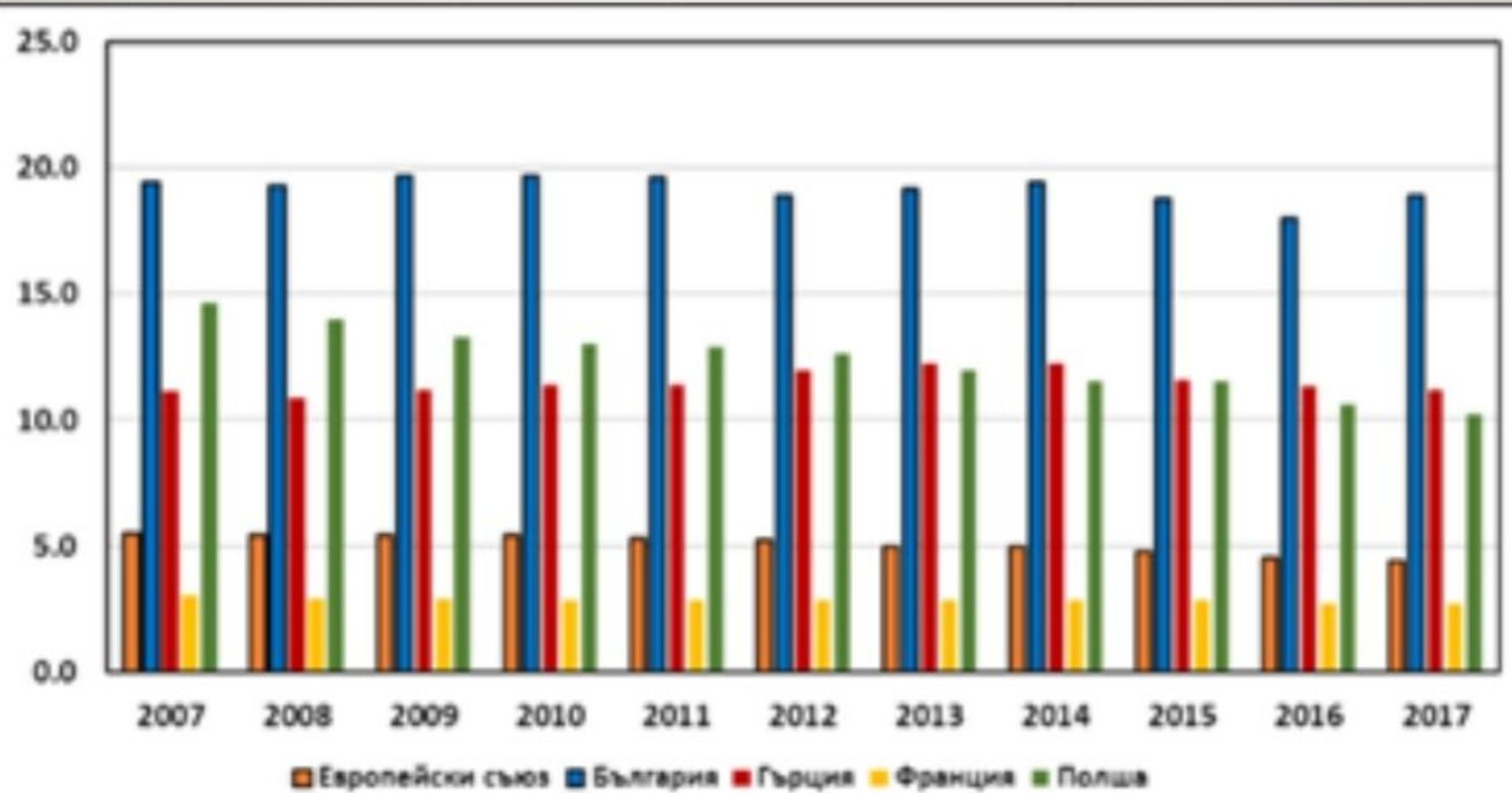
От направено проучване на място „case study” между страните участници в проект Newbie за изследване на новонавлизящите участници в сектор Земеделие, осъществяван по проект Хоризонт 2020, в който България е представена от Бизнес инкубатор Гоце Делчев, с ръководител Росица Джамбазова, е установено следното:

- 90% от случаите в България, навлизящите и стартиращи бизнес в земеделието, **наследяват** този бизнес от своите родители, баби и дядовци и т.н.;
- Преобладаваща част от новонавлизящите лица, **променят изцяло** концепцията за развитие на земеделския бизнес, като например интегриране на **нови технологии и практики, смяна** на отглежданите **култури и животни и диверсифициране** на предлаганите **услуги**;
- 2/3 от анкетираните в проучването са получили **подкрепа** за започване на нов бизнес в земеделието, в България това са най-често по мерки 6.1 и 6.3 по ПРСР 2014-2020 съответно за млади и малки стопани

- Средният размер на анкетираните по проекта новодошли е доста голям (> 100 ха), причината за този размер са анкетираните две големи стопанства в България, с площ по 3000 ха всяко и Великобритания. Но обикновено стартират с малки площи под 5 ха.
- Някои от интервюираните нови участници са разположени в планински райони с големи пасища, а също и в области със земи с висока природна стойност, Натура 2000.
- В някои страни (Ирландия) преобладаваща част от стопанствата са животновъдни предимно с пасища и мери, докато в страни като Белгия, **България** и Германия **культурните растения** играят основна роля. Нидерландия е представена от стопанство с големи площи оранжерийно производство на зеленчуци.
- Около три четвърти от анкетираните стопанства **притежават** част (или всички) от обработваните земеделски земи. Около половината от тях наемат земя в дългосрочен план (> 5 години) и повече от една трета краткосрочна (<5 години).

СЪСТОЯНИЕ НА РАБОТНАТА СИЛА В СЕЛСКОСТО СТОПАНСТВО

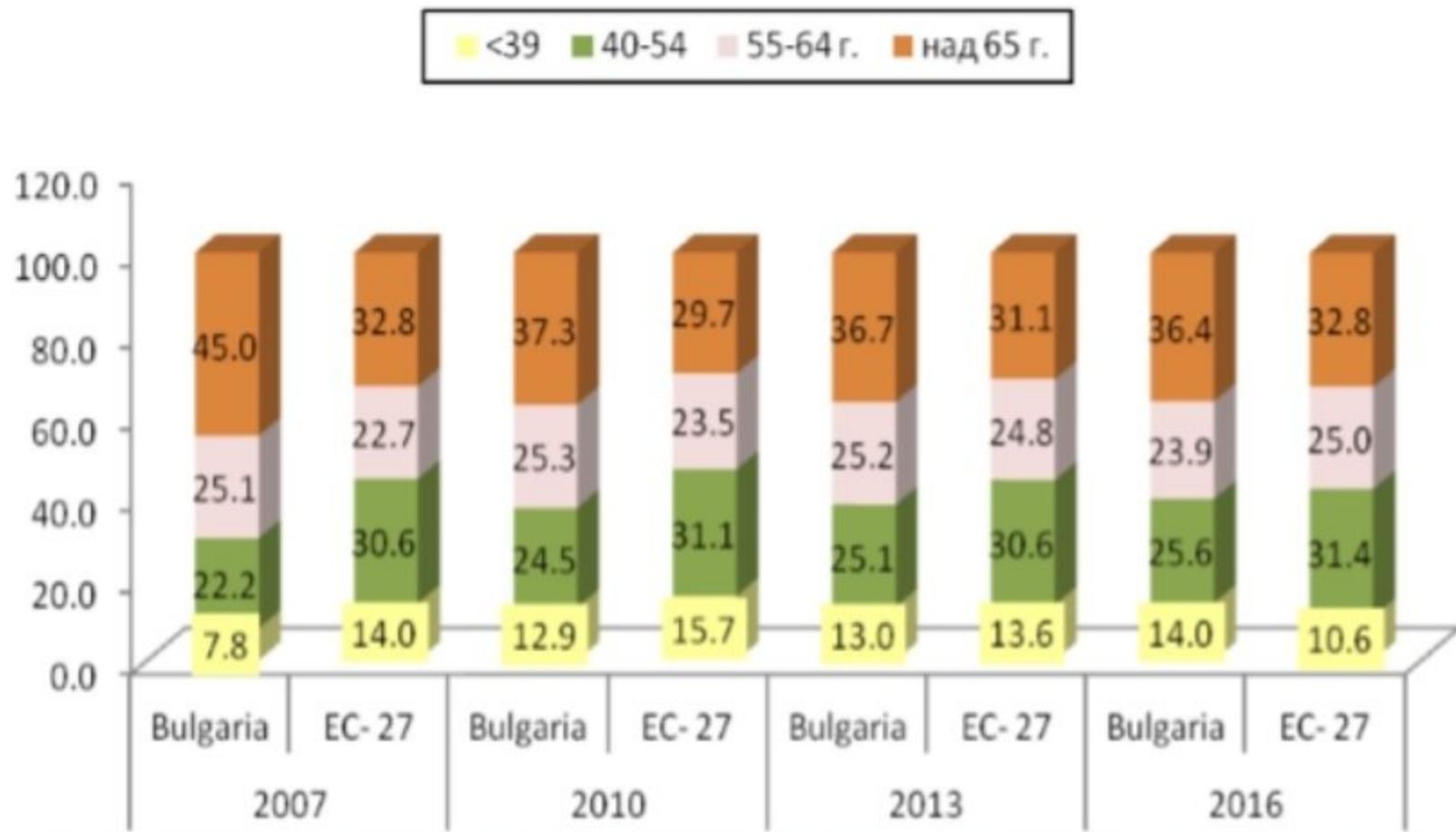
Дял на занимаващи се със земеделие към всички заети, %



Източник: Евростат

СЪСТОЯНИЕ НА РАБОТНАТА СИЛА В СЕЛСКОСТО СТОПАНСТВО

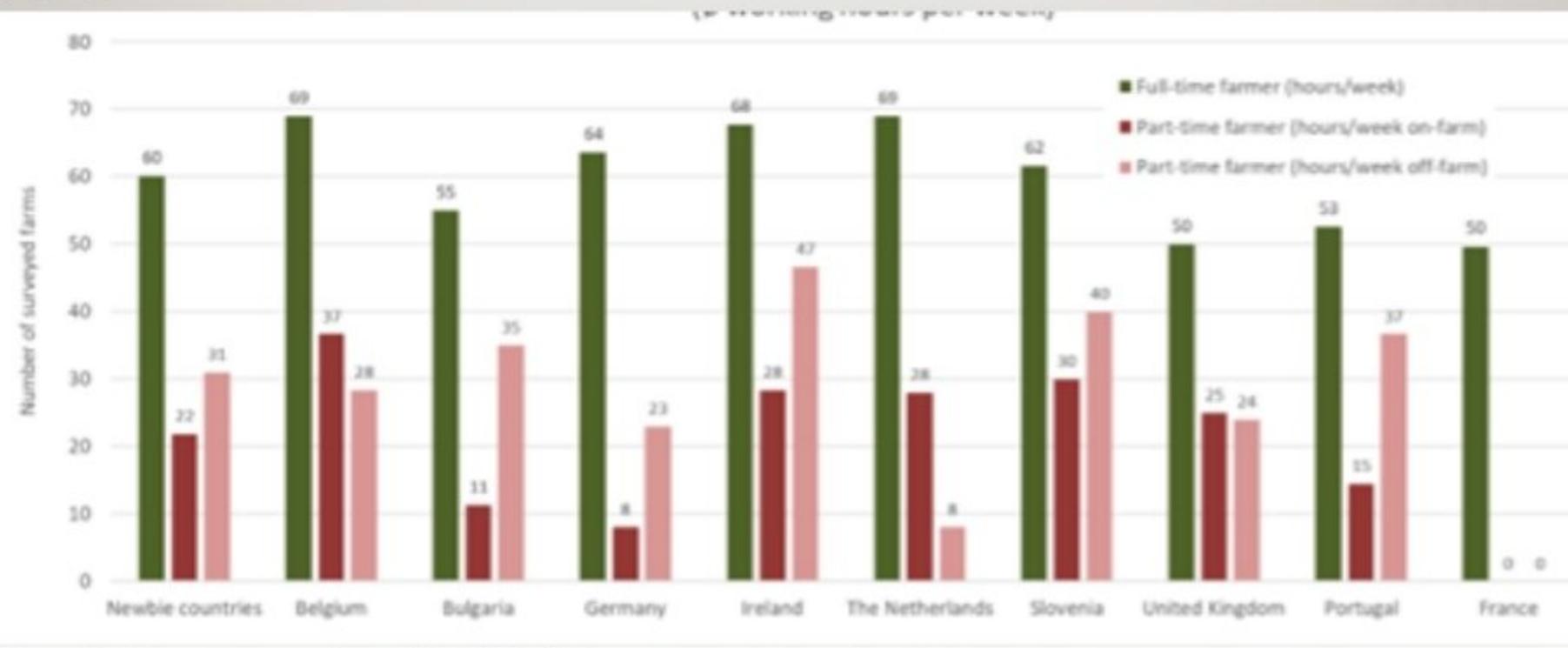
Относителен дял на заетите в земеделието по възрастови групи в България и средно за страните на ЕС-27, %



Източник: Анализ за състоянието на селското стопанство, ИАИ

СЪСТОЯНИЕ НА РАБОТНАТА СИЛА ПРИ НОВОНАВЛИЗАЩИТЕ В ЗЕМЕДЕЛИЕТО

Данните от фигурата показват фермерите на пълен работен ден, които посочват средно натоварване от около 60 часа на седмица, и земеделските производители на непълно работно време, като посочват приблизително 30 извънработни часове.



Източник: Проучване проект Newbie, Хоризонт 2020

БИЗНЕС МОДЕЛИ ЗА УСТОЙЧИВО УПРАВЛЕНИЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Бизнес модел „Маркетингови кооперации“ - предвижда се използването на интернет платформа, която да подобри производителното потребление на членовете, снабдяват ги основно с торове, семена, препарати, комбинирани фуражи, хранителни добавки, машини и осъществяват общите продажби на тяхната продукция.

Бизнес модел „Потребителски насочен“ – използва интернет платформа за осъществяване на директни продажби на бизнес клиенти.

БИЗНЕС МОДЕЛИ ЗА УСТОЙЧИВО УПРАВЛЕНИЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Бизнес модел “Къси вериги“ - предвижда се използването на е-търговия, с цел намаляване и елиминиране на търговците прекупвачи, които по правило осъществяват излишно земеделската продукция, без да подобряват качеството ѝ

Бизнес модел „Диверсификация на земеделските дейности“ – използва платформа за осъществяване разнообразието от предлаганите услуги в стопанството, селски туризъм, социални и педагогически услуги.

Бизнес модел „Нов продукт“ – използване на нови, инновационни подходи за въвеждане на нови продукти, добавяне на стойност към други и подобряване качеството на трети.

ВЪВЕЖДАЩИ МОДЕЛИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА

Въвеждащ модел „Семейно наследство“ - наследниците стават собственици на земята/фермата. Наблюдават се и случаи, при които по възрастни фермери предават дейността на млади хора, с желание да се занимават със земеделие.

Въвеждащ модел „Стартиране на свой бизнес“ – лица, заети в други сектори от икономиката по различни причини се ориентират към стартиране на земеделски бизнес.

Въвеждащ модел „Сътрудничество“ – участие в организации и групи на производители, кооперативи, които предлагат облекчения при ползването на ресурси като достъп до земя, кредити и т.н.

ВЪВЕЖДАЩИ МОДЕЛИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ СТОПАНСТВА ФРЕНСКИ ОПИТ - ИНКУБИРАНЕ

Няколко организации работят в партньорство за да подкрепят новонавлизачи в сектора, без никакъв предишен опит

Подкрепа от агро бизнес инкубатори

- Предоставя сертифицирана земя за биопроизводство
- Предоставя наета техника за обработване на земята
- Предоставя помещения за сортиране и складиране на продукцията
- Ако са безработни максимум до 3 години получават социалните си помощи, докато бизнесът стане устойчив
- Инкубаторът им предоставя своя статут (данъчен номер, отделна подсметка , води счетоводството им) докато решат коя правна форма е най-подходяща

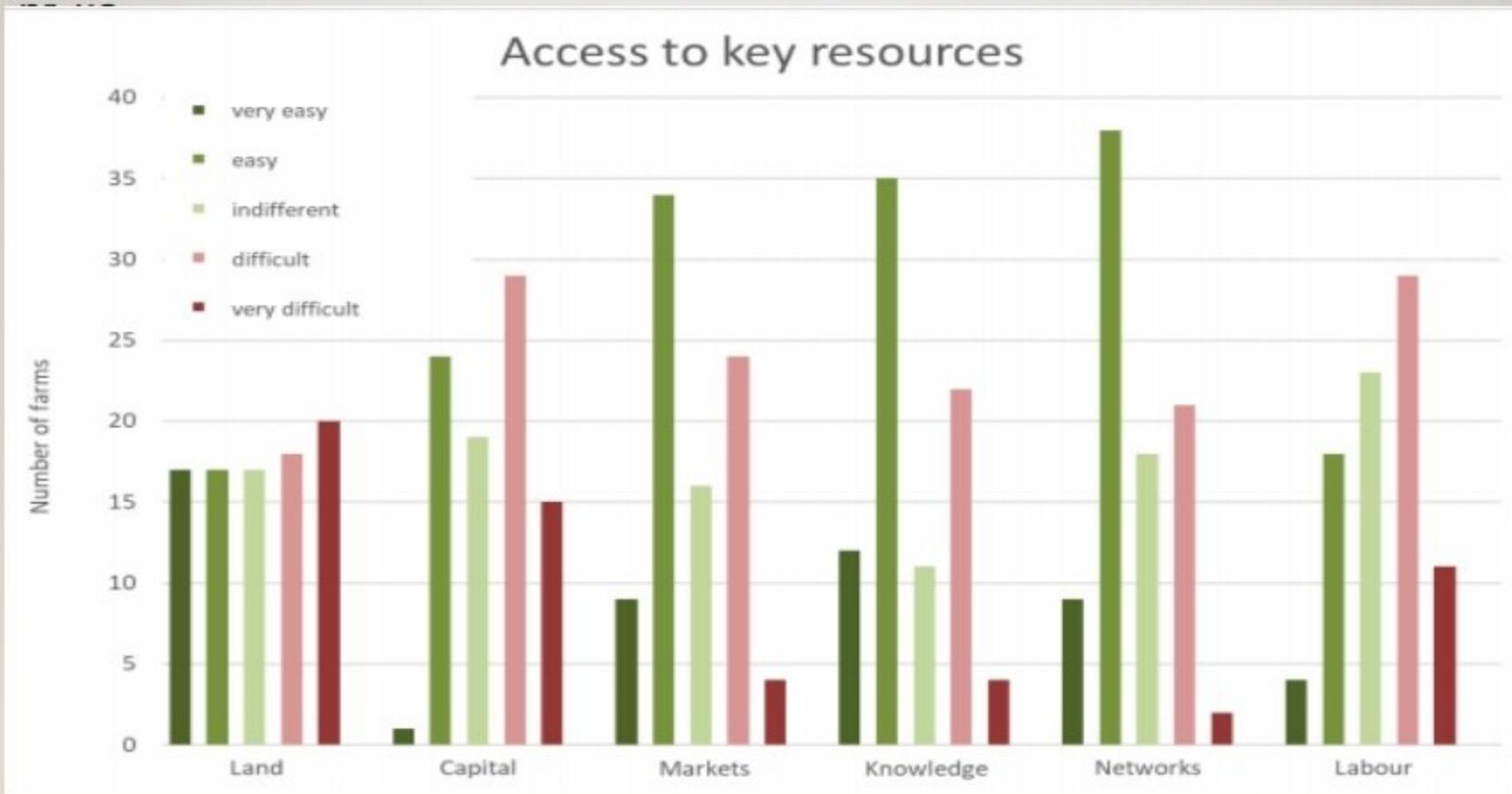
Обучителни организации предоставят специализираните обучения

ТРУДНОСТИ И ПРЕЧКИ ПРЕД КОИТО СА ИЗПРАВЕНИ НОВОНЯВЛИЗАЦИТЕ В ЗЕМЕДЕЛСКИЯ БИЗНЕС

- Достъп до земя - сложни процедури за закупуване и наемане
- Достъп до работна сила - по-ниските от останалите сектори заплати и доходи в селското стопанство, са причина много от българите да намират сезонна работа в стопанства в Западна Европа
- Достъп до пазари - неразвит пазар, пазари и много посредници
- Тежки административни процедури и липса на знания и умения на работещите във държавните институции и управляващи европейски средства
- Липсата на информация, политики за кредитиране, липсата на достъп до интернет и влошената инфраструктура в селските райони

ТРУДНОСТИ И ПРЕЧКИ ПРЕД КОИТО СА ИЗПРАВЕНИ НОВОНАВЛИЗАЦИТЕ В ЗЕМЕДЕЛСКИЯ БИЗНЕС

ДОСТЪП ДО КЛЮЧОВИ РЕСУРСИ
Достъп до земя, до капитал, до пазари, до знания, до мрежи, до работна



Източник: Проучване проект *Newbie*, Хоризонт 2020

ИЗВОДИ

- Въвеждането и използване на различни гъвкави и практически инструменти мотивират и улесняват младите и малките стопанства да стартират нови бизнес начинания в земеделието;
- Създаване на мрежи и включване на всички заинтересовани страни и подкрепа при разработването и прилагането на нови бизнес модели ги прави по-успешни

Много важни за успеха на малките стопанства са:

- Създаване на подходящи обществени политики за поддържане на конкурентен пазар и за надзор на работата по договорните закони и изпълнението на договорите
- Осигуряване на прозрачен и своевременен достъп до информация;
- Развитие на ефективни инициативи в партньорство между всички заинтересовани страни за представяне на добри практики при прилагането на ефективните бизнес модели.

БЛАГОДАРЯ ЗА ВНИМАНИЕТО!

BOJURA_FIDANSKA@ABV.BG