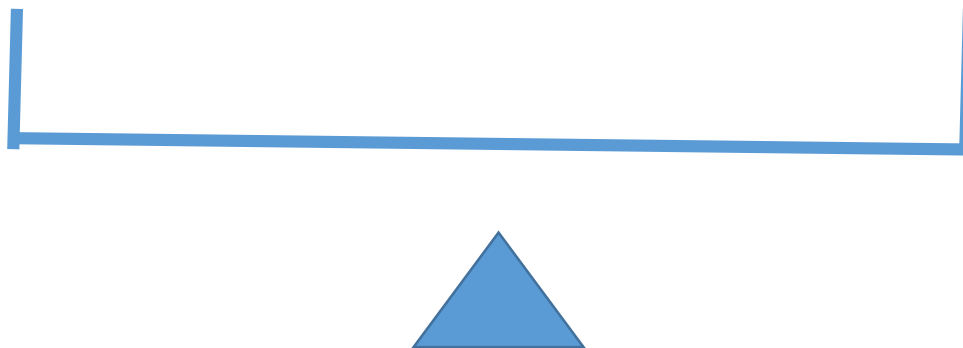


Защо? Да подкрепяме икономическото развитие с устойчивост на околната среда

**Сектор
Земеделие и
храни**

**Устойчивост на
околната среда**



Как? Основни поуки от ирландския ОПИТ

ИНСТИТУЦИОНАЛНА ОСНОВА:

ОБЩЕСТВЕН СЕКТОР:

М-во на земеделието /Агенция по храните



ПРОИЗВОДИТЕЛИ: Организации
на фермерите

ЧАСТЕН СЕКТОР: Агро-бизнес (фирми)

ИЗГРАЖДАНЕ ВЪРХУ СРАВНИТЕЛНО ПРЕИМУЩЕСТВО ЗА СЪЗДАВАНЕ НА КОНКУРЕНТНИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Великолепна трева ≈ говеждо, масло, маркови продукти

“Винаги когато съм се готвел за битка съм откривал, че плановете са безполезни, но планирането е задължително”

Дуайт Д. Айзенхауер

“Животът е онова, което ви се случва, докато си правите плановете”

Джон Ленън

КАК: Основен двигател е да се намерят и разработят печеливши пазарни възможности

“Маркетинг означава да откриете какво искат вашите клиенти и да им го доставите с печалба”

- Ориентация към клиента - продукти, места, реклама, качество & обслужване;
- Подкрепа от производителност и ефикасна логистика;
- Ценообразуване и разходи по сделките.

РЕСУРСИ

ВЪЗМОЖНОСТИ



Как: Ефективният диалог и партньорство между участниците от обществения, частен и производствен сектор обикновено води до по-ефективни земеделски сектори на страните отколкото би могло да се очаква

- ✓ Анализ на веригата за създаване на стойност и проучване на пазарните възможности с широко участие на всички заинтересовани;
- ✓ Планиране и изпълнение на стратегия;
- ✓ Гаранция, че политиките/регулациите са в добър синхрон с търговската конюнктура и възможности;
- ✓ По-интелигентни решения за инвестиране.

КАК: Инкубатори за агро-бизнес фирми и насочване на изследванията върху основните търговски проблеми

НАСОЧВАНЕ НА ПРОУЧВАНИЯТА ВЪРХУ ВЕРИГАТА НА СТОЙНОСТИТЕ:

- Грантове за проучване на конкурентоспособността по теми предложени в резултат от партньорството между изследователските институти/агро-бизнес фирмите/фермерските групи;
- Създаване на кръгове за обратна връзка съчетани с финансиране от индустрията, производителите, фирмите, маркетинговите групи, за да се гарантира, че проучванията са съсредоточени върху търговските нужди;
- Включване на екипи за развитие на агро-бизнеса в институтите за земеделски изследвания.

ИНКУБАТОР ЗА АГРОБИЗНЕС ФИРМИ:

- Прилагане в търговската практика на проучени идеи/иновации;
- Съвети в подкрепа на агро-бизнеса;
- Избирателно инвестиране в стратегически инвестиции.

КАК: Насърчаване на иновациите, стимулиране на новите бизнес начинания като същевременно се намалят рисковете

- **Идентифициране на пазарни възможности** - подбор на грантове според агро-бизнесите, анализ на веригата за създаване на стойност с широко участие - заинтересованите от сектора, разширяване на маркетинга – за производителите, създаване на пазарно разузнаване - обществените организации;
- **Разработване на продукти** - технологични съвети, изследвания и разработки, пробен маркетинг;
- **Пазарно свързване** – Производствени съюзи между групи производители и ангажирани бизнес партньори използвайки грантове за конкурентно съчетаване;
- **Намаляване на риска за новите предприятия** - Грантове за конкурентно съчетаване с цел стимулиране на агро-бизнес фирмите да приложат в търговската практика нови технологии или да открият нови пазари, считани, че има вероятност да породят преливащ ефект отвън отделната фирма.

РЕЗЮМЕ: Множество инструменти за създаване на печеливши пазарни възможности за фермери и агро-бизнес фирми

НИЗХОДЯЩО СВЪРЗВАНЕ (Производители към агро-бизнес фирми)

- Групи производители идентифицират пазари и получават подкрепата, от която се нуждаят (частични грантове, обучение, техническа подкрепа);
- Повторяем бизнес модел, който свързва производителите с нови пазари.

ВЪЗХОДЯЩО СВЪРЗВАНЕ (Агро-бизнес фирми към производители)

- Въвеждане на технологии;
- Отглеждане на агро-бизнес фирми (инкубатор).

ВСЕОБЩИ ПРОБЛЕМИ

- Политика предоставяща права; РПЧП, изследвания, подкрепящ регулаторен режим;
- Инфраструктура; пътища, пазари, комуникации, електричество;
- Финанси; финанси на веригата стойности, кредитни гаранции.

АНАЛИЗ

- Анализ на веригата стойности, проучване на пазари и информация.

Благодаря!

Проектни дейности & Ниво на опит на групата на СБ

	Добре доказан	В процес на доказване	Ранен етап
Анализ на веригата стойности	VCA		
Низходящо свързване	Производствени съюзи	Разширение на маркетинга	
	Препитания Подходи		
Възходящо свързване	Иновации	Свързване на агро-бизнеси	Договорно фермерство
			Алт. Разрешаване на спорове
Други инструменти	Селски пътища	Селски пазари	ICT
		Заем за политиката	Инкубатори за агро-бизнес фирми
			Ангажимент ПЧП