Создание Цепи Ценности Экспорта Меда

Value Chain in Export Honey

Assoc. Prof. Dr. Akylbek Umetaliev (Kyrgyz State Technical University, Kyrgyzstan)

Abstract

This paper examines creating a value chain in export honey from the Kyrgyz Republic. The annual production is 12,000 tons, 500 tons are exported. The Supply Chain Operation Reference (SCOR model) at three stages of optimization of honey production has been adapted. The following research methods were used: desk study, survey of producers and consumers, interviews with relevant organizations, personal observations retailers. At the initial stage of optimization, recommended to maintain planning of the number of bee colonies. How to effectively use natural resources for bee colonies - finding useful flora (a flowering mass of plants to collect nectar) and finding areas with the best climate (temperature, humidity, sunshine, air movement) are the objectives of action plan for interim stage. The natural mountain landscape, the sun, air, water give honey special qualities, therefore, at the final stage of market promotion, honey must acquire potential status as a unique product. For honey producers there are two optimal options for export. The first is the packaging of honey in a container of 0.1–0.2 l., and positioning it as an expensive premium product. High marketing costs are offset by high added value in the supply chain. The second is the delivery of honey in large containers of 20–30 l., for further packaging, already in the territory of the buyer. An attractive choice for honey producers with guaranteed product sales and high profitability of sales. Research results increase honey production up to 30% and export volume up to 7%.

В данной статье исследована проблема роста объема экспорта меда производимая в Кыргызской Республике. Ежегодный объем производства меда 12.000 тонн, экспортируются только 500 тонн. Создание цепи поставок меда с добавленной стоимостью обеспечивающее натуральные и особые свойства меда является целью данного исследования. Адаптирована референтная модель оперирования цепью поставок на трех этапах оптимизации производства меда. Применены методы исследования: кабинетное или анализ вторичной информации, анкетирование производителей и потребителей меда, интервью профильных и смежных организаций, личные наблюдения по условиям розничных продаж. На начальном этапе оптимизации рекомендуется выдержать надлежащее планирование количества пчелосемей. Как эффективно использовать природные ресурсы для пчелосемей - поиск полезной флоры (цветущей массы растений для сбора нектара) и поиск местности с наилучшим климатом (температура, влажность, солнечность, движение воздуха) являются задачами плана действий промежуточного этапа. Неповторимый, натуральный горный ландшафт, солнце, воздух, вода придают меду особые качества (уникальность), следовательно, на конечном этапе продвижения на рынок мед должен приобретать потенциальный статус как уникальный продукт. Для производителей меда в стране есть два оптимальных варианта для экспорта. Первое - расфасовка меда в тару 0,1– 0,2 л., и позиционировать как дорогой продукт премиум класса. Высокие издержки на маркетинг компенсируются высокой добавленной стоимостью в звеньях цепи поставок. Второе – поставка меда в больших тарах 20 – 30 л., для дальнейшей расфасовки уже на территории покупателя. Привлекательный выбор для производителей меда гарантией сбыта продукции и высокой рентабельностью продаж. Результаты исследований увеличивает объем производства меда до 30 % и объем экспорта до 7 %.

1 Введение

В Кыргызской Республике вырабатывается ежегодно около 12 тысячи тонн меда. Ежегодный объем рассчитан на основе потребляемого количества расходных материалов для пчеловодства из-за отсутствия точных данных со стороны профильных ведомств и пчеловодов по произведенному объему меда. Официальный экспорт оценивается около 500 тонн в год, но при этом существуют также незафиксированные объемы экспорта, охватываемые туристами и линейкой дополнительной продукции меда с добавками как орехи и сухофрукты разных видов. Расширяется география экспорта меда, кроме стран входящих в ЕАЭС мед экспортируется в Монголию, Турцию, Катар, ОАЭ, Японию и Малайзию. В 2018 году Кыргызстан экспортировал в Китай мед на 767 тысячи долларов, что больше по сравнению с показателем прошлого года на 6 %. В образовании цепочки добавленной стоимости для экспортной цепи поставок меда одним из важных критериев является качество продукта, и оно должно быть контролируемо на первичном этапе производство продукта. Практика последних лет показывает, что для экспорта меда наряду с такими требованиями как вкусовые качества, цвет продукта, специфичные целебные свойства, также особо важен состав продукта без токсичных и фармакологических веществ. По данным Ассоциации переработчиков меда только до 7 процентов ежегодно произведенного объема меда в стране прошли лабораторные исследования и получили соответствующую сертификацию для экспорта. Новый метод эффективного планирования и управления рисками во внутренних цепях поставок (in-bound supply chain) и во внешних цепях поставок (out-bound supply chain) служат механизмом реализации продвижения меда

на экспорт. Целью данной исследовательской работы является проектирование новой модели оперирования цепью поставок (SCOR) для меда с индикаторами качества и объема экспорта. Реализация цели предполагает решение следующих задач: а) адаптировать эффективную модель оперирования цепью поставок меда; б) планировать операции в цепи поставок с внедрением двух индикаторов - качество меда как товара и объем производимого меда; с) разработать механизм трансформации меда как уникальный продукт с добавленной стоимостью.

2 Методология Исследования

Для проведения исследования по данному проекту был применен экспертный метод с применением следующих инструментов: кабинетное исследование или анализ вторичной информации - статистические данные, интернет ресурсы, отчеты потребителей и производителей меда; анкетирование производителей и потребителей меда; опрос и интервью профильных и смежных предприятий; личные наблюдения и анализ сети оптовых и розничных продаж. Адаптирована модель оперирования цепью поставок (SCOR-model), позволяющая описать и создать основу для совершенствования цепей поставок конкретного продукта компании. Границы модели определяются от поставщика до потребителя продуктов, и описывает так называемую «расширенную» цепь поставок как на нижнем рисунке 1.

Рисунок 1. Схема Модели Оперирования Цепью Поставок (SCOR Model).

3 Создание Цепи Ценности Экспорта Меда

Как показано на рисунке, в создаваемой цепи поставок для любого продукта должен быть описан единый процесс производства в цепи, индикаторы измерения оценки процесса производства, применяемые технологии и сравнение с лучшей практикой. Проектирование или реорганизация существующей цепи поставок меда осуществляется планированием процесса производства (делать) меда предпринимателями (фокусная компания) на трех этапах – начало процесса, промежуточный процесс и окончание процесса. На начальном этапе производства меда рекомендуется выдерживать надлежащее планирование действий по уходу за пчелами и по ведению пчеловодства. По принятой методике проводить кормление и подготовку улей на пассивный сезон и зимовку, соблюдение режима температуры и вентиляции улей для обеспечения здорового ухода за пчелами. Подготовительные мероприятия охватывает лечение естественными препаратами как органические кислоты (муравьиная, щавельная), эфирные масла, лекарственные растения. Оптимальной целевой группой являются жители сельской местности с существующим активом в виде земельной доли, с действующим бизнесом растениеводства и животноводство. Также, требуется помещение и обязательно легковая автомашина повышенной проходимости, тягач с прицепом – платформой и летательные аппараты (дроны). Для пчеловодства количеством 25-35 улей необходимо 2 человека с полной занятостью со знанием и опытом работы. Самым критичным риском в пчеловодстве

становится идентификация улей и племенная работа пчел, потому что участились падежи пчел из-за болезней и снизилась их продуктивность. Как временные меры пчеловоды начали импортировать семенные пчелы из разных стран Карпатского региона. Поэтому в Кыргызской Республике налаживается племенная работа и уже зафиксировано 5 племенных ферм, занимающихся разведением пчел. На промежуточном этапе производства меда в качестве постоянного фактора выступают природные ресурсы. Биотическая часть окружающей среды: флора – цветущая масса растительного мира для сбора нектара. Абиотическая часть окружающей среды: водные ресурсы, пространство для пчел с умеренной рельефной поверхностью и с доступной местностью, солнечные дни, оптимальная температура, влажность и циркуляция воздуха. Для увеличения производимого объема меда с учетом географических условий мест сбора меда рекомендуется спланированная кочевка с учетом движения цветения растений. В качестве промежуточного результата можно засчитать факт потенциального повышения урожайности сбора меда на 20 – 30 %. Данные получены из проведенного эмпирического исследования студентами после опроса фермеров: Салахудинова Марата - пчеловода с 20-летним опытом житель города Балыкчи, Иссык-Кульской области и Алымжана Малдыбай уулу - пчеловод с 5-летним опытом житель города Сокулук, Чуйской области. Они добились роста сбора меда на примере кочевки с солнечных районов Чуйской области в Иссык-Кульскую область по мере цветения лугов и предгорий с апреля по июнь в зависимости от температурных условий этого периода года. Конечный этап производства меда совмещен с процессом реализации меда. Проведенные исследования по адаптации модели оперирования цепью поставок меда предполагает увеличение объема экспорта меда до 10 процентов и укрепит его потенциал как уникальный продукт. В технологическом плане мед относится к категории продуктов, которые не ставят специальные сложные технические требования для хранения и транспортировки. Температурный диапазон для оптимального хранения всех целебных специфических свойств меда составляет от 8 до 20 градусов по Цельсию; мед нельзя замораживать, а также он теряет целебные свойства при температуре свыше 35 градусов по Цельсию. Для подлинности и оригинальности разновидностей меда нужен строгий учет вида и мест производства меда. Практика показывает, что в экспорте меда наметились две главные тенденции. Первая – ближние страны, в частности Китай заинтересован в закупке меда крупными партиями в тарах 20-30 килограммов, далее реализовать его уже на своей территории. Такой вариант гарантирующий сбыт продукции и покрытие всех операционных расходов с рентабельным уровнем бизнеса привлекателен для пчеловодов. Вторая – упаковка меда в тарах 0,1– 0,2 килограммов и позиционировать как дорогой продукт премиум класса. Ключевая задача – гарантия уникальности продукта, привлекательности и надежности упаковки. Высокие издержки на маркетинг компенсируются высокой добавленной стоимостью в звеньях цепи поставок. Имеется уже опыт экспорта меда в Монголию, Турцию, Катар, ОАЭ, Японию и Малайзию. Действующий маркетинговый механизм ограничен периодическими выставками меда, и заинтересованные потребители напрямую находят контакты и закупают нужную продукцию. Следовательно, очень важно распространение информации о кыргызском меде через площадки в сети интернета как Facebook и другие. Эти ресурсы социальных сетей активно используются огромными массами пользователей. Если использовать надлежащим образом механизмы и возможности продвижения продукции через эти информационные ресурсы, то спрос на мед возрастет независимо от сезона визита туристов. Все вышеуказанные действия должны синхронно и совместно координировать синхронно и совместно Союзы и Объединения, созданные самими пчеловодами. Созданные Союзы и Объединения являются самоуправляемыми, проводят консультации, обучение пчеловодов и представляет их интересы при экспорте меда. По оценке Казима Каракетова, Президента Кыргызского Союза пчеловодов реализация предложенных рекомендаций позволит увеличить производство меда до 30 процентов и экспорт меда до 10 процентов.

4 Результаты

Идентификация и регулярное обновление племени пчелиной семьи для исключения болезней и повышения продуктивности пчел.

Контроль среды обитания пчел новейшими технологиями для исключения запретных препаратов в составе меда.

Постоянное и своевременное перемещение пчелиной семьи в оптимальные сроки созревания флоры.

Усилить координирующую и самоуправляемую функцию Союза пчеловодов как единого органа в процессе регулирования экспорта меда.

Наладить распространение информации о кыргызском меде через площадки в сети интернета как Facebook и другие.

Литература

- Джерард Кэчон, Христиан Тервиш, 2011. Соответствовать Спросу и Предложению: Введение в операционно-производственное управление. 3- издание. МакГроу-Хил.

- Кыргызским медом заинтересовался Китай, <http://rus.azattyk.org/a/27555152.html>.
- Лукинский В. С., 2008. Модели и методы теории логистики: Учебное пособие. 2-е изд. Питер.
- Мед Кыргызстана охватывает международные рынки, <http://www.mongoliaeconomy.com/kyrgyzstan-honey-conquers-international-markets>
- Мед Кыргызстана признали лучшим, <https://rg.ru/2013/10/17/luchshii.html>
- Полезные свойства меда, <http://kakmed.ru/raznoe-o-mede>.
- Роналд Бэллоу, 2003. Логистика Предпринимательства: Управление цепями поставок 3-е издание. Пирсон Прентис Холл, Ballou.
- Стивен Намиас, 2004. Анализ Производства и Операционно-производственного управления, 5-издание. МакГроу-Хил.
- Сунил Чопра, Питер Майндл, 2003. Управление цепями поставок: Стратегия, Планирование и Операционное управление. 5-е издание. Пирсон Прентис Холл.
- Щербаков В. В., Мерзляк А. В., Коскур-Оглы Е. О., 2011. Автоматизация бизнес-процессов в логистике: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. Питер.