

GAMINTOJŲ IR VARTOTOJŲ BENDRUOMENĖS ATRANDA VIENOS KITAS

Irma Dubovičienė

Kaime mažėjant gyventojų skaičiui, mažta ir šeimos ūkių. Ūkininkai lengvai nepasiduoda. Apstu pavyzdžių, kai žmonės kabinasi į verslą. Norėdami jiems padėti Lietuvos agrarinės ekonomikos instituto (LAEI) mokslininkai pasiūlė inovatyvų tiesioginių pardavimų skatinimo modelį. Drauge su partneriu, Lietuvos kaimo turizmo asociacija (LKTA), institutas įgyvendina KPP 2007-2013 m. lėšomis finansuojamą projektą „Dvišalis bendradarbiavimo tinklas“.

Šeimos ūkiai – regiono gyvybingumo sąlyga

LAEI direktorė dr. Rasa Melnikienė primena, kad regiono ekonominiam vystymuisi svarbi infrastruktūra. Ji bus plėtojama ar sumenks, lemia gyventojų tankumas, o kaimiškajame regione – ūkių tinklo tankumas. Kuo tankesnis ūkių tinklas, tuo didesnis paslaugų poreikis: kuriamos naujos darbo vietos, palaikoma ir plėtojama infrastruktūra.

Kiekviename rajone yra kūrybingų darbščių ūkininkų, sugebančių pagaminti puikius produktus. Smulkiesiems ūkininkams susirasti naujų klientų sunku. Prekyba turguje ne visiems priimtina, neužtikrina gamybos augimo. Pasirinkus realizaciją per tarpininkus, tenka susitaikyti su daug mažesnėmis pajamomis. Kiekvienas maisto tiekimo grandinės dalyvis – perdirbėjas, pardavėjas – pasiima tam tikrą galutinės kainos procentą, o gamintojui tenka palyginti nedidelė dalis.

Lengviau būtų parduoti savo užaugintą produktą susikoooperavus, bet ūkininkai dėl įvairių priežasčių nelinkę burtis. Kooperacija vis tiek gyvuoja – neformali. Kaimynai bendradarbiauja, vieni kitiems padeda, suteikia paslaugas.

Išeitis – dvišalio bendradarbiavimo tinklas

LAEI sukūrė dvišalio bendradarbiavimo tinklo modelį. Tai yra įrankis, padedantis rasti kelią pas vartotoją išsiverčiant be tarpininkų ir gauti geresnę kainą už savo gaminamus produktus, teikiamas paslaugas. Tinklas pagrįstas pardavimų skatinimu ir yra neformali kooperacijos forma.

Ūkininkams bendradarbiavimo tinklas siūlo trejopą naudą: mažesnes išlaidas rinkodarai; galimybę be tarpininkų bendrauti su vartotojais ir gauti geresnę kainą; užmegzti ilgalaikius ryšius su gaminamų produktų, teikiamų paslaugų vartotojais, taip ūkininkavimui suteikti stabilumo ir saugumo.

Be tarpininkų naudinga abiem pusėms

Nemažai daliai ūkininkų bei miesto žmonių žinomas tiesioginis bendradarbiavimas, kai produktai pristatomi betarpiškai užsakius.

Jau keleri metai, kai LAEI darbuotojai kooperuojasi, kad norimos gėrybės jiems būtų atvežtos tiesiog į darbovietę. Avietės, braškės, obuoliai, vištos, triušiai – užsakytas siuntas tiesiog iš savo ūkių sutartu laiku pristato žinomi augintojai.

Taip kilo projekto idėja kurti Lietuvos mastu veikiančią prekybos pagal išankstinius užsakymus sistemą. Pasitelkus informacines technologijas - interaktyvią komunikacijos platformą – į pirkimo procesą nuolat gali įsijungti naujos vartotojų bendruomenės bei nauji ūkininkai.

Taigi dvišalio bendradarbiavimo tinkle dalyvauja dvi suinteresuotos šalys: ūkininkai ir vartotojai.

Ūkininkams aktualu savo gaminamiems produktams ar paslaugoms miestuose susirasti vartotojų, kurie mokėtų geresnę kainą nei tradiciniai žemės ūkio produktų supirkėjai. Bendradarbiavimo tinklo

platforma teiks informaciją apie jų siūlomus produktus bei paslaugas, koordinuos bendradarbiavimo su vartotojų bendruomenėmis veiksmus.

Antroji tinklo šalis – tai miesto gyventojai, ieškantys būdo tiesiog iš ūkininko gauti kokybiškų šviežių maisto produktų, paslaugų. Poreikis sugrąžinti valgytojo ir gamintojų santykį – šio šimtmečio bruožas, būdingas visai Europai.

Kaip veikia bendradarbiavimo tinklas?

Kuo skiriasi bendradarbiavimas pirkimo sistemoje nuo įprasto, daugelio ūkininkų puoselėjamo bendravimo su savo klientais? Bendradarbiavimas, kaip akcentuoja dr. R.Melnikienė, nėra tas pats kas bendravimas. Jis grįstas abipusiu darbu, abipusiu naudos siekimu.

Jau sukurta sistema *kaimasınamus.lt*, ji testuojama bei tobulinama. Ūkininkai prie jos jungiasi. Siekdami išplėsti klientų ratą, jie sistemoje registruojasi, skelbia informaciją apie savo gaminamą produkciją. Vasarą *kaimasınamus.lt* pradės veikti.

Tai prekybos pagal išankstinius užsakymus sistema, bendram tikslui vienijanti bendruomenės narius. Platforma kviečia telktis ne tik gamintojus, bet ir padeda vartotojams savo gyvenamoje vietoje burtis į vienminčių grupes.

Pardavimų sistemos veikimo principas paprastas. Pirmiausia susikuria vartotojų bendruomenė (patogiausia – pagal gyvenamąją vietą ar darbovietę). Ji ūkininkui suformuoja užsakymą. Vartotojus dominančio produkto kiekis ar paslaugos apimtis turi būti tokia, kad ūkininkui apsimokėtų vykti į vartotojų bendruomenės pageidaujamą vietą. Trečiasis žingsnis – sutartą dieną ir valandą užsakyti produktai pristatomi į pageidaujamą vietą, bendruomenės nariai atsiskaito su ūkininku.

Erdvė plėtrai, kūrybai

Dvišalis bendradarbiavimo tinklas, pirkėjo ir pardavėjo lokacija pagrįstos pardavimo technologijos ūkininkams pristatomas seminaruose. Tokie praktiniai renginiai jau įvyko Utenoje, Ukmergėje. Projekto autorius LAEI su partneriu LKTA ketina aplankyti dar bent dešimtį rajonų.

Seminarų klausytojams kyla daug klausimų. Kaip sukurti, išlaikyti pasitikėjimo ryšį? Ūkininkas siekia branginti gerą savo vardą, priešingu atveju jis rizikuoja akimirksniu prarasti savo klientus. Kaip pastebi dr. R.Melnikienė, yra ir daugiau spęstinių dalykų. Įgyvendinant projektą bendradarbiaujama su Valstybine maisto ir veterinarijos tarnyba, kuri reguliuoja maisto tiekimo grandinę. Ūkininkai vis noriau imasi perdirbimo, kuris suteikia pridėtinę vertę. Jau dabar sistemoje *kaimasınamus.lt* siūloma duona, sūriai, uogienės, arbatos...

Ūkininkams rūpi, kokių sąnaudų pareikalaus bendradarbiavimo tinklas. LAEI vadovė išlaidų poreikį lygina su mobiliojo ryšio plėtros sąnaudomis. Tinklo kūrimo pradžioje jos buvo didelės, o vėliau papildomo abonento prisijungimo išlaidos bus lygus nuliui. Susikūrus gamintojų ir vartotojų bendruomenių ryšiams, jų plėtra ilgainiui taps vis paprastesnė.

Į sistemą įsilieję ūkininkai turi būti pasirengę augti, tobulėti. Pirmiausia jie jėgas sutelks vartotojų segmento paieškai. Paskui turės nusistatyti pardavimo intensyvumą. Vėliau kils klausimas, kiek plėsti ūkio specializaciją. Gali ateiti toks etapas, kai kils mintis specializacija dalytis su kaimynu – tarkime, kad jis perimtų kurio nors vartotojams potencialiai reikalingo produkto auginimą. Tai jau bus regioninis bendradarbiavimas. Dr. R.Melnikienė pabrėžia, kad šis procesas turi daug etapų. O kiek naudos konkretus ūkininkas sugebės gauti iš dvišalio bendradarbiavimo – lems jo paties kūrybiškumas, gebėjimas pasinaudoti naujausiais vadybos mokslo atradimais pagrįstu projektu.

Daugiau informacijos apie projektą ir jam skirtus seminarus bei lauko dienas:

tel. (8~5) 261 0758, erika.ribasauskiene@laei.lt, www.laei.lt, www.kaimasinamus.lt