



Case study: **TBS**
Vertical integration

TBS

ვერტიკალური ინტეგრაცია

პატრიკ როვნი

სლოვაკეთის სოფლის მეურნეობის უნივერსიტეტი ნიტრაში, მარკეტინგისა და კომერციის დეპარტამენტი

ელ.ფოსტა: patrik.rovny@uniag.sk

ქვეყანა	სლოვაკეთი
რეგიონი	პოდკილავას რეგიონი
ფერმერი	ინჟ. ვოიტეკ ტლჩიკი, დოქტორი
ასაკი	81
სქესი	მამრობითი
აგრარული განათლება/განათლების საფეხური	სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა/უმადლესი განათლება (უნივერსიტეტი)
ფერმერობის გამოცდილება	55
სპეციალიზაცია	ორგანული სოფლის მეურნეობა, მემცენარეობა, მეცხოველეობა
ოჯახის რაოდენობა	წევრების 8

რეგიონი

ტრენჩინის რეგიონი, განსაკუთრებით მიავას რაიონი და პოდკილავას რეგიონი, ხასიათდება გამორჩეული სასოფლო-სამეურნეო ლანდშაფტით, სადაც ტრადიციული საოჯახო მეურნეობა კვლავაც მეურნეობის წამყვან ფორმად ითვლება. მთიანი რელიეფი და მეჩხერი დასახლებები სპეციფიკურ პირობებს ქმნის სოფლის მეურნეობის ექსტენსიური ფორმებისთვის. მდგრადი სოფლის მეურნეობის მაგალითია 240 მკვიდრით დასახლებული პატარა სოფელი პოდკილავა, სადაც ბუნებრივი სიმდიდრე კულტურულ მემკვიდრეობას ერწყმის.

კლიმატი ზომიერად თბილი და ნოტიოა, საშუალო წლიური ტემპერატურით 7–9 °C, ხოლო ნალექების რაოდენობა - 700–900 მმ-ია. ეს პირობები ხელსაყრელია ბალახოვანი საფარის, სამოვრების, კარტოფილის, კომბოსტოს და ხეხილის გასაშენებლად. ზღვის დონიდან დაახლოებით 246 მ სიმაღლე და უხეში რელიეფი ზღუდავს ინტენსიური სოფლის მეურნეობის შესაძლებლობებს, მაგრამ ქმნის სივრცეს ეკოლოგიური მიდგომებისთვის.

სურათი 1 – სოფელი პოდკილავა
წყარო: ვებგვერდი Podkylava.sk



რეგიონში, ძირითადად, კამბისოლი და რენძინა - კორდიან-კარბონატული ნიადაგებია გავრცელებული - ზომიერად ნაყოფიერი, წყლის შეკავების კარგი უნარით, რომლებიც განსაკუთრებით კარგია სათიბი მინდვრებისთვის, ხეხილის ბაღებისა და სამოვრებისთვის. დახრილი რელიეფის გამო, აუცილებლობას წარმოადგენს მათი დაცვა.

სოფლის მეურნეობის გავრცელებული დარგია მეცხოველეობა (მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვის, ცხვრისა და ფრინველის მოშენება). ასევე, ტრადიციული კულტურების მოყვანა. ბოლო წლებში ვითარდება ორგანული მეურნეობა და აგროტურიზმი. პოდკილავაში შენარჩუნებულია ტრადიციული ხელნაკეთობები და ხალხური ნაგებობები, მხარს უჭერენ ადგილობრივ მწარმოებლებს, რაც მას ეკოლოგიურად და კულტურულად მდგრადი სოფლის მეურნეობის სანიმუშო მაგალითად აქცევს.

ფერმის ისტორია, რესურსები, ტექნოლოგია და წარმოება

TBS, რომელსაც ვოიტეკ ტლჩიკი ხელმძღვანელობს, წარმოადგენს ტრადიციული სოფლის მეურნეობის მდგრადობის, აგროტურიზმისა და სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვების (SFSC) თანამედროვე მიდგომებთან წარმატებული ინტეგრაციის უნიკალურ მაგალითს სლოვაკეთში. კოპანიცეს რეგიონში, სოფელ პოდკილავაში დაფუძნებული TBS ტრადიციული სასოფლო-სამეურნეო საწარმოდან ყოვლისმომცველ პლატფორმად ჩამოყალიბდა, რომელიც აერთიანებს წარმოებას, გადამამუშავებას, განათლებასა და ტურიზმს. ეს მოდელი არა მხოლოდ აძლიერებს ადგილობრივ ეკონომიკას, არამედ ხელს უწყობს სოფლის კულტურისა და ბიომრავალფეროვნების შენარჩუნებას. TBS დაახლოებით 150 ჰა სასოფლო-სამეურნეო მიწასა და სამოვრებს ამუშავებს და დაახლოებით 120 სულ საქონელს ფლობს (შაროლე და მთის ჯიშის ძროხა).

სურათი 2 - კომპანიის მეპატრონე ინჟ. ვოიტეკ ტლჩიკი
წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk



ინჟ. ვოიტეკ ტლჩიკი სწორედ ის პიროვნებაა, რომელიც თავისი ცხოვრებითა და მოღვაწეობით ამტკიცებს, რომ ტექნიკურ აზროვნებას, მეწარმის გამბედაობას და მშობლიურ მიწასთან ღრმა კავშირს შეუძლია სოფლის განვითარების მყარი საფუძველი შექმნას. მისი ისტორია არა მხოლოდ პირადი წარმატების მაგალითია, არამედ იმის დასტურიც, თუ როგორ შეიძლება ქვეყნის გაუმჯობესება, მისი ტრადიციებისა და მომავლის პატივისცემით.

ტექნიკურ უნივერსიტეტში სწავლისა და მექანიკურ ინჟინერიაში წარმატებული კარიერის შემდეგ, ვოიტეკ ტლჩიკი მშობლიურ რეგიონში დაბრუნდა, სადაც კრაინოს JRD-ის თავმჯდომარე გახდა. ჯერ კიდევ 1970-იან წლებში დაიწყო მან სოფლის მეურნეობაში ინოვაციური მიდგომების დანერგვა - დაწყებული წარმოების პროცესების მოდერნიზებით, კოოპერატივის შემოსავლების დივერსიფიკაციით დასრულებული. მაგალითად, მისი ხელმძღვანელობით, რძის მეურნეობა უფრო ეფექტური გახდა თანამედროვე როტაციული საწველი ქარხნის პირობებში, გრანულირებული საკვების ქარხანაში გაიზარდა კოოპერატივის თვითკმარობა. ასევე, ავტოპარკი გაიზარდა ათობით სატვირთო მანქანით, რომლებიც არა მხოლოდ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებით, არამედ მასალების კომერციული ტრანსპორტირების მიზნითაც გამოიყენებოდა. 1990-იან წლებში ტლჩიკმა ყურადღება გაამახვილა აგროტურიზმის განვითარებაზე, როგორც სოფლის აღორძინების მთავარ ინსტრუმენტზე. თავის გუნდთან ერთად მან ააშენა აგრო-პანსიონატი „Adam“, რომელიც რეგიონში ცენტრად იქცა, სოფლის ცხოვრების გამოცდილების გაზიარების თვალსაზრისით. ეს პროექტი სასოფლო-სამეურნეო

წარმოებას ტურიზმთან აკავშირებს და სტუმრებს ავთენტურ კონტაქტს სთავაზობს ბუნებასთან, ცხოველებთან და ტრადიციულ სამზარეულოსთან. ამავდროულად, კომპანია ახალგაზრდა თაობის განათლებაზეც ზრუნავს - ვოიტეკ ტლჩიკი საშუალო სკოლის მოსწავლეებისთვის ატარებს ლექციებს, უხსნის აგროტურიზმის, მეწარმეობისა და მდგრადი მეურნეობის პრინციპებს. მისი მიზანია ახალგაზრდა თაობის მოტივაცია, რათა ისინი არ შეუშინდნენ სოფელში დარჩენას და იზრუნონ მის განვითარებაზე თანამედროვე გზით.

ვოიტეკ ტლჩიკის ერთ-ერთი ყველაზე გაბედული პროექტი იყო საქონლის, კერძოდ, შაროლეს ურქო ჯიშის ემბრიონების იმპორტი აშშ-დან 1992 წელს. ამ პროექტმა მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი რეგიონში საქონლის ხორცის ხარისხის გაუმჯობესებას და აჩვენა, რომ უახლესი ბიოტექნოლოგიური ინოვაციების

სურათი 3 – აგრო-პანსიონატი „Adam“
წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk



დანერგვა სოფლადაც არის შესაძლებელი.

ბიზნეს საქმიანობის გარდა, ტლჩიკი საზოგადოების აქტიურ წევრად რჩება. ის აწყოფს ფოლკლორის ფესტივალებს, მხარს უჭერს ადგილობრივ ხელნაკეთობებს და ზრუნავს კომპანიცეს რეგიონის კულტურული მემკვიდრეობის შენარჩუნებაზე. მისი ფილოსოფია მარტივია: „წარმატებას მხოლოდ მაშინ აქვს აზრი, თუ მას სხვებს გავუზიარებთ“.

1998 წელს მან დააარსა TBS, როგორც სააქციო საზოგადოება, რომლის მიზანიც ისეთი მდგრადი საწარმოს შექმნა იყო, რომელიც მემცენარეობას და მეცხოველეობას დამატებით ღირებულებას შესძენდა.

TBS სლოვაკეთის სოფლის მეურნეობის ტრანსფორმაციის მოდელია. მისი მრავალფუნქციური მოდელი, რომელიც დაფუძნებულია მდგრადი განვითარების, აგროტურიზმისა და ადგილობრივი თანამშრომლობის პრინციპებზე, არა მხოლოდ ზრდის რეგიონის კონკურენტუნარიანობას და დივერსიფიკაციას უკეთებს მის ეკონომიკურ ბაზას, არამედ ხელს უწყობს სოციალურ და გარემოსდაცვით მდგრადობას. გლობალური გამოწვევების ეპოქაში, როგორებიცაა კლიმატის ცვლილება ან ბიომრავალფეროვნების დაკარგვა, TBS-ის მიდგომა შთაგონების წყაროა მთელი ცენტრალური ევროპის რეგიონისთვის.

სურათი 4 – ფოლკლორის ფესტივალი ფერმაში
წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk



სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვში ინტეგრაციის მიზეზები

TBS-ის სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვში ინტეგრაცია წარმოადგენს სტრატეგიულ პასუხს სოფლის მეურნეობაში არსებულ გამოწვევებზე, რომლებიც პირდაპირ კავშირშია ეკონომიკურ ეფექტიანობასთან, ეკოლოგიურ მდგრადობასა და სოციალურ ჩართულობასთან. ეს მოდელი არა მხოლოდ ტექნიკურ განაწილებასთან დაკავშირებულ საკითხებს აგვარებს, არამედ წარმოადგენს

ყოვლისმომცველ მიდგომას, რომელიც ცვლის საკვების მიწოდების გზას მწარმოებლიდან მომხმარებლამდე.

კომპანიის ეკონომიკური მოტივაციისთვის მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს წარმოების დამატებითი ღირებულების გაზრდა და მთელ ჯაჭვზე კონტროლის მოპოვება. ტრადიციული სისტემა, მეტწილად, შუამავლებზეა დამოკიდებული, რაც ამცირებს ფერმერების მოგების კოეფიციენტს. TBS-მა ეს მოდელი ვერტიკალურ ინტეგრაციად გარდაქმნა: მან ააშენა საკუთარი გადამამუშავებელი ქარხანა, ფერმის მაღაზია, რესტორანი და საოჯახო სასტუმრო. შედეგად, ის სრულად აკონტროლებს ღირებულებათა ჯაჭვს „მინდვრიდან სუფრამდე,“ რაც საშუალებას აძლევს მას შეინარჩუნოს მოგების უფრო დიდი წილი, უზრუნველყოს ხარისხი და მოქნილად უპასუხოს ბაზარზე არსებულ მოთხოვნებს.

სურათი 5 – ხილის გადამამუშავებელი საწარმო
წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk



გარემოს მდგრადობა სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის განვითარების (SFSC) კიდევ ერთი მთავარი საყრდენია. მოკლე ჯაჭვები მინიმუმამდე ამცირებს ტრანსპორტირების მანძილს, რითაც მცირდება ნახშირბადის კვალი. TBS-ის

პროდუქცია ძირითადად 100 კმ რადიუსში ნაწილდება, სლოვაკეთის რესპუბლიკის სოფლის განვითარების პროგრამებში ასახული ადგილობრივი ბაზრის პრინციპების შესაბამისად. გარდა ამისა, ფერმაში დანერგილია ეკოლოგიური პრაქტიკა - საქონლის მოშენება ანტიბიოტიკების გარეშე, ხილის მოყვანა ქიმიური დანამატების გარეშე და წარმოება კონსერვანტების გარეშე. ეს მიდგომა არა მხოლოდ ამცირებს გარემოზე ზემოქმედებას, არამედ ზრდის მომხმარებლის ნდობას პროდუქტის ხარისხის მიმართ.

სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის სოციალურ განზომილებას წარმოადგენს საზოგადოებაში ცნობიერების ამაღლება. TBS სკოლებისთვის აწყობს ექსკურსიებს (წელიწადში 10-15 ექსკურსია), ფოლკლორულ ღონისძიებებს (მინიმუმ 2 ღონისძიება), ბავშვთა ბანაკებს (წელიწადში 5 ბანაკი) და საგანმანათლებლო აქტივობებს, რითაც აძლიერებს რეგიონულ იდენტობას და კულტურულ მემკვიდრეობას. მომხმარებლები ხდებიან კვების სისტემის აქტიური მონაწილეები, რაც ხელს უწყობს მათ ჩართულობას და ლოიალობას.

კიდევ ერთ უპირატესობას წარმოადგენს ეკონომიკური სტაბილურობა. პირდაპირი გაყიდვები მოქნილი ფასების დადგენისა და მოთხოვნის ცვლილებებზე სწრაფი რეაგირების საშუალებას იძლევა. TBS ნაკლებად არის დამოკიდებული საბითუმო ფასებზე, რომლებიც გლობალური ფაქტორების გავლენის გამო, ხშირად ცვალებადია. შემოსავლის დივერსიფიკაცია - საკვების გაყიდვები, სასტუმროში განთავსება, აგროტურიზმი, საგანმანათლებლო მომსახურება - ქმნის სტაბილურ ეკონომიკურ მოდელს, რომელიც ამცირებს რისკებს კრიზისის დროს.

ინოვაცია და აკადემიური თანამშრომლობა განვითარების ძირითადი ელემენტებია. TBS აქტიურად თანამშრომლობს სლოვაკეთის სოფლის მეურნეობის უნივერსიტეტთან ნიტრაში ახალი პროდუქტების, რეცეპტებისა და ტექნოლოგიების შემუშავებაზე. სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის (SFSC) დამსახურებით, ხდება ინოვაციების სწრაფი ტესტირება პრაქტიკაში. ასევე, ის მომხმარებელთა უკუკავშირის შეგროვებისა და ცოდნის კვლევიდან წარმოებაზე გადატანის შესაძლებლობას ქმნის. შედეგად მიიღება ორიგინალური რეგიონალური პროდუქტები - შოკოლადი ხილით, სეზონური ლუდი, სიროფები - რომლებიც მაღალი ხარისხისაა და დამატებით ღირებულებას ქმნის.

**სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვში ჩართვის სპეციფიკური გზა:
მომხმარებელთა სეგმენტები, არხები და ურთიერთობა
მომხმარებელთან**

TBS, რომელიც პოდკილავაში ფუნქციონირებს, სანიმუშო მაგალითია იმის, თუ როგორ შეუძლია სასოფლო-მეურნეობის საწარმოს ეფექტურად გამოიყენოს სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის (SFSC) პრინციპები მდგრადი, ეკონომიკურად სტაბილური და სოციალურად მყარი სისტემის შესაქმნელად. ეს მიდგომა არა მხოლოდ თეორიული კონცეფციაა, არამედ პრაქტიკულად განხორციელებული

მოდელი, რომელიც ერთ ფუნქციურ ერთეულში აერთიანებს წარმოებას, გადამამუშავებას, დისტრიბუციას, ტურიზმსა და განათლებას. ქვემოთ დეტალურად იქნება განხილული სამი ძირითადი საკითხი: მომხმარებელთა სეგმენტები, დისტრიბუციის არხები და მომხმარებლებთან ურთიერთობა, რომლებიც TBS-ის წარმატების საფუძველია SFSC-ში.

მომხმარებელთა სეგმენტები - დივერსიფიკაცია და კავშირი რეგიონის ღირებულებებთან

TBS-ის ერთ-ერთ ძლიერ მხარეს წარმოადგენს მისი უნარი, მოემსახუროს მომხმარებელთა მრავალფეროვან ჯგუფებს, რომელთაგან თითოეულს კონკრეტული საჭიროებები და მოლოდინები აქვს. ასეთი სეგმენტური მიდგომა კომპანიას საშუალებას აძლევს, მოქნილად უპასუხოს ბაზარზე არსებულ ცვლილებებს და ამავდროულად, შექმნას სტაბილური მომხმარებლების ბაზა.

სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვში მთავარ ბირთვს რეგიონის მაცხოვრებლები და მომხმარებლები ქმნიან. ესენი არიან ადამიანები, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ ახალ, ადგილობრივ და ორგანულ პროდუქტებს გარანტირებული ხარისხით. მათთვის მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ ხარისხი, არამედ პირადი კონტაქტი მწარმოებელთან. პოდკილავაში მდებარე ფერმის მალაზია გახდა ადგილი, სადაც ტრადიცია თანამედროვე მიდგომას ერწყმის - მომხმარებელი აქ გაურკვეველი წარმომავლობის პროდუქტს კი არ ყიდულობს, არამედ იცის მისი ისტორია. მომხმარებელთა ეს სეგმენტი რეგიონის ეკონომიკის შენარჩუნებისა და ადგილობრივი იდენტობის გაძლიერების გასაღებია. ამ გზით კომპანია საშუალოდ 6 ტონა საქონლის ხორცს ყიდის.

კიდევ ერთ უმნიშვნელოვანეს სეგმენტს წარმოადგენენ ბავშვიანი ოჯახები. ისინი ეძებენ საცხოვრებელს, სადაც ცხოვრებისეულ გამოცდილებებს ეზიარებიან, ასევე, ექნებათ ბუნებასთან კონტაქტის და ფერმის საქმიანობაში მონაწილეობის შესაძლებლობა. TBS-ისთვის ეს ოჯახები არა მხოლოდ მომხმარებლები არიან, არამედ ღირებულების - „ჯანსაღი ნიადაგი - ჯანსაღი კვება“ - ელჩებიც. თემატური ვიზიტები, სასკოლო აქტივობები ბუნებაში და საბავშვო ბანაკები ბავშვებს აწვდის ინფორმაციას ორგანული მეურნეობის პრინციპების შესახებ და უვითარებს ემოციურ კავშირებს, რაც თანდათან ერთგულებაში გადაიზრდება.

სკოლები და საგანმანათლებლო დაწესებულებები იყენებენ ფერმის საგანმანათლებლო პროგრამებს, რომლებიც ხელს უწყობს გარემოსდაცვითი ცნობიერების ამაღლებას და მდგრადი სოფლის მეურნეობის შესახებ პრაქტიკული ცოდნის გაზიარებას. ექსკურსიები და სამუშაო შეხვედრები მოიცავს პროდუქციის დეგუსტაციას და წარმოების პროცესების დემონსტრირებას, რაც განათლებას გამოცდილებად აქცევს.

კოპანიცეს რეგიონის სტუმრებს შესაძლებლობა აქვთ, აღმოაჩინონ და ეზიარონ რეგიონის ავთენტურ გამოცდილებას - ფოლკლორს, ტრადიციულ სამზარეულოს და სოფლის გარემოს. საოჯახო სასტუმრო „Adam“ სტუმრებს ფერმის პროდუქციას გასტრონომიული და გამოცდილებითი ტურიზმის სახით წარუდგენს. ამგვარად, ტურისტი რეგიონის ისტორიის ნაწილი ხდება, რაც ზრდის მის მზაობას, მხარი დაუჭიროს ადგილობრივ წარმოებას.

და ბოლოს, ორგანული და არტიზანული პროდუქტებით დაინტერესებული მომხმარებლები, რომლებიც პროდუქციას ონლაინ მაღაზიის მეშვეობით, ან რეგიონულ ბაზრებში ყიდულობენ. ეს სეგმენტი აფასებს პროდუქციის წარმომავლობის გამჭვირვალობას, ხარისხს და არტიზანულ ხასიათს - ხორციდან დაწყებული სიროფებით, შოკოლადებითა და ლუდით დამთავრებული. TBS-ისთვის ეს სეგმენტი სტრატეგიულია, რადგან ის აფართოებს თავის გავლენას რეგიონს მიღმა და ბრენდის ცნობადობას ეროვნულ დონეზე ზრდის.

დისტრიბუციის არხები – გაყიდვების ტრადიციული და თანამედროვე ფორმები

TBS იყენებს მრავალარხიან სისტემას, რათა უზრუნველყოს პროდუქტებისა და მომსახურების ხელმისაწვდომობა ყველა სეგმენტში. მთავარი პუნქტი პოდკილავაში მდებარე ფერმის მაღაზიაა, რომელიც მომხმარებლებისთვის მთავარ საკონტაქტო წერტილს წარმოადგენს. აქ ხორციელდება პირდაპირი გაყიდვები, კომუნიკაცია და ყალიბდება ნდობა. ეს მაღაზია არა მხოლოდ ბიზნესის წარმართვის ადგილია, არამედ საზოგადოებრივი ცხოვრების ცენტრიც, სადაც ადგილობრივები, ტურისტები და ღონისძიების სტუმრები ერთმანეთს ხვდებიან.

დისტრიბუციის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი არხია რესტორანი და სასტუმრო „Adam“, რომელიც ფერმის პროდუქციას გასტრონომიულ გამოცდილებად აქცევს. სტუმრებს საშუალება აქვთ, პირდაპირ ფერმაშივე დააგემოვნონ ხორცი, ყველი და ხილი, რაც ამყარებს კონცეფციას „მინდვრიდან სუფრამდე“. სასტუმრო ასევე გთავაზობთ ელეგანტურ ნომრებში განთავსებას, თემატურ დასვენებას და სხვადასხვა შეთავაზებებს ოჯახებისთვის, სკოლებისთვის ან კორპორატიული ღონისძიებებისთვის, რითაც პროდუქტების დისტრიბუციას ტურიზმთან აკავშირებს.

სეზონური ბაზრობები და რეგიონული ღონისძიებები ფერმის მასშტაბებს პოდკილავას მიღმა აფართოებს. ბაზრობებზე, ფოლკლორულ და გასტრონომიულ ფესტივალებში მონაწილეობა საშუალებას გვაძლევს, ჩვენი პროდუქცია ფართო საზოგადოებას წარვუდგინოთ და ბრენდი TBS რეგიონული იდენტობის მატარებლად ჩამოვაყალიბოთ.

ონლაინ მაღაზიით განხორციელებული გაყიდვები წარმოადგენს თანამედროვე არხს, რომელიც უზრუნველყოფს პროდუქტის ხელმისაწვდომობას რეგიონის გარეთ. ხარისხსა და ეკოლოგიურ ღირებულებებზე ორიენტირებული

მომხმარებლები აფასებენ მოსახერხებელ შოპინგს და წარმომავლობის გამჭვირვალობას. ონლაინ მაღაზია უზრუნველყოფს პირად კონტაქტს და ბლოგების, საინფორმაციო ბიულეტენებისა და სოციალური ქსელების საშუალებით რეგულარული ინტერაქციის საშუალებას იძლევა.

და ბოლოს, საზოგადოებრივი ქსელები და პირადი რეკომენდაციები არაფორმალური, თუმცა უაღრესად ეფექტური არხებია. სოფლის გარემოში აუცილებელია პირადი ურთიერთობები და ნდობა. ლოიალობის პროგრამები, სპეციალური აქციები და მომხმარებელთა ჩართულობა ღონისძიებებში აძლიერებს ლოიალობას და ქმნის ემოციურ კავშირებს.

TBS-ში მომხმარებლებთან ურთიერთობები ვითარდება პირადი კონტაქტის, გამოცდილებისა და განათლების პრინციპებზე დაყრდნობით. მაღაზიაში და ფერმაში მომხმარებლები ხვდებიან მწარმოებლებს, შეუძლიათ მონაწილეობა მიიღონ აქტივობებში, დააგემოვნონ პროდუქტები და მიიღონ ინფორმაცია მათი წარმოშობის შესახებ. ეს პირდაპირი კონტაქტი ქმნის ნდობას, რაც SFSC-ის წარმატებას განაპირობებს.

გამოცდილებითი ტურიზმის შესანიშნავი მაგალითია საოჯახო სასტუმრო „Adam“, სადაც სტუმრებს საშუალება აქვთ, უფრო ღრმად დაუკავშირდნენ ფერმას, ცხოველებსა და ბუნებას. ისინი ერთვებიან სოფლის ცხოვრებაში, რაც აძლიერებს მათ კავშირს TBS-ის ბრენდთან. საგანმანათლებლო აქტივობები - სამუშაო შეხვედრები, სკოლები ბუნებაში, ექსკურსიები - ხელს უწყობს ცნობიერების ამაღლებას ორგანული მეურნეობის და პასუხისმგებლიანი მოხმარების შესახებ.

ურთიერთობების კიდევ ერთი საყრდენია საზოგადოებრივი კავშირები და ლოიალობის პროგრამები. TBS აწყობს ფოლკლორის ფესტივალებს, რეგიონულ დღესასწაულებსა და სპეციალურ ღონისძიებებს, რომლებიც მომხმარებლებს რეგიონის კულტურულ მემკვიდრეობასთან აახლოვებს. სოციალური ქსელებისა და ონლაინ მაღაზიების საშუალებით განხორციელებული კომუნიკაცია ანაცვლებს პირად კონტაქტს და უზრუნველყოფს რეგულარულ ინტერაქციას.

TBS-ში ინტეგრირებული SFSC მოდელი სინერგიულ ეფექტს ქმნის: საოჯახო სასტუმროს რესტორანი „Adam“ იყენებს ფერმის პროდუქტებს, რაც მომხმარებლის ნდობას აძლიერებს; სკოლებისა და ოჯახებისთვის საგანმანათლებლო აქტივობები ხელს უწყობს ლოიალობის ჩამოყალიბებას და ზრდის ორგანული მეურნეობის შესახებ ცნობიერებას; ონლაინ გაყიდვები ეხმარება ფერმას, გასცდეს რეგიონის ფარგლებს, ხოლო პირადი კონტაქტის საშუალებით ხდება საზოგადოებასთან ძლიერი კავშირების შენარჩუნება. ამრიგად, TBS კლასიკურ სასოფლო-სამეურნეო საწარმოს გარდაქმნის მრავალფუნქციურ სისტემად, რომელიც ერთიან მდგრად მოდელში აერთიანებს წარმოებას, ტურიზმს, განათლებას და საზოგადოებას.

დასკვნა

TBS-ის მიერ დანერგილი მოდელი წარმოადგენს იმის საუკეთესო მაგალითს, თუ როგორ შეუძლია სასოფლო-სამეურნეო საწარმოს მიაღწიოს წარმატებას მიმდინარე

ეკონომიკური, ეკოლოგიური და სოციალური გამოწვევების პირობებში. ვერტიკალური ინტეგრაციისა და სურსათის მიწოდების მოკლე ჯაჭვის (SFSC) პრინციპების დანერგვის წყალობით, TBS-მა წარმოება, გადამამუშავება, დისტრიბუცია, აგროტურიზმი და განათლება ერთ ფუნქციურ სისტემაში გააერთიანა. ეს მიდგომა რამდენიმე სინერგიულ ეფექტს იძლევა: ის ზრდის პროდუქციის დამატებით ღირებულებას, აძლიერებს რეგიონულ იდენტობას, მხარს უჭერს ეკოლოგიურ მდგრადობას და ქმნის სტაბილურ ურთიერთობებს მომხმარებლებთან.

კომპანიის წარმატების გასაღებს წარმოადგენს TBS-ის უნარი - მრავალარხიან დისტრიბუციასა და ნდობაზე, გამოცდილებასა და განათლებაზე დაფუძნებული პირადი ურთიერთობების დამყარების გზით უპასუხოს მომხმარებელთა სხვადასხვა სეგმენტის საჭიროებებს. გარდა ამისა, საოჯახო სასტუმროსთან „Adam“ კავშირი საშუალებას იძლევა ფერმის პროდუქცია გასტრონომიულ და ტურისტულ გამოცდილებად გარდაიქმნას, რაც საწარმოს რეგიონული განვითარების ცენტრად აქცევს.

TBS ადასტურებს, რომ სოფლის მეურნეობა იზოლირებული სექტორი არ უნდა იყოს, რადგან მას აქვს პოტენციალი, იფუნქციონიროს, როგორც ინტეგრირებულმა ეკოსისტემამ, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს ეკონომიკას, კულტურას, განათლებას და გარემოს. ეს მოდელი შთაგონების წყაროა სხვა სოფლის-სამეურნეო საწარმოებისთვის, რომლებიც მდგრადობის, კონკურენტუნარიანობისა და სოციალური პასუხისმგებლობისკენ მიმავალი გზის ძიებაში არიან. ისეთი გლობალური გამოწვევების კონტექსტში, როგორიცაა კლიმატის ცვლილება ან სურსათის ხარისხზე ზეწოლა, TBS-ის მიდგომა წარმოადგენს სლოვაკეთის სოფლის მომავლის პერსპექტიულ მიმართულებას.

ცხრილი 1 – კანვას ბიზნეს მოდელი
წყარო: ავტორი

მთავარი პარტნიორები	ძირითადი აქტივობები	ღირებულების წინადადება	ურთიერთობა მომხმარებლებთან	მომხმარებელთა სეგმენტები
<p>სლოვაკეთის სოფლის მეურნეობის უნივერსიტეტი ნიტრაში (კვლევა და პროდუქტის შემუშავება); ხილის, მწვანე ხილისა და სხვა ინგრედიენტების რეგიონალური მომწოდებლები; ადგილობრივი თვითმმართველობები და სათემო ორგანიზაციები; მომხმარებლები და რეგიონის სტუმრები, როგორც სისტემის აქტიური მონაწილეები; ტურიზმისა და აგროტურიზმის ასოციაციები; სადისტრიბუციო პარტნიორები ადგილობრივი გაყიდვებისთვის (მარკეტები, რესტორნები).</p>	<p>ორგანული მეცხოველეობა (შაროლე, მთის ძროხა); ხორცის, ხილის, შოკოლადის და ლუდის გადამამუშავება-წარმოება; ფერმის მაღაზიისა და რესტორნის ოპერირება; აგროტურიზმი და აკომოდაცია (საოჯახო სასტუმრო „Adam“, ქოხები); კულტურული და საგანმანათლებლო ღონისძიებების ორგანიზება; აკადემიურ წრეებთან და კვლევით დაწესებულებებთან თანამშრომლობა.</p>	<p>TBS-ის ფილოსოფიის საფუძველს წარმოადგენს: მაღალი ხარისხის, ახალი, ორგანული საკვები; წარმოშობის გამჭვირვალობა; მომხმარებელთან პირადი კონტაქტი; სოფლად, ავთენტური გამოცდილების გაზიარება; რეგიონული იდენტობის და ტრადიციების მხარდაჭერა; მდგრადი SFSC მოდელი გარემოზე მინიმალური ეკოლოგიური კვლით; და მაღალი დამატებითი ღირებულების მქონე ინოვაციური პროდუქტები.</p>	<p>პირადი კონტაქტი მაღაზიასა და ფერმაში; გამოცდილებითი ტურიზმი და ინტერაქცია ფერმასთან; საგანმანათლებლო აქტივობები ბავშვებისა და სკოლებისთვის; ერთგული მომხმარებლები და საზოგადოებრივი კავშირები; ონლაინ კომუნიკაცია და მაღაზია.</p>	<p>მაცხოვრებლები და მომხმარებლები რეგიონიდან (100 კმ-ის რადიუსში) (40%); ბავშვიანი ოჯახები, რომლებიც გამოცდილებითი ტურიზმით არიან დაინტერესებულნი (25%); სკოლები და საგანმანათლებლო დაწესებულებები (8%); მომხმარებლები, რომლებიც უპირატესობას ანიჭებენ ორგანულ და არტიზანულ პროდუქტებს (17%); მიავა-პოდკილავას რეგიონის ტურისტები და სტუმრები (8%).</p>

	<p>მთავარი რესურსები სასოფლო-სამეურნეო მიწები და საძოვრები (150 ჰა); საქონელი (დაახლოებით 120 ძროხა) გადამამუშავებელი ქარხანა და კრაფტ ლუდის ქარხანა; აგრო-პანსიონატი „Adam“ და აკომოდაციის შესაძლებლობები; ადამიანური რესურსები - ექსპერტები, არტიზანები, ფერმერები; TBS ბრენდი და მომხმარებლის ნდობა.</p>		<p>არხები ფერმის მაღაზია პოდვილავაში; რესტორანი და საოჯახო სასტუმრო „Adam“; სეზონური ბაზრობები და რეგიონული ღონისძიებები; ონლაინ გაყიდვები; პირადი რეკომენდაციები და საზოგადოებრივი ქსელები.</p>	
<p>ხარჯების სტრუქტურა</p> <p>საქონლის მოშენება-კვების ხარჯები; გადამამუშავებელი ქარხნისა და ლუდსახარშის ოპერირება; თანამშრომლებისა და სეზონური მუშების ხელფასები; ინფრასტრუქტურის (საოჯახო სასტუმრო, ქოხები, მაღაზია) შენახვა და განვითარება; მარკეტინგი, დისტრიბუცია და ღონისძიებებში მონაწილეობა; ინოვაციებში ჩადებული ინვესტიციები და უნივერსიტეტებთან თანამშრომლობა.</p>		<p>შემოსავლის წყაროები</p> <p>ხორცისა და ხორცპროდუქტების გაყიდვები; ხილის, შოკოლადის და ლუდის გაყიდვები; სასტუმროდან და რესტორნიდან მიღებული შემოსავალი; აგროტურიზმიდან და საგანმანათლებლო აქტივობებიდან მიღებული შემოსავალი; ონლაინ გაყიდვები და სპეც. შეკვეთები; რურალური განვითარებისთვის და ორგანული მეურნეობის ხელშეწყობისთვის გამოყოფილი სუბსიდიები და გრანტები.</p>		

სურათების ჩამონათვალი

სურათი 1 – სოფელი პოდკილავა წყარო: ვებგვერდი Podkylava.sk.....	2
სურათი 2 - კომპანიის მეკატრონე ინჟ. ვოიტეკ ტლჩიკი წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk	3
სურათი 3 – აგრო-პანსიონატი „Adam“ წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk.....	4
სურათი 4 – ფოლკლორის ფესტივალი ფერმაში წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk	5
სურათი 5–ხილის გადამამუშავებელი საწარმო წყარო: ვებგვერდი penzion-adam.sk.	6

ცხრილების ჩამონათვალი

ცხრილი 1 – კანვას ბიზნეს მოდელი წყარო: ავტორი	12-13
---	-------