



Rozwój lokalny szyty na miarę czyli od rolnika bez pośrednika



Krajowa Sieć
Obszarów Wiejskich



Program
Rozwoju
Obszarów
Wiejskich
na lata 2014-2020

„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Materiał informacyjny opracowany przez Lokalną Grupę Działania – Przyjazne Mazowsze
Operacja pt. *Lokalna żywność od rolnika bez pośrednika* współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach
Schematu II Pomocy Technicznej „Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich”
Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020

Lokalna Grupa Działania – Przyjazne Mazowsze to stowarzyszenie mające na celu wspieranie rozwoju miejscowości z 11 gmin powiatu płońskiego: Baboszewo, Czerwińsk nad Wisłą, Dzierżążnia, Joniec, Naruszewo, Nowe Miasto, Płońsk, Sochocin, Załuski, Raciąż (Miasto i gmina wiejska). Łączna powierzchnia terenu wynosi 136 819 ha, liczba mieszkańców 66 tysięcy. Pomoc LGD skierowana jest do mieszkańców gmin obszaru objętego Lokalną Strategią Rozwoju, w szczególności mikro- i małych przedsiębiorców, rolników, twórców, przedstawicieli organizacji i instytucji, lokalnych liderów. Jednym z głównych zadań jest waloryzacja zasobów kulturowych i przyrodniczych regionu poprzez promowanie dziedzictwa i walorów tej ziemi, a także umożliwienie mieszkańcom realizacji projektów z funduszy unijnych. Stawiamy na rozwój przedsiębiorczości i turystyki w naszej niezwykle ciekawej i pełnej zabytków ziemi, leżącej blisko stolicy Polski – Warszawy. Poznamy tu niesamowite miejsca związane z historią Polski i wspaniałe zabytki: średniowieczne kościoły, stare grodziska, dwory szlacheckie, zespoły folwarczne oraz wiekowe domy mieszkańców. Znajdują się tu także dwa rezerwy przyrody „Noskowo” i „Dziektarzewo” wydzielone z uwagi na wyjątkową florę i faunę. Występują tu pomnikowe okazy drzew – dęby i jesiony. Różne formy rekreacji zapewniają płynące przez powiat płoński rzeki Wisła, Wkra, Płonka, Łydynia oraz Raciążnica mająca początek w Działdowie a także Sona uwieczniona w poezji Ks. Macieja Kazimierza Sarbiewskiego. Był to poeta, teoretyk literatury, filozof uhonorowany przez papieża Urbana VIII Laurem, najbardziej prestiżową nagrodą poetów tamtych czasów, porównywalną dziś z Nagrodą Nobla. Na odpoczynek zapraszają liczne gospodarstwa agroturystyczne oferujące noclegi i smaczne regionalne potrawy. Rezerwy przyrody, czyste powietrze, bogactwo zieleni, atrakcyjne krajobrazowo tereny położone nad rzekami czynią z naszego obszaru Zielone Płuca Polski w samym Sercu Mazowsza.



Lokalna Grupa Działania – Przyjazne Mazowsze
ul. Sienkiewicza 11, 09-100 Płońsk
tel. 23/661-31-61, e-mail: biuro@lgdpm.pl
www.lgdpm.pl

I. Formy i zasady sprzedaży produktów tradycyjnych

Produkty pochodzenia zwierzęcego wytwarzane na małą skalę

- Nadzór: Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Inspekcja Weterynaryjna

Rolnicy mogą legalnie wprowadzać na rynek produkty pochodzenia zwierzęcego wyprodukowane w gospodarstwach w ramach następujących rodzajów działalności:

Produkcja podstawowa – produkcja, uprawa lub hodowla produktów podstawowych, w tym zbiory, dojenie i hodowlę zwierząt gospodarskich przed ubojem. Oznacza także łowiectwo i rybołówstwo oraz zbieranie runa leśnego. Jako produkty podstawowe sprzedajemy m.in. jaja, surowe mleko, miód, ryby (ogłowione, wypatroszone, schłodzone).

Sprzedaż bezpośrednia – sprzedaż do konsumenta końcowego lub lokalnego zakładu detalicznego zaopatrującego konsumenta końcowego **surowców** pochodzących z produkcji podstawowej, tuszek drobiowych, za-



W ramach sprzedaży bezpośredniej rolnik może sprzedawać jaja także we własnym gospodarstwie

jęczaków, tusz zwierzyny łownej. Jest to sprzedaż małych ilości produktów – dokładne limity i zasady określone są w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa z dnia 30 września 2015 r.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona – produkcja i sprzedaż żywności konsumentom końcowym, dostawy żywności do



Ryby z własnej hodowli w sprzedaży bezpośredniej; przetwory z ryb – w ramach działalności MOL



Drób w sprzedaży bezpośredniej – tylko w postaci tuszek

zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumentów końcowych (np. sklepów, restauracji, stołówek). Produkty mięsne wytwarzane są tylko z mięsa pochodzącego z uboju w rzeźni.

Zakład rejestrowany/zatwierdzony – np. rzeźnia, zakład rozbioru mięsa, zakład produkcji mięsa mielonego lub surowych wyrobów mięsnych, zakład przetwórstwa mięsa, zakład przetwórstwa mleka, zakład przetwórstwa ryb.



Wyroby wędliniarskie można sprzedawać w ramach działalności Marginalnej, Lokalnej i Ograniczonej (MOL)

Rejestracja i zatwierdzenie działalności w Inspekcji Weterynaryjnej:

Rejestracja: m.in. produkcja podstawowa; sprzedaż bezpośrednia; działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MOL); przetwarzanie produktów pszczelich, konfekcjonowanie jaj, punkty skupu dziczyzny. Zatwierdzenie: m.in. rzeźnie, zakłady: rozbioru mięsa, produkcji mięsa mielonego lub surowych wyrobów mięsnych, przetwórstwa mięsa, przetwórstwa mleka, przetwórstwa ryb.



Sery narwiańskie z gospodarstwa Danuty Popek z Kościuków (woj. podlaskie) wytwarzane są w ramach MOL

Rejestracja krok po kroku

- 1) opracowanie projektu technologicznego zakładu. Przy sprzedaży bezpośredniej tylko część opisowa projektu, przy działalności MOL – część opisowa i uproszczona część graficzna projektu. Projekt nie jest wymagany w odniesieniu do produkcji podstawowej.
- 2) przesłanie projektu wraz z wnioskiem o jego zatwierdzenie powiatowemu lekarzowi weterynarii (informacja o zakresie, wielkości produkcji oraz rodzaju produktów pochodzenia zwierzęcego, które mają być produkowane).
- 3) złożenie pisemnego wniosku o wpis do rejestru zakładów w terminie co najmniej 30 dni przed dniem rozpoczęcia planowanej działalności.

Działalność można rozpocząć po uzyskaniu decyzji administracyjnej o wpisie do właściwego rejestru i nadaniu zakładowi weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego.

II. Rolniczy Handel Detaliczny

– nowa możliwość sprzedaży produktów i przetworów z gospodarstwa

Rolniczy handel detaliczny (RHD) jest nowym pojęciem wprowadzonym *Ustawą o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników*, w której określony

jest szereg nowych regulacji odnoszący się do różnych ustaw, aby umożliwić sprzedaż nieprzetworzonych i przetworzonych w sposób nieprzemysłowy produktów, w tym pszczelich.

Zmiany dotyczą:

- Uregulowania nadzoru przez organa urzędowej kontroli żywności
- Wprowadzenia preferencji podatkowych

Kryteria uznania działalności za rolniczy handel detaliczny:

- 1) obsługa lub przetwarzanie żywności (np. surowce, produkty mięsne, produkty mleczne, produkty złożone, przetwory z owoców i warzyw, pieczywo) i jej przechowywanie w punkcie sprzedaży lub dostaw do konsumenta finalnego;
- 2) sprzedaż żywności na rzecz konsumenta finalnego;
- 3) sprzedaż żywności bez udziału pośredników;
- 4) sprzedawana żywność musi pochodzić w całości lub części (do 50%) z własnej uprawy, hodowli lub chowu;
- 5) sprzedaż żywności w ramach limitów, określonych w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Ważne informacje dotyczące RHD:

- rejestracja u powiatowego lekarza weterynarii – należy złożyć wniosek o wpis do rejestru co najmniej na 30 dni przed dniem rozpoczęcia planowanej działalności i uzyskać decyzję administracyjną (nie będzie wymagane zatwierdzenie zakładu);
- nie ma konieczności sporządzania projektu technologicznego;
- oznakowanie miejsca sprzedaży

Nadzór nad bezpieczeństwem żywności w ramach RHD:

- nadzór nad właściwą jakością zdrowotną (bezpieczeństwem) produktów pochodzenia zwierzęcego i żywności złożonej – Inspekcja Weterynaryjna;
- nadzór nad właściwą jakością zdrowotną żywności pochodzenia niezwierzęcego – Państwowa Inspekcja Sanitarna;
- nadzór nad jakością handlową – Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Akty prawne dotyczące wprowadzania na rynek produktów pochodzenia zwierzęcego

Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. *O produktach pochodzenia zwierzęcego* (Dz.U. 2006 nr 17 poz. 127)

Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi:

- 1) z dnia 30 września 2015r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703);
- 2) z dnia 18 marca 2013 r. w sprawie wymagań, jakie powinien spełnić projekt technologiczny zakładu, w którym ma być prowadzona działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. poz. 434).
- 3) z dnia 8 czerwca 2010 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. Nr 113, poz. 753);
- 4) z dnia 27 lipca 2007 r. w sprawie ogólnych odstępstw od wymagań higienicznych w zakładach produkujących żywność tradycyjną pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. z 2015 r. poz. 394);
- 5) z dnia 7 lipca 2010 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów

mlecznych o tradycyjnym charakterze (Dz. U. Nr 10, poz. 910);
6) z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie niektórych wymagań weterynaryjnych, jakie powinny być spełnione przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego w rzeźniach o małej zdolności produkcyjnej (Dz. U. Nr 98, poz. 630);
7) z dnia 19 maja 2010 r. w sprawie niektórych wymagań weterynaryjnych, jakie powinny być spełnione przy produkcji produktów pocho-

dzienia zwierzęcego w określonych zakładach o małej zdolności produkcyjnej (Dz. U. Nr 98, poz. 629).

8) z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz.U. poz. 451)
9) z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów mlecznych o tradycyjnym charakterze (Dz.U. 1002).

Produkty pochodzenia roślinnego wytwarzane na małą skalę

- Nadzór – Ministerstwo Zdrowia – Państwowa Inspekcja Sanitarna

Formy wprowadzania produktów na rynek:

Dostawy bezpośrednie – sprzedaż surowców pochodzenia roślinnego (zboża, owoce, warzywa, zioła, grzyby hodowlane) do konsumenta finalnego lub do lokalnego zakładu detalicznego bezpośrednio zaopatrującego **konsumenta finalnego**. **Nie obejmuje** np. produkcji soków, olejów, dżemów, pieczywa itp.

Dostawy bezpośrednie rejestruje się (bez obowiązku zatwierdzenia) w Powiatowej Inspekcji Weterynaryjnej.

Działalność w ramach dostaw bezpośrednich może być prowadzona na terenie województwa, w którym prowadzona jest produkcja pierwotna lub na terenie województw przyległych.



W ramach dostaw bezpośrednich sprzedajemy produkty roślinne z własnego gospodarstwa

Handel detaliczny

Zakłady zatwierdzone – przetwórstwo produktów pochodzenia roślinnego. Zatwierdza Państwowy Powiatowy Inspektor Sanitarny.



Produkty z róży z gospodarstwa Sedina (zachodniopomorskie) z powódzeniem są sprzedawane w ramach RHD



Oleje i dżemy od 2017 r. można sprzedawać w ramach Rolniczego Handlu Detalicznego (RHD)



Sprzedaż pierogów wytwarzanych we własnym gospodarstwie również jest możliwa od 2017 r. w ramach Rolniczego Handlu Detalicznego

Akty prawne

Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o *bezpieczeństwie żywności i żywienia* (Dz. U. z 2010 r. Nr 136, poz. 914 ze zm.)

Rozporządzenia Ministra Zdrowia:

- 1) dnia 18 lutego 2009 r. w sprawie ogólnych odstępstw od wymagań higienicznych w zakładach produkujących żywność tradycyjną niezwiędłego pochodzenia (Dz. U. Nr 37, poz. 294);
- 2) z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. Nr 112, poz. 774).

Ustawa z dnia 16 listopada 2016r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników (Dz.U.poz.1961).

Odstępstwa od wymogów produktów pochodzenia roślinnego wytwarzanych tradycyjnymi metodami (zgłaszane do Państwowej Inspekcji Sanitarnej):



Minister Zdrowia na podstawie art. 69 ust. 1 ww. ustawy o bezpieczeństwie żywności i żywienia może wydać rozporządzenie określające wymagania higieniczne:

1) w zakładach stosujących tradycyjne metody produkcji lub obrotu żywnością, w celu umożliwienia stosowania tych metod,

- 2) zakładach zlokalizowanych w regionach szczególnych ze względu na położenie geograficzne, w celu uwzględnienia potrzeb tych zakładów,
- 3) innych zakładach – wyłącznie w zakresie ich konstrukcji, organizacji i wyposażenia.

Kryteria zakwalifikowania produktu do wyrobów tradycyjnych:

- receptury oraz skład surowcowy podany na etykiecie produktu tradycyjnego;
- proces produkcji;
- stosunek ilości surowców użytych do wyprodukowania danej ilości wyrobu gotowego;
- wielkość produkcji danego wyrobu;
- cena produktów.

Działalność okazjonalna

Nie obowiązuje wymóg rejestracji u właściwego organu urzędowej kontroli żywności, sporadyczna obróbka, przygotowywanie, przechowywanie i podawanie żywności przez osoby prywatne podczas wydarzeń w rodzaju kiermaszy kościelnych, szkolnych lub wiejskich lub w innych sytuacjach, np. podczas wydarzeń o charakterze chary-

tatywnym z udziałem wolontariuszy, gdzie żywność jest przygotowywana jednorazowo, nie są objęte zakresem ww. rozporządzenia. Osoby prowadzące taką działalność sporadycznie i na małą skalę mogą być uznane za przedsiębiorstwo i nie podlegają wymaganiom prawodawstwa higienicznego Unii Europejskiej.

Oznaczanie jakości produktów ma szczególne znaczenie zarówno dla producentów, jak i konsumentów. Dla producentów stanowi wartość dodaną, podkreślającą walory produktu. Dzięki znakom jakościowym produkt zyskuje renomę i zaufanie klientów, którzy próbują ich często wyższą cenę.

Dla konsumentów z kolei certyfikat jakości wiąże się z zaufaniem i informacjami o znanym pochodzeniu, użytych surowcach i metodach wytwarzania, stanowi gwarancję, że to co deklaruje producent jest kontrolowane przez uprawnione do tego jednostki.

Jakość potwierdzają Certyfikaty

Aby wyróżnić produkty wysokiej jakości, wprowadzono unijne systemy certyfikowania i znakowania:

■ dla produktów o charakterystycznych ce-

chach wynikających z ich tradycyjnego składu, sposobu wytwarzania albo związanego z miejscem pochodzenia;

■ dla produktów rolnictwa ekologicznego.

Znak **CHRONIONA NAZWA POCHODZENIA (CHNP)** przyznawany jest produktom, które spełniają następujące warunki:

- nazwa nawiązuje do regionu, miejsca lub (wyjątkowo) kraju, w którym są wytwarzane (np. szynka parmeńska – z okolic Parmy, bryndza podhalańska), a **cały proces wytwarzania**, tj. wyrób surowca, produktu oraz przygotowanie do sprzedaży odbywa się w tym miejscu;
- cechy i specyfika produktu ściśle zależą od miejsca, w którym powstał.



Znak **CHRONIONE OZNACZENIE GEOGRAFICZNE (ChOG)** przyznawany jest produktom, które:

- wykorzystują nazwę regionu, w którym są produkowane,
- ich reputacja związana jest ze specyficzną jakością, wynikającą z warunków geograficznych (np. klimatu, gleby, roślinności itp.) i lokalnej kultury, **co najmniej jeden etap produkcji** musi odbywać się na obszarze, którego nazwę wykorzystuje producent (np. andruty kaliskie, ser smażony wielkopolski).



Znak **GWARANTOWANA TRADYCYJNA SPECJALNOŚĆ (GTS)** przyznawany jest produktom, które:

- mają specyficzną nazwę lub wytwarzane są ze specyficznego surowca,
- odróżniają się od innych produktów z tej samej kategorii, ich tradycyjny charakter wynika z użycia tradycyjnych surowców, receptury lub technologii. (np. kabanosy, olej rydzowy, staropolskie miody pitne).



Europejski system ochrony tradycyjnych i regionalnych produktów zwiększa konkurencyjność produktów, jest swoistą premią za pracochłonne, trudne warunki ich wytwarzania. Konsumentom zaś wysyła czytelny sygnał: kupujcie żywność oznakowaną według tego

systemu, gdyż macie dzięki temu gwarancję produktu bezpiecznego, o określonym składzie, zgodnym z deklaracją producenta, produktu specyficznego, wytwarzanego naturalnymi metodami.

Aplikacja do unijnego systemu rejestracji produktów regionalnych i tradycyjnych

1. Wniosek składany do Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Oplata 300 zł
2. Wniosek oceniany przez Radę ds. Produktów Tradycyjnych i Regionalnych Nazw Produktów Rolnych i Środków Spożywczych przy Ministrze RiRW
3. Wniosek przesyłany do Brukseli

Wniosek składa **grupa producentów**.

Nazwa produktu zgłoszonego do Brukseli podlega od tego momentu tymczasowej ochronie w kraju i jest chroniona ustawowo.

Produkty z certyfikatami systemów jakości UE są kontrolowane przez uprawnione jednostki.

Producent otrzymuje: certyfikat lub świadectwo zgodności – dokument stwierdzający

zgodność wyrobu z właściwościami deklarowanymi przez wytwórcę lub określonymi w przepisach bądź normach.

Kontrola odróżnia znaki jakościowe od znaków uznaniowych (!), a konsumenci mają pewność, że:

- kupują żywność bardzo wysokiej jakości
- kupują żywność wyprodukowaną wyjątkową, tradycyjną metodą
- kupują produkt autentyczny

W systemie unijnym zarejestrowane są 42 polskie produkty: owoce, wyroby piekarnicze i cukiernicze, miody, warzywa, wyroby wędliniarskie, ryby, olej, miody pitne.

Unia Europejska zezwala również na tworzenie krajowych systemów jakości żywności. Obecnie uznanych przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest pięć systemów.

Jakość Tradycja

Polska Izba Produktu Regionalnego i Lokalnego we współpracy ze Związkiem Województw RP opracowała, na wzór systemów europejskich, pierwszy krajowy system wyróżniania i kontroli żywności wysokiej jakości „Jakość Tradycja”, uznany przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi. System służy wyróżnianiu produktów żywnościowych wysokiej jakości z uwzględnieniem produktów tradycyjnych. Produkty muszą się charakteryzować:

- tradycyjnym składem,
- tradycyjnym sposobem wytwarzania,
- szczególną jakością wynikającą z ich tradycyjnego charakteru lub wyrażającą ich tradycyjny charakter,
- szczególną jakością lub reputacją odróżniającą je od produktów należących do tej samej kategorii.



Za tradycyjny skład, tradycyjny sposób wytwarzania, tradycyjny charakter, uważa się takie produkty, które posiadają co najmniej 50 letni rodowód (dwa pokolenia). Za tradycyjne rasy i odmiany uważa się te, które użytkowano przed 1956 rokiem. Znak Jakość Tradycja ma ponad 360 produktów ze wszystkich regionów Polski. Znak podkreśla związek produktu z regionem. Producent zobowiązany jest do używania Znaku wraz z nazwą regionu, z którego pochodzi produkt.



Dla mieszkańców:

■ dodatkowe źródło dochodów dla rolników

- sprzedaż surowców najwyższej jakości
- sprzedaż produktów zamiast surowców
- możliwość różnicowania dochodów

■ Promocja i rozwój gospodarstw agroturystycznych

■ Rozwój lokalnej przedsiębiorczości – od „hobbystów” regionalnych przepisów do małych i średnich firm

- masarnie
- mleczarnie
- piekarnie, ciastkarnie



Bożena Jaszczowska i Elżbieta Kuczma (zachodniopomorskie) od lat sprzedają przetwory ze swoich gospodarstw

- przetwórstwo owoców i warzyw
- gastronomia (restauracje i zajazdy)



Od rolnictwa do przetwórci. Alina Becla – współwłaścicielka firmy AWB z Handzlówki (podkarpackie), producentka poszukiwanych przez klientów suszonych owoców i herbattek owocowych, wcześniej rolniczka oferująca kwatery agroturystyczne



Jan Foltz z Markowej (Podkarpacie) w ciągu kilku lat przekształcił klasyczne gospodarstwo rolne w znaną w całej Polsce firmę masarską, wytwarzającą m.in. słynną kielbasę markowską

Syta Panna Beaty i Siergiejewiczów

Z małego lokalu z domową kuchnią powstała popularna restauracja w Łomży. Potem pojawił się sklep z żywnością regionalną. A niedawno dołączyła rodzinna wytwórnia, w której powstają gotowe dania garmazeryjne i produkty z ryb, bo „Syta Panna” jest firmą rodzinną, specjalizującą się w produkcji unikalnych wyrobów z ryb, takich jak paszety z ryb, ryby faszerowane, ryby marynowane, czy galarety z ryb, wykorzystując wielopokoleniowe przepisy.



W restauracji „Syta Panna” wydzielone są półki do sprzedaży lokalnych i regionalnych specjalów

Integracja społeczności lokalnych wokół produktu:

- współpraca sąsiedzka,
- tworzenie lokalnych partnerstw i organizacji,



Produkty często są promowane przez samorządy. Miejsko Gminny Ośrodek Kultury w Kaliszu Pomorskim (zachodniopomorskie) organizuje co roku Święto jeziorowego ogórka kiszzonego, we współpracy z kołami gospodyń i lokalnymi organizacjami



Ruda Różaniecka na Podkarpaciu karpim słynie a tutejsze Koło Gospodyń Wiejskich specjalizuje się w karpionych potrawach

- tworzenie grup producentów,
- współpraca różnych podmiotów.



Stowarzyszenie „Macierzanka” zrzesza producentów serów farmerskich z Wizajin i Rutki Tartak (podlaskie), sprzedających sery pod wspólną marką



Urząd Marszałkowski w Rzeszowie udostępnia powierzchnię i promuje promocyjną sprzedaż lokalnych i tradycyjnych produktów z Podkarpacia

Jak wykorzystać lokalny potencjał? Dobre praktyki

- **Agroturystyka i turystyka. Lokalne dziedzictwo kulinarne atrakcją dla gości**
 - dziedzictwo przyrodnicze czyli z lasów, pól i łąk;
 - stare rasy zwierząt i dawne odmiany roślin.



Tradycyjne odmiany owoców (jak np. śliwka węgierka) są doskonałym surowcem do produkcji przetworów

W poszukiwaniu straconego smaku, czyli pamięć o „magdalence” cioci Leonii

Gastronomia lokalna jest odpowiedzią na oczekiwania konsumentów na oryginalne doznania kulinarne. Często kreuje wiedzę o lokalnych smakach a także budzi senty-

menty związane z kulinarnym dziedzictwem. Doskonale oddaje to fragment powieści Marcela Prousta „W poszukiwaniu straconego czasu”:

(...) matka widząc, że mi jest zimno, namówiła mnie, abym się napił wbrew zwyczajowi trochę herbaty. Odmówiłem zrazu; potem, nie wiem czemu, namyśliłem się. Posłała po owe krótkie i pulchne ciasteczka zwane magdalenkami, które wyglądają jak odlane w prążkowanej skorupie muszli. I niebawem (...) machinalnie podniosłem do ust tyżeczkę herbaty, w której rozmoczyłem kawałek magdalenki. Ale w tej samej chwili, kiedy tyk pomieszany z okruchami ciasta dotknął mego podniebienia, zadrżałem, czując, że się we mnie dzieje coś niezwykłego. Owładnęła mną rozkoszna słodycz (...). Sprawiała, że w jednej chwili koleje życia stały mi się obojętne, kłęski jako blahe, krótkość złudna (...). Cofam się myślą do chwili, w której wypilem pierwszą tyżeczkę herbaty (...). I nagle wspomnienie zjawilo mi się. Ten smak to była magdalena cioci Leonii.(...)

W Illiers-Combray, francuskim miasteczku uznawanym za pierwowzór miasteczka z powieści Prousta, znajduje się muzeum ciotki Leonii i sprzedaje się ponad 2 tys. magdalenek miesięcznie turystom.



Rozdz. IV

Nowe trendy i zmiany gustów żywności

Jedzenie, tak jak inne dziedziny naszego życia, wciąż się zmienia. Podlega modom na produkty, sposób ich przygotowania i podania. Każdy rok przynosi nowe trendy, te same lub podobne w różnych krajach, zmienia gusty konsumentów. Wszak jesteśmy globalną wioską. Żywieniowe trendy mogą być doskonałą inspiracją. Pozwalają nam poznać zupełnie

nowe produkty i smaki, jednak nie należy ślepo za nimi podążać. Najlepiej kierować się zdrowym rozsądkiem i „słuchać” własnego organizmu, jego potrzeb.

Purpurowy souping

Od jakiegoś czasu na topie żywieniowym są: **fleksitarianizm**, czyli tzw. elastyczny wegetarianizm, zupy „detoks”, czyli **souping** oraz die-



Chłodnik porzeczkowy

ta oparta na purpurowych składnikach. Mimo dziwnych nazw to moda zdrowa i odpowiednia dla tych, którzy chcą się zdrowo odżywiać.

Z założenia fleksitarianizm przeznaczony jest dla osób wykluczających ze swojej diety mięso i jego przetwory. Jednak dobrze byłoby, aby sięgnęli po taką dietę inni bo w jadalospisie wciąż jest za mało warzyw, owoców i roślin strączkowych. A przecież produkty roślinne dostarczają organizmowi wielu cennych składników.

Zupowy „detoks” – souping, mimo „ambitnej” nazwy to jedzenie zup przyrządzonych na wywarze ze świeżych, sezonowo dostępnych warzyw, ale bez dodatku zagęstników lub

śmietany. Taka zupa musi także dostarczać organizmowi nie mniej niż 120 kcal. Im więcej w niej zieleniny, tym lepiej.

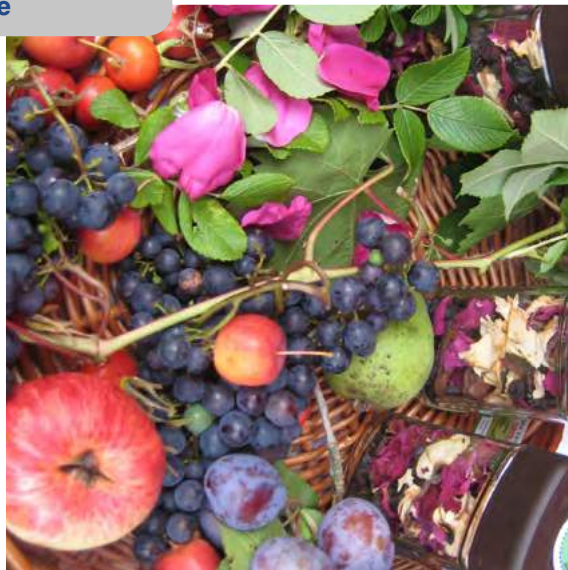
I wreszcie **kolorowy świat** nie tylko dla jaroszy – obecne w menu barwy fioletowy czy purpurowy. To dieta oparta na owocach czy warzywach w takich kolorach. Są bogate w antyoksydanty, przeciwutleniające mające korzystny wpływ na zdrowie człowieka. Sięgać należy po takie owoce jak jagody acai, czarną porzeczkę czy winogrona. Warto jeść zwykłe, polskie buraki i coraz bardziej powszechny bakłażan. To w nich znajdziemy m.in. potas, żelazo, mangan, witaminę C, a także kwas foliowy.

Zaprzyjaźniony rolnik i ogródek w doniczce

Konsumenci coraz chętniej wybierają świeże i lokalne produkty, stronią od GMO oraz innych wynalazków, które wpływają na jakość i skład żywności. Coraz chętniej korzystają z jarmarków czy targów, na których kupują od sprawdzonego rolnika ekologiczne warzywa i owoce. Także tworzone przez mieszkańców wielkich miast kooperatywy zapewniają do nich dostęp.

Kolejny trend to przenoszenie „rolnictwa” do domu: hodowanie warzyw w domu – w doniczkach, skrzynkach, pojemnikach; przekształcanie budynków miejskich w małe, ekologiczne farmy, z których będą mogli korzystać lokalni mieszkańcy. Dzięki temu będziemy mieć pewność, że to, co jemy jest naturalne, świeże i „swojskie”.

Do łask powracają tłuszcze i białko. Konsumenci wyrzucają ze swojej diety cukier. Ogromną rolę odgrywają przywrócone do łask produkty fermentowane, są skarbnicą



składników odżywczych. To nie tylko kefir, kiszone ogórki, kapusta i inne warzywa, to także dalekowschodnie kiszonki.

Nieustającą popularnością cieszy się żywność tradycyjna, regionalna i lokalna, a także pochodząca z ekologicznych upraw. Konsumenci szukają jej na kiermaszach, jarmarkach i specjalistycznych sklepach, a ostatnio również w supermarketach.

E-usługi w zakresie produkcji i organizacji sprzedaży żywności od rolnika

E-usługi to dziedzina dynamicznie się rozwijająca. To usługa, która jest realizowana w Internecie i za pośrednictwem Internetu, jest dostosowana do potrzeb odbiorcy. Można je zastosować w każdym obszarze życia od

administracji do edukacji, od poradnictwa do rzeczywistej pomocy. Coraz szersze zastosowanie znajdują w rolnictwie. Pozwalają na szerokie korzystanie z technologii, podpowiadają jej wykorzystanie.

Produkcja

Rolnik, który decyduje się na przetwarzanie plodów z pola, ogrodu, sadu czy z rezultatów hodowli nie musi już opierać się tylko na wiedzy przekazywanej z pokolenia na pokolenie. Szkoła ucząca zawodu, praktyka, szkolenia to źródła wiedzy wciąż w rolnictwie są nie do zastąpienia. Postęp pomaga uzyskać pomoc wirtualną i rzeczywistą z Internetu. Sięganie do portali oferujących potrzebne usługi to dzisiaj powszechna i wygodna praktyka. Najchętniej z tego źródła wiedzy i pomocy korzystają rolnicy ekologiczni, a zaraz za nimi ci, którzy chcą wytwarzać produkty tradycyjne i regionalne. Portale instruktażowe pomagają w stworzeniu wybranej dziedziny przetwórstwa. Można dowiedzieć się jakie prawo obowiązuje i czego nie należy robić, aby nie narazić się na kłopoty prawne. Można dokonywać opłat – bank online,

płacić podatki, ściągać dokumenty.

Nie jest problemem znalezienie potrzebnych do przetwórstwa urządzeń i takiej ich ceny, na którą rolnika stać. Sadzonki, nasiona, środki potrzebne do pielęgnacji roślin wymagają znalezienia odpowiedniego portalu. Potrzebne do hodowli zwierzęta czy drób – też warto sięgnąć do Internetu. Podobnie z kupieniem urządzeń do produkcji. A potem zamówić, zapłacić i czekać na transport do gospodarstwa. Chociaż warto – tak po „staroświecku” – poszukać informacji czy rekomendacji firmy, z której usług chcemy skorzystać.

Coraz chętniej – szczególnie w sezonie – rolnicy szukają pracowników za pośrednictwem Internetu. I odwrotnie – potencjalny pracownik szuka dla siebie pracy wśród ogłoszeń internetowych.

Sprzedawcy w sieci

Zakupy online to dobrodziejstwo dla zapracowanych konsumentów. Kupują nie tylko meble, urządzenia AGD czy „elektronikę”, ale także żywność. Często jest tak, że konsument najpierw spotyka producenta na jarmarku, kiermaszu lub targu, poznaje produkt, smakuje, to pierwszy krok. Drugi to pytanie: Czy pan/pani ma stronę internetową? A potem wystarczy zapisać adres strony i handel przenosi się do wirtualnego sklepu.

W Internecie aż mnoży się od stron typu www.lokalnyrolnik.pl; www.ranozebrano.pl; www.ugospodarza.pl; www.odkaszuba.pl... E-sprzedaż to inna forma rolniczego handlu detalicznego. Od 1 stycznia 2017 r. podmioty, w tym rolnicy prowadzący gospodarstwa rodzinne, mogą rozpocząć działalność w ramach takiego handlu po uprzedniej rejestracji (bez obowiązkowego zatwierdzenia) u powiatowego lekarza weterynarii (produkty

pochodzenia zwierzęcego lub żywność zawierająca jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego, tj. żywność złożona) lub państwowego powiatowego inspektora sanitarnego (żywność pochodzenia niezwierzęcego). W tym celu należy złożyć odpowiedni wniosek do wspomnianych organów urzędowej kontroli żywności. Szczegółowe informacje na temat procesu rejestracji rolniczego handlu detalicznego można uzyskać u właściwego (ze względu na siedzibę zakładu lub miejsce prowadzenia działalności) powiatowego lekarza weterynarii lub państwowego powiatowego inspektora sanitarnego. Po uregulowaniu strony prawnej rolnik może założyć stronę internetową i konsument może kupować produkt bezpośrednio w gospodarstwie albo za pośrednictwem strony internetowej, dobrze przygotowanej, czytelnej, komunikatywnej, z solidną informacją.

Internet pomaga w promocji produktów, ułatwia tworzenie katalogu producentów i ich produktów. Szukając produktów i sposobów ich wykorzystania można zajrzeć na stronę ekotarg.pl; Lokalnyrolnik.pl czy <https://poranapola.pl>. Na portalu www.BioBazar.org.pl jest bardzo ciekawa zakładka „Poznaj swoje go dostawcę”. Można tam znaleźć informacje o rolnikach, ogrodnikach, serowarach, a tak-

że bezpośredni do nich kontakt. Dużą rolę odgrywają media społecznościowe. Za ich pośrednictwem do odbiorców szybko docierają informacje o wydarzeniach (targi, kiermasze itp.), a także ułatwiają znalezienie potrzebnego produktu, oceniają jego jakość i cenę. Ten biznes wymaga od sprzedawcy dużej determinacji, wytrwałości, słuchania i zrozumienia potrzeb klientów. Trzeba pamiętać o porozumieniu dwóch zupełnie odmiennie żyjących grup społecznych – mieszkańców miast i rolników. W mieście życie jest szybkie, a na wsi rządzi się innym rytmem, jest bardziej uzależnione od zewnętrznych warunków.

Kompleksowa organizacja sprzedaży w relacji rolnik-odbiorca indywidualny wymaga jednak dobrego przygotowania. Tworząc ofertę produktów do sprzedaży warto zrobić ich zdjęcia, dać opis użytych składników i nie zapomnieć o cenie, pamiętając przy tym żeby produkt nie był droższy niż oferowany w sprzedaży bezpośredniej. Wyjaśnione też muszą być zasady sprzedaży i cena takiej usługi. Inna będzie, jeżeli rolnik sam dostarcza zamówione produkty do określonego punktu, inna, kiedy konsument odbiera zamówiony towar, a jeszcze inna, kiedy korzysta z usług firmy kurierskiej. Ważna jest również terminowość realizowania zamówienia. Raz zawiedzione zaufanie konsumenta jest nie do odzyskania.

Kooperatywy czyli alternatywna sprzedaż żywności od rolnika

Internetowy klient poszukuje produktów świeżych, dobrej jakości, bez chemicznych dodatków, o krótkim terminie do spożycia. Najlepiej uprawianych ekologicznie i chowanych z przestrzeganiem dobrostanu zwierząt. Nie od dzisiaj wiadomo, że w grupie łatwiej. Stąd idea grup konsumenckich i kooperatyw spożywczych. Kooperatywy spożywcze to **inicjatywy łączące grupę konsumentów i rolników** zorganizowane na zasadzie dobrowolności. Ich celem jest bezpośrednio dokonywanie

zakupów płodów rolnych u sprawdzonych rolników i producentów żywności. Jak piszą o sobie członkowie Warszawskiej Kooperatywy Spożywczej: *Jesteśmy inicjatywą osób, które chcą budować sprawiedliwą, demokratyczną i ekologiczną gospodarkę, odwołując się przy tym do celów i wartości promowanych przez ruch spółdzielczy. Tworzymy społeczność, która pozyskuje zdrową żywność w sprawiedliwych cenach, promując w ten sposób samoorganizację społeczną wokół zaspokajania własnych*

potrzeb i rozwiązywania problemów. Dokładamy starań, aby dostępne dzięki nam produkty pochodziły bezpośrednio od producentów, spełniały standardy etyczne i zachowywały niską cenę – chcemy być dostępni dla wszystkich! W ostatnich latach takich stowarzyszeń powstało w Polsce bardzo dużo. Poszukują rolników i ogrodników, którzy mają dobrej jakości produkty, nawiązują z nimi współpracę, organizują zakupy spożywcze i pełnią funkcję przy ich obsłudze: jedni członkowie kooperatywy jadą po produkty, inni dzielą na zamówione porcje itp. Rozszerzają swoją działalność o warsztaty, spotkania kulinarne, szkolenia.

Kooperatywy spożywcze działają już w całej Polsce – przede wszystkim w największych miastach. Ich członkowie komunikują się przede wszystkim za pośrednictwem Facebooka.

Informacje o zasadach tworzenia kooperatyw znajdziemy na stronie: <https://kolektywne.wordpress.com/> Tam też znajduje się mapka.



Jedne z pierwszych kooperatyw rolników i konsumentów zaczęło tworzyć w kilkanaście lat temu w Niemczech. Punkt sprzedaży żywności „prosto od rolnika” w jednej z gmin niedaleko Monachium, organizowany jest raz w tygodniu w zaadaptowanej zabytkowej stajni

Ostatnio narodziła się jeszcze inna forma zakupów – konsumenci płacą z góry rolnikowi zanim posieje czy posadzi. Chętni nawiązują współpracę z chętnym do tego typu sprzedaży rolnikiem. Następnie strony ustalają warunki, koszty oraz listę roślin. Sadzonki posadzone, nasiona posiane i pozostaje tylko czekać na plony.



● Gdzie w Polsce są już kooperatywy spożywcze?

Piekarnie, tłocznie soków, małe masarnie czy serowarnie – jest ich na wsiach coraz więcej. Jest to efekt wzrostu zainteresowania produktami wysokiej jakości, wytwarzanymi w małych, wiejskich przetwórniach, które powstają

głównie dzięki unijnym funduszom. Wpływa również zmiana prawa dotycząca sprzedaży surowców i przetworów z rolniczych gospodarstw. Poza tym jest to szansa na dodatkowe dochody.

Korzystniej przetwarzać

Nadal większość rolników sprzedaje produkty ze swoich gospodarstw w postaci surowców (zboża, żywiec, warzywa i owoce), otrzymując za nie cenę dużo niższą w porównaniu z tą, jaką można otrzymać przy sprzedaży produktów przetworzonych. Przetwórstwo na poziomie gospodarstwa pozwala zatrzymać marżę, zamiast oddawać ją dużej przetwórni czy hurtownikowi.

Wzrasta liczba rolników, którzy chcą uruchomić małą przetwórnę. Planując, mogą liczyć na wsparcie dzięki funduszom unijnym. Pomoc ma formę refundacji części kosztów kwalifikowalnych operacji. Poziom pomocy

wynosi 50% kosztów inwestycji kwalifikującej się do wsparcia. Uzyskane w ten sposób środki można przeznaczyć m.in. na zakup maszyn i urządzeń, budowę budynków służących przetwórstwu artykułów rolnych, urządzeń służących poprawie ochrony środowiska. Informacje można znaleźć na stronie www.arimr.gov.pl Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Agencja poinformowała, że najwięcej wniosków dotyczyło małych przetworni owoców i warzyw, w następnej kolejności były projekty dotyczące wsparcia produkcji mleka i mięsa.

Marketing też potrzebny

Surowiec jest, formalności załatwione, ale uruchomienie przetwórni to początek drogi. Trzeba sprzedać to, co zostało wyprodukowane. Potrzebna jest promocja produktu. Bez niej trudno o klienta. Jeśli go nie ma, przedsiębiorstwo traci rację bytu. Trzeba więc o klienta zabiegać, przy równoczesnym zapewnieniu zysku firmie i ciągłości funkcjonowania, wykorzystując przy tym techniki wspomagające ten proces: badania rynku, kształtowanie wizerunku produktu, ustalania ceny itp.

Nawet jeżeli rolnik-producent będzie na początku sam sprzedawał swój produkt, to musi pomyśleć o strategii promującej. Produkt powinien wyróżniać się na tle takich samych lub podobnych wyrobów, być widoczny, mieć charakterystyczne opakowanie, wyraźną etykietę

z opisem składu produktu i danymi producenta. Znaczenie ma nazwa produktu i grafika etykiety. Osoba sprzedająca produkt – na jarmarku lub w gospodarstwie – powinna klientowi opowiadać o produkcie, o jego pochodzeniu, składzie i zaletach. To wzbudza zaufanie konsumentów.

Jeżeli przetwórnia jest członkiem grupy, konsorcjum lub jest małą spółdzielnią, wytwarza taki sam produkt będący w systemie żywności wysokiej jakości (znak „Jakość Tradycja”, ekologia itp.) może ubiegać się o dofinansowanie na promocję w jednym z funduszy (np. produktów zbożowych, mlecznych, owocowo-warzywnych). Funduszami zawiaduje Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa. Informacje i wnioski są na stronie www.kowr.gov.pl/promocja

Tworzenie partnerstw (na podstawie „Budowanie i prowadzenie partnerstw. Skrypt dla animatora”)

Partnerstwo jako model działania wpisuje się na stałe w rzeczywistość społeczną. Rozwiązywanie problemów społecznych, tworzenie nowych pomysłów, innowacyjność w działaniu wymaga podejścia wieloaspektowego i kompleksowego. Współdziałanie, wymiana informacji między partnerami jest niezbędne aby osiągnąć sukces. Konieczna jest więc współpraca pomiędzy organizacjami i instytucjami o różnorodnych zakresach i formach działania a także równe traktowanie siebie nawzajem.

Partnerstwo międzysektorowe – przymierze, w ramach którego osoby indywidualne, grupy oraz organizacje godzą się na: podejmowanie wspólnych działań w celu wywiązania się ze swoich zobowiązań albo zrealizowania konkretnych zadań; dzielenie się ryzykiem i korzyściami; dokonywanie regularnych przeglądów partnerstwa i jego działań oraz wprowadzanie niezbędnych działań korygujących i zmian w porozumieniu partnerskim.

Partnerstwo lokalne – współpraca pomiędzy różnorodnymi partnerami, którzy wspólnie w sposób systematyczny, trwałe i z wykorzystaniem innowacyjnych metod oraz środków planują, projektują, wdrażają i realizują określone działania i inicjatywy, których celem jest rozwój lokalnego środowiska społeczno-gospodarczego i budowa tożsamości lokalnej wśród członków danej społeczności.

Partnerstwo publiczno-prywatne – forma długoterminowej współpracy sektora prywatnego i publicznego przy przedsięwzięciach mających na celu realizację zadań publicznych. Celem współpracy jest osiągnięcie obopólnych korzyści zarówno w wymiarze celów społecznych, jak i komercyjnych danego przedsięwzięcia. Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym i partnerem prywatnym.

Wydano na zlecenie:

Biuro Regionalne Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich w Województwie Mazowieckim

Lokalna Grupa Działania – Przyjazne Mazowsze

ul. H. Sienkiewicza 11, 09-100 Płońsk, tel./fax 23. 661 31 61, www.lgdpm.pl



Autorzy tekstów:

Izabella Byszewska (*Od pola do stołu – lokalnie i legalnie; Certyfikacja i rozpoznawanie jakości żywności; Produkty a rozwój lokalny*)

Grażyna Kurpińska (*Nowe trendy i zmiany gustów żywności, E-usługi w zakresie produkcji i organizacji sprzedaży żywności od rolnika; Przetwórstwo i marketing produktów rolnych*)

Fotografie:

Izabella Byszewska, z wyjątkiem fot. chłodnik porzeczkowy str. 11 – Grażyna Kurpińska oraz ciastka magdalenki ze str. 11 – Wikipedia

Wydawnictwo:



ul. Radzikowskiego 100J/51, 31-315 Kraków
tel.+48 12 353 01 68 / 501 46 80 50
e-mail: wydawnictwo@idgreklama.pl
www.idgreklama.pl

ISBN: 978-83-65267-58-0

Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich – to propozycja szeroko rozumianej współpracy i wymiany doświadczeń w zakresie rozwoju obszarów wiejskich pomiędzy wszystkimi organizacjami działającymi na obszarach wiejskich oraz na rzecz ich rozwoju.

Biuro Regionalne Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich w Województwie Mazowieckim, realizując założenia PROW 2014-2020 wspiera lokalne inicjatywy na obszarach wiejskich oraz propaguje regionalną kulturę i historię, podejmuje szereg działań informacyjno-promocyjnych, których celem jest aktywizacja społeczności lokalnej, wspieranie wymiany doświadczeń i dobrych praktyk oraz poszukiwanie rozwiązań innowacyjnych dla rozwoju obszarów wiejskich.



Biuro Regionalne Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich

Departament Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich
Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego w Warszawie
ul. Skoczylasa 4, 03-469 Warszawa
tel.: 22 59 79 701
e-mail: ksow@mazovia.pl

Zachęcamy do odwiedzenia stron internetowych:
www.mazowieckie.ksow.pl, gdzie można znaleźć informacje
o bieżących inicjatywach i wsparciu KSOW oraz www.ksow.pl,
gdzie można zarejestrować się jako Partner KSOW.