



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”.
Operacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
„Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 - Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi
Instytucja odpowiedzialna za treść informacji – Fundacja Rozwoju Podhala

Ekspertyza zrealizowana w ramach operacji pt. *Ogólnopolska kampania na rzecz Krótkich Łańcuchów dostaw Żywności*. Realizacja: Fundacja Rozwoju Podhala w ramach umowy nr KSOW/2/2018/038.

Bariery i szanse dla rozwoju systemów KLŹ dla potrzeb Kampanii „Wiedz i Mądrze Jedz”

[w odniesieniu również do doświadczeń zagranicznych]

Spis treści

a) Streszczenie.....	3
b) Czym są systemy KŁŻ i dlaczego są dzisiaj przedmiotem narastającego zainteresowania w Europie i poza nią. Jakie są korzyści? Wskazanie wzorców i przykładów.....	4
c) Jakie są bariery dla rozwoju systemów KŁŻ poza Polską? Jak są one pokonywane? Przykłady i rozwiązania. Na ile te bariery istnieją w Polsce? Czy są inne specyficzne bariery i uwarunkowania w Polsce dla rozwoju systemów KŁŻ?	13
1. FINANSOWANIE SYSTEMÓW KŁŻ.	14
2. TWORZENIE PRODUKTU	14
3. KONTROLA AUTENTYCZNOŚCI.....	15
4. DOSTĘP DO RYNKÓW ZBYTU	15
5. LOGISTYKA	16
6. ŻYWNOŚĆ LOKALNA JAKO WARTOŚĆ	17
d) Na czym polega potencjalna przewaga konkurencyjna systemów KŁŻ w Polsce.	18
e) Aspekty prawne, organizacyjne i finansowe	20
f) Wnioski i zalecenia	22
g) Bibliografia	25

Bariery i szanse dla rozwoju systemów KŁŻ dla potrzeb Kampanii „Wiedz i Mądrze Jedz”

a) Streszczenie

System **Krótkiego Łącucha dostaw Żywności (KŁŻ)** to zorganizowany system produkcji, przetwórstwa, dystrybucji i sprzedaży żywności, który polega na łączeniu producentów żywności z określonego regionu bezpośrednio z konsumentami, którzy poszukują żywności wiadomego pochodzenia wprost od producenta.

Rozwijanie systemów KŁŻ spotyka się z coraz większym zainteresowaniem wśród instytucji publicznych na szczeblu lokalnym, krajowym oraz Europejskim ponieważ rośnie przekonanie, że muszą nastąpić fundamentalne zmiany w sposobie organizowania systemów żywnościowych z uwagi ich negatywne oddziaływanie na środowiska naturalne.

W Polsce i w innych krajach, w których znajduje się znaczący sektor małych gospodarstw, produkujących głównie na własne potrzeby, systemy KŁŻ spotykają się z coraz większym zainteresowaniem polityków. Wynika to z potrzeby wypracowania nowych form organizacji rynków rolnych, które uwzględniają małe gospodarstwa i małych producentów w łańcuchach dostaw żywności. Chodzi o potraktowanie małych gospodarstw rolnych jako szansę dla rozwoju obszarów wiejskich i zreformowanie gospodarki żywnościowej. Jednak najbardziej istotnym czynnikiem, jeśli chodzi o zainteresowanie systemami KŁŻ, wynika nie tyle z polityki Państwa lub jej braku w tym zakresie, ale ze zmian zachodzących po stronie konsumentów. W ostatnich latach, to dla konsumentów liczy się coraz bardziej jakość żywności, chociaż kryteria cenowe wciąż dominują.

Skalowanie systemów KŁŻ w rozumieniu liczby zaangażowanych producentów i konsumentów, różnorodności asortymentu produktów oferowanych na sprzedaż oraz wolumenu sprzedaży wymaga skutecznej współpracy partnerskiej wszystkich podmiotów partycypujących w systemie PLM. Jak skutecznie wspierać i kształtować współpracę partnerską stanowi podstawową barierę i wyzwanie dla funkcjonowania i rozwoju systemów KŁŻ nie tylko w Polsce. Najistotniejsze bariery i szanse dla rozwijania systemów KŁŻ zidentyfikowane w ostatnich latach wymagające działania partnerskie, to (a) formy finansowania systemów KŁŻ; (b) działania na rzecz tworzenia nowych produktów dostosowanych do potrzeb konsumentów i wice versa; (c) kontrola jakości i autentyczności, w tym zapewnienie bezpieczeństwa żywności; (d) uzyskanie dostępu do rynków zbytu i utrzymanie się na nich; (e) rozwiązania logistyczne; oraz (f) budowanie świadomości wśród konsumentów, że żywność lokalna jest wartością.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi powinno opracować politykę oraz instrumenty wspierania **zbiorowej sprzedaży bezpośredniej** małych gospodarstw rolnych oraz małych przetwórców z nimi związanych w oparciu o systemy Krótkich Łącuchów dostaw Żywności (KŁŻ). Pomoc publiczna winna być skierowana w szczególności do małych gospodarstw (np. mniej niż 5 ha), by wspomóc je w przystępowaniu do współtworzenia systemów KŁŻ.

Dostarczanie małym gospodarstwom możliwość sprzedaży żywności własnej produkcji może rozwiązać problem utrzymania miejsc pracy w tradycyjnym rolnictwie, zapewniając przy tym konsumentom dostęp do wysokiej jakości. Wymaga to prowadzenie polityki rozwoju wobec małych, tradycyjnych gospodarstw jako polityki wyodrębnionej od polityki wobec gospodarstw nakierowanych na wysokotowarową produkcję rolną i handel międzynarodowy.

Odpowiadając na wyzwanie skalowania systemów KŁŻ, należy skupić się na 4 obszarach innowacji (a) innowacyjne rozwiązania organizacyjne; (b) innowacyjne rozwiązania informatyczne, w szczególności w zakresie inteligentnych, interaktywnych platform; (c) innowacyjne rozwiązania finansowe (produkty i usługi finansowe) oraz (d) wykorzystanie w nowy sposób istniejącej infrastruktury doradztwa rolniczego.

b) Czym są systemy KŁŻ i dlaczego są dzisiaj przedmiotem narastającego zainteresowania w Europie i poza nią. Jakie są korzyści? Wskazanie wzorców i przykładów.

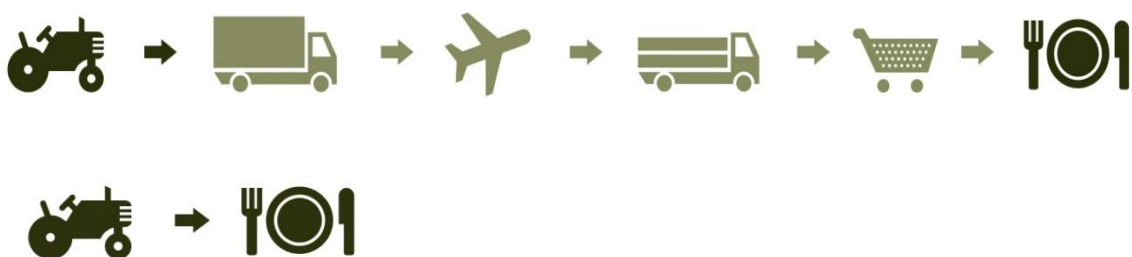
System **Krótkiego Łańcucha dostaw Żywności (KŁŻ)** to zorganizowany system produkcji, przetwórstwa, dystrybucji i sprzedaży żywności, który polega na łączeniu producentów żywności z określonego regionu bezpośrednio z konsumentami, którzy poszukują żywności wiadomego pochodzenia wprost od producenta.

DEFINICJE

System KŁŻ to forma organizacji systemu żywnościowego, którą można porównać do systemów charakteryzujących się dłuższymi łańcuchami dostaw. Łańcuch dostaw obejmuje wszystkie aktywności związane z wyprodukowaniem i sprzedażą produktu finalnego oraz utylizacji tego co z niego zostaje po zużyciu. W globalnej gospodarce, łańcuchy dostaw są złożone, kompleksowe i skomplikowane, i stanowią specjalizację i problematykę naukową samą w sobie (Harrison and Remko, 2009; Beske et al, 2014). Wynika to z faktu, że surowce, materiały, towary, produkty i towary mogą pochodzić z różnych części świata, a konsumenci również mogą być wszędzie. Wielką korzyść dla konsumenta tych bardziej złożonych systemów dostaw, organizowanych zazwyczaj przez korporacje ponadnarodowe, to wielka różnorodność dostępnych towarów przy przystępnych cenach. To korporacje gwarantują ciągłość dostaw oraz konkurencyjne ceny poprzez rozbudowane systemy logistyki i kontroli jakości.

Inicjatywy skracania łańcucha dostaw żywności odpowiadają na potrzebę uproszczenia łańcucha dostaw w celu zwiększenia skuteczności kontroli jakości, ograniczenia kosztów, oraz zwiększenia przejrzystości dla konsumenta, który coraz bardziej interesuje się pochodzeniem produktów żywnościowych. Systemy KŁŻ mają też na celu zwiększenie wpływu konsumenta oraz rolnika na sposób funkcjonowania systemu żywnościowego. Systemy KŁŻ są zatem formą organizacyjną, która angażuje różne podmioty. I to właśnie formy organizacyjne są przedmiotem zainteresowania w zakresie innowacyjnych rozwiązań (De Fazio, M., 2016; Fabbri et al. 2014; Galli, & Brunori, 2013).

Graficznie, ideę skracania łańcucha dostaw można przedstawić następująco:



Głównym powodem skracania łańcuchów dostaw żywności, to potrzeba (a) zwiększenia przejrzystości – konsument żywności wie dokładnie, skąd żywność pochodzi, w jaki sposób została wyprodukowana (b) ograniczenia kosztów, by zapewnić konkurencyjną cenę konsumentowi przy zapewnieniu jakości i ciągłości dostaw oraz (c) zwiększenie dochodów producentów. System KŁŻ są coraz częściej postrzegane jako kluczowym elementem programów wspierania rozwoju zrównoważonego oraz rewitalizacji gospodarki wiejskiej (Canfora, 2016; Forssell and Lankoski, 2014).

UNIA EUROPEJSKA – PODSTAWY PRAWNE

Komisja Europejska przyjęła ogólną definicję systemów Krótkich Łańcuchów dostaw Żywności (systemów KŁŻ) w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305//2014¹, w którym jest mowa o tworzeniu lub rozwoju krótkich łańcuchów dostaw w rozumieniu art. 2 ust. 1 akapit drugi lit. m Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013:

„krótki łańcuch dostaw” oznacza łańcuch dostaw, który obejmuje ograniczoną liczbę podmiotów gospodarczych zaangażowanych we współpracę, przynoszący lokalny rozwój gospodarczy oraz charakteryzujący się ścisłymi związkami geograficznymi i społecznymi między producentami, podmiotami zajmującymi się przetwórstwem a konsumentami.”

Mowa jest również o systemach KŁŻ w odniesieniu do rynków lokalnych, które w rozumieniu art. 35 ust. 2 lit. d Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013, wymagają:

„horyzontalnej i wertykalnej współpracy między podmiotami łańcucha dostaw na rzecz utworzenia i rozwoju krótkich łańcuchów dostaw i rynków lokalnych.”

Wyżej cytowane definicje zostały doprecyzowane jeśli chodzi o dopuszczaną liczbę pośredników przez Komisję Europejską w ramach art. 11 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 807/2014 z dnia 11 marca 2014 r. uzupełniającego Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i wprowadzającego przepisy przejściowe (Dz. Urz. UE L 227 z 31.07.2014, str. 1 z późn. zm.):

„1. Wsparcie na rzecz utworzenia krótkich łańcuchów dostaw, o którym mowa w art. 35 ust. 2 lit. d) rozporządzenia (UE) nr 1305/2013, obejmuje wyłącznie łańcuchy dostaw, w które między rolnikiem a konsumentem zaangażowany jest nie więcej niż jeden pośrednik.”

Ponadto, jeden z sześciu priorytetów EFRROW na lata 2014-2020 to: „Promocja organizacji łańcucha dostaw żywności oraz zarządzanie ryzykiem w rolnictwie”, który umożliwi państwom członkowskim wprowadzać bardziej sprecyzowane instrumenty skierowane do małych gospodarstw, terenów górskich czy też dla kształtowania krótkich łańcuchów dostaw.² W Polsce, Krótkie Łańcuchy dostaw Żywności (KŁŻ) stały się priorytetem dopiero w 2017 roku. Wcześniej nie były one uwzględniane w Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW)!

Przytoczone wyżej podstawy prawne są dość ogólne. Wynika to z faktu, że systemy KŁŻ mogą być budowane na różne sposoby. Nie ma jednego modelu, wzorca czy standardu. W Europie istnieje wiele różnych form i inicjatyw systemów KŁŻ. W zasadzie, mają one tylko jedną wspólną cechę: zmniejszają liczbę pośredników między producentem żywności a konsumentem przy zapewnieniu bezpieczeństwa żywności dla konsumenta (Migliore et al., 2015).

Systemy KŁŻ są często częścią lokalnych systemów żywnościowych, (w których żywność jest produkowana, sprzedawana i spożywana w obrębie określonego obszaru geograficznego z uwzględnieniem specyfiki tego obszaru i ograniczeń związanych z sezonowością produktów), ale nie są one z założenia ograniczone do wymiany lokalnej. Dla wielu zwolenników krótszych łańcuchów, liczy się przede wszystkim „odległość społeczna” pomiędzy producentem a konsumentem, a nie tylko odległość geograficzna.

¹ http://www.arimr.gov.pl/fileadmin/pliki/PB_2015/Akty_prawne/1305_2013skons.pdf

² <https://ephtinktank.eu/2013/10/14/local-agriculture-and-short-food-supply-chains/>

System KŁŻ może być rozbudowywany by objąć produkty z różnych regionów o różnych uwarunkowaniach klimatycznych, angażując producentów z tych regionów. Współpraca dużych gospodarstw z małymi, oraz rolnikami z przetwórcami żywności, jest jak najbardziej wskazana. Wszystko zależy od potrzeb, uwarunkowań i możliwości producentów i konsumentów, którzy decydują się na współpracę przy tworzeniu systemu KŁŻ.

W literaturze można znaleźć różne typologie systemów KŁŻ. Niektórzy autorzy proponują kryteria organizacyjne, inni klasyfikują wg. produktów, a jeszcze inni wg. rynków zbytu (Renting, 2003; Kneafsley et al., 2013). Najczęściej odróżnia się formy sprzedaży lokalnej czyli sprzedaż w gospodarstwie lub w pobliżu, w których rolnicy działają w pojedynkę lub razem w grupach, organizując sklepy w gospodarstwach, agroturystykę, sprzedaż przydrożną itp., paczki czy koszyki produktów, które są dostarczane bezpośrednio konsumentom, oraz sprzedaż poza gospodarstwem na targu, poprzez catering czy też dostawy do instytucji publicznych, takich jak szkoły.

Inna forma sprzedaży, to sprzedaż zdalna, która wykorzystuje internet, specjalistyczne kanały dystrybucji czy też systemy dostaw, które umożliwiają sprzedaż na odległość przy zachowaniu kontaktu bezpośredniego z producentem.³ Nie ma jednak systematycznych badań komparatywnych z uwagi na trudności w porównywaniu różnych form systemów KŁŻ.

Z punktu widzenia praktyki, eksperci grupy fokusowej powołanej w ramach Europejskiego Partnerstwa Innowacyjnego na Rzecz Wydajnego i Zrównoważonego Rolnictwa (Grupa fokusowa EIPAGRI, 2015)⁴, uznali że Krótkie Łańcuchy dostaw Żywności (systemy KŁŻ) należy zdefiniować następująco:⁵

Krótki Łańcuch dostaw Żywności polega na zorganizowaniu produkcji, dystrybucji i transakcji pomiędzy producentem żywności, a obywatelem, który ją spożywa, w sposób, który minimalizuje liczbę pośredników uczestniczących w tym procesie. Producent żywności może być hodowcą lub rolnikiem, czy też głównym przetwórcą / rzemieślnikiem, takim jak producent sera czy wędlin, który używa surowców wyprodukowanych, lub zebranych, lub kupionych bezpośrednio od producentów.

Określenie „obywatel”, w przeciwieństwie do określenia „konsument” jest używane by zwrócić uwagę na fakt, że podstawa koncepcji KŁŻ, to przekonanie, że ludzie powinni być aktywnymi uczestnikami systemów żywnościowych. Obywatele mają prawo do zdrowego, zrównoważonego pożywienia, a także odpowiedzialności za kształtowanie systemu żywnościowego, który został im udostępniony.

Liczba niezbędnych pośredników pomiędzy producentem a obywatelem jest różna dla różnego typu produktów; na przykład ubojnie są istotnym elementem łańcucha dostaw mięsa, a dystrybutor może mieć kluczowe znaczenie dla producentów w zdalnych lokalizacjach. Pośrednikami mogą również być lokalni organizatorzy lub animatorzy (np. grupy LEADER), których zadaniem jest pomoc rolnikom; mogą nimi być również restauracje, hotele lub inne podmioty świadczące usługi cateringowe. Niemniej jednak, głównym celem skrócenia łańcuchów żywności jest zmniejszenie liczby pośredników, w celu osiągnięcia następujących rezultatów:

³ https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/fg12_short_food_chains_discussion_paper_2014_en.pdf

⁴ http://produktlokalny.pl/wp-content/uploads/2015/02/30_PL-EIP-AGRI-SFC-REPORT.pdf

⁵ Definicja robocza wypracowana przez grupę fokusową EIP-AGRI na rzecz innowacyjnego zarządzania krótkimi łańcuchami żywności. Zob.:

https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eipagri_factsheet_short_food_supply_chain_management_2015_en.pdf

- *Obywatel, wie dokładnie, skąd pochodzi żywność, którą konsumuje, w jaki sposób została wyprodukowana oraz jaki jest dochód producenta. Aby to osiągnąć, obywatel musi mieć możliwość łatwego kontaktu z producentem lub pośrednikiem, który z kolei zobowiązany jest (jest zobowiązany, bo się zobowiązał) do udzielenia informacji na temat produktu i sposobu jego wytwarzania. Innymi słowy, łańcuch żywności jest przejrzysty [realizuje oczekiwania obywateli i decydentów politycznych w zakresie przejrzystości, poprawia możliwości podnoszenia poziomu wiedzy na temat rolnictwa i żywności oraz wpływa na wzrost znaczenia pojęcia jakości żywności w świadomości obywateli].*
- *Łańcuch żywności jest skonstruowany w sposób zapewniający producentowi zachowania większej części dochodu ze sprzedaży żywności [realizuje potrzebę utrzymania lub zwiększenia dochodów producenta i społecznego postulatu dotyczącego bardziej sprawiedliwego systemu produkcji i dystrybucji żywności – bardziej sprawiedliwego systemu żywnościowego].*
- *Pośrednicy stają się partnerami w KŁŻ, w pełni zobowiązanymi do udostępniania informacji o pochodzeniu żywności, producencie i technikach produkcji oraz cieszącymi się uznaniem z tytułu ich roli w budowaniu KŁŻ [zapewnienie ról rzemieślnikom i handlowcom w KŁŻ ma uznanie i wsparcie dla budowania zrównoważonych systemów żywnościowych].*

Podczas, gdy KŁŻ są często częścią lokalnych systemów żywnościowych, (w których żywność jest produkowana, sprzedawana i spożywana w obrębie określonego obszaru geograficznego z uwzględnieniem specyfiki tego obszaru i ograniczeń związanych z sezonowością produktów), nie są one ograniczone do wymiany lokalnej. Mogą być również przestrzennie rozbudowane tak, aby obejmować produkty z różnych klimatów pozyskiwane w sposób najbardziej bezpośredni. KŁŻ mogą być budowane na wiele różnych sposobów, w zależności od okoliczności. Koncepcja KŁŻ jest dynamiczna i rozwija się poprzez eksperymentalne struktury łańcucha żywnościowego, ale przede wszystkim poprzez podmioty społeczne zaangażowane w działania innowacyjne na rzecz zrównoważonego rozwoju systemów żywności.

OCZEKIWANE KORZYŚCI

Głównym celem aktywnego angażowania producentów i konsumentów w skracaniu łańcuchu dostaw żywności, to chęć osiągnięcia następujących rezultatów:

- **AUTENTYCZNOŚĆ** – kupujący wie dokładnie, skąd pochodzi żywność, którą kupuje, w jaki sposób została ona wyprodukowana, przez kogo, i w jakich warunkach. Ma dostęp bezpośredni do producenta i może poznać jego uwarunkowania i możliwości. Z kolei producent żywności, mając bezpośredni dostęp do konsumenta, może poznać jego potrzeby, preferencje oraz uwarunkowania. Skupianie uwagi na autentyczności edukuje zarówno producentów jak i konsumentów w kwestiach żywieniowych i zdrowotnych.
- **SPRAWIEDLIWOŚĆ** – kupujący i produkujący dążą do tego by jak największa część dochodu ze sprzedaży pozostała u producenta, wzmacniając w ten sposób gospodarkę na wsi i budując bardziej sprawiedliwy system żywnościowy. Skupianie uwagi na sprawiedliwości buduje wrażliwość wobec rolników i małych producentów oraz ich roli w zapewnianiu bezpieczeństwa dostaw żywności (food security) oraz w rozwoju lokalnym.

- **SOLIDARNOŚĆ** – zwiększenie liczby zaangażowanych producentów w zbiorowe działania, różnorodność asortymentu produktów oferowanych na sprzedaż oraz wolumenu sprzedaży z określonego regionu wymaga skutecznej współpracy nie tylko pomiędzy producentami (większymi i mniejszymi), ale również z konsumentami oraz innymi osobami i podmiotami, które kształtują gospodarkę żywnościową (np. służby sanitarne, samorządy, organizacje konsumenckie). Skupianie uwagi na solidarności prowadzi do wzajemnego zrozumienia i dowartościowania różnorodności pełnionych ról, nie wykluczając najmniejszych i najmniej rentownych małych gospodarstw, budując w ten sposób (na nowo) trwalsze więzi społeczne.
- **ROZWÓJ** – systematyczne zwiększanie konkurencyjności małych gospodarstw i małych producentów w określonym regionie prowadzi do ożywienia gospodarki lokalnej, tworzy nowe miejsca pracy i zwiększa atrakcyjności regionu zarówno dla mieszkańców (w szczególności młodych), jak i inwestorów i turystów. Skupienie uwagi na rozwoju prowadzi do uwzględniania ekologicznego i społecznego znaczenia małych gospodarstw wraz z ich produktami dla ochrony różnorodności biologicznej, zmniejszenia oddziaływania na środowisko naturalne, poszanowania dziedzictwa kulturowego, przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznego oraz w budowaniu marki regionu (rozpoznawalności).

Rozwijanie systemów KŁŻ spotyka się z coraz większym zainteresowaniem wśród instytucji publicznych na szczeblu lokalnym, krajowym oraz Europejskim ponieważ rośnie przekonanie, że muszą nastąpić fundamentalne zmiany w sposobie organizowania systemów żywnościowych z uwagi ich negatywne oddziaływanie na środowiska naturalne. Rolnictwo przyczynia się do emisji gazów cieplarnianych, degradacji gleby, zanieczyszczenia wody oraz innych procesów życiodajnych (Beall, 2012).

W Polsce i w innych krajach, w których znajduje się znaczący sektor małych gospodarstw, produkujących głównie na własne potrzeby, systemy KŁŻ spotykają się z coraz większym zainteresowaniem polityków. Wynika to z potrzeby wypracowania nowych form organizacji rynków rolnych, które uwzględniają małe gospodarstwa i małych producentów w łańcuchach dostaw żywności. Chodzi również o potraktowanie małych gospodarstw rolnych jako szansę dla rozwoju obszarów wiejskich i rewitalizacji gospodarki wiejskiej (Marsden, Banks and Bristow, 2000).

Niestety w Polsce, w okresie liberalizacji gospodarki w latach 90-tych i w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w UE, małe gospodarstwa traktowano jako problem społeczny, bez znaczenia dla gospodarki żywnościowej oraz rewitalizacji gospodarki wiejskiej. Dopiero w ostatnich latach, małe gospodarstwa zostały uwzględnione jako czynnik rewitalizacji gospodarki wiejskiej w programach rozwoju wsi realizowanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.⁶

Jednak najbardziej istotnym czynnikiem, jeśli chodzi o zainteresowanie systemami KŁŻ, wynika nie tyle z polityki Państwa lub jej braku w tym zakresie, ale ze zmian zachodzących po stronie konsumentów. W ostatnich latach, to konsumenci postrzegają sprzedaż bezpośrednią oraz systemy KŁŻ jako szansę na wprowadzenie fundamentalnych zmian w systemach żywnościowych aby żywność i żywienie było zdrowsze i mniej schematyzowane. Oczekują zmian w metodach produkcji, przetwórstwa oraz dystrybucji żywności. Dla konsumentów liczy się coraz bardziej jakość żywności, chociaż kryteria cenowe wciąż dominują (Giampietri et al., 2018; Govindan, 2018).

Grupa fokusowa EIPAGRI (2015) również opracowała wizję rozwoju regionu w oparciu o systemy KŁŻ, która jest przytoczona w całości w załączniku do niniejszego opracowania.

WZORCE I DOŚWIADCZENIA

⁶ <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/plan-dla-wsi>

Warto w tym miejscu odwołać się do przykładu i wzorca jakim jest funkcjonujący aktualnie system KŁŻ pn. Produkt Lokalny z Małopolski (PLM). Doświadczenie tworzenia i rozwijania systemu PLM w latach 2011-2017 jest ważne dla problematyki KŁŻ w Polsce ponieważ inicjatorzy tego przedsięwzięcia – Fundacja Partnerstwo dla Środowiska – próbowali wypracować i wdrożyć PLM jako samo-organizujący system KŁŻ, dopasowany do uwarunkowań, możliwości i realiów polskiej rzeczywistości – zarówno legislacyjnych i politycznych na szczeblu krajowym, jak i realiów funkcjonowania gospodarki żywnościowej na szczeblu lokalnym.⁷

Wykreowany system dostaw żywności PLM umożliwił producentom z różnych obszarów Małopolski dotrzeć ze swoimi produktami bezpośrednio do konsumentów. Inicjatywa zmobilizowała do współpracy około 100 rolników/ producentów i 15 lokalnie działających organizacji pozarządowych, przedsiębiorstw oraz partnerów z sektora publicznego, w tym władze Małopolski.

Ambicja organizatorów PLM była – i wciąż jest – rozwój systemu sprzedaży stale rosnącego asortymentu lokalnie produkowanej żywności, który trafia bezpośrednio do konsumentów, angażując coraz większą liczbę rolników, właścicieli małych gospodarstw rolnych i producentów. A po stronie konsumentów, zaangażowania ich nie tylko w regularne kupowanie produktów lokalnych wprost od rolników, ale również w zakresie propagowania coraz większej świadomości co do znaczenia żywności lokalnej dla zdrowia, dla ochrony środowiska naturalnego oraz dziedzictwa kulturowego oraz gospodarki. Aby osiągnąć ten cel, organizatorzy projektu przeprowadzili kampanię pt. Legalna Żywność Lokalna by wprowadzić zmiany w porządku prawnym, które umożliwiłyby rolnikom przetwarzać i sprzedawać żywność wyprodukowaną ze swoich gospodarstw bezpośrednio konsumentom.

System PLM składa się z systemu certyfikacji produktów i gospodarstw rolnych, rolników i producentów prowadzących sprzedaż bezpośrednią, inkubatory kuchenne umożliwiające rolnikom i przetwórcom wytwarzać produkty żywnościowe przy wykorzystaniu nowoczesnych procesów technologicznych w warunkach zatwierdzonych przez służby bezpieczeństwa żywności, w tym Inkubator Kuchenny w Stryszowie, oraz kanały dystrybucji, w tym Targ Pietruszkowy w Krakowie, Kluby Zakupowe oraz Centrum Kultury Kulinarnej – Marchewka Bistro, funkcjonujące w Nowohuckim Centrum Kultury, które przyciągają i angażują konsumentów. Razem wzięte te wszystkie elementy stanowią system, który nazywany jest system PLM. System PLM obejmuje oraz integruje sprawy (Patrz Rys 1):

- upraw i produkcji,
- przetwórstwa i zarządzania jakością/autentycznością
- dystrybucji i sprzedaży
- oddziaływania społecznego, gospodarczego i ekologicznego w regionach pochodzenia sprzedawanych produktów.

Warto podkreślić, że system PLM nie jest własnością jego inicjatora Fundacji Partnerstwo dla Środowiska. Fundacja nim nie steruje ponieważ poszczególnymi elementami zajmują się różne podmioty. System jest samo-organizujący, funkcjonując jako ekosystem instytucjonalny, tzn. jego uczestnicy współdziałają z większą lub mniejszą świadomością, że funkcjonują jako część większego systemu. Rola Fundacji polega na wspieraniu procesów współdziałania, rozwiązywania problemów, propagowania działań zbiorowych poprzez np. rozwiązania informatyczne i proponowaniu nowych rozwiązań w odpowiedzi na zmieniające się uwarunkowania rynkowe, prawne i podatkowe.

Każdy z elementów systemu PLM stanowi wzorzec, który może być powielany i dostosowany do uwarunkowań i możliwości innych regionów (tj. Inkubator Kuchenny, Klub Zakupowy, Marchewka Bistro, system certyfikacji). Podstawowe wyzwanie systemu PLM, tak jak i innych systemów KŁŻ to kwestia jak osiągnąć większą skalę oddziaływania w przełożeniu na liczbę zaangażowanych

⁷ www.produktlokalny.pl

producentów i konsumentów, różnorodność asortymentu produktów oferowanych na sprzedaż oraz wolumenu sprzedaży.

Produkt Lokalny z Małopolski

Żywność lokalna prosto od rolnika: Wiosna 2017



INNOWACJE ORGANIZACYJNE

Doświadczenia systemów KŁŻ analizowanych przez grupę fokusową EIP-Agri, pośród których znalazł się również system PLM, podkreślają ideę działania „systemowego”, w którym rolnicy i inni

producenci współtworzą rozwiązania organizacyjne. Potrzeba nowych rozwiązań organizacyjnych jest potwierdzana w literaturze (Wognum et al. 2011; Tregear, A., 2011)

W takich rozwiązaniach organizacyjnych dostrzega się klucz do zwiększenia konkurencyjności systemów KŁŻ oraz osiągnięcie oczekiwanych efektów społecznych i ekologicznych.

Zwracając na potrzebę innowacji w zarządzaniu systemami KŁŻ, eksperci EIP-Agri oraz inni autorzy wskazują na potrzebę kształtowania ich konkurencyjności na rynku, co z kolei wymaga skalowania ich oddziaływania, w szczególności w zakresie sprzedaży. To z kolei, wymaga lepszej i bardziej pomysłowej współpracy pomiędzy producentami oraz innymi interesariuszami systemu żywnościowego. Potrzebne są nowe rozwiązania informatyczne, finansowe oraz logistyczne, które traktują rozproszonych geograficznie producentów i konsumentów jako punkt wyjścia.

Problemy wymagające innowacyjne rozwiązania organizacyjne, to m. in.:

- Jak uatrakcyjnić asortyment produktów?

Przy zorganizowaniu się producentów do wspólnej, zbiorowej sprzedaży, asortyment produktów oferowanych konsumentom może być bardziej zróżnicowany i urozmaicany. Zwiększenie atrakcyjności oferty przekłada się na zwiększenie dochodów producentów. Zwiększenie nadwyżek finansowych w wyniku zmniejszenia liczby pośredników, może skutkować chęcią przyłączenia się do systemu kolejnych producentów oraz powstaniem nowych miejsc pracy. Przy odpowiednio dużej skali i dobrej organizacji łańcucha żywności można również pozyskać klientów instytucjonalnych – szkoły, urzędy, szpitale.

- Jak współdzielić zasoby niezbędne dla zbiorowych działań w zakresie produkcji i dystrybucji?

Maszyny, narzędzia, urządzenia do przetwarzania, transportu i logistyki nie muszą być zadaniem każdego producenta. Mogą one być współdzielone pomiędzy uczestnikami systemu KŁŻ w celu poprawy efektywności przy ograniczeniu kosztów. Współdzielone, czyli udostępniane mogą i powinny być również wiedza i umiejętności (wzmacniając zalety poszczególnych podmiotów, tak aby nie każdy członek KŁŻ musiał być ekspertem w zakresie produkcji, przetwarzania, logistyki i marketingu, ale by wyłonić poszczególnych ekspertów w danej dziedzinie).

- Jak rozwijać i utrzymać infrastrukturę dla małego przetwórstwa i sprzedaży?

Kluczowym zadaniem dla produkujących to zapewnienie możliwości i zdolności przetwórczych. Produkty przetworzone dają większe możliwości zwiększenia wartości sprzedaży. Zapewnienie odpowiedniej mocy przerobowej wymaga utrzymania lub reaktywacja lokalnych zakładów przetwórczych, takich jak rzeźnie lub sklepy rolników. Likwidacja małych ubojni jest często wymienianą barierą tworzenia KŁŻ, ponieważ małe ubojnie zostały zlikwidowane lub zamknięte. Często odległość dzielącą hodowcę od ubojni jest zbyt duża, by dla jednego rolnika i hodowla i produkcja były opłacalne. Hodowca sprzedaje zatem mięso do ubojni, a nie jego produkt w KŁŻ i uzyskuje znacznie niższą wartość dodaną niż w przypadku przetwórstwa z własnego surowca. Reaktywacja małych przetwórní wymaga nowe technologiczne i organizacyjne rozwiązania, które są bezpośrednio powiązane z wolumenem sprzedaży. Dobrze wyposażone kuchnie oraz inkubatory kuchenne, dające możliwości przetwórcze rolnikom i przedsiębiorcom w określonym regionie, mogą również być ważnym ogniwem systemu KŁŻ, zachęcającym producentów z niewielkimi i sezonowymi nadwyżkami do angażowania się w sprzedaż.

- Jak zwiększyć siłę negocjacyjną poprzez zbiorową sprzedaż?

Działając w pojedynkę, małe gospodarstwa rolne i mali przedsiębiorcy nie mają siły negocjacyjnej na rynku zdominowanym przez duże firmy i duże sklepy. Działanie wspólne małych producentów w przygotowaniu oferty sprzedażowej oznacza większą siłę negocjacyjną, która może zapewnić lepsze warunki sprzedaży i dostęp do zupełnie nowych rynków – nie dostępnych dla indywidualnych producentów, oraz większą skuteczność marketingową. Innowacje są potrzebne w sposobach organizacji, marketingu i realizacji ofert zbiorowej sprzedaży oraz w negocjacji umów i współpracy z partnerami społecznymi i publicznymi. Zbiorowe działanie w tym zakresie może przełożyć się na większe i skuteczniejsze wsparcie ze strony samorządów oraz innych instytucji publicznych oraz ze strony organizacji społecznych i grup konsumenckich, dla których produkty lokalne stanowią wartość. Współpraca w ramach systemu KŁŻ pomiędzy małymi podmiotami zmniejsza konkurencję pomiędzy nimi, skupiając uwagę na konkurowanie na zmieniającym się rynku żywnościowym.

- Jak wykorzystać oddziaływanie społeczne systemu KŁŻ by zwiększyć jego konkurencyjność na rynku żywności?

Współpraca i działanie zbiorowe to podstawa funkcjonowania systemu KŁŻ. Bez tego, system KŁŻ nie będzie miał możliwości rozwoju. Bezpośredni efekt społeczny tego faktu, wiąże się z budowaniem wartości więzi społecznych, które przeciwstawiają się zjawiska izolacji drobnych producentów oraz przyczyniają się do rozwoju i wejścia nowych podmiotów na rynek żywnościowy, który jest dominowany przez duże korporacje. Wyprowadzanie sprzedaży żywności z szarej strefy, uruchamianie nowych podmiotów gospodarczych, oraz kreowanie nowych miejsc pracy na wsi, mają swój wymiar społeczny. Pełniąc swoją funkcję rynkową, systemy KŁŻ, dostarczają dodatkowe korzyści społeczne. Fakt ten powinien być wykorzystywany w grze rynkowej, w której przewaga wobec konkurencji ma istotne znaczenie.

c) Jakie są bariery dla rozwoju systemów KŁŻ poza Polską? Jak są one pokonywane? Przykłady i rozwiązania. Na ile te bariery istnieją w Polsce? Czy są inne specyficzne bariery i uwarunkowania w Polsce dla rozwoju systemów KŁŻ?

Systemy KŁŻ umożliwiają **zbiorową sprzedaż bezpośrednią**, której organizacja stanowi klucz do zwiększenia ciągłości i wolumenu sprzedaży – i co za tym idzie rentowności określonego przedsięwzięcia. Kluczowa bariera dla rozwoju systemów KŁŻ w Polsce zarówno jak i poza nią to wyzwanie osiągnięcia skali oddziaływania w oparciu o wypracowanie nadwyżki finansowej ze sprzedaży rynkowej, a nie z wyniku dotacji czy subsydiów ze strony instytucji publicznych.

Wg. ekspertów grupy roboczej EIP-Agri, najskuteczniejsze i najtrwalsze systemy KŁŻ funkcjonują jako suwerenne i samo-organizujące formy organizacyjne, które dostosowują się w sposób dynamiczny do zmieniających się uwarunkowań, ograniczeń i możliwości zarówno na rynku jak i w kierunkach polityk publicznych. Trwałość i skala sprzedaży to podstawa dla osiągnięcia efektów społecznych i środowiskowych za pośrednictwem systemów KŁŻ, takich jak:

- zwiększanie dochodów gospodarstw rolnych, w szczególności małych gospodarstw (tj. mniejszych niż 10 ha),
- zapewnianie ciągłych dostaw zdrowej, świeżej żywności konsumentom,
- ograniczanie oddziaływania na środowisko naturalnego systemów produkcji rolnej, m. in. poprzez rolnictwo ekologiczne oraz zrównoważoną konsumpcję żywności,
- ożywienie przedsiębiorczości na wsi oraz lokalnego rozwoju gospodarczego.

Znawcy problematyki systemów KŁŻ zwracają na fakt, że liczba i różnorodność inicjatyw KŁŻ znacznie wzrosła w ostatnich latach, w tym też w Polsce. Jednak ich oddziaływanie jest wciąż mało odczuwalne w gospodarce żywnościowej na szczeblu Unii Europejskiej oraz krajów członkowskich. W Polsce, dostrzeganie systemów KŁŻ jako istotnego elementu gospodarki żywnościowej, jest zjawisko stosunkowo nowe. Należy pamiętać, że do niedawna w Polsce (do 2016 roku) rolnicy nie mieli możliwości prawnej przetwarzania i sprzedawania żywności produkowanej w oparciu o swoje gospodarstwa, a priorytet systemów KŁŻ przyjęto w programach Rządowych dopiero w 2017 roku.

Działanie zbiorowe tkwi u podstaw systemów KŁŻ, nie tylko rolników i producentów, ale również konsumentów i innych interesariuszy. Dlatego „partnerstwo” ma kluczowe znaczenie dla budowania i upowszechniania systemów KŁŻ, tak aby miały one coraz większe znaczenie dla sektora małych gospodarstw rolnych, gospodarki żywnościowej oraz dla rozwoju lokalnego. Historia zachęcania rolników i producentów żywności do wspólnego działania, poprzez np. grupy producenckie, niestety nie napawa optymizmem. Jednak, realia rynkowe są takie, że nie ma innej drogi. Dla większości, działanie w pojedynkę raczej nie przełoży się na sukces na dłuższą metę.

Współpraca pomiędzy różnorodnymi podmiotami wymaga inwestycji w partnerstwo, opartego na dzieleniu kosztów, ryzyka i korzyści. Przekładając to na realia systemów KŁŻ, oznacza to, że pośrednicy w systemie KŁŻ stają się partnerami, dzieląc ryzyko, koszty oraz korzyści z producentami i konsumentami. Chodzi tu o wypracowanie formuły, a ramach której każdy zaangażowany czerpie korzyści z działań zbiorowych, które motywują do angażowania jak największej liczby producentów i konsumentów, oferowania coraz bardziej różnorodnego i jakościowego asortymentu produktów na sprzedaż, oraz do zwiększania wolumenu sprzedaży.

Jak skutecznie wspierać i kształtować współpracę partnerską stanowi podstawową barierę i wyzwanie dla funkcjonowania i rozwoju systemów KŁŻ nie tylko w Polsce. Mając to na uwadze, najistotniejsze

bariery dla rozwijania systemów KŁŻ zidentyfikowane w ostatnich latach przez uczestników systemu PLM w Małopolsce i potwierdzone przez grupę ekspertów EPI-Agri ds. Innowacyjnego Zarządzania KŁŻ oraz literaturę naukową, które należy zdiagnozować i rozwiązać poprzez działania partnerskie, to:

1. FINANSOWANIE SYSTEMÓW KŁŻ.

Na czym polega problem?

Systemy KŁŻ opierają swoją działalność na współpracy (często nieformalnej) pomiędzy rozproszonymi geograficznie producentami i konsumentami. Często napotykają na trudności związane z zapewnieniem środków finansowych dla prowadzenia działalności oraz dla inwestowania w nowe rozwiązania organizacyjne, technologie i urządzenia – zarówno jako rozwiązania systemowe (wspólne) jak i w przypadku indywidualnych potrzeb partycypujących producentów. Banki i instytucje są często niechętne do inwestowania ze względu na postrzegany wysoki poziom ryzyka i brak technologicznych i ekonomicznych odniesień dotyczących projektów realizowanych za pośrednictwem systemów KŁŻ.

Możliwe rozwiązania

- Ustalenie wiarygodnych odniesień i wskaźników, które mogą być wykorzystane przez potencjalnych partnerów finansowych oraz inwestorów do pełnego zrozumienia ryzyka i zwrotów.
- Inicjowanie i ocena innowacyjnych modeli finansowania, takich jak crowdfunding; są one coraz bardziej popularne, ale nie są ugruntowane i dobrze rozumiane pod względem ich długoterminowego wpływu i opłacalności ekonomicznej.
- Wykorzystanie nowych możliwości tzw. „inwestorów impaktowych”, myślenie w kategoriach „prosumentów” oraz rozwój ekonomii społecznej mogą być dopasowane do potrzeb, uwarunkowań i możliwości systemów KŁŻ.
- Wykorzystanie możliwości współpracy z korporacjami oraz innymi podmiotami gospodarczymi, które konkurują na rynku żywności, ale nie mają łatwego dostępu do żywności lokalnej.
- Inne?

2. TWORZENIE PRODUKTU

Na czym polega problem?

Systemy KŁŻ opierają swoją działalność na współpracy i zbiorowym działaniu małych gospodarstw rolnych oraz licznych małych lub nawet mikro przedsiębiorstw, które nie są w stanie indywidualnie doskonalić swoje produkty oraz wypracowywać i produkować nowe pod kątem potrzeb i oczekiwań konsumentów. Uzyskując bezpośredni kontakt z konsumentem z pośrednictwem udziału w systemie KŁŻ, producenci zyskują również ważną informację rynkową (czego poszukują konsumenci). Jednak pozostaje problem tworzenia i produkcji produktów, które oczekują konsumenci.

Mali producenci mają trudności w uzyskaniu dostępu do innowacji technologicznych ze względu na koszty, braku wiedzy, oraz braku urządzeń dostosowanych do małej skali gospodarstwa czy przedsiębiorstwa. Technologia, o jaką chodzi może obejmować urządzenia do przetwarzania i

pakowania, rozwiązania IT lub logistyczne. Dla wielu producentów partycypujących w systemach KŁŻ, wpływ na środowisko będzie kluczowym kryterium przy wyborze odpowiednich rozwiązań technologicznych ponieważ konsumenci coraz częściej uwzględniają kwestie ekologii w swoich decyzjach zakupowych.

Możliwe rozwiązania

- Ustanowienie systemu wspierania nowatorskich rozwiązań technologicznych i organizacyjnych odpowiadających do potrzeb biznesowych małych producentów wśród dostawców technologii lub badań.
- Tworzenie inkubatorów kuchennych w celu udostępniania nowoczesnych technologii małym producentom w przyjazny i ciągły sposób.
- Wykorzystanie możliwości współpracy z korporacjami, instytucjami publicznymi, które mają zapotrzebowania na nowe produkty żywnościowe odpowiadające na potrzeby konsumentów.
- Inne?

3. KONTROLA AUTENTYCZNOŚCI

Na czym polega problem?

W ostatnich latach, rynek został zalany tzw. produktami „lokalnymi” lub rzekomo pochodzących „z gospodarstwa”. Niemal w każdym sklepie i na każdym targowisku pojawiają się dziś produkty określane jako „lokalne”. Ale konsumentom jest trudno ocenić autentyczność tych stwierdzeń. Moda na produkt lokalny stwarza spore wyzwanie dla systemów KŁŻ oraz partycypujących w nich producentów, dla których wyróżnienie swoich produktów w warunkach coraz większej konkurencyjności nie jest łatwe. Jak zatem promować i chronić wartość rynkową systemu KŁŻ oraz wartość dodaną autentycznych produktów lokalnych wiadomego pochodzenia.

Możliwe rozwiązania

- Systemy certyfikacji pochodzenia produktów
- Partycypacyjne systemy kontroli
- Gwarancje dla konsumentów
- Inne?

4. DOSTĘP DO RYNKÓW ZBYTU

Na czym polega problem?

Podstawowa bariera dla rozwijania systemów KŁŻ i zwiększania skali sprzedaży to trudności z zapewnieniem trwałości dostaw. Trudno zaspokoić potrzeby większych odbiorców, którzy z założenia pragną kupować produkty lokalne wprost od rolników, tak jak w przypadku sektora publicznego czy też w żywieniu zbiorowego szkół czy szpitali. Inna przeszkoda to uzyskanie trwałego i systematycznego dostępu do rynku zbytu w miastach oraz pokonanie barier stwarzanych przez zamówienia publiczne.

Możliwe rozwiązania

- Nakłaniać instytucje publiczne do stosowania klauzuli „społecznej” jako narzędzia dla kontraktowania systemu KŁŻ do wprowadzania produkty od lokalnych producentów na rynek konsumentów miejskich.
- Tworzyć miejscowe „centra żywnościowe”, inaczej mówiąc „centra oferujące wszystko pod jednym dachem”, które pozwolą grupom rolników i producentów współpracować ze sobą w celu zaspokojenia potrzeb dużych klientów (np. szpitale, szkoły. Centra żywnościowe można by też wykorzystać do wzmocnienia potencjału systemu KŁŻ do obsługi miejscowego przemysłu turystycznego. W centrach żywnościowych należałoby stworzyć infrastrukturę do transportu, gromadzenia i przetwarzania zamówień oraz przetwarzania płatności.
- Budowanie wiedzy, umiejętności i kompetencji partycypujących producentów i organizatorów systemów KŁŻ w zakresie zarządzania, marketingu, finansów, informatyki, sprzedaży, negocjacji, rozwiązywania konfliktów itp.
- Wypracowania nowatorskich kanałów dystrybucji, wykorzystując nowoczesne rozwiązania informatyczne oraz media społecznościowe.
- Wypracowania i stosowanie przez Miasta i Regiony aktywną politykę zakupów od lokalnych dostawców żywności (np. wdrożenie zasad Mediolańskiego Paktu Polityki Żywnościowej)
- Inne?

5. LOGISTYKA

Na czym polega problem?

Wielu małych rolników i producentów na własną rękę dostarcza produkty do gospodarstw domowych, sklepów i na targowiska, a przecież współdziałanie w zakresie logistyki i dystrybucji mogłoby doprowadzić do opracowania bardziej wydajnych, ekologicznych i opłacalnych rozwiązań. Działając w pojedynkę, mali producenci doświadczają coraz większe problemy na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Dla małych gospodarstw zlokalizowanych daleko od miast i rynków zbytu, problemy logistyczne wykluczają ich z uwagi na bariery kosztowe.

Możliwe rozwiązania

- Stworzyć rozwiązania logistyczne i dystrybucyjne oparte na współpracy oraz wykorzystaniu możliwości partycypujących w systemie KŁŻ producentów i konsumentów.
- Zastosowanie rozwiązania umożliwiające wykorzystanie najbardziej odpowiednich i oszczędnych typów pojazdów (np. pojazdy pozwalające na przechowanie produktu do następnego dnia), czy rozwiązania informatyczne pozwalające określać najbardziej opłacalne trasy przewozu i identyfikować możliwości ładunków powrotnych i dostaw wspólnych.
- Tworzenie portali internetowych, którego koszt będzie rozłożony na dużą liczbę producentów, i dzięki któremu producenci będą dysponować profesjonalnym narzędziem zapewniającym widoczność w Internecie i służącym także do obsługi i przetwarzania zamówień, dostaw i płatności.
- Opracowanie nowatorskich kolaboratywnych rozwiązań logistycznych, które wykorzystują

zasoby tych, którzy partycypują w systemie KŁŻ

- Inne?

6. ŻYWNOSĆ LOKALNA JAKO WARTOŚĆ

Na czym polega problem?

Coraz więcej konsumentów, w szczególności takich którzy nie mają kontaktu bezpośredniego z producentami żywności, po prostu nie przywiązują wartości do lokalnie-wytworzonego jedzenia. Wybierają tzw. żywność przemysłową ponieważ jest ona łatwo dostępna, tania i wygodna, a żywność nie stanowi wartością w prowadzonym stylu życia.

Możliwe rozwiązania

- Wykreować programy edukacji konsumenckiej, oparte na budowaniu na nowo relacji pomiędzy miejskimi konsumentami, a wiejskimi producentami, pomagając w ten sposób budując świadomość i zrozumienie funkcjonowania gospodarka żywnościowej.
- Angażowanie miejskich konsumentów w regularne prace w gospodarstwach rolnych
- Szkolne programy edukacyjne.
- Inne?

d) Na czym polega potencjalna przewaga konkurencyjna systemów KŁŻ w Polsce.

Nowe przepisy sanitarne i podatkowe, m. in. **Rolniczy Handel Detaliczny**, umożliwiają rolnikom przetwarzanie i sprzedawanie produktów spożywczych pochodzących z własnych gospodarstw bezpośrednio konsumentom indywidualnym i zbiorowym. Jest to szansa dla małych gospodarstw rolnych oraz małych przetwórców, którzy mają potencjał produkowania żywności wysokiej jakości. Popyt na takie produkty rośnie na rynku. Aby skorzystać z tych nowych możliwości sprzedażowych wynikających ze zmian prawnych oraz zmian w nastawieniu konsumentów, poszukujących żywności świeżą, autentyczną, bez chemii wprost od rolnika, producenci żywności muszą działać wspólnie, tworząc systemy KŁŻ.

Powtarzające się skandale i afery związane z przemysłowymi formami produkcji żywności powodują, że następują znaczące i daleko idące zmiany na rynkach żywności. Konsumentci poszukują coraz częściej żywności wiadomego pochodzenia. Rośnie popyt na żywność lokalną. Dostrzegają te zmiany korporacje oraz dostawcy żywności z zagranicy, którzy próbują wyjść naprzeciwko oczekiwaniom konsumentów.

Warto podkreślić, że zainteresowanie żywnością lokalną – w tym też rozwijanie systemów KŁŻ – jest zjawiskiem ogóloeuuropejskim. Komisja Europejska próbuje wspierać rozwój systemów KŁŻ, wskazując innowacje organizacyjne, technologiczne, finansowe jako priorytetowe w innowacjach dla rolnictwo. Chodzi też o wykorzystanie na korzyść rozwoju systemów KŁŻ, nowe możliwości i rozwiązania informatyczne.

Natomiast rzeczywistość jest taka, że potencjał małych gospodarstw dla rozwoju systemów KŁŻ jest nie tylko nie wykorzystany w Polsce, ale w dużej mierze nie jest dostrzegany jako obszar dla innowacji organizacyjnych, które są omawiane w niniejszym opracowaniu. Tu warto przytoczyć doświadczenie wiodącego programu wsparcia dla innowacji w rolnictwie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, który jest realizowany w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Chodzi o program „Współpraca”, który został zainicjowany pilotażowo w roku 2017. Na ponad 90 złożonych wniosków, zaledwie kilka dotyczyły problematykę systemów KŁŻ.

Rozwój systemów KŁŻ w Polsce może spowodować, że małe gospodarstwa rolne staną się podstawą dla wypracowania zupełnie nowych rozwiązań wcześniej omówionych barier. Potencjalna przewaga Polski w tej materii wiąże się z faktem, że w Polsce przeważają małe gospodarstwa. Wg. badań GUS, najwięcej gospodarstw rolnych ma powierzchnię do 10 hektarów. W grupie obszarowej 1–10 ha powierzchni użytków rolnych było w Polsce 1.03 mln gospodarstw, czyli 73,2 proc. gospodarstw rolnych. Zajmowały one 28,2 proc. powierzchni gospodarstw rolnych. Liczba gospodarstw rolnych obejmujących 1–3 ha użytków rolnych to ok. 446 tys. Polska jest potęgą pod kątem małych gospodarstw rolnych. W Unii Europejskiej, tylko Rumunia ma ich więcej.

Niestety sektor małych gospodarstw rolnych – często rozproszonych geograficznie – jest postrzegany w Polsce jako problem społeczny, a nie jako szansę dla ożywienia gospodarczo i społecznie tereny wiejski oraz innowacji organizacyjnych, technologicznych oraz informatycznych. To się zmienia. Ale należy mieć na uwadze, że do niedawna Polityka Państwa ignorowała sektor małych gospodarstw rolnych oraz małych przetwórców żywności z nimi związanych, *de facto*, wykluczając ich z wielu programów pomocowych skierowany na wieś (Opcja wspierania systemów KŁŻ została dopiero wprowadzona w 2017 roku do PROWu).

Ponadto, do niedawna, przepisy sanitarne i podatkowe dostosowane do potrzeb dużych gospodarstw i producentów żywności ograniczały małym gospodarstwom dostęp do rynku – skazując je na stagnację, pozostanie w tzw. „szarej strefie” oraz zmniejszające się przychody. Taka dotychczasowa polityka to przede wszystkim marnotrawstwo potencjału społeczno-gospodarczego, który reprezentuje sektor małych gospodarstw rolnych.

Dzisiaj - szansą i kluczem do wykorzystania potencjału sektora małych gospodarstw rolnych to umożliwienie i wspieranie sprzedaży wytwarzanych przez nie produkty żywnościowe bezpośrednio konsumentom, którzy coraz częściej poszukują jakościowe produkty żywnościowe wprost od rolnika. **SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA**⁸ to przede wszystkim szansa dla zwiększenia przychodów małych gospodarstw rolnych i stanowi kluczowym instrumentem dla realizacji założeń Paktu dla Wsi, który propaguje Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Doskonalenie regulacji prawnych umożliwiający rolnikom prowadzenie tzw. sprzedaży bezpośredniej, takich jak Rolniczy Handel Detaliczny, to pierwszy krok w zrealizowaniu nowoprzyjętej **POLITYKI PAŃSTWA**⁹, która przewiduje:

„...zwiększenie udziału małych gospodarstw w gospodarce żywnościowej oraz rozwoju obszarów wiejskich, zgodnie z następującym wytycznymi:

- *konieczne jest wzmocnienie siły przetargowej producentów rolnych i przetwórców w łańcuchu żywnościowym.*
- *należy skuteczniej wspierać alternatywne kanały dystrybucji, w tym krótkie łańcuchy dostaw oraz lokalne rynki, które zwiększają udział rolników w łańcuchu wartości dodanej, sprzyjają rozwojowi produkcji ekologicznej i tradycyjnej oraz wzmacniają więzi między rolnikami a konsumentami.”*

Kolejny krok to umożliwiania i wspieranie działań zbiorowych rolników (tu potrzebne są innowacyjne modele i formy organizacyjne dostosowane do zmieniających się rynków rolnych) w celu zwiększenia:

- liczby gospodarstw rolnych oraz konsumentów korzystających z możliwości sprzedaży bezpośredniej,
- różnorodności asortymentu oferowanego na sprzedaż oraz trwałości dostaw,
- wolumenu sprzedaży.

⁸ Sprzedaż bezpośrednia to forma sprzedaży, która zakłada że rolnik sprzedaje konsumentowi swoje produkty, minimalizując liczbę pośredników. W Polsce funkcjonują różne formy prawne tzw. sprzedaży bezpośredniej. W niniejszym dokumencie, określenie sprzedaż bezpośrednia odnosi się do wszystkich tych form.

⁹ WSPÓLNA PÓLITYKA RÓLNA PÓ 2020 RÓKU – PÓLSKIE PRIÓRYTETY Przyjęła Rada Ministrów w dniu 16 maja 2017. <http://www.minrol.gov.pl/Ministerstwo/Biuro-Prasowe/Informacje-Prasowe/Rada-Ministrow-przyjela-dokument-Wspolna-polityka-rolna-po-2020-roku-polskie-priorytety>

e) Aspekty prawne, organizacyjne i finansowe

Dzisiaj w Polsce pojawiły się nowe możliwości indywidualnej sprzedaży bezpośredniej. Są one niezbędnym punktem wyjścia dla rozwijania systemów KŁŻ oraz propagowanie innowacji dzięki, którym system KŁŻ mogą się rozwijać.

Dzięki wprowadzeniu nowych przepisów **sanitarnych** oraz **podatkowych**, regulujących tzw. „sprzedaż bezpośrednią” (tj. sprzedaż bezpośrednia, dostawy bezpośrednie, sprzedaż marginalna, lokalna, ograniczona (MLO), Rolniczy Handel Detaliczny oraz ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych), małe gospodarstwa rolne otrzymały możliwość przetwarzania i sprzedawania bezpośrednio konsumentom produkty żywnościowe wytwarzane w oparciu o własne uprawy i własny chów.

Wprowadzenie tzw. Rolniczego Handlu Detalicznego z dniem 1 stycznia 2017 to część programu dostosowania przepisów sanitarnych i podatkowych do potrzeb, uwarunkowań i możliwości małych gospodarstw rolnych, i co za tym idzie, w celu umożliwienia konsumentom bezpośredni dostęp do produktów żywnościowych wytwarzanych przez rolników.¹⁰

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi prowadzi działania na rzecz upowszechniania oraz doskonalenie przepisów sanitarnych i podatkowych umożliwiające tzw. „sprzedaż bezpośrednią”, w szczególności w zakresie tzw. Rolniczego Handlu Detalicznego.¹¹ Aktualnie procedowany jest w Sejmie, kolejna zmiana, mająca na celu rozszerzeniu możliwości sprzedaży (tj. projekt *ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników do sklepów i restauracji*, która zmienia ustawę z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawę z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia).

Wprowadzenie doskonalszych regulacji prawnych umożliwiających gospodarstwom rolnym przetwarzać i sprzedawać swoje produkty żywnościowe jest ważnym, ale nie wystarczającym krokiem dla rozwijania systemów KŁŻ jako instrumentu wykorzystania potencjału sektora małych gospodarstw w Polsce. Wynika to z faktu, że przepisy te preferują działania indywidualne rolników, w szczególności większych gospodarstw, którym nowe przepisy zwiększają dostęp do rynku i budują ich konkurencyjność.

ZBIOROWA SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA

Pomimo nowych możliwości prawnych sprzedaży bezpośredniej oraz rosnącego popytu na produkty żywnościowe wprost od rolnika, małe gospodarstwa mają i będą miały w przyszłości trudności wejść na rynek i konkurować na nim, działając w pojedynkę. Bariery wynikają z ograniczonego ilościowo i sezonowo asortymentu produktów, kosztów logistycznych i marketingowych, dostępu do doradztwa oraz ograniczone możliwości finansowania rozwoju swojej działalności (niezbędne inwestycje, prefinansowanie itp.). Pokonanie tych barier wymaga działania zbiorowe gospodarstw rolnych oraz rozwiązania zbiorowej sprzedaży bezpośredniej.

Wejście na rynek i konkurowanie na nim małych gospodarstw prowadzących działalność rolniczą na swoje własne potrzeby, wymaga **zbiorowego działania** w zakresie produkcji, marketingu oraz sprzedaży.¹²

¹⁰ <http://produktlokalny.pl/kampania-legalna-zywnosc-lokalna/>

¹¹ <http://www.minrol.gov.pl/Ministerstwo/Biuro-Prasowe/Informacje-Prasowe/O-rolniczym-handlu-detalicznym>

¹² Nie koniecznie formalnego. Nie chodzi tu o tworzenie spółdzielni, grup producenckich czy innych podmiotów wspólnych. Niemniej proponowana ustawa o spółdzielniach rolniczych przygotowywane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi będzie miała tu istotne znaczenie.

Kluczowe znaczenie mają dziś już nie bariery legislacyjne, ale wyzwania zbiorowego działania rolników w organizowaniu przetwórstwa, logistyki, dystrybucji i sprzedaży, w sposób który jest w stanie zapewnić klientom bezpośrednią relację z producentem, łatwy dostęp do produktów oraz ciągłości dostaw.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi prowadzi prace mające na celu wypracowanie dodatkowych działań i instrumentów wsparcia dla zbiorowych działań małych gospodarstw rolnych, w szczególności w zakresie umożliwianiu i wspieraniu **zbiorowej sprzedaży bezpośredniej**. Chodzi tu o wypracowanie innowacyjnych rozwiązań systemowych, które dostarczą nowe możliwości organizowania wspólnego, zbiorowego działania małych gospodarstw rolnych (innowacyjne formy organizacyjne, modele biznesowe wykorzystujące rozdrobniony i rozproszony charakter małych gospodarstw rolnych jako źródło konkurencyjności).

Stosowne działania są podejmowane w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, w szczególności w Programie Współpraca. Przygotowywane są propozycje wypracowania nowych rozwiązań w ramach Programów GospoStrateg oraz BioStrateg Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Warto podkreślić, że zwiększenie skali oddziaływania systemów KŁŻ w Polsce stanowi wyzwanie zarówno dla tworzenia polityki wobec małych gospodarstw rolnych jak i instrumentarium dla realizowania tej polityki.

f) Wnioski i zalecenia

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi powinno opracować politykę oraz instrumenty wspierania **zbiorowej sprzedaży bezpośredniej** małych gospodarstw rolnych oraz małych przetwórców z nimi związanych w oparciu o systemy Krótkich Łańcuchów Dostaw Żywności (KŁŻ). Pomoc publiczna winna być skierowana w szczególności do małych gospodarstw (np. mniej niż 5 ha), by wspomóc je w przystępowaniu do współtworzenia systemów KŁŻ.

Dostarczanie małym gospodarstwom możliwość sprzedaży żywności własnej produkcji może rozwiązać problem utrzymania miejsc pracy w tradycyjnym rolnictwie, zapewniając przy tym konsumentom dostęp do wysokiej jakości. Wymaga to prowadzenie polityki rozwoju wobec małych, tradycyjnych gospodarstw jako polityki wyodrębnionej od polityki wobec gospodarstw nakierowanych na wysokotowarową produkcję rolną i handel międzynarodowy.

Uszczegółowienie polityki wspomagania zbiorowej sprzedaży małych producentów za pośrednictwem systemów KŁŻ, stanowiłoby realizację priorytetów Rządu RP opisane w dokumencie pt. Wspólna Polityka Rolna po 2020 roku – Polskie Priorytety¹³, który został zatwierdzony przez Radę Ministrów RP w dniu 16 maja 2017. (str 9):

Należy skuteczniej wspierać alternatywne kanały dystrybucji, w tym krótkie łańcuchy dostaw oraz lokalne rynki, które zwiększą udział rolników w łańcuchu wartości dodanej, sprzyja rozwojowi produkcji ekologicznej i tradycyjnej oraz wzmacniają więzi pomiędzy rolnikami a konsumentami.

- *należy wzmocnić instrumenty wsparcia rozwoju alternatywnych kanałów dystrybucji, szczególnie w kontekście szans rozwojowych dla małych gospodarstw, produkujących głównie na lokalne rynki. W ślad za tym powinno pójść dalsze wsparcie dla systemu sprzedaży bezpośredniej.*
- *należy także rozpoznać możliwości wspierania rozwoju platform obrotu towarami rolno-spożywczymi z wykorzystaniem narzędzi Internetu, co powinno poprawić efektywność i transparentność rynków na jakich funkcjonują większe gospodarstwa towarowe.*
- *należy zapewnić kompleksowe wsparcie dla sektora produkcji ekologicznej oraz produkcji wolnej od GMO, które mogą stać się europejską specjalizacją na rynkach międzynarodowych. Wykorzystanie tych możliwości wymagać będzie m. in. wzmocnienia (innowacyjnych) systemów identyfikowalności produktów.*

Kluczowe obszary innowacji, wykorzystujące nowatorskie rozwiązania i narzędzia informatyczne, stworzą nowe:

- instrumenty finansowania działań indywidualnych gospodarstw i konsumentów w formule zbiorowej sprzedaży bezpośredniej
- systemy kontroli jakości oraz autentyczności produktów wprowadzanych do sprzedaży,
- rozwiązania logistyczne, np. logistyka kolaboratywna, wykorzystująca zasoby logistyczne, którymi dysponują partycypujący w systemie KŁŻ producenci i konsumenci.

¹³ <http://www.minrol.gov.pl/Ministerstwo/Biuro-Prasowe/Informacje-Prasowe/Rada-Ministrow-przyjela-dokument-Wspolna-polityka-rolna-po-2020-roku-polskie-priorytety>

- sposoby na wypracowywanie i wprowadzanie nowych produktów do sprzedaży, budując różnorodność oferty sprzedażowej i zwiększenie skali sprzedaży bez uciekania się do przemysłowych metod wysokotowarowej produkcji rolnej..
- kanały dystrybucji i sprzedaży dopasowane do potrzeb, uwarunkowań i możliwości indywidualnych konsumentów.
- metody edukacji producentów i konsumentów w sprawach prawidłowego żywienia. .

Nowatorskie rozwiązania powinny być wypracowywane i testowane wspólnie z rolnikami i producentami żywności, którzy już aktualnie uczestniczą w zbiorowej sprzedaży bezpośredniej (np. Stowarzyszenie Producentów Koszyka Lisieckiego czy też Grupa Od Rolnika). Wypracowywanie w ten sposób nowych rozwiązań wydaje się uzasadnione ponieważ:

- Małe gospodarstwa prowadzą produkcję w większości ekstensywną. Wytwarzane produkty są wysokiej jakości, niski stopień stosowania nawozów, produkty mogą być wytwarzane i wprowadzane na bieżąco na rynek. Coraz więcej małych gospodarstw rolnych poszukuje dodatkowych możliwości zwiększenia przychodów do budżetu domowego i jest zainteresowana nowymi możliwościami sprzedaży swoich produktów.
- Rozwija się wśród konsumentów miejskich zapotrzebowanie i moda na produkty naturalne i ekologiczne. Rynek ten wzrasta zarówno w Polsce jak i w Europie w tempie dwucyfrowym rdr. Pojawia się ewidentnie korzystna sytuacja rynkowa i swoista nisza rynkowa, którą można zagospodarować. Rośnie jednocześnie świadomość społeczna, przez co konsumenci są w stanie zaakceptować wyższą cenę za wysokiej jakości towar krajowy; niestety w tą niszę rynkową wkraczają firmy oraz produkty żywnościowe z poza Polski ponieważ brakuje rozwiązań organizacyjnych;
- Małe gospodarstwa w coraz większym stopniu widzą szansę na rynku i dostrzegają możliwość jej wykorzystania. Głównymi problemami to bariery finansowe i logistyczne, które są związane z ograniczoną możliwością zbytu towarów (dostęp do rynku). Uzyskanie pierwszej rundy finansowania takich gospodarstw i ich doinwestowanie pozwoliłoby na uzyskanie dostępu do dalszych źródeł finansowania, w tym w szczególności o charakterze komercyjnym. Zwiększenie możliwości finansowych małych gospodarstw pozwoli również na zbudowanie bazy kapitałów (wkładów) własnych wymaganych w realizacji projektów dofinansowanych ze środków europejskich. To może stanowić dalszą dźwignię finansową rozwoju i jeszcze zdynamizować cały proces.
- Rodziny, w szczególności następcy, prowadzących gospodarstwa rolne stanowią zasób i szansę dla nadania impulsu rozwojowego, w tym inwestycyjnego, z uwagi że często mieszkają w mieście albo zagranicą i w związku z tym mają rozeznanie trendów konsumenckich oraz zapotrzebowania na rynku zbytu. To następcy będą decydować w dużej mierze o tym, czy gospodarstwo będzie miało długofalową przyszłość w branży spożywczej. We wielu przypadkach są oni otwarci na nowatorskie rozwiązania, które by zachowały i poszanowały dziedzictwo swoich rodziców.

Odpowiadając na wyzwanie skalowania systemów KŁŻ, należy skupić się na 4 obszarach innowacji:

- a. Innowacyjne rozwiązania organizacyjne wspierające działania zbiorowe producentów i konsumentów, w szczególności te, które premiują współpracę partnerską instytucji publicznych, niepublicznych i społecznych. W szczególności: skonstruowanie i zbadanie efektywności alternatywnych modeli organizacyjnych opartych na koncepcji tworzenia spontanicznych sieci współpracy aktywizujących i optymalizujących wykorzystanie rozproszonych zasobów transportowych i logistycznych w posiadaniu producentów wiejskich.

- b. Innowacyjne rozwiązania informatyczne, w szczególności w zakresie inteligentnych, interaktywnych platform, służących do:
- Pozyskiwania efektywnego finansowania rozwoju
 - Organizowania sieci współpracy pozwalających na efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów organizacyjnych, transportowych i magazynowych
 - Organizowania Internetowych kanałów dystrybucji wprost do konsumenta.
- c. Innowacyjne rozwiązania finansowe (produkty i usługi finansowe), w szczególności rozwiązania dostarczane za pośrednictwem nowych technologii informatycznych oraz pozyskujące niepubliczne środki inwestycyjne;
- d. Wykorzystanie w nowy sposób istniejącej infrastruktury doradztwa rolniczego we wdrażaniu, wspieraniu i doskonaleniu funkcjonowania systemów KŁŻ w Polsce.

g) Bibliografia

- Beall E. (ed) (2012) *Smallholders in Global Bioenergy Value Chains and Certification. Evidence from Three Case Studies*, FAO; <http://www.fao.org/3/a-i2597e.pdf>
- Beske, P., Land, A., and S. Seuring (2014). Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: a critical analysis of the literature. *Int. J. Prod. Econ.* 152 (0), 131–143.
- Canfora, I. (2016) Is the short food supply chain an efficient solution for sustainability in food market? *Agriculture and Agricultural Science Procedia* 8 (2016) 402 – 407 www.sciencedirect.com
- De Fazio, M. (2016) Agriculture and sustainability of the welfare: the role of the short supply chain. *Agriculture and Agricultural Science Procedia* 8 (2016) 461 – 466. Available online at www.sciencedirect.com
- Fabbrizzi, S., Menghini, S., Marinelli, N., 2014. The short food supply chain: a concrete example of sustainability. A literature review. *Riv. di Stud. Sulla Sostenibilita* 2, 189–206.
- Forsell, S., & Lankoski, L. (2014). The sustainability promise of alternative food networks: an examination through “alternative” characteristics. *Agriculture and Human Values*, 32(1), 63–75.
- Galli, F., & Brunori, G. (2013). Short Food Supply Chains as drivers of sustainable development. Evidence Document. Document developed in the framework of the FP7 project FOODLINKS (GA No. 265287). Laboratorio di studi rurali Sismondi. ISBN 978-88-90896-01-9.
- Giampietri, E., Verneau, F., Del Guice, T., Carfora, V and A. Finco (2018) A Theory of Planned behaviour perspective for investigating the role of trust in consumer purchasing decision related to short food supply chains. *Food Quality and Preference* 64 (2018) 160–166. journal homepage: www.elsevier.com/locate/foodqual
- Govindan, K. (2018) Sustainable consumption and production in the food supply chain: A conceptual framework. *International Journal of Production Economics* 195 (2018) 419–431 journal homepage: www.elsevier.com/locate/ijpe
- Grupa fokusowa EIPAGRI (2015) *Innowacyjne Zarządzanie Krótkim Łańcuchem Dostaw Żywności. Bruksela: Program EIP-Agri* (Wersja Polska – tłumaczenie Fundacja Partnerstwo dla Środowiska). http://produktlokalny.pl/wp-content/uploads/2015/02/30_PL-EIP-AGRI-SFC-REPORT.pdf
- Harrison, A i R. van Hoek (2009) *Zarządzanie logistyką*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kneafsey, M., Venn, L., Schmutz, U., Balázs, B., Trenchard, L., Eyden-Wood, T., Bos, E., Sutton, G., & Blackett, M. (2013). *Short food supply chains and local food systems in the EU. A state of play of their socio-economic characteristics*. JRC Scientific and Policy Reports. Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, European Commission. DOI:10.2791/88784.
- Marsden, T., Banks, J., & Bristow, G. (2000). Food supply chain approaches: exploring their role in rural development. *Sociologia Ruralis*, 40(4), 424–438.
- Migliore, G., Schifani, G., & Cembalo, L. (2015). Opening the black box of food quality in the short supply chain: Effects of conventions of quality on consumer choice. *Food Quality and Preference*, 39, 141–146.
- Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (2017) WSPÓLNA POLITYKA ROLNA PO 2020 ROKU – POLSKIE PRIORYTETY Przyjęła Rada Ministrów w dniu 16 maja 2017.

<http://www.minrol.gov.pl/Ministerstwo/Biuro-Prasowe/Informacje-Prasowe/Rada-Ministrow-przyjela-dokument-Wspolna-polityka-rolna-po-2020-roku-polskie-priorytety>

Renting, H., Marsden, T. K., & Banks, J. (2003). Understanding alternative food networks: Exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning*, 35(3), 393–411.

Tregear, A. (2011). Progressing knowledge in alternative and local food networks: Critical reflections and a research agenda. *Journal of Rural Studies*, 27(4), 419–430.

Wognum, P.M., Bremmers, H., Trienekwens, J.H., van der Vorst, J.G.A.J., Bloemhof, J.M. (2011) Systems for sustainability and transparency of food supply chains – Current status and challenges. *Adv. Eng. Inform.* 25 (1), 65–76.

Załącznik

WIZJA ROZWOJU OPARTEGO NA SYSTEMACH KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW ŻYWNOŚCI¹⁴

Liczne, wzajemnie połączone, inicjatywy żywnościowe obejmują swoim zasięgiem cały region, wyznaczony zwyczajami żywieniowymi populacji oraz wydajnością i warunkami produkcji żywności. Gospodarstwa domowe przeznaczają na żywność pochodzącą z systemów KŁŻ co najmniej 10% swojego budżetu na jedzenie. Sektor KŁŻ odpowiada za ponad 15% całkowitego zatrudnienia w branży związanej z żywnością. Co najmniej 30% żywności produkowanej lokalnie jest konsumowana lokalnie. Małe gospodarstwa rolne (definiowane zgodnie z lokalnymi uwarunkowaniami) kwitną i generują miejsca pracy w obszarach wiejskich i podmiejskich. Rolnictwo postrzegane jest jako zawód atrakcyjny i szanowany.

Żywność trafia do konsumentów za pośrednictwem systemu KŁŻ dzięki współpracy partnerskiej różnych partnerów. Są to między innymi: rolnicy, rzemieślnicy, dystrybutorzy, władze lokalne, rządy państw. Producenci stanowią integralny element łańcuchów żywności. Korzystają z nowoczesnych metod produkcji, aby sprostać potrzebom konsumentów, dostarczając zdrową i smaczną żywność wiadomego pochodzenia po umiarkowanych cenach. Żywność jest produkowana przy użyciu metod umożliwiających regenerację zasobów środowiska naturalnego, z poszanowaniem dobrostanu zwierząt i ludzi. Tam, gdzie to możliwe, producenci łączą tradycyjne umiejętności i wiedzę z technologicznymi innowacjami, które są dostosowane do produkcji na niewielką skalę. Współpracują ze sobą, dzieląc się kosztami maszyn i szkoleń.

Powielane są małe i średnie jednostki gospodarcze, jak np. sklepy spółdzielcze prowadzone przez producentów i/lub konsumentów, targi na świeżym powietrzu działające w różnych godzinach oraz systemy sprzedaży online. Tam, gdzie to konieczne, żywność jest zaopatrzona w czytelne etykiety, zawierające informacje takie, jak nazwisko i adres rolnika oraz informacje o procesie produkcji. Konsumenty mogą z łatwością znaleźć produkty pochodzące z systemu KŁŻ w miejscu zamieszkania, pracy oraz podczas wakacji. Świadomość obywateli na temat rolnictwa i żywności jest bardzo wysoka, dzięki relacjom z producentami, bezpośrednim lub za pośrednictwem 'zaangażowanych' pośredników. Sieci współpracy angażujące aktywnych obywateli wspierają systemy KŁŻ poprzez inwestycje (np. 'crowdfunding') oraz uczestnictwo w klubach zakupowych i rolnictwie wspieranym społecznie.

Rządy państw oraz samorządy lokalne wspierają systemy KŁŻ. Systemy KŁŻ stały się integralną częścią lokalnych strategii rozwoju, w tym promocji turystyki. Władze zapewniają potrzebne doradztwo techniczne oraz dbają o to, aby dostępne finansowanie i kredyty miały zrównoważone proporcje i były oferowane na sprawiedliwych i równych warunkach wszystkim zainteresowanym. Ułatwiają też dostęp do ziemi obecnym właścicielom drobnych gospodarstw rolnych oraz osobom, które dopiero chcą rozpocząć taką działalność. Rozwijane są zachęty do współpracy w ramach systemów KŁŻ, w tym do tworzenia grup producenckich i klubów zakupowych.

Zasady zamówień publicznych preferują zakupy żywności ze systemów KŁŻ, zwłaszcza dla szpitali i szkół. Przepisy sanitarne są proste i dostosowane do potrzeb i budżetów małych producentów żywności, gwarantując przy tym najwyższy poziom bezpieczeństwa żywności. Szkolenia dostępne dla producentów koncentrują się na ogólnych umiejętnościach biznesowych, takich jak planowanie, zarządzanie finansami, marketing, zarządzanie ryzykiem, a także na umiejętnościach potrzebnych do współpracy z innymi, kwestiach dotyczących brandingów i etykietowania, negocjacji i kontraktów,

¹⁴ Wizja rozwoju regionalnego opartego na systemach KŁŻ została wypracowana przez ekspertów grupy fokusowej EIP-AGRI na rzecz innowacyjnego zarządzania krótkimi łańcuchami żywności w roku 2015. Zob.:

https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eipagri_factsheet_short_food_supply_chain_management_2015_en.pdf

potrzeb systemów KŁŻ w zakresie IT, wykorzystania rozwiązań technologicznych w produkcji/rozwijaniu produktów, logistyki oraz najlepszych praktyk z zakresu zapewnienia zdrowia i higieny. Dostępne są gotowe do powielenia modele zarządzania i rozwiązań logistycznych oraz wytyczne dla marek lokalnych o wysokiej jakości. Instytucje wspierają działania komunikacyjne potencjalnych beneficjentów systemów KŁŻ, a wyniki i działanie systemów KŁŻ są monitorowane, w celu oceny społecznych, ekonomicznych i środowiskowych korzyści funkcjonowania systemu KŁŻ. Instytucje prowadzą również bazy danych, które umożliwiają nawiązywanie kontaktów między producentami i innymi członkami systemu KŁŻ, w celu budowania nowych sieci współpracy partnerskiej.



Odwiedź portal KSOW - www.ksow.pl

Zostań Partnerem Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich