

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: piątek, 27, sierpień 2021 12:37

Małgorzata Orłowska

Odsłony: 1901

---

Pandemia w sposób znaczący spowodowała zwrot ku ekologicznej żywności, produkowanej lokalnie. W jaki sposób można ją wspierać? I czym są krótkie łańcuchy dostaw? Zapytaliśmy Rafała Serafina, który zajmuje się problematyką lokalnych rynków dla żywności lokalnej od strony praktycznej od ponad 10 lat. W ramach Fundacji Partnerstwa dla Środowiska, współtworzył szereg inicjatyw w Małopolsce.

### **Dlaczego tak ważne jest wspieranie i rozwój lokalnych rynków żywności?**

Lokalne rynki dla żywności produkowanej lokalnie umożliwiają rolnikom i producentom żywności sprzedawać swoje produkty miejscowym konsumentom. Z kolei konsumenci mają dostęp do świeżej żywności, wiadomego pochodzenia.

Pandemia spowodowała, że po stronie konsumentów rośnie zainteresowanie kupowaniem bezpośrednio od rolnika, a z kolei rolnicy i przetwórcy, produkujący w skali nieprzemysłowej szukają możliwości docierania do konsumentów bez pośredników. Kooperatywy, Kluby Zakupowe, paczki od rolnika, e-targi, sklepy internetowe, sklepy bezobsługowe, automaty z żywnością oraz inne formy rynku lokalnego łączące producentów i konsumentów na określonym obszarze geograficznym cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Następuje renesans targów farmerskich, często połączonych z ofertami na internetowym rynku, który zapewnia dostawy do domu. Niestety takich inicjatyw jest wciąż mało, a te które mają ugruntowaną pozycję nie radzą sobie ze skalą popytu i konkurencją ze strony supermarketów.

Coraz więcej rolników, a mamy ich ponad 1,3 miliona w Polsce, interesuje się sprzedażą bezpośrednią, a więc potencjał po stronie podaży jest spory. Jednak możliwości kupowania wprost od rolnika są wciąż ograniczone ze względu na problemy organizacyjne.

Samorządy mogą odegrać kluczową rolę w rozwiązywaniu problemów organizacyjnych jako inspiratorzy i organizatorzy lokalnych rynków ponieważ nie aspirują do roli pośrednika, który chce czerpać korzyści z transakcji kupna-sprzedaży. Samorządy mogą i powinny wspierać i rozwijać lokalne rynki dla żywności produkowanej łącząc formułę tradycyjnego targu z nowoczesnymi informatycznymi rozwiązaniami w skali gminy czy powiatu. Takie przedsięwzięcie wpisuje się w misję aktywizacji gospodarki lokalnej, rozwoju obszarów wiejskich, zapewnienia bezpieczeństwa dostaw żywności oraz ochrony klimatu i środowiska naturalnego.

Lokalny rynek żywności angażujący i łączący miejscowych rolników, przetwórców i konsumentów wywołuje innowacje i przedsiębiorczość ponieważ potrzebne są nowatorskie rozwiązania biznesowe w zakresie wykorzystania możliwości Internetu, mediów społecznościowych, logistyki czy też nowych rozwiązań finansowych. Ponadto, lokalny rynek aktywizuje rynek pracy oraz kreuje proekologiczny wizerunek regionu, budując jego atrakcyjność zarówno dla mieszkańców jak i dla turystów i inwestorów.

### **Jakie produkty w głównej mierze składają się na takie rynki i gdzie funkcjonują?**

Lokalne rynki dla żywności produkowanej lokalnie bazują zazwyczaj na świeżych i sezonowych owocach i warzywach tak jak to było zawsze. Żywność jest smaczna, świeża, autentyczna i wiadomego pochodzenia. Jednak by wygrać z konkurencją z supermarketami, lokalne rynki muszą oferować cały koszyk produktów, w tym też takich, których się raczej nie kupi w sklepie.

Dobry pozytywny przykład inicjatywy, która się rozwija w czasach pandemii, to Klub Zakupowy Koszyk Lisiecki, który funkcjonuje od 5 lat pod Krakowem. Zrzesza ok. 30 rolników i małych producentów i ok.

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: piątek, 27, sierpień 2021 12:37

Małgorzata Orłowska

Odsłony: 1901

---

300 kupujących. Wypracował swoją formułę działania, którą teraz dostosowuje do zmieniającego się rynku i rosnącego popytu. Wykorzystując platformę informatyczną, Koszyk organizuje cotygodniowe sesje sprzedażowe, oferując szeroki asortyment produktów – ponad 100 różnych, sezonowych produktów. W ostatnich latach, liczba transakcji wynosiła średnio ok 60 transakcji tygodniowo. W czasach epidemii, liczba transakcji niemal podwoiła się wraz ze średnią wartością każdej transakcji. Dołączają kolejni zainteresowani. Pojawiają się nowe wyzwania związane z rosnącą liczbą zainteresowanych.

Doświadczenia Koszyka Lisieckiego pokazują, że działania zbiorowe mają przyszłość i szansę zatrzymania pozyskanych nowych klientów jeśli utrwali się nawyk kupowania wprost „od rolnika”. Wygląda na to, że lepiej działać w grupie lub z innymi, niż w pojedynkę. Wynika to z faktu, że działający w pojedynkę rolnicy np. w ramach rolniczego handlu detalicznego, są w trudniejszej sytuacji, ponieważ konsumenci chcą robić bezpieczne zakupy w jednym miejscu lub jednej formule. Jeżdżenie po różnych rolnikach po prostu nie wchodzi w rachubę.

### **W jaki sposób bada się potencjał rynku lokalnego?**

Najtrudniejsza sprawa dla rozwoju rynku lokalnego to pozyskanie do współpracy rolników i przetwórców, produkujących w skali nieprzemysłowej. Dlatego też rozpoznanie potencjału lokalnego rynku wymaga nawiązania usystematyzowanego kontaktu z rolnikami, którzy działają na terenie określonej gminy czy powiatu.

Badanie potencjału rynku lokalnego to dobre zadanie dla gminy czy też powiatu, który podejmuje się roli organizatora. Badanie polega na skompletowaniu bazy adresowej rolników działających na terenie gminy lub powiatu ze źródeł publicznie dostępnych – różnych baz adresowych, które wymagają weryfikacji i konsolidacji. W przeciwieństwie do przedsiębiorców, nie ma publicznie dostępnego spisu rolników. Ponadto, wielu rolników nie prowadzi sprzedaży bezpośredniej, nie widząc możliwości czy też potencjału sprzedaży bez pośredników lub prowadzących działalność wyłącznie na potrzeby własne.

Kompletowanie listy adresowej to pierwszy krok. Następny krok to przeprowadzenie ankiety nt. opinii o potencjalnych produkujących i sprzedających wśród sołtysów, przedstawicieli lokalnych grup działania, Izb Rolniczych oraz innych osób znających lokalne realia. Kolejny krok to ankieta skierowana do wszystkich zidentyfikowanych rolników z propozycją przystąpienia do wspólnej inicjatywy sprzedażowej, w formie np. reaktywacji targowiska czy też ustanowienia Klubu Zakupowego.

Inkubator Przedsiębiorczości Gminy Kamienna Góra przeprowadził badania potencjału rynku wg. opisanej formuły, doprowadzając w ten sposób do powstania inicjatywy Klubu Zakupowego Z Ziemi.

### **Czy obecnie panujące warunki (pandemia, zmiany klimatu) przekładają się na lokalne rynki żywności?**

Niewątpliwie lokalne rynki żywności wpisują się w priorytety zapisane w Krajowym Planie Odbudowy, Programie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2023-27 czy też Europejskim Zielonym Ładzie i z nią związaną Strategią „Od pola do stołu” Komisji Europejskiej. Chodzi o doprowadzenie do zdrowszego żywienia i stylu życia, zmniejszenia odcisku węglowego naszej działalności oraz zwiększeniu roli małych gospodarstw rolnych w rozwoju wsi i rolnictwa.

Zamieszanie na rynku żywności spowodowane pandemią spowodowało, że wielu Polaków poszukuje

nowych możliwości i sposobów kupowania żywności. Jako konsumenci, coraz bardziej zwracamy uwagę na pochodzenie żywności, sposobu jej produkcji oraz kwestii bezpieczeństwa dostaw żywności.

Warto jednak podkreślić, że tak jak i przed pandemią, markety są wypełnione raczej produktami żywnościowymi spoza Polski. Nie należy więc się spodziewać, że markety staną się istotnym rynkiem zbytu czy ogniwem wsparcia dla małych gospodarstw rodzinnych, produkujących na małą skalę, czy też partnerem dla samorządu lub organizacji rolniczych próbujących kreować i wzmacniać rynki lokalne w celu zwiększenia rentowności i szansy przetrwania małych gospodarstw rolnych i przetwórstwa w małej skali.

### **Czym są krótkie łańcuchy dostaw i jakie korzyści z nich płyną?**

Wg. Komisji Europejskiej, „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.”

Rynki lokalny oparte na angażowaniu rozproszonych małych gospodarstw rolnych dzięki rozwiązaniom skracających łańcuch dostaw żywności należy odróżnić od rynków globalnych, które dziś dominują, dzięki żywności produkowanej w skali przemysłowej oraz zcentralizowanych systemach dostaw. Trzy cechy krótkiego łańcucha dostaw żywności są najbardziej istotne.

Po pierwsze, skracamy tzn. „mile żywnościowe” czyli odległości, które żywność musi pokonać od producenta do konsumenta.

Po drugie, producenci i konsumenci nie są anonimowi, tworząc możliwości bezpośredniej i trwałej relacji pomiędzy producentem a konsumentem.

Po trzecie, korzyści zarówno dla rolników/przetwórców jak i konsumentów opierają się na współtworzeniu rozwiązań handlowych w oparciu o dzielenie się korzyściami, ryzykiem i kosztami (w przeciwieństwie do transferowania kosztów i ryzyka na najślabszych).

Lokalny rynek dla żywności produkowanej lokalnie to forma organizacji rynku żywności, która ma szansę rozwoju dzięki nowym rozwiązaniom technologicznym, informatycznym oraz ekonomicznym umożliwiającym skracanie łańcucha dostaw żywności pomiędzy producentem a konsument. Nowe możliwości informatyczne i technologiczne umożliwiają oddzielenie roli organizatora rynku od sprzedających producentów i kupujących konsumentów. Jest to ważne, ponieważ należy mieć na uwadze, że uczynienie rynków lokalnych bardziej konkurencyjnych wobec dominujących dziś uprzemysłowionych rynków globalnej wiąże się z organizowaniem rynku w taki sposób by mógł on osiągnąć coraz większej skalę oddziaływania w rozumieniu liczby korzystających producentów i konsumentów, różnorodności produktów oferowanych na sprzedaż, wolumenu sprzedaży, ograniczenia oddziaływania na środowisko oraz zwalczanie wykluczenia społecznego i ekonomicznego.

### **Wsparcie merytoryczne a także szkoleniowo-doradcze w tym zakresie oferuje firma społeczna Iso-Tech. Na czym polega program?**

Iso-Tech to firma społeczna, która opracowuje i dostarcza rozwiązania dla tworzenia i wzmacniania

Kategoria: Wywiady

Opublikowano: piątek, 27, sierpień 2021 12:37

Małgorzata Orłowska

Odsłony: 1901

---

lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie w oparciu o skracanie łańcucha dostaw od producenta to konsumenta. Bazujemy na własnych doświadczeniach w zakresie organizowania lokalnych rynków, ale również na praktycznych doświadczeniach organizatorów rynku lokalnego w Polsce i poza nią. Każda sytuacja jest inna, a więc zajmujemy się wypracowaniem rozwiązań lokalnego rynku, które uwzględniają uwarunkowania, ograniczenia i możliwości konkretnej gminy czy powiatu. Wspieramy organizatorów rynków lokalnych, najczęściej są to gminy, w organizowaniu lokalnych rynków na swoim terenie poprzez trzy kroki.

Wypracowaliśmy metodę tworzenia i wzmacniania lokalnego rynku dla gmin i powiatów. Pierwszy krok to pomoc w organizowaniu grupy inicjatywnej poprzez szkolenia, wyjazdy studyjne czy też konsultacje. Drugi krok, to pomoc w przeprowadzeniu badania potencjału rynku i pozyskanie rolników do współpracy. Trzeci krok to uruchomienie samoorganizującej inicjatywy sprzedażowej z gminą czy powiatem w roli promotora czy też organizatora, bazując na naszych rozwiązaniach informatycznych.

Poszukujemy gminy i powiaty, które już podjęły się roli organizatora czy też promotora lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie bądź takie, które chciałby podjąć taką inicjatywę. Nie ma recepty czy złotego środka, a więc tworzymy sieć gmin i powiatów, zaangażowanych w organizowanie lokalne rynków by wspólnie z nimi wypracowywać i wdrażać nowatorskie rozwiązania, które zwiększą znaczenie i oddziaływanie rynków lokalnych.

---

*Rafał Serafin* zajmuje się problematyką lokalnych rynków dla żywności lokalnej od strony praktycznej od ponad 10 lat. W ramach Fundacji Partnerstwa dla Środowiska, współtworzył szereg inicjatyw w Małopolsce – m. in. Klub Zakupowy Koszyk Lisiecki, Bistro Marchewka, Targ Pietruszkowy, Inkubator Kuchenny w Zakrzowie. Współpracując z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi, prowadzi od 3 lat Kampanię Wiedź i Mądrze Jedz, propagującą rozwiązania krótkich łańcuchów dostaw żywności (<https://prostoodrolnika.pl>). Jest zaangażowany w inicjatywy ustanawiania i wzmacniania rynków lokalnych dla żywności produkowanej lokalnie w Małopolsce, na Dolnym Śląsku, w Kujawsko-Pomorskim oraz na Podlasiu. W latach 2012-2016, prowadził kampanię Legalna Żywność Lokalna, która doprowadziła do wprowadzenia przepisów umożliwiających rolnikom przetwarzać i sprzedawać swoje produkty bezpośrednio konsumentom (m. in. rolniczy handel detaliczny). Członek grupy ekspertów ds. krótkich łańcuchów dostaw żywności Komisji Europejskiej. Jest prezesem firmy społecznej Iso-Tech sp. z o.o. która opracowuje i wprowadza rozwiązania organizacyjne i informatyczne w zakresie krótkich łańcuchów dostaw żywności, prowadząc również doradztwo i szkolenia. Współpracuje z Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich od początku oraz z Ministerstwem Rozwoju Wsi i Rolnictwa w zakresie problematyki krótkich łańcuchów dostaw żywności.