

# Przeгляд

nr 12  
PL

lato 2012

## Obszarów Wiejskich UE

Magazyn Europejskiej Sieci na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich



Lokalna żywność  
i krótkie łańcuchy dostaw

Sfinansowała



**Redaktor naczelny:** Rob Peters, kierownik działu Sieć Europejska i Monitorowanie Polityki Rozwoju Obszarów Wiejskich w Dyrekcji Generalnej ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich Komisji Europejskiej.

**Autorzy i podmioty zaangażowane w powstanie publikacji:** Agata Markuszewska, Alastair Prior, Angelo Strano, Balázs Bálint, Brigitte Midoux, Carla Bros, Chrissoula Koutsaftaki, Christian Jochum, Christophe Buffet, Derek McGlynn, Fabio del Bravo, Heidi Valtari, Jan Czaja, Päivi Saalasto, Päivi Töyli, Reet Kokovkin, Mark Redman, Sabria Regragui Mazili, Sander Silm, Sarah Watson, Stefano Leporati, Tiiu Marran, Tim Hudson.

**Prawa autorskie do zdjęć:** Albert Kiss, Cathy Yeulet – 123rf, Christophe Buffet, Communauté de Communes Pays de Lunel, Denis and Yulia Pogostins – 123rf, Dmitriy Shironosov – 123rf, Unia Europejska, Giulio Cardini, Graham Oliver – 123rf, Heidi Valtari, Inna Felker – 123rf, Jean-Marie Guyon – 123rf, Joerg Hackermann – 123rf, Joo Lee – 123rf, Josu Abasolo, Kheng Guan Toh – 123rf, Kzenon – 123rf, LAG Ostelbien, Mara Klein, Martina Ortner, Nataliya Korolevskaya – 123rf, Patricia Hofmeester – 123rf, Patrick Mahu, Paul Vasarhelyi – 123rf, Piti Tanttaweevongs – 123rf, Sabria Regragui Mazili, Scottish Government, Tatiana Genicq – 123rf, Tim Hudson, Toomas Kokovkin, Tyler Olson – 123rf, Valery Voenny – 123rf, Vasilis Papous, Xalanx – 123rf.

**Zdjęcia na okładce:** Unia Europejska i Karin Lau – 123rf.

**Zapraszamy do zaprenumerowania publikacji Europejskiej Sieci na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (ESROW) pod następującym adresem:**

**<http://enrd.ec.europa.eu>**

**Można także zamówić jeden bezpłatny wydrukowany egzemplarz na stronie księgarni UE:**

**<http://bookshop.europa.eu>**

Treść publikacji „Przegląd Obszarów Wiejskich UE” nie zawsze odzwierciedla poglądy instytucji Unii Europejskiej.

„Przegląd Obszarów Wiejskich UE” publikowany jest w sześciu językach urzędowych (angielskim, niemieckim, francuskim, hiszpańskim, włoskim i polskim). Dostępny jest również w wersji elektronicznej na stronie Europejskiej Sieci na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich.

Rękopis złożono w lipiec 2012 r. Oryginalną wersję publikacji stanowi wersja w języku angielskim.

© Unia Europejska, 2012

Powielanie dozwolone pod warunkiem podania źródła.

Dodatkowe informacje dotyczące Unii Europejskiej znaleźć można pod adresem: <http://europa.eu>

*Printed in Belgium*

Wydrukowano na papierze z recyklingu, wyróżnionym odznaką ekologiczną UE dla papieru graficznego (<http://ec.europa.eu/ecolabel/>)



*Tekst niniejszej publikacji służy do celów informacyjnych i nie jest prawnie wiążący.*

SŁOWO WSTĘPNE .....	2
---------------------	---

## WPROWADZENIE

• DEFINIOWANIE LOKALNEJ ŻYWNOŚCI I KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW .....	4
• OBRAZ RÓŻNORODNOŚCI .....	10

## ODNOSZONE KORZYŚCI

• JAKIE SĄ KORZYŚCI? .....	14
----------------------------	----

## SPROSTANIE WYZWANCIOM

• NAJWAŻNIEJSZE WYZWANIA DOTYCZĄCE LOKALNYCH SYSTEMÓW ŻYWNOŚCIOWYCH I KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW .....	18
• WIEDZA, SZKOLENIE I UMIEJĘTNOŚCI .....	20
• PRAWNE ŚRODKI KONTROLI .....	24
• DOSTĘP DO GRUNTÓW I KAPITAŁU .....	28
• ZARZĄDZANIE I WSPÓŁPRACA .....	30

## KONSUMENT A LOKALNA ŻYWNOŚĆ

• ROLA KONSUMENTA .....	32
• MARKA LOKALNA I REGIONALNA .....	36

## BUDOWANIE PARTNERSTW I TWORZENIE STRATEGII

• STRATEGICZNE WSPARCIE DLA LOKALNEGO SEKTORA ŻYWNOŚCI .....	40
• WYKORZYSTANIE INICJATYWY LEADER DO WSPIERANIA LOKALNEGO SEKTORA ŻYWNOŚCI .....	48

## DOŚWIADCZENIA FRANCJI

• LOKALNE SYSTEMY ŻYWNOŚCIOWE, KRÓTKIE ŁAŃCUCHY DOSTAW I ROZWÓJ OBSZARÓW WIEJSKICH WE FRANCJI .....	56
---	----

## PRZYSZŁOŚĆ

• JAK WYGLĄDA SYTUACJA NA POZIOMIE UE? .....	62
--	----

# Słowo wstępne





**L**okalna produkcja żywności od wielu lat jest elementem struktury obszarów wiejskich, a w ostatnich latach obserwuje się jej stały rozkwit we wszystkich państwach członkowskich UE-27. Zgłaszane przez konsumentów zapotrzebowanie na lokalne produkty pewnego pochodzenia oraz jednoczesna konieczność zwiększania przez producentów wartości produktów wytwarzanych i wprowadzanych do obrotu doprowadziły do powstania szerokiego spektrum lokalnych sieci żywności i krótkich łańcuchów dostaw, w tym targowisk dla rolników, sprzedaży bezpośredniej u producentów, systemów koszyków (skrzynek), sklepów przewoźnych itp. Każda indywidualna inicjatywa w zakresie lokalnej żywności rozwija się w kontekście miejsca jej prowadzenia, produktów wprowadzanych dzięki niej do obrotu oraz charakteru i lokalizacji jej bazy konsumentów.

Rozwój lokalnego sektora żywności jest przedmiotem znacznego zainteresowania, jako że może on przynieść wiele korzyści gospodarczych, środowiskowych i społecznych. Może się to odbywać na przykład przez zwiększenie udziału rolników w wartości dodanej, wzmocnienie gospodarek lokalnych, zmniejszenie śladu węglowego dystrybucji żywności, budowanie bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych, zapewnienie osobom o niskich dochodach dostępu do dobrej żywności i zdrowej diety, wspieranie małych przedsiębiorstw i poprawienie rentowności małych gospodarstw itp.

Potencjał jest oczywisty i bardzo istotny! Jednak dalszy rozwój lokalnego sektora żywności i związanych z nim krótkich łańcuchów dostaw wciąż napotyka liczne przeszkody, sprzeczności, a nawet

uprzedzenia. Zgodnie z ostatnim badaniem Eurobarometru<sup>1</sup> dziewięć na dziesięć zapytanych osób zgodziło się, że kupowanie lokalnych produktów jest korzystne oraz że UE powinna pomóc w promowaniu ich dostępności, jednak prawie połowa respondentów zauważyła, że trudno jest znaleźć lokalne wyroby i trudno jest je odróżnić od innych produktów.

Zapotrzebowanie na lokalne produkty jest wyraźne, ale spożytkowanie tego potencjału wciąż wymaga znacznego wysiłku, tak aby uruchomić i promować efektywne rozwiązania alternatywne względem mających ugruntowaną pozycję dłuższych łańcuchów dostaw, które są powszechnie kojarzone z nowoczesną produkcją i dystrybucją żywności. Nie dziwi to, że innowacje są bardzo rozpowszechnione w tym sektorze. W reakcji na każde wyzwanie pojawiają się konkretne działania przedsiębiorców i sieci zainteresowanych stron służące wprowadzaniu innowacji i pokonywaniu tych wyzwań. Dalszemu rozwojowi sektora służyło przetestowanie i skuteczne wdrożenie metod udostępniania gruntów, dostosowania ustawodawstwa w celu wspierania drobnych producentów zorientowanych na rynek lokalny, rozpowszechniania wiedzy, tworzenia nowych struktur oraz znalezienia nowych sposobów zainteresowania konsumentów lokalnymi produktami. Wyraźnie widać, że w całej Europie istnieją innowacyjne i skuteczne przykłady najlepszych praktyk.

Na szczęście coraz częściej dostrzega się strategiczne znaczenie promowania lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw na poziomie unijnym, krajowym i regionalnym. Na przykład w nowych wnioskach legislacyjnych Komisji Europejskiej dotyczących polityki rozwoju obszarów

wiejskich po 2013 r. krótkie łańcuchy dostaw wskazuje się jako jeden z kilku specjalnych obszarów, w których państwa członkowskie mogą prowadzić podprogramy i oferować skuteczniejszą pomoc służącą rozwojowi tej polityki i wspieraniu jej. Takie ukierunkowane wsparcie może obecnie doprowadzić do tego, że krótkie łańcuchy dostaw oraz bardziej zdecentralizowane modele produkcji i spożycia żywności przestaną być jedynie marginalną działalnością, a staną się jednym z głównych elementów produkcji rolnej i konsumpcji żywności w całej UE-27.

Podczas 11. spotkania krajowych sieci obszarów wiejskich (KSOW) w kwietniu 2011 r. Europejska Sieć na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (ENRD) ustanowiła grupę roboczą ds. krótkich łańcuchów dostaw. Działalnością grupy roboczej kierują francuskie krajowe sieci obszarów wiejskich wraz z 13 innymi aktywnymi, zainteresowanymi krajowymi sieciami obszarów wiejskich oraz organizacjami UE. Jednym z pierwszych działań uzgodnionych przez grupę roboczą było przygotowanie publikacji na temat lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw, wokół której mogłaby się skupiać współpraca i wymiana doświadczeń w ramach grupy roboczej, oraz rozpowszechnienie wśród szerszej grupy odbiorców wiedzy na temat lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw.

Niniejsze wydanie „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE” jest wynikiem współdziałania członków grupy roboczej, a do jego powstania przyczyniło się łącznie 10 krajowych sieci obszarów wiejskich. Jest to pierwsze przygotowane w ten sposób wydanie „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE” i mamy nadzieję, że efekty będą dla Państwa interesujące.

<sup>1</sup> Komisja Europejska (2011). „Wspólna polityka rolna”. Specjalne sprawozdanie Eurobarometru 368 (wrzesień 2011), dotyczące badania koordynowanego przez DG COMM, Bruksela – sprawozdanie dostępne na stronie: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_368\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_368_en.pdf) (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).

## WPROWADZENIE



# Definiowanie lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw

Nie ma jednoznacznej i prostej definicji „lokalnej żywności” ani „krótkiego łańcucha dostaw”, która miałaby zastosowanie do bardzo szerokiego i różnorodnego zakresu systemów produkcji, przetwarzania, wprowadzania do obrotu i dystrybucji lokalnej żywności we wszystkich państwach członkowskich UE-27. Ważne jest natomiast zapewnienie elastycznej interpretacji tych pojęć, uzależnionej od terytorium i kontekstu ich stosowania.

Określenie „lokalna” odnosi się do najmniejszej jednostki opisującej pochodzenie żywności i jest zazwyczaj kojarzone z bezpośrednią relacją między konsumentem a producentem żywności lub przynajmniej z faktem, że konsument zna miejsce produkcji żywności. „Lokalna” jest często definiowana w ujęciu odległości między miejscem produkcji a punktem sprzedaży, jednak odległość ta może się znacznie różnić w zależności od kontekstu lokalnego obszaru. Na obszarach podmiejskich o większej gęstości zaludnienia w promieniu 30 km od gospodarstwa rolnego znajduje się duża baza konsumentów, wśród których producent może wprowadzać do obrotu swoje produkty; jednak na obszarach wiejskich o małej gęstości zaludnienia w takiej odległości od producenta mogą znajdować się zaledwie sąsiadujące gospodarstwa rolne!

W większości przypadków, opisując pochodzenie żywności, konsumenci dostrzegają różnicę między określeniami „lokalna” i „regionalna”, przy czym określenie „regionalna” coraz częściej stosuje się do promowania produktów żywnościowych poza danym obszarem lub wobec osób odwiedzających i turystów przebywających na danym obszarze. Istnieje jednak kilka przykładów, szczególnie w mniejszych państwach członkowskich, kiedy określenie „lokalny” odnosi się do wszystkich produktów żywnościowych produkowanych w danym państwie.

Z ewolucją tych lokalnych i regionalnych sieci na przestrzeni ostatnich lat wiąże się konieczność zmiany definicji, tak aby obejmowała ona zjawiska pojawiające się w sektorze. Począwszy od sprzedaży bezpośredniej u producenta, targowisk dla rolników i sklepów przy gospodarstwach rolnych, po zakupy internetowe, żywnienie zbiorowe i dystrybucję w supermarketach – w sektorze wypracowano nowe krótkie łańcuchy dostaw, a wiele z nich nie opiera się już na bezpośrednim kontakcie między producentem a konsumentem.

W tym kontekście zdefiniowanie sieci lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw nie skupia się jedynie na odległości między miejscem produkcji a punktem sprzedaży produktu, ale również na liczbie powiązań w łańcuchu dostaw żywności, przy czym celem jest jej zmniejszenie w jak największym stopniu, a najkrótszą opcją jest bezpośrednia sprzedaż u producenta. Innymi słowy „krótki łańcuch dostaw” oznacza zmniejszenie liczby pośredników niezbędnych do dostarczenia konsumentowi produktu końcowego. Im krótszy jest łańcuch dostaw, tym łatwiej jest zachować i przekazać autentyczność i oryginalność żywności, jeśli chodzi o jej przynależność kulturową, tradycyjne metody produkcji i pochodzenie składników.

Pomimo tak szerokiego rozumienia, czym są lokalne sieci żywności i krótkie łańcuchy dostaw, nie ma jednej definicji stosowanej we wszystkich państwach członkowskich. Po części wynika to z różnorodności regionów europejskich i krótkich łańcuchów dostaw, które powstały w tych regionach. Natomiast niektóre państwa wprowadziły formalną definicję krótkich łańcuchów dostaw. Na przykład we Francji krótkie łańcuchy dostaw określa się jako systemy obejmujące nie więcej niż jednego pośrednika. Natomiast Włochy posiadają system, w którym definiuje się „sprzedaż bezpośrednią” i starannie się ją reguluje.

Choć stosuje się wiele kryteriów definiowania krótkich łańcuchów dostaw, podstawowe zasady pozostają takie same: a) odległość między producentem a konsumentem powinna być jak najkrótsza (bliiskość); b) liczba pośredników w łańcuchu dostaw powinna być jak najmniejsza; c) jak najbardziej należy wspierać zrozumienie i komunikację między producentem i konsumentem, jako że dostrzeżenie i docenienie historii związanej z produktem powoduje zwiększenie wartości towarów kupowanych przez konsumentów oraz sprzyja ich długoterminowej lojalności wobec produktów.

- Im krótszy jest łańcuch dostaw, tym łatwiej jest zachować i przekazać autentyczność i oryginalność żywności, jeśli chodzi o jej przynależność.
- Pomimo tak szerokiego rozumienia, czym są lokalne sieci żywności i krótkie łańcuchy dostaw, nie ma jednej definicji stosowanej we wszystkich państwach członkowskich.

## Jakie są rodzaje lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw?

Podjęto wiele działań służących klasyfikacji lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. Do najnowszych badań zalicza się projekt „Wspieranie alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności” (FAAN)<sup>2</sup> finansowany w ramach siódmego programu ramowego UE w zakresie badań; spis inicjatyw w zakresie lokalnej żywności sporządzony przez Komitet Regionów UE (KR) jako dopełnienie opinii KR z 2011 r. „Lokalne systemy żywnościowe”<sup>3</sup> oraz badanie przeprowadzone przez Wspólne Centrum Badawcze IPTS mające na celu porównanie i analizę społeczno-ekonomicznych cech krótkich łańcuchów dostaw w Unii Europejskiej<sup>4</sup>.

Lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw można – na podstawie dotychczasowych badań – podzielić w prosty sposób na trzy rodzaje systemów:

- sprzedaż bezpośrednia przez osoby fizyczne,
- zbiorowa sprzedaż bezpośrednia,
- partnerstwo.

Przy użyciu tej prostej klasyfikacji można przeanalizować różne rodzaje istniejących lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw w bardziej systematyczny sposób.

Sprzedaż bezpośrednia przez osoby fizyczne jest najprostszą formą krótkiego łańcucha dostaw, która obejmuje bezpośrednią transakcję między rolnikiem a konsumentem. Istnieją liczne przykłady tej podstawowej (ale skutecznej) formy wprowadzania produktów do obrotu. Rolnicy mogą tworzyć sklepy, prowadzić gospodarstwa typu „sam nazbieraj”

<sup>2</sup> Karner, S. i in. (2010). „Lokalne systemy żywnościowe w Europie: Analizy przykładów z pięciu państw i ich skutki dla polityki i praktyki”, IFZ, Graz. Opracowanie powstało w wyniku projektu „FAAN – Wspieranie alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności: punkty widzenia zainteresowanych stron w odniesieniu do potrzeb badawczych” finansowanego z siódmego programu ramowego UE – dostępne na stronie: [http://www.faanweb.eu/sites/faanweb.eu/files/FAAN\\_Booklet\\_PRINT.pdf](http://www.faanweb.eu/sites/faanweb.eu/files/FAAN_Booklet_PRINT.pdf) (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).

<sup>3</sup> KR (2011). *Opinia perspektywiczna Komitetu Regionów „Lokalne systemy żywnościowe”*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 104/01 z 2.4.2011 – dostępna na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:104:0001:0006:EN:PDF> (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).

<sup>4</sup> Przewiduje się, że sprawozdanie końcowe Wspólnego Centrum Badawczego IPTS zostanie opublikowane pod koniec 2012 r.

lub inne rodzaje punktów sprzedaży w gospodarstwie, aby zainteresować konsumentów bezpośrednim zakupem produktów gospodarstwa. Sprzedaż bezpośrednia może mieć również miejsce poza gospodarstwem, na przykład na targowisku, a producenci mogą się również łączyć i sprzedawać inne produkty od innych rolników, rozwijając własny punkt sprzedaży. Dostawy do domu w ramach systemów koszyków lub skrzynek mogą być skutecznym rozwiązaniem na obszarach podmiejskich i miejskich; usługa polega na dostarczeniu przez rolnika uprzednio ustalonej ilości

produktów bezpośrednio do domu konsumenta.

Takie formy sprzedaży bezpośredniej mają tę zaletę, że umożliwiają konsumentowi bezpośredni kontakt z rolnikiem, tworząc relację pozwalającą producentowi na przekazywanie informacji o pochodzeniu produktu i jego wartościach kulturowych czy kulinarnych. Konsumenti poznają gospodarstwo, produkt, jego kulturową przynależność oraz stosowane metody i praktyki produkcji rolnej. Dodatkowo uwzględnić należy sezonowość produkcji.

Inne formy sprzedaży bezpośredniej, na przykład zakupy internetowe, dają możliwość dotarcia do dużej liczby konsumentów, ale nie obejmują wspomnianej bezpośredniej komunikacji między producentem a konsumentem. Aby zachować tę szczególną relację, producenci muszą dopilnować, by informacje o właściwościach produktów były dostępne w punkcie sprzedaży (na przykład na stronie internetowej), oraz skupić się na poprawie doświadczeń zakupowych konsumentów dzięki odpowiednio zaprojektowanym stronom internetowym, dużej liczbie dobrej jakości zdjęć, nagrań wideo itp.

Nawet najprostsza forma sprzedaży bezpośredniej może przynieść korzyści na danym obszarze, dlatego nie należy ignorować prostych inicjatyw, lecz szukać sposobów łączenia ludzi.



© ALBERT KISS

## Sprzedaż bezpośrednia – „Smak i pochodzenie”, Pays de la Loire, Francja

Dwoje producentów, Isabelle Annonier i Roland Jamin, stworzyło krótki łańcuch dostaw swoich produktów zwierzęcych i roślinnych oraz sprzedawało je bezpośrednio ze swojego gospodarstwa. Wskutek wzrastającego zapotrzebowania na te produkty byli oni zmuszeni do znalezienia obiektów, gdzie mogliby przetwarzać i sprzedawać więcej.

Rzeźnik zlokalizowany blisko ich siedziby chciał sprzedać swoje przedsiębiorstwo, a więc dwójka rolników złożyła mu ofertę kupna. Po kilku spotkaniach zdecydowali, że bardziej efektywnym rozwiązaniem będzie współpraca całej trójki, i stworzyli spółdzielnię. Obecnie produkty są przetwarzane i sprzedawane w sklepie, ale sprzedaż odbywa się również w kilku innych gospodarstwach i na placach targowych.

Nietrudno było skonstruować ten łańcuch dostaw, ponieważ wszyscy jego uczestnicy byli przekonani o korzyściach związanych z krótkimi łańcuchami dostaw, znali się już i wzajemnie sobie ufali. Wspólna realizacja tego projektu umożliwiła wszystkim

podmiotom połączenie swoich umiejętności, zasobów i inwestycji. Rolnicy nie musieli inwestować w specjalistyczne narzędzia ani nabywać umiejętności koniecznych do przetwarzania produktów, a rzeźnik znalazł nowy sposób na osiągnięcie rentowności swojego przedsiębiorstwa.

Dzięki powstaniu efektu synergii na poziomie lokalnym konsumenci mają również większą wiedzę o pochodzeniu produktów, a w sklepie można przekazywać im informacje o ogólnych kwestiach związanych z żywnością i promować zdrowe produkty wysokiej jakości.

Nieprawdziwe okazało się przekonanie, że z zasady istnieje konkurencja między rolnikami i rzeźnikami; projekt pokazał również, że istnieje prawdziwa potrzeba generowania efektu synergii między podmiotami na obszarach lokalnych, tak aby tworzyć relacje korzystne dla wszystkich. Wciąż rzadko pojawiają się takie rodzaje struktur obejmujących kilka różnych profesji, jednak wynikające z nich korzyści są wyraźne.





Istnieje również wiele przykładów producentów współpracujących w sposób formalny lub nieformalny w celu wspólnego bezpośredniego sprzedawania swoich produktów. Sprzedaż ta może być skierowana do grup konsumentów, którzy nabywają produkty bezpośrednio z gospodarstw lub w zbiorowych punktach sprzedaży, gdzie kilka gospodarstw lub spółdzielni producentów wspólnie organizuje sprzedaż swoich produktów. Producenci przyłączają się również do stron internetowych, na których promowane są wyroby wielu producentów z określonego obszaru geograficznego.

Lokalne festyny to popularne imprezy publiczne, na których producenci z danego

obszaru mogą wspólnie wystawiać i sprzedawać swoje produkty oraz organizować degustacje. Na festynach tych można odwoływać się do wielu różnych aspektów danego obszaru i dzięki nim lokalna żywność może się bardziej utrwalać w innych sektorach, na przykład turystyce wiejskiej.

Lokalną żywność można również sprzedawać przez pośrednika. Przykładem jest tu zbiorowe żywienie w sektorze publicznym, w ramach którego organizacja pośrednicząca (na przykład spółdzielnia producentów) organizuje zaopatrzenie w produkty pochodzące od kilku producentów, tak aby zaspokoić znaczne zapotrzebowanie ze strony dużych organizacji sektora publicznego, takich jak szkoły i szpitale.

Aby zapewnić konsumentom jak największy dostęp do produktów lokalnych, w supermarketach tworzy się również coraz więcej działów z takimi produktami. Spółdzielnie producentów lub pośrednik pozyskują produkty od szeregu producentów, a następnie produkty te są dostarczane bezpośrednio do supermarketu, w którym wyraźnie się wskazuje miejsce ich pochodzenia.

Wspólne strony internetowe producentów umożliwiają szerokie rozreklamowanie produktów przy niewielkim nakładzie pracy. Dzięki temu informacje o produktach są dostępne przez cały czas na różnych platformach internetowych.

© TIM HUDSON





## Wspólna sprzedaż bezpośrednia, strona internetowa Aitojamakuja.fi, Finlandia

W ramach projektu „Prawdziwe smaki” („Aitoja makuja”) stworzono fińską stronę internetową Aitojamakuja.fi, mającą na celu pomoc konsumentom w wyszukiwaniu małych i średnich przedsiębiorstw spożywczych na danym lokalnym obszarze, dzięki czemu zakupy od lokalnych producentów stają się wygodniejsze. Obecnie strona zawiera informacje o około 1500 przedsiębiorstwach, które można wyszukiwać według grup produktów, regionów lub oferowanych usług, i cały czas dodaje się nowe dane. W 2011 r. w Finlandii było 2889 przedsiębiorstw spożywczych, przy czym większość z nich znajdowała się na obszarach wiejskich.

Celem tego serwisu jest pomoc w kojarzeniu osób produkujących lokalną żywność z osobami chcącymi ją kupić. Konsumenty mają możliwość wyszukania sklepów, punktów sprzedaży i sklepów internetowych, jak również mogą skorzystać z linków do stron prowadzonych przez stowarzyszenia i inne organizacje, informujących, gdzie można kupić lokalną żywność.

Strona internetowa Aitojamakuja.fi stanowi dla przedsiębiorstw kanał wprowadzania produktów do obrotu służący zwiększeniu rozpoznawalności i świadomości wśród konsumentów. Konsumenty czasami potrzebują trochę szczęścia, aby natknąć się na indywidualne strony internetowe właściwych przedsiębiorstw, używając ogólnych wyszukiwarek internetowych, natomiast posiadanie jednej, ogólnokrajowej strony internetowej jest doskonałym rozwiązaniem służącym konsumentom, zawodowym nabywcom żywności oraz środkom przekazu. Istnieje również specjalna strona „Prawdziwe smaki” na Facebooku, co sprzyja zwiększaniu świadomości, pozwala łączyć się ludziom zainteresowanym lokalną i zdrową żywnością i jednocześnie naprowadza ich na stronę Aitojamakuja.fi. Facebook jest używany przez blisko 2 mln Finów, a zatem udostępnienie tam informacji ma zasadnicze znaczenie.

Dla niektórych przedsiębiorstw wskazanych na stronie Aitojamakuja.fi było to pierwsze zaistnienie w internecie. Nawet



te przedsiębiorstwa, które mają już własne strony internetowe, odnotowały większą liczbę gości od czasu przystąpienia do inicjatywy. Przedsiębiorstwa mogą przekazać konsumentom więcej ogólnych informacji o swoich gospodarstwach, produktach, składnikach i produkcji surowców. Konsumenty są również bardzo zainteresowani historią i wartościami przedsiębiorstw oraz tworzonych przez nie produktów. Twarze producentów oraz historie związane z produktami przyciągają nabywców.

Dzięki wspólnej stronie internetowej uzyskuje się również większą dostrzegalność przy mniejszym wysiłku, jako że te same informacje są dostępne w całej Finlandii i w różnych kontekstach. Odwiedzając tę stronę, konsumenci bądź fachowcy nie muszą ograniczać się do wyszukania jedynie produktów dostępnych w regionie ich zamieszkania; mogą również chcieć dowiedzieć się, co znajduje się, na przykład, na trasie ich podróży urlopowej.

Projekt „Prawdziwe smaki” jest koordynowany przez Centrum Szkoleń i Rozwoju Brahea przy Uniwersytecie w Turku i jest wspierany przez 17 aktywnych i entuzjastycznie nastawionych podmiotów regionalnych, które stworzyły projekt w swoich regionach i które walczyły przyczyniły się do jego sukcesu.

Konsumenci mogą odgrywać zasadniczą rolę w ramach produkcji, nie tylko podczas zakupów.

Powstały również partnerstwa między konsumentami a producentami. Dzięki nim konsumenci mogą odgrywać bardziej aktywną rolę w tworzeniu i utrzymywaniu lokalnych systemów żywnościowych oraz krótkich łańcuchów dostaw w swoich społecznościach. W niektórych przypadkach konsumenci dzielą z producentem ryzyko i korzyści związane z produkcją, przy czym pisemna umowa reguluje sprzedaż bezpośrednią produktów w ramach takiej działalności. Jest to najpowszechniej widoczne w przypadku tzw. rolnictwa wspieranego przez lokalną społeczność, w ramach

którego konsumenci ponoszą określoną część kosztów produkcji, a w zamian regularnie otrzymują uzgodnioną ilość produktów.

Na niektórych obszarach takie partnerstwa rozwinęły się i objęły inne zainteresowane strony. Szerokie partnerstwo współpracujących ze sobą producentów, konsumentów, podmiotów sektora publicznego i organizacji wsparcia może stworzyć wiele możliwości dla lokalnych producentów. To umożliwi przyjęcie bardziej strategicznego podejścia i przynosi często wiele korzyści na całym obszarze.



© ALBERT KISS



### Partnerstwa – lokalny system żywnościowy „Szekszárd és vidéke”, Szekszárd, Węgry

Partnerstwo producentów lokalnej żywności i głównych zainteresowanych stron w regionie Szekszárd powstało w celu współpracy w zakresie zdecentralizowanych miejskich systemów żywnościowych, które miały zaspokoić potrzeby konsumentów w mieście. W ciągu kilku spotkań podmiotów lokalnych inicjatywę nakierowano na stworzenie silniejszych połączeń między lokalnym rolnictwem, turystyką i sektorem dostaw żywności. Na podstawie badań dotyczących lokalnej żywności stało się jasne, że dostęp do produktów lokalnych jest bardzo ograniczony; dlatego pierwszym etapem projektu było zorganizowanie kampanii informacyjnej dla lokalnych konsumentów, podczas której przekazywano informacje o pochodzeniu produktów. W kampanii podkreślano środowiskowe korzyści wynikające z kupowania lokalnych produktów żywnościowych, w tym oszczędność kosztów transportu i mniejszą emisję dwutlenku

węgla. Wyniki pokazują, że lokalni konsumenci kupują i jedzą więcej lokalnych produktów.

Obecnie lokalni konsumenci i producenci wspólnie pracują nad sporządzeniem katalogu producentów lokalnej żywności i zbioru przepisów na dania regionalne, tworząc jednocześnie wysokiej jakości produkty kultury kulinarnej. Stworzono również nowy rodzaj znaku towarowego lokalnej żywności w odniesieniu do produktów żywnościowych zakorzenionych w tym regionie. W ramach kolejnego etapu tamtejsza społeczność otworzyła sklep z lokalną żywnością. Promując lokalne produkty wysokiej jakości, sklep przekazuje również więcej informacji o kwestiach związanych z lokalną żywnością oraz przyczynia się do przywrócenia relacji między konsumentami a spożywaną przez nich żywnością.

[www.szekszarditermek.hu](http://www.szekszarditermek.hu)

The background image shows an outdoor wooden fruit stand. In the center, there is a large, multi-tiered wooden barrel steamer with metal bands, sitting on a red metal stand. To the left, there are several wooden crates stacked vertically, some containing green apples. In the foreground, a wooden crate is filled with a variety of pears, some green and some brown. A white square box highlights a specific pear in the foreground. In the background, a person is visible behind a counter, and there are orange juice bottles. The scene is set outdoors with trees in the distance.

# Obraz różnorodności

W całej Unii Europejskiej od wielu lat ma miejsce stopniowy i spokojny rozwój lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw, a większość inicjatyw powstaje w warunkach lokalnych wskutek nagłej potrzeby w ramach konkretnego gospodarstwa, miejsca lub określonej społeczności. Z tego względu działania te są bardzo różnorodne i brak jest informacji o zakresie i lokalizacji inicjatyw.

© VALERY VOENNYI-123RF



**D**latego też w 2011 r. grupa robocza ENRD ds. krótkich łańcuchów dostaw przeprowadziła badanie wśród krajowych sieci obszarów wiejskich (KSOW), służące zebraniu informacji o tym sektorze we wszystkich państwach członkowskich. Odpowiedzi na ankietę przekazano z Węgier, Belgii (Flandrii), Finlandii, ze Szwecji, z Danii, Włoch, Hiszpanii, Portugalii, Estonii i Francji, a we wszystkich tych państwach stwierdzono istnienie krótkich łańcuchów dostaw.

Te lokalne sieci żywności i krótkich łańcuchów dostaw w poszczególnych państwach mają podobny charakter. W Estonii na przykład wypracowano wszelkie rodzaje inicjatyw, takie jak targi, sprzedaż bezpośrednia u producenta, targowiska, systemy koszyków, sprzedaż internetowa, restauracje, strefy lokalnej żywności w supermarketach i inicjatywy oparte na społecznościach. W innych państwach, na przykład na Węgrzech, również obserwuje się więcej działań skupionych na społecznościach – na przykład rolnictwo wspierane przez społeczność lokalną. Przekazane odpowiedzi umożliwiły sporządzenie poglądowej charakterystyki tego sektora w każdym państwie.

Trudno jest porównywać zebrane informacje dotyczące poszczególnych państw, jednak dają one ogólny pogląd na coraz większą różnorodność lokalnych sektorów żywności w całej UE-27.

Wszystkie państwa zaobserwowały rosnące zaangażowanie podmiotów sektora rolnego w rozwój lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw, przy czym na wielu obszarach rolnicy odgrywali w tym zakresie główną rolę. We Włoszech na przykład kilka związków zawodowych rolników aktywnie wspierało sprzedaż bezpośrednią dzięki uzyskaniu korzyści fiskalnych i regulacyjnych na rzecz swoich członków. Dwa główne związki stworzyły również wspólną markę służącą wyróżnieniu detalicznych punktów sprzedaży bezpośredniej wykorzystywanych przez ich członków. Sektor rolny we Flandrii także istotnie przyczynił się do opracowania i uruchomienia strategicznego

planu na rzecz krótkiego łańcucha dostaw w tym regionie.

Wyniki badania wskazują również na rosnące zapotrzebowanie ze strony konsumentów. W przypadku gdy sondaże przeprowadzono na poziomie krajowym, pokazują one, że coraz więcej konsumentów jest zainteresowanych pochodzeniem żywności, jej wpływem na środowisko oraz właściwościami odżywczymi. W odpowiedzi na to rosnące zainteresowanie pojawia się wiele różnorodnych krótkich łańcuchów dostaw oraz rosnące zapotrzebowanie ze strony potencjalnych pośredników, w tym restauracji i supermarketów.

- Około 4% producentów we Flandrii pracuje w ramach krótkiego łańcucha dostaw.
- Około 1% wszystkich produktów żywnościowych w Finlandii jest wprowadzanych do obrotu poprzez krótkie łańcuchy dostaw.
- W 2005 r. 16% rolników we Francji prowadziło sprzedaż bezpośrednią swoich produktów.
- Łącznie 1214 duńskich rolników indywidualnych, stanowiących 3% producentów w Danii, uczestniczy w sprzedaży bezpośredniej.



Wszystkie krajowe sieci obszarów wiejskich zidentyfikowały wiele przeszkód i wyzwań w zakresie wspierania i rozwoju sektora, a istotnymi zagrożeniami są problemy związane z użytkowaniem gruntów, starzenie się populacji aktywnych rolników oraz utrata gospodarstw rolnych na obszarach wiejskich i podmiejskich. Wielu producentów zainteresowanych udziałem w krótkich łańcuchach dostaw usilnie dążyło do nabycia nowych umiejętności koniecznych do zwiększania wartości swoich produktów i wprowadzania ich do obrotu, a oprócz tego postrzegało to jako najbardziej skuteczny sposób zapewnienia rentowności swojej działalności. Istnieje również luka informacyjna, a producenci nie mają jasności co do ustawodawczych i regulacyjnych warunków tworzenia wartości dodanej i rozwijania krótkich łańcuchów dostaw, potencjału tych nowych systemów w zakresie wspierania rozwoju ich przedsiębiorstw oraz technicznych i finansowych narzędzi, które są dla nich dostępne.

Wszelkie działania, takie jak przekazywanie informacji, prowadzenie szkoleń, udzielanie ukierunkowanej pomocy finansowej, promowanie skutecznej współpracy między producentami

- Około 46 tys. austriackich gospodarstw, stanowiących jedną trzecią wszystkich gospodarstw rolnych w Austrii, uczestniczy w sprzedaży bezpośredniej. Dla 11 tys. z nich sprzedaż bezpośrednia stanowi ponad połowę ich rocznych dochodów z gospodarstwa. Krótkie łańcuchy dostaw mają w Austrii szczególne znaczenie dla producentów owoców, wina, wieprzowiny i jaj. Są one mniej istotne w przypadku wprowadzania do obrotu i dystrybucji mleka oraz produktów mięsnych z gospodarstw mleczarskich i gospodarstw hodowli bydła.
- 5% pieniędzy wydanych na żywność w Hiszpanii przeznaczają się na produkty sprzedane za pośrednictwem krótkich łańcuchów dostaw.
- We Włoszech obserwuje się ciągły wzrost w tym sektorze – w 2009 r. działało w nim 63 tys. producentów, o 4,7% więcej niż w 2008 r.; wartość ich sprzedaży wyniosła około 3 mld euro, co oznacza wzrost o 11%. Do sektora wina odnosi się 40% tej sprzedaży, a do owoców i warzyw 20%.

oraz udzielanie pośredniego wsparcia na rzecz innych sektorów, na przykład turystyki wiejskiej, były postrzegane przez krajowe sieci obszarów wiejskich jako rzeczywiste szanse na wspieranie efektów gospodarczych, w tym tworzenia miejsc pracy, związanych z krótkimi łańcuchami dostaw. Wyzwaniem pozostaje jednak wypracowanie strategicznego podejścia służącego realizacji tego celu, choć istnieją przykłady dobrych praktyk pokazujące sukces podejścia strategicznego. Niestety w wielu przypadkach dostępnych jest niewiele informacji o sektorze, w tym liczbie i rodzaju producentów, zapotrzebowaniu ze strony

konsumentów i kanałach dostaw, co jeszcze bardziej utrudnia opracowanie strategicznego podejścia na poziomie krajowym i regionalnym.

Istnieją również bariery w zakresie tworzenia krótkich łańcuchów dostaw (przede wszystkim koszt początkowy inwestycji polegającej na stworzeniu i upowszechnieniu systemu) oraz rozwoju infrastruktury logistycznej służącej zapewnieniu ich działania. W wielu przypadkach sytuację pogarsza brak wiedzy ekonomicznej i ducha przedsiębiorczości, które mogłyby sprzyjać zakładaniu przedsiębiorstw w kontekście



ograniczonej działalności rolniczej, w szczególności w przypadku starzejącej się populacji rolników.

Kilka krajowych sieci obszarów wiejskich wskazało, że w celu skutecznego tworzenia krótkich łańcuchów dostaw oraz zapewnienia im pełnego zakresu możliwości rozwojowych konieczne jest włączenie ich do strategii terytorialnych i szerszego sektora gospodarki. Jednak przedsiębiorcy tworzący te systemy rzadko skupiają się na wspomnianych działaniach.

Natomiast wszystkie krajowe sieci obszarów wiejskich bardzo pozytywnie postrzegają przyszłość lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw oraz ich możliwości wywierania wpływu na obszary wiejskie i podmiejskie. Na podstawie swych obserwacji i doświadczeń zidentyfikowały one warunki konieczne do tego, aby lokalny sektor żywności wykorzystywał swój potencjał:

- lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw muszą odpowiadać stylowi życia konsumentów;
- ramy prawne i ich praktyczne wdrażanie przez władze krajowe powinny

uwzględniać potrzeby i ograniczenia małych gospodarstw;

- w ramach poszczególnych obszarów polityki należy zapewniać pomoc i wsparcie na rzecz edukacji, inwestycji, infrastruktury i marketingu;
- w żadnym przypadku nie należy lekceważyć istotnego znaczenia solidnych relacji między konsumentami a producentami, które są korzystne dla wszystkich stron;
- dostawcy powinni mieć odpowiednią motywację oraz umiejętności, wiedzę i pewność działania jako przedsiębiorcy.

Na podstawie powyższych wyników badania wyraźnie widać, że we wszystkich państwach członkowskich UE-27 lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw mają coraz większe znaczenie. Oczywiście jest jednak również, że wciąż istnieje wiele wyzwań w zakresie wzmocnienia i zrównoważonego rozwoju tego sektora. Ostatecznie poziom zaangażowania w udzielanie takiego wsparcia w dużym stopniu zależy od korzyści, jakie silny lokalny sektor żywności może zaoferować lokalnym społecznościom wiejskim.



# Jakie są korzyści?

Lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw niosą różnorakie i liczne korzyści o charakterze gospodarczym, środowiskowym i społecznym. Mogą one być początkiem nowej ery zrównoważonych systemów żywnościowych, które przyczyniają się do szerszego rozwoju obszarów wiejskich.





© TIM HUDSON

Lokalne systemy żywnościowe mogą również prowadzić do zróżnicowania gospodarki wiejskiej, czyniąc ją bardziej odporną na zmiany i zdolną do adaptacji do zmian. Silny lokalny sektor żywności może również sprzyjać turystyce poprzez rozwój tożsamości kulturowej danego obszaru opartej na produktach lokalnych.

**W**e wszystkich tradycyjnych łańcuchach dostaw żywności dużą część wartości rynkowej produktów spożywczych uzyskują wytwórcy, przetwórcy i sprzedawcy detaliczni. Rolnicy sprzedają podstawowe towary po niskiej cenie, natomiast inne podmioty uzyskują znaczną część wartości dodanej. Dzięki zminimalizowaniu liczby pośredników między producentami a konsumentami większa część pieniędzy wydanych przez lokalnych konsumentów na produkty lokalne zostaje u rolników, co jest oczywistą zachętą do sprzedawania większej ilości produktów bezpośrednio konsumentom!

Korzyści gospodarcze związane z rozwojem krótkich łańcuchów dostaw mają nawet szerszy zakres. Lokalne systemy żywnościowe zachęcają do współpracy między przedsiębiorstwami działającymi w wymiarze poziomym i pionowym łańcucha dostaw żywności. Dzięki współpracy budowane jest zaufanie między przedsiębiorstwami, umożliwiające opracowywanie i realizowanie bardziej innowacyjnych inicjatyw. Istnieją dowody na to, że takie zdecentralizowane systemy żywnościowe generują więcej miejsc pracy i utrzymują więcej pieniędzy na obszarach lokalnych, jako że wydatki są wielokrotnie reinwestowane w lokalnej gospodarce.

Ten potencjał w zakresie tworzenia miejsc pracy został uwidocznił w badaniu przeprowadzonym w Wielkiej Brytanii. W 2001 r. w hrabstwie Devon lokalny sektor żywności obejmował około 550 przedsiębiorstw spożywczych (w tym przetwórców, hurtowników, sprzedawców detalicznych i zakładów gastronomicznych). Przy wsparciu działającej na tym obszarze organizacji zajmującej się lokalną żywnością wspomniane przedsiębiorstwa stworzyły 15 targowisk dla rolników, 18 systemów skrzynek, ustanowiły 19 powiązań z lokalnymi sklepami, pomogły przejść na rolnictwo ekologiczne na obszarze 150 ha; w rezultacie odnotowano wzrost netto zatrudnienia o 113 miejsc pracy. Zwiększenie liczby miejsc pracy wystąpiło również w miejscowych gospodarstwach rolnych, przy czym zatrudnienie przez każdego producenta uczestniczącego w lokalnym sektorze żywności wynosiło średnio 3,4 EPC (ekwiwalentu pełnego czasu pracy), w porównaniu ze średnią regionalną wynoszącą 2,34 EPC na gospodarstwo<sup>5</sup>.

W innym badaniu w tym regionie stwierdzono, że 10 GBP wydatkowanych na lokalny ekologiczny system koszyków generuje 25 GBP w gospodarce lokalnej (w promieniu 24 km od gospodarstwa), w porównaniu z 14 GBP w przypadku wydatania powyższej kwoty w supermarkecie. W badaniu wskazano, że jeżeli wszystkie

osoby, wszyscy turyści i wszystkie przedsiębiorstwa zaczęłyby przeznaczać jedynie 1% swoich bieżących wydatków na lokalne towary i usługi, do gospodarki lokalnej wprowadzono by dodatkową kwotę 52 mln GBP (około 65 mln EUR) rocznie.

Lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw o mniejszym śladzie węglowym są również bardziej przyjazne dla klimatu i mniej energochłonne. Jako że tradycyjne systemy rolno-spożywcze stały się bardziej scentralizowane, żywność musi być przewożona na coraz większe odległości od miejsca produkcji do miejsca przetworzenia i pakowania, a następnie dystrybucji i sprzedaży. Krótkie łańcuchy dostaw z natury rzeczy zmniejszają konieczność transportu i zamrażania, minimalizując tym samym emisje gazów cieplarnianych. Zredukowane zużycie ograniczonych zasobów paliw kopalnych pomaga również złagodzić kwestię kryzysu energetyczno-paliwowego (tak zwanego *peak oil* – wyrażenia tego często używa się do opisanía sytuacji, gdy globalna podaż ropy osiągnie wartość szczytową, po czym zacznie spadać i nigdy nie wzrośnie ponownie). Pojęcie kryzysu energetyczno-paliwowego jest jedną z głównych przyczyn rosnącego zainteresowania „odpornością społeczności” oraz uodpornieniem wiej-

5 Pretty, J. (2001). Niektóre korzyści i wady lokalnych systemów żywnościowych. Notatka informacyjna dla TVU / Zrównoważonej sieci rolno-spożywczej, 2 listopada 2001 r. – do pobrania na stronie: [http://www.sustainweb.org/pdf/afn\\_m1\\_p2.pdf](http://www.sustainweb.org/pdf/afn_m1_p2.pdf) (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).

Istnieje dwa razy większe prawdopodobieństwo, że producenci uczestniczący w lokalnych systemach żywnościowych stosują w swoich gospodarstwach tradycyjne rasy i gatunki, sprzyjając różnorodności biologicznej i promując kulturę tradycję.

skich społeczności na zmiany w przyszłości<sup>6</sup>.

Wielu rolników uczestniczących w lokalnych systemach żywnościowych promuje sezonowe produkty, co często wiąże się z utrzymaniem i ponownym wprowadzaniem tradycyjnych upraw. Może to wynikać z osobistej chęci producenta do

prowadzenia upraw typowych dla danego obszaru lub tego, że tradycyjne gatunki są lepiej dostosowane do lokalnego środowiska. Na ogół jednak takie podejście pomaga utrzymać i poprawić rolną różnorodność biologiczną.

Krótkie łańcuchy dostaw w zasadzie polegają na budowaniu różnych relacji z konsumentami – relacji tworzących wartość i znaczenie produktu i jego pochodzenia. Przynosi to wiele korzyści. Dzięki temu na danym obszarze może rozwinąć się poczucie dumy i przynależności, przy jednoczesnym wzmocnieniu

spójności społecznej i sprzyjaniu bardziej zrównoważonemu rozwojowi społeczności. Produkcja żywności postrzegana jest jako dynamiczny sektor z możliwościami biznesowymi, które zachęcają młodych mieszkańców do pozostania na tym obszarze. Dzięki temu odtworzone mogą zostać relacje między obszarami wiejskimi i miejskimi, umożliwiając ludności miejskiej dostęp do świeżej, sezonowej żywności oraz uzyskanie większej wiedzy o spożywanych produktach i sposobach ich produkcji.

Budowanie krótkich łańcuchów dostaw opiera się często na tradycyjnej wiedzy i tradycyjnych zwyczajach. Sprzyjają one ochronie dziedzictwa kulturowego, powodują, że społeczności zajmują się tym dziedzictwem, i tym samym wspierają te społeczności w ramach budowania relacji z producentami i ich produktami.

W ramach projektu „Wspieranie alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności” (FAAN), finansowanego z siódmego programu ramowego UE

w zakresie badań, stwierdzono, że lokalne systemy żywnościowe „zapewniają wiele korzyści społecznych, na przykład metody uprawy bardziej zrównoważone pod względem środowiskowym, świeżą żywność wysokiej jakości, zaangażowanie społeczne, przywrócenie powiązań między obszarami wiejskimi i miastami oraz rozwój gospodarki lokalnej. Konsumentci uzyskują informacje na temat tych korzyści społecznych, ponieważ są bliżej producentów, i tym samym zdobywają wiedzę i zaufanie będące podstawą gospodarczych relacji między nimi. Często korzyści te są nierozzerwalnie związane z praktykami w ramach lokalnego systemu żywnościowego”<sup>7</sup>.

Dowody pokazują zatem, że dzięki procesowi tworzenia lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw lokalne społeczności mogą wypracować zaufanie, narzędzia i doświadczenia służące wprowadzeniu długoterminowej pozytywnej zmiany na obszarach wiejskich, która jest konieczna do ochrony i wzmocnienia lokalnych zasobów oraz do tworzenia bardziej dynamicznych i odpornych społeczności lokalnych.



© KZENON-123RF

**Lokalne systemy żywnościowe zapewniają wiele korzyści społecznych, na przykład metody uprawy bardziej zrównoważone pod względem środowiskowym, świeżą żywność wysokiej jakości, zaangażowanie społeczne, przywrócenie powiązań między obszarami wiejskimi i miastami oraz rozwój gospodarki lokalnej. Konsumentci uzyskują informacje na temat tych korzyści społecznych, ponieważ są bliżej producentów, i tym samym zdobywają wiedzę i zaufanie będące podstawą gospodarczych relacji między nimi. Często korzyści te są nierozzerwalnie związane z praktykami w ramach lokalnego systemu żywnościowego.**

S. Karner i in. (2010)

6 Na przykład północnoirlandzka sieć obszarów wiejskich opracowała przewodnik zatytułowany „Odporność wsi na zmiany w przyszłości – Przewodnik zrównoważonego gospodarowania lokalnego”, który dotyczy wszystkich aspektów samowystarczalności społeczności, w tym działań w zakresie energii, lokalnej żywności, planowania obszarów mieszkaniowych i zasiedlania, działalności gospodarczej i wspólnych działań społecznych. Przewodnik można pobrać na stronie: [http://www.ruralnetworkni.org.uk/download/files/pub\\_futureproof%281%29.pdf](http://www.ruralnetworkni.org.uk/download/files/pub_futureproof%281%29.pdf) (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.)

7 Karner, S. i in. (2010). „Lokalne systemy żywnościowe w Europie: Analizy przykładów z pięciu państw i ich skutki dla polityki i praktyki”, IFZ, Graz. Opracowanie powstało w wyniku projektu „FAAN – Wspieranie alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności: punkty widzenia zainteresowanych stron w odniesieniu do potrzeb badawczych”, finansowanego z siódmego programu ramowego UE – dostępne na stronie: [http://www.faanweb.eu/sites/faanweb.eu/files/FAAN\\_Booklet\\_PRINT.pdf](http://www.faanweb.eu/sites/faanweb.eu/files/FAAN_Booklet_PRINT.pdf) (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).



© CHRISTOPHE BUFFET



### Korzyści dla regionu – sieć NEBUS, Flandria

Do sieci NEBUS należy kilka grup społeczności lokalnych ze środkowej i zachodniej Flandrii, obejmujących wielu zdolnych lokalnych producentów i sprzedawców detalicznych. W ramach współpracy wypracowali oni rozbudowaną regionalną sieć dystrybucji oraz przygotowali kampanię promocyjną. Działania te przynoszą korzyści całemu regionowi.

W ramach projektu stworzono sklep internetowy, w którym sprzedawcy detaliczni mogą składać cotygodniowe zamówienia. Dane dotyczące wszystkich zamówień są następnie zestawiane i przekazywane indywidualnym producentom w ramach sieci dystrybucji.

Dzięki projektowi nastąpiło zwiększenie sprzedaży, obrotów i rentowności lokalnych producentów i sprzedawców

detalicznych oraz umocnienie relacji społecznych i dumy w regionie. Zwiększono potencjał rekreacyjny obszaru Tielt Plateau, usprawniając turystykę wiejską, przyczyniając się do utrzymania dochodów i miejsc pracy wielu osób z tego terenu i tym samym poprawiając jakość życia mieszkańców regionu i osób go odwiedzających.

Nowe zestawienie mocnych stron różnych społeczności wiejskich sprzyja zapewnieniu dobrobytu obszarów wiejskich w przyszłości. Rozpoznanie innowacyjnych, niszowych produktów i usług, charakterystycznych dla obszaru, przyczyniło się znacznie do sukcesu i trwałości sieci; ponadto chęć konsumentów do kupowania produktów regionalnych w miejscowym sklepie na rogu ulicy przyczyniła się do zapewnienia trwałości działania wielu lokalnych przedsiębiorstw.



# Najważniejsze wyzwania dotyczące lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw

Pomimo zwiększającego się popytu na produkty lokalne oraz wyraźnych korzyści, z jakich znane są krótkie łańcuchy dostaw, pozostaje szereg ważnych wyzwań w zakresie tworzenia i rozwoju tego sektora.



**W**ielu drobnych producentów przez całe życie produkuje wysokiej jakości produkty, które są dostarczane do przetwórcy czy hurtownika, a następnie odsprzedawane na anonimowy rynek nieznannej grupie konsumentek. Wejście na lokalny rynek żywności wymaga ducha przedsiębiorczości i nabycia wielu nowych umiejętności. W sektorze, który dotknięty jest problemem starzenia się rolników, mogą pojawić się trudności w znalezieniu motywacji do dokonania tak dużej zmiany strukturalnej swojej działalności, szczególnie gdy uwzględni się również wymogi w zakresie środków i czynniki ryzyka.

Młodszy producenci mogą mieć lepszy zmysł przedsiębiorczości i chętniej na-

bywać nowe umiejętności, często jednak mają trudności z dostępem do nowych gruntów, gdyż ceny w wielu państwach europejskich nadal rosną w nieproporcjonalnym tempie. To właśnie grunty rolne położone najbliżej dużej liczby konsumentów, a tym samym

Różnorodność sektora oznacza, że ma on także różnorakie potrzeby w zakresie rozwoju – jednak istnieje wiele inspirujących przykładów na to, jak udało się pomyślnie sprostać tym wyzwaniom.

najbardziej odpowiednie dla lokalnych inicjatyw w zakresie żywności, są najbardziej pożądane w kontekście konkurencyjnych zastosowań gruntów (na przykład rozwoju miast).

Większość przykładów skutecznych krótkich łańcuchów dostaw opiera się na nowych formach zarządzania i sieciach niezbędnych do ich wsparcia. Współdziałanie nie jest normą dla wielu producentów żywności. Istotne znaczenie ma budowanie zaufania do innych przedsiębiorstw, które wcześniej mogły być postrzegane jako konkurencyjne, oraz rozwijanie relacji z sektorem publicznym i organizacjami społecznymi, ale to wymaga dużo czasu i wysiłku.

Organy sektora publicznego stoją przed koniecznością nie tylko określenia sposobów wsparcia rozwoju sektora, ale również zmiany swojej roli z podmiotu egzekwującego prawo w podmiot zmieniający prawo. Aktywna działalność w ramach istniejącego ustawodawstwa, mająca na celu określenie metod realizacji tego zadania na rzecz drobnych producentów i przetwórców, będzie nowym wyzwaniem dla wielu urzędników i będzie wymagała wsparcia szerszego sektora.

Wyzwania dotyczą również konsumenta. Bardziej innowacyjne łańcuchy dostaw

wymagają, aby konsumentom dostarczano nie tylko produkt, ale także informacje zachęcające do kupowania. Prawdziwym wyzwaniem jest opracowanie systemów marketingowych, które będą odpowiednio wzbudzać zainteresowanie konsumentów właściwościami produktu. Systemy budowania marki mogą bardzo pomóc w przekazaniu takich informacji w połączeniu z informacjami o innych produktach. Jednak na rynku, który obfituje w marki, etykiety i systemy akredytacji, skuteczne przebicie się przesłania marketingowego produktów lokalnych wymaga czasu i wysiłku.

Jednak sprostanie tym wyzwaniom i uruchomienie sektora jest możliwe; w całej UE-27 jest wiele przykładów, które pokazują, że podjęto i rozwiązano te kwestie, a sektor nadal się rozwija.

Kilka projektów przedstawionych w tej publikacji uwidatnia potrzebę pogłębienia wiedzy w dziedzinie lokalnej produkcji żywności. Na przykład ustanowienie spisu lokalnych produktów i lokalnych producentów czy też analiza terytorialna łańcucha dostaw żywności (znaczenie krótkiego łańcucha dostaw w ramach ogólnego łańcucha dostaw żywności itp.) jest jednym z pierwszych działań, które należy podjąć w jakiegokolwiek lokalnej strategii żywnościowej.



# Wiedza, szkolenie i umiejętności

**Producentów, którzy rozważają rozpoczęcie działalności w tym sektorze, często może zniechęcać szeroki zakres wiedzy i umiejętności, jakich wymaga opracowanie i ustanowienie krótkich łańcuchów dostaw oraz sprzedawanie bezpośrednio konsumentowi. Przejście z roli producenta żywności do roli przetwórcy, dystrybutora, sprzedawcy oraz menedżera ds. relacji z klientem może być trudne bez odpowiedniego wsparcia i szkolenia.**

Programy szkoleniowe, które zapewniają nowym podmiotom w sektorze wiele potrzebnych im umiejętności, stanowią istotny element rozwoju sektora. Kursy muszą być dopasowane do potrzeb producentów, tak aby mogły zainspirować ich do podjęcia ryzyka związanego z rozszerzeniem zakresu ich działalności gospodarczej.

Samo szkolenie nie jest wystarczające, gdyż producenci potrzebują również całkowicie nowej wiedzy umożliwiającej im skuteczną sprzedaż produktów. Na przykład wielu producentów sprzedających bezpośrednio na rynkach surowcowych nigdy nie musiało wcześniej zastanawiać się nad trendami konsumenckimi i zwyczajami związanymi z robieniem zakupów. Ogólnie jest wiele

dostępnych informacji na ten temat na poziomie krajowym lub regionalnym, jednak ta wiedza rzadko jest skutecznie i efektywnie rozpowszechniana wśród producentów.

Należy również pamiętać, że wiedza, szkolenia i umiejętności są niezbędne w całym łańcuchu dostaw żywności, a nie dotyczą tylko producentów. Dystrybutorzy i zakłady gastronomiczne muszą na przykład lepiej zrozumieć, jak działają drobni producenci i jakie są ograniczenia, jeśli chodzi o ilości i terminy zamówień.

Konsumentom należy również przekazać wiedzę dotyczącą lokalnej żywności, tak aby mogli lepiej podejmować świadome decyzje związane z zakupami, by mieli

więcej zaufania do potraw z użyciem surowych składników, oraz by byli w stanie zrozumieć i docenić przynależność kulturową spożywanych produktów żywnościowych.

Wiedza, umiejętności i szkolenia nie tylko pomagają producentom włączyć się do lokalnego sektora żywności, ale są również źródłem lepszego zrozumienia w ramach całego łańcucha dostaw żywności, co sprzyja rozwojowi silnych i zrównoważonych sieci.

Wiedza, umiejętności i szkolenia są niezbędne w rozwoju przedsiębiorstw i produktów i powinny być dostępne dla istniejących inicjatyw, a także nowych podmiotów wchodzących na rynek; sprzyja to rozwojowi kultury uczenia się w całym sektorze.



© TOOMAS KOKOVIN

## Szkolenie producentów w zakresie tworzenia lokalnej żywności – fundacja „Põlvamaa Development Centre”, Estonia

Aby zainspirować producentów rolnych do zwiększania wartości swoich produktów fundacja Põlvamaa Development Centre przygotowała serię inicjatyw szkoleniowych mających na celu wymianę dobrych praktyk i przedstawienie praktycznych rozwiązań producentom w południowej Estonii.

Pierwsze sesje, finansowane za pośrednictwem LGD Polvamaa, ruszyły w 2007 r. i obejmowały szkolenie „Tworzenie i rozwój produktów naturalnych”, uzupełnione innymi kursami, takimi jak „Aktywna wieś”, „Przedsiębiorcza wieś” oraz „Tworzenie i rozwój turystyki wiejskiej”.

Bardziej aktywne podejście do szkoleń przyjęto w 2009 r. w ramach projektu współpracy transnarodowej, gdy zorganizowano podróż studyjną na Łotwę w celu rozwijania relacji osobistych między producentami i wymiany innowacyjnych najlepszych praktyk. W tym samym roku zrealizowano kolejny projekt szkoleniowy o nazwie „Dywersyfikacja i przedsiębiorczość wiejska”. Ośmiodniowe szkolenie obejmowało takie tematy, jak rozwój strategii, produkcja ekologiczna, marketing, polityka cenowa oraz higiena żywności.

Kolejne szkolenia w zakresie przedsiębiorczości wiejskiej miały miejsce w 2010 i 2011 r., podczas których zorganizowano seminaria na temat „Wspólnego wprowadzania na rynek i sprzedaży produktów rolnych i spożywczych”. Na 2012 r. zaplanowano szkolenie „Dostosowanie HACCP<sup>8</sup> w twoim przedsiębiorstwie”.

Fundacja Põlvamaa Development Centre zorganizowała również szereg podróży studyjnych do Austrii i na wyspy zachodniej Estonii. Podróże te umożliwiły lokalnym przedsiębiorcom wiejskim zapoznanie się z działalnością drobnych lokalnych producentów i sieci na innych obszarach wiejskich oraz zdobycie większej wiedzy na ich temat.

Powyższe programy szkoleniowe zwiększyły poziom efektywności gospodarczej mikroprzedsiębiorstw i małych przedsiębiorstw oraz przyczyniły się do rozwinięcia komunikacji między nimi. Szkolenia pokazały również, że mikroprzedsiębiorcy i małe przedsiębiorcy mają niewiele czasu i środków na indywidualne szkolenie. Z tego powodu przyszłe szkolenia w zakresie rozwoju przedsiębiorstw powinny być opracowywane i przeprowadzane przez regionalne organizacje rozwoju.

<sup>8</sup> Analiza zagrożeń i krytycznych punktów kontroli (HACCP) jest powszechnie stosowaną strategią bezpieczeństwa żywności opartą w większym stopniu na ocenie potencjalnych zagrożeń niż na kontroli produktu końcowego.



## Wsparcie i szkolenie w zarządzaniu komercyjnym – EcoMart, Hiszpania

Andaluzja i Kastylia-La Mancha to dwa regiony zlokalizowane w południowej i środkowej Hiszpanii. Razem tworzą bardzo rozległy region obszarów wiejskich o znacznie rozproszonym rozkładzie ludności. Głównym zadaniem Andaluzyjskiego Komitetu Rolnictwa Ekologicznego (CAAE – Comité Andaluz de Agricultura Ecológica) jest rozwój i promocja certyfikowanej produkcji ekologicznej i dbałość o konkurencyjność sektora. Celem Komitetu jest również ochrona środowiska i rozwój obszarów wiejskich. Stowarzyszenie zapewnia wysoką jakość produktów i praktyk związanych z wprowadzaniem ich do obrotu; jest również właścicielem biura certyfikacji CAAE, spółki zależnej CAAE zajmującej się certyfikacją produktów ekologicznych.

Zdając sobie sprawę, że sektor rolnictwa ekologicznego był słaby pod względem przedsiębiorczości i rozwoju przedsiębiorstw oraz odznaczał się niskim poziomem konsumpcji, gdyż większość ekologicznie produkowanej żywności była wywożona do innych państw, stowarzyszenie CAAE zdecydowało się uruchomić projekt mający pomóc drobnym producentom przezwyciężyć te trudności, wykorzystując środki z hiszpańskiego Ministerstwa Środowiska, Wsi i Gospodarki Morskiej.

Projekt „EcoMart” składał się z szeregu działań obejmujących różne zainteresowane strony, od konsumentów, po ekspertów, producentów i przedsiębiorstwa. Utworzono panel mający na celu zbadanie zwyczajów konsumpcyjnych i przyczyn kupowania lub niekupowania produktów ekologicznych, następnie dokonano oceny przedsiębiorstw i sporządzono sprawozdanie na temat skutecznych rozwiązań. W dalszej kolejności zorganizowano seminarium z udziałem ekspertów w dziedzinie produkcji rolnej i wprowadzania do obrotu produktów rolnych, detalistów, stowarzyszeń konsumenckich i pośredników sektora publicznego. Miało ono zachęcić do dyskusji i debaty, które pomogłyby rozpoznać bariery utrudniające efektywną sprzedaż produktów ekologicznych w Hiszpanii, oraz wypromować dobre praktyki, które mogłyby pomóc decydomom w opracowaniu programów promujących przedsiębiorczość i innowację w sektorze.

Kolejnym istotnym działaniem w ramach projektu było opracowanie użytecznych narzędzi dla producentów. Gromadząc doświadczenia i spostrzeżenia z poprzednich działań, stworzono przewodnik pomagający w osiągnięciu sukcesu; opracowano również internetowy system samooceny, który umożliwił przedsiębiorcom ocenę swoich umiejętności, strategii biznesowych i planów operacyjnych.



© JOSU ABASOLO





© TOOMAS KOKKIN

### Szkolenie w zakresie łańcuchów dostaw – inteligentne szkoły uczą swoją społeczność, LGD „Hiiumaa”, Estonia

„Lokalna żywność jest droga” i „łatwiej jest kupić żywność w sklepie” – takie były reakcje kucharzy szkolnych na początku seminarium, które miało na celu ustalenie przyczyn niewielkiego wykorzystania produktów lokalnych w szkołach. Jedno było od początku pewne – produkty lokalne nie mogą konkurować z polityką cenową dużych korporacji, a więc w ramach projektu należało znaleźć inteligentniejsze rozwiązanie! Założono, że szkolenie kucharzy zachęci szkoły do uczenia i uświadamiania uczniów, a uczniowie z kolei będą uczyć swoich rodziców.

Badanie dotyczące wyspy Hiiuma przeprowadzone w 2011 r. pokazało, że 30% placówek edukacyjnych ma umowy z dużymi hurtowniami. 12% szkolnej żywności pochodzi z zakładów przetwórczych, które dostarczają swoje produkty bezpośrednio do szkół. Łącznie 22% szkół kupuje produkty na rynku, natomiast jedynie 12% nabywa swoje produkty bezpośrednio od gospodarstw rolnych, a 3% od podmiotów sektora prywatnego.

W ciągu ostatnich kilku lat wzrasta promocja lokalnej, zdrowej i ekologicznej żywności oraz żywności wolnej od konserwantów. Jednak pracownikom nie jest łatwo zmienić swój punkt widzenia bez dodatkowego szkolenia.

W 2011 r. trzy LGD LEADER z zachodniej Estonii – Hiiumaa Cooperation Network, West-Estonian Islands Partnership i Kodukant Läänemaa – uruchomiły projekt współpracy międzyterytorialnej w Finlandii o nazwie „Lokalna żywność na stołach lokalnej społeczności”. Jednym z celów projektu była analiza tego, jak zmienić podejście społeczności, aby preferowano jedzenie lokalnej żywności. Praca rozpoczęła się od kucharzy

w szkołach i przedszkolach w celu uświadomienia im prawdziwego znaczenia słów „zdrowy” i „lokalny” oraz uwzględnienia tych pojęć w ich menu. SeminaRIA te były prowadzone przez różnych specjalistów i dały możliwość szkolnym kucharzom i osobom zarządzającym w regionie na przedyskutowanie zalet lokalnej żywności. Dyskusje ze specjalistami z sektora dotyczyły głównie higieny żywności, zdrowia dzieci i różnych możliwości wykorzystywania lokalnych produktów.

Poruszono dwa główne tematy: a) jak znaleźć producentów lokalnej żywności, b) jak przechowywać owoce i warzywa. W rezultacie nawiązano współpracę i stworzono sieć sprzedaży produktów lokalnych. Istniejące sieci skupiały się raczej na zaopatrywaniu większych miast, więc konieczne było stworzenie nowych sieci wiejskich. Kierownicy kuchni szkolnych zgodzili się, że w przypadku gdy szkoła nie ma pomieszczenia do przechowywania żywności, istnieje możliwość wynajmowania specjalnych pomieszczeń, a ich koszt szkoły mogą pokrywać wspólnie. Rozwój tej sieci szkolnych kuchni dał początek usłudze przetwórstwa żywności, zwiększył wartość działalności lokalnych rolników, którzy mogą teraz sprzedawać swoje warzywa lokalnym szkołom i przedszkolom, i skrócił tym samym łańcuch dostaw.

Te doświadczenia pokazały, że kucharze w placówkach edukacyjnych, którzy przepracowali w kuchni wiele lat, nie żałowali, że w okresie wakacji szkolnych poświęcili swój czas na odbycie tego dodatkowego szkolenia. Projekt współpracy skutecznie zaangażował kucharzy z tego obszaru w sposób odpowiadający ich pracy.



# Prawne środki kontroli



© DMITRIY SHIRONOSOV-123RF

**Mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) zajmujące się produkcją w gospodarstwach rolnych często odgrywają wiodącą rolę w prowadzeniu i rozwoju krótkich łańcuchów dostaw. Mogą one pełnić rolę katalizatora promowania ekologicznie zrównoważonych wzorców lokalnego rozwoju gospodarczego i konsumpcji. Ustawodawstwo UE w takich kwestiach, jak zamówienia publiczne i bezpieczeństwo żywności, z czasem ulegało zmianom.**

**W** trakcie ponownej oceny unijnych przepisów higienicznych wprowadzono zasady elastyczności w odniesieniu do małych jednostek produkcyjnych, a sprzedaż detaliczną wyłączono z zakresu rozporządzeń dotyczących higieny. Mając na uwadze ich lokalny charakter, uznano, że kwestie te można lepiej zorganizować na poziomie krajowym.

Bezpieczna żywność jest celem wszystkich producentów żywności niezależnie od ich wielkości, ale jego osiągnięcie zależy od konkretnych rodzajów ryzyka. Mikroprzedsiębiorstwa, MŚP oraz więksi producenci żywności stają w obliczu różnych zagrożeń. Mikroorganizmy groźne dla zdrowia, na przykład *Listeria*, *Salmonella*, *Campylobacter*, różne rodzaje

bakterii *E. coli* czy mikrobiologiczne toksyny powodujące na przykład botulizm stwarzają zagrożenie dla bezpieczeństwa żywności. Dlatego konieczne jest uwzględnienie kryteriów mikrobiologicznych. Co więcej, aby zminimalizować ryzyko, należy uwzględnić zagrożenia chemiczne, na przykład te stwarzane przez pestycydy i pozostałości farmaceutyczne, dioksyny czy pasożyty, w zależności od metod produkcji, stosowanych surowców czy zanieczyszczenia środowiska, oraz należy zarządzać takimi zagrożeniami.

Produkcja lokalna i systemy sprzedaży bezpośredniej zwykle związane są z krótkimi łańcuchami dostaw żywności. W takich przypadkach stosuje się uproszczone metody robocze służące unikaniu lub ograniczaniu ryzyka związanego

z higieną i zagwarantowaniu bezpieczeństwa żywności – kontrolę temperatury, wartość pH, czyste i sumienne przygotowanie surowca, czyszczenie i dezynfekowanie pomieszczeń, urządzeń i narzędzi.

W przypadku dużych zakładów obejmujących wiele osób w ramach długich łańcuchów dostaw żywności konieczne jest wdrożenie systemu analizy zagrożeń i krytycznych punktów kontroli (HACCP). Jednak w odniesieniu do małych producentów i lokalnej sprzedaży możliwe jest podejście uproszczone, które obejmuje stosowanie wytycznych w zakresie dobrych praktyk przewidzianych w unijnym ustawodawstwie dotyczącym higieny żywności, bez uszczerbku dla bezpieczeństwa żywności.



## Zmiany w zakresie prawnych środków kontroli dotyczących MŚP, Austria

W Austrii trudności mikroprzedsiębiorstw i MŚP w zakresie wdrażania norm higienicznych skłoniły władze krajowe do opracowania wytycznych dotyczących wprowadzania w życie przepisów, które uwzględniałyby konkretne potrzeby producentów i przetwórców działających na niewielką skalę. Stały Komitet ds. Higieny przy Ministerstwie Zdrowia (obejmujący kilka ministerstw, organizacje branżowe, takie jak izby rolnicze, stowarzyszenie rzeźników oraz przedstawicieli konsumentów) przeanalizował wymogi istniejącego ustawodawstwa i podkreślił, że elastyczność względem drobnych producentów przewidziana w prawie UE może zostać zastosowana w Austrii bez uszczerbku dla bezpieczeństwa żywności.

Na podstawie tego porozumienia opracowano wówczas krajowe wytyczne dotyczące mięsa, produktów mięsnych, małych zakładów przetwórstwa mleka, przetwarzania owoców, jaj i ryb. Wytyczne te były oparte na ramach prawnych unijnych rozporządzeń dotyczących higieny i zgodnie z zasadami stosowania krótszej dokumentacji i uproszczonych środków monitorowania etapów

przetwórstwa. Na przykład temperaturę można teraz kontrolować bez potrzeby użycia automatycznego urządzenia do rejestracji temperatury. Ponadto podejście oparte na ryzyku, uwzględniające wielkość produkcji i charakter produktów, doprowadziło do uproszczonych badań laboratoryjnych. Następnie izby rolnicze, we współpracy z władzami, opracowały projekt edukacyjny „Szkolenia dla osób prowadzących szkolenia” obejmujący około 30 doradców. Uproszczone wytyczne objaśniono następnie zainteresowanym za pomocą internetowego materiału szkoleniowego.

Po pięciu latach praktycznego wdrażania środków, w sprawozdaniu z kontroli urzędowej z 2010 r. austriackiego Ministerstwa Zdrowia stwierdzono, że MŚP rolne wykazują zadowalające wyniki w rocznych inspekcjach żywnościowych i weterynaryjnych. To pokazuje, że elastyczna interpretacja przepisów, w połączeniu ze wzmocnioną obsługą doradczą, może sprawić, że przepisy prawa UE w zakresie higieny będą przestrzegane przez drobnych producentów.

© MARTINA ORTNER





## Lokalna żywność a zamówienia publiczne, Włochy

Wykorzystanie lokalnej żywności w sektorze publicznym stanowi ważny rynek dla producentów w UE-27. Zdaniem Komitetu Regionów UE, „dzięki zamówieniom publicznym wytwarzane jest do 16% produktu krajowego brutto UE”, a „ogromną siłę nabywczą rządu można by wykorzystać jako dźwignię służącą rozwojowi lokalnych systemów żywnościowych”<sup>9</sup>.

Szereg organów władz lokalnych we Włoszech próbowało wykorzystać zamówienia publiczne do promowania bardziej ekologicznych praktyk produkcyjnych przez wprowadzenie szczegółowych specyfikacji produktów ekologicznych i kryteriów oceny dotyczących dostaw produktów i świadczenia usług na rzecz szkół, szpitali, domów opieki oraz innych obiektów publicznych.

Na przykład władze lokalne w Rzymie nakładają maksymalny okres trzech dni między zbiorem a spożyciem świeżych produktów rolnych używanych w posiłkach szkolnych; wymóg ten jest obecnie stosowany w odniesieniu do 144 tys. posiłków szkolnych dziennie. Władze lokalne Argelato wymagają, aby produkty rolne były w 100% ekologiczne, oraz przyznają dodatkowe punkty dla „żywności pozyskanej lokalnie”, przy czym pojęcie „lokalnie” odnosi się do lokalnych granic administracyjnych. CELVA (konsorcjum władz lokalnych obszaru Valle d’Aosta) sporządziło specyfikacje przetargowe, w których wymaga się, aby 70% produktów rolnych miało lokalne pochodzenie, przy czym szerokie pojęcia „produkty lokalne” uwzględnia miejsce, tradycyjne praktyki

rolnicze i rasy oraz identyfikowalność produktów. Dzięki temu do szkolnych jadłospisów wprowadzono tradycyjne potrawy. W wytycznych lokalnego organu ochrony zdrowia z Mantui w zakresie zamówień publicznych podkreślono korzyści krótkich łańcuchów dostaw związane z większą świeżością i sezonowością produktów oraz mniejszą odległością, na jaką żywność musi być przewieziona od producenta do konsumenta. Warunkiem jest tu przestrzeganie dobrych praktyk dotyczących zbiorów, przechowywania i transportu, tak aby zapewnić korzyści związane z wartościami odżywczymi żywności. Wszystkie te przykłady okazały się racjonalne pod względem kosztów w stosunku do tradycyjnych umów publicznej gastronomii.

Choć teoretycznie łatwo jest wskazać korzyści ekologiczne krótkich łańcuchów dostaw w publicznej gastronomii, wyzwanie polega na przedstawieniu obiektywnych i wymiernych kryteriów dotyczących pojęć „lokalny” i „krótki”, które można zastosować w różnych kontekstach rolniczych i terytorialnych we wszystkich, zróżnicowanych regionach UE. Dlatego też Komitet Regionów zwrócił się w 2011 r. do Komisji Europejskiej o opracowanie definicji „lokalnych produktów żywnościowych” i „lokalnych systemów żywnościowych” oraz o rozważenie zmiany art. 26 dyrektywy 2004/18/WE w sprawie koordynacji procedur udzielania zamówień publicznych, tak aby jednoznacznie umożliwić stosowanie terminu „produkcja lokalna” jako kryterium wyboru w przetargach dotyczących dostaw żywności do szkół, domów opieki oraz innych obiektów publicznych.

<sup>9</sup> KR (2011). *Opinia perspektywiczna Komitetu Regionów „Lokalne systemy żywnościowe”*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 104/01 z 2.4.2011 – dostępny pod adresem: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:104:0001:0006:EN:PDF> (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).



# Dostęp do gruntów i kapitału

**W ciągu ostatnich kilku lat ceny gruntów rolnych wzrosły w całej Europie, a dostęp do gruntów staje się coraz poważniejszą przeszkodą w realizacji nowej działalności rolniczej. Jednak zakup i „użyczenie” gruntów lokalnym producentom żywności przez podmioty sektora publicznego bądź organizacje charytatywne zachęciły wiele nowych podmiotów do zaspakajania zapotrzebowania konsumentów.**

**W** latach 1997–2008 ceny gruntów we Francji wzrosły o 66%, a według ostatnich badań rynku gruntów wiejskich ceny gruntów w Wielkiej Brytanii wzrosły o 14% tylko w pierwszych trzech miesiącach 2011 r. Szczególnie na obszarach podmiejskich presja na wykorzystanie gruntów rolnych pod zabudowę miejską i przemysłową ma silny wpływ na cenę gruntów rolnych, w związku z czym bardzo trudno może być osobom chcącym ustanowić nowy łańcuch krótkich dostaw żywności znaleźć grunty dla swego przedsiębiorstwa.

Coraz więcej banków jest również mniej skłonnych do pożyczania pieniędzy przedsiębiorstwu rolnemu niebędącemu właścicielem gruntów, które mogą stanowić zabezpieczenie finansowania. Ponieważ sektor krótkich łańcuchów dostaw jest wciąż stosunkowo nowy, wiele projektów musi mieć innowacyjny charakter, gdyż „eksperymentują” one z lokalnymi systemami żywnościowymi i przystosowują je do potrzeb swojego lokalnego rynku. Dla pożyczkodawców

finansowych innowacje te stanowią często element wysokiego ryzyka, co może nawet utrudnić tym rodzajom przedsiębiorstw uzyskanie wsparcia finansowego.

Istnieje jednak kilka etycznych bądź tzw. powolnych funduszy pożyczkowych, które ustanowiono, aby umożliwić inwestorom pożyczanie środków w szczególności na lokalne projekty żywnościowe lub przedsiębiorstwa społeczne oparte na lokalnej społeczności. Jedną z takich organizacji jest Crédeal, spółdzielnia społeczna zajmująca się etycznym finansowaniem, która przez ostatnie 25 lat działała w ramach gospodarki społecznej w regionie Walonii w Belgii. Crédeal przyciąga oszczędności ludzi w celu finansowania projektów, które cechują się społeczną „wartością dodaną”, oraz w celu wspierania, organizowania i czasami inicjowania projektów na rzecz gospodarki społecznej.

Zdaniem Jérôme’a Rassarta, doradcy Crédeal, spółdzielnia coraz częściej oferuje usługi sektorowi rolnemu: „Aktywnie wspieramy rolnictwo, które

jest zróżnicowane, lokalne i oparte na rodzinie. Konieczne jest uatrakcyjnienie zawodu producenta rolnego i rozwiązanie kwestii dochodów. Obejmuje to zagwarantowanie rentowności krótkich łańcuchów dostaw. Konieczne jest zatem, aby instytucje finansowe wykazywały otwartość na te podmioty, a nie ograniczały się do przedsiębiorstw rolno-przemysłowych”.

Można sprostać wyzwaniom związanym z dostępem do gruntów i kapitału w celu wsparcia rozwoju lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw, jednak wymaga to dużego poświęcenia i zaangażowania ze strony lokalnych podmiotów, organizacji i przedstawicieli. Zwiększenie społecznej świadomości w tym zakresie ma również priorytetowe znaczenie. Potrzeba więcej inwestorów w programach etycznych finansów i należy zachęcać większą liczbę właścicieli gruntów do sprzedaży lub dzierżawienia swoich gruntów na potrzeby projektów związanych z lokalną żywnością i krótkimi łańcuchami dostaw.



### „Terres de lien”, Francja i Belgia

We Francji i w Belgii organizacja Terres de lien (w dosłownym tłumaczeniu „Łączenie gruntów”) zapewnia wsparcie rolnikom, którzy chcą tworzyć krótkie łańcuchy dostaw. Głównym celem organizacji jest pomoc rolnikom w uzyskaniu dostępu do gruntów, ale również promowanie lokalnej produkcji i zrównoważonego gospodarowania gruntami. Terres de lien składa się z trzech części: funduszu posiadającego grunty, fundacji i właściwej organizacji.

Fundusz posiadający grunty jest narzędziem finansowym stworzonym specjalnie na potrzeby organizacji – ludzie kupują udziały, a pozyskany kapitał wykorzystuje się do kupowania gruntów. Ludzie mogą również oddawać grunty lub przekazywać pieniądze na rzecz fundacji. Organizacja zarządza oboma elementami i jest odpowiedzialna za zwiększanie wiedzy lokalnych podmiotów i lokalnych przedstawicieli związanej z dostępem rolników do gruntów, przeprowadzanie kampanii informacyjnych oraz regularne organizowanie spotkań publicznych. Nie tylko musi ona wyszukiwać grunty, które można nabyć, ale musi również objaśniać przedsięwzięcie rolników lokalnym podmiotom, gdyż doświadczenie pokazuje, że krótkie łańcuchy dostaw rozwijają się skuteczniej, jeżeli inne podmioty udzielają poparcia i są chętne do promowania lokalnej produkcji.

Już w chwili zakupu gruntu Terres de lien udostępnia go rolnikom w ramach dzierżawy ekologicznej, która ściśle określa sposoby gospodarowania ziemią, jakie można stosować. Na dzień

dzisiejszy zakupiono około 1900 akrów w całej Francji, przy czym średnia wielkość projektów wynosiła około 25 akrów, a większość projektów służyła produkcji na rzecz krótkich łańcuchów dostaw. Choć kupno gruntów przez pojedynczą organizację w ramach tego programu sprzyja budowaniu krótkich łańcuchów dostaw, wciąż jednak konieczna jest silna mobilizacja lokalnych podmiotów i praca na rzecz rozwoju pozostałej części łańcucha.

Dzięki wsparciu udzielonemu przez Terres de lien Janick Peillon był w stanie założyć gospodarstwo w pobliżu Cardet w regionie Langwedocja-Roussillon na południu Francji. Janick nigdy wcześniej nie pracował w gospodarstwie rolnym, ale chciał założyć własną hodowlę kurcząt. Jednak znalezienie dostępnych gruntów okazało się prawdziwym wyzwaniem, podobnie jak dostęp do finansowania z banków niechętnych do udzielania pożyczek niedoświadczonemu rolnikowi. Nie kwalifikował się też do dotacji państwowych, gdyż nie mieścił się w kategorii „młody rolnik”. Janick skontaktował się z Terres de Lien i zwrócił się o pomoc w uzyskaniu gruntu, który organizacja wówczas nabyła i mu wydzierżawiła. Dzięki wsparciu organizacji, jak również lokalnej społeczności, może on produkować jaja i sprzedawać je za pośrednictwem lokalnego krótkiego łańcucha dostaw. Sprzedaje je teraz we wspólnych punktach sprzedaży oraz w ramach inicjatywy w zakresie rolnictwa wspieranego przez lokalną społeczność, która obejmuje projekt szkolnej gastronomii.



# Zarządzanie i współpraca

**Struktury powstające w celu tworzenia, prowadzenia i rozwijania lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw mają zasadnicze znaczenie dla ich sukcesu. Różne modele współpracy i współdziałania na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym są odpowiednie w odniesieniu do lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw.**

**P**omimo ogromnej różnorodności lokalnych uwarunkowań istnieją modele zarządzania i współpracy, które można wdrożyć na wielu różnych obszarach. Te przykłady najlepszych praktyk mogą pomóc nowym inicjatywom określić najwłaściwszy dla nich model i wspierać podmioty na wszystkich szczeblach, tak aby skuteczniej zaangażować je w sektorze.

Nie jest możliwe przeanalizowanie tu wszystkich tych modeli, ale zbadano jedno interesujące podejście w ramach europejskiego projektu współpracy transgranicznej Rururbal (ukończonego pod koniec 2011 r.), który z kolei opracowano w ramach programu transnarodowego „Europa w obszarze basenu Morza Śródziemnego”, finansowanego z EFRR. Projekt obejmował sześć obszarów podmiejskich w czterech państwach

członkowskich (Hiszpania, Włochy, Francja i Grecja), które są przedstawicielami basenu Morza Śródziemnego, a jego celem było stworzenie „wspólnej strategii zarządzania” na rzecz trwałego i zrównoważonego lokalnego rozwoju obszarów podmiejskich opartej na „doce-nieniu, marketingu i promocji spożywania lokalnej żywności i innych produktów rolnych”<sup>10</sup>.

Projekt Rururbal opierał się na prostej zasadzie, że wszyscy konsumenci, wybierając, które produkty kupować, a których nie kupować, mają znaczący wpływ na rozwój własnego lokalnego terytorium. Dotyczy to w szczególności obszarów podmiejskich, gdzie duże skupiska konsumentów miejskich żyją w bardzo niewielkiej odległości od obszarów rolniczych, gdzie uprawia się żywność. W ujęciu historycznym ci konsumenci

z miast (szczególnie w rejonie Morza Śródziemnego) byli w ścisłym związku żywieniowym i kulturowym z lokalnymi i sezonowymi produktami pochodzącymi z sąsiednich obszarów rolniczych. Jednak obecnie ten model „lokalnego rynku” w dużej mierze przekształcił się w model „globalnego rynku”, a ci sami konsumenci z miast kupują teraz żywność produkowaną i przetwarzaną w miejscach dużo bardziej oddalonych, co ma wiele potencjalnie negatywnych skutków środowiskowych, społecznych i ekonomicznych dla rozwoju lokalnego terytorium.

Celem projektu Rururbal było patronowanie różnorodnym działaniom innowacyjnym (które można następnie odtworzyć na poziomie europejskim) na rzecz ponownego powiązania lokalnych konsumentów z lokalną żywnością – oraz lokalnej ludności z zarządzaniem ich

<sup>10</sup> Więcej informacji znajduje się na stronie: <http://www.rururbal.eu/>.



własnymi lokalnymi obszarami. Proces ten obejmował trzy kluczowe etapy.

Po pierwsze, zaprojektowano karty sprawowania władzy na szczeblu lokalnym, które promowano w każdym z sześciu obszarów pilotażowych. Ideą przyświecającą tym dokumentom było nie tylko przedstawienie dobrych intencji, ale miały one stanowić autentyczne umowy między uczestnikami zobowiązującymi się do przeprowadzenia projektu w zakresie produkcji żywności związanego z danym obszarem. Te lokalne karty umożliwiły przetestowanie szeregu innowacyjnych inicjatyw na poziomie lokalnym. Na przykład karta sprawowania władzy na szczeblu lokalnym dla obszaru pilotażowego Salonik opierała się na dostrzeżeniu dwóch zasadniczych kwestii dla tego obszaru, tj. a) że wiedzę o żywności i zrozumienie zasad zdrowego żywienia można przekazać stopniowo dzięki wdrażaniu edukacji żywieniowej od dzieciństwa do okresu dojrzewania; oraz b) że kobiety odgrywają zasadniczą rolę w działalności gospodarczej związanej z wartością dodaną produktów lokalnych. Opierając się na tym spostrzeżeniu, podjęto szereg konkretnych działań pilotażowych, np. przygotowanie przedstawienia teatralnego dla szkół pod tytułem „Recepta na życie”; zaangażowanie lokalnych restauracji w przekształcenie lokalnych produktów w wykwintne dania, udział w lokalnych festiwalach żywności oraz kilka imprez związanych z degustacją lokalnej żywności w śródmieściu Salonik. Wszystkie te działania pilotażowe przyniosły obiecujące rezultaty, np. silne zaangażowanie wielu

różnych podmiotów lokalnych, które w innych okolicznościach nie zwykły działać wspólnie, udział organizacji sektora publicznego i prywatnego oraz stworzenie nowych powiązań pomiędzy rolnikami a konsumentami na tym obszarze – ludźmi w każdym wieku i ze wszystkich grup społecznych.

Po drugie, na podstawie tych sześciu kart sprawowania władzy na szczeblu lokalnym sporządzono wspólną kartę transgranicznego zarządzania terytorialnego, która wyraża wartości i główne potrzeby w zakresie zarządzania terytorialnego związane z promowaniem lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw we wszystkich sześciu obszarach podmiejskich.

Wreszcie stworzono sieć transgraniczną w celu rozpowszechniania wspólnej karty



© PITI TANTTAWEEVONGS-123RF

oraz przykładów najlepszych praktyk w zarządzaniu terytorialnym w odniesieniu do lokalnej żywności i krótkich łańcuchów dostaw, które wypracowano w czasie realizacji projektu. Sieć miała również na celu zebranie wiedzy uczestników na temat konkretnych terytoriów i wymianę doświadczeń na poziomie europejskim.



© VASILIS PAPOUS



### Działanie pilotażowe Rururbal – spółdzielnie kobiet, obszar Salonik, Grecja

Na obszarze Salonik istnieją dwie aktywnie działające spółdzielnie kobiet. Rolnicza spółdzielnia kobiet Agios Antonios skupia się na produkcji tradycyjnego makaronu, choć prowadzi również herbaciarnię, kawiarnię i piekarnię oraz świadczy usługi gastronomiczne w trakcie wielu imprez. Spółdzielnia kupuje jak najwięcej materiałów bezpośrednio od lokalnych producentów, a resztę produktów na rynkach zewnętrznych. Ich wyroby nie zawierają dodatków ani konserwantów, a kobiety opracowały również cały asortyment produktów ekologicznych. Rolnicza spółdzielnia kobiet Kalamoto oferuje ten sam asortyment lokalnych produktów.

Obie spółdzielnie kobiet przyczyniły się do rozwoju projektu Rururbal, skupiając się na dwóch obszarach. Po pierwsze, były w stanie wypracować wartość dodaną produktów lokalnych przez zidentyfikowanie tradycyjnych produktów bez dodatków i konserwantów oraz tradycyjnych przepisów. Określenie „tradycyjny” jest w Grecji bardzo ważne, gdyż zapewnia lokalnym konsumentom gwarancję pochodzenia produktów. Po drugie, członkinie spółdzielni tworzą więź między konsumentami a producentami, gdyż zwykle należą do rolniczych rodzin. Status spółdzielni kobiet pozwala im na wzmocnienie pozycji ekonomiczno-społecznej kobiet pracujących w gospodarstwach rolnych.

# KONSUMENT A LOKALNA ŻYWNOSĆ

## Rola konsumenta

## Kwestia żywności stała się obecnie głównym tematem różnorodnych forów i jest przedmiotem dyskusji wielu podmiotów zajmujących się rozwojem obszarów wiejskich. W ciągu ostatnich kilku lat znacznie wzrosło zainteresowanie lokalną żywnością i mikroprzedsiębiorstwami, co stwarza ogromną szansę rynkową.

Konsumenci częściej zastanawiają się nad tym, co chcą zjeść i jakie produkty chcą mieć na swoich stołach. Te rozważania pobudziły wzrost lokalnego sektora żywności we wszystkich państwach członkowskich, zarówno ze strony konsumentów, jak i profesjonalnych podmiotów zajmujących się żywnością. Ze względu na różne sytuacje alarmowe związane ze zdrowiem i środowiskiem na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci coraz więcej konsumentów chce wiedzieć, skąd pochodzi ich żywność. Ponadto badania rynkowe wskazują, że szacunkowo do 25% ludności to osoby określane mianem LOHAS<sup>11</sup>, które poszukują produktów zdrowych i wytwarzanych z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju.

Konsumenci są zainteresowani pochodzeniem żywności i chcieliby uzyskiwać więcej informacji na temat autentyczności, pochodzenia kulturowego, metod produkcji i bezpieczeństwa nabywanych produktów. Jedną z zalet krótkich łańcuchów dostaw jest to, że konsumenci mają szansę komunikować się bezpośrednio z producentami. Jednocześnie konsumenci mogą przekazywać swoje opinie i sugerować nowe pomysły pomagające producentom w rozwijaniu swoich produktów.

Badając czynniki społeczne mające wpływ na przemysł spożywczy w Wielkiej Brytanii, w najnowszym sprawozdaniu Mintela<sup>12</sup> stwierdzono, że głównymi czynnikami, jakie ludzie biorą pod uwagę przy wyborze produktów żywnościowych są pochodzenie, dobrostan zwierząt,

czystość, lokalne pochodzenie i uczciwy handel, na co wskazuje rosnący w ostatnich latach popyt na lokalną i regionalną żywność. Bardzo pozytywne postrzegano również lokalną żywność – 41% ludzi kojarzyło z nią charakterystyczny smak, a 39% wysoką jakość.

Jednak te konkretne pozytywne skojarzenia nie wystarczają, aby przełożyć zainteresowanie lokalną żywnością na rzeczywiste zakupy. Spowolnienie gospodarcze wywiera jeszcze silniejszy wpływ na sprzedaż lokalnych produktów, gdyż zmniejszają się dochody konsumentów, a ceny żywności rosną. Wraz z ograniczaniem wydatków na żywność konsumenci muszą widzieć referencje produktu, aby przekonać się, czy jest on wart swojej ceny w ujęciu różnych kwestii związanych ze zrównoważeniem środowiskowym i sprawami społecznymi; kwestie te są istotne i mają wpływ na wiele decyzji zakupowych konsumentów, jednak należy je rozpatrywać pod względem kosztów i korzyści.

Pomimo powszechnego uznania korzyści wynikających z kupowania lokalnych produktów żywnościowych istnieje szereg przeszkód, które powodują, że wielu konsumentów nie kupuje produktów lokalnych, choć deklaruje taką chęć. Wynika to z pewnych „względów praktycznych”, takich jak cena, dostępność, praktyczność i wiedza. Ponadto wśród konsumentów istnieje pewne niezrozumienie znaczenia lokalnej żywności.

Przekonanie konsumenta, aby kupował lokalną żywność, oznacza poszerzenie

jego wiedzy co do pochodzenia produktu i objaśnienie mu szerszych korzyści społecznych i środowiskowych wynikających z takiego zakupu. Jeżeli większą świadomość w zakresie identyfikowalności żywności i żywienia połączy się z aspektami społecznymi, na przykład wspólnym gotowaniem, spożywaniem posiłków w ramach spotkań rodzinnych bądź towarzyskich, prezentowaniem konsumentom na miejscu praktyk gospodarki rolnej lub pomaganiem im w uprawie własnych warzyw, żywność znajdzie się w centrum kultury lokalnej, co tym samym jeszcze bardziej przyczyni się do zwiększenia zainteresowania lokalną żywnością i zaangażowania w kupowanie lokalnych produktów.

Badania<sup>13</sup> wykazują, że w krajach rozwiniętych nie ma związku między danymi demograficznymi a danymi dotyczącymi kupowania lokalnej żywności. Konsumenci lokalnej żywności stali się szczególną społecznością, której członkowie mają wspólne wartości, styl życia, bądź wyobrażenie o sobie. Konsumenci kupujący lokalną żywność mają bardzo różne pochodzenie, a ich zwyczaje związane z zakupami wynikają z wielu różnie postrzeganych korzyści i skojarzeń z pojęciem „lokalny”.

Aby konsumenci kupowali lokalne produkty żywnościowe, muszą być one dostarczane wraz z informacjami o wartości dodanej produktu – pochodzeniu, przynależności i spójności kulturowej.

11 Skróć LOHAS oznacza „zdrowy tryb życia i respektowanie zasad zrównoważonego rozwoju”. Odnosi się on do grupy demograficznej dobrze wykształconych konsumentów, których duża siła nabywcza skierowana jest na produkty i usługi związane ze zrównoważonym życiem i tzw. zielonymi inicjatywami ekologicznymi.

12 Mintel (2012). „Pochodzenie żywności i napojów”. Mintel Market Intelligence, Londyn.

13 Warde, A. (1997). „Konsumpcja, żywność i smak: kulinarne antynomie i kultura towarowa”. Sage, Londyn.



## Dostarczenie regionalnej żywności konsumentowi, Finlandia

Podobnie jak w wielu innych państwach członkowskich sektor detalicznej sprzedaży żywności w Finlandii jest bardzo skoncentrowany, a dwóch największych detalistów ma 80% całego rynku. Konsumentów są coraz bardziej zainteresowani krótkimi łańcuchami dostaw i produktami lokalnymi, w przypadku których wskazuje się miejsce pochodzenia, więc główni sprzedawcy detaliczni muszą znaleźć sposób na zaspokojenie tego zapotrzebowania. Jednocześnie producenci lokalnej żywności poszukują możliwości dotarcia do większej liczby konsumentów.

Centrum rozwoju podregionu Loimaa, współpracujące z około 2 tys. producentów surowców i 60 przetwórcami żywności, uruchomiło działalność w 2009 r. w celu przeanalizowania, jakie konkretne środki można podjąć lokalnie na małą skalę, aby wprowadzić lokalne produkty żywnościowe do sklepów i gminnych usług gastronomicznych.

Pierwszym krokiem było zorganizowanie wizyt u producentów w celu omówienia projektu, odwiedzenia budynków należących do przedsiębiorstwa, przedyskutowania zagadnień logistycznych oraz tego, gdzie dane produkty są aktualnie dostępne dla konsumentów. Wskutek tych działań w ramach projektu zgromadzono znaczny asortyment produktów do zaoferowania na rynku detalicznym i zorganizowano spotkania w celu omówienia współpracy, procedur oraz bieżących spraw związanych z projektem.

Doświadczenia z innych projektów dotyczących lokalnej żywności pokazały, że w wypadku gdyby sklepy miały nabywać produkty w ramach swojego zwykłego systemu zakupów i same zarządzać logistyką, mało prawdopodobne byłoby zawarcie opłacalnej umowy. Okazało się, że najlepszym wyjściem będzie nawiązanie formalnej współpracy, w ramach której jeden z producentów

w sieci zgodzi się działać jako „centrum obsługi”. Oznacza to, że producenci wspólnie oferują swoje produkty sklepom jako jeden dostawca. Sklepy zawierają umowę z producentem będącym „centrum obsługi”, który z kolei ma umowy ze wszystkimi pozostałymi producentami w sieci. W tym modelu producenci dostarczają swoje produkty do wspólnego magazynu, a producent będący „centrum obsługi” dostarcza je do sklepów i prowadzi magazyn, uzupełniając półki magazynowe oraz usuwając artykuły przeterminowane. Sklepy płacą producentowi będącemu „centrum obsługi”, który następnie przekazuje przychody innym producentom.

Obecnie działalność przebiega płynnie. Wyzwaniem na przyszłość jest rozwój i wzrost – produkty muszą być dostępne w sklepach zgodnie z umową, należy zwiększać liczbę współpracujących sklepów i oferowanych produktów oraz ulepszać komunikację między producentami a przedsiębiorstwem obsługującym.

Dla producenta będącego „centrum obsługi” rozwój oznacza więcej pracy i wyższe koszty, co należy uwzględnić przy ustalaniu cen. Jednakże szerszy asortyment produktów zmniejszy koszty w przeliczeniu na producenta, gdyż wzrasta liczba producentów. Większa liczba sklepów oznacza większy popyt na produkty, co utrudnia znalezienie właściwej równowagi w prowadzeniu magazynu. Celem jest przechowywanie produktów w zależności od zapotrzebowania, zgodnie z zasadą „dokładnie na czas”. Obecnie komunikacja między „centrum obsługi” a pozostałymi producentami w zakresie wielkości magazynowych itp. odbywa się na Facebooku, ale istnieją możliwości wprowadzenia ulepszeń w zakresie monitorowania sprzedaży i komunikacji. Jednym z pomysłów jest opracowanie i wdrożenie systemu zamówień, w ramach którego sklepy mogłyby składać swoje zamówienia bezpośrednio.



## Współpraca konsumentów i producentów – „Le goût d’ici”, Bretania, Francja

Pays de Maure to stosunkowo odległy obszar wiejski w północno-zachodniej Francji, w którym dominuje gospodarka rolna. Jednak do niedawna miejscowa ludność nie miała dostępu do produktów lokalnych rolników, gdyż nie istniały lokalne łańcuchy dostaw. Ponadto drastycznie spadła liczba lokalnych sklepów na tym obszarze, mimo że miały one istotne znaczenie zarówno ze względów gospodarczych, jak i społecznych.

Dwa lata temu grupa lokalnych producentów, małych sklepiarkarzy i konsumentów postanowiła współpracować, aby zorganizować produkcję i sprzedaż na poziomie lokalnym. W 2009 r. stworzyli oni stowarzyszenie Le goût d’ici („Smak stąd”) w celu wzmocnienia powiązań między lokalnymi producentami, lokalnymi konsumentami i lokalnymi sklepami.

Aby zaprezentować projekt społeczności i stworzyć grupę producentów, zorganizowano publiczne spotkanie. Następnie stowarzyszenie pracowało nad kartą określającą cele projektu oraz kryteria dotyczące odnośnych produktów. Z pomocą studenta sporządzono spis wszystkich produktów produkowanych na tym obszarze.

**P**ierwszym działaniem podjętym przez stowarzyszenie było ustanowienie systemu zakupów opartego na modelu systemu skrzynek, w którym konsumenci zamawiają swoje produkty przez internet lub telefonicznie, a następnie odbierają skrzynkę produktów z gospodarstwa rolnego. Sprzedaż w tym systemie rozpoczęła się w czerwcu 2010 r., kiedy to składano 10–12 zamówień tygodniowo; od tego czasu wielkości zamówień stale rosną.

System skrzynek służy rozwijaniu sieci bezpośrednich powiązań między producentami a konsumentami, jednak pojawiły się pewne trudności z tym systemem, ponieważ: a) w ramach internetowego systemu zamówień należy przekazywać dużą ilość informacji, aby konsumenci łatwiej rozumieli produkty i tym samym zwiększali liczbę zamówień; oraz b) trudność sprawia częstotliwość zamówień – jako że konsumenci zamawiają skrzynki tylko z jednorazowym wyprzedzeniem, lokalni producenci nigdy nie mogą być pewni co do zamawianej wielkości sprzedaży.

Trzeba zatem znaleźć nowe sposoby wprowadzania produktów rolnych do oferty, a następnym krokiem dla stowarzyszenia będzie stworzenie kolejnych sieci celem umożliwienia sprzedaży tych samych lokalnych produktów w miejscowych sklepach.



© TIM HUDSON



# Marka lokalna i regionalna

**Wielu konsumentów poszukuje obecnie produktów żywnościowych wytwarzanych w ramach lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. Jednak w warunkach coraz bardziej konkurencyjnego rynku prawdziwym wyzwaniem jest wyróżnianie się produktów lokalnych spośród produktów konkurencji.**

Najbardziej skuteczne marki lokalnej żywności zostały stworzone na wyraźnie rozpoznawalnych obszarach geograficznych, które konsumenci rozumieją i do których czują przywiązanie.

Zapotrzebowanie na lokalne produkty żywnościowe ciągle wzrasta, a w wielu państwach członkowskich występuje tendencja do wykorzystywania istniejących punktów sprzedaży poza tradycyjnymi rynkami lokalnej żywności, tak aby konsumenci mogli łatwiej kupować lokalną żywność. Na przykład lokalne produkty żywnościowe znajdują się na półkach wielu różnych sprzedawców detalicznych. Zakładając, że respektowane będą zasady bliskości geograficznej i ograniczonej liczby pośredników w łańcuchu dostaw, tendencja taka może stanowić pozytywną zmianę dla lokalnego sektora żywności. Istnieją jednak również zagrożenia. Po pierwsze, mniej bezpośredni kontakt między producentem i konsumentem powoduje, że znaczenia nabiera skuteczne przekazywanie przejrzystych informacji o pochodzeniu i kulturowej przynależności autentycznych produktów lokalnych. Po drugie, konsumenci mogą również

poczuć się zdezorientowani co do znaczenia słowa „lokalny” ze względu na szybki wzrost liczby ogólnodostępnych produktów wykorzystujących lokalną tożsamość i wiejską metaforę w ramach etykietowania i promocji.

Wzmacnianie lokalnej i regionalnej marki produktów jest zatem coraz bardziej istotną kwestią dla wielu inicjatyw w zakresie lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. Wskazano, że zasadnicze znaczenie dla stworzenia udanego krótkiego łańcucha dostaw ma zatem nie tyle liczba pośredników lub odległość, na jaką przewożone są produkty, co potrzeba, aby do konsumenta wraz z produktem docierały powiązane informacje, czy to znajdujące się na etykiecie i opakowaniu, czy to przekazywane osobiście w punkcie sprzedaży<sup>14</sup>. Komitet Regionów UE<sup>15</sup> posunął się dalej i zaproponował, aby Komisja Europejska przyjęła definicje „lokalnych produktów

żywnościowych” i „lokalnych systemów żywnościowych” oraz wprowadziła nowe oznakowanie i określiła system w odniesieniu do produktów lokalnych w ramach pakietu UE w sprawie jakości produktów rolnych z 2010 r.<sup>16</sup>.

Oczywiście w przypadku różnych produktów istnieją różne potrzeby w zakresie marki. Marki lokalne funkcjonujące poniżej poziomu regionalnego zazwyczaj skupiają się na bardziej lokalnym rynku. Stosunkowo prostą sprawą jest sprzedawanie produktów konsumentom, którzy znają już kulturową i środowiskową tożsamość danego obszaru. Wiele lokalnych produktów żywnościowych stanowi również element strategii turystyki opartej na obszarze i potrzeba relatywnie niewiele dodatkowych informacji, aby turystom i osobom odwiedzającym ten obszar przedstawić charakter i integralność lokalnego produktu. W szczególności bezpośrednio pozytywne doświadczenia

14 Marsden, T. i in. (2000). *Food Supply Chain Approaches: Exploring their role in rural development*, *Sociologia Ruralis* 40 (4), 424-438.

15 KR (2011). *Opinia perspektywiczna Komitetu Regionów „Lokalne systemy żywnościowe”*, *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej* C 104/01 (2.4.2011) – dostępna na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:104:0001:0006:EN:PDF> (ostatnie pobranie 21 maja 2012 r.).

16 Więcej informacji znajduje się na stronie: [http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/quality-package-2010/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/quality/policy/quality-package-2010/index_en.htm).

związane z pobytami urlopowymi lub krótkimi pobytami na danym obszarze mogą prowadzić do powstania i utrwalenia silnego poczucia lojalności wobec lokalnych marek.

Marka regionalna zazwyczaj jest wykorzystywana do zdobycia rynku poza najbliższym obszarem. Poprzez stosowanie marki na tym poziomie przekazuje się konsumentom bardziej ogólny wizerunek – może on w mniejszym stopniu odnosić się do ludności lokalnej, która jest bardziej zainteresowana pochodzeniem produktów na najbardziej lokalnym poziomie. Relacja między jedną lub większą liczbą lokalnych marek a marką

regionalną może stać się dość skomplikowana, ale jeżeli zostanie ujęta w sposób strategiczny, może również wzmocnić lokalne przesłanie, prowadząc jednocześnie do zwiększenia udziału w rynku.

Wiele skutecznych marek zostało stworzonych na obszarze o wyraźnych granicach geograficznych, co umożliwia konsumentom identyfikowanie się z takim obszarem. Zastosowane granice mogą odnosić się szczegółowo do jakiegoś miasta, ale również do obszaru administracyjnego. Wiele marek regionalnych jest kojarzonych z krajobrazem lub innymi środowiskowymi cechami wyznaczonych lub chronionych obszarów, takich

jak parki narodowe, tereny wyjątkowego piękna lub obszary ochrony przyrody.

Społeczności lokalne mające wspólne wartości i przekonania oraz silną tożsamość kulturową mogą również wspierać tworzenie i rozwój marki lokalnego produktu, wykorzystując ten szerszy zestaw wartości kulturowych w celu wzmocnienia identyfikacji marki i przekazywania informacji o niej. Podobnie obecność lokalnej i uznanej postaci lub celebryty może sprzyjać szerszemu zasięgowi marki, jako że konsumenci często „wiążą się” bardziej z ludźmi stojącymi za daną marką niż z samymi produktami żywnościowymi.



© EUROPEAN UNION



## Marka lokalnej żywności z obszaru Natura 2000, Hiszpania

Prowadzenie działalności rolniczej na obszarze ochrony środowiska jest często postrzegane jako utrudnienie i bariera produkcji. Na sześciu obszarach Natura 2000 w Hiszpanii taką barierę przekształcono w nową szansę dzięki projektowi budowania marki „NaturAgro” opracowanemu przez Związek Drobnych Producentów Rolnych.

Związek Drobnych Producentów Rolnych, utworzony w 1986 r., jest organizacją branżową współdziałającą z drobnymi producentami rolnymi z całej Hiszpanii. Ma siedziby we wszystkich regionach kraju oraz biuro w Brukseli prowadzące powierzone mu działania lobbujące i informacyjne.

Ten trzyletni projekt, prowadzony we współpracy ze stowarzyszeniami na rzecz ochrony środowiska, w szczególności SEO/BirdLife Spain, rozpoczął się w 2009 r., a jego głównym celem było ustanowienie nowego systemu etykietowania i certyfikacji produktów z obszarów Natura 2000 i innych obszarów chronionych. W ramach projektu przewiduje się również możliwość komercjalizacji produktów z obszarów chronionych w celu zwiększenia ich wartości dodanej i zmniejszenia liczby pośredników uczestniczących w ich sprzedaży. Działania związane z projektem skupiały się w szczególności na małych gospodarstwach rodzinnych,

które są odpowiedzialne za gospodarowanie gruntami w ramach siedlisk rolniczych o dużej wartości przyrodniczej.

Wszyscy partnerzy projektu chcieli znaleźć sposób zapewnienia ochrony cennych lokalnych obszarów przyrodniczych, przy jednoczesnym wspieraniu rentowności rolnictwa i społeczności rolniczych oraz prowadzeniu certyfikacji w zakresie jakości i pochodzenia swoich produktów. W celu stworzenia nowej marki opracowano i zatwierdzono specyfikacje i regulamin marki oraz stworzono wizerunek marki. Konieczne również było opracowanie zasad przyjmowania nowych członków i zapewnienie niezbędnej administracji.

Dzisiaj na stronie internetowej [www.webrednatura.org](http://www.webrednatura.org) dostępnych jest ponad 70 produktów z tych obszarów, pochodzących od 28 producentów, a 80% z nich uzyskało już certyfikację w ramach marki „NaturAgro” i oznaczone jest charakterystyczną etykietą. W 2012 r. celem projektu będzie w dalszym ciągu promowanie marki i zwiększanie liczby producentów, jak również badanie możliwości poszerzenia zakresu działalności i opracowanie podręcznika dobrych praktyk, który będzie służył rozpowszechnianiu przykładów najlepszych praktyk zebranych w całej Hiszpanii.



© GIULIO CARDINI



### Marka lokalnej wołowiny ekologicznej z regionu – południowy Tyrol, Włochy

Wobec załamania się rynku mleka w Val di Non (prowincja Bolzano) spółdzielnia rolników aktywnie zareagowała i stworzyła „Laugenrind”, markę jakości ekologicznej obejmującą przetworzone produkty mięsne, w tym kiełbasy, gulasz i bolońskie ragù.

W 2003 r. ośmiu rolników stworzyło program jakości związany z hodowlą, żywieniem i reprodukcją bydła tradycyjnej rasy „Grigio Alpina”. W następstwie załamania się rynku mleka lokalna spółdzielnia rolników podjęła decyzję o rozszerzeniu wspomnianego programu jakości na inne etapy łańcucha produkcji, w szczególności przetwarzanie mięsa, oraz o nadaniu nowym produktom charakteru ekologicznego. W tym celu uzyskano wsparcie LGD Alta Val di Non.

Aby dostosować się do zmieniających się warunków na rynku mleka, za cel opisywanego projektu obrano stworzenie nowego, trwałego źródła dochodów lokalnych rolników oraz społeczności jako całości poprzez produkowanie lokalnych, ekologicznych produktów mięsnych wysokiej jakości. Projekt pomógł rolnikom przejść na ekologiczne metody produkcji, ustanowić szczegółowe zasady hodowli i uboju zwierząt oraz stworzyć i prowadzić

nową lokalną inicjatywę budowania marki z użyciem etykiety „Laugenrind” (wołowina z Laugen).

W 2003 r. projekt startował z 8 producentami, a obecnie rozszerzono go do 30 rolników tworzących spółdzielnię, która w dalszym ciągu prowadzi markę wysokiej jakości mięsa „Laugenrind”, przy zastosowaniu kryteriów jakości związanych z ekologiczną produkcją i przetwarzaniem mięsa i mleka. Rolnicy zwiększyli sprzedaż, a ceny wzrosły o 30%. Projekt przyczynia się również do ochrony tradycyjnych ras i poprawy dobrostanu zwierząt.

Wsparcie LGD Alta Val di Non i jej zaangażowanie w tworzenie marki jakości pomogły rozwinąć wśród producentów poczucie uczestnictwa i przyczyniły się do zacieśnienia współpracy między rolnikami – oraz między rolnikami a innymi lokalnymi podmiotami. Stworzenie całego łańcucha produkcji na tym lokalnym obszarze przyczyniło się do zwiększenia dochodów rolników, a zagospodarowanie tych korzystnych procesów związanych z wartością dodaną wpłynęło na pobudzenie aktywności gospodarczej w szerszym wymiarze w ramach lokalnej społeczności.





## Krajowa marka lokalnej żywności – sklepy „Campagna Amica”, Włochy

Wielu włoskich rolników uważa, że przechodzą oni proces ewolucji od „producentów surowców rolnych” do „dostawców żywności”, i cały czas czują odpowiedzialność za przekazywanie wartości i tradycji związanych z miejscami, w których prowadzą działalność rolniczą. Idea ta została podchwyciona przez Włoską Konfederację Rolników Coldiretti w ramach projektu „Ogólnoeuropejski łańcuch rolno-spożywczy firmowany przez włoskich rolników”.

Punktem wyjścia tego projektu był wyjątkowy charakter włoskiego terytorium. Włochy są jednym z najlepiej znanych w Europie państw turystyki kulinarnej i winiarskiej, a marka „Made in Italy” ma ogromną wartość i stanowi dźwignię konkurencyjności. Posiadając największą liczbę chronionych nazw pochodzenia (ChNP) i chronionych oznaczeń geograficznych (ChOG) w UE-27<sup>17</sup>, Włochy są także liderem pod względem produktów wysokiej jakości. Mają również dwa oznaczenia gwarantowanej tradycyjnej specjalności (GTS), mianowicie „Pizza napoletana” i „Mozzarella”, jak również 4606 tradycyjnych specjalności zarejestrowanych na poziomie regionalnym.

Sukces marki „Made in Italy” wynika z jakości, autentyczności i zdrowotności oznaczonych nią produktów, co powoduje, że jeszcze większe znaczenie ma przeciwdziałanie zagrożeniom związanym z podrabianymi produktami żywnościowymi i ciągłym zmniejszaniem się odsetka wydatków na żywność przypadającego producentom – z każdego euro wydanego przez włoskich konsumentów jedynie 17 centów trafia do rolnika, 23 centów przejmuje przemysł rolno-spożywczy, a 60 centów sprzedawcy detaliczni.

Konfederacja Coldiretti zdecydowała się stworzyć środki wsparcia na rzecz sprzedaży bezpośredniej i targowisk dla rolników, wykorzystując chęć rolników do odgrywania większej roli

w łańcuchu dostaw żywności oraz korzyści dla konsumentów, jakie wiążą się z promowaniem lokalnej żywności. Badanie Coldiretti pokazało, że prawie jedna trzecia Włochów regularnie kupuje produkty ze znakiem pochodzenia, 14% kupuje produkty ekologiczne, a 15% kupuje bezpośrednio od producenta. Pomimo kryzysu gospodarczego konsumenci w dalszym ciągu zgłaszają zapotrzebowanie na produkty zdrowe, produkty wytwarzane z poszanowaniem kryteriów środowiskowych oraz produkty mające wartość związaną z tożsamością terytorialną. Roczna sprzedaż bezpośrednia w tym państwie osiągnęła obecnie wartość 3 mld euro.

Aby lepiej odpowiedzieć na zapotrzebowanie klientów, do projektu „Coldiretti” wprowadzono innowację – otwarto sklepy „Campagna Amica”, które oferują konsumentom szerszy asortyment produktów pochodzących z włoskich gospodarstw i spółdzielni z różnych regionów. W ten sposób na przykład sycylijskie pomarańcze będą sprzedawane w sklepie „Campagna Amica” w centrum Mediolanu. Producent nie będzie osobiście obecny, jak miałyby to miejsce na targowisku, ale zastosowany mechanizm i dochód uzyskany dla producenta wciąż mają charakter sprzedaży bezpośredniej. W celu zbierania i przewożenia produktów dostarczanych do sklepów „Campagna Amica” założono Włoskie Stowarzyszenia Rolne (CAI).

Od Piemontu, Lombardii, Marche, Toskanii, po Kalabrię i Apulię powstaje nowy łańcuch dostaw żywności. Obejmuje on dużych sprzedawców detalicznych, supermarkety, sklepy ogólnospożywcze, sprzedaż bezpośrednią w wytwórniach win, gospodarstwa wypasowe oraz obecnie blisko tysiąc targowisk i sklepów „Campagna Amica” zlokalizowanych w całym kraju. Ostatnio rozważa się otwarcie w ramach projektu sklepów „Campagna Amica” za granicą.

17 W maju 2012 r. Włochy miały łącznie 143 chronionych nazw pochodzenia (ChNP) oraz 86 chronionych oznaczeń geograficznych (ChOG).

© GIULIO CARDINI



## BUDOWANIE PARTNERSTW I TWORZENIE STRATEGII

# Strategiczne wsparcie dla lokalnego sektora żywności

W niniejszym wydaniu „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE” wyraźnie wskazano różnorodne korzyści związane z lokalnym sektorem żywności. Na korzyści te uwagę zwróciło wiele zainteresowanych stron; najlepszym sposobem wykorzystania umiejętności, wiedzy i zasobów tych podmiotów oraz zarządzania nimi jest wypracowanie podejścia strategicznego – na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym – w zakresie wspierania inicjatyw dotyczących lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw.

Wiele konkretnych przykładów opisanych w poprzednich rozdziałach pokazało, że zasadnicze znaczenie ma zbudowanie partnerstwa wszystkich głównych zainteresowanych stron, opracowanie zintegrowanego, całościowego podejścia do rozwoju sektora oraz zapewnienie środków na realizację działań. Elementy te można uznać za podstawowe filary wszystkich pakietów pomocy opracowanych dla tego sektora.

To strategiczne podejście pozwala najlepiej wykorzystać zasoby dostępne w sektorze w celu utrwalenia i rozwijania wielu działań społecznych i gospodarczych, które wspólnie przyczyniają się do długoterminowego, zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Opracowanie strategii umożliwi zainteresowanym stronom rozpoznanie potrzeb i możliwości sektora, uzgodnienie najbardziej odpowiednich działań do dalszej realizacji, zebranie środków na potrzeby tych działań oraz monitorowanie postępów podczas wdrażania strategii.

Podmiotom działającym w sektorze nie przeszkadza brak wspólnej definicji, a tempo rozwoju sektora jest różne w różnych państwach członkowskich. Jedynie w kilku przypadkach zastosowano podejście strategiczne na poziomie krajowym lub regionalnym w celu wspierania i rozwijania krótkich łańcuchów dostaw. Tam, gdzie tego dokonano, zaobserwowano pozytywny rozwój, a sektor nabrał dojrzałości. Pozytywna polityka i sprzyjające otoczenie prawne dodały producentom pewności, aby włączyć się do tego sektora i stworzyć kolejne przykłady najlepszych praktyk, które zachęcają do wejścia nowe podmioty.

### Kim są główne zainteresowane strony?

Tworzenie lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw wymaga długofalowego podejścia i zaangażowania szerokiego partnerstwa organizacji prywatnych, podmiotów publicznych i organizacji sektora wolaontariatu. W niektórych przypadkach



realizacja indywidualnych projektów może służyć jako krótkoterminowy katalizator uruchamiający takie partnerstwo. Częściej do długofalowego zaangażowania lokalnych zainteresowanych stron stanowiącego podstawę rozwoju sektora niezbędne jest zintegrowane podejście uwzględniające całość potrzeb lokalnego sektora żywności na danym obszarze.

Organizacje, podmioty i sieci, które należy włączyć, różnią się w zależności od terytorium objętego strategią. Na rys. 1 poniżej wskazano zainteresowane strony, które z pewnością są w stanie wywrzeć wpływ na rozwój sektora.

**Rys. 1:** Elementy składowe lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw w Europie (źródło: Balázs, Bálint „Rozwój lokalnych sieci żywności na Węgrzech”. Przedstawiono na międzynarodowej konferencji na temat rolnictwa wielofunkcyjnego i relacji miasto-wieś „Rolnictwo w urbanizującym się społeczeństwie”, która odbyła się w Holandii 1–4 kwietnia 2012 r.)



W zależności od konkretnej sytuacji na danym terytorium albo nie trzeba uwzględniać wszystkich powyższych zainteresowanych stron, albo przeciwnie – należy je uwzględnić. Na początku skupić się można na mniejszej grupie wspomnianych organizacji, które następnie ustanawiają bardziej całościowe podejście, włączając inne grupy, jeżeli te są odpowiednie i potrzebne. Jednak po utworzeniu partnerstwa głównych zainteresowanych stron należy pamiętać, że proces planowania jest co najmniej tak istotny jak dokument planistyczny. Dlatego należy zwrócić uwagę na zapewnienie szerokiego i skutecznego zaangażowania we wszystkie działania głównych zainteresowanych stron i osób zawodowo działających w sektorze.

Każda zainteresowana strona będzie odgrywała inną rolę – w zależności od jej charakterystyki, sieci, do której należy, oraz wpływu, jaki może wywrzeć na wyzwania, z którymi chce się zmierzyć partnerstwo. W wielu przypadkach sektor publiczny będzie główną zainteresowaną stroną.

**Władze krajowe, regionalne i lokalne** pobudzają rozwój społeczności wiejskich i miejskich, dlatego należy docenić ich znaczenie w zakresie udzielania wsparcia i prowadzenia działań. Ich interwencje na ogół pomagają budować odpowiednie otoczenie sprzyjające rozwojowi sektora bądź przyjmowaniu bardziej proaktywnej postawy jako podmiotu tworzącego lub prowadzącego określoną inicjatywę.

Organy sektora publicznego są często głównym źródłem informacji dla drobnych producentów rolnych, którzy mogą się angażować w rozwój inicjatyw w zakresie lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. Najważniejszym zadaniem w zakresie zwiększania wiedzy o możliwościach i tworzenia otoczenia dla przedsiębiorczości jest dopilnowanie, by odpowiednie informacje były przekazywane w przystępnej formie przez odpowiednie mechanizmy, w szczególności na obszarach wiejskich, na których przedsiębiorstwa bywają bardziej odseparowane

od siebie i tym samym mają mniejsze możliwości, jeśli chodzi o uczestniczenie w nieformalnych sieciach przekazywania informacji.

**Udoskonalenie prawnych środków kontroli** (na przykład przepisów w zakresie higieny żywności) w celu ich lepszego dostosowania do małych przedsiębiorstw spożywczych zostało już wskazane w niniejszym wydaniu „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE” jako istotny obszar, w którym władze krajowe mogą mieć znaczny wpływ na rozwój i wzrost tych przedsiębiorstw. Przykłady najlepszych praktyk w kilku państwach członkowskich pokazują, jak na poziomie krajowym można z powodzeniem wprowadzić zmiany ustawodawstwa w całym sektorze. Istnieją również przykłady inicjatyw prowadzonych przez władze lokalne, które wykorzystują swoją wyjątkową pozycję, by zapewnić lepszy dostęp do gruntów, ułatwić rozwój sieci oraz stworzyć możliwości wykorzystania produktów lokalnych w publicznych zakładach zbiorowego żywienia.

Organy sektora publicznego to często najbardziej odpowiednie podmioty do kierowania partnerstwami na rzecz lokalnej żywności, jako że współdziałają już one z producentami żywności na swoim obszarze, co jest pierwszym krokiem do wypracowania solidnych relacji.



© SCOTTISH GOVERNMENT



© MARA KLEIN

### Władze lokalne tworzą partnerstwo na rzecz lokalnej żywności – Langwedocja-Roussillon, Francja

Obszar Pays de Lunel, położony w połowie drogi między dwoma dużymi miastami na południu Francji, obejmuje 13 miast; w ostatnich kilku latach nastąpił tu silny wzrost demograficzny. Natomiast w latach 1990–2000, aby zagospodarować ten rozwój miast, zabudowano 344 ha gruntów rolnych. Dlatego też władze lokalne zdecydowały, że nadszedł czas, aby: a) promować lokalne rolnictwo, które wciąż zajmuje 53% użytkowanych gruntów; oraz b) zwiększyć wykorzystanie krótkich łańcuchów dostaw w celu wspierania opłacalności lokalnej działalności rolniczej. Korzystając ze wsparcia ośrodka promocji rolnictwa na obszarach wiejskich CIVAM (Fédération Nationale des Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural), władze lokalne zaczęły wdrażać serię działań mających konkretny cel utrzymania i uruchamiania działalności rolniczej na tym terytorium oraz promowania produktów wysokiej jakości.

W celu stworzenia powiązania między lokalnymi producentami i konsumentami władze lokalne przeprowadziły badanie wśród wszystkich producentów na tym obszarze i ustaliły, że 38% producentów ma trudności z wprowadzaniem swoich produktów do obrotu, a 62% uważa, iż krótkie łańcuchy dostaw mają duży potencjał rozwojowy. Jednocześnie rozesłano ankietę do wszystkich mieszkańców, a jej wyniki pokazały, że lokalni konsumenci są bardzo zainteresowani lokalnymi producentami i ich produktami, jak również uzyskaniem lepszego dostępu do tych produktów.

W 2008 r. opracowano broszurę o polityce w zakresie lokalnej żywności, aby zwiększyć świadomość lokalnych reprezentantów na temat korzyści związanych z lokalną żywnością, postrzeganą jako instrument rozwoju. Następnie ogłoszono zaproszenie zachęcające nowych producentów na ten obszar – otrzymano 30 odpowiedzi.

W 2009 r. stworzono system obserwacji gruntów, aby zapewnić grunty producentom, jednak udostępniane tereny wciąż nie odpowiadały zgłaszanym potrzebom. Wtedy nowo wybrani reprezentanci władz lokalnych stanęli wobec trudności w wyborze, komu przekazywać dostępne grunty – drobnym przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność czy dużym, doświadczonym producentom. Ostatecznie władze lokalne opowiedziały się za nabywaniem ziemi, tak aby zdobyć taką ilość gruntów, jaka jest konieczna na potrzeby projektu.

W ramach projektu stworzono grupę współpracy producentów, konsumentów, wybranych reprezentantów i urzędników, którzy wspólnie stworzyli kilka nowych krótkich łańcuchów dostaw, w tym kilka systemów koszyków i targów produktów lokalnych. Stworzono również kilka innych projektów, na przykład społeczny sklep spożywczy. Obecnie w ramach projektu dąży się do opracowania rozwiązania dotyczącego wykorzystania produktów lokalnych w publicznych zakładach zbiorowego żywienia.

## Przykłady strategii na rzecz lokalnej żywności

Od 2007 r. rząd szkocki w Wielkiej Brytanii wyraźnie wskazywał, że wiele napotkanych problemów o charakterze społecznym, gospodarczym i środowiskowym można w pełni rozwiązać jedynie w ramach łańcucha dostaw żywności, w ramach podejścia „od pola do stołu” oraz „od polityki do praktyki”, a podejście takie wymaga aktywnego zaangażowania władz publicznych na poziomie krajowym i lokalnym, w tym położenia nacisku na lokalne systemy żywnościowe i krótkie łańcuchy dostaw.

W 2009 r. rząd szkocki opracował politykę na rzecz krajowej żywności i napojów, która była wynikiem dwuletnich dyskusji i debaty w całej Szkocji. Określa ona, jak partnerzy, wspierani przez sektor publiczny, mogą maksymalizować możliwości związane z żywnością i napojami, przy jednoczesnym uwzględnieniu kwestii jakości, zdrowia, zrównoważenia środowiskowego oraz dostępności i przystępności cenowej. W ramach polityki określa się w szczególności działania niezbędne do rozwoju sektora żywności i napojów; zwiększenia renomy Szkocji jako „kraju żywności i napojów”; pomocy konsumentom w wyborze zdrowych i zrównoważonych produktów; uczynienia ze Szkocji wzoru w zakresie

zrównoważonych zamówień w zakresie żywności; zapewnienia bezpieczeństwa i elastyczności dostaw żywności; sprawienia, aby żywność była dostępna i cenowo przystępna dla wszystkich; oraz uzyskania większej wiedzy na temat spożywanej przez ludzi żywności.

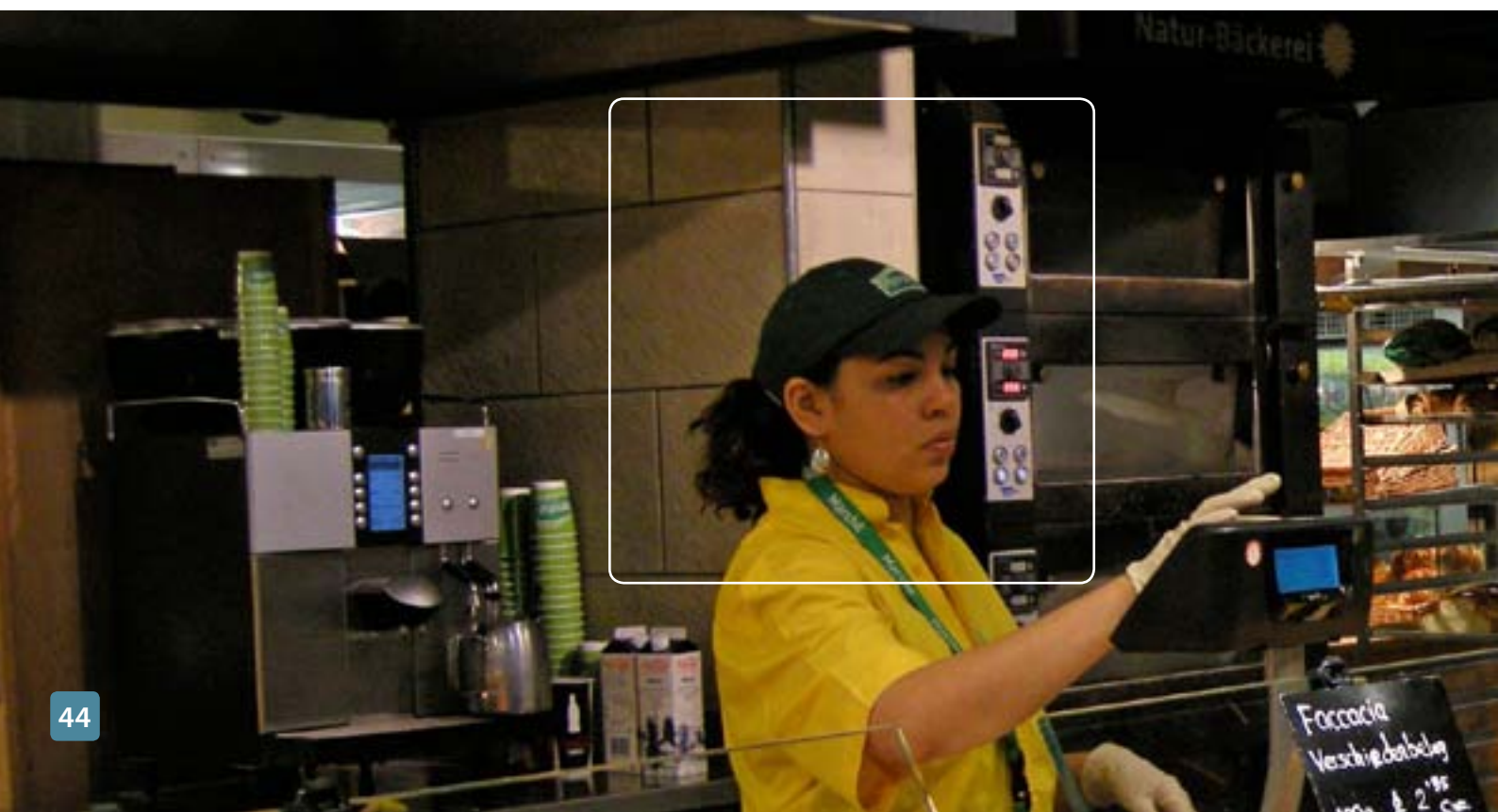
Jeżeli chodzi o zrównoważony wzrost gospodarczy, rolą sektora publicznego jest wspieranie wysiłków na rzecz zacieśniania współpracy i wspólnych działań. W tym celu władze publiczne udzieliły pomocy na utworzenie grupy branżowej „Scotland Food & Drink”, która jest strategicznym liderem i koordynuje wsparcie w całym sektorze. Dzięki tym wspólnym wysiłkom w Szkocji istnieje obecnie sieć regionalnych grup zajmujących się żywnością, a rząd szkocki wspiera również doradztwo w zakresie krótkich łańcuchów dostaw, na przykład wprowadzania żywności do obrotu, targowisk dla rolników, sprzedaży bezpośredniej i lokalnych sieci żywności.

Na Węgrzech rząd opracował niedawno strategiczny dokument polityczny pt. „Nowa strategia na rzecz rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich do 2020 r.”, w którym zachęca się do tworzenia krótkich łańcuchów dostaw na poziomie krajowym. Strategia jest perspektywicznym dokumentem politycznym dotyczącym gospodarki rolno-spożywczej, rozwoju

obszarów wiejskich i ochrony środowiska. Jej celem jest zwiększenie integralności krajobrazu, ludności, bezpiecznych dostaw wysokiej jakości żywności oraz zrównoważonego gospodarowania zasobami naturalnymi. W strategii zdecydowanie zachęca się również do tworzenia lokalnych systemów żywnościowych poprzez przeznaczenie odpowiednio większej części środków na krótkie łańcuchy dostaw, tak aby pobudzać przenoszenie systemów dostaw żywności w celu promowania większego bezpieczeństwa żywnościowego na poziomie krajowym.

W 2009 r. francuskie Ministerstwo Rolnictwa i Rybołówstwa opracowało

- Stwórz własną strategię opartą na zasobach istniejących na twoim obszarze – dzięki temu strategia będzie bardziej racjonalna pod względem kosztów, a działania będą mogły być zakorzenione w lokalnej społeczności..
- Aby strategia była skuteczna, wszystkie zainteresowane strony muszą mieć możliwość jej współtworzenia i uzgadniania oraz poczucie uczestnictwa w realizacji założonych celów. Może to być czasochłonne, jednak jest niezbędną częścią procesu.



plan działania w zakresie wsparcia dla krótkich łańcuchów dostaw, który poprzedzał uruchomienie krajowego planu na rzecz żywności. Działania te, w połączeniu z ostatnimi zmianami w prawie służącymi wsparciu rozwoju krótkich łańcuchów dostaw, pobudziły wzrost gospodarczy w sektorze i zachęciły większą liczbę producentów do rozszerzenia w nim swojej oferty.

W belgijskim regionie Flandria Departament Rolnictwa i Rybołówstwa rządu flamandzkiego uruchomił w październiku 2011 r. strategiczny plan na rzecz krótkich łańcuchów dostaw. W planie oceniono mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia mające wpływ na sektor oraz przedstawiono wizję dotyczącą sektora, jak również cele i działania służące realizacji tych celów. Osiem celów określonych w planie zakłada:

- zwiększenie bazy wiedzy producentów;
- zwiększenie wiedzy konsumentów;
- udzielanie profesjonalnego wsparcia producentom w zakresie prowadzenia szkoleń i tworzenia sieci oraz zachęcania do innowacji i sprzyjania im;
- pobudzanie wymiany wiedzy oraz zachęcanie instytucji badawczych do aktywności w tym sektorze;
- rozwiązywanie problemów wynikających z ustawodawstwa;
- optymalizację rozwiązań logistycznych i łańcucha dystrybucji;

- harmonizację odpowiednich obszarów polityki w celu wypracowania spójnego podejścia;
- dążenie do zrównoważonej produkcji i dystrybucji.

Plan ma być realizowany w ramach kilku nowych struktur. Na poziomie rządu utworzony zostanie punkt kontaktowy, którego zadaniem będzie koordynowanie strategii i wynikającego z niej planu działania, tak aby zapewnić jej skuteczną realizację. Ustanowiona zostanie platforma monitorowania i oceny, w ramach której oceniane również będą skutki strategii dla sektora. Wreszcie stworzona zostanie sieć upowszechniania wiedzy w celu gromadzenia i rozpowszechniania odpowiednich informacji wśród wszystkich osób zaangażowanych w inicjatywy związane z krótkimi łańcuchami dostaw.

W innych państwach, na przykład w Estonii, skupiono się na wykorzystaniu strategii opracowanych na znacznie niższym poziomie terytorialnym, jako że lokalne strategie rozwoju wielu estońskich lokalnych grup działania koncentrują się na krótkich łańcuchach dostaw i lokalnych sieciach żywności oraz wspierają takie inicjatywy. Taka zdecentralizowana strategia i środki dostępne do jej realizacji w ramach podejścia LEADER idealnie pasują do ściśle lokalnego charakteru systemów żywnościowych. Lokalne grupy działania

pobudziły do aktywności cały sektor dzięki wykorzystaniu tego ukierunkowanego finansowania lokalnego.

Partnerstwo i współpraca będą w dalszym ciągu kluczem do sukcesu w tworzeniu lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. W wielu przypadkach rola sektora publicznego polega na doradzaniu, wywieraniu wpływu i udzielaniu wsparcia w zakresie tworzenia i realizacji tych inicjatyw, ponieważ mogą one mieć realny wpływ na poprawę jakości życia społeczności na obszarach wiejskich w całej Europie.

- Dostęp do szkoleń może być utrudniony na niektórych obszarach wiejskich i należy na to zwrócić szczególną uwagę przy planowaniu działań niezbędnych w tej dziedzinie.
- Należy się upewnić, że strategia odpowiada potrzebom danego obszaru – każde miejsce jest inne i twoja strategia musi to odzwierciedlać.





© CHRISTOPHE BUFFET



### Poprawa dostępu do gruntów – LGD Pays des Condruses, Walonia, Belgia

LGD Pays des Condruses, we współpracy z organizacją nienastawioną na zysk o nazwie Créa-Job, wdrożyła program dostępu do gruntów dla producentów warzyw chcących rozpocząć działalność na lokalnym rynku żywności. Celem tej inicjatywy jest ochrona lokalnego, zrównoważonego rolnictwa.

Początkowo projekt miał na celu stworzenie organizacji ekologicznego warzywnictwa, która miała zostać utworzona jako spółdzielnia społeczna. Okazało się, że jej uruchomienie jest zbyt skomplikowane, więc projekt przekształcono w dwa oddzielne, uzupełniające się projekty: tzw. inkubator warzywnictwa oferujący dostęp do gruntów oraz organizację zakupów grupowych umożliwiającą producentom sprzedawanie swoich produktów w skali lokalnej.

Aby stworzyć inkubator warzywnictwa, LGD działała w partnerstwie z organizacją na rzecz integracji społecznej i zawodowej o nazwie Devenirs, która szkoli w zakresie technik warzywnictwa. Jean-François Pêcheur, koordynator LGD, wyjaśnia, że „dzięki szkoleniu kursanci mogą rozpocząć działalność jako osoby samozatrudnione, jednak często napotykają oni problemy w zakresie zarządzania, finansów i przede wszystkim dostępu do gruntów”. To w szczególności rozwiązywanie takich trudności było powodem rozpoczęcia przez LGD partnerstwa z organizacją Créa-Job, która ma doświadczenie w oferowaniu wsparcia w ramach inkubatorów przedsiębiorczości.

Dzięki temu, że LGD posiadała działkę rolną o powierzchni około 6 ha, mogła ułatwić dostęp do gruntów. Teren, który kiedyś leżał ugiorem, podzielono na małe gospodarstwa, które są użytkowane przez przyszłych ogrodników rozwijających swoją działalność. „Oferujemy ziemię, a Créa-Job zajmuje się obsługą administracyjną”, dodaje Jean-François Pêcheur. „Przez 18 miesięcy nowi producenci warzyw utrzymują status bezrobotnych, a w ramach programu niekomercyjnego ocenia się opłacalność ich działalności”.

Częścią programu jest również łączenie wielu inwestycji, w tym budowy zbiornika na wodę deszczową o pojemności 400 m<sup>3</sup>, planów dotyczących wspólnego tunelu z tworzywa sztucznego oraz budowy pomieszczenia na narzędzia.

„Naszą pracę charakteryzuje chęć uniknięcia rozróżnienia między działalnością ekologiczną i nieekologiczną” – wyjaśnia Benoît Noël, kierownik projektu w zakresie rolnictwa w LGD. „Naszym podstawowym celem jest znalezienie rynków dla produktów, które mają przede wszystkim charakter lokalny. Nasze podejście jest wyjątkowe. Chodzi w nim o pomoc i doradztwo w zakresie modelu rolniczego opartego na produkcji, przy zachowaniu dbałości o glebę. Najważniejszą sprawą jest pojęcie zrównoważonego gospodarowania” – podsumowuje Benoît Noël.





## Tworzenie zasobów materialnych – targowiska, Polska

Zasadnicze znaczenie dla rozwoju obszarów wiejskich w Polsce ma tworzenie i ulepszanie elementów infrastruktury wykorzystywanych na potrzeby lokalnego handlu, takich jak targowiska ułatwiające bezpośrednią sprzedaż produktów rolnych i innych lokalnych towarów. Targowiska mają istotny wpływ na ograniczanie liczby pośredników w łańcuchu dostaw żywności, uwydatniając specyfikę produktów lokalnych i powodując, że są one bliżej konsumenta.

Biorąc pod uwagę potencjalne korzyści zarówno dla producentów, jak i dla konsumentów, oraz fakt, że koszty modernizacji lub budowy targowisk przewyższają zasoby finansowe większości gmin, uzgodniono, że wsparcie na takie projekty powinno pochodzić ze środków UE.

W lipcu 2011 r. wprowadzono zmiany w Programie rozwoju obszarów wiejskich na lata 2007–2013: w celu uwzględnienia rozwoju targowisk zakres działania 321 „Podstawowe usługi dla gospodarki i ludności wiejskiej” poszerzono o modernizację istniejącej infrastruktury (szczególnie w przypadku gdy służy to zapewnieniu bezpiecznych warunków działania przedsiębiorstw

handlowych) oraz o budowanie i zapewnienie wyposażenia nowych targowisk.

O pomoc finansową na budowę lub modernizację targowisk mogą ubiegać się gminy i związki międzygminne. Pomoc może być przyznana na targowiska w miejscowościach liczących nie więcej niż 50 tys. mieszkańców zlokalizowanych blisko lokalnych rolników i producentów żywności. Maksymalna kwota pomocy finansowej na realizację takich projektów w jednej gminie w okresie realizacji programu nie może przekroczyć 1 mln złotych.

Oczekuje się, że powstanie 80 nowych targowisk, a 200 istniejących zostanie zmodernizowanych. Normy i warunki, które powinny spełniać wszystkie targowiska, określono w rozporządzeniu; targowiska będą mieć twarde i trwałe nawierzchnie oraz oświetlenie zapewniające bezpieczeństwo pracy handlowców, a połowa powierzchni targowej będzie zadaszona. Plany przewidują, że targowiska będą podzielone na sekcje oferujące różne towary, tak aby klienci mogli łatwo znajdować poszczególne produkty. Każde targowisko będzie oznaczone własną nazwą i logo „Mój rynek”.





# Wykorzystanie inicjatywy LEADER do wspierania lokalnego sektora żywności

**Podejście LEADER, od czasu jego powstania, istotnie przyczynia się do rozwoju lokalnego sektora żywności na wielu obszarach wiejskich. Dzięki możliwościom wykorzystania tego sektora jako katalizatora rozwoju obszarów wiejskich lokalna żywność często była podstawą wielu strategii lokalnego rozwoju.**

**K**orzyści związane z lokalnymi systemami żywnościowymi i krótkimi łańcuchami dostaw są bardzo różnorodne, a zdecentralizowany charakter podejścia LEADER sprzyja uzyskiwaniu tych korzyści w sposób przynoszący długoterminowe zyski lokalnym społecznościom. Istnieje mnóstwo różnych podejść i struktur związanych z rozwojem lokalnych systemów żywnościowych, a LGD są w stanie pozytywnie reagować na tę różnorodność, w szczególności gdy wiąże

się ona ze znacznym poziomem innowacji. W przypadku wielu innych źródeł finansowania tę różnorodność i znaczny poziom innowacji uważano by za nadmiernie ryzykowne, podczas gdy podejście LEADER umożliwia lokalnym grupom działania wykorzystanie lokalnej wiedzy do wspierania innowacji przy jednoczesnym minimalizowaniu rozpoznanego ryzyka.

Dzięki temu, że powstało tak wiele małych lokalnych systemów żywnościowych

we wszystkich państwach członkowskich, pojawiły się też ogromne możliwości w zakresie wzajemnego uczenia się w ramach współpracy transnarodowej. Podobnie – mając na uwadze, że na wielu obszarach produkuje się wyroby, które są kulturowo charakterystyczne – ogromne możliwości stwarza rozwój transnarodowych krótkich łańcuchów dostaw umożliwiających handel lokalnymi produktami między obszarami lokalnych grup działań.

Doświadczenia związane z inicjatywą LEADER i lokalną żywnością w Estonii na wiele sposobów obrazują symbiotyczny charakter obu podejść w ramach wielu lokalnych grup działań. Przez ostatnie kilka lat w Estonii ma miejsce odrodzenie lokalnych kuchni, a przedsiębiorcy znacznie zwiększyli zaopatrzenie rynku w interesujące produkty lokalne, czemu sprzyjało rosnące zainteresowanie lokalną żywnością ze strony konsumentów. Wyraźnie widać, że podejście LEADER ma istotne znaczenie dla coraz bardziej skutecznych projektów na rzecz lokalnej żywności w Estonii, przy czym zakres działalności około dwóch trzecich estońskich lokalnych grup działania obejmuje projekty związane z lokalnymi systemami żywnościowymi i krótkimi łańcuchami dostaw.

Ly Kaasik z gospodarstwa Põhjaka w prowincji Põlva w południowej Estonii od wielu lat uprawia zioła i wytwarza różne ciasta. Większość ciast jest sprzedawana w dziale produktów rolnych jednego z największych supermarketów w południowej Estonii, który również uzyskał wsparcie w ramach podejścia LEADER. W przyszłości możliwe będzie zwiększenie rynku na produkty Ly Kaasik. „Planuję rozpoczęcie produkcji ciast mrożonych, które można byłoby piec w kawiarniach i sprzedawać klientom jako świeże i ciepłe wyroby” – mówi Ly Kaasik, po tym, jak LGD Põlva County Partnership Board podjęła decyzję o przyznaniu jej pomocy

w wysokości 3,5 tys. euro na zakup specjalnej chłodziarki i mieszarki ciasta.

Ly Kaasik uczestniczy również w lokalnym systemie zapewniania jakości żywności o nazwie „Zielony znak”. Ten znak jakości jest administrowany przez fundację Põlvamaa Development Centre, a nadaje się go produktom wytworzonym z lokalnych surowców lub przez lokalnych przedsiębiorców.

Od czasu ustanowienia w 2009 r., oznaczenie pomaga kojarzyć produkty przedsiębiorców z prowincji Põlva z wyraźnym wizerunkiem tej prowincji jako obszaru środowiska naturalnego. Członkowie systemu uczestniczyli w różnych targach i mieli możliwość stosowania wspólnego kodu kreskowego, co jest podstawowym warunkiem wejścia na wiele rynków.

Szkolenia dotyczące „Zielonego znaku” zostały sfinansowane w głównej mierze przez LGD, a fundacja Põlvamaa Development Centre uzyskała również pomoc na rozwój sieci wspólnego wprowadzania do obrotu, która promuje tę markę.

Ly Kaasik uważa, że należy podkreślić wpływ podejścia LEADER na łańcuch dostaw lokalnej żywności, ponieważ mały zakres administracji oznacza, że wciąż wielu lokalnych producentów może uzyskać wsparcie z programu. Pomoc uzyskują również ci przedsiębiorcy, którzy

nie kwalifikują się do niektórych innych programów wsparcia ze względu na małą skalę produkcji. „Inicjatywa LEADER faktycznie pomogła ożywić moje przedsiębiorstwo” – dodała Ly Kaasik.

Podczas gdy inicjatywa „Zielony znak” obejmuje wszystkie produkty wytworzone w prowincji Põlva, w sąsiedniej prowincji Võru opracowano specjalny znak towarowy lokalnej żywności UMA MEKK (co oznacza „Własny smak”), który został ustanowiony w 2010 r. Działalność w zakresie UMA MEKK jest finansowana przez LGD Võrumaa Partnership Assembly, a kierownik projektu Ave Tamra twierdzi, że lista działań zrealizowanych od czasu stworzenia marki jest dość imponująca. Uczestnicy zorganizowali warsztaty dotyczące wytwarzania mięsa wędzonego, sera i chleba oraz wspólnie uczestniczyli w różnych targach. Ave Tamra zauważyła, że zasadnicze znaczenie dla wszystkich drobnych producentów żywności ma wspólny marketing, ponieważ wypracowanie indywidualnych kanałów sprzedaży jest dość kosztowne.

Dobrym przykładem wspólnego wprowadzania produktów do obrotu jest organizacja pozarządowa Delicious South Estonia, utworzona przez pięć LGD z południowej Estonii, która w 2010 r. otworzyła specjalne targowisko w największym centrum handlowym w regionie. Otwarcie targowiska miało bardzo istotne znaczenie, jako że na przestrzeni ostatnich

dziesięciu lat nastąpiła gwałtowna koncentracja na estońskich rynkach detalicznych, a supermarkety i hipermarkety wyparły wiele małych sklepów lokalnych. Również wielu konsumentów, którzy zwykli robić zakupy na targowiskach, zaczęło preferować większe centra handlowe.

Według Tiit Niilo, członka zarządu Delicious South Estonia, działalność wspomnianego targowiska wyraźnie pokazuje, że zastosowanie podejścia LEADER jest korzystne dla współpracy wykraczającej poza granice lokalnych grup działania. „Dobry przykład pochodzi z sektora turystyki, gdzie dwie LGD mają wspólnego pracownika zajmującego się turystyką. Podobna możliwość powinna być stworzona również w sektorze spożyczym” – podsumował Tiit Niilo.

Targowisko stało się dla wielu rolników katalizatorem jeszcze ściślejszej współpracy, a niektórzy producenci utworzyli

stowarzyszenie mające na celu wspólne wprowadzanie do obrotu swoich produktów. „Nie ma innej alternatywy dla drobnych producentów – muszą ze sobą współpracować” – przyznał Tiit Niilo.

W 2011 r. fundacja Võrumaa Development Centre wykorzystwała finansowanie LEADER do przeprowadzenia badań wśród lokalnych drobnych producentów żywności. W ramach badań ustalono, że jednym z największych wyzwań jest znajdowanie wartości dodanej produktów rolnych na poziomie lokalnym. Rolnicy chcą rozszerzać zakres działalności o przetwórstwo żywności, jednak liczba rolników, którzy faktycznie to robią, jest ograniczona wskutek niewystarczających instrumentów finansowych na dokonanie niezbędnych inwestycji.

Dobry przykład na to, jak podejście LEADER może pomóc lokalnym drobnym producentom w zwiększaniu

wartości produktów, pochodzi z wyspy Hiiuma. Rozwój hodowli owiec na tej drugiej pod względem wielkości wyspie Estonii utrudnia to, że jeżeli producent chce dokonać uboju owiec, musi je przetransportować do rzeźni w głębi Estonii, a następnie po kilku dniach jechać tam z powrotem po mięso. Ta skomplikowana metoda tak winduje cenę baraniny, że mięso staje się cenowo nieprzystępne.

LGD Hiiumaa Cooperation Network wspiera obecnie projekt polegający na stworzeniu na wyspie rzeźni i ośrodka innowacji produktu. Oznacza to, że lokalna baranina znajdzie się wkrótce na talerzach dzieci w szkołach i przedszkolach zachodniej Estonii. Pomysł ten poparto w ramach krajowego projektu współpracy „Lokalna żywność na stołach miejscowej ludności”, ustanowionego w 2010 r. przez trzy LGD: Hiiumaa Cooperation Network, West



© DENIS AND YULIA POGOSTINS—123RF



Estonian Islands Partnership i Kodukant Läänemaa.

Oczywiste jest, że podejście LEADER w znacznym stopniu przyczyniło się do rozwoju lokalnego sektora żywności w Estonii. Estońscy przedsiębiorcy są w większości przedsiębiorcami wiejskimi, którzy nie potrzebują dużych inwestycji, a raczej mniejszych kwot wsparcia na ich innowacyjne pomysły. W rezultacie skorzystali oni na elastyczności podejścia LEADER.

Inicjatywa LEADER przyczyniła się również znacznie do pobudzenia działań w zakresie krótkich łańcuchów dostaw w Szkocji. Na przykład Argyll and Bute Agricultural Forum zatrudnia obecnie kierownika ds. rozwoju zajmującego się realizacją działań ujętych w lokalnej strategii rolniczej. Forum zapoczątkowało szkolenia, badania i regionalne inicjatywy lobbystyczne. Przeprowadzono również badanie służące ustaleniu, jak w najlepszy

sposób pokazać konsumentom powiązania między jakością żywności i napojów a środowiskiem, w którym są one wytwarzane. Badanie to dotyczyło również informacji i porad dla producentów na temat skuteczności różnych sposobów promowania różnorodności biologicznej oraz na temat atutów wysokiej jakości produktów żywnościowych i napojów związanych z ochroną środowiska.

Projekt „Savour the Flavours” jest inicjatywą prowadzoną przez przedsiębiorstwa produkcji żywności i napojów, a jego celem jest pomoc producentom, sprzedawcom detalicznym i wytwórcom w Dumfries i Galloway w prowadzeniu upraw i rozwijaniu działalności. Służyć ma temu zachęcanie szefów kuchni i, szerzej, podmiotów sektora hotelarsko-gastromicznego do stosowania lokalnych produktów żywnościowych i napojów, zachęcanie lokalnej ludności i osób odwiedzających okolicę do korzystania z produktów z Dumfries i Galloway oraz

wspomaganie edukacji dzieci w zakresie wiedzy o lokalnych produktach.

W ramach innowacyjnego i udanego projektu „Ceanglaichean Croitearachd” (Powiązania w ramach tradycyjnego gospodarowania typu *crofting*) młodych ludzi uczy się umiejętności prowadzenia rolnictwa zrównoważonego oraz przypomina się im o ich dziedzictwie tradycyjnego systemu dzierżawy (*crofting*)<sup>18</sup>. Ten doskonale rozwijający się projekt uzyskał wsparcie szeregu partnerów finansowych, w tym kilku LGD. Uczniowie uczą się od doświadczonych gospodarzy o praktycznych umiejętnościach gospodarowania w systemie *crofting*, w tym uprawie własnej żywności, gotowaniu według tradycyjnych przepisów, znaczeniu tego systemu gospodarowania, jego związkach z obszarem gaelickim oraz ich dziedzictwie kulturowym. Dzięki tym działaniom młodzież poznaje powiązania między żywnością, zdrowiem i środowiskiem naturalnym.

<sup>18</sup> Tradycyjny system dzierżawy (*crofting*) jest tradycyjną formą dzierżawy gruntów gminnych oraz produkcji żywności na małą skalę, charakterystyczną dla regionów Highlands i Islands of Scotland.

## Czy współpraca transnarodowa i międzyterytorialna może sprzyjać sektorowi?

Zastosowanie terminu „krótkie łańcuchy dostaw” powoduje, że sektor bardziej skupia się na charakterze zastosowanego systemu wprowadzania produktów do obrotu niż na potrzebie bezpośredniej relacji z konsumentem, która opiera się na bliskości miejsca produkcji. To umożliwia dalszy rozwój sektora, a producenci mogą nawiązywać kontakt z większą liczbą konsumentów zlokalizowanych w pewnej odległości od ich gospodarstwa oraz uczestniczyć w kilku dodatkowych kanałach sprzedaży.

Konieczność utrzymania jak najmniejszej liczby pośredników, a w niektórych przypadkach nie więcej niż jednego pośrednika, umożliwia producentom rozważenie zbiorowych form lokalnych systemów żywnościowych. Ma to szczególnie duże znaczenie przy próbach penetracji rynków, na których wymagane są duże ilości produktów, na przykład sektora zbiorowego żywienia, i może się stać integralnym elementem dowolnej strategii.

Istnieje wiele możliwości wymiany najlepszych praktyk oraz jednoczesnego tworzenia i wdrażania strategii w zakresie lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw. Takie współdziałanie w zakresie wspólnego tematu, doradzanie na różnych obszarach oraz uczenie się na podstawie błędów i osiągnięć partnerów może jedynie sprzyjać ciągłemu wzrostowi i rozwojowi sektora.

Jednak największe perspektywy dotyczące krótkich łańcuchów dostaw mogą wynikać z możliwości tworzenia platform międzyregionalnej i transnarodowej sprzedaży produktów pochodzenia lokalnego. Jako że wiele lokalnych



produktów i technik zwiększających wartość dodaną wiąże się nierozdzielnie z danym obszarem lokalnym lub regionem, w którym są wytwarzane, stają się one charakterystyczne dla tego miejsca. Na przykład suszone produkty mięsne z Włoch będą się różniły od takich produktów wytwarzanych na Litwie czy w Wielkiej Brytanii. Możliwość zakupu bardziej całościowego asortymentu produktów pochodzenia lokalnego nie tyle powoduje konkurencję w sektorze, ile może bardziej wzmocnić rynek produktów lokalnych na poziomie lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym.

Nie można zapomnieć, jak ważne jest to, aby konsumenci rozumieli przynależność kulturową produktu i byli w stanie się nią zainteresować. Im większa jest odległość

między miejscem produkcji a punktem sprzedaży, tym większe znaczenie ma dostępność zrozumiałych informacji o producencie, procesach produkcyjnych, pochodzeniu i cechach kulturowych produktu.

Taki transnarodowy handel lokalnymi produktami naznaczonymi charakterystyką danej okolicy może również przyczynić się do lepszego zrozumienia lokalnej odrębności i kulturowego zróżnicowania w całej Unii Europejskiej, pomagając wytworzyć wśród obywateli Europy większe, wzajemne zrozumienie i poszanowanie w odniesieniu do odrębnych kultur z innych części UE. W ten sposób regiony zbliżają się do siebie dzięki najbardziej podstawowemu elementowi ich kultury wiejskiej, jakim jest produkcja lokalnej żywności.



## Wykorzystanie środków LGD na potrzeby rozwoju sektora – żywnienie zbiorowe w placówkach publicznych, Francja

Region Pays de la Loire, położony w zachodniej części Francji, słynie z wysokiej jakości produktów żywnościowych, na przykład sosu „Beurre Blanc”, rillettes z wieprzowiny „Le Mans” i sera „Port Salut”.

Gdy LGD Mayenne dostrzegła, że organizacje sektora publicznego, na przykład szpitale, domy emeryta i szkoły, nie wykorzystują na większą skalę w stołówkach produktów lokalnych, LGD postanowiła opracować projekt mający na celu stworzenie krótkiego łańcucha dostaw na potrzeby żywienia zbiorowego w placówkach publicznych. Całkowity koszt projektu wyniósł 23 340 euro, z czego 40% zostało sfinansowanych przez LGD.

Projekt miał na celu opracowanie katalogu lokalnej żywności dostępnej w regionie i określenie różnych etapów, które muszą przejść lokalni producenci, aby uczestniczyć w krótkim łańcuchu dostaw. Projekt miał również na celu oszacowanie zapotrzebowania ze strony publicznych placówek żywienia oraz ocenę istniejących w regionie sieci żywności. W założeniach placówki żywienia zbiorowego miały wykorzystywać 20% żywności ekologicznej z dostaw lokalnych. Ponadto stworzono

narzędzia wspomagające podmioty gastronomiczne we włączaniu do łańcuchów żywności lokalnej i ekologicznej.

Opierając się na poprzednich inicjatywach w zakresie działalności na małą skalę, projekt miał na celu systematyczne wprowadzanie lokalnych produktów oraz organizację produkcji w gospodarstwach w sposób odpowiadający zapotrzebowaniu publicznych placówek żywienia. W projekcie udział brały wszystkie podmioty zainteresowane kwestiami żywności, dzięki czemu wiele z nich miało po raz pierwszy okazję pracować wspólnie. W rezultacie projekt pomógł zwiększyć skalę zrównoważonej produkcji lokalnej żywności, rozwinął też świadomość społeczną oraz stworzył miejsca pracy.

LGD wciąż odpowiada za organizację spotkań partnerów, opracowywany jest również statut, który ma zachęcać partnerów do przystępowania do projektu. Dokument pomoże producentom i beneficjentom usprawnić stosowane praktyki, a wkrótce zaoferowana zostanie pomoc techniczna dla wszystkich partnerów chcących wziąć udział w projekcie.



© GRAHAM OLIVER-123RF



## Wykorzystanie środków LGD na potrzeby rozwoju sektora – Odrolnika.pl, Polska

Projekt „Odrolnika.pl” został stworzony w celu promowania obszaru LGD Dunajec-Biała na Pogórze, na południu Polski, jako miejsca produkcji wysokiej jakości żywności. W 2010 r. projekt otrzymał wsparcie LGD na uruchomienie internetowej sprzedaży produktów lokalnych za pośrednictwem strony internetowej „odrolnika.pl” oraz stworzenie materiałów promocyjnych. Inicjatywa szybko się rozwijała i zdobyła poparcie poza obszarem LGD. Obecnie stowarzyszenie konsumentów i producentów Grupa Odrolnika obejmuje 20 lokalnych producentów z czterech gmin oraz stworzyło markę i sieć sprzedaży bezpośredniej produktów ekologicznych z Pogórze.

Rolnicy uczestniczący w projekcie wytwarzają szeroki asortyment produktów żywnościowych, począwszy od mięsa, przez produkty mleczne, owoce i warzywa, po kwiaty. Rolnicy sami zajmują się sprzedażą wysyłkową swoich produktów w formie „Paczki od rolnika”, a stowarzyszenie odpowiedzialne jest za rozwój i promocję projektu. Pakowanie zamówionych towarów odbywa się w gospodarstwach i są one oznaczone markami poszczególnych gospodarstw, co pozwala zachować relację między konsumentem i producentem. Otwarto też kilka punktów sprzedaży w sklepach z żywnością ekologiczną, przy czym ich miejsce wyraźnie oznaczono znakiem „Odrolnika.pl”. Kilku rolników z Grupy Odrolnika stworzyło również pakiet turystyczny dla osób zainteresowanych lokalną żywnością i sprzedażą bezpośrednią. Dzięki temu zwiększono rentowność zaangażowanych gospodarstw i stworzono nowe rynki zbytu tych produktów.

Dzięki projektowi rolnicy otrzymują wyższą zapłatę za swoje produkty, a konsumenci mają dostęp do świeżej żywności o znanym pochodzeniu za niższą cenę. W 2011 r. projekt otrzymał „Laur Gospodarności” w kategorii „Inspirujący projekt roku” za pomysły wdrażane w ramach podejścia LEADER.

Grupa przygotowuje się obecnie do otwarcia małej przetwórnicy, w której będą wytwarzane dżemy, soki, ciastka i inne produkty. Będzie to równoważyło wahania sezonowe, tak aby przez cały rok utrzymywać zainteresowanie konsumentów stroną



internetową i produktami. Zwiększy się w ten sposób również wartość dodana towarów, stworzone zostaną nowe miejsca pracy w zaangażowanych gminach i możliwe będzie lepsze gospodarowanie nadwyżkami.

W 2012 r. stowarzyszenie zatrudni dwie osoby, które usprawnią obsługę logistyczną przez przyjmowanie zamówień od konsumentów i dostarczanie paczek. Złożono również nowy wniosek dotyczący stworzenia objazdowego targu wiejskiego w formie małych, drewnianych domków, w których w określone dni tygodnia rolnicy będą sprzedawali swoje produkty na obszarze działalności LGD Dunajec-Biała, a także w większych miastach, na przykład w Krakowie i Chorzowie. Ponadto stowarzyszenie wystąpiło o wsparcie na budowę centrum produktów lokalnych zajmującego się działaniami szkoleniowymi i edukacyjnymi dotyczącymi lokalnych produktów, zdrowej żywności, tradycyjnych ras zwierząt itp.





## Działania międzyterytorialne na rzecz rozwoju sektora – produkcja jadalnych wodorostów, Dania

Przedmiotowa inicjatywa jest projektem współpracy prowadzonym przez dwie duńskie lokalne grupy rybackie (LGR), jedną na wyspie Bornholm, a drugą obejmującą mniejsze wyspy, które podjęły się zbadania możliwości komercyjnych w zakresie jadalnych wodorostów, będących niedocenionym bogactwem duńskich wód. Przez promowanie zrównoważonych upraw, zbiorów i przetwórstwa wodorostów projekt sprzyja zróżnicowaniu lokalnych gospodarek tych wysp, a tym samym pomaga utrzymać różnorodność miejscowej ludności i dynamikę społeczności.

Choć w Danii nie ma tradycji uprawy, zbierania ani wykorzystywania wodorostów, to dzięki coraz większej popularności *sushi* i rozwojowi nowej kuchni nordyckiej zapotrzebowanie na duńskie wodorosty wzrasta. Wiele z 27 duńskich wysepek, wraz z Bornholmem, jest znanych z produkcji żywności. Nie powstają jednak nowe produkty, które mogą konkurować na rynku. W konsekwencji produkcja żywności jest dla wielu producentów żywności pracą w niepełnym wymiarze godzin, a swoje dochody uzupełniają oni innymi zajęciami w niepełnym wymiarze godzin.

Projekt zakłada uprawianie trzech gatunków wodorostów w odpowiednich ilościach i o wystarczająco dobrej jakości, aby zaspokoić zapotrzebowanie lokalnych zakładów przetwórstwa spożywczego, konsumentów i restauratorów z większych miast. W ramach projektu planowano również stworzenie grupy roślin tolerujących wysokie stężenie soli i posiadających wysoką wartość gastronomiczną, opracowanie materiałów informacyjnych i rozpoczęcie kampanii poświęconej walorom kulinarnym i zdrowotnym wodorostów oraz wykorzystanie turystycznego potencjału tego nowego przedsięwzięcia wodorostowego.

Początkowo pomysł projektu zrodził się w trakcie serii nieformalnych spotkań i sesji „burzy mózgów” prowadzonych w 2009 r., w których uczestniczyli niezależni producenci i eksperci w zakresie produkcji i rozwoju produktu. Pierwszym konkretnym

krokiem był projekt wstępny finansowany przez specjalny fundusz duńskiego Ministerstwa Gospodarki Żywnościowej, Rolnictwa i Rybołówstwa, którego celem było zbadanie światowego rynku wodorostów oraz technicznych aspektów uprawy, zbiorów i przetwórstwa wodorostów. Projekt wstępny obejmował również wizyty u potencjalnych partnerów mające na celu zbadanie ich zainteresowania produkcją wodorostów i zdobycie szerszej wiedzy na temat możliwości uprawy i zbiorów wodorostów.

Wniosek dotyczący projektu został złożony do LGR w maju 2010 r., a w grudniu 2010 r. rozpoczęto uprawę na małą skalę. W 2011 r. zorganizowano serię warsztatów z udziałem ekspertów z duńskich uczelni i instytucji badawczych z myślą o zajęciu się praktycznymi kwestiami związanymi z uprawą i przetwarzaniem.

Kolejnych pięć warsztatów dla partnerów projektu zamierzających skoncentrować się na rozwijaniu produktu poprowadzi popularny szef kuchni mający doświadczenie w wykorzystywaniu wodorostów. Zakres opracowywanych produktów obejmuje chipsy i sałatki z wodorostów, jak również wina i lody. W tych różnych inicjatywach regularnie uczestniczy konsultant z doświadczeniem w zakresie rozwoju produktów żywnościowych, co ma służyć utrwalaniu i monitorowaniu postępów tych inicjatyw.

W projekcie uczestniczyło 16 producentów zajmujących się uprawą bądź uprawą i rozwojem produktu. Głównym rezultatem, jaki twórcy chcą osiągnąć na koniec projektu, jest stworzenie małej grupy załóżkowej duńskich producentów i przetwórców wodorostów, którzy posiadać będą odpowiednią wiedzę, aby rozszerzać produkcję o nowe gatunki i opracowywać nowe produkty zgodne z potrzebami nowej kuchni nordyckiej. To będzie sprzyjać dywersyfikacji sektora spożywczego na wyspach, a tym samym spowoduje, że będą one mniej narażone na skutki zmian na rynku.

Lokalne systemy  
żywnościowe,  
krótkie łańcuchy dostaw  
i rozwój obszarów  
wiejskich we Francji



**Rosnące zainteresowanie krótkimi łańcuchami dostaw we Francji jest pobudzone wskutek różnych wyzwań gospodarczych i społecznych, z którymi od kilku minionych dziesięcioleci borykają się obszary wiejskie, oraz rosnącego zapotrzebowania konsumentów na produkty dobrej jakości. Pochodzenie i identyfikowalność produktów to obecnie dla wielu konsumentów czynniki kluczowe.**

**K**rótkie łańcuchy dostaw istnieją we Francji od dawna, jednak ostatnio pojawiły się nowe i inne formy dzięki nowym podmiotom, których cele wykraczają poza jedynie gospodarczy wymiar lokalnej żywności. W szczególności oczywiste jest, że krótkie łańcuchy dostaw mogą potencjalnie funkcjonować jako skuteczny komplementarny system wprowadzania produktów do obrotu wobec dłuższych łańcuchów rynkowych, które istnieją we Francji.

Zgodnie ze spisem rolnym z 2010 r. 21% francuskich rolników sprzedawało wszystkie swoje produkty lub ich część w ramach krótkich łańcuchów dostaw. Krótkie łańcuchy dostaw ustanowiono głównie dla sektora owoców i warzyw, ale niektóre produkty zwierzęce, takie jak drób, produkty mleczne oraz inne produkty przetworzone, na przykład miód, są również sprzedawane poprzez te

systemy. Ponadto spis wykazał, że większość gospodarstw rolnych uczestniczących w krótkich łańcuchach dostaw ma mniejsze rozmiary niż przeciętnie, rolnicy są młodszy, a techniki produkcji ekologicznej są coraz bardziej popularne.

We Francji krótkie łańcuchy dostaw określa się jako systemy sprzedaży produktów, w których między producentem a konsumentem znajduje się nie więcej niż jeden pośrednik. Pośrednik ten dostarcza produkty lokalnie i może być nim na przykład spółdzielnia czy supermarket, w którym można zakupić produkty lokalne.

Pomimo że termin „krótkie łańcuchy dostaw” jest coraz częściej stosowany do opisanego tego sektora, cały czas pojawiają się inne terminy. Są one używane szczególnie przez działaczy promujących alternatywne sposoby produkowania

i spożywania żywności. Jednym z przykładów jest ruch konsumencki znany jako „lokalnożercy” (*locavores*), co oznacza „osoby jedzące lokalną żywność” lub „jak jeść w 100% lokalną żywność”. Opiera się on na prostej koncepcji ograniczania odległości między miejscem produkcji a miejscem konsumpcji żywności. Ruch ten rozpoczął się w Ameryce i jest szczególnie dobrze rozwinięty w regionie Île-de-France. „Lokalnożercy” spożywają jedynie produkty wytworzone w odległości do 160 km od swojego miejsca zamieszkania, promując lokalne rolnictwo oparte na świeżości, wolnym wyborze i uczciwych cenach.

To pojawienie się nowych definicji ujawnia potrzebę dostrzeżenia różnorodności sektora nawet na poziomie krajowym oraz uznania wielu powodów angażowania się zarówno producentów, jak i konsumentów.



## Jakie rodzaje lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw istnieją we Francji?

W wielu inicjatywach na poziomie lokalnym próbuje się zbliżyć konsumentów do producentów – targowiska dla rolników, place targowe, sprzedaż prowadzona na terenie gospodarstwa, lokalne punkty sprzedaży, sprzedaż bezpośrednia, zbiorowe żywienie i lokalne sklepy. Tworzenie tych powiązań między konsumentami i producentami jest czymś więcej niż przejściowym trendem, odzwierciedla ono raczej długoterminowe oczekiwanie ze strony konsumentów i producentów w zakresie zdrowszych produktów dobrej jakości.

Place targowe oraz sprzedaż bezpośrednia z gospodarstw rolnych to najbardziej

powszechne formy krótkich łańcuchów dostaw, ale wielu rolników opracowało nowe, innowacyjne systemy. Obecnie szybki wzrost notują systemy skrzynek oraz sprzedaż internetowa, jak również wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) do promowania produktów i rozpowszechniania informacji w celu stworzenia bezpośredniej relacji między konsumentem a producentem. Pojawia się również model rolnictwa wspieranego przez lokalną społeczność, w ramach którego grupy konsumentów zobowiązują się, że przez określony czas będą kupować wszystko, co jest produkowane w danym gospodarstwie rolnym.

W Île-de-France, regionie obejmującym Paryż i tym samym charakteryzującym się znaczącą siecią miejską, lokalni producenci postanowili sprzedawać część swoich owoców i warzyw na stacjach kolejowych, tak aby dotrzeć do jak największej

liczby konsumentów; obecnie każdego tygodnia sprzedaje się ponad 20 tys. kg, co stanowi żywność w sumie dla 2,5 tys. rodzin. Powodzenie tej inicjatywy skłoniło przedsiębiorstwo kolejowe do rozwinięcia tej formuły w innych regionach Francji i obecnie tworzone są partnerstwa z lokalnymi instytucjami i izbami rolniczymi w celu znalezienia rolników chcących wziąć udział w projekcie.

Wprowadzanie produktów do obrotu za pośrednictwem wspólnych punktów sprzedaży niesie korzyści dla producentów i konsumentów, tworząc bliższe powiązania między nimi, promując produkty regionalne, dywersyfikując działalność producentów, zmniejszając koszt sprzedaży w postaci transportu i ograniczając liczbę pośredników. Liczba wspólnych punktów sprzedaży rośnie w całej Francji zarówno na obszarach miejskich, jak i wiejskich. W Langwedocji-Roussillon



© KHENG GUAN TOH-123RF

zorganizowano sieć „sklepów z produktami rolnymi” z udziałem ponad 10 sklepów – niektóre są zlokalizowane w centrach miast, inne na obszarach wiejskich lub w pobliżu głównych dróg czy miejsc turystycznych. Wielu z uczestniczących w tym projekcie rolników pracuje w małych gospodarstwach rolnych i wykorzystuje sprzedaż bezpośrednią jako strategię marketingową umożliwiającą im zwiększanie wartości swoich produktów.

Dla wielu producentów uczestnictwo w krótkim łańcuchu dostaw stanowi realną szansę utrzymania działalności rolniczej, szczególnie gdy gospodarstwo rolne jest zlokalizowane na obszarze podmiejskim. Jednak krótkie łańcuchy dostaw nie są jedyną obowiązującą strategią dostaw żywności i należy je rozpatrywać w kontekście tego, jak mogą one uzupełniać i współdziałać z bardziej tradycyjnymi lub

długimi łańcuchami dostaw. Istotne jest zatem opracowanie wspólnych działań łączących podejścia w zakresie metod sprzedaży oparte na krótkich i długich łańcuchach dostaw. Na przykład punkty sprzedaży w supermarketach potwierdzają, że niektórzy klienci kupują lokalne produkty w ramach krótkich łańcuchów dostaw, ale wielu również nadal robi zakupy w tradycyjnych punktach sprzedaży.

W istocie supermarkety we Francji coraz bardziej angażują się w sprzedaż bezpośrednią. Na przykład Metro Company, które jest hurtownikiem dla rynku restauracyjnego, oraz organizacja Légumes de France, która specjalizuje się w sprzedaży francuskich warzyw, podpisały umowę na rzecz promowania lokalnej produkcji. Zobowiązały się do dostarczania świeżych produktów produkowanych w odległości 80 km od magazynu hurtownika do supermarketów w Paryżu, Tours na

południe od Paryża i Colmar we wschodniej Francji.

Wielu producentów podejmuje obecnie również wspólne działania na poziomie lokalnym w celu rozwijania systemów, które postrzegają jako źródła nowych możliwości rynkowych. W 2006 r. producenci zorganizowali się i opracowali projekt o nazwie „Les saveurs du coin” (Smaki tego zakątka), którego celem było stworzenie specjalnych punktów sprzedaży lokalnych produktów. Obecnie otworzyli sklep z produktami sezonowymi oraz nawiązali współpracę z lokalnymi supermarketami w celu sprzedaży swoich produktów w konkretnych strefach zwanych „sklepami lokalnych producentów” na terenie supermarketów. Inicjatywa ta dała producentom pełną kontrolę nad swoimi produktami i wszyscy oni wiedzą, gdzie i jak są one sprzedawane. Projekt zbliżył również



producentów do konsumentów, zachęcając ich do myślenia o całym kanale produkcji i wprowadzania do obrotu swoich produktów rolnych. Opracowali również wspólną strategię komunikacji w celu promowania swoich sklepów, a w 2009 r. opracowali logistyczny serwis zamówień – [www.saveursducoin.fr](http://www.saveursducoin.fr). Umożliwiło im to dalszą dywersyfikację sprzedaży i dostarczanie koszyków bezpośrednio do konsumenta.

Rozpowszechnianie się inicjatyw dotyczących krótkich łańcuchów dostaw wzbudziło również zainteresowanie ze strony władz lokalnych, a wiele z nich decyduje się na kupowanie lokalnych produktów na własne potrzeby gastronomiczne. Lokalna produkcja jest zazwyczaj wystarczająco zróżnicowana, aby sprostać zapotrzebowaniu, jednak niektórzy producenci musieli się przystosować i wspólnie pracować w celu wytworzenia takiej ilości produktów, aby sprostać potrzebom władz lokalnych. Na przykład spółdzielnia producentów Terroirs Ariège Pyrénées łączy wszystkie obszary lokalnej produkcji na potrzeby zakładów zbiorowego żywienia w sąsiednich miastach. W inicjatywie wybrano konkretny model zarządzania, w którym wszyscy producenci i dostawcy, którzy są w bezpośrednim kontakcie z lokalnymi władzami, mają swoje udziały w przedsiębiorstwie. W ramach systemu zbiera się różne produkty, pakuje się je i rozprządza. Powodzenie tego modelu zależy

od zdolności wszystkich podmiotów do komunikowania się i angażowania się w ten proces.

### Jak dokonano tego, że krótkie łańcuchy dostaw działają we Francji?

Rozwój krótkich łańcuchów dostaw we Francji przebiegał na tle szeregu kluczowych wyzwań, w tym trudności z dostępem do gruntów do produkcji, braku informacji dla konsumentów i producentów oraz trudności w rozwijaniu odpowiednich struktur dostaw.

Wiele istniejących gospodarstw rolnych próbuje poszerzyć swoje gospodarstwa, podczas gdy zwiększona presja wynikająca z rozwoju miast również zmniejsza do minimum ilość gruntów dostępnych do produkcji rolnej. Jednak problemy związane z dostępem do gruntów nie dotyczą jedynie produkcji w ramach krótkich łańcuchów dostaw. Lokalne władze odgrywają znaczną rolę w przezwyciężaniu tych trudności, gdy mają możliwość wykorzystania innowacyjnych rozwiązań celem wsparcia sektora. Mogą odegrać znaczącą rolę w finansowaniu zakupu gruntów, jak również monitorowaniu ich dostępności. Na przykład miasto Locmariaquer w Bretanii, na zachodzie Francji, kupuje poroździelane kawałki gruntów rolnych, aby odtworzyć wystarczający areał do uprawy rolnej, a następnie miasto dzierżawi te grunty

producentom, którzy zobowiązują się do sprzedaży w ramach lokalnej sieci żywności. System ten umożliwił lokalnej społeczności i turystom kupowanie lokalnych produktów.

Władze dysponują również prawnymi środkami ochrony obszarów rolniczych, choć wiele z nich staje wobec zadania osiągnięcia niełatwej równowagi między przyjmowaniem napływu nowych mieszkańców i nowych działań gospodarczych a koniecznością utrzymania działalności rolniczej i ochrony gruntów. W celu ochrony i promowania tych stref tworzą specjalne chronione obszary rolnicze, a w projektach urbanistycznych mają również możliwość faworyzowania obszarów rolniczych.

Spójne strategie lokalne wdrażane przez władze lokalne stanowią podstawowy warunek dla pomyślnego wdrażania nowych inicjatyw w zakresie krótkich łańcuchów dostaw. Koordynowanie lokalnych podmiotów, właściwe środki wsparcia i pomoc finansowa mają zasadnicze znaczenie dla wzmacniania rozwoju krótkich łańcuchów dostaw. Większość udanych inicjatyw opiera się na dobrym zarządzaniu lokalnym, w którym wszystkie podmioty chętnie współpracują, aby przezwyciężyć przeszkody w tworzeniu zrównoważonych krótkich łańcuchów dostaw.

Powodzenie krótkich łańcuchów dostaw jest ściśle związane ze zdolnością władz lokalnych do współpracy. Należy wyjść ponad istniejącą konkurencyjność przedsiębiorstw – konieczne jest połączenie gospodarstw rolnych produkujących w ramach krótkich łańcuchach dostaw z istniejącymi strukturami rynku, na przykład sklepami, aby zintegrować lokalne rolnictwo z rynkiem żywności.

Zasadnicze znaczenie ma wzmocnienie rozwoju zarządzania lokalną żywnością – zapewnienie komplementarności między systemami produkcji, wprowadzania do obrotu i spożycia. Rola zaangażowanego pośrednika musi być jasno określona oraz należy wzmocnić aspekt żywnościowy krótkich łańcuchów

dostaw. Mogą występować (i występują) różnice zdań dotyczące relatywnych zalet i efektywności krótkich łańcuchów dostaw; często łatwiej jest zorganizować wszystkie podmioty wokół koncepcji krótkich łańcuchów dostaw jako „systemu żywnościowego”, a nie po prostu jako metody produkcji i wprowadzania do obrotu.

Lokalna polityka może również przekładać się na zarządzanie żywnościowe, promując konkretne metody wprowadzenia do obrotu i produkcji. Polityka krajowa może sprzyjać wdrażaniu lokalnych systemów, w szczególności przez zmianę ustawodawstwa w celu wsparcia produkcji i sprzedaży na mniejszą skalę.

W 2009 r. francuskie Ministerstwo Rolnictwa i Rybołówstwa uruchomiło plan działania w szczególności na rzecz wspierania krótkich łańcuchów dostaw, a następnie uruchomiono narodowy

plan żywnościowy. Opracowano również szereg niedawnych ustaw zmierzających do wzmocnienia krótkich łańcuchów dostaw. Plan działania na rzecz krótkich łańcuchów dostaw opracowano pod kątem producentów, a plan żywnościowy skupia się na zachowaniach konsumentów. W planie działania zachęca się do konkretnych działań służących promowaniu żywności dobrej jakości przez rozwój dostaw lokalnej żywności i promowanie jej francuskiego pochodzenia. Następnie wszystkie środki zawarte w planie działania wdrażano we wszystkich regionach Francji.

Wiele innych krajowych i lokalnych polityk uzupełnia wspomniane plany krajowe, sprzyjając działaniom na rzecz żywności i krótkich łańcuchów dostaw. Obejmują one Agendę 21 – wiejskie centra doskonałości, których badania skupiają się na konkretnych tematach wiejskich; CASDAR – fundusz celowy finansowany

z podatków rolnych, który wspiera projekty innowacyjne; oraz projekty współpracy LGD.

Jak pokazują wspomniane plany krajowe i lokalna działalność, we Francji istnieje pozytywne otoczenie służące rozwojowi krótkich łańcuchów dostaw. Badania prowadzone przez francuską sieć obszarów wiejskich wskazują wielorakość innowacyjnych projektów i określają złożoność tego procesu. Zasadnicze znaczenie ma lokalny, dobrze zintegrowany proces; jednocześnie należy podjąć szereg działań zmierzających do zwiększenia zarówno popytu, jak i podaży. W przypadku wszystkich podjętych działań ustalono, że tworzenie krótkich łańcuchów dostaw obejmuje nie tylko metody produkcji i wprowadzania produktów do obrotu, ale również zarządzanie żywnością i – jako zasadniczy efekt końcowy – spójność społeczną.



PRZYSZŁOŚĆ

Jak wygląda sytuacja  
na poziomie UE?





© TIM HUDSON

**W kwietniu 2012 r. Komisja Europejska zorganizowała konferencję<sup>19</sup> na temat „Lokalnego rolnictwa i krótkich łańcuchów dostaw żywności” w celu przeanalizowania sposobów i środków służących skuteczniejszemu mobilizowaniu gospodarczego, społecznego i środowiskowego potencjału lokalnego rolnictwa poprzez sprzedaż bezpośrednią i produkcję rolną na niewielką skalę. Ustalenia z konferencji są uwzględniane w procesie reformy wspólnej polityki rolnej (WPR) na okres po 2013 r.**

**D**ecydenci dokładnie wiedzą, jakie korzyści o charakterze gospodarczym, społecznym i środowiskowym może przynieść obywatelom UE lokalne rolnictwo i krótkie łańcuchy dostaw. Jednak sama wspólna polityka rolna może jedynie mobilizować do tworzenia większej liczby krótkich łańcuchów dostaw związanych z małymi gospodarstwami rolnymi. Inne obszary polityki, w szczególności przepisy w zakresie bezpieczeństwa żywności, mogą odgrywać zasadniczą rolę w zapewnieniu obywatelom UE wyżej wspomnianych korzyści. Z tego względu w kwietniu 2012 r. zorganizowano konferencję wysokiego szczebla, podczas której zebrało się kilkuset przedstawicieli wszystkich głównych

grup zainteresowanych stron, których dotyczy – zyskujący na znaczeniu – temat rozwoju obszarów wiejskich. Konferencja była wspólną inicjatywą Daciana Cioloșa, komisarza europejskiego ds. rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich, oraz Johna Dalliego, komisarza europejskiego ds. zdrowia i konsumentów.

W trakcie przemówień otwierających skierowanych do zainteresowanych stron obaj komisarze podkreślili swoje zaangażowanie na rzecz współpracy w celu znajdowania wspólnych rozwiązań. Komisarz Cioloș podkreślił, że jest przekonany, iż „istnieje ogromny potencjał w zakresie usług lokalnych łańcuchów dostaw”, a następnie wyjaśnił, jak według niego

„wiążą się one z nowoczesnym postrzeganiem naszego stosunku do żywności, z pewną wizją konkurencyjności gospodarczej rolnictwa oraz z jego społeczną i środowiskową efektywnością. Nie tylko eliminują one konieczność transportu na duże odległości – pobudzają również rozwój lokalnych gospodarek i umożliwiają konsumentom odgrywanie aktywnej roli w rozwoju gospodarczym ich lokalnych obszarów”.

Komisarz Dalli podkreślił, że w celu ochrony obywateli UE państwa członkowskie uzgodniły przepisy zawarte w pakiecie higienicznym<sup>20</sup> (w którym uregulowano kwestię bezpiecznego wytwarzania produktów żywnościowych). Wskazał

<sup>19</sup> Relacja wideo obejmująca wnioski z konferencji, sesje plenarne i warsztaty jest dostępna na stronie Komisji [http://ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012\\_en.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/events/small-farmers-conference-2012_en.htm).

<sup>20</sup> [http://europa.eu/legislation\\_summaries/food\\_safety/veterinary\\_checks\\_and\\_food\\_hygiene/index\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/veterinary_checks_and_food_hygiene/index_en.htm).

na elastyczność pakietu higienicznego, co pomaga państwom członkowskim wdrażać środki kontroli w zakresie bezpieczeństwa żywności, które są odpowiednie dla różnych systemów produkcji żywności funkcjonujących w różnych państwach.

Konferencja skupiała się na wykorzystaniu instrumentów polityki, ułatwianiu dostępu do rynków, wzmocnieniu powiązań między rolnikami i konsumentami oraz poprawie wdrażania odpowiednich przepisów higienicznych mających zastosowanie do krótkich łańcuchów dostaw. Zorganizowano trzy równoległe serie warsztatów poświęcone tym kwestiom, w tym warsztaty na

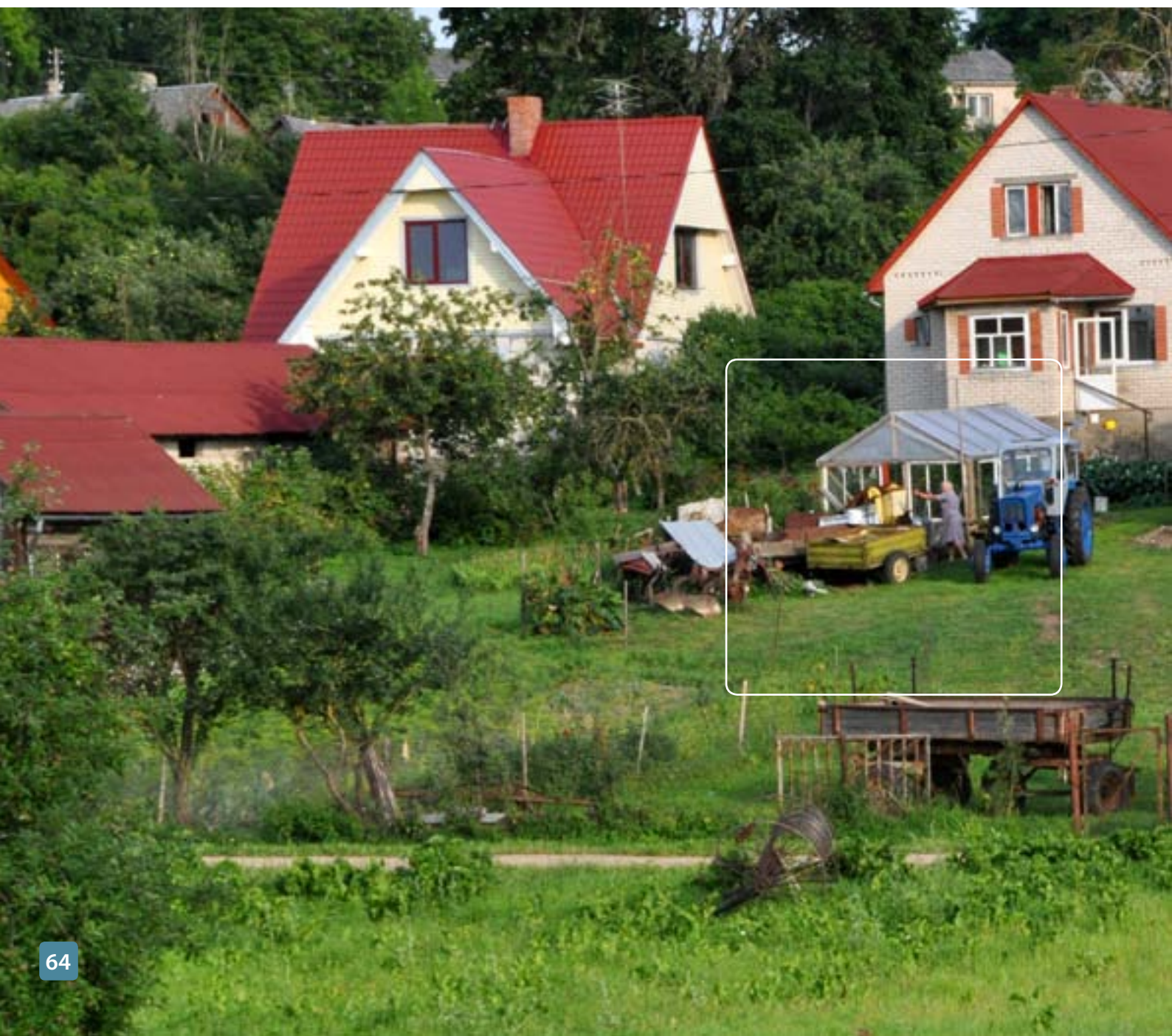
temat „Ułatwień dla lokalnych rolników w dostępie do rynku”.

Uczestnicy warsztatów przeanalizowali i omówili kilka przykładów krótkich łańcuchów dostaw z różnych państw członkowskich, główne sukcesy i wyzwania stojące przed rolnikami, związane z lokalnymi produktami żywnościowymi; oraz różne środki ułatwiania im dostępu do rynku. Kontrastujące ze sobą punkty widzenia rolników, konsumentów i naukowców uczestniczących w warsztatach uwydatniły relatywną złożoność lokalnego sektora żywności i krótkich łańcuchów dostaw, ale mimo to wszyscy uczestnicy byli zgodni co do istotnego znaczenia krótkich łańcuchów dostaw

oraz potwierdzili ich społeczne i gospodarcze skutki.

Główne wnioski wynikające z konferencji były następujące:

- **Nie ma ścisłej definicji pojęcia „krótkich łańcuchów dostaw żywności”** – natomiast obejmuje ono takie aspekty, jak jakość, sieci, środowisko, miejsca pracy, etyka i kultura. Główne elementy krótkich łańcuchów dostaw to: powiązanie z danym terytorium, wzajemne zaufanie między konsumentem a producentem; identyfikowalność oraz aktywne zaangażowanie lokalnych pośredników i innych zainteresowanych stron. Wzajemne zaufanie odnosi się również do wymiany informacji



i tworzenia sieci kontaktów – gdy konsumenci mogą się porozumiewać z producentami, mają do siebie większe zaufanie. Dodatkowo w krótkich łańcuchach dostaw coraz większą rolę odgrywają nowoczesne technologie i należy uznać możliwości internetu i zakupów internetowych jako ważnego narzędzia i platformy lokalnej sprzedaży.

- **Wzrasta zainteresowanie konsumentów kupowaniem lokalnych produktów** – jako że konsumenci oczekują większej dostrzegalności lokalnych produktów żywnościowych, rozważyć należy kwestię systemów etykietowania. Biorąc pod uwagę to, że wprowadzenie systemów etykietowania może prowadzić do większych kosztów ponoszonych

przez rolnika, istnieje konieczność znalezienia równowagi między oczekiwaniami konsumentów a unikaniem dodatkowych obciążeń finansowych ponoszonych przez producentów.

- **Jeżeli chodzi o aspekty gospodarcze, potwierdzono istotne znaczenie wartości dodanej** – z tego względu należy promować techniki i infrastrukturę wprowadzania do obrotu umożliwiające rolnikom uczestniczenie w sprzedaży bezpośredniej i krótkich łańcuchach dostaw. Różne doświadczenia państw członkowskich pokazują, że pomocne mogą tu być szkolenia i usługi doradcze dla producentów oraz edukacja konsumentów. Programy rozwoju obszarów wiejskich (PROW) mogą odgrywać

istotną rolę w zwiększaniu możliwości w zakresie szkoleń i doradztwa dla rolników. Jednocześnie nie należy zapominać o środowiskowych i społecznych aspektach krótkich łańcuchów dostaw.

- W przyszłości **procedury zamówień publicznych** umożliwiające pozyskiwanie produktów na potrzeby żywieniowe szpitali, szkół itp. ze źródeł lokalnych mogą przyczynić się do zwiększania dostępu lokalnych producentów do rynków lokalnych. Ponadto jeżeli chodzi o **sprawowanie władzy na szczeblu lokalnym**, należy wspierać zaangażowanie zainteresowanych stron w procesy decyzyjne. Wszelkie decyzje o charakterze regulacyjnym na poziomie UE powinny uwzględniać różnice regionalne.

© TIM HUDSON





## Perspektywy na przyszłość

Obecne działania Komisji Europejskiej w dalszym ciągu służą poszukiwaniu rozwiązań w zakresie gospodarki rolnej, rozwoju obszarów wiejskich i bezpieczeństwa żywności, co jest odpowiedzią na wyzwania związane z przygotowaniem realnych strategii na rzecz promowania i wspierania krótkich łańcuchów dostaw, w szczególności związanych z małymi gospodarstwami rolnymi.

W ramach reform WPR na okres po 2013 r. zaproponowano szereg środków polityki, które bezpośrednio odnoszą się do omawianego tematu. W ramach nowego priorytetu w zakresie rozwoju obszarów wiejskich promowana będzie organizacja łańcuchów dostaw żywności z możliwością interweniowania w tworzenie rynków żywności i krótkich łańcuchów dostaw. Państwa członkowskie będą miały możliwość uwzględnienia w ramach PROW „tematycznych podprogramów”, które odnoszą się (między innymi) do konkretnych rozpoznanych potrzeb małych gospodarstw i krótkich łańcuchów dostaw.

W czasie konferencji przedstawiono również poniższą orientacyjną listę środków w zakresie rozwoju obszarów wiejskich i krótkich łańcuchów dostaw na lata 2014–2020:

1. Inwestycje i infrastruktura lokalna
  - inwestycje gospodarstw w aktywa rzeczowe,
  - podstawowe usługi i odnowa wsi.
2. Rozwój gospodarstw i przedsiębiorstw
  - pomoc na rozpoczęcie działalności dla młodych rolników, na działalność pozarolniczą na obszarach wiejskich oraz na rozwój małych gospodarstw rolnych,
  - inwestycje w działalność pozarolniczą,
  - roczne płatności dla „drobnych producentów rolnych” przekazujących swoje gospodarstwa.
3. Rozwój umiejętności i wiedzy oraz promowanie jakości
  - transfer wiedzy i działania informacyjne,
  - usługi doradcze oraz usługi w zakresie zarządzania gospodarstwem rolnym i zastępstwa,

- systemy zapewnienia jakości produktów rolnych i środków spożywczych.

4. Współpraca różnych partnerów
  - wspólne użytkowanie obiektów i zasobów przez małe podmioty gospodarcze,
  - działania promocyjne związane z krótkimi łańcuchami dostaw i lokalnymi rynkami,
  - tworzenie grup producentów.
5. Lokalne strategie (LEADER).

Jak podkreślił komisarz Ciołoş w swoim przemówieniu skierowanym do zgromadzonych osób, „musimy lepiej zrozumieć ten typ wprowadzania produktów do obrotu. Musimy go na nowo odkryć. Po przeprowadzeniu analiz i sformułowaniu wniosków poprawić trzeba będzie prawdopodobnie rzeczywisty sposób funkcjonowania tych nowych systemów dostaw żywności, tak aby przywrócić im ich właściwe miejsce i umożliwić, aby rozwijały się nawet bardziej, przy zapewnieniu odpowiednich warunków”.

## Rola krajowych sieci obszarów wiejskich

W niniejszym wydaniu „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE” zebrano informacje dotyczące lokalnych systemów żywnościowych i krótkich łańcuchów dostaw z całej Unii Europejskiej. Na ich podstawie stwierdzono, że sektor ten rozwija się w całej Europie, zaspakajając zapotrzebowanie konsumentów, że zainteresowane strony z entuzjazmem podchodzą do możliwości powstających w tym sektorze oraz że istnieje ogromny potencjał w zakresie wymiany najlepszych praktyk oraz współpracy międzyregionalnej i międzynarodowej.

Wiele krajowych sieci obszarów wiejskich poczyniło już pierwsze kroki w tym kierunku, współdziałając w ramach inicjatywy tematycznej, oraz zobowiązało się do dalszej współpracy w celu pobudzenia rozwoju sektora w swoich państwach i w całej Unii Europejskiej. Zaproponowano już zakres możliwych działań w ramach współpracy, które obejmują:

- organizację europejskich dni lokalnej żywności, targów i seminariów na temat lokalnej żywności – służących wymianie najlepszych praktyk i identyfikacji możliwości współpracy – oraz wykorzystanie tych imprez do rozwoju działających sieci europejskich;
- opracowanie szeregu tematycznych wizyt studyjnych z udziałem zainteresowanych stron ze wszystkich szczebli, tak aby zachęcić do dialogu i wypracować robocze relacje;
- stworzenie szeregu produktów i modeli współpracy służących wymianie informacji;
- uruchomienie międzynarodowego projektu dotyczącego przedsiębiorczości i krótkich łańcuchów dostaw dla producentów, zakładów gastronomicznych oraz inicjatyw turystycznych;
- przegląd i rozpowszechnianie informacji dotyczących modeli zarządzania w zakresie krótkich łańcuchów dostaw, które pasują do różnych kontekstów, ram prawnych i skutecznych strategii komunikacji;
- sporządzanie wytycznych dotyczących lokalnych znaków jakości związanych z krótkimi łańcuchami dostaw w celu zapewnienia przestrzegania minimalnych norm w zakresie jakości, pochodzenia i cech łańcucha dostaw żywności;
- poprawę monitorowania inicjatyw w zakresie krótkich łańcuchów dostaw oraz uczestniczących w nich rolników, tak aby przeprowadzić pełną ocenę społecznych i ekonomicznych skutków zjawiska krótkich łańcuchów dostaw, które bardzo trudno jest obecnie ocenić w ujęciu ilościowym, a które jest bardzo pożyteczne – jako że tworzy ono potencjalną bazę danych służącą komunikacji między producentami oraz tworzeniu efektywnych sieci kontaktów i możliwości nowych partnerstw;
- tworzenie modeli efektywnych lokalnych systemów logistycznych (które mają zasadnicze znaczenie dla rozwoju krótkich łańcuchów dostaw), opartych na możliwościach logistycznych rolników i spółdzielni zaangażowanych w projekty związane z krótkimi łańcuchami dostaw oraz na zewnętrznych podmiotach świadczących usługi logistyczne.

Te zaproponowane obszary działalności idealnie pasują do działań transnarodowych w ramach inicjatyw LEADER, Interreg i innych programów europejskich. Mogą one wzmocnić sektor w poszczególnych regionach i spowodować, że krótkie łańcuchy dostaw będą mogły rozwijać się szybciej i w sposób bardziej zrównoważony. Wszelkie grupy w całej Europie będą wprowadzały innowacje w celu przezwyciężania podobnych przeszkód i będą próbowały nowych sposobów budowania bezpiecznych partnerstw; wymiana najlepszych praktyk może jedynie pomóc zainteresowanym stronom w tworzeniu odpowiednich struktur i działań na swoim obszarze.



### Skróty i akronimy użyte w niniejszym wydaniu „Przeglądu Obszarów Wiejskich UE”

ChNP	chroniona nazwa pochodzenia	HACCP	analiza zagrożeń i krytycznych punktów kontroli
ChOG	chronione oznaczenie geograficzne	ICT	technologie informacyjno-komunikacyjne
CSA	rolnictwo wspierane przez lokalną społeczność	KE	Komisja Europejska
DG AGRI	Dyrekcja Generalna ds. Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich	KŁD	krótki łańcuch dostaw
EFRR	Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego	KR	Komitet Regionów
EFROW	Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich	KSOW	krajowa sieć obszarów wiejskich
ENRD	Europejska Sieć na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich	LEADER	Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale
EPC	ekwiwalent pełnego czasu pracy	LGD	lokalna grupa działania
FAAN	projekt „Wspieranie alternatywnych sieci produkcji i dystrybucji żywności”	MŚP	małe i średnie przedsiębiorstwa
GTS	gwarantowana tradycyjna specjalność	PROW	program rozwoju obszarów wiejskich
		WPR	wspólna polityka rolna
		UE	Unia Europejska

Poprzednie wydania  
Przeglądu Obszarów Wiejskich UE  
są dostępne na stronie księgarni UE:  
<http://bookshop.europa.eu>

Wypełnij formularz zamówienia  
prenumeraty, aby otrzymywać  
publikacje EFROW  
bezpłatnie do domu:  
[https://webgate.ec.europa.eu/  
myenrd/myenrd/en/  
registration\\_en.cfm](https://webgate.ec.europa.eu/myenrd/myenrd/en/registration_en.cfm)



K3-AJ-09-001-PL-C



K3-AJ-09-002-PL-C



K3-AJ-09-003-PL-C



K3-AJ-10-004-PL-C



K3-AJ-10-005-PL-C



K3-AJ-10-006-PL-C



K3-AJ-11-007-PL-C



K3-AJ-11-008-PL-C



K3-AJ-11-009-PL-C



K3-AJ-12-010-PL-C



K3-AJ-12-011-PL-C

# online

European Commission  
European Network for Rural Development

European Commission > Agriculture and Rural Development > Rural Development > ENRD

Home | Policy in Action | Country | Themes | Leader | Networks & Networking | Publications & Media | Events & Histories | Info | LOGIN

The European Network for Rural Development is the hub that connects rural development actors across the EU. Discover what the ENRD means to you and how the ENRD is contributing to the effective implementation of rural development strategies through knowledge development, knowledge sharing and exchange and cooperation across Europe. [Read more](#)

Covering Rural Europe ...

Click on a country flag to connect with rural Europe

Connect with EU

EU Member Countries  
Accession to EU in 2013  
Candidate countries  
Potential candidate countries  
Other countries

Search

European Evaluation Network  
Rural Development

Key Tools

Subscribe to our mailing list

News

NEWS OF THE MONTH  
Active  
The European Network for Rural Development has been fully operational since 2013 and it made up of a consortium of three partner organisations ... [Read more](#)

- 3rd December 2013: ENRD project examples supporting different types of rural development action in EU Member States. [PDF](#)
- 3rd December 2013: Demystifying the variety of Rural Development projects that can be funded with ENRD assistance through the Member States. [PDF](#)
- 2nd December 2013: ENRD good practice guide Commission's approach for Rural Development with ENRD assistance. [PDF](#)

Strona internetowa

Europejskiej Sieci na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich

<http://enrd.ec.europa.eu>



Urząd Publikacji

ISSN 1831-5372



9 771831 537003