

Barbara Sałata
Sylvia Żakowska-Biemans

Krótkie łańcuchy Dostaw

- jak zacząć?



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”

Materiał opracowany przez Mazowiecki Ośrodek Doradztwa Rolniczego z siedzibą w Warszawie
Instytucja Zarządzająca PROW 2014-2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Materiał współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
„Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020

Barbara Sałata
Sylvia Żakowska-Biemans

Krótkie Łańcuchy Dostaw

- jak zacząć?



wydawca: Mazowiecki Ośrodek Doradztwa Rolniczego
korekta: Monika Mikołajczuk
projekt okładki, skład: Makapaka Maciej Totwiński, makapaka.pl
Zdjęcie z okładki freepik.com
drukarnia: Biznes Druk, biznes-druk.pl
nakład: 3000 szt.
ISBN: 978-83-60408-71-1
Warszawa 2024

Broszurę opracowano w ramach operacji „Nauka praktyce” wpisanej do Planu Operacyjnego Krajowej Sieci Obszarów Wiejskich na lata 2024-2025.

Spis treści

1. Wstęp	5
2. Co muszę wiedzieć, zanim podejmę decyzję o działalności w krótkich łańcuchach dostaw żywności?	6
3. Jaką formę działalności wybrać?	8
4. Dostawy bezpośrednie	10
5. Sprzedaż bezpośrednia surowców pochodzenia zwierzęcego	11
6. Rolniczy handel detaliczny	12
7. Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MLO)	15
8. Która z form działalności jest dla mojego gospodarstwa najlepsza?	17
9. Pochodzenie żywności lub surowców wykorzystywanych do jej wytwarzania (produkcja własna czy żywność zakupiona w całości lub w części od innych podmiotów)	17
10. Wymogi higieniczne oraz prawa budowlanego i prawa pracy	18
11. Spełnianie wymagań w zakresie jakości żywności i bezpieczeństwa potwierdzonymi badaniami laboratoryjnymi żywności	25
12. Rozwiązania organizacyjne w zakładach produkcji żywności o małej zdolności produkcyjnej	26
13. Rejestracja działalności w inspekcji nadzorującej zgodnie z kompetencjami	31
14. Znakowania środków spożywczych – podawanie informacji dla konsumentów	34
15. Rodzaj działalności: rolnicza, pozarolnicza	35
16. Podatek dochodowy	35
17. Podatek od towarów i usług (VAT)	37
18. Ubezpieczenia społeczne	39
19. Od producenta do konsumenta	40
20. Od czego zacząć...	40
21. Marketingowo o żywności z krótkich łańcuchów dostaw	44
22. Kim są konsumenci zainteresowani żywnością z krótkich łańcuchów dostaw?	47
23. W jaki sposób konsumenci najchętniej zaopatrują się w żywność z krótkich łańcuchów dostaw a jakie sposoby organizacji sprzedaży chcą rozwijać rolnicy/producenty?	50
24. Platformy internetowe z perspektywy rolnika i konsumenta	59
25. Produkty najczęściej kupowane przez internet	63
26. Nowości i innowacje	64
27. Jak dotrzeć do konsumentów?	66
28. Facebook i Instagram nie takie straszne	67
29. Zaprosz konsumenta do swojego świata	68
30. Współpraca z gastronomią	71
31. Znaki i systemy jakości	72
32. Bariery zakupu żywności z krótkich łańcuchów dostaw	72



1. Wstęp

Krótkie łańcuchy dostaw żywności (KŁŻ) zyskują coraz większą popularność jako forma działalności, przynosząca wymierne korzyści zarówno producentom, jak i konsumentom. Dla producentów KŁŻ to nie tylko szansa na uzyskanie stabilnych dochodów, ale także możliwość nawiązania bezpośrednich relacji z odbiorcami swoich produktów, co pozwala lepiej zrozumieć ich potrzeby i dostosować ofertę do zmieniających się oczekiwań konsumentów. Polscy konsumenci szczególnie cenią jakość żywności pochodzącej z krótkich łańcuchów dostaw, a bezpośrednie zakupy od rolnika dają im satysfakcję z wspierania krajowych i lokalnych producentów.

Poradnik ten został opracowany w odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania producentów zainteresowanych rozpoczęciem działalności w ramach krótkich łańcuchów dostaw żywności (KŁŻ).

To, co odróżnia nasz poradnik od innych, to spojrzenie na krótkie łańcuchy dostaw również z perspektywy trendów rynkowych, konsumenta i jego oczekiwań, ponieważ to ostatecznie konsument poprzez swoje decyzje zakupowe weryfikuje taką formę działalności. Naszym celem jest zwrócenie uwagi na możliwości wynikające z krótkich łańcuchów dostaw żywności, ale także podkreślenie, o czym nie można zapomnieć i czego nie można zaniedbać na drodze od producenta do konsumenta.

W pierwszej części poradnika prezentujemy w możliwie jak najbardziej przystępnej formie podstawowe zasady organizacji sprzedaży w krótkich łańcuchach dostaw żywności wynikające z aktualnych rozwiązań prawnych. Zdajemy sobie sprawę, że dla wielu producentów formalności mogą wydawać się skomplikowane, a ryzyko popełnienia błędów przytłaczające. Mamy nadzieję, że poradnik choć w niewielkim stopniu przyczyni się do ograniczenia tych obaw. Aktualne regulacje prawne są bardzo uproszczone i przede wszystkim koncentrują się na zapewnieniu bezpieczeństwa spożywanej żywności. Najważniejsze, aby każda decyzja związana z produkcją żywności w gospodarstwie była podejmowana z troską o zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności zgodnie z zasadą „nie czynj drugiemu, co tobie niemiłe”. Tylko wtedy można uniknąć sytuacji, w której „mądry Polak po szkodzie”.

Z badań wynika, że obecnie największą barierą dla konsumentów jest brak wystarczających informacji na temat miejsca sprzedaży oraz ograniczona dostępność produktów w ramach krótkich łańcuchów dostaw. W obliczu ogromnej konkurencji i nasycenia krajowego rynku różnorodnymi produktami, deklaracje polskich konsumentów o zainteresowaniu żywnością z krótkich łańcuchów dostaw mają szczególną wartość. Dlatego też w drugiej części poradnika dedykowanej trendom staramy się przybliżyć rolnikom i producentom zainteresowanym krótkimi łańcuchami dostaw żywności „świat konsumenta”.

Ostatnia część poradnika to spojrzenie w przyszłość. Decyzja o tym, „jak zacząć,” nie dotyczy jedynie „tu i teraz” – wymaga analizy aktualnych trendów, oceny szans i zagrożeń oraz precyzyjnego określenia swoich dążeń. Istnieje wiele sprawdzonych dobrych praktyk działania w ramach krótkich łańcuchów dostaw żywności, a wciąż pojawiają się nowe możliwości pozyskiwania funduszy na wsparcie tych inicjatyw. Sprzyja temu zarówno unijna, jak i krajowa polityka w zakresie rolnictwa. Jednak kluczowym czynnikiem są zmieniające się oczekiwania konsumentów. Pomimo trudności ekonomicznych, spadku siły nabywczej i rosnących cen, segment konsumentów, którzy stawiają na jakość, nieustannie się powiększa. Coraz więcej konsumentów poszukuje żywności dobrej dla zdrowia, przyjaznej dla środowiska i wyprodukowanej w sposób etyczny.

2. Co muszę wiedzieć, zanim podejmę decyzję o działalności w krótkich łańcuchach dostaw żywności?

Krótkie łańcuchy dostaw żywności mają za zadanie **skracać drogę** produktów rolnych od producenta do konsumenta. To rozwiązanie polegające na połączeniu produkcji, dystrybucji i sprzedaży żywności, umożliwiające **zmniejszenie liczby pośredników** pomiędzy rolnikiem a konsumentem. Tym samym nie zawsze krótki łańcuch żywności jest tożsamy z lokalną dystrybucją żywności.

Dzięki takiej formie sprzedaży konsumenci mogą osobiście poznać osoby, od których nabywają żywność, dowiedzieć się więcej o jej specyficznych walorach, a rolnicy zyskują możliwość bezpośredniego poznania oczekiwań konsumentów. Te wzajemne relacje sprzyjają budowaniu zaufania między rolnikiem a konsumentem. Możliwość sprzedaży w krótkich łańcuchach dostaw produktów wytwarzanych przez rolników, zarówno roślinnych, jak i zwierzęcych, a także żywności przetworzonej w ich gospodarstwach rolnych, to bez wątpienia rozwiązanie, które bezpośrednio wspiera rolników i otwiera przed nimi nowe perspektywy. Dużą zaletą tego rozwiązania jest to, że rolnik może w pełni wykorzystać potencjał swojego gospodarstwa.

Korzyści wynikające z krótkich łańcuchów dostaw żywności są wielorakie

- Wyższe i stabilne dochody dla rolników/producentów: Eliminacja pośredników pozwala rolnikom na uzyskanie wyższych marż, co przekłada się na stabilniejsze i bardziej przewidywalne dochody.
- Promocja gospodarstwa i jego oferty: Uczestnictwo w krótkich łańcuchach dostaw stanowi doskonałą okazję do promocji gospodarstwa,
- Budowanie więzi i zaufania pomiędzy rolnikami/producentami a konsumentami

- Źródło wiedzy i inspiracji dla rozwoju nowych produktów: Bezpośredni kontakt z konsumentami pozwala rolnikom na lepsze zrozumienie ich potrzeb i preferencji, co może inspirować do tworzenia nowych produktów i rozszerzania oferty.
- Poprawa atrakcyjności i infrastruktury turystycznej regionu/kraju: rozwój krótkich łańcuchów dostaw może przyczynić się do wzrostu atrakcyjności turystycznej regionu, zwłaszcza gdy jest połączony z agroturystyką, festiwalami kulinarnymi czy innymi lokalnymi inicjatywami promującymi produkty regionalne.
- Pozytywny wpływ na środowisko: krótkie łańcuchy dostaw przyczyniają się do zmniejszenia emisji CO₂ poprzez ograniczenie transportu i zmniejszenie ilości opakowań. Dodatkowo, promowanie lokalnej produkcji może wspierać zrównoważone praktyki rolnicze, które są korzystne dla środowiska.
- Bezpośredni kontakt z producentami pozwala konsumentom lepiej zrozumieć pochodzenie i jakość żywności, co może prowadzić do bardziej świadomych i lepszych dla konsumenta decyzji zakupowych.

Rozwiązania prawne mające na celu wspieranie sprzedaży żywności bezpośrednio przez rolników zaczęły pojawiać się w Polsce na początku XXI wieku. Jednak to dopiero zmiany wprowadzone w latach 2016–2017, w tym długo oczekiwane regulacje dotyczące rolniczego handlu detalicznego, stały się impulsem do rozwoju sprzedaży żywności w krótkich łańcuchach dostaw.

W krajach EU-15 średnio 15% gospodarstw rolnych sprzedaje ponad 50% swoich produktów za pośrednictwem krótkich łańcuchów dostaw¹. Z informacji opublikowanych przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w związku z obchodzonego 17 października 2023 roku dniem sprzedaży bezpośredniej wynika, że Rolniczy Handel Detaliczny pod nadzorem Inspekcji Sanitarnej prowadziło 2 398 podmiotów. Natomiast 20 179 podmiotów prowadzi Rolniczy Handel Detaliczny, a 16 291 podmiotów zajmuje się Sprzedażą Bezpośrednią pod nadzorem Inspekcji Weterynaryjnej².

Krótkie łańcuchy dostaw żywności postrzegane są przede wszystkim jako dobry sposób na poprawę sytuacji dochodowej mniejszych gospodarstw. Jednak doświadczenia z ostatnich lat pokazują, że skracanie drogi pomiędzy producentem a konsumentem ma nie tylko wymiar ekonomiczny, ale przyczynia się do korzyści środowiskowych i społecznych. Europejskie rolnictwo przeżywa obecnie ogromne problemy, których konsekwencją są masowe protesty przetaczające się przez cały kontynent. Pomiędzy 2010 a 2020 rokiem liczba gospodarstw rolnych w krajach UE zmniejszyła się z 12 mln do 9 mln. Oznacza to, że każdego dnia znika ich ponad 800³.

1 [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS_BRI\(2016\)586650_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/586650/EPRS_BRI(2016)586650_EN.pdf)

2 Wykazu zakładów rejestrowanych prowadzony przez Inspekcję Weterynaryjną, <https://www.wetgiw.gov.pl/nadzor-weterynaryjny/wykaz-zakladow-rejestrowanych>

3 <https://samorzad.pap.pl/kategoria/aktualnosci/komitet-regionow-nie-utrzymamy-konkurencyjnosc-rolnictwa-wydajac-na-nie>

Rozwój krótkich łańcuchów dostaw żywności stanowi jeden z wielu możliwych kierunków rozwoju sprzedaży żywności i nie powinien być postrzegany wyłącznie jako panaceum na problemy, z jakimi borykają się mniejsze gospodarstwa rolne. Może stanowić również atrakcyjną formę zróżnicowania dystrybucji produktów pochodzących z większych obszarowo gospodarstw czy też specjalistycznych o dużym wolumenie produkcji, jak gospodarstwa sadownicze czy też warzywnicze. Dzięki temu krótkie łańcuchy dostaw mogą wspierać różnorodne modele produkcji i przyczyniać się do ich zrównoważonego rozwoju.

3. Jaką formę działalności wybrać?

Wraz z wprowadzeniem nowych regulacji prawnych pojawiło się wiele pytań po stronie rolników/producentów zainteresowanych taką formą działalności. Przede wszystkim, jakie wymogi należy spełnić, aby móc sprzedać dany produkt wytworzony w gospodarstwie. Jakie są wytyczne, normy, przepisy, formalności, jaką dokumentację należy przygotować przed rozpoczęciem działalności a jaką gromadzić w trakcie jej prowadzenia. Pomimo istnienia licznych źródeł informacji na temat regulacji prawnych, procedur rejestracyjnych oraz dostępnych programów wsparcia finansowego, rolnicy często potrzebują wsparcia w ich interpretacji i praktycznym zastosowaniu.

Naszym celem jest udzielenie odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania rolników oraz przekonanie ich, że warto rozważyć tę formę działalności. Dotychczasowe doświadczenia pokazują, że rolnicy i producenci czerpią z niej nie tylko zadowalające dochody, ale także ogromną satysfakcję.

Wybór formy działalności, w której będziemy produkować i sprzedawać żywność, jest indywidualną decyzją każdego rolnika. Przy jej podejmowaniu należy uwzględnić wielkość i różnorodność produkcji, czas, którym dysponujemy, miejsce oraz lokalizację gospodarstwa, aby wybrać najbardziej odpowiednią formę działalności.

Co należy wziąć pod uwagę? Czy będą to produkty pochodzenia roślinnego czy zwierzęcego? Czy chcę sprzedawać swoje produkty w stanie nieprzetworzonym czy przetworzonym?

Produkty nieprzetworzone	Produkty przetworzone i przetwarzanie
Produkt, który nie podlegał przetwarzaniu, ale mógł zostać rozdzielony, podzielony na części, przecięty, pokrojony, pozbawiony kości, rozdrobniony, oskórowany, skruszony, nacięty, wyczyszczony, przycięty, pozbawiony łusek, zmielony, schłodzony, zamrożony, głęboko zamrożony lub rozmrożony.	Środek spożywczy uzyskany w wyniku przetworzenia produktów nieprzetworzonych. Produkt ten może zawierać składniki niezbędne do ich wyprodukowania lub nadania mu specyficznego charakteru. Przetwarzanie - każde działanie, które znacznie zmienia produkt wyjściowy, w tym ogrzewanie, wędzenie, peklowanie, dojrzewanie, suszenie, marynowanie, ekstrakcję, wyciskanie lub połączenie tych procesów.

Wybrana forma produkcji i sprzedaży wiąże się z określonymi wymogami prawnymi, które każdy rolnik - producent wprowadzający żywność do obrotu musi spełnić. Rolnik, który chce zgodnie z prawem sprzedawać produkty wytworzone w swoim gospodarstwie, powinien dokładnie zapoznać się z odpowiednimi ustawami i rozporządzeniami regulującymi tę działalność. Kluczowe jest zapewnienie konsumentów, że prowadzona działalność jest legalna, a oferowane produkty spełniają wszystkie wymogi bezpieczeństwa żywności-Konsumenci weryfikują bezpieczeństwo produktów na różne sposoby – nie tylko poprzez sprawdzenie daty przydatności do spożycia, ale również poprzez zainteresowanie procesem przetwarzania, opakowania, transportu i przechowywania żywności w miejscu sprzedaży.

Przy wyborze formy działalności należy przede wszystkim uwzględnić:

- profil produkcji gospodarstwa (produkcja roślinna, zwierzęca, mieszana),
- rodzaj wytwarzanych środków spożywczych (w postaci nieprzetworzonej czy przetworzonej),
- pochodzenie żywności lub surowców wykorzystywanych do jej wytwarzania (produkcja własna, czy żywność zakupiona w całości lub w części od innych podmiotów),
- planowaną wielkość i intensywność produkcji,
- planowany obszar sprzedaży i środki transportu (lokalnie, regionalnie, cały kraj),
- możliwości organizacyjne (praca własna, współpraca),
- możliwości współpracy z innymi rolnikami, organizacjami lokalnymi, władzami samorządowymi

Rolnik może przetwarzać i sprzedawać swoje produkty rolne bezpośrednio konsumentom:



DZIAŁAJĄC W POJEDYNKĘ – rolnik samodzielnie uruchamia działalność, musi zadbać o pozyskanie konsumentów/klientów i spełnienie wszystkich obowiązujących przepisów prawa żywnościowego, podatkowych w zakresie produkcji, transportu i sprzedaży. Sam pełni rolę dostawcy i sprzedawcy do konsumentów indywidualnych i innych odbiorców.



DZIAŁAJĄC Z INNYMI ROLNIKAMI I PRODUCENTAMI współtworzy grupę sprzedaży, spółdzielnię czy inną formę organizacji, co ułatwia dostęp do konsumentów, ale również zwiększa możliwości otrzymania wsparcia w zakresie przestrzegania przepisów podatkowych i prawa żywnościowego, produkcji, technologii, logistyki i marketingu.



W OBU PRZYPADKACH rolnik jako podmiot działający w obszarze produkcji żywności jest odpowiedzialny osobiście za prowadzenie działalności zgodnie z przepisami, w szczególności w zakresie bezpieczeństwa i jakości wprowadzanej do obrotu żywności.

Aktualnie obowiązujące przepisy umożliwiają rolnikom skorzystanie z następujących rodzajów działalności: **sprzedaży bezpośredniej** (produkty zwierzęce nieprzetworzone), **dostaw bezpośrednich** (produkty roślinne nieprzetworzone), **działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej** (produkty zwierzęce przetworzone) oraz **rolniczego handlu detalicznego** (produkty roślinne i zwierzęce nieprzetworzone i przetworzone).

4. Dostawy bezpośrednie

Dostawy bezpośrednie dotyczą produkcji i sprzedaży nieprzetworzonych produktów roślinnych, m.in. zbóż, warzyw, owoców, ziół i grzybów uprawnych, niestanowiących działów specjalnych produkcji rolnej⁴.

W ramach tej działalności można również dokonywać zbioru ziół i runa leśnego oraz wytwarzać środki spożywcze pochodzące z produktów lub surowców, wymienionych wyżej w postaci kiszonej lub suszonej. Sprzedaż można prowadzić w wyznaczonym miejscu znajdującym się na terenie gospodarstwa, w miejscach przyległych do miejsca produkcji, własnych sklepach, w wyznaczonych punktach sprzedaży detalicznej lub ze specjalistycznych środków transportu, na targowiskach, również przez internet.

W ramach dostaw bezpośrednich dopuszcza się stosowanie takich czynności, jak np. mycie warzyw, usuwanie liści czy też suszenie ziół.

Natomiast takie czynności, jak np.: obieranie ziemniaków, krojenie marchewek, pakowanie sałaty w woreczki, stosowanie gazów konserwujących – nie mogą być zaliczone do czynności dozwolonych w ramach dostaw bezpośrednich.

Producenci, którzy wprowadzają do obrotu produkty pierwotne wyłącznie w warunkach dostaw bezpośrednich, są zobowiązani do przestrzegania wymagań określonych w rozporządzeniu Ministra Zdrowia w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych. Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. z 2007 r. Nr 112, poz. 774) określa zakres działalności prowadzonej w ramach dostaw bezpośrednich środków spożywczych, w tym wielkość i obszar dostaw bezpośrednich oraz szczegółowe wymagania higieniczne dla działalności prowadzonej w ramach dostaw bezpośrednich żywności.

Dostawy bezpośrednie środków spożywczych są realizowane bezpośrednio przez producentów produkcji pierwotnej, którzy dostarczają **małe ilości środków spożywczych** do konsumentów finalnych lub do zakładów detalicznych zaopatrujących konsumentów finalnych.

Więcej informacji: <https://www.ksowplus.pl/rolnictwo-i-produkcja-rolna/krotkie-lancuchy-dostaw-zywnosci/dostawy-bezposrednie>

⁴ Do działów specjalnych produkcji rolnej zalicza się: uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybnie, uprawy roślin „in vitro”, fermową hodowlę i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowlę i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, hodowlę dżdżownic, hodowlę entomofagów, hodowlę jedwabników, prowadzenie pasiek oraz hodowlę i chów innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym. https://www.podlaskie.kas.gov.pl/documens/3558477/9657190/20201118_KU_uzyskanie_decyzji_dzialy_specjalne_SPV.pdf

5. Sprzedaż bezpośrednia surowców pochodzenia zwierzęcego

Sprzedaż bezpośrednia surowców pochodzenia zwierzęcego – tj. mleka surowego, śmietany surowej, jaj, produktów pszczelich nieprzetworzonych, produktów rybołówstwa nieprzetworzonych lub poddanych uśmierceniu i niektórym rodzajom obróbki, żywych ślimaków lądowych, tusz i podrobów z drobiu i zajęczaków poddanych ubojowi w gospodarstwie rolnym, tusz i podrobów zwierząt łownych.

W ramach tej formy działalności można prowadzić sprzedaż konsumentowi końcowemu lub do zakładów prowadzących handel detaliczny bezpośrednio zaopatrujących konsumenta końcowego (np. sklepów, stołówek, jadłodajni czy restauracji). Do sprzedaży bezpośredniej dopuszcza się **wyłącznie produkty pochodzenia zwierzęcego wyprodukowane z własnych surowców**, a sprzedaż może być prowadzona tylko na ograniczonym obszarze.

Działalność z zakresu sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego właściciel gospodarstwa rejestruje w Powiatowym Inspektoracie Weterynarii (PIW), właściwym ze względu na miejsce położenia gospodarstwa, co najmniej na 30 dni przed rozpoczęciem sprzedaży.

Po otrzymaniu wniosku powiatowy lekarz weterynarii wydaje decyzję o wpisie do rejestru, nadając gospodarstwu weterynaryjny numer identyfikacyjny (WNI). Zawsze w miejscu sprzedaży, np. na targowisku, rolnik musi dysponować kopią wydanej decyzji, w której nadano weterynaryjny numer identyfikacyjny, aby w razie kontroli Inspekcji Weterynaryjnej przedstawić dowód, że uzyskał zgodę na prowadzenie takiej działalności.

Obszarem sprzedaży bezpośredniej jest teren województwa, w którym prowadzona jest produkcja oraz teren województw przyległych. W przypadku sprzedaży podczas imprez okolicznościowych, zwłaszcza wystaw, targów, festynów oraz kiermaszy organizowanych w celu promocji tych produktów, zniesiono ograniczenia obszarowe i sprzedaż może być prowadzona na terytorium całego kraju.

Można również prowadzić sprzedaż innych niż własne, jeśli:

- podmioty te zostały wpisane do rejestru zakładów, prowadzonego przez powiatowego
- lekarza weterynarii w tym samym powiecie,
- podmiot, który prowadzi sprzedaż podczas wspomnianych wydarzeń promocyjnych, posiada w miejscu sprzedaży imienne upoważnienie do prowadzenia sprzedaży udzielone mu przez podmiot, który wyprodukował produkty pochodzenia zwierzęcego oraz kopię decyzji o wpisie podmiotu, który wyprodukował produkty pochodzenia zwierzęcego do rejestru zakładów prowadzących sprzedaż bezpośrednią takich produktów,
- przy transporcie i sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego zostały spełnione wymagania weterynaryjne określone w ww. rozporządzeniu w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego, przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej.

Sprzedaż bezpośrednia produktów pochodzenia zwierzęcego obwarowana jest limitami, np. ubój drobiu w gospodarstwie rolnym producenta - roczna produkcja nie może przekroczyć 2500 szt. indyków lub gęsi albo 10 000 szt. innych gatunków drobiu. Tygodniowe maksymalne wielkości produkcji /sprzedaży to 50 sztuk tusz indyków wraz z podrobami, 500 sztuk tusz gęsi wraz z podrobami, 200 sztuk tusz innych gatunków drobiu wraz z podrobami.

Możliwe jest przekroczenie wielkości sprzedaży bezpośredniej kwot tygodniowych za zgodą powiatowego lekarza weterynarii oraz zachowania rocznego limitu sprzedaży.

Istnieje również obowiązek prowadzenia dokumentacji dotyczącej sprzedaży bezpośredniej produktów pochodzenia zwierzęcego, w tym ilości produktów sprzedanych z dokładnością co do dnia, tygodnia, miesiąca oraz przeprowadzonych badań (np. wody, mleka). Należy również ewidencjonować placówki, do których zostały dostarczone produkty, tzn. nazwę i adres danego zakładu, rodzaj dostarczonych produktów i datę dostawy. Dokumentację należy przechowywać przez rok następujący po roku, w którym została sporządzona.

Jeżeli producent prowadzi sprzedaż bezpośrednią poza terenem gospodarstwa rolnego lub miejscem przyległym do miejsca produkcji jest zobowiązany umieścić na opakowaniach zbiorczych lub transportowych informację zawierającą: jego imię i nazwisko (albo nazwę) oraz adres miejsca prowadzenia działalności.

Szczegółowe wymagania higieniczno-sanitarne i weterynaryjne dotyczące sprzedaży bezpośredniej określa rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 roku w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz.U. 2015 poz. 1703)⁵

Więcej informacji na temat sprzedaży bezpośredniej można znaleźć na stronie Głównego Inspektoratu Weterynarii <https://www.wetgiw.gov.pl/handel-eksport-import/sprzedaz-bezposrednia> oraz <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/sprzedaz-bezposrednia-produktow-pochodzenia-zwierzecego-wymagania-z-zakresu-bezpieczenstwa-zywnosci>

6. Rolniczy handel detaliczny

Rolniczy handel detaliczny jest specyficzną formą handlu detalicznego dedykowaną rolnikom prowadzącym produkcję żywności w celu jej wprowadzenia na rynek na małą skalę.

⁵ Pełny tekst rozporządzenia: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20150001703/O/D20151703.pdf>

Rolniczy handel detaliczny – handel detaliczny w rozumieniu art. 3 ust. 7 rozporządzenia nr 178/2002⁶, polegający na:

- produkcji żywności zawierającej co najmniej jeden składnik pochodzący w całości z własnej uprawy, hodowli lub chowu podmiotu działającego na rynku spożywczym oraz
- zbywaniu żywności konsumentowi finalnemu, o którym mowa w art. 3 ust. 18 rozporządzenia nr 178/2002, lub zakładem prowadzącym handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego.



Źródło: <https://www.modr.mazowsze.pl/imprezy-i-konkursy/relacje-2023>

Zgodnie z definicją w ramach tej działalności **rolnik może produkować żywność nieprzetworzoną i przetworzoną pochodzenia niezwierzęcego, zwierzęcego, jak i żywność złożoną** (wyjątek stanowią np. napoje alkoholowe i woda) i zbywać wytworzoną żywność konsumentom finalnym, a także do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego, tj. sklepów, restauracji, stołówek i innych placówek prowadzących sprzedaż żywności konsumentowi końcowemu. Rodzaje i ilości zbywanej żywności w ramach RHD **do zakładów prowadzących handel detaliczny** z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego określone są w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 12 września 2022 r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania (Dz.U. z 2022 r. poz. 1971)⁷.

Podstawowym warunkiem prowadzenia RHD **jest wymóg dotyczący pochodzenia składników żywności**, tj. żywność musi zawierać **co najmniej jeden składnik** pochodzący w całości z **własnej** uprawy, hodowli lub chowu danego podmiotu. W przypadku żywności jednoskładnikowej powinna ona pochodzić w całości z własnej uprawy, hodowli lub chowu, a w przypadku żywności złożonej (wieloskładnikowej) powinna

⁶ Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. bezpieczeństwa żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz. Urz. WE L 31 z 01.02.2002, str. 1, z późn. zm).

⁷ Pełny tekst ustawy: <https://www.dziennikustaw.gov.pl/D2022000197101.pdf>

ona zawierać co najmniej jeden składnik pochodzący z własnego gospodarstwa.

Zbywanie żywności konsumentowi końcowemu w ramach rolniczego handlu detalicznego może się odbywać **bez ograniczeń ilościowych oraz terytorialnych**. Dostawy do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego odbywać się mogą wyłącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, z tym, że w przypadku żywności pochodzenia zwierzęcego oraz żywności złożonej, tj. zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwięzłego i produkty pochodzenia zwierzęcego, sprzedaż może być prowadzona wyłącznie na obszarze województwa, w którym ma miejsce prowadzenie produkcji tej żywności, lub na obszarach powiatów przyległych do terenu województwa lub miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa, sąsiadujących z tym województwem.

Ostatnie zmiany regulujące prowadzenie działalności rolniczego handlu detalicznego zostały wprowadzone ustawą z 15 grudnia 2021 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia prowadzenia przez rolników rolniczego handlu detalicznego, która weszła w życie z dniem 4 lutego 2022 roku⁸.

Produkty z RHD można sprzedawać:

- konsumentowi finalnemu (zniesiono limity sprzedaży do finalnych konsumentów);
- zakładom prowadzącym handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego, tj. sklepy, restauracje (obowiązują limity sprzedaży).

Wymagania w zakresie oznakowania miejsca sprzedaży żywności w RHD:



⁸ Pełny tekst ustawy: <https://www.dziennikustaw.gov.pl/D2022000197101.pdf>

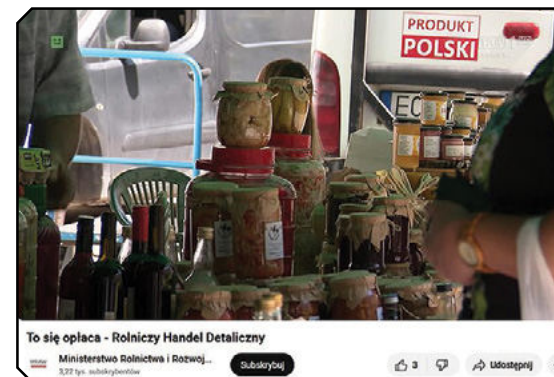
W każdym miejscu zbywania żywności w ramach RHD, w tym przez pośrednika, należy umieścić w sposób czytelny i widoczny dla konsumenta informację:

napis „ROLNICZY HANDEL DETALICZNY”;

dane obejmujące: imię i nazwisko albo nazwę i siedzibę podmiotu prowadzącego RHD;

adres miejsca prowadzenia produkcji tej żywności.

weterynaryjny numer identyfikacyjny podmiotu prowadzącego rolniczy handel detaliczny, o ile taki numer został nadany (dotyczy żywności pochodzenia zwierzęcego oraz żywności złożonej).



Wiele instytucji i organizacji przygotowało filmy instruktażowe omawiające „krok po kroku”, jakie wymogi należy spełnić oraz pokazujące krajowe dobre działy w krótkich łańcuchach dostaw żywności.

7. Działalność marginalna, lokalna i ograniczona (MLO)

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona umożliwia produkcję i sprzedaż **drobionych lub przetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego**, takich jak: produkty mleczne, produkty rybołówstwa, surowe wyroby mięsne, mięso mielone, produkty mięsne, jak również możliwość prowadzenia rozbioru i sprzedaży świeżego mięsa wołowego, wieprzowego, baraniego, koziego, końskiego, drobiowego, świeżego mięsa zwierząt łownych oraz zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych.

Producent może prowadzić sprzedaż żywności konsumentowi końcowemu oraz dostawy do innych zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego, przy czym sprzedaż może być prowadzona na ograniczonym obszarze.

Warunki prowadzenia tej działalności definiuje rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. poz. 451)9.

Nadzór nad zakładami prowadzącymi działalność marginalną, lokalną i ograniczoną sprawuje Inspekcja Weterynaryjna, podległa Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi.

Niewątpliwymi zaletami działalności MLO są: uproszczone wymagania higieniczne, możliwość wykorzystania produktów spoza własnego gospodarstwa oraz możliwość sprzedaży konsumentom bez ograniczeń ilościowych.

Więcej informacji na temat MLO można znaleźć na stronie Głównego Inspektoratu Weterynarii <https://www.wetgiw.gov.pl/handel-eksport-import/sprzedaz-bezposrednia>

Tabela 1. Porównanie form działalności pod względem rodzaju, obszaru działania i organu kompetentnego w sprawie rejestracji

Forma sprzedaży:	Rodzaj	Obszar sprzedaży	Rejestracja
Dostawy bezpośrednie	Nieprzetworzone produkty pochodzenia roślinnego.	Na terenie województwa, w którym jest prowadzona produkcja lub na obszarze województw przyległych.	Państwowa Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna.
Sprzedaż bezpośrednia	Nieprzetworzone produkty pochodzenia zwierzęcego.	Na terenie województwa, w którym prowadzona jest produkcja, na obszarze województw przyległych, na terenie innych województw, jeżeli jest prowadzona podczas wystaw, festynów, targów lub kiermaszy organizowanych w celu promocji tych produktów.	Powiatowy Inspektorat Weterynarii.
Rolniczy handel detaliczny	Produkty pochodzenia roślinnego i zwierzęcego, nieprzetworzone i przetworzone.	Sprzedaż konsumentom końcowym na terenie całej Polski; Sprzedaż do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta finalnego: produkty roślinne na terenie całej Polski; produkty pochodzenia zwierzęcego i złożone - obszar województwa, w którym ma miejsce prowadzenie produkcji tej żywności w ramach RHD lub na obszarach powiatów lub miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa, sąsiadujących z tym województwem.	Państwowa Powiatowa Stacja Sanitarno-Epidemiologiczna lub/i Powiatowy Inspektorat Weterynarii.
Działalność marginalna lokalna ograniczona	Produkty pochodzenia zwierzęcego po obróbce i/ lub przetworzeniu.	Wyłącznie na obszarze województwa, w którym ma miejsce prowadzenie produkcji lub na obszarach powiatów lub miast stanowiących siedzibę wojewody lub sejmiku województwa sąsiadujących z tym województwem. Ograniczenia terytorialne nie stosuje się podczas wystaw, festynów, targów oraz kiermaszy organizowanych w celu promocji tych produktów.	Powiatowy Inspektorat Weterynarii.

Źródło: Rolniczy handel detaliczny – dlaczego jest korzystny dla rolnika¹⁰

9 Pełny tekst rozporządzenia: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20160000451>

10 Trzebiatowski J. Rolniczy handel detaliczny – dlaczego jest korzystny dla rolnika. Pomorski Ośrodek Doradztwa Rolniczego Lubaniu, <https://www.gov.pl/attachment/6fbc7e15-ad7f-4c1c-a146-c64917ea181a>

8. Która z form działalności jest dla mojego gospodarstwa najlepsza?

Wybór formy produkcji i sprzedaży żywności to indywidualna decyzja rolnika, podmiotu. Powinna być dopasowana do jego sytuacji, w szczególności do rodzaju prowadzonej produkcji podstawowej i możliwości produkcji żywności na jej bazie.

Oprócz podstawowego czynnika, jakim jest czynnik ludzki, tzw. siła robocza, należy na pewno uwzględnić profil produkcji gospodarstwa. Możliwości produkcyjne, a zarazem możliwości przetwarzania powstałych produktów.

Przy wyborze należy w szczególności uwzględnić:

- profil produkcji gospodarstwa, zgodnie z wybraną formą sprzedaży żywności (produkcja zwierzęca czy roślinna),
- rodzaj wytwarzanych środków spożywczych (w postaci nieprzetworzonej czy przetworzonej),
- planowaną wielkość i intensywność produkcji w gospodarstwie
- obszar sprzedaży w celu zapewnienia ciągłości dostaw produktów dla klientów, którzy chcą kupować produkty z naszego gospodarstwa.

9. Pochodzenie żywności lub surowców wykorzystywanych do jej wytwarzania (produkcja własna czy żywność zakupiona w całości lub w części od innych podmiotów)

Rolnicy rozpoczynający produkcję żywności z wykorzystaniem produktów z gospodarstwa muszą wiedzieć, że warunkiem uzyskania bezpiecznego i posiadającego odpowiednią jakość produktu jest przede wszystkim dobra jakość surowca. Dlatego już na etapie produkcji podstawowej (uprawy, zbioru, hodowli, chowu, pozyskiwania) producenci powinni przestrzegać wymagań sanitarnych i weterynaryjnych, aby do działalności przetwórczej pozyskać surowiec wysokiej jakości.

Na etapie produkcji podstawowej (uprawy, hodowli i zbioru) należy przestrzegać wymagań ogólnych i szczegółowych w zakresie higieny, które są wymienione w Części A załącznika I rozporządzenia (WE) nr 852/2004 [Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych, Dz.U. L 139 z 30.4.2004, p. 1–54, z późn. zm.] oraz wszelkich szczególnych wymagań przewidzianych w rozporządzeniu (WE) nr 853/2004. [Rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego, Dz.U. L 139 z 30.4.2004, p. 55–205, z późn. zm.]

Przestrzeganie tych zasad jest gwarancją pozyskania z gospodarstwa wysokiej jakości, bezpiecznego surowca, którego w przypadku jego złej jakości nie da się poprawić

žadną obróbką technologiczną i w konsekwencji prowadzi to do jeszcze większych strat producenta. Zaopatrzenie w potrzebne produkty przy prowadzeniu działalności w małej skali powinno być dokonywane na bieżąco, bez zbędnego gromadzenia.

Jeżeli produkcję prowadzimy z surowców pozyskiwanych w gospodarstwie należy pamiętać, że:

- surowce roślinne powinny spełniać wymagania w zakresie pozostałości pestycydów, zanieczyszczeń, azotanów i mikotoksyn wytwarzanych przez niektóre patogenne mikroorganizmy pochodzenia grzybowego i bakteryjnego. Surowce nie powinny stanowić zagrożenia mikrobiologicznego dla konsumenta, w szczególności, gdy są spożywane na surowo. Powinny być produkowane zgodnie z zasadami higieny i dobrej praktyki rolniczej,
- surowce pochodzenia zwierzęcego powinny spełniać wymagania dotyczące kryteriów mikrobiologicznych oraz odpowiedniej temperatury, tzw. łańcucha chłodniczego podczas transportu, w trakcie magazynowania i używania w zależności od rodzaju surowca. Świeże mięso wołowe, wieprzowe, baranie, kozie, końskie, drobiowe, zajęczaków, zwierząt dzikich utrzymywanych w warunkach fermowych oraz zwierząt łownych, w tym tusze, półtusze, ćwierćtusze czy elementy mięsne, przeznaczone do rozbioru/obróbki lub przetwarzania, nie mogą pochodzić z uboju dokonanego w gospodarstwie w celu produkcji mięsa na użytek własny.

Surowiec musi zostać pozyskany ze zwierząt poddanych ubojowi w rzeźni oraz poddany badaniu poubojowemu przez urzędowego lekarza weterynarii. Ponadto surowce muszą być pozyskiwane od zwierząt zdrowych, będących pod stałą opieką weterynaryjną, które były karmione paszami spełniającymi wymagania określone w przepisach o paszach. W przypadku podania zwierzętom środków leczniczych musi być ściśle przestrzegany okres karencji. Szczegółowe wymagania dla surowców pochodzenia zwierzęcego określa Rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego, w załączniku III.

10. Wymogi higieniczne oraz prawa budowlanego i prawa pracy

Produkowana i wprowadzana na rynek żywność z gospodarstw rolnych i małych lokalnych zakładów przetwórczych jest poszukiwana i ceniona przez konsumentów. Z zakładów produkujących żywność na małą skalę konsument ma możliwość otrzymania produktu nieszablonowego, lokalnego, produkowanego w oparciu o tradycyjną recepturę, ale przede wszystkim oczekuje produktu bezpiecznego. Aby zapewnić produkcję bezpiecznej żywności konieczne jest zrozumienie istoty ryzyka związanego z takim przedsięwzięciem oraz poznanie sposobów jego kontrolowania.

Dlatego przed rozpoczęciem produkcji/przetwarzania żywności należy proces produkcji prawidłowo zaplanować, spełnić podstawowe warunki higieniczne, jak

również przewidzieć występowanie potencjalnych nieprawidłowości oraz wdrożyć sposoby zapobiegania tym nieprawidłowościom.

Dla rolnika prowadzenie działalności produkcji żywności szczególnie na starcie wydaje się bardzo trudne i złożone, ponieważ wymaga wiedzy z zakresu prawa, towaroznawstwa, technologii produkcji, przechowywania.

Działalność taka, szczególnie prowadzona przy wykorzystaniu pomieszczeń używanych głównie jako prywatne domy mieszkalne, jest działalnością, stwarzającą szanse dla osób, chcących urozmaicić ofertę produkowanej żywności, bez dużych nakładów finansowych. Zaletą tego rodzaju produkcji jest skrócenie drogi i czasu dostaw żywności od producenta do konsumenta. Dodatkowo w przypadku posiadania własnego surowca (pозyskanego w produkcji pierwotnej), przetwórstwo w gospodarstwie pozwala również na lepsze jego zagospodarowanie i uzyskanie wyższych przychodów finansowych.

Obecne rozwiązania prawne umożliwiają rolnikom zastosowanie różnych wariantów w zakresie organizacji i prowadzenia produkcji żywności w małej skali.



Produkcja produktów żywnościowych w wymienionych wyżej działalnościach może odbywać się:

- w odrębnym, specjalnie do tego celu wybudowanym budynku,



- w dostosowanym pomieszczeniu (gospodarczym lub mieszkalnym, np. tzw. letnia kuchnia), używanym wyłącznie do tego celu, lub
- w pomieszczeniu używanym głównie jako prywatny dom mieszkalny, ale gdzie regularnie przygotowuje się żywność w celu wprowadzenia na rynek (np. kuchnia). Każdy sposób produkcji ma swoje wady i zalety. Jednocześnie należy brać pod uwagę fakt, że im trudniejsze warunki przestrzenno-lokalowe, tym istotniejsze jest przestrzeganie właściwych wymogów bezpieczeństwa i higieny podczas produkcji.

Możliwe jest również wykorzystanie inkubatora kuchennego do produkcji żywności z własnego gospodarstwa.

Produkcja w kuchni domowej

W przypadku produkcji żywności na małą skalę, jak na przykład w odniesieniu do domowej produkcji żywności, można rozważyć zastosowanie tzw. elastycznego podejścia do wymagań higienicznych.

Jednakże w każdym tego typu przypadku, również w przypadku niewielkich rozmiarów produkcji żywności, decydująca jest ocena ryzyka i skala zagrożeń ze względu na bezpieczeństwo żywności.

Produkcja w kuchni domowej może być prowadzona po wnikliwej analizie warunków sanitarnych procesu produkcji oraz zagrożenia związanego z rodzajem żywności, która miałaby być przygotowywana, skali produkcji oraz grupy konsumentów, do której będzie kierowany produkt (nie każdy rodzaj żywności ze względu na ryzyko, jakie ze sobą niesie, może być wytwarzany w typowych warunkach domowych; nie każde warunki domowe pozwalają na wytworzenie każdego rodzaju środków spożywczych).

Żywność produkowana w kuchni domowej powinna być oznakowana zgodnie z przepisami rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności (...).

Zgodnie z ogólną zasadą – żywność musi być bezpieczna dla zdrowia i życia człowieka, a odpowiedzialność za jej bezpieczeństwo ponosi producent lub podmiot wprowadzający żywność do obrotu, co wynika z art. 14 i 17 rozporządzenia (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności.

Więcej informacji: Produkcja żywności w warunkach domowych,
<https://www.gov.pl/web/gis/produkcja-zywnosci-w-warunkach-domowych>

Inkubator i kuchnia sąsiada...co warto wiedzieć

Podmiot produkujący żywność - rolnik może korzystać z usługi miejscowego inkubatora przetwórstwa. Tego typu inkubator przetwórstwa żywności np. młyn czy wyłaczarnia oleju, jest podmiotem zatwierdzonym i wpisanym do rejestru prowadzonego przez właściwy organ nadzorujący¹¹.

Należy podkreślić, że odpowiedzialność za produkt końcowy ponosi podmiot, który ten produkt wytworzył, a nie podmiot prowadzący inkubator. Rolnik rozpoczynający działalność w zakresie RHD jest zobowiązany jedynie do uzyskania wpisu do rejestru zakładów prowadzonego przez właściwy terenowo organ PIS lub IW. Zatem **kuchnia domowa w budynku mieszkalnym rolnika nie podlega zatwierdzeniu**.

Jeżeli rolnik chciałby **wynająć kuchnię domową u innego rolnika, który sam też prowadzi RHD** i chciałby produkować w niej żywność w ramach

RHD, powinien zgłosić to przy składaniu wniosku o wpis do rejestru.

Ponadto umowa użyczenia pomieszczeń powinna szczegółowo regulować zakres odpowiedzialności każdego z podmiotów, określać odpowiedzialność za zapewnienie bezpiecznego środowiska produkcji, jak i zgodności surowców i produktów z wymaganiami higienicznymi. Umożliwiłoby to rozdzielenie odpowiedzialności, np. za strukturę i stan techniczno-sanitarny pomieszczeń od odpowiedzialności za wytworzony produkt¹².



Źródło: <https://www.facebook.com/inkubatorprzetworczywdwikozach>
 Więcej informacji: **PYTANIA I ODPOWIEDZI DO REGULACJI PRAWNYCH DOTYCZĄCYCH ROLNICZEGO HANDLU DETALICZNEGO (RHD)**¹³ oraz *Rolniczy handel detaliczny – pytania i odpowiedzi*¹⁴

11 <https://www.wetgiw.gov.pl/download/RHD-pytania-i-odpowiedzi-do-regulacji-prawnych,12.pdf>

12 <https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://www.gov.pl/attachment/7ef82bfb-3a31-4e5e-9a02-1f275c473d92&ved=2ahUKewiukub6nduHAXWaKxAIHRpBA-nYQFnoECBcQAQ&usg=AOvVaw3-vAxINQzuYhTd0LplCuJo>

13 <https://www.wetgiw.gov.pl/download/RHD-pytania-i-odpowiedzi-do-regulacji-prawnych,12.pdf>

14 <https://www.gov.pl/attachment/7ef82bfb-3a31-4e5e-9a02-1f275c473d92>

Wymagania w zakresie warunków higienicznych dla podmiotów prowadzących produkcję żywności są określone w rozporządzeniu (WE) nr 852/2004 w sprawie higieny środków spożywczych szczegółowo w uzależnieniu od wybranej lokalizacji i warunków prowadzenia produkcji żywności. W przypadku gdy:

- produkcja prowadzona jest przy wykorzystaniu pomieszczeń używanych głównie jako prywatne domy mieszkalne (przy wykorzystaniu sprzętu i urządzeń gospodarstwa domowego w kuchni domowej), obowiązują wymogi określone w załączniku II w rozdziale III (uproszczone wymagania higieniczne) rozporządzenia nr 852/2004.
- produkcja prowadzona jest w pomieszczeniach innych niż używanych głównie jako prywatne domy obowiązuje rozdział I, II załącznika II, który ma zastosowanie do wszystkich pomieszczeń, gdzie przygotowuje się, poddaje obróbce lub przetwarza żywność, z wyjątkiem miejsc, do których stosuje się rozdział III rozporządzenia nr 852/2004.

Przed podjęciem decyzji o wytwarzaniu żywności w małym zakładzie należy szczegółowo przeanalizować, czy mamy do tego odpowiednie warunki lokalowe i techniczne oraz wyposażenie do prowadzenia tego typu działalności.

Planując produkcję/przetwarzanie żywności należy:

- zapoznać się z obowiązującymi przepisami prawnymi;
- przeanalizować zagrożenia mikrobiologiczne, chemiczne i fizyczne;
- zweryfikować wiedzę i umiejętności technologiczne;
- określić miejsce pracy;
- wyznaczyć odpowiedni czas na prowadzenie działań produkcyjnych;
- zapewnić odpowiednie wyposażenie i sprzęt;
- opracować procedury Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP)/Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP) oparte na zasadach systemu HACCP (Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny - HACCP) z uwzględnieniem receptur.

W celu zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności producenci, niezależnie od zastosowanego rozwiązania co do formy prowadzenia działalności, warunków, miejsca produkcji są zobowiązani (art. 5 rozporządzenia nr 852/2004) do opracowania i wdrożenia systemów zapewniających jakość i bezpieczeństwo produkowanej żywności. Do tych systemów należą:

1. Dobra Praktyka Produkcyjna (GMP) to działania, „które muszą być podjęte i warunki, które muszą być spełnione i kontrolowane na wszystkich etapach produkcji i obrotu żywnością, aby zapewnić właściwą jakość i bezpieczeństwo żywności zgodnie z przeznaczeniem”,
2. Dobra Praktyka Higieniczna (GHP) to „działania, które muszą być podjęte i warunki higieniczne, które muszą być spełniane i kontrolowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu, aby zapewnić bezpieczeństwo żywności”.

Wdrożenie w zakładzie Dobrych Praktyk Produkcyjnych i Higienicznych ma przede wszystkim na celu usystematyzowanie wszelkich zagadnień związanych z produkcją i higieną w zakładzie. Zasady Dobrej Praktyki Higienicznej oraz Dobrej Praktyki Produkcyjnej są w każdym zakładzie podstawową bazą wyjściową do wdrażania systemu HACCP (Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny - HACCP). Zwane są one często programami warunków wstępnych.

3. Analiza Zagrożeń i Krytyczny Punkt Kontrolny (HACCP) to system samokontroli umożliwiający identyfikację, ocenę i kontrolę zagrożeń, które są istotne dla bezpieczeństwa żywności. Koncepcja systemu HACCP polega na tym, że w całym łańcuchu produkcyjnym lub związanym z dystrybucją żywności wszystkie etapy lub czynności, w których mogą wystąpić potencjalne zagrożenia bezpieczeństwa żywności, a także ich przyczyny, są pod ścisłą kontrolą.

Opracowanie i wdrożenie wymienionych systemów jest często dużym wyzwaniem dla małych zakładów produkcji żywności uruchamianych przez rolników. Szczególnie prowadzenie dokumentacji w małych zakładach stanowi często poważne utrudnienie.

W obawie przed biurokracją generalnie obawiamy się obszernej dokumentacji i nie chcemy bądź nie potrafimy jej prawidłowo opracować i nadzorować.

Warto jednak pamiętać, że dobrze sporządzona dokumentacja jest cennym narzędziem w rękach producenta żywności. Przede wszystkim jest ona podstawowym dowodem prowadzenia działań w zakresie higieny i pozwala na potwierdzenie skuteczności tych działań. Należy pamiętać, że spełnia ona swoją rolę, gdy nie ma rozbieżności pomiędzy tym, co jest zapisane w dokumentacji, a tym, co jest realizowane w praktyce.

W małych zakładach dokumentacja powinna być możliwie jak najbardziej **uproszczona**. Może odnosić się jedynie do obszarów szczególnie istotnych z punktu widzenia bezpieczeństwa żywności.

Zasady elastyczności i uproszczenia, z jakich mogą korzystać przy wdrażaniu systemów zarządzania bezpieczeństwem żywności małe zakłady produkujące żywność i rolnicy prowadzący m.in. działalność RHD, określa **Zawiadomienie Komisji Europejskiej** w sprawie wytycznych dotyczących wdrażania systemów zarządzania bezpieczeństwem żywności, obejmujących programy warunków wstępnych i procedury oparte na zasadach HACCP, uwzględniając ułatwienia/elastyczność w zakresie wdrażania w niektórych przedsiębiorstwach spożywczych (2016/C 278/01).

Więcej informacji i pełny tekst zawiadomienia pod linkiem na stronie:
<https://www.gov.pl/web/ijhars/publikacja-zawiadomienia-komisji-w-sprawie-wytycznych-dotyczacych-wdrazania-systemow-zarzadzania-bezpieczenstwem-zywnosci>

Czujne oko producenta:

Zapewnienie bezpieczeństwa żywności w opinii producenta przetworów z borówki

„Biorąc pod uwagę fakt, że **producent jest odpowiedzialny za produkt**, dokładamy wszelkiej staranności, aby nasze przetwory były najwyższej jakości. Dużą rolę odgrywa logistyka owoców, a położenie przetworni bezpośrednio na plantacji pozwala na wykonanie obróbki nawet w czasie krótszym niż 24h od zbioru owoców z krzewu. Jest to pierwsze ogniwo łańcuch krótkich dostaw.

Bardzo istotny jest system HACCP prowadzony w odpowiedni sposób.

Dla niektórych jest to przykry obowiązek, lecz dla mnie jest to narzędzie, które pozwala wychwycić ewentualne błędy w produkcji.

Jest to szczególnie istotne w przypadku produkcji sezonowej, kiedy trzeba wrócić do zapisów, np. sprzed 3 miesięcy i odpowiedzieć sobie na pytanie: „**co poszło nie tak?**” i **znaleźć odpowiedź**, aby uniknąć błędów w przyszłości. System warto opracować ze specjalistą i „uszyć” na miarę swojego zakładu czy manufaktury, żeby odpowiednio dobrać punkty krytyczne oraz określić graniczne wartości mierzonych właściwości produktu.

Dużym ułatwieniem jest posiadanie maszyn lub urządzeń, które mogą zapisać w pamięci parametry pracy i ustawienia procesu. Wszystkie nasze produkty są poddawane pasteryzacji, co pozwala uzyskać stabilność mikrobiologiczną produktu. Zdecydowaną większość przetworów pakujemy w szklane słoiki i butelki. Ma to swoje wady i zalety”.

Zalety: wysoka barierowość, możliwość stosowania w wysokich temperaturach, opakowanie nadające się do recyklingu, postrzeganie przez konsumenta jako opakowanie premium, duża dostępność na rynku wzorów i pojemności.

Wady: kruchość, ciężar, wymaga dużo zabezpieczeń przy transporcie. Zawsze należy korzystać z opakowań dobrej jakości, gdyż chronią zawartość kilkakrotnie droższą niż one same.

Istotną rolę ma inspekcja produktów. Należy przeprowadzać kontrole na każdym etapie produkcji, od przyjęcia surowca, do wydania produktu gotowego odbiorcy. Najprostszą formą sprawdzenia jest kontrola wizualna, najbardziej skomplikowaną są badania laboratoryjne, np. podczas badań właścicielskich. Ważne jest określenie kryteriów i trzymanie standardów, aby otrzymać bezpieczne i powtarzalne produkty”¹⁵.

15 Źródło: Zapewnienie bezpieczeństwa żywności w krótkich łańcuchach dostaw w okresie zagrożenia epidemicznego na przykładzie zakładu przetwórstwa produktów pochodzenia roślinnego. Marka przetwory z borówki. W: Funkcjonowanie krótkich łańcuchów dostaw żywności w okresie zagrożenia epidemicznego, dostępne: https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2021/12-01/krotkie_lancuchy_dostaw_nowe_int.pdf

11. Spełnianie wymagań w zakresie jakości żywności i bezpieczeństwa potwierdzonymi badaniami laboratoryjnymi żywności

Środki spożywcze wprowadzane na rynek powinny być bezpieczne dla zdrowia i życia konsumentów. Żywność, na każdym etapie produkcji, przetwarzania i dystrybucji powinna być chroniona przed potencjalnym zanieczyszczeniem, a odpowiedzialność za jej bezpieczeństwo ponosi producent.

Żywność produkowana i wprowadzana do obrotu rynkowego przez rolnika w ramach możliwych form działalności jest również monitorowana w zakresie obecności pozostałości zanieczyszczeń biologicznych, fizycznych, chemicznych takich jak, np. pasożyty, mikroorganizmy chorobotwórcze, toksyny bakteryjne, metale ciężkie, dioksyny, substancje niedozwolone, pozostałości produktów leczniczych i skażeń promieniotwórczych czy też wielopierścieniowych węglowodorów aromatycznych.

Częstotliwość **badania determinuje skala produkcji oraz analiza ryzyka** występującego przy produkcji żywności w zależności od rodzaju działalności i produkowanej żywności, np. w ramach sprzedaży bezpośredniej mleko surowe powinno być badane na obecność bakterii, a mięso dzików i nutrii na obecność włośni.

Badania mogą odbywać się w laboratoriach lokalnych, prywatnych czy też urzędowych (zalecane). To, jak często prowadzone są badania laboratoryjne, ustala podmiot prowadzący daną działalność ze służbami nadzorującymi produkcję, chyba że została ona wskazana w przepisach prawa.

Obowiązujące kryteria mikrobiologiczne dla poszczególnych produktów określa **Rozporządzenie Komisji (WE) 2073/2005 z 15 listopada 2005 roku** w sprawie kryteriów mikrobiologicznych dla środków spożywczych¹⁶.

Żywność pochodzenia roślinnego o potencjalnie niskim ryzyku zagrożenia mikrobiologicznego to np.:

- przetwory owocowe i warzywne poddawane obróbce termicznej (np. dzemy, marmolady,
- powidła, soki, syropy, przecięry),
- produkty marynowane (z wyłączeniem przetworów z grzybów leśnych),
- przetwory zbożowe, np. mąki, kasze, makarony bez dodatku jaj,
- chleb i bułki bez dodatku jaj, mleka i jego przetworów, mięsa i jego przetworów,
- cukierki¹⁷.

16 Pełny tekst rozporządzenia z późniejszymi zmianami: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:02005R2073-20111201>

17 Źródło: Szamrej I. K. (2023). Nadzór Państwowej Inspekcji Sanitarnej nad podmiotami prowadzącymi Rolniczy Handel Detaliczny dotyczący produktów pochodzenia roślinnego, <https://odr.pl/wp-content/uploads/2023/04/prezentacja-RHD-19.04-PIS.pdf>

12. Rozwiązania organizacyjne w zakładach produkcji żywności o małej zdolności produkcyjnej

P przed podjęciem decyzji o wytwarzaniu żywności w małym zakładzie należy szczególnie przeanalizować, czy mamy do tego odpowiednie warunki lokalowe i techniczne oraz wyposażenie do prowadzenia tego typu działalności.

Pomieszczenia (ich powierzchnia, rozplanowanie i wyposażenie) powinny być dostosowane do rodzaju i wielkości prowadzonej produkcji, tak aby mieć pewność, że wszystkie czynności będą wykonywane w sposób higieniczny, minimalizujący ryzyko zanieczyszczenia. Szczególnie planując prowadzenie produkcji żywności w **kuchni domowej** w celu sprzedaży należy przeprowadzić analizę swoich kompetencji, czasu, jakim dysponujemy oraz możliwości oddzielenia planowanych czynności produkcyjnych od codziennego przebiegu życia rodzinnego.

Oddzielenie życia prywatnego od działań produkcyjnych w praktyce jest niezwykle trudne i wymaga ogromnej samodyscypliny. Jednakże jest to niezbędny warunek tego typu działalności przy zastosowaniu rozwiązania produkowania żywności w takich warunkach. Zasady dotyczące **rozdziatu czasowego** tych czynności powinny być opisane przez producenta w uproszczonej procedurze kontroli wewnętrznej, która powinna być stosowana w praktyce.

Jeżeli podmiot podejmuje decyzję o uruchomieniu produkcji żywności w **nowobudowanym obiekcie lub modernizowanym** i przystosowywanym do produkcji żywności musi przeprowadzić taką inwestycję zgodnie z wymaganiami w zakresie **prawa żywnościowego i budowlanego**.

**Prawo żywnościowe jest ogólne
NIE ma obowiązku sporządzania projektu technologicznego dla
działalności sprzedaży bezpośredniej, RHD i MLO.
Warunki produkcji weryfikowane są przy pierwszej kontroli
w ramach nadzoru właścicielskiego.
to dobrze, czy źle dla inwestora?**

Poniżej prezentujemy przykładowy schemat procesu uruchamiania działalności produkcji żywności w obiekcie nowobudowanym/adaptowanym.

1. Prace przygotowawcze i realizacja inwestycji.

- a) Zaczynamy od ustalenia lokalizacji obiektu produkcyjnego, przygotowania dokumentu potwierdzającego prawo do nieruchomości.
- b) Potrzebny będzie plan zagospodarowania przestrzennego – wypis.

- c) Otrzymujemy warunki zabudowy – decyzja.
- d) W przypadku budowy nowego obiektu składamy wniosek o pozwolenie na budowę. Na mapie do celów projektowych uprawniony architekt nanosi obrys planowanej inwestycji.
- e) W przypadku remontu, adaptacji obiektu – zgłoszenie do Starostwa Powiatowego zgodnie z lokalizacją (Urząd Miasta lub Urząd Gminy) oraz zgłoszenie zmiany sposobu użytkowania obiektu lub jego części.
- f) Zgłoszenie robót budowlanych niewymagających pozwolenia na budowę w zależności od potrzeb, odpowiednie szkice lub rysunki, a także pozwolenia, uzgodnienia i opinie wymagane odrębnymi przepisami.
- g) Osoba uprawniona sporządza projekt techniczno-budowlany, projekty branżowe – warunki techniczne dostawy mediów: energia elektryczna, gaz, woda, odbiór ścieków i odpadów stałych.
- h) **Zakłady produkcji żywności o małej zdolności produkcyjnej mają możliwości skorzystania z odstępstw*:**
 - braku oświetlenia naturalnego na stanowisku pracy,
 - zaniżenia wysokości pomieszczenia, gdzie znajdują się stanowiska pracy,
 - usytuowania poziomu podłogi pomieszczenia usługowego i produkcyjnego poniżej poziomu terenu przyległego do budynku,
 - usytuowania poziomu podłogi pomieszczeń pracy stałej, w garażu, w suterenie.
 - Składamy wniosek o odstępstwa do Wojewódzkiego Inspektora Sanitarnego.
 - *Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 12 IV 2002 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać budynki i ich usytuowanie (Dz.U.2022.1225 t.j.)
 - *Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 26 września 1997 roku w sprawie ogólnych przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy (Dz.U.2003.169.1650 t.j.)
- i) Raport środowiskowy, decyzja środowiskowa, jeżeli podlega.

ROZPORZĄDZENIE RADY MINISTRÓW z dnia 10 września 2019 r. w sprawie przedsięwzięć mogących znacząco oddziaływać na środowisko:

- instalacje do produkcji i przetwórstwa tłuszczów roślinnych lub zwierzęcych;
- instalacje do przetwórstwa owoców, warzyw, ryb lub produktów pochodzenia zwierzęcego, z wyłączeniem tłuszczów zwierzęcych, o zdolności produkcyjnej nie mniejszej niż 50 t na rok;
- instalacje do produkcji mleka lub wyrobów mleczarskich, o zdolności produkcyjnej nie mniejszej niż 50 t na rok;
- instalacje do produkcji wyrobów cukierniczych lub syropów, o zdolności produkcyjnej nie mniejszej niż 50 t na rok;
- instalacje do pakowania i puszkowania produktów roślinnych lub produktów zwierzęcych, o zdolności produkcyjnej nie mniejszej niż 50 t na rok
- instalacje do uboju zwierząt;

Po przekroczeniu zdolności produkcyjnej 50 ton na rok w przypadku przetwórstwa określonych produktów żywnościowych należy opracować stosowną dokumentację oddziaływania przedsięwzięcia na środowisko.

Jednym z podstawowych wymagań dla producentów żywności jest odpowiednie oznakowanie żywności wprowadzanej do obrotu.

2. Założenia produkcyjne

W nowobudowanym obiekcie ilość i wielkość pomieszczeń determinują planowany rodzaj, technologie, zakres produkcji oraz zakładana zdolność produkcyjna zakładu. Odwrotna sytuacja ma miejsce w adaptowanym obiekcie, gdzie założenia te trzeba dopasować do istniejącej powierzchni zabudowy i układu pomieszczeń.

3. Projekt koncepcyjny zakładu

Zagadnieniem centralnym w projektowaniu zakładu (...) jest technologia. „(...) budynek jest traktowany jako konieczna obudowa dla maszyn, ludzi i strumieni materiałowych uczestniczących w procesie produkcji. Musi spełniać wymagania obowiązujące w prawie budowlanym”

4. Projekt technologiczny zakładu, który zgodnie z informacją podaną wyżej nie jest dokumentem wymaganym i zatwierdzanym przez Inspekcję Weterynaryjną. Państwowa Inspekcja Sanitarna natomiast w praktyce sugeruje sporządzenie projektu technologicznego zakładu dowolną techniką i przedstawienie go do wglądu przed rejestracją działalności nadzorowanych przez PIS.

Projekt koncepcyjny zawiera rzuty kondygnacji zakładu (ilość, układ i wielkość pomieszczeń), szerokości i rodzaju drzwi, wyposażenie – maszyny i urządzenia, drogi surowca i produktu itp.

Każdy zakład przetwórstwa żywności ma swoje unikalne wymagania i specyfikę. Dlatego tak ważne jest dokładne zrozumienie potrzeb i stworzenie planu, który będzie uwzględniał te specyfiki. W większości przypadków stanowi podstawę do sporządzenia projektu budowlanego obiektu, w którym będzie prowadzona produkcja żywności. Należy przeanalizować głównie

Ile pomieszczeń potrzeba w zakładzie?

- Wyposażenie, rozmieszczenie i wielkość pomieszczeń żywnościowych zapewni odpowiednią przestrzeń roboczą, bezpieczną i sprawną obsługę maszyn i urządzeń.

- Żywność musi być chroniona przed zanieczyszczeniem, które może spowodować, iż stanie się niezdatna do spożycia przez ludzi lub szkodliwa dla zdrowia.

- Czy w tym samym pomieszczeniu można prowadzić rozbiór i produkcję?
- Co to jest „krzyżowanie dróg”?

- Surowce, składniki, półprodukty i wyroby gotowe, które mogłyby sprzyjać wzrostowi chorobotwórczych mikroorganizmów lub tworzeniu się toksyn, muszą być przechowywane w temperaturach, które nie powodowałyby ryzyka dla zdrowia. Istotne jest utrzymanie łańcucha chłodniczego – chłodzenie, mrożenie.

- Czy to znaczy, że musi być chłodnia dla surowca i produktu gotowego?

- Musi być dostępna odpowiednia liczba umywalek, właściwie usytuowanych i przeznaczonych do mycia rąk.

- to znaczy ile?

- W miarę potrzeby, muszą być zapewnione odpowiednie warunki do przebierania się przez personel.

- czy w szatni musi być prysznic?

- Należy zapewnić odpowiednią ilość ubikacji posiadających wentylację.

- to znaczy ile?

- Powierzchnie podłóg i ścian muszą być łatwe do czyszczenia oraz w miarę potrzeby, do dezynfekcji. Wymaga to stosowania nieprzepuszczalnych, zmywalnych oraz nietoksycznych materiałów.

- jakich?

- W miarę potrzeby, muszą być stosowane odpowiednie urządzenia do czyszczenia oraz dezynfekcji narzędzi roboczych oraz wyposażenia.

- Jakie rozwiązania dopuszczone i akceptowane?

- Gdzie sytuacja tego wymaga, podłogi muszą zapewniać odpowiednie odwadnianie podłogowe.

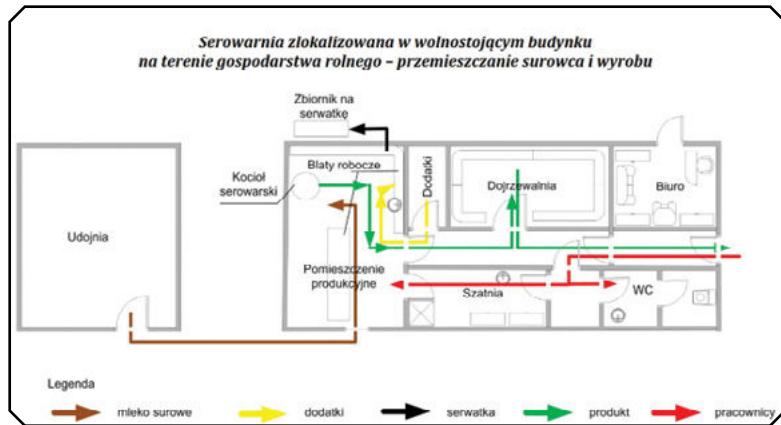
- Czy tylko do celów produkcyjnych, czy także do celów porządkowych?

- Wyposażenie pomieszczeń musi być dostosowane do rodzaju i wielkości produkcji.

- Jakie urządzenia będą potrzebne, o jakich parametrach?

- Czy planujemy wzrost produkcji i rozwój zakładu?

- Produkcja i sprzedaż w działalności jest ograniczona ilościowo i terytorialnie.
- Czy inwestycja będzie opłacalna?



Źródło: Dolatowski Z. J., Stasiak D., Budoran M. (2012) Modelowe rozwiązania funkcjonalne dla zakładu serowarskiego, Modele serowarni rzemieślniczych, pobrane z https://www.lgdprym.pl/wp-content/uploads/2016/06/2-Modele_01.pdf [10 maja 2024]

Przykład odstępstw dla zakładów prowadzących przetwórstwo mięsa:

- Mięso pakowane i niepakowane jest przechowywane w tym samym pomieszczeniu w innym czasie lub w sposób uniemożliwiający zanieczyszczenie produktów i ich opakowań.
- Produkcja mięsa mielonego i surowych wyrobów mięsnych odbywa się po zakończeniu rozbioru po oczyszczeniu i odkażeniu pomieszczenia, w którym prowadzono rozbiór.
- Zgodę na zastosowanie tych odstępstw musimy uzyskać przed uruchomieniem zakładu od Powiatowego Lekarza Weterynarii.

Aktem prawnym, na którego zapisach możemy się oprzeć sporządzając projekt technologiczny, jest Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 marca 2013 r. w sprawie wymagań, jakie powinien spełniać projekt technologiczny zakładu, w którym ma być prowadzona działalność w zakresie produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego Dz.U.2022.1871 (tekst jednolity), w odniesieniu do zakładów produkcji żywności pochodzenia zwierzęcego.

5. Projekt budowlany

Projekt budowlany opracowuje się (jeśli jest taka konieczność) na podstawie projektu technologicznego.

Uzgodnienie dokumentacji projektowej pod względem wymagań higienicznych i zdrowotnych, BHP (bezpieczeństwo i higiena pracy), PPOŻ. (przepisy przeciwpożarowe).

6. Budowa, adaptacja, odbiór obiektu

Oświadczenie kierownika nadzoru budowy lub firmy budowlanej, decyzja z urzędu gminy/dzielnicy o braku sprzeciwu co do dopuszczenia do użytkowania obiektu.

7. Prowadzenie procesu inwestycyjnego, wyposażenie zakładu.

8. Składamy wniosek o rejestrację zakładu do Powiatowego Lekarza Weterynarii (PLW). Wniosek składamy minimum 30 dni przed terminem rozpoczęcia planowanej działalności. Dokumentacja do wglądu PIW: projekt budowlany, projekty branżowe (wentylacji, wodno-kanalizacyjny, elektryczny), wyniki badania wody, odstępstwa, protokół ze sprawdzenia wentylacji obiektu, decyzja z urzędu gminy/dzielnicy o braku sprzeciwu co do dopuszczenia do użytkowania zakładu, Kontrola obiektu przez PLW – nie jest obowiązkowa. Po pozytywnym rozpatrzeniu wniosku otrzymasz decyzję administracyjną w opisie do rejestru oraz weterynaryjny numer identyfikacyjny.

13. Rejestracja działalności w inspekcji nadzorującej zgodnie z kompetencjami

Zgodnie z aktualnym stanem prawnym, podmiot/osoba rozpoczynająca działalność w zakresie produkcji żywności i jej sprzedaży zobowiązana jest do rejestracji działalności uzyskania i zaświadczenia/decyzji wydawanej przez organ Państwowej Inspekcji Sanitarnej (PIS) lub Państwowej Inspekcji Weterynaryjnej (PIW). W przypadku rolniczego handlu detalicznego rozpoczęcie działalności wymaga wyłącznie rejestracji zgodnie z podziałem kompetencji w zakresie nadzoru. Ponadto, każdorazowo w przypadku zmiany danych, w tym zakresu produkcji/przetwórstwa żywności należy złożyć wniosek o dokonanie zmian w rejestrze w formie pisemnej.

Dostawy bezpośrednie - sprzedaż surowców pochodzenia roślinnego wyprodukowanych we własnym gospodarstwie

Rejestracja działalności w **Państwowej Inspekcji Sanitarnej**. Wniosek o wpis do rejestru składamy co najmniej na 14 dni przed rozpoczęciem działalności.

Wzór wniosku o rejestrację określa załącznik nr 2 rozporządzenia Ministra Zdrowia z dnia 29 maja 2007 r. w sprawie wzorów dokumentów dotyczących rejestracji i zatwierdzania zakładów produkujących lub wprowadzających do obrotu żywności podlegających urzędowej kontroli Państwowej Inspekcji Sanitarnej (Dz.U. Nr 106, poz. 730).

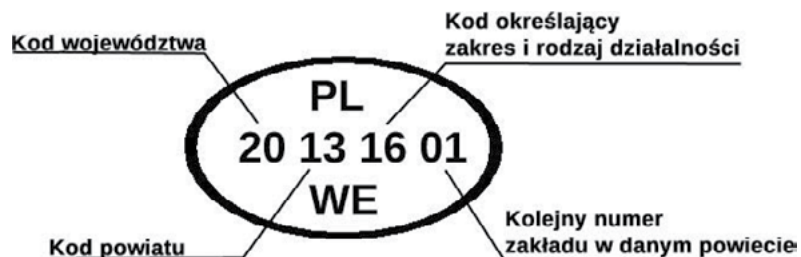
Do wniosku należy załączyć: aktualny wypis z **KRS** (Krajowy Rejestr Sądowy) lub zaświadczenie o wpisie do **CEIDG** (Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej - CEIDG), **zaświadczenie o wpisie do ewidencji gospodarstw rolnych**. Zaświadczenie o wpisie do rejestru podmiotów nadzorowanych przez Państwową Inspekcję Sanitarną.

Sprzedaż bezpośrednia - sprzedaż surowców pochodzenia zwierzęcego wyprodukowanych we własnym gospodarstwie przez rolnika.

Rejestracja w Powiatowym Inspektoracie Weterynarii. Wniosek o wpis do rejestru podmiotów nadzorowanych przez Inspekcję Weterynaryjną do Powiatowego Lekarza Weterynarii minimum 30 dni przed rozpoczęciem działalności. Decyzja administracyjna o wpisie do rejestru podmiotów nadzorowanych przez Inspekcję Weterynaryjną. Nadanie weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego.

Działalność marginalna, lokalna i ograniczona – produkcja żywności przetworzonej pochodzenia zwierzęcego i żywności złożonej.

Wniosek o rejestrację zakładu do Powiatowego Lekarza Weterynarii minimum 30 dni przed terminem rozpoczęcia planowanej działalności. Decyzja administracyjna PIW w sprawie wpisu danego zakładu do rejestru zakładów i nadanie zakładowi weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego (wzór poniżej).



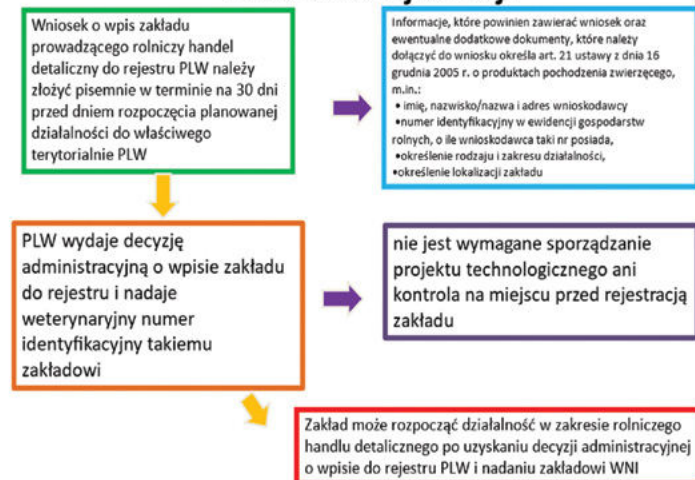
Kontrola obiektu przez PLW przed wydaniem decyzji nie jest obowiązkowa, ale może być konieczna.

Źródło: https://pl.m.wikipedia.org/wiki/Plik:Znak_weterynaryjny.jpg

Rolniczy handel detaliczny. Podmioty/rolnicy prowadzący działalność w zakresie produkcji i sprzedaży żywności w ramach działalności rolniczego handlu detalicznego zgodnie z podziałem kompetencji powinni rejestrować swoją działalność w: - Powiatowym Inspektoracie Weterynarii właściwym ze względu na siedzibę zakładu lub miejsce prowadzenia działalności, jeżeli prowadzi produkcję **produktów pochodzenia zwierzęcego i żywności zawierającej jednocześnie środki spożywcze pochodzenia niezwierzęcego i produkty pochodzenia zwierzęcego.**

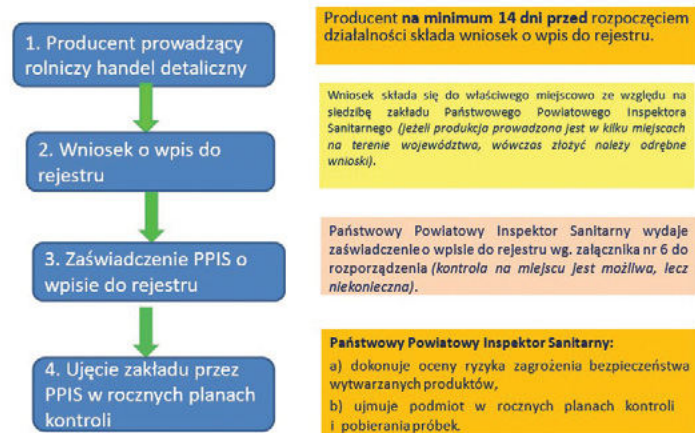
Przykładowy wzór wniosku o rejestrację działalności u powiatowego lekarza weterynarii (do dobrowolnego stosowania) został zamieszczony na stronie internetowej Głównego Inspektoratu Weterynarii, zgodnie z podaną poniżej ścieżką dostępu: www.wetgiw.gov.pl → Nadzór weterynaryjny → Żywność pochodzenia zwierzęcego → Rolniczy handel detaliczny → RHD - przykładowy wzór wniosku o wpis do rejestru PLW.

Procedura rejestracji



Powiatowej Inspekcji Sanitarnej terenowo właściwej dla miejsca prowadzenia działalności **produktów pochodzenia niezwierzęcego.**

Rejestracja – inspekcja sanitarna



14. Znakowania środków spożywczych – podawanie informacji dla konsumentów

Środki spożywcze wyprodukowane lub przetworzone wprowadzane do obrotu rynkowego muszą być oznakowane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Etykieta środków spożywczych musi zawierać informacje umożliwiające identyfikację wyprodukowanej żywności. Ponadto informacje umieszczone na etykiecie nie mogą wprowadzać konsumenta w błąd. Sposób znakowania jest uzależniony od rodzaju środka spożywczego oraz od formy wprowadzania go do obrotu, tj. sprzedaż na wagę lub w opakowaniu. Podstawowymi aktami prawnymi regulującymi znakowanie żywności są:

- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności,
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia,
- Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych,
- Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2014 r. w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych.

JEDNYM Z PODSTAWOWYCH WYMAGAŃ DLA PRODUCENTÓW ŻYWNOCI JEST ODPOWIEDNIE OZNAKOWANIE ŻYWNOCI WPROWADZANEJ DO OBROTU.

ŻADEN Z PODMIOTÓW DZIAŁAJĄCYCH NA RYNKU SPOŻYWCZYM NIE JEST ZWOLNIONY Z ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA PRZEKAZYWANIE INFORMACJI NA TEMAT ŻYWNOCI



RÓWNIEŻ PODMIOT PROWADZĄCY ROLNICZY HANDEL DETALICZNY

Ponadto podmioty, które produkują i sprzedają produkty, takie jak soki, nektary owocowe, dżemy, galaretki, konfitury itp. przetwory owocowe, miody, ziemniaki, muszą spełnić wymagania w zakresie jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, które zostały określone w przepisach odpowiednich rozporządzeń.

W przypadku świeżych owoców i warzyw wymagania jakości handlowej są określone w przepisach regulujących wspólną organizację rynków produktów rolnych.

Więcej informacji: PODSTAWOWE INFORMACJE DOTYCZĄCE OZNAKOWANIA - przewodnik MRiRW dla drobnych wytwórców <https://www.gov.pl/web/rolnictwo/jakosc-handlowa-i-znakowanie-zywnosci>

15. Rodzaj działalności: rolnicza, pozarolnicza

W myśl ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców za działalność gospodarczą należy uznać zorganizowaną działalność zarobkową, wykonywaną we własnym imieniu i w sposób ciągły. Dodatkowo przepisy ustawy wyraźnie wskazują, że nie mają zastosowania do działalności rolniczej.

Bowiem, jak wskazuje art. 6 ustawy, przepisów ustawy nie stosuje się do:

- działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego,
- wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów,
- wyrobu wina przez producentów będących rolnikami wyrabiającymi do 100 hektolitrów wina z winogron wyprodukowanych w gospodarstwie w ciągu roku gospodarczego, o których mowa w art. 17 ust. 3 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o wyrobie i rozlewie wyrobów winiarskich, obrotu tymi wyrobami i organizacji rynku wina,
- działalności rolników w zakresie sprzedaży, o której mowa w art. 20 ust. 1c ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2018 r. poz. 200, z późn. zm.).

Prowadzący działalność produkcji i sprzedaży żywności który, spełnia warunki określone w art. 6 w/w ustawy nie musi rejestrować się jako przedsiębiorca w CEDIG.

- wymogów prawa podatkowego;

16. Podatek dochodowy

Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych co do zasady regulują opodatkowanie wszelkich dochodów osób fizycznych. Jednak należy podkreślić, że przepisów ustawy **nie stosuje się** wobec przychodów z **działalności rolniczej**, z wyjątkiem przychodów z działów specjalnej produkcji rolnej zgodnie z art. 2 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U.2024.226 t.j.).

Zgodnie z art. 21 ust. 71 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych **zwalnia się** dochody ze sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy lub hodowli, niestanowiących działów specjalnych produkcji rolnej, przerobionych sposobem przemysłowym, jeżeli przerób polega na kiszniu produktów roślinnych lub przetwórstwie mleka albo na uboju zwierząt rzeźnych i obróbce poubojowej tych zwierząt, w tym również na rozbiórce, podziale i klasyfikacji mięsa.

Zwolnieniu podlegają również dochody ze sprzedaży surowców roślin zielarskich i ziół dziko rosnących leśnych, jagód, owoców leśnych i grzybów leśnych (PKWiU - Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług ex 02.30.40.0) ze zbioru dokonywanego osobiście albo z udziałem członków najbliższej rodziny.

Ustawodawca przyznał również zwolnienie w art. 21 ust. 1 pkt. 71 a zgodnie z którym przychody, z innych źródeł, tj. przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, z wyjątkiem przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych uzyskanych w ramach prowadzonych działów specjalnych produkcji rolnej oraz produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym na podstawie odrębnych przepisów, podlegają **zwolnieniu do kwoty 100 000 zł rocznie**.

W sytuacji, kiedy rolnik dokonujący sprzedaży przekroczy limit sprzedaży powyżej 100 000 zł rocznie, jest zobowiązany do odprowadzenia podatku od nadwyżki sprzedaży.

Wysokość podatku została określona w ustawie z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne w art. 12 ust. 1 pkt 6 ustawy i wynosi 2% przychodów. Należy jednak pamiętać, że aby rozliczać się na zasadzie ryczałtu

ewidencjonowanego rolnik powinien **zgłosić pisemne oświadczenie** o wyborze tej formy opodatkowania do **naczelnika urzędu skarbowego** właściwego według miejsca zamieszkania.

W myśl art. 20 ust. 1 e ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, jak i art. 15 ust. 8 ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, rolnicy osiągający przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych są obowiązani prowadzić odrębnie za każdy rok podatkowy **ewidencję sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych** zawierającą co najmniej:

- numer kolejnego wpisu;
- datę uzyskania przychodu;
- kwotę przychodu;
- przychód narastająco od początku roku oraz
- ilość i rodzaj przetworzonych produktów.

Dzienne przychody są ewidencjonowane w dniu sprzedaży. Obowiązek obliczenia i wpłacenia ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych dotyczy podatników, którzy przekroczyli zwolnione przychody w wysokości 100 000 zł.

Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych wprowadza zwolnienie przychodów osiąganych w ramach RHD **do wysokości 100.000 zł rocznie** (podwyższenie limitu obowiązuje od 1 stycznia 2022 roku).

Do tej kwoty **nie trzeba odprowadzać podatku** dochodowego od osób fizycznych.

Po **przekroczeniu** limitu przychód uzyskanych z rolniczego handlu detalicznego może być opodatkowany **2% ryczałtem** od przychodów **ewidencjonowanych**.

17. Podatek od towarów i usług (VAT)

Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004 roku (Dz.U.2024.361 t.j. wprowadza kilka definicji dotyczących działalności rolniczej, a które mają wpływ na opodatkowanie tej działalności:

– jako **działalność rolnicza** (art. 2 ust. 15) rozumie się produkcję roślinną i zwierzęcą, w tym również produkcję materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcję warzywniczą, gruntową, szklarniową i pod folią, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadowniczą, chów, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcję zwierzęcą typu przemysłowego lub fermowego oraz chów i hodowlę ryb i innych organizmów żyjących w wodzie, a także uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybni, uprawy roślin „in vitro”, fermową hodowlę i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowlę i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, chów i hodowlę dżdżownic, entomofagów i jedwabników, prowadzenie pasiek oraz chów i hodowlę innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym oraz sprzedaż produktów gospodarki leśnej i łowieckiej, z wyjątkiem drewna okrągłego z drzew tropikalnych (PKWiU 02.20.13.0) oraz bambusa (PKWiU ex 01.29.30.0), a także świadczenie usług rolniczych;

- **gospodarstwo rolne** (art. 2 ust. 16) – rozumie się przez to gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym;
- **rolnik ryczałtowy** (art. 2 ust. 19) – rozumie się przez to rolnika dokonującego dostawy produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej lub świadczącego usługi rolnicze, korzystającego ze zwolnienia od podatku na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 3 (czyli zwolnienia przedmiotowego z tytułu dostawy produktów rolnych dokonywanej przez rolnika ryczałtowego oraz świadczenie usług rolniczych przez rolnika ryczałtowego) z wyjątkiem rolnika obowiązanego na podstawie odrębnych przepisów do prowadzenia ksiąg rachunkowych.

W wyniku nowelizacji ustawy **zmianie uległa definicja produktów rolnych**. Do 30 października 2019 roku produkty rolne rozumiano towary wymienione w załączniku nr 2 do ustawy oraz towary wytworzone z nich przez rolnika ryczałtowego z produktów pochodzących z jego własnej działalności rolniczej przy użyciu środków zwykle używanych w gospodarstwie rolnym, leśnym i rybackim.

Po zmianie przez produkty rolne (art. 2 ust. 20) rozumie się towary pochodzące z własnej działalności rolniczej rolnika ryczałtowego oraz produkty, o których mowa w art. 20 ust. 1c i 1d ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1387, z późn. zm.), czyli wytworzone w sposób inny niż przemysłowy produkty roślinne i zwierzęce.

Zmiana definicji produktu rolnego ma bardzo istotny **wpływ na zwolnienie przedmiotowe dotyczące rolnika w podatku VAT**. Według nowych przepisów rolnik ryczałtowy może prowadzić działalność przetwarzania żywności i nie zwracać uwagi na wysokość obrotu, gdyż zgodnie z nową definicją produktu rolnego może sprzedawać towary pochodzące z własnej działalności rolniczej oraz produkty,

o których mowa w art. 20 ust. 1c i 1d ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2019 r. poz. 1387, z późn. zm.), czyli wytworzone w sposób inny niż przemysłowy produkty roślinne i zwierzęce.

Kasa fiskalna u rolnika

Obowiązek posiadania kasy fiskalnej ma każdy przedsiębiorca, który dokonuje sprzedaży na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych.

Jeżeli rolnik jest czynnym podatnikiem VAT i dokonuje sprzedaży na rzecz osób prywatnych, wówczas ma obowiązek rejestrowania tej sprzedaży za pomocą kasy rejestrującej.

Po spełnieniu określonych warunków rolnik może mieć prawo do skorzystania ze **zwolnienia** z ewidencjonowania sprzedaży na kasie.

Minister Finansów w rozporządzeniu w sprawie zwolnień wymień podatków oraz czynności, wobec których można zastosować zwolnienie z kasy fiskalnej. Decydującym czynnikiem określającym, czy rolnik może skorzystać ze zwolnienia z kasy, jest rodzaj sprzedaży, który świadczy oraz jego obrót.

Czynności wykonywane w ramach prowadzenia działalności przez rolnika, które podlegają zwolnieniu przedmiotowemu z kasy, to usługi związane z rolnictwem oraz chowem i hodowlą zwierząt, z wyłączeniem usług weterynaryjnych – z wyjątkiem usług podkuwania koni (PKWiU ex 01.62.10.0).

W przypadku gdy **rolnik dokonuje sprzedaży swoich produktów, co jest wykluczone** z katalogu czynności podlegających **zwolnieniu przedmiotowemu**, ma prawo skorzystać ze zwolnienia podmiotowego z kasy fiskalnej.

Zwolnienie **podmiotowe** z kasy fiskalnej to **zwolnienie ze względu na wysokość osiągniętych obrotów** z tytułu sprzedaży na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych. Wysokość limitu uprawniającego do zwolnienia w roku 2024 wynosi 20 000 zł.

Zwolnienie podmiotowe jest przysługujące podmiotom, które prowadzą sprzedaż lub też dopiero ją rozpoczynają w danym roku kalendarzowym.

Osoby rozpoczynające sprzedaż na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej oraz rolników ryczałtowych powinny obliczyć limit zwolnienia w proporcji do okresu dokonywania sprzedaży/świadczenia usług dla osób prywatnych w danym roku podatkowym. Korzystanie ze zwolnienia podmiotowego z kasy fiskalnej zobowiązuje rolnika do pilnowania limitu uprawniającego do tego rodzaju przywileju. Przekroczenie limitu zwolnienia z kasy fiskalnej w przypadku, gdy wartość sprzedaży na rzecz osób nieprowadzących działalności oraz rolników ryczałtowych przekroczy w danym roku limit 20 000 zł, wówczas rolnik traci prawo do zwolnienia z kasy fiskalnej i powstaje u niego obowiązek posiadania kasy fiskalnej po upływie dwóch miesięcy, licząc od pierwszego dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym nastąpiło przekroczenie kwoty 20 000 zł obrotu. Rolnik ma więc dwa miesiące na to, aby dokonać zakupu i fiskalizacji kasy fiskalnej.

18. Ubezpieczenia społeczne

Zgodnie z obowiązującymi przepisami ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (Dz.U. z 2024 roku poz.90 (tekst jednolity), wymienionemu ubezpieczeniu podlega obowiązkowo:

- rolnik, zamieszkujący i prowadzący na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, osobiście i na własny rachunek działalność rolniczą w pozostającym w jego posiadaniu gospodarstwie rolnym o powierzchni powyżej 1 ha przeliczeniowego użytków rolnych lub dział specjalny produkcji rolnej, w tym również w ramach grupy producentów rolnych, a także małżonek rolnika oraz domownik stale pracujący w tym gospodarstwie, jeżeli rolnik ten, jego małżonek, domownik, nie podlega innemu ubezpieczeniu społecznemu, nie ma ustalonego prawa do emerytury lub renty albo nie ma ustalonego prawa do świadczeń z ubezpieczeń społecznych.

Rolnik, który rozpoczyna prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej lub rozpoczyna współpracę przy prowadzeniu tej działalności, może nadal podlegać ubezpieczeniu społecznemu rolników, jeśli:

- podlegał temu ubezpieczeniu w pełnym zakresie z mocy ustawy nieprzerwanie przez co najmniej 3 lata i nadal prowadzi działalność rolniczą, lub stale pracuje w gospodarstwie rolnym obejmującym obszar użytków rolnych powyżej 1 ha przeliczeniowego lub w dziale specjalnym w rozumieniu ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników;
- złożył w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) oświadczenie o kontynuowaniu tego ubezpieczenia w terminie 14 dni od rozpoczęcia wykonywania pozarolniczej działalności gospodarczej lub rozpoczęcia współpracy przy jej prowadzeniu.

Rolnik lub domownik prowadzący dodatkowo pozarolniczą działalność gospodarczą będzie zobowiązany do opłacania miesięcznej składki podstawowej na ubezpieczenie emerytalno-rentowe **w podwójnym wymiarze**.

Zgodnie z regulacjami ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz.U.z 2024 roku poz. 236 (tekst jednolity) rolnik, który rozpoczyna działalność z zakresu produkcji i sprzedaży żywności w omawianych formach **jest zwolniony** z obowiązku zakładania pozarolniczej działalności gospodarczej. Tym samym może korzystać z ubezpieczenia KRUS jako posiadający status rolnika.

19. Od producenta do konsumenta

Marketing to sztuka umiejętnego odkrywania potrzeb konsumentów i odpowiadania na nie w taki sposób, aby nie skończyło się to na jednorazowym zakupie. Jeśli przekonamy konsumenta do zakupu naszego produktu, musimy też zadbać o to, żeby został z nami jak najdłużej.

Współczesny marketing żywności wykracza poza komunikowanie cech produktów, wpływa na emocje konsumenta, oddziałuje na jego zmysły wyszukаныmi obrazami, zapachami i coraz bardziej wyrafinowanymi smakami. Konsumenty są coraz bardziej świadomi i wyczuleni na marketingowe triki, ale i tak często dają się uwieść. Kolory, kształty i materiały opakowań czy też umiejętnie zaprezentowana cena produktu mogą wpływać na decyzje zakupowe konsumentów. Na przykład zielone i brązowe opakowania często sugerują, że produkt jest przyjazny dla środowiska. Kolejnym przykładem jest powszechne stosowanie terminu „naturalny” na opakowaniach żywności, który nie jest w jakikolwiek sposób regulowany, co sprzyja nadużyciom.

Jednocześnie konsumenci stają się coraz bardziej dociekliwi, oczekują autentycznego przekazu i coraz bardziej interesuje ich, skąd pochodzi żywność.

Jeśli konsumenci dostrzegą, że robisz coś ważnego i prawdziwego (autentycznego), nie trzeba będzie ich przekonywać do zakupu produktów z Twojego gospodarstwa.

Powstaje pytanie, jak rolnik/producent ma stać się marketingowcem, nie ma przecież do dyspozycji wielkich budżetów na reklamę, nie jest ekspertem od nowych mediów a przede wszystkim brakuje mu czasu na takie działania.

Dobra wiadomość jest taka, że konsumenci obdarzyli żywność z krótkich łańcuchów kredytem **zaufania**. Rolnik decydujący się na działanie w krótkich łańcuchach dostaw ma więc **bonus na starcie**.

Wyniki badań wśród polskich konsumentów potwierdzają, że żywność z krótkich łańcuchów dostaw najczęściej opisywana jest jako żywność, która:

- Wspiera lokalną gospodarkę
- Jest naturalna
- Jest dobra dla zdrowia
- Jest wysokiej jakości
- Wyróżnia się smakiem

20. Od czego zacząć...

- **A**naliza rynku: zanim zainwestujemy w działalność w krótkich łańcuchach dostaw żywności powinniśmy **zanalizować rynek**, żeby zdecydować, gdzie najlepiej sprzedawać swoje produkty – czy będzie to sprzedaż bezpośrednia na targach, sklep w gospodarstwie, a może lokalne sklepy z żywnością, restauracje czy też sprzedaż internetowa. Każdy kanał sprzedaży wymaga innej strategii marketingowej.

konsument marketing analiza czasrynku

- Przygotowując strategię działania należy uwzględnić nie tylko czas potrzebny na produkcję, ale także organizację sprzedaży.
- Kolejny krok to zrozumienie **potrzeb i preferencji konsumentów** zainteresowanych żywnością i innymi produktami pochodzącymi z krótkich łańcuchów dostaw oraz określenie, które produkty cieszą się największym zainteresowaniem. Zrozumienie, do kogo kierujesz swoje produkty, pozwala na dostosowanie komunikacji i oferty do ich specyficznych potrzeb.
- Zastanów się nad nazwą swojej działalności, **logo oraz opakowaniami**. Nazwa powinna kojarzyć się z jakością, lokalnością i zaufaniem. Dobrym pomysłem jest odwołanie się do historii gospodarstwa i specyficznych cech produktów.
- W marketingu opakowanie nazywane jest „cichym sprzedawcą”. Konsumenty coraz bardziej cenią **opakowania przyjazne dla środowiska** i dążą do ograniczenia używania plastiku. Warto zainwestować w opakowania szklane, również ze względu na wizerunek produktu oraz jakość i bezpieczeństwo żywności.



Opakowania szklane do soków owocowych stylizowane na przetwory z domowej spiżarni

Źródło: <https://www.olx.pl/d/oferta/soki-100-domowe-dzemy-konfitury-ogorki-salatki-przeciery-CID757-ID119XXI.html>

- **Smak** jest najważniejszym czynnikiem wyboru żywności, ale to, co smakuje rolnikom/producentom, niekoniecznie musi znaleźć uznanie wśród szerszej grupy konsumentów. Degustacje to klucz do serca konsumentów.
- W krótkich łańcuchach dostaw kluczowe jest podkreślenie unikalnych cech oferowanego produktu. Może to być lokalne pochodzenie, świeżość, ekologiczna produkcja, tradycyjne metody wytwarzania. Konsumenty poszukują autentycznych i produktów, które mają za sobą historię.
- **Uzyskanie certyfikatów**, takich jak ekologiczne (rolnictwo ekologiczne) czy regionalne, jakość i tradycja, jak również uczestniczenie w programach jakości, może zwiększyć zaufanie ze strony konsumentów i wyróżnić Twoje produkty na rynku.
- Jeśli masz możliwość rozważ **sprzedaż** swoich produktów przez **Internet**. Coraz więcej konsumentów preferuje taką formę zaopatrywania się w żywność bezpośrednio od rolników/producentów a nowe rozwiązania logistyczne ułatwiają dostawy produktów z zachowaniem bezpieczeństwa żywności. Sprzedaż internetowa jest mniej czasochłonna i daje większe możliwości.
- Warto założyć **profile w mediach społecznościowych**, np. Facebook, Instagram, aby docierać do konsumentów, promować swoje produkty i w rezultacie nawiązywać z nimi relacje, co z kolei sprzyja budowaniu wzajemnego zaufania. Zaletą mediów społecznościowych jest niski koszt i nieograniczony zasięg. Regularne publikowanie treści, takich jak przepisy, historie producentów czy informacje o wydarzeniach lokalnych sprzyja komunikacji i zaangażowaniu ze strony konsumentów.
- **Konsumenty** zainteresowani żywnością z krótkich łańcuchów dostaw **cenia** sobie **informacje** na temat pochodzenia surowców i metod przetwarzania. Udostępniaj informacje o pochodzeniu i cechach surowców, podkreślaj **lokalność**, **świeżość**, **sezonowość**, unikalne składniki, wyjątkowe **receptury** i tradycyjne **metody** przetwarzania. Podkreślaj, dlaczego warto wybierać lokalne produkty i wspierać krótkie łańcuchy dostaw.
- Rozważ wprowadzenie programów lojalnościowych, które nagradzają **stałych klientów** i zachęcają do regularnych zakupów. Aby zachęcić klientów do powrotu, możesz wprowadzić rabaty przy zakupie większej ilości produktów, promocje sezonowe lub specjalne oferty dla stałych klientów.



Kiszenie z tradycją – przykładowy post w mediach społecznościowych (Facebook) informujący o działaniach z zakresu promocji sprzedaży

Źródło: https://www.facebook.com/kiszenieztradycja/?locale=pl_PL

- Regularnie **zbieraj opinie** od swoich klientów, aby na bieżąco reagować na ich potrzeby i ulepszać swoją ofertę. Dowiedz się, co im się podoba, a co można ulepszyć. Ich opinie są bezcennym źródłem informacji, Konsumenty, którzy czują, że ich opinia jest ważna, są bardziej lojalni.
- Organizuj degustacje, warsztaty czy dni otwarte w gospodarstwach, aby edukować klientów na temat korzyści płynących z krótkich łańcuchów dostaw żywności.

Inwestowanie w krótkie łańcuchy dostaw żywności to szansa na nawiązywanie bliskich relacji z klientami. Kluczowe jest jednak staranne przygotowanie się do tego rodzaju działalności. Pamiętaj, że sukces w krótkich łańcuchach dostaw wymaga **ciągłego doskonalenia się, doksztalcania i dostosowania** do zmieniających się warunków.

21. Marketingowo o żywności z krótkich łańcuchów dostaw

W ujęciu marketingowym żywność z krótkich łańcuchów dostaw to znacznie więcej niż tylko fizyczny produkt – jest to suma różnych atrybutów i korzyści, które razem tworzą **unikalną propozycję wartości** dla konsumentów.

Jakość żywności jest pojęciem, które przez konsumentów jest różnie interpretowane. Obejmuje ona zarówno bezpieczeństwo żywności, wartość odżywczą, walory sensoryczne, jak również takie atrybuty jak lokalność, autentyczność, funkcjonalność wygoda, przyjazny środowisku i etyczny sposób produkcji.



Przekonaj konsumenta smakiem, przygotuj się na degustację
Przystanek Łąka Niedzielny Targ Produktów Lokalnych

Źródło: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=122120873894349877&set=ecnf61560496317280>
<https://www.facebook.com/people/Przystanek-%C5%81%C4%85ka-Niedzielny-Targ-Produkt%C3%B3w-Lokalnych/61560496317280/>

Atrybuty jakości można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Atrybuty **wewnętrzne** odnoszą się do fizycznych aspektów produktu, takich jak kolor, zapach, kształt czy wygląd. Atrybuty **zewnętrzne** wiążą się z produktem, ale nie dotyczą jego fizycznych cech – należą do nich marka, znaki jakości, cena, kraj pochodzenia, opakowanie czy informacje o produkcji.

Atrybuty jakości można również podzielić na **produktowe** i **procesowe**. Atrybuty produktowe to między innymi zawartość składników odżywczych, łatwość przechowywania i przygotowania oraz wizerunek produktu. Atrybuty procesowe dotyczą między innymi sposobu produkcji oraz dystrybucji, np. ekologiczny sposób produkcji, dbałość o dobrostan zwierząt gospodarskich, możliwość śledzenia źródeł pochodzenia surowców i produktów.

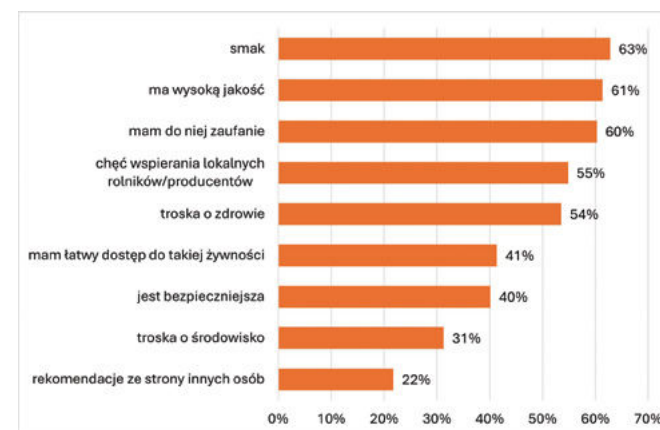
Na **poziomie rolnika/producenta** jakość produktów zależy od wielu czynników: metody produkcji zwierzęcej lub uprawy roślin, transportu, dystrybucji i przechowywania produktów rolnych, przetwarzania żywności, a także pakowania, przechowywania, transportu i dystrybucji.

Konsument podczas podejmowania decyzji o zakupie weryfikuje, na ile te atrybuty są zgodne z jego oczekiwaniami, które ukształtowane są w wyniku różnorodnych doświadczeń życiowych, wpływów społecznych, kulturowych oraz informacji dostępnych w mediach i w otoczeniu. Na oczekiwania konsumentów wpływają ich osobiste przekonania i wartości, rekomendacje od rodziny i znajomych a także trendy rynkowe, reklamy.

Oczekiwania konsumentów wobec jakości żywności zmieniają się pod wpływem globalnych **trendów** społeczno-kulturowych. Obserwuje się wzrost zainteresowania konsumentów nie tylko właściwościami produktów żywnościowych, ale także warunkami ich produkcji. Rośnie również zainteresowanie krajem pochodzenia surowców. Polscy konsumenci coraz częściej zwracają uwagę na polskie pochodzenie surowców i produktów, co wzmacnia wprowadzony znak „Produkt Polski” oraz kampania promocyjna „Kupuj świadomie”.

Co skłania konsumentów do zakupu żywności, pochodzącej z krótkich łańcuchów dostaw?

Wśród motywów zakupu żywności pochodzącej z krótkich łańcuchów dostaw dominują: smak, przekonanie o wysokiej jakości tego rodzaju żywności, zaufanie, ale również chęć wspierania lokalnych rolników/producentów.¹⁸



Motywy zakupu żywności pochodzącej z krótkich łańcuchów dostaw

18 Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszechn.pdf



Oznaczenie **PRODUKT POLSKI** jest dobrowolne i nie wymaga żadnej rejestracji. Aby wykorzystać znak **PRODUKT POLSKI** na artykule rolno-spożywczym, musi on być wyprodukowany z/na bazie krajowych surowców.

PRODUKT POLSKI – produkty nieprzetworzone

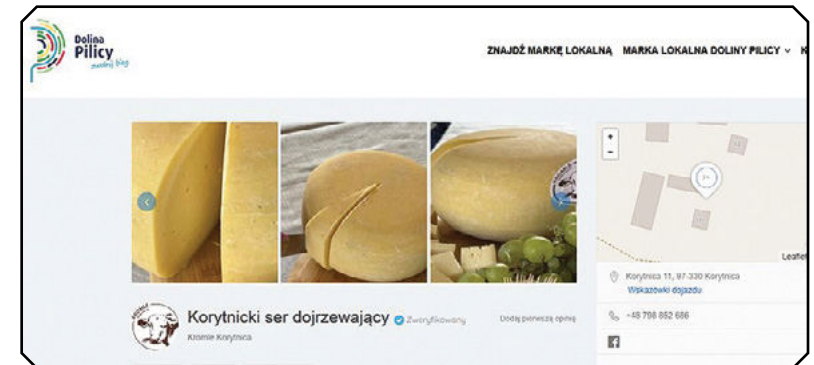
W przypadku produktów nieprzetworzonych znak **PRODUKT POLSKI** możesz stosować, jeżeli produkcja, uprawa lub hodowla, w tym zbiory, dojenie w przypadku krów, owiec i kóz odbyły się na terytorium Polski. W przypadku mięsa dodatkowo wymaga się, aby zostało pozyskane ze zwierząt urodzonych, chowanych i ubitych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, produktów innych niż mięso pochodzenia zwierzęcego (mleko, jaja) – jeżeli zostały pozyskane od zwierząt, których chów odbywa się na terytorium Polski.

PRODUKT POLSKI – produkty przetworzone

W przypadku produktów przetworzonych znak **PRODUKT POLSKI** możesz stosować, jeżeli:

- ich przetworzenie odbyło się na terytorium Polski;
- wszystkie ich składniki nieprzetworzone spełniają wymagania wskazane powyżej dla produktów nieprzetworzonych, które mogą zostać oznakowane informacją „Produkt Polski”;
- inne niż wskazane wyżej składniki (Uwaga! w produktach przetworzonych dopuszcza się użycie importowanych składników, np. przypraw, bakalii w ilości do 25% masy tych produktów, pod warunkiem, że składniki takie nie są wytwarzane w kraju. Do wyliczeń nie bierze się pod uwagę użytej w produkcji wody).

Innym sposobem na **wyróżnienie produktu** są **oznaczenia jakości** odwołujące się do miejsca pochodzenia. Podkreślanie związków żywności z krótkich łańcuchów dostaw z regionem pochodzenia może stać się źródłem przewagi konkurencyjnej. Warto współpracować z organizacjami promującymi marki lokalne czy też inne oznaczenia nawiązujące do miejsca pochodzenia produktu. Jedną z możliwości wyróżnienia produktu jest wykorzystanie etykiety a czasami całego opakowania, aby opowiedzieć historię produktu.



Przykład promocji produktów z gospodarstwa w ramach marki lokalnej „Dolina Pilicy – zwolnij bieg”

<https://markadolinapilicy.pl/marka/korytnicki-ser-dojrzewajacy/>

22. Kim są konsumenci zainteresowani żywnością z krótkich łańcuchów dostaw?

Z badań wśród polskich konsumentów wynika, że szczególnie zainteresowani żywnością z krótkich łańcuchów są dwie grupy, które możemy określić jako „Świadomi” i „Dojrzały”

Świadomi to konsumenci, których wyróżnia zarówno wyższy poziom wykształcenia, jak i dochodów. Przekłada się to również gotowość do zapłacenia więcej za żywność pochodzącą z krótkich łańcuchów dostaw.



Jednocześnie są to pragmatyczni konsumenci szukający **korzystnej relacji pomiędzy jakością a ceną żywności.**

W kreowaniu oferty produktowej adresowanej do tego segmentu ważne są „**gwarancje**” **znaki, certyfikaty**. Konsumenci ci są bardziej zainteresowani żywnością ekologiczną.

Segmentacja pozwala na podzielenie rynku na mniejsze, jednorodne grupy konsumentów, które mają podobne potrzeby, preferencje i oczekiwania.

Dzięki temu producenci mogą lepiej zrozumieć, czego poszczególne grupy klientów oczekują od produktów z krótkich łańcuchów dostaw. Na przykład, jedna grupa może cenić sobie świeżość i lokalność produktów, podczas gdy inna może bardziej zwracać uwagę na wygodę dokonywania zakupów.

SEGMENT KONSUMENTÓW „ŚWIADOMYCH”

- Wyższy udział osób ze **średnim i wyższym wykształceniem**, najwyższy udział osób **aktywnych zawodowo**, wyższy udział osób o **dobrej sytuacji materialnej, posiadają dzieci**;
- W największym stopniu **deklarują gotowość do zapłacenia** więcej za żywność pochodzącą bezpośrednio od producentów;
- Do zakupu żywności z krótkich łańcuchów dostaw zachęciłyby ich w największym **stopniu lepsza dostępność i niższe ceny** oraz większa różnorodność produktów;
- Najchętniej dokonywaliby zakupów żywności z krótkich łańcuchów dostaw bezpośrednio w gospodarstwie lub na lokalnym targowisku oraz korzystali z zamówień z odbiorem w lokalnym sklepie;
- **Najbardziej ze wszystkich segmentów** zainteresowani dokonywaniem zamówień za pomocą strony **internetowej/aplikacji mobilnej** z realizacją dostaw do domu, jak również udziałem w **grupie zakupowej**, wykupieniem **abonamentu na żywność** z krótkich łańcuchów dostaw oraz **zakupem gotowych zestawów** do samodzielnego przygotowania posiłków;
- Zwracają szczególną uwagę na „**naturalność**” produktu i „**brak konserwantów**”, najbardziej ze wszystkich segmentów „**unikają substancji dodatkowych**”;
- **Pragmatyczni**, starają się „uzyskać najwyższą jakość w najlepszej cenie”, **otwarcy na nowości** lubią wypróbować przepisy kulinarne z innych krajów, zwracają **szczególną uwagę na walory sensoryczne żywności**, ale również jej **wartość odżywczą**;
- Twierdzą, że **jeśli tylko mają taką możliwość, kupują żywność ekologiczną**, najczęściej wybierają **produkty przyjazne dla środowiska oraz żywność lokalną**, najczęściej zwracają uwagę na **obecność certyfikatów i znaków jakości** na opakowaniu żywności, zwracają uwagę na **dobrostan zwierząt gospodarskich**, cenią **sezonowe** produkty, częściej czytają **informacje na etykietach** żywności, starają się **nie marnować żywności**, częściej zwracają uwagę na certyfikaty i znaki jakości oraz **bezpieczeństwo żywności**.

Preferowane są przez nich tradycyjne formy zaopatrywania się w żywność z krótkich łańcuchów dostaw jak **zakupy na targowiskach, bezpośrednio w gospodarstwie**, ale też rozwiązania ułatwiające im odbiór zakupionych produktów, np. „w lokalnym sklepie”. Jednocześnie jest to segment, który skupia konsumentów najbardziej **otwartych na nowości** w odniesieniu zarówno do produktów, jak i sposobów zaopatrywania się w żywność z krótkich łańcuchów dostaw.

Ponadto ta grupa konsumentów ze względu na obecność w ich gospodarstwach domowych dzieci zorientowana jest zarówno na zdrowie, jak i na wygodę. Konsumenci ci mają mało czasu na robienie zakupów, oczekują dobrego dostępu do informacji, korzystają z mediów społecznościowych, poszukują produktów dobrych dla zdrowia i odpowiednich dla swoich pocięch. Obecność dzieci w gospodarstwach domowych i troska o nie powoduje, że konsumenci ci są dociekliwi, oczekują potwierdzenia deklarowanych przez producentów atrybutów oferowanej żywności.

W celu spełnienia oczekiwań dotyczących wygody zarówno w rozumieniu wygody dokonywania zakupów, jak i przygotowania posiłków segment ten jest najbardziej zainteresowany korzystaniem z zakupów za pomocą internetu.

Konsumenci reprezentujący ten segment w większym stopniu zainteresowani są zakupem gotowych zestawów produktów do przygotowywania posiłków. Zestawy te są atrakcyjne dla konsumentów, którzy nie tylko cenią wygodę, kupowanie świeżej sezonowej żywności, ale również troszczą się o niemarnowanie żywności, ponieważ otrzymują w zestawie wszystkie potrzebne składniki w odpowiednich ilościach. Ważne są dla nich również inne atrybuty społeczno-etyczne, związane z żywnością, jak np. wspieranie lokalnych producentów czy też troska o dobrostan zwierząt.

Segment „**Dojrzały**” skupia przede wszystkim konsumentów powyżej 55 roku życia, którzy podobnie jak „Świadomi” preferują zakupy na lokalnych targowiskach i bezpośrednio w gospodarstwie, ale są zdecydowanie mniej zainteresowani korzystaniem z nowych rozwiązań.



Ważne dla nich jest przede wszystkim polskie pochodzenie żywności. Można sądzić, że przywiązują duże znaczenie do „patriotyzmu zakupowego”. Jednocześnie podobnie jak „Świadomi” cenią atrybuty żywności pochodzącej z krótkich łańcu-

chów dostaw odnoszące się do kwestii etycznych, tj. wspieranie lokalnych producentów. Dla konsumentów skupionych w tym segmencie ważne jest „zdrowe odżywianie”, ale również cena produktu, są zdecydowanie bardziej zainteresowani zakupem produktów podstawowych (żywności nieprzetworzonej) aniżeli żywności wygodnej, ponieważ samodzielnie przygotowują posiłki.

SEGMENT „DOJRZAŁYCH” KONSUMENTÓW

- Najwyższy udział osób w wieku **powyżej 55 roku życia, nieposiadających dzieci** w gospodarstwie domowym, wysoki udział osób nieaktywnych zawodowo.
- Do zakupu żywności z krótkich łańcuchów dostaw zachęcyliby ich w największym stopniu **lepszą dostępność i niższe ceny**.
- Najchętniej dokonywaliby zakupów żywności z krótkich łańcuchów dostaw **bezpośrednio w gospodarstwie lub na lokalnym targowisku. Najmniej zainteresowani** zakupami żywności z krótkich łańcuchów dostaw **w automacie vendingowym**.
- **Najbardziej** cenią polskie pochodzenie żywności, **najmniej** ufają zakupom żywności dokonywanym za pomocą **internetu**.
- **Najmniej otwarci na nowości**. Najlepsze są ich zdaniem „**sprawdzone przepisy kulinarne**”, cenią świeżość i chętniej kupują produkty świeże aniżeli wstępnie przygotowane do spożycia, **zwracają uwagę na dobrostan zwierząt gospodarskich**, cenią **sezonowe produkty**.

23. W jaki sposób konsumenci najchętniej zaopatrują się w żywność z krótkich łańcuchów dostaw a jakie sposoby organizacji sprzedaży chcą rozwijać rolnicy/producenci?

Do najczęściej wskazywanych miejsc zakupu żywności bezpośrednio od rolników należą targowisko/bazarek (60,3% wskazań) oraz zakupy bezpośrednio w gospodarstwie (53,8% wskazań)¹⁹.

Kobiety, respondenci powyżej 45 roku życia oraz mieszkańcy regionu centralnego, częściej dokonują zakupów żywności bezpośrednio od rolników z wykorzystaniem kanałów tradycyjnych, w tym przede wszystkim zaopatrują się na targowiskach

¹⁹ Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne :https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszech.pdf

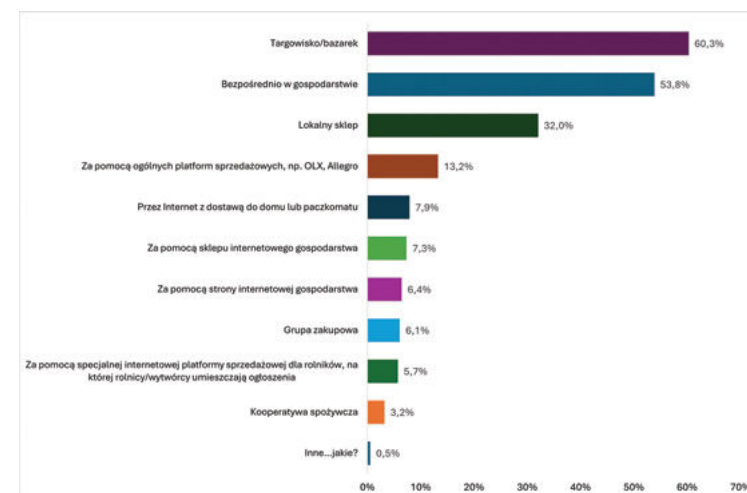
skach czy też bazarkach. Z kolei respondenci od 35 do 44 roku życia, mieszkańcy regionu północnego, wsi i miast o liczebności do 49 tysięcy mieszkańców częściej wskazywali, że dokonują zakupów żywności od rolnika/producenta bezpośrednio w gospodarstwie. Ponadto 32% respondentów wskazało, że kupuje żywność bezpośrednio od rolników w lokalnym sklepie.

Zdecydowanie niższy był udział wskazań dotyczących korzystania z różnych form zakupów żywności bezpośrednio od rolników z wykorzystaniem Internetu.

Najczęściej wskazywano na korzystanie z ogólnych platform sprzedażowych, np. OLX, Allegro (13,2% wskazań), zamówienia przez Internet z dostawą do domu lub paczkomatu (7,9% wskazań) oraz za pomocą sklepu internetowego gospodarstwa (7,3% wskazań) lub też strony internetowej (bez sklepu) (6,4% wskazań). Specjalne platformy internetowe sprzedażowe dla rolników zyskały 5,7% wskazań.

Zakupów żywności bezpośrednio od rolników z wykorzystaniem Internetu i dostawy do domu lub paczkomatu dokonywali częściej respondenci od 18 do 24 roku życia oraz mieszkańcy regionu północnego.

Z ogólnych platform sprzedażowych, w tym Allegro i OLX, korzystali częściej respondenci od 18 do 24 roku życia, mieszkańcy regionu południowo-zachodniego oraz miast od 50 do 99 tysięcy mieszkańców. Z kolei specjalne platformy sprzedażowe dla rolników były najczęściej wskazywane przez mężczyzn i najmłodszych respondentów.



Najczęściej wskazywane przez konsumentów sposoby zaopatrywania się w żywność bezpośrednio od rolników/producentów działających w krótkich łańcuchach dostaw²⁰ JAKI SPOSÓB ORGANIZACJI SPRZEDAŻY WYBRAĆ?

²⁰ Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne :https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszech.pdf

Czy chcą działać w pojedynkę, samemu organizując sprzedaż, aby czerpać stosowne korzyści? Czy chcą działać z innymi producentami (i konsumentami) w takiej formie sprzedaży, która zapewnia funkcję pośrednika i w ten sposób ogranicza koszty i oszczędza czas?

Producenci zapytani w cytowanym badaniu o to, w jaki sposób najczęściej sprzedają produkty żywnościowe wytwarzane w gospodarstwach wskazywali na **odbior bezpośredni w gospodarstwie** lub zakup w sklepie prowadzonym w gospodarstwie. Taki sposób wskazało 88,7% badanych.

Ważnym kanałem sprzedaży produktów żywnościowych okazała się sprzedaż bezpośrednia z **dostawą do odbiorcy** (74,2% wskazań) oraz dostawa do domu klienta **po złożeniu zamówienia drogą elektroniczną lub przez telefon** (60,6%). Sprzedaż produktów na targowiskach i rynkach, a także okolicznościowych jarmarkach i festynach wskazało odpowiednio 50,7% oraz 37,7% badanych.



Sprzedaż żywności konsumentom indywidualnym w ramach Rolniczego Handlu Detalicznego na kiermaszach

Źródło: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=248755574215907&set=ecnf.100072443984784>

„Podczas sprzedaży bezpośredniej na jarmarkach czy kiermaszach klient miał możliwość degustacji produktów, co było znaczącym argumentem sprzedażowym, szczególnie dla osób, które nie potrafią wyobrazić sobie połączeń niektórych smaków, np. konfitura borówki amerykańskiej z kwiatem lawendy. Degustacja daje możliwość przyciągnięcia klienta do stoiska, natomiast należy ją przeprowadzać w sposób odpowiedni z zachowaniem higieny i odpowiednich przepisów sanitarnych. Czasami bywało to dosyć absorbujące dla sprzedawcy, dlatego podczas dużych wydarzeń targowych jedno stoisko musiało być obsługiwane przez minimum dwie osoby”²¹

Ponadto produkty dostarczano do niezależnych sklepów spożywczych (33,4%), zakładów gastronomicznych (24,2%), hurtowni (16,6%), klientów instytucjonal-

21 Źródło: Zapewnienie bezpieczeństwa żywności w krótkich łańcuchach dostaw w okresie zagrożenia epidemicznego na przykładzie zakładu przetwórstwa produktów pochodzenia roślinnego. Marka przetwory z borówki. W: Funkcjonowanie krótkich łańcuchów dostaw żywności w okresie zagrożenia epidemicznego, dostępne: https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2021/12-01/krotkie_lancuchy_dostaw_nowe_int.pdf

nych, tj. przedszkola, szkoły i szpitale (16,2%) oraz biur i miejsc pracy (13,9%).

Organizacje zrzeszające producentów, np. spółdzielnie, grupy producentów rolnych i stowarzyszenia producenckie, zostały wskazane przez 1/5 badanych, mniej zyskiem zainteresowaniem cieszyły się kooperatywy spożywcze (7,3%).

Realizowano również **sprzedaż mobilną** (16,6%). Prowadzenie własnego sklepu internetowego oraz oferowanie produktów w innych sklepach internetowych wskazało mniej niż 10% badanych.

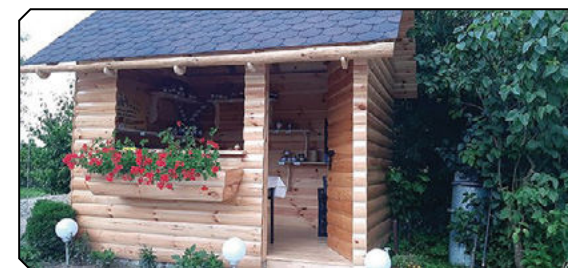


Sprzedaż mobilna żywności w Rolniczym Handlu Detalicznym

Źródło: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=1091319545293140&set=ecnf.100032453156556>

Sprzedaż bezpośrednio w gospodarstwie

Ta forma sprzedaży umożliwia konsumentom zakupy bezpośrednio w gospodarstwie, o dowolnej porze dnia. Jest to dobre rozwiązanie dla rolników, którzy chcą budować bezpośrednie relacje z klientami oraz zapewnić im świeże produkty prosto od producenta. Wymaga jednak dobrej organizacji miejsca sprzedaży oraz odpowiedniego oznakowania gospodarstwa. Kluczowe jest położenie gospodarstwa i możliwości dojazdu.



Sklep w gospodarstwie

Źródło: <https://www.facebook.com/101496871330207/photos/pb.100057139972814.-2207520000/184467559699804/?type=3>

Sprzedaż na targowisku rolnym

Rolnik wynajmuje miejsce na lokalnym targu, gdzie sprzedaje swoje produkty w określone dni tygodnia lub codziennie. Ta forma sprzedaży jest doskonała do zdobywania nowych klientów oraz utrzymywania regularnej obecności na lokalnym rynku. Należy jednak liczyć się z kosztami wynajmu miejsca i potrzebą dostosowania się do godzin otwarcia targu.

„Bardzo proste i stałe formy promocji sprawdzają się dobrze w formie tabliczek na straganach targowych, małych ulotek, opisów na stronach internetowych lub postów na facebookowych profilach grup konsumenckich. Niezależnie od wysiłków związanych z promocją, konsumenci powrócą wtedy, gdy będą usatysfakcjonowani jakością produktu i świadomości jego wartości”.

Źródło: AGRO-EKO-LAB Kooperatywy spożywcze i krótkie łańcuchy dostaw²²



Warto zadbać o to, by przygotować listę targowisk oraz informacje kontaktowe i upowszechniać te informacje za pomocą różnych instytucji i organizacji

Źródło: <https://modr.pl/strona/targowiska-w-malopolsce>



Sprzedaż żywności w ramach RHD na targowisku

Źródło: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=209474487199111&set=pb.100057139972814.-2207520000>

²² https://dobrze.waw.pl/wp-content/uploads/2019/07/AGRO-EKO_LAB-300dpi-spady-druk.pdf



Sprzedaż żywności na łódzkim targowisku dedykowanym rolnikom/producentom działającym w krótkich łańcuchach dostaw

Źródło: <https://www.facebook.com/photo/?fbid=319474144240113&set=pcb.319471644240363>

Sprzedaż bezpośrednia jest kwintesencją krótkich łańcuchów dostaw. Dzięki niej kupujący ma szansę poznać nie tylko produkt, ale też producenta. Sprzedaż bezpośrednia daje przestrzeń dla producenta do opowiedzenia swojej historii. Produkty, szczególnie te lokalne i regionalne, wytwarzane na nie-wielką skalę, są unikalne i należy podkreślać taką **wartość dodaną**²³.



Źródło: Przystanek Łąka Niedzielny Targ Produktów Lokalnych, <https://www.facebook.com/photo/?fbid=122120875754349877&set=ecnf.61560496317280>

Targi są często organizowane przez samorządy, które udostępniają stosowną przestrzeń wraz z zapleczem lub przez firmy czy też stowarzyszenia a nawet osoby prywatne.

²³ Źródło: Krótkie łańcuchy dostaw w okresie zagrożenia epidemicznego, CDR w Brwinowie oddział w Radomiu, https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2021/12-01/krotkie_lancuchy_dostaw_nowe_int.pdf

Sprzedaż na poboczu drogi

Sezonowa forma sprzedaży, szczególnie popularna wśród producentów owoców i warzyw. Jest to rozwiązanie nisko kosztowe, niewymagające dużych nakładów finansowych, ale należy pamiętać o wyzwaniach związanych z warunkami sanitarnymi oraz bezpieczeństwem takiej sprzedaży. Podstawowe znaczenie dla zapewnienia jej bezpieczeństwa mają warunki przechowywania (temperatura), szczególnie w okresie letnim. Sprzedaż przy drodze może przyciągnąć przypadkowych klientów, ale wiąże się również z ograniczeniami w zakresie długoterminowego planowania. Najbardziej nowoczesna forma sprzedaży przydrożnej, która stwarza spore możliwości dla zbiorowych działających, to sprzedaż za pośrednictwem samoobsługowych automatów/maszyn vendingowych. Jest to forma atrakcyjna dla gospodarstw specjalistycznych o dużym wolumenie produkcji, np. specjalizujących się w produkcji sadowniczej i przetwórstwie czy też chowie kur niosek.



Źródło: <https://marka.powiat.pszczyna.pl/artykul/65/jajomaty-wiejskiej-chaty>



Źródło: https://www.facebook.com/sadyrajewscy/?locale=pl_PL

Sprzedaż bezpośrednio do domu konsumenta („pod drzwi”)

Produkty są dostarczane bezpośrednio do konsumenta, zazwyczaj do stałych klientów, którzy składają zamówienia na określony produkt i termin dostawy. Ta forma sprzedaży wymaga posiadania odpowiedniego transportu oraz logistyki, ale pozwala na budowanie lojalności klientów oraz oferowanie im wygodnej formy zakupu.

Sprzedaż przez Internet

Realizowana w różnych formach - od indywidualnych dostaw do konsumenta po wysyłkę produktów za pośrednictwem firm kurierskich. Sprzedaż internetowa daje możliwość dotarcia do szerszego grona odbiorców, ale wymaga inwestycji we własne rozwiązania, logistykę oraz marketing internetowy lub współpracy z platformą sprzedażową.



Przykładowa oferta produktów z gospodarstwa w postaci zestawu prezentowego

Źródło: <https://sklep.miod.com.pl/collections/zestawy-prezentowe>

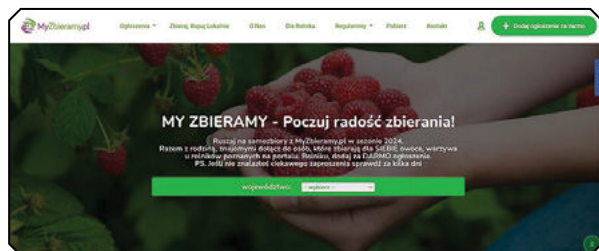
Rolnicy o zaletach sprzedaży produktów /żywności przez internet²⁴.

- „możliwość sprzedaży z domu”
- „nie muszę nigdzie jechać, wysyłam z domu”
- „nie muszę osobiście gdzieś jechać i sprzedawać”
- „nie muszę wychodzić z domu”
- „nie tracę na dojazd, nie trzeba jeździć”
- „nie trzeba stać na rynku”
- „mniejsze koszty, oszczędność paliwa”
- „obniżenie kosztów”

²⁴ Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszech.pdf

Sprzedaż w formie „zbieraj sam”

Kupujący mają możliwość samodzielnego zbioru produktów bezpośrednio z pola u rolnika, co jest popularne szczególnie przy zbiorze owoców miękkich, takich jak truskawki, owoce pestkowe, jabłka, gruszki czy śliwki. Taka forma sprzedaży przyciąga klientów poszukujących świeżych produktów oraz doświadczających radości z samodzielnego zbioru. Wymaga jednak odpowiedniego przygotowania sadu czy pola, w tym zapewnienia drabin i pojemników ułatwiających zbiór.



Przykład portalu „Myzbieramy.pl” oferującego konsumentom możliwość wyszukiwania producentów oferujących zbiór produktów bezpośrednio w gospodarstwie

Źródło: <https://myzbieramy.pl/>

Sprzedaż lokalnym sklepom i zakładom gastronomicznym

Sprzedaż produktów do lokalnych sklepów, restauracji, barów czy stołówek szkolnych to doskonały sposób na zdobycie stałych odbiorców i zbudowanie długotrwałej współpracy. Wymaga jednak spełnienia określonych standardów jakości oraz dostosowania się do wymagań poszczególnych odbiorców.

Kooperatywa spożywcza

Kooperatywy spożywcze to grupy osób współpracujących ze sobą w celu zwiększenia dostępu do żywności ze znanego źródła, po przystępnych cenach. W kooperatywie konsumenci przerzucają na siebie trud organizacji zakupów. Współpracując z kooperatywą spożywczą rolnik ma zapewniony stabilny zbył przez cały sezon. Dowożąc produkty w jedno miejsce oszczędza czas indywidualnych dostaw i transakcji. Każda kooperatywa spożywcza jest inna, bo tworzona oddolnie przez inną grupę, według wspólnie wypracowanych reguł i wartości. Opiekunowie dostawców w kooperatywach często odbywają z rolnikami wywiady i odwiedzają gospodarstwo, aby sprawdzić wiarygodność deklarowanych metod uprawy²⁵.

Automaty i maszyny vendingowe

Analiza istniejących rozwiązań w organizacji sprzedaży żywności z krótkich łańcuchów dostaw w różnych krajach Europy wskazuje, że dynamicznie rozwija się **sprzedaż internetowa** z ofertą dostawy produktów, „paczek” z produktami, jak również **systemy abonamentowe** ze zróżnicowaną ofertą, w tym gotowych zestawów do przygotowania pełnowartościowego posiłku dla osób stosujących różne diety, seniorów, rodzin z dziećmi.

²⁵ więcej informacji o funkcjonowaniu kooperatyw i kontakty: Kooperatywa Dobrze, <https://dobrze.waw.pl/>

System abonamentowy na przykładzie abonamentów na żywność ekologiczną „Toczygroszek”

Jak to działa?

„Produkty, które Państwu oferujemy, pochodzą ze starannie wybranych, zaprzyjaźnionych oraz ekologicznych (certyfikowanych) gospodarstw i zakładów przetwórstwa z województwa pomorskiego. Żeby zapewnić ich świeżość i wysoką jakość, są one pakowane i rozwożone do klientów (wyłącznie na terenie Trójmiasta i bliskich okolic) **bezpośrednio po zakupie u rolników**.

Dostarczamy tylko **LOKALNE** warzywa i owoce, dlatego też ich **asortyment w zestawach będzie się zmieniał w zależności od pory roku**. Inna będzie zawartość skrzynki na wiosnę, a inna latem czy jesienią. Czasem może się zdarzyć, że któregoś produktu zabraknie. Szczególnie na początku i pod koniec sezonu – dlatego też informację o aktualnym asortymencie znajdziecie Państwo przy składaniu zamówienia. W naszym sklepie internetowym można do podstawowego zestawu dodatkowo zamówić ekologiczne sery czy kasze.

Nie oferujemy **niczego od ręki**. **Dostawa** takiej warzywno-owocowej skrzynki odbywa się **raz w tygodniu**. Jest to najbardziej ekonomiczna (a zarazem i ekologiczna!) forma dystrybuowania eko-żywności. Bez przechowywania, bez hurtowników. Za to bezpośrednio do domu lub biura – jak Państwu wygodniej!”

Źródło: <https://www.toczygroszek.pl/abonament>



Oferta paczek w systemie abonamentowym „Toczygroszek”

Źródło: <https://www.toczygroszek.pl/>

24. Platformy internetowe z perspektywy rolnika i konsumenta

Rolnicy wykorzystują internet do sprzedaży żywności w różny sposób. Najczęściej jest to umieszczanie ogłoszeń na specjalnych platformach sprzedażowych dla rolników oraz ogólnych platformach sprzedażowych, np. OLX, Allegro, poszukiwania nabywców przez internet oraz poszukiwania miejsc do sprzedaży produktów. Dla wielu producentów działających w krótkich łańcuchach dostaw barierą jest zarówno brak środków, jak również umiejętności i czasu niezbędnego do rozwoju sprzedaży internetowej, stworzenia atrakcyjnej oferty produktowej

i nawiązania skutecznej komunikacji z konsumentami.

Obserwuje się w rozwoju tej formy sprzedaży internetowej rosnącą konkurencję ze strony firm działających jako pośrednicy w krótkim łańcuchu dostaw, które posiadają odpowiednie zasoby organizacyjne i finansowe. Coraz więcej pojawia się inicjatyw organizacji sprzedaży określanych jako platformy sprzedażowe. Platformy funkcjonują zarówno jako inicjatywy „oddolne”, tworzone przez rolników, jak również konsumentów czy też profesjonalne firmy.

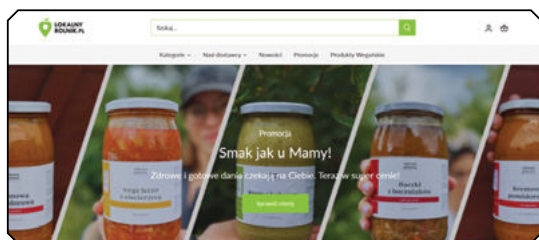
Przykładem rozwiązania powstałego z inicjatywy rolników jest portal „lokalnynaturalni”

„Któregoś dnia w mojej głowie zrodził się pomysł, że chciałbym stworzyć coś, co skróci łańcuch dostaw. Tak powstał portal lokalnynaturalni.pl. Początki nie były łatwe i często spotykałem się ze stwierdzeniem, że to nie ma prawa się udać. Mimo wszystko wierzyłem w tę inicjatywę, której podstawą było przekonanie, że w tych czasach Internet jest niezwykle ważnym narzędziem w rękach rolnika. Dzięki niemu może dotrzeć do znacznie szerszej grupy odbiorców, jednocześnie zachowując formę sprzedaży bezpośredniej. To tak jakby pójść na zakupy na jarmark, ale w wersji online – wyjaśnia pan Adam. – Rolnicy mogą tu wystawiać między innymi swoje warzywa i wyroby, a klienci otrzymują produkty z pierwszej ręki”.

Źródło: <https://produkty.podlaskie.eu/KiszonkiPanaTadka>

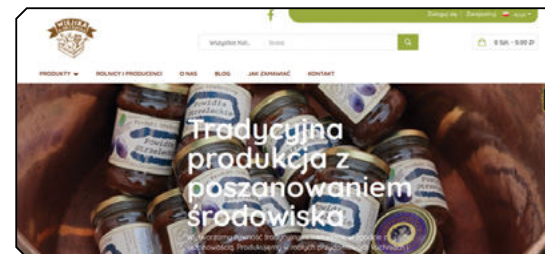


Platforma „lokalny rolnik”, która istnieje od 2014 roku, powstała z inicjatywy małżeństwa Sylwii i Andreja Modic i systematycznie poszerza swoją ofertę o kolejne produkty



<https://lokalnyrolnik.pl/>

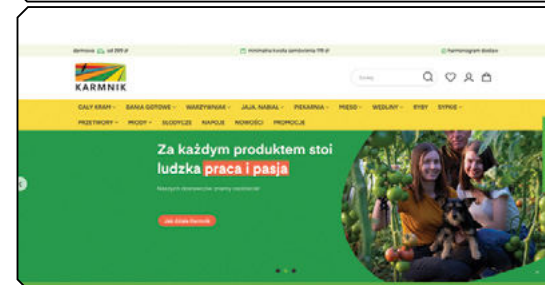
Wiejska e-skrzynka to projekt Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Minikowie



Wiejska e-skrzynka

Źródło: <http://wiejskaeskrzynka.pl/>

Karmnik jest z kolei platformą, którą utworzyli konsumenci



Źródło: <https://karmnik.org/>

Założycielki Karmnika o kosztach funkcjonowania platformy:

Minimalne zamówienie w naszym sklepie wynosi 99 zł, darmowa dostawa do domu jest od 249 zł – bez wydania tej kwoty trzeba dopłacić 20 zł za zakupy pod drzwi. Skąd te ceny?²⁶

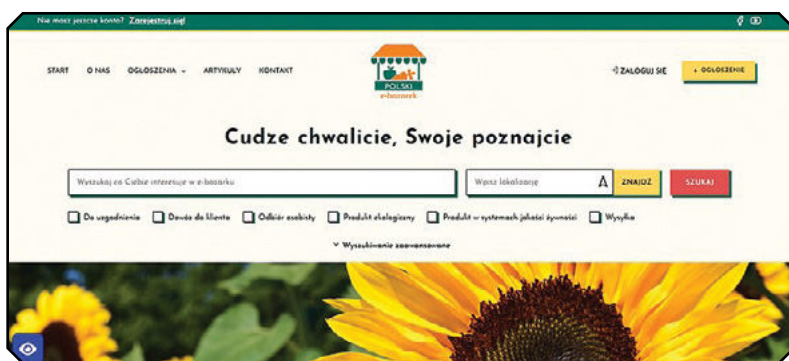
„... Minimalna wartość zamówienia według założycielek platformy wynika z kosztów logistycznych związanych z odbiorem produktów od rolników/producentów i kompletowaniem zamówień...”.

26 <https://weekend.gazeta.pl/weekend/7,177330,28586307,dlaczego-to-co-lokalne-jest-takie-drogie-ponad-polowa-trafia.html>

Jaka część ceny produktu, którą widzisz w waszym sklepie, trafia do producentów?
„Zasada jest dosyć prosta – mamy produkty wysokomarżowe i niskomarżowe. Te pierwsze są bardzo tanie, jak ziemniaki czy jabłka i na nie narzucamy wyższą marżę. Te drugie są bardzo drogie, jak mięso – i tutaj producenci dostają więcej. Średnio ponad połowa kwoty, które widzisz w naszym sklepie, trafia do producentów, ale to, jak duży jest to procent, zależy od samego towaru. Do tego dochodzą nam stałe koszty marketingu, logistyki, sprzedaży”.

Źródło: *Dlaczego to, co lokalne, jest takie drogie? «Ponad połowa trafia do producentów».*
Agata Parażka, 20.06.2022, dostępne: <https://weekend.gazeta.pl/weekend/7,177330,28586307,dlaczego-to-co-lokalne-jest-takie-drogie-ponad-polowa-trafia.html>

Warto wspomnieć o platformie internetowej **www.polskiebazarek.pl**, która jest inicjatywą jednostek doradztwa rolniczego. Umożliwia producentom rolnym, a także twórcom rękodzieła, kołom gospodyń wiejskich i innym podmiotom ze sfery usług okołorolniczych, w tym gospodarstwom agroturystycznym, bezpłatne zamieszczanie ogłoszeń i promocję swoich produktów oraz usług.



Źródło: <https://polskiebazarek.pl/>

25. Produkty najczęściej kupowane przez internet

Do produktów, które respondenci kupują bezpośrednio od rolników za pomocą internetu, należą ziemniaki, następnie jaja, miód i produkty pszczele. Należy jednak podkreślić, że zakup za pomocą internetu obejmuje różne możliwości kontaktu z gospodarstwem, w tym zamówienia telefoniczne, mailowe, za pomocą platform internetowych ogólnodostępnych, jak OLX czy też dedykowanych zakupom produktów bezpośrednio od rolników/producentów. Ważną kategorią produktową są owoce oraz warzywa²⁷.

Zakupy produktów bezpośrednio od rolników nie ograniczają się wyłącznie do produktów z kategorii żywności nieprzetworzonej. Respondenci wskazywali również na dokonywanie bezpośrednio od rolników zakupów przez internet żywności przetworzonej pochodzenia zwierzęcego, w tym przetworów mięsnych, np. wędlin, pasztetów, przetworów mlecznych, serów, masła.

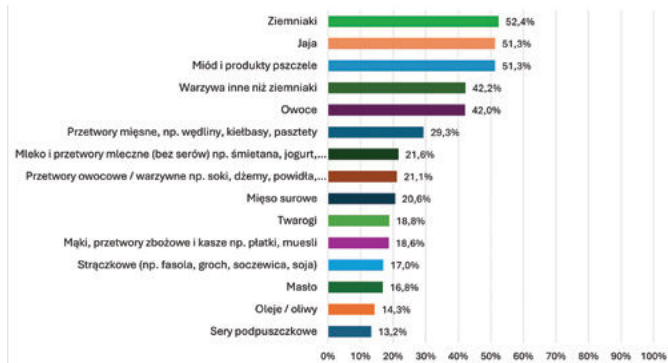
Należy podkreślić, że respondenci dokonują za pomocą internetu również zakupów świeżego mięsa. Spośród produktów przetworzonych pochodzenia roślinnego najwyższy był udział wskazań odnoszących się do zakupów przez internet przetworów owocowych i warzywnych, np. soki, dżemy, powidła, kiszonki, sałatki, mąki i przetwory zbożowe, takie jak kasze, płatki, muesli i pieczywo oraz produkty zbożowe cukiernicze.

Internet wykorzystywany jest również do zakupów bezpośrednio od rolników roślin strączkowych, np. fasola, groch, soczewica, soja oraz oleje. Ponadto respondenci zadeklarowali, że zdarza im się kupować bezpośrednio od producentów z wykorzystaniem internetu ryby oraz przetwory rybne, jak również dania gotowe.

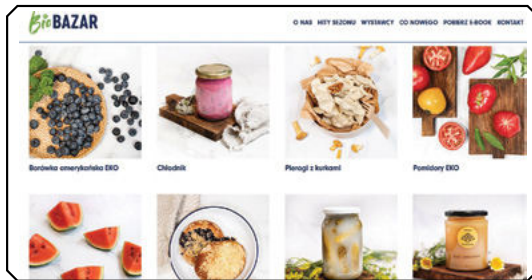
Czasami **dobrze opowiedziana historia produktu** jest dla klienta ważniejsza niż jego smak. Ma to szczególne znaczenie przy sprzedaży internetowej „na odległość”, gdzie kupujący nie ma możliwości degustacji podczas dokonywania decyzji zakupowych. **Jeżeli oferujemy odbiór osobisty zamówionych towarów, warto pokazać kupującemu część gospodarstwa lub przetwórni.** Efektem jest spójna całość opowiadanej historii produktu i pozostawienie śladu w pamięci osoby kupującej, co zwiększa szanse na powtórzenie zamówień²⁸.

27 Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne: https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszechn.pdf

28 Źródło: Zapewnienie bezpieczeństwa żywności w krótkich łańcuchach dostaw w okresie zagrożenia epidemicznego na przykładzie zakładu przetwórstwa produktów pochodzenia roślinnego. Marka przetwory z borówki. W: Funkcjonowanie krótkich łańcuchów dostaw żywności w okresie zagrożenia epidemicznego, dostępne: https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2021/12-01/krotkie_lancuchy_dostaw_nowe_int.pdf



Produkty kupowane bezpośrednio od rolników za pomocą internetu²⁹



„Hity sprzedaży” na warszawskim targowisku żywności „Biobazar” wiosną 2024 roku

Źródło: <https://biobazar.org.pl/biobazar-warszawa/hity-sezonu/>

26. Nowości i innowacje

Trudno nie zgodzić się ze stwierdzeniem, że „najlepsze są tradycyjne receptury i metody przetwarzania”, ale analiza trendów w segmencie żywności i napojów wskazuje, że istnieje wiele obszarów, w których można z powodzeniem rozwijać nowe produkty z myślą o sprzedaży w krótkich łańcuchach dostaw.

Przykłady takich trendów to:

- **Minimalizm:** Prosty skład i naturalne składniki.
- **Lokalne i sezonowe produkty:** Konsumenty szczególnie cenią żywność pochodzącą z lokalnych źródeł i dostępną w sezonie.

²⁹ Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne: https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszech.pdf

- **Napoje fermentowane i kiszonki:** Kiszonki, ale też produkty takie, jak kefir, kombucha.
- **Żywność wygodna:** Na popularności zyskują gotowe dania, w tym obiadowe. Najczęściej kupowaną kategorią dań gotowych są wyroby garmazeryjne (pierogi, krokiety, naleśniki).



Przykład produkowanej w gospodarstwie Satyrz ekologicznej kiszonki w nawiązaniu do popularnej receptury koreańskiej na kiszonki kimchi

Źródło: <https://sklep-satyrz.pl/produkt/kimchi-pekińskie/>

Kimchi to tradycyjna koreańska kiszonka o wyrazistym aromacie i intensywnym smaku, składająca się z fermentowanych lub kiszonych warzyw. Zazwyczaj jest to kapusta pekińska, rzepa albo ogórek. Kimchi stanowi bardzo bogate źródło bakterii kwasu mlekowego, typu lactobacillus, błonnika, witamin (A, B1, B2, C) oraz wapnia i żelaza. Uznane jest przez specjalistów za jedną z najzdrowszych potraw na świecie, a tradycyjny proces przygotowywania i dzielenia się kimchi został wpisany na Listę Niematerialnego Dziedzictwa Kulturowego Ludzkości³⁰.

Rozwój nowych produktów to inwestycja, którą można sfinansować z projektów realizowanych **we współpracy z jednostkami naukowo-badawczymi**. Instytuty naukowo-badawcze i uczelnie mają możliwość pozyskania środków na takie działania. Istnieje wiele przykładów innowacji, które są efektem takiego partnerstwa. W ramach współpracy pomiędzy Łódzkim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego, Instytutem Biotechnologii Przemysłu Rolno-Spożywczego im. prof. Wacława Dąbrowskiego z siedzibą w Warszawie oraz rolnikami utworzono grupę operacyjną „Polski Ocet Owocowy”, która uzyskała środki w ramach działania „Współpraca” objętego PROW (Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich) na lata 2014-2020 na opracowanie i wdrożenie innowacyjnego produktu – octu owocowego. Celem projektu było opracowanie technologii przetwarzania z wykorzystaniem lokalnych szczepów mikroorganizmów, umożliwiającej otrzymanie bioróżnorodnego produktu o potencjalnych walorach prozdrowotnych oraz wytworzenie produktu pozbawionego chemicznych konserwantów, a zawierającego jedynie naturalne metabolity drobnoustrojów.

W wyniku nawiązanej współpracy wprowadzono na rynek produkt o nazwie „Naturalny ocet jabłkowy z doliny Radomki”. Na opakowaniu zawarta jest informacja, że produkt jest efektem współpracy z jednostką naukową oraz wytworzony jest z krajowych surowców (znak „Produkt Polski”), co wpływa korzystnie na jego wizerunek.

³⁰ Źródło: <https://gotujwstylu.co.pl/artykuly/eko-produkty/kimchi-co-to-wlasciwie-jest->



Źródło: <https://www.lodr-bratoszewice.pl/sir/aktualnosci/polski-ocet-owocowy-z-wizyta-w-gospodarstwie-moniki-bankiewicz>
 Więcej informacji: http://polskiocetowocowy.pl/wp-content/uploads/2021/03/RAPORT-Z-BADAN-POLSKI_OCET_OWOCOWY.pdf

27. Jak dotrzeć do konsumentów?

Internet i media społecznościowe

Choć stworzenie strony internetowej jest jednorazową inwestycją, a mnogość dostępnych rozwiązań pozwala na optymalizację kosztów, to prowadzenie systematycznych i skutecznych działań z zakresu komunikacji marketingowej w mediach społecznościowych wymaga umiejętności i zaangażowania.

Za główną cechę mediów społecznościowych uważa się ich interaktywność, która przejawia się w nieograniczonej możliwości współtworzenia treści wspólnie z odbiorcami, wykorzystaniu technologii do nawiązywania interakcji społecznych.

Wizytówka w mediach społecznościowych

Przede wszystkim warto zadbać o stworzenie „wizytówki gospodarstwa” w mediach społecznościowych. W dzisiejszych czasach wiele osób, zanim zdecyduje się na zakup produktu, szuka informacji w internecie. Wizytówka to cyfrowa tożsamość, liczy się pierwsze wrażenie.



Wizytówka gospodarstwa w mediach społecznościowych (Facebook)
<https://www.facebook.com/people/Rolniczy-Handel-Detaliczny-sery-podpuszczkowe-twarogowe-maslo-Ewa-Helak/100053555285901/?sk=photos>



<https://www.facebook.com/photo/?fbid=248755574215907&set=ecnf.100072443984784>

28. Facebook i Instagram nie takie straszne

Jeśli coś wygląda apetycznie, konsument będzie chciał tego spróbować. Dlatego media społecznościowe są doskonałym miejscem do prowadzenia promocji żywności z krótkich łańcuchów dostaw.

Ciekawe fotografie, które podkreślają najlepsze cechy produktów, mogą skutecznie przyciągnąć uwagę konsumentów poszukujących nowych doznań lub zachęcić sceptyków. Warto podkreślić, że ważne jest, aby **nie retuszować zdjęć i nie tworzyć idealnie wyglądających produktów**, jeśli w rzeczywistości takie nie są. Jeśli konsument przekona się, że rzeczywiste produkty odbiegają od tych z fotografii doświadcza w takiej sytuacji tzw. dysonansu poznawczego, czyli rozbieżności między oczekiwaniami a rzeczywistością, która może **podważyć zaufanie** do rolnika/producenta.

Profil gospodarstwa na Facebooku wywołuje wśród obserwatorów poczucie uczestnictwa w działalności gospodarstwa niejako „od kuchni”. Polubienie strony gospodarstwa jest bardzo istotne, natomiast stanowi jedynie część sukcesu. Dzięki udostępnieniom posty docierają do znajomych osób udostępniających i tym samym budowany jest większy zasięg. Kolejną ważną funkcją Facebooka jest uzyskiwanie szybkiej informacji zwrotnej od konsumenta dotyczącej produktów oferowanych przez gospodarstwo³¹.



Przykładowa „wizytówka gospodarstwa” w mediach społecznościowych
<https://www.facebook.com/p/Rolniczy-Handel-Detaliczny-Rajskie-Smaki-100057139972814/>

³¹ Źródło: Krótkie łańcuchy dostaw w okresie zagrożenia epidemicznego, CDR w Brwinowie oddział w Radomiu, https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2021/12-01/krotkie_lancuchy_dostaw_nowe_int.pdf

Poza prezentacją zdjęć na Facebooku i Instagramie, podobnie jak na wielu innych platformach, można prowadzić **transmisje na żywo**, które mogą stanowić doskonałą okazję do promocji oraz bezpośredniej interakcji z konsumentami.

Warto jednak wcześniej poinformować obserwujących o planowanej transmisji, aby zwiększyć szansę na wysoką frekwencję. Przykładem interesującej **transmisji** może być na przykład pokazanie procesu przetwarzania mleka na sery, przygotowywanie partii produktu na żywo (oczywiście z zachowaniem tajemnicy receptury), prezentacja ciekawych propozycji podania lub wykorzystania kulinarnego gotowego produktu.

Można zorganizować również **sesję pytań i odpowiedzi** dla dociekliwych konsumentów. Rozmowa z rolnikiem/producentem podczas takiej transmisji sprzyja lepszemu poznaniu, przełamuje bariery, pozwala upewnić konsumenta, że produkcja prowadzona jest z zachowaniem odpowiednich standardów bezpieczeństwa żywności, z troską o konsumenta.

Konsumenti chętnie dzielą się pozytywnymi doświadczeniami, zaczyna działać „marketing szeptany”

29. Zaproś konsumenta do swojego świata

Treści w mediach społecznościowych mogą dotyczyć:

Prezentacja produktu: Prezentacja produktu w mediach społecznościowych może przybierać różnorodne formy, takie jak zdjęcia, filmy, dźwięk, animacje czy tekst. W treści warto zawrzeć informacje dotyczące pochodzenia produktu, jego jakości, cech organoleptycznych (takich, jak smak, zapach, tekstura), a także oznaczeń jakości, które potwierdzają jego autentyczność. Można również opowiedzieć historię produktu – jak powstaje, skąd pochodzą surowce, jakie tradycje wiążą się z jego wytwarzaniem. Dodatkowo warto podzielić się przepisami kulinarnymi, poradami dotyczącymi przygotowania, a także informacjami o zdobytych nagrodach, co zwiększa wiarygodność i atrakcyjność produktu. Wyjaśnienie informacji zawartych na opakowaniu, takich jak skład, wartości odżywcze czy certyfikaty pomoże konsumentom w dokonaniu świadomego wyboru.

Prezentacja rolnika/producenta: Można to zrobić za pomocą zdjęć i filmów, które oddają codzienną pracę w gospodarstwie. Warto opowiedzieć swoją historię – jakie były początki, jakie były wyzwania, jakie sukcesy udało się osiągnąć. Dodatkowo podkreślenie zdobytych nagród, umiejętności, doświadczenia oraz opisanie procesu wytwarzania produktów pozwala konsumentom lepiej zrozumieć, co kryje się za produktem.



Strona internetowa manufaktury serów w Śródborowie (woj. mazowieckie)



Źródło: <https://manufakturaserow.com/#page-2>

Prezentacja gospodarstwa: Twoje gospodarstwo to coś więcej niż tylko miejsce produkcji – to miejsce z historią i unikalnymi warunkami, które wpływają na jakość i charakter produktów. Warto przedstawić położenie gospodarstwa, opisać jego historię, warunki gospodarowania, a także ciekawe elementy, które wyróżniają gospodarstwo. Może to być malownicza lokalizacja, ekologiczne metody gospodarowania czy mniej znane gatunki roślin lub rodzime rasy zwierząt. Te informacje pomagają konsumentom lepiej zrozumieć, skąd pochodzą produkty, które kupują i jak na jakość oferowanej przez rolnika żywności wpływa sposób i miejsce ich wytwarzania.



Warto podzielić się swoimi osiągnięciami. Inwestycje w środki transportu należą do najbardziej popularnych

Źródło: <https://www.facebook.com/photo.php?fbid=250069147789435&set=pb.100083590531119.-2207520000&type=3>

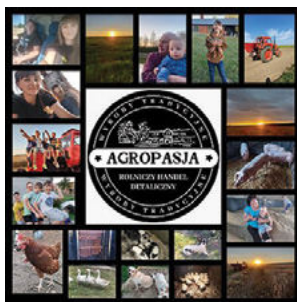
Dodatkowe treści: Aby przyciągnąć i zaangażować konsumentów, warto regularnie publikować dodatkowe informacje, które mogą być dla nich interesujące. Mogą to być aktualności związane z gospodarstwem, np. sezonowe zmiany w ofercie, wydarzenia czy targi, w których bierzesz udział. Przepisy kulinarne na potrawy z wykorzystaniem produktów z gospodarstwa to doskonały sposób na zainspirowanie klientów i zachęcenie ich do częstszych zakupów. Informacje o ofercie turystycznej w okolicy gospodarstwa mogą przyciągnąć osoby podróżujące w okolicy, które „przy okazji” zrobią zakupy. A być może staną się regularnymi konsumentami. Warto również nawiązać do innych podmiotów działających na danym obszarze – współpraca z innymi producentami, lokalnymi restauracjami czy organizacjami wpływa pozytywnie na wizerunek.



Przykładowe zdjęcia oferty gospodarstwa zamieszczone w mediach społecznościowych (Facebook)

Źródło: <https://www.facebook.com/101496871330207/photos/pb.100057139972814.-2207520000/101502147996346/?type=3>

Profil gospodarstwa w mediach społecznościowych wywołuje wśród obserwatorów poczucie uczestnictwa w działalności gospodarstwa niejako „od kuchni”. Polubienie strony gospodarstwa jest bardzo istotne, natomiast stanowi jedynie część sukcesu. Dzięki udostępnieniom, posty docierają do znajomych osób udostępniających i tym samym budowany jest większy zasięg. Kolejną ważną funkcją mediów społecznościowych jest uzyskiwanie szybkiej informacji zwrotnej od konsumenta dotyczącej produktów oferowanych przez gospodarstwo.



Przykładowa prezentacja gospodarstwa i jego oferty przygotowana na potrzeby promocji w mediach społecznościowych

Źródło: <https://www.facebook.com/agropasjawyroby/photos/pb.100083590531119.-2207520000/122634760483909/?type=3>

Istotną rolę w promocji żywności z krótkich łańcuchów dostaw powinny odgrywać samorządy. Promocja gminy może opierać się na organizacji wydarzeń, które sprzyjają promocji sprzedaży bezpośredniej żywności. Przykładem są lokalne jarmarki odbywające się w sezonie turystycznym, święta produktu regionalnego, na które zaprasza się lokalnych wytwórców; oraz targi, które stanowią doskonałą okazję do promocji produktów rolnych i rzemieślniczych.

Współpraca z samorządami oraz innymi instytucjami publicznymi czy też pozarządowymi uwiarygadnia ofertę producenta

30. Współpraca z gastronomią

Gastronomia a szczególnie restauracje stwarzają okazję nie tylko do doświadczenia smaków żywności, ale również do rozmowy na te tematy. W rezultacie sprzyja to popularyzacji lokalnych produktów, poszerza wiedzę o dziedzictwie kulinarnym regionu i kreuje popyt na żywność lokalną. Za pośrednictwem gastronomii konsumenci mogą nie tylko spróbować produktów, ale również zamówić je do domu. Ponadto w restauracjach mogą odbywać się wydarzenia i degustacje, spotkania z producentami mające na celu promowanie tradycyjnych produktów żywnościowych (marketing wydarzeń). Organizowane są wydarzenia tematyczne dedykowane produktom lokalnym i sezonowym. Gastronomia lokalna jest odpowiedzią na oczekiwania konsumentów na oryginalne doznania kulinarne i wpływa również na wizerunek regionu.

Agroturystyka i gastronomia

Gastronomia oparta na produktach z własnego gospodarstwa jest atrakcyjną ofertą dla turystów, przyciąga klientów do gospodarstwa, umożliwiając sprzedaż produktów. Może stanowić ważne źródło dodatkowych przychodów dla gospodarstwa.

Wypracowanie odpowiedniej formuły sprzedaży w agroturystyce zapewni rolnikowi możliwość stałych i pewnych dostaw na stosunkowo dużą skalę.

Konsument z własnym opakowaniem

Przepisy prawa żywnościowego nie wprowadzają zakazu sprzedawania żywności do opakowań (wielokrotnego użytku) przyniesionych przez klientów. Jednak ostateczna decyzja w tej sprawie należy do przedsiębiorcy, który jest odpowiedzialny za sprzedawany produkt. W przypadku dopuszczania takiej możliwości przez sprzedającego, kupujący powinien mieć świadomość, że dany podmiot nie ponosi odpowiedzialności za ewentualny negatywny wpływ opakowań własnych klientów na zakupioną żywność, standardowo sprzedawaną w opakowaniach oferowanych przez sprzedającego.

Opakowania, które będą używane do pakowania żywności, np. w sklepie spożywczym, muszą być czyste, suche i niezanieczyszczone pozostałościami poprzedniej zawartości. Muszą też spełniać wymagania określone dla materiałów i wyrobów prze-

znaczonych do kontaktu z żywnością. Przykładowo opakowania plastikowe, które mogą być stosowane do żywności, są oznakowane poniższym symbolem:



Więcej informacji: <https://www.gov.pl/web/gis/informacja-dotyczaca-mozliwosci-kupowania-zywnosci-do-wlasnych-opakowan-przyniesionych-przez-klientow>

31. Znaki i systemy jakości

Znaki i systemy jakości zarówno unijne, jak i krajowe są doskonałym sposobem na wyróżnienie swojej oferty. Możliwości jest wiele - od europejskich oznaczeń jakości produktów regionalnych (Chroniona Nazwa Pochodzenia, Chronione Oznaczenie Geograficzne i Gwarantowana Tradycyjna Specjalność) i ekologicznych (unijne logo rolnictwa ekologicznego) po systemy krajowe, jak np. „Jakość Tradycja”.

Wiarygodność oznaczeń jakości zależy od wiarygodności instytucji, które je nadają. Aby oznaczenie było wiarygodne, musi pochodzić od zewnętrznej organizacji, niezwiązanej z wytwórcą i sprzedawcą i niemającej interesu w sprzedaży produktu posiadającego dane oznaczenie.

Krajowe systemy jakości:

- integrowana produkcja roślin (IP);
- „Jakość Tradycja”;
- „Quality Meat Program (QMP);
- QAFP „Tuszki, elementy i mięso z kurczaka, indyka i młodej polskiej gęsi owsianej”;
- QAFP „Kulinarne mięso wieprzowe”;
- QAFP „Wędliny”.

32. Bariery zakupu żywności z krótkich łańcuchów dostaw

Pomimo pozytywnego nastawienia do dokonywania zakupów żywności bezpośrednio od rolników respondenci dostrzegają bariery w rozwoju tej formy sprzedaży. **Najczęściej wskazują na brak gwarancji, że kupowana żywność pochodzi bezpośrednio od rolnika oraz jest droga, trudno dostępna, jak również nie wiedzą, gdzie mogliby kupić taką żywność³².**

³² Źródło: Raport z badań na zlecenie Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie, Oddział w Radomiu. Sprzedaż produktów żywnościowych przez rolników z wykorzystaniem internetu z perspektywy producentów i konsumentów wersja 1.0 z 10.12.2022, dostępne :https://www.cdr.gov.pl/images/Radom/2022/28-12/Raport_ver_1_upowszech.pdf



Co skłoniłoby konsumentów do zwiększenia zakupów żywności z krótkich łańcuchów dostaw:



Przydatne źródła informacji:

W Polsce system wsparcia doradczego i finansowego dla rozwoju indywidualnych rozwiązań przetwórczych i sprzedażowych jest dość dobrze rozbudowany i będzie kontynuowany w najbliższych latach. Istnieje również Centrum Praktycznego Szkolenia w Zakresie Małego Przetwórstwa przy Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Radomiu.



Warsztaty w Centrum Praktycznego Szkolenia w Zakresie Małego Przetwórstwa przy Centrum Doradztwa Rolniczego Oddział w Radomiu.

Źródło: <https://podr.pl/relacje-post/warsztaty-wyjazdowe-przetworstwo-produktow-rolnych/>



Dostępne pod linkiem: <https://www.gov.pl/attachment/21986575-953c-4032-a3af-c59072351295>



Dostępne pod linkiem: https://www.ksoowplus.pl/files/Bazy/Biblioteka/files/Raport-KLZ_2022.pdf

