

PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NA WSI:

przedsięwzięcia budowania lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie w oparciu o rozwiązania krótkich łańcuchów dostaw żywności

Przygotowano jako materiał towarzyszący do webinarium Rafała Serafina w dniu 28.11.2024
organizowany przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie (oddział Kraków) dla doradców z
Ośrodków Doradztwa Rolniczego.

Spis treści

1. ŻYWNOŚĆ LOKALNA SZANSĄ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ	3
2. ZŁOTE PRZYKŁADY – DORADZTWO DLA LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOŚCI	7
3. ŻYWE LABORATORIUM APPETIT czyli CYFRYZACJA LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOŚCI.....	12
4. PROGRAMY WSPARCIA FINANSOWEGO DLA ROZWOJU LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOŚCIOWYCH I KŁŻ W PERSPEKTYWIE 2023 - 2027.	14
5. PRZYSZŁOŚĆ: AKIS I DORADZTWO DLA KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW ŻYWNOŚCI W ROZWOJU INICJATYW PRZEDSIĘBIORCZYCH.	17
6. ZASOBY.....	20

DOŁĄCZ DO EUROPEJSKIEJ SIECI DORADCÓW KŁŻ

CORENET

Connecting advisors toward a European NETwork for consumer-producer chains

(Sieć dla inicjatyw: konsument-producent bez pośredników)

Projekt CORENET wspiera systematyczny rozwój skuteczniejszego doradztwa dot. krótkich łańcuchów dostaw żywności (KŁŻ), poprzez ogółoineuropejską sieć wymiany wiedzy, skupiającą praktyków KŁŻ.

CORENET to:

1. **Obszerna baza wiedzy** - w ramach projektu dzielimy się umiejętnościami i wiedzą w zakresie trwałości i efektywności przedsięwzięć KŁŻ.
2. **Europejska społeczność**, w ramach której dzielimy się wiedzą i doświadczeniami - projekt umożliwi kontakt ze wszystkimi interesariuszami „od pola do stołu”, aby lepiej odpowiadać na potrzeby, przełamywać bariery instytucjonalne i wykorzystywać nowe możliwości oraz uczestniczyć w opracowywaniu przepisów i polityki dot. KŁŻ.
3. **Niezależna sieć doradztwa** i wymiany wiedzy - to europejski system doradztwa i wsparcia, dzięki któremu poznasz innych praktyków i funkcjonujące systemy KŁŻ. Dowiesz się, jak poprawić wydajność KŁŻ i zwiększyć ich oddziaływanie we wszystkich 27 państwach UE.



Dołącz do Europejskiej Sieci Doradców KŁŻ

1. ŻYWNOSĆ LOKALNA SZANSĄ NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

1.1. Inwestowanie w budowanie lokalnych rynków żywności

Budowanie lokalnych rynków żywności to przede wszystkim inwestycja w rozwój przedsiębiorczości na polskiej wsi, zgodnie z intencją i zapisami [Planu Strategicznego WPR na lata 2023-2027](#) (PS WPR). Te głoszą, że interwencje wspierające rozwój małych gospodarstw rolnych mają prowadzić do wzrostu wartości sprzedaży wyprodukowanych lub przetworzonych produktów rolnych.

W przeciwieństwie do tradycyjnych dopłat i subsydiów, lokalne rynki obiecują trwałe korzyści zarówno dla producentów produkujących w skali nieprzemysłowej, konsumentów oraz mieszkańców wsi w wyniku sprzedaży żywności lokalnej. Lokalne rynki żywności są określane w polityce rozwoju rolnictwa i wsi oraz dokumentach programowych jako **Krótkie Łańcuchy Dostaw Żywności (KŁŻ)**.

Skalowanie sprzedaży jest niezbędne, aby lokalne rynki mogły osiągnąć trwałość i rentowność. Większa skala produkcji i sprzedaży pozwala na obniżenie kosztów jednostkowych, zwiększenie zasięgu rynkowego oraz lepsze wykorzystanie zasobów. Skalowanie umożliwia również inwestowanie w nowoczesne technologie i marketing, co przyciąga więcej klientów i zwiększa lojalność konsumentów.

Aktualnie inwestycje na rzecz budowania lokalnych rynków żywności nie są motywowane wygenerowania zwrotu dla inwestora w wyniku wzrostu sprzedaży ponieważ są najczęściej motywowane potrzebą:

- zwiększenia przejrzystości – konsument żywności wie dokładnie, skąd żywność pochodzi, w jaki sposób została wyprodukowana,
- ograniczenia kosztów, by zapewnić konkurencyjną cenę konsumentowi przy zapewnieniu jakości i ciągłości dostaw,
- zwiększenie dochodów producentów oraz
- nadania impulsu dla rozwoju zrównoważonego obszarów wiejskich, w szczególności poprzez wspierania małych gospodarstw rolnych oraz przetwórców produkujących w skali nieprzemysłowej.

W niniejszej notatce omówimy, na czym polega budowanie lokalnych rynków żywności oraz w jaki sposób warto próbować przedsięwzięcie KŁŻ aby przyczynić się do rewitalizacji gospodarki wiejskiej oraz innowacji dla zrównoważonego rozwoju polskiej wsi.

1.2. Istota lokalnych rynków żywności

Zwolennicy lokalnych rynków żywności argumentują, że ich wartość wiąże się ze „skracaniem odległości” od pola do stołu w wymiarze fizycznym i społecznym. Redukowanie liczby pośredników umożliwia budowanie bezpośrednich relacji nie tylko pomiędzy producentem a konsumentem, ale również z innymi interesariuszami rozwoju obszaru, na który oddziałuje określony lokalny rynek żywności. Według ich zwolenników, lokalne rynki żywności obiecują następujące korzyści:

- Umożliwiają dostęp konsumentom do świeżej, zdrowej żywności bez chemii
- Konsumentom są skłonni zapłacić wyższą cenę za żywność lokalną (wiadomego pochodzenia) niż nielokalną (przemysłową), a więc więcej środków trafia do kieszeni rolników oraz do regionu oddziaływania.
- Budują poczucie wartości wśród rolników oraz uznanie społeczne, zachęcając kolejne pokolenie do traktowania działalności rolniczej jako szansy dla lepszego życia.
- Generują korzyści ekonomiczne indywidualne i zbiorowe dla zaangażowanych.
- Wspierają budowę więzi społecznych, wzajemnego zaufania oraz angażowanie w działania na rzecz wspólnego dobra.
- Pobudzają lokalną gospodarkę ponieważ środki, które wcześniej wypływały z regionu, zostają w nim.
- Szerzą praktyki przyjazne dla środowiska naturalnego na każdym etapie od pola do stołu, chroniąc krajobraz oraz różnorodność biologiczną.
- Ograniczają wpływ na zmiany klimatyczne poprzez ograniczanie śladu węglowego w wyniku ograniczania przejazdów oraz obszaru oddziaływania (food-miles).

W celu osiągnięcia wyżej wymienionych korzyści, rozwój lokalnych rynków rolnych znalazł swoje miejsce w programach operacyjnych wynikających z polityki rozwoju rolnictwa i wsi na szczeblu krajowym oraz Unii Europejskiej.

Dla potrzeb przygotowania programów wsparcia dla systemów KŁŻ w PROW 2014- 2020 oraz w nowym KPS 2023-27 i KPO, przyjęto ogólną definicję systemów KŁŻ w oparciu o Rozporządzenie UE 1305/2014 [14], w którym jest mowa o tworzeniu lub rozwoju krótkich łańcuchów dostaw w rozumieniu art. 2 ust. 1 akapit drugi lit. m rozporządzenia nr 1305/2013:

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

oraz o rynkach lokalnych w rozumieniu art. 35 ust. 2 lit. d rozporządzenia nr 1305/2013, która wymaga:

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

Definicje cytowane wyżej zostały uzupełnione przez Komisję Europejską w ramach art. 11 rozporządzenia delegowanego Komisji (UE) nr 807/2014 z dnia 11 marca 2014 r. uzupełniającego rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1305/2013 w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) i wprowadzającego przepisy przejściowe (Dz. Urz. UE L 227 z 31.07.2014, str. 1 z późn. zm.);

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

Powyżej przytoczona definicja systemów KŁŻ jest stosowana w programach wsparcia, tj. PS WPR i KPO.

Skracanie łańcucha dostaw żywności jest kluczowe dla zwiększenia efektywności i redukcji kosztów. Działanie w ramach krótkich łańcuchów dostaw może odbywać się zarówno indywidualnie, jak i w ramach współpracy z innymi producentami. Współpraca pozwala na dzielenie się zasobami, wiedzą i infrastrukturą, co może prowadzić do większej konkurencyjności i lepszej jakości produktów

1.3. Atuty i minusy lokalnych rynków żywności

Na ile faktycznie rozwiną się lokalne rynki żywności w najbliższych latach nie jest łatwe do przewidzenia. Aktywna polityka i programy wsparcia w tej materii wcale nie są gwarantem sukcesu. Dlatego też warto mieć na uwadze nie tylko oczekiwane korzyści KŁŻ, ale również mieć świadomość słabych stron KŁŻ oraz zagrożeń, z którymi trzeba się zmierzyć.

Wybór odpowiedniego modelu biznesowego dla krótkich łańcuchów dostaw żywności zależy od lokalnych uwarunkowań i możliwości. Możliwe modele to m.in. sprzedaż bezpośrednia na targowiskach, dostawy do domów, sprzedaż online, czy współpraca z lokalnymi restauracjami i sklepami. Kluczowe jest dopasowanie modelu do specyfiki regionu, preferencji konsumentów oraz dostępnych zasobów. [Przegląd form organizacyjnych lokalnych rynków żywnościowych](#).

Literatura naukowa zwraca uwagę na atuty, minus, szanse i zagrożenia dla rozwoju lokalnych rynków żywności. Można je podsumować następująco

Atuty	Minusy
• Dostęp do świeżej, lokalnej i zdrowej żywności • Rozwój produkcji ekologicznej • Ograniczenie „mili żywnościowych” (food miles) • Transparentność i autentyczność pochodzenia • Bliskość do miejskich rynków zbytu • Większa autonomia i samodzielność dla producentów • Bezpośrednia relacja pomiędzy producentem a konsumentem.	• Niefektywna i kosztowna dystrybucja • Ograniczenia w ilości i różnorodności dostępnych produktów • Brak infrastruktury dla przetwórstwa i dystrybucji • Ograniczone umiejętności marketingowe producentów • Docieranie do stosunkowo ograniczonej grupy konsumentów • Brak świadomości i zrozumienia istoty lokalnego rynku żywności ze strony konsumentów
Szanse	Zagrożenia
• Współpraca z innymi producentami oraz/albo konsumentami • Wsparcie finansowe ze strony PS WPR oraz innych programów finansowania UE • Katering w sektorze publicznym (szkoły, szpitale itp.) • Korzystanie z istniejącej struktury (punkty sprzedaży, pojazdów) • Huby oraz platformy sprzedażowe • Narastająca wiedza oraz zaufanie do producentów nieprzemysłowych po stronie konsumentów • Dynamiczny rozwój e-handlu.	• Globalne i bardzo skuteczne łańcuchy dostaw podłączone do wygodnych i łatwo dostępnych kanałów dystrybucji (sieci supermarketów) • Wysokie koszty gruntów rolnych i brak dostępności • Zachowania i przyzwyczajenia konsumentów do natychmiastowego dostępu do produktów po jak najniższych cenach • Wyśrubowane standardy oraz wymogi prawne bezpieczeństwa żywności oraz organizacji pracy • Dylematy odnośnie skalowania działalności

Opracowano na podstawie: Bayir, B.; Charles, A.; Sekhari, A.; Ouzrout, Y. Issues and Challenges in Short Food Supply Chains: A Systematic Literature Review. *Sustainability* **2022**, *14*, 3029. <https://doi.org/10.3390/su14053029>

1.4. Modele biznesowe

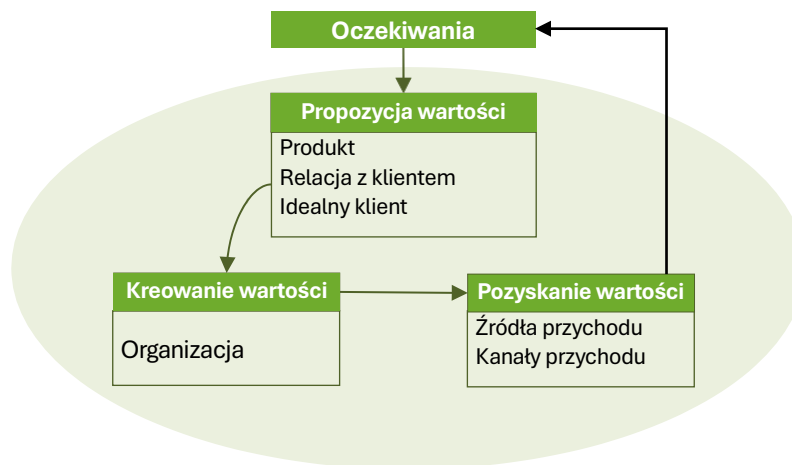
Skuteczne budowanie lokalnego rynku żywności wymaga inicjatorów i organizatorów, którzy są nastawieni na tworzenie i dostarczanie wartości rynkowej. Na tym polega właśnie sformułowanie [modelu biznesowego](#) dla rozwoju lokalnego rynku żywności. To plan, który odpowiada na pytanie: jak zbudować wartość rynkową w oparciu o potrzeby, możliwości oraz uwarunkowania producentów, konsumentów oraz innych interesariuszy na określonym obszarze?

Model biznesowy składa się z kilku kluczowych elementów, takich jak:

1. **Propozycja wartości:** Co lokalny rynek żywności oferuje swoim klientom.
2. **Segmenty klientów:** Do kogo lokalny rynek żywności kieruje swoje produkty lub usługi.
3. **Kanały dystrybucji:** Jak lokalny rynek żywności dostarcza swoje produkty lub usługi do klientów.
4. **Relacje z klientami:** Jak lokalny rynek żywnościowy buduje i utrzymuje relacje z klientami.
5. **Struktura kosztów:** Jakie są koszty prowadzenia działalności.
6. **Strumienie przychodów:** Jak lokalny rynek żywności zarabia pieniądze na pokrycie kosztów

Model biznesowy jest ważny, ponieważ pomaga wszystkim zaangażowanym w budowanie lokalnego rynku żywnościowego zrozumieć, jak działa i jak może osiągnąć sukces. Dobrze przemyślany model biznesowy pozwala na:

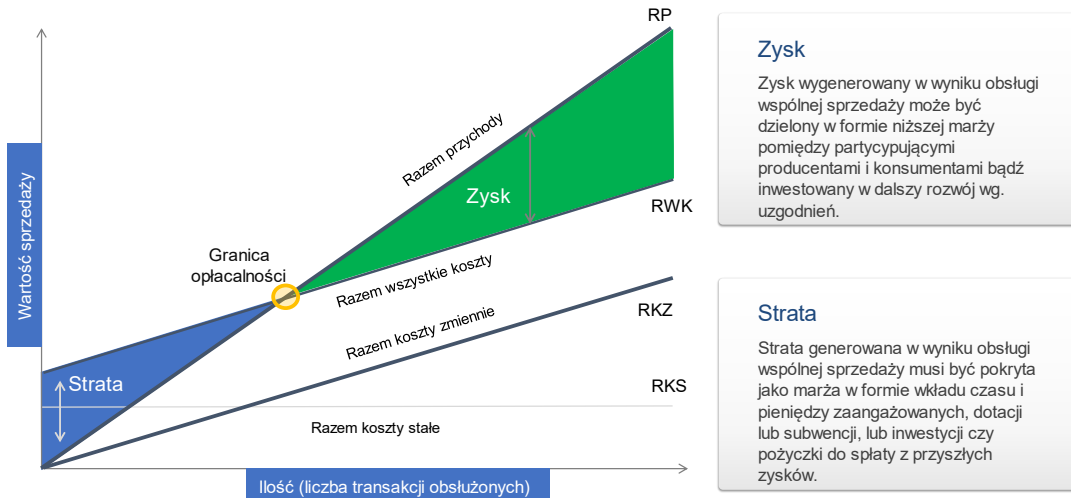
- **Efektywne zarządzanie zasobami:** Pomaga wszystkim zaangażowanym lepiej wykorzystać swoje zasoby i możliwości.
- **Identyfikację potencjału rynkowego:** Umożliwia zrozumienie, jakie są potrzeby klientów i jak je zaspokoić.
- **Opracowanie strategii rozwoju:** Pomaga w planowaniu przyszłości lokalnego rynku żywności, w tym jego skalowanie w rozumieniu liczby zaangażowanych producentów i konsumentów, różnorodności oferowanych produktów oraz wolumenu sprzedaży.



Elementy modelu biznesowego lokalnego rynku żywności

Z punktu widzenia biznesowego, model biznesowy stanowi instrument dla zapewnienia rentowności przedsięwzięcia budowania wartości rynkowej lokalnego rynku żywności. Polega to na planowaniu, realizowaniu i korygowaniu działań operacyjnych aby przedsięwzięcie znajdowało się w obszarze zysku (zielone) a nie straty (czerwone).

Granica opłacalności dla lokalnego rynku żywności



Doradztwo dla inicjatorów, organizatorów oraz innych interesariuszy współtworzących lokalny rynek żywności w zakresie formułowania i dostosowywania modeli biznesowych do potrzeb, uwarunkowań i możliwości określonych lokalizacji jest obecnie i będzie w przyszłości bardzo pożądane.

2. ZŁOTE PRZYKŁADY – DORADZTWO DLA LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOSTI

2.1. Projekt CORENET

[CORENET \(Connecting advisOrs towaRd a European NETwork for consumer-producer chains/Sieciowanie doradców dla inicjatyw: konsument-producent bez pośredników\)](#) to projekt realizowany przez konsorcjum organizacji z 16 państw UE w ramach programu Horyzont Europa Unii Europejskiej. W latach 2022-27, projekt ma przyczynić się do skuteczniejszego doradztwa w zakresie krótkich łańcuchów dostaw żywności (KŁŻ) poprzez sieciowanie doradców-praktyków KŁŻ na terenie wszystkich państw UE.

W ramach CORENET identyfikowane są „Złote Przykłady” funkcjonujących modeli lokalnych rynków żywności oraz związanych z nimi usług doradczych. Mają one inspirować i służyć jako **zasoby edukacyjne** dla tych, którzy chcą zwiększyć efektywność i oddziaływanie lokalnych rynków żywności w swoich lokalizacjach. Złote przykłady są gromadzone w [centrum wiedzy projektu CORENET](#).

Przytaczamy tu dwa „Złote przykłady”. Pierwszy dotyczy doradztwa w zakresie wypracowania modelu biznesowego dla zwiększenia konkurencyjności wielofunkcyjnego rodzinnego gospodarstwa rolnego w Belgii poprzez uruchomienie produkcji i sprzedaży lodów z mleka typu A2A2. Drugi to doradztwo dla wykreowania nowatorskiego rozwiązania usługi produkcji sera dla grupy gospodarstw z Holandii. Polskim złotym przykładem jest Żywe Laboratorium APPETIT, które jest omówione szerzej w następnej części tej notatki.

DORADZTWO DLA WIELOFUNKCYJNEGO RODZINNEGO GOSPODARSTWA ROLNEGO - IJSHOEVE DE BOEY, BELGIA

Przykład [Ijshoeve De Boey](#) pokazuje jakie korzyści przynosi długofalowe doradztwo oparte na budowaniu relacji wzajemnego zaufania pomiędzy rolnikiem a doradcą na przestrzeni wielu lat. Proces doradztwa rozpoczął się w roku 2015, kiedy to po osobistych tragediach i problemach finansowych (wypadek rolnika), zdecydowano się na pracę nad strategicznym planem biznesowym (przy użyciu Business Model Canvas) przedstawiającym wizję przyszłości, która zakładała zachowanie i przetrwanie charakterystyki gospodarstwa rodzinnego.

Plan strategiczny był dalej dopracowywany, dostosowywany, realizowany i korygowany na przestrzeni kilku lat z jednym prowadzącym doradcą, który był w stanie zidentyfikować i zmobilizować specjalistyczne doradztwo i wsparcie w odpowiednich momentach. Doradztwo dotyczyło nie tylko kwestii biznesowych, ale również kwestii produkcji, dostosowywanie się do przepisów, pozyskiwanie nowych kompetencji (do produkcji lodów), inwestycji technologicznych oraz kwestii związanych z własnością i dziedziczeniem własności.

W wyniku udzielonego doradztwa, wypracowano i zrealizowano pomysł uruchomienia produkcji i sprzedaży bezpośredniej lodów w oparciu o mleko z krów gospodarstwa. Dzisiaj dzięki sprzedaży lodów w konwencji krótkiego łańcucha dostaw żywności, gospodarstwo konkuruje z powodzeniem na rynku, generując przychody które utrzymują również 3 inne zaangażowane gospodarstwa rodzinne w okolicy.

Wieloletnie doradztwo zapewnił doradca z organizacji [Boerenbond](#), którą utworzyli rolnicy z Flandrii w Belgii. Jest to profesjonalna organizacja doradcza, które wspiera wszystkich rolników i ogrodników (nie tylko swoich członków!) w każdym sektorze oraz na każdym etapie od pola do stołu. Boerenbond zajmują się rzecznictwem, prowadzi szkolenia i doradztwo, sieciuje rolników i angażuje ich w projekty na rzecz innowacji. Subwencje rządowe oraz projektu dofinansowują działania na rzecz rolników.

DORADZTWO DLA URUCHOMIENIA USŁUGI MOBILNEJ PRODUKCJI SERÓW – KAAS BAAS, HOLANDIA

[Kaas Baas](#) to dobrze prosperująca usługa mobilnego przetwórstwa mleka w produkty serowarskie powstała w wyniku szkolenia pt. Mistrzowie Krótkich Łańcuchów dostaw Żywności (Masterclass Short Supply Chains)zorganizowanego przez [Regio Food Valley](#) w roku 2020. Szkolenie to seria 7 spotkań dla 15 uczestników w grupie, podczas których dzięki zastosowaniu metody Business Model Canvas, każdy uczestnik ma możliwość opracowania dla swojego pomysłu lub przedsięwzięcia model biznesowy. Twórca KaasBaas uczestniczył w takim szkoleniu. Pogłębiając swoją wiedzę o przedsięwzięciach KŁŻ, opracował dla swojego pomysłu mobilnej serowni plan biznesowy, na bazie którego pozyskał środki by uruchomić swoje przedsięwzięcie.

Przedsięwzięcie polega na świadczenie usługi przetwórstwa dla rolników produkujących mleku. Kaas Baas to mobilne urządzenia, które parkują w gospodarstwie, gdzie odbywa się następnie produkcja serów na bazie surowców z gospodarstwa. Wyprodukowane sery są następnie sprzedawane przez rolników w swoich sklepikach czy też bezpośrednio klientom. Sery z każdego gospodarstwa mają swoją specyfikę, a więc powstaje różnorodność produktów, które trafiają do konsumentów różnymi drogami.

Przykład Kaas Baas pokazuje jak doradztwo w formie szkolenia z praktycznym zastosowaniem może pomóc zainteresowanym wykreować nowatorskie rozwiązania biznesowe, wprowadzając na rynek sprzedaży bezpośredniej gospodarstwa rolne, które wcześniej nie uczestniczyły w przedsięwzięciach

KŁŻ. Wykreowano zupełnie nowy lokalny rynek dla żywności produkowanej lokalnie. Szkolenia i powiązane doradztwo sfinansowano z funduszy projektów regionalnych.

Jeśli masz albo znasz „Złoty przykład” doradztwa dla rozwoju lokalnych rynków żywności, zgłoś go do projektu CORENET.

Jeśli jesteś doradcą i chcesz dostęp do doradców oraz „Złotych Przykładów” doradztwa w zakresie budowania lokalnych rynków żywności, zapisz się do bazy doradców projektu CORENET.

[Twój partner CORENET w Polsce to firma ISO-TECH.](#)

2.2. Doradztwo dla KŁŻ

Określenie czym są usługi doradcze dla KŁŻ nie jest proste ponieważ nie mieszczą się w tradycyjnym pojmowaniu doradztwa rolniczego, głównie za sprawą problematyki rynekotwórczej relacji producent-konsument. W związku z tym, zakres doradztwa KŁŻ musi uwzględniać wiele różnych rodzajów usług doradczych w zakresie rolnictwa, biznesu, finansów, partnerstwa, cyfryzacji i innych dziedzin wiedzy, umiejętności i kompetencji

Zaproponowana tutaj definicja projektu CORENET jest zgodna z [Systemem Wiedzy i Innowacji Rolniczych \(AKIS\)](#), który jest obecnie wdrażany przez wszystkie państwa członkowskie UE, w tym też w Polsce.

*„Zestaw podejść i programów wspierających **gospodarstwa rolne, rolników, przetwórców żywności** (produkcja roślinna, zwierzęca i rybna; przetwarzanie i marketing produktów), którzy starają się sprzedawać swoje produkty bezpośrednio konsumentom indywidualnie lub poprzez wspólne działania i partnerstwa z konsumentami, władzami lokalnymi i innymi zainteresowanymi stronami. Wsparcie doradcze koncentruje się na takich obszarach, jak: zarządzanie produkcją i planowanie (wybór technik, technologii, organizacji pracy itp.), zarządzanie organizacyjne i finansowe oraz planowanie dla gospodarstw rolnych i podmiotów zbiorowych (organizacje rolników, spółdzielnie), zarządzanie zasobami na danym territoire (zasoby naturalne, zasoby finansowe, siła robocza), efektywność współpracy i pozyskiwanie, dzielenie się i doskonalenie wiedzy i know-how, zwłaszcza w odniesieniu do zmniejszania wpływu na środowisko i przyczyniania się do zrównoważonego rozwoju territoire, na którym funkcjonuje lokalny rynek żywności”.*

Dostosowanie lub dostosowanie usług doradczych do różnych rodzajów i potrzeb lokalnych rynków żywności na poziomie krajowym i regionalnymi rodzi nowe wyzwania dotyczące m. in.:

- spójności i komplementarności między publicznym i niepublicznym doradztwie;
- zapewnienie jakości usług doradczych świadczonych przez różnorodnych doradców;
- szkolenia doradców w zakresie współpracy, regulacji prawnych oraz innych aspektów pozaprodukcyjnych od pola do stołu;
- modelu finansowania doradztwa

2.3. Formy doradztwa

Rozważając istotę doradztwa dla KŁŻ, warto myśleć o nim w kategoriach towarzyszenia w podróży współtworzących lokalny rynek żywności. W trakcie podróży doradca będzie dobierał i wykorzystywał różne wsparcia w zależności od uwarunkowań, możliwości i potrzeb w danym miejscu i w danym czasie. Przedstawiona niżej lista form doradztwa ma charakter orientacyjny i nie należy jej traktować jako wyczerpującej.

- Samodzielnie zorganizowane i zainicjowane formy, które nie wymagają aktywnego udziału zewnętrznych specjalistów, ale wymagają inicjatywy ze strony tego, który poszukuje rozwiązań:
 - wyszukiwanie w wyszukiwarce Google - w celu uzyskania dostępu do filmów online, artykułów, blogów, badań itp.
 - kursy e-learningowe
 - warsztaty online, konferencje i inne rodzaje spotkań
 - aplikacje i media społecznościowe
 - książki, przewodniki i inne rodzaje pisemnych raportów
- spotkania/konsultacje 1-2-1, które obejmują interakcję z innymi osobami. Mogą być inicjowane przez osobę uczącą się lub przez doradcę.
 - twarzą w twarz z innymi uczestnikami lokalnego rynku;
 - z innymi rolnikami
 - online za pośrednictwem aplikacji i mediów społecznościowych
 - wizyty w gospodarstwie, wystawy i inne możliwości uczenia się
 - targi rolne i kontakt między producentem żywności a konsumentem żywności
 - platformy edukacyjne (on-line)
- usługi doradcze inicjowane i świadczone przez profesjonalnych doradców (specjalistów ds. treści):
 - publiczne usługi doradcze, które mogą być częściowo lub w pełni dotowane
 - usługi komercyjne, zamawiane na rynku
 - poprzez członkostwo w organizacjach (np. Izba Rolnicza, Spółdzielnia Spożywcza)
 - istniejących usługodawców (np. banki, inspektorzy sanitarni, dostawcy nasion/sprzętu)
- doradztwo i wsparcie grupowe mające na celu doprowadzenie do bardziej efektywnej współpracy w zakresie identyfikowania i rozwiązywania problemów zbiorowości (zapewniane przez specjalistów ds. procesów):
 - sesje plenarne, wykłady partycypacyjne, warsztaty typu world café/karuzela (online lub twarzą w twarz)
 - grupowe metody wypracowywania wspólnych rozwiązań, w tym dyskusje w małych grupach, rozmowy facylitowane, burze mózgów, technologie open space, odgrywanie ról
 - metody nadawania sensu, w tym interakcje pisemne (rozmowy e-mailowe), historie/opowiadania, studia przypadków, wykorzystanie obrazów, gry

2.4. Treści doradztwa

Jeśli chodzi o treść usług doradczych i działania wspierających rozwój lokalnych rynków żywności, zgodnie z definicją krótkich łańcuchów dostaw żywności UE, należy myśleć przede wszystkim o procesach związanych z rozwojem i funkcjonowaniem lokalnego rynku, które są dynamiczne. W najprostszym ujęciu lokalne rynki żywności obejmują szereg działań, które często są ze sobą powiązane na różne sposoby w różnych miejscach i kontekstach:

- produkcję żywności, w tym przetwórstwo żywności
- ustalanie zasad określających, które produkty kwalifikują się do sprzedaży
- marketing, kanały dystrybucji, sprzedaż, rozliczanie transakcji
- mechanizmy zarządzania rynkiem umożliwiające tworzenie lokalnych rynków dla lokalnie produkowanej żywności.

Połączenie czy też konfiguracja różnych elementów lokalnego rynku żywności można uznać za system, który jest czymś więcej niż sumą jego części. Usługi doradcze o różnym ukierunkowaniu tematycznym lub merytorycznym są potrzebne różnym podmiotom na różnych etapach lub fazach. Jednak usługi doradcze są również potrzebne do rozwoju lokalnych rynków żywności jako całości, która z kolei łączy się z polityką i przepisami.

Przedsięwzięcia budowania lokalnych rynków żywności obejmują cały łańcuch wartości od pola do stołu, tj. od produkcji i przetwarzania żywności, poprzez marketing i sprzedaż żywności, dystrybucję i dostawę oraz inwestycje w skalowanie i wzmacnianie.

Przedsięwzięcia lokalnych rynków żywności są z definicji przedsięwzięciami zbiorowymi, co rodzi istotne wyzwania związane z zarządzaniem, prawami własności oraz podziałem ryzyka, kosztów i korzyści. Każdy aspekt rozwoju i funkcjonowania lokalnego rynku żywności wymaga specjalistycznego doradztwa. Obiorcy to różnorodni interesariusze przedsięwzięcia. Nie tylko producenci i konsumenci. Chodzi o doradztwo w zakresie metod rolnictwa regeneracyjnego, poprzez sposoby na wspólne podejmowanie decyzji, organizowanie kanałów dystrybucji, finansowanie oraz usługi finansowe, zgodność z przepisami, marketing, transakcje i ocenę wpływu na środowisko, społeczeństwo i gospodarkę. Lista potrzeb wydaje się nie mieć końca. Poniższe kategorie treści doradztwa obejmują przykładowe aspekty formalnego i nieformalnego funkcjonowania lokalnego rynku żywności :

- Planowanie biznesowe i strategia: Doradcy mogą pomóc organizatorom oraz uczestnikom w opracowaniu biznesplanu i strategii rozwoju dla swojego przedsięwzięcia lokalnego rynku żywności. Chodzi o badania rynku, planowanie finansowe oraz opracowanie strategii marketingowej na szczeblu poszczególnych uczestników oraz całokształtu przedsięwzięcia.
- Dystrybucja i logistyka: Doradcy mogą pomóc organizatorom oraz uczestnikom w opracowaniu planu dystrybucji i logistyki dla ich przedsięwzięcia lokalnego rynku żywności. Chodzi o wypracowanie skutecznego i opłacalnego systemu dystrybucji produktów.
- Zgodność z przepisami: Doradcy mogą pomóc organizatorom oraz uczestnikom w zrozumieniu i przestrzeganiu przepisów regulujących funkcjonowanie lokalnych rynków żywności. Chodzi o wymogi dotyczące bezpieczeństwa żywności, etykietowania, pakowania, obowiązków podatkowych, własności itp.
- Skuteczniejsze partnerstwo: współpraca między uczestnikami oraz interesariuszami przedsięwzięcia lokalnego rynku żywności stanowi klucz dla sukcesu. Kształtowanie zdolności, umiejętności i kompetencji w zakresie metodologii partnerstwa jest sporym wyzwaniem.
- Technologia: Doradcy mogą pomóc organizatorom i uczestnikom przedsięwzięcia budowania lokalnego rynku żywności zidentyfikować i wdrażać rozwiązania technologiczne, w tym też cyfrowe, dostosowanych do swoich potrzeb, uwarunkowań i możliwości. Chodzi na przykład o rozwiązania rozliczeniowe czy też produkcyjne w sytuacjach, w których zarówno producenci jak i konsumenci są rozproszeni geograficznie.
- Produkcja i przetwarzanie: Doradcy mogą pomóc rolnikom i przetwórcom produkować bardziej efektywnie i w sposób bardziej przyjazny dla środowiska. Chodzi tu na przykład praktyki rolnictwa ekologicznego lub agroekologiczne.
- Pakowanie: Doradcy mogą pomóc rolnikom w etykietowaniu, zapewnianiu jakości i świeżości swoich produktów w zgodzie z przepisami oraz oczekiwaniami konsumentów. Rodzaje opakowania są istotne również z punktu widzenia wpływu na środowisko naturalne.

- Branding i marketing: Doradcy mogą pomóc organizatorom i uczestnikom przedsięwzięcia budowania lokalnego rynku żywności w opracowaniu zbiorowej strategii brandingowej i marketingowej. Chodzi o opracowanie strony internetowej, tworzenie materiałów promocyjnych i rozwijanie obecności w mediach społecznościowych.

3. ŻYWE LABORATORIUM APPETIT czyli CYFRYZACJA LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOSCI.

3.1. Projekt CODECS

CODECS (Maximising the CO-benefits of agricultural Digitalisation through conducive digital ECoSystems/Maksymalizacja wspólnych korzyści z cyfryzacji rolnictwa poprzez tworzenie sprzyjających ekosystemów cyfrowych) to projekt finansowany przez program Horyzont Europa, który szuka odpowiedzi na pytanie: Jak możemy ukierunkować cyfryzację tak, aby wspierała zrównoważony rozwój?

Odpowiedzi są ważne ponieważ cyfryzacja gwałtownie zmienia rolnictwo i systemy żywnościowe. Nowe technologie, takie jak sztuczna inteligencja, robotyka, blockchain i Internet rzeczy, zapewniają nowe możliwości, ale również rodzą obawy. W ramach projektu powstała **sieć 21 Żywych Laboratoriów**, zrzeszających rolników, brokerów wiedzy, interesariuszy i decydentów, aby poszukiwać rozwiązań dla problemów rolnictwa. Żywe Laboratoria wykorzystują podejście systemowe do analizy gospodarstw rolnych i oceny wpływu technologii cyfrowych na ich wyniki ekonomiczne, oraz ich oddziaływanie społeczne i środowiskowe.

W ramach projektu organizujemy w Polsce **Żywe Laboratorium APPETIT**, które zajmuje się badaniem możliwości cyfryzacji przedsięwzięć krótkich łańcuchów dostaw żywności (KŁŻ). Wypracujemy i przetestujemy nowatorskie, cyfrowe rozwiązania organizacyjne dla KŁŻ, które umożliwią skalowanie lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie na określonym obszarze geograficznym. W ramach projektu powstaje **internetowa platforma APPETIT**, która stwarza możliwości cyfryzacji i automatyzacji "usług pośredniczących" (tj. funkcjonalności) niezbędnych dla łączenia wielu producentów z wieloma konsumentami bezpośrednio ze sobą za pośrednictwem wirtualnego rynku. Poszukujemy rozwiązań organizacyjnych, które uczynią lokalne rynki konkurencyjnymi na rynku żywności, przynosząc korzyści partycypującym małym gospodarstwom rolnym i drobnym przetwórcom żywności.

W prace Żywego Laboratorium APPETIT angażujemy przede wszystkim inicjatorów i organizatorów lokalnego rynku dla żywności produkowanej lokalnie na określonym obszarze geograficznym oraz informatyków. Każdy z organizatorów buduje system wsparcia dla swojego przedsięwzięcia poprzez współpracę z rolnikami oraz interesariuszami na swoim obszarze (tj. samorządy, regulatorzy, doradcy, izby rolnicze itp.). Jako Żywe Laboratorium skupiające lokalne rynki z różnych województw i części kraju, współpracujemy również z interesariuszami na szczeblu krajowym (tj. decydenci, ministerstwa i agendy rządowe, regulatorzy, instytucje finansowe, uczelnie, informatycy itp.)

Dołącz to Żywego Laboratorium APPETIT

Zgłoś swój udział, jeśli jesteś zainteresowana/y uruchomieniem czy też wzmocnieniem lokalnego rynku żywności w swojej miejscowości czy regionie i przyczynić się do wypracowania nowatorskich rozwiązań cyfrowych w zakresie zbiorowej sprzedaży bezpośredniej.

rafal.serafin@isotech24.eu

Potrzeba Platformy APPETIT

Problemy, które platforma APPETIT próbuje rozwiązać

Małe gospodarstwa rolne i drobni przetwórcy żywności muszą zmierzyć się z licznymi problemami w łańcuchu wartości, które są aktualnie rozwiązywane przez pośredników, którzy zabierają dla siebie część wypracowanej wartości. Należy się zmierzyć z całym łańcuchem dostaw od pola do stołu. Wymaga to skrócenie łańcucha wartości pomiędzy producentem a konsumentem poprzez zastąpienie pośrednika rozwiązaniami cyfrowymi, które umożliwiają wdrożenie nowych rozproszonych form organizacyjnych lokalnych rynków żywności



Problemy rolników

- Dostęp do solidnych kupujących, którzy płacą na czas
- Agregacja produktów z innymi w celu utworzenia atrakcyjnej oferty dla kupującego
- Zapewnianie zgodności z przepisami, relacje z inspekcjami
- Gwarantowanie bezpieczeństwa, jakości, autentyczności sprzedawanej żywności
- Zwiększanie wartości oferowanego produktu oraz wprowadzenie nowych produktów, w tym przetwórstwo, opakowania itp.
- Ograniczony czas na marketing, administrację i sprzedaż
- Problemy logistyczne, magazynowanie, dystrybucji
- Ograniczenie wyrzucania niesprzedanych produktów
- Dostęp do kapitału, technologii, finansowanie
- Współpraca z innymi rolnikami i interesariuszami
- Pośrednicy, którzy regulują dostęp do rynku



Problemy konsumentów

- Regularny i wygodny dostęp do świeżej, smacznej, autentycznej żywności wprost od producenta po konkurencyjnych cenach.
- Zamawianie, kupowanie i rozliczanie online (jedną płatnością)
- Zapewnienie bezpieczeństwa żywności oraz autentyczności pochodzenia.
- Wygodna logistyka/dystrybucja
- Różnorodność oferowanych produktów



Problemy animatorów obszarów wiejskich

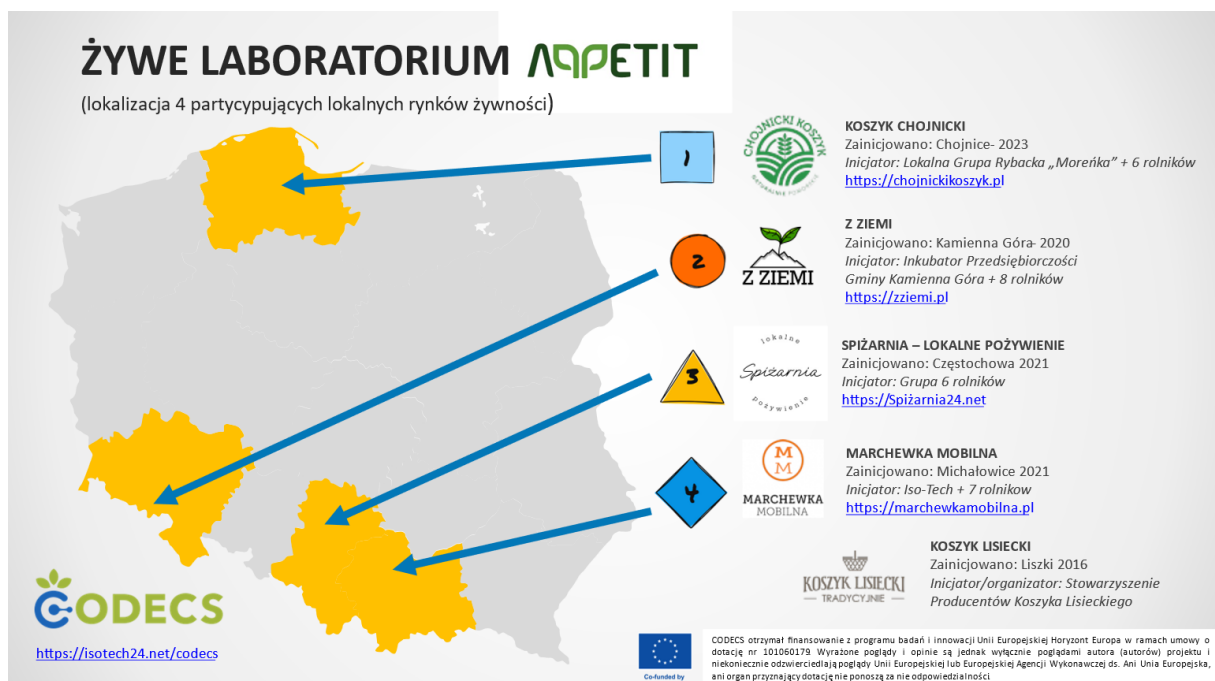
- Aktywizacja działań wspólnych.
- Odpływ młodzi, trudności w przyciąganiu i zatrzymaniu specjalistów
- Zapewnienie bezpieczeństwa dostaw żywności
- Wykluczenie społeczne/ekonomiczne rolników oraz ich rodzin z małych gospodarstw rolnych
- Przyciąganie inwestycji
- Brak kapitału społecznego, umiejętności



Rozwiązania Platformy APPETIT

- Lokalny rynek online, który łączy producentów i konsumentów w formule odpowiadającej na lokalne uwarunkowania, potrzeby i możliwości
- Funkcjonalność organizatora lokalnego rynku oddzielona od funkcjonalności kupna/sprzedaży – coś więcej niż sklep internetowy.
- Płatności i rozliczanie bezpośrednio pomiędzy producentami i konsumentami online.
- Rozwój za pomocą cyfryzacji usług pośrednika, która umożliwia zastosowanie nowych modeli biznesowych opartych na współdzieleniu rozproszonych usług pośrednika wykorzystujące niewykorzystane zasoby w zakresie logistyki, dystrybucji, doradztwa itp.
- Samo-organizacja oparta na system wzajemnego uczenia się i wspierania się nawzajem przynoszące korzyści obopólne

Celem i motywacją dla prac Żywego Laboratorium APPETIT jest obniżenie kosztów transakcyjnych i zwiększenie korzyści środowiskowych, społecznych i ekonomicznych z wirtualnych i fizycznych interakcji rynkowych między kupującymi i sprzedającymi w określonej przestrzeni geograficznej. Chcemy wypracować sposoby na wykorzystanie innowacji informatycznych w zakresie nowatorskich rozwiązań organizacyjnych dla rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie w 4



lokalizacjach geograficznych, aby podnieść rentowności produkcji żywności w skali nieprzemysłowej i w ten sposób pomóc w przetrwaniu małych gospodarstw rolnych.

4. PROGRAMY WSPARCIA FINANSOWEGO DLA ROZWOJU LOKALNYCH RYNKÓW ŻYWNOŚCIOWYCH I KŁŹ W PERSPEKTYWIE 2023 - 2027.

W ramach PS WPR, najważniejszy program wsparcia finansowego dla innowacji w zakresie rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie to Interwencja 13.5 „Współpraca Grup Operacyjnych EPI”. Jest to w pewnym sensie kontynuacji operacji 16 „Współpraca” w poprzednim okresie programowania, dzięki której zainwestowano w uruchomienie ponad 200 przedsięwzięć lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnej.

Cel Interwencji „Współpraca Grup Operacyjnych EPI”

Celem Interwencji 13.5 „Współpraca Grup Operacyjnych EPI” jest:

- tworzenie Grup Operacyjnych EPI,
- opracowanie i wdrożenie innowacyjnych projektów Grup Operacyjnych **uwzględniające potrzeby rolników**,
- podejście wielopodmiotowe polegające na łączeniu partnerów z wzajemnie uzupełniających się dziedzin.

Całkowity budżet interwencji	Środki UE w euro	Środki publiczne w euro
	59 950 000,00	109 000 000,00

Kluczowe informacje odnośnie nowej interwencji są przedstawione niżej na podstawie wykładów oraz konsultacji na IV Szczycie GO EPI organizowany przez CDR w Brwinowie w Łodzi w dniach 7-9.11.2024. [Informacje i materiały ze Szczytu znajdziesz tu.](#)

JAKI JEST CEL INTERWENCJI WSPÓŁPRACA?

Celem interwencji jest „opracowanie i wdrożenie innowacyjnych projektów Grup Operacyjnych **uwzględniające potrzeby rolników**”. Grupy Operacyjne EPI stanowią podstawową formę propagowania innowacji w rolnictwie w ramach WPR.

CO TO JEST GRUPA OPERACYJNA EPI?

Grupa Operacyjna EPI to podejście wielopodmiotowe polegające na wypracowywaniu innowacji w rolnictwie poprzez łączenie partnerów z wzajemnie uzupełniających się dziedzin. W Polsce GO, to podmiot lub konsorcjum składający się przynajmniej z 2 podmiotów z poniższej listy:

- **rolnik** – posiadający numer EP oraz posiadający samoistnie lub zależnie gospodarstwo o wielkości co najmniej 1 ha. **W Grupie Operacyjnej musi uczestniczyć powyżej 2 rolników.**
- **właściciel lasu,**
- **podmiot tworzący system szkolnictwa wyższego i nauki,**
- **przedsiębiorca**, jeżeli wykonywany przez nich rodzaj działalności ujętej w PKD jest związany z operacją realizowaną przez grupę operacyjną. Musi prowadzić działalność co najmniej 12 mc przed złożeniem wniosku,

- **podmiot świadczący usługi doradcze.**

W przypadku Grupy Operacyjnej realizującej projekt:

- **w której występują koszty badań** – wymagany jest również podmiot tworzący system szkolnictwa wyższego i nauki;
- **na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności** – wymagany jest podmiot uczestniczący w krajowych lub unijnych systemach jakości.

CO TO JEST INNOWACJA?

Działalność innowacyjna jest „**działalnością związaną z przygotowaniem i uruchomieniem wytwarzania nowych lub udoskonalonych materiałów, wyrobów, urządzeń, usług, procesów lub metod, przeznaczonych do wprowadzenia na rynek albo do innego wykorzystania w praktyce rolniczej.**”

Projekty muszą koncentrować się na produkcji i przetwarzania produktów rolnych: **plody ziemi, produkty hodowli i rybołówstwa – zgodnie z załącznikiem nr I do traktatu o funkcjonowaniu UE** [w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym, w tym na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności oraz rolnictwa 4.0]

JAKIE SĄ PARAMETRY FINANSOWE?

Budżet: 168 950 000 EURO na okres 2023-27 (raczej nie zabraknie pieniędzy!)

Wsparcie finansowe to:

1. **Wsparcie przygotowawcze (fakultatywne)** – nabór dla podmiotów planujących utworzenie Grupy Operacyjnej. Beneficjent tego wsparcia może wnioskować o płatność ryczałtową w wysokości do **50 tys. zł** w oparciu o planowany budżet projektu złożony przez wnioskodawcę. Musi złożyć projekt GO do konkursu aby rozliczyć środki.

Termin naboru: I kwartał 2025 r.

2. **Realizacja projektu** – nabór na realizację projektu dla utworzonej Grupy Operacyjnej może być w formie:
 - **ryczałtu do 350 tys. zł.**
 - **refundacji** w wysokości do **2 500 000 zł** [w tym wypłata wyprzedzająca w wysokości 44% wnioskowanej kwoty]

Termin naboru: II kwartał 2025 r.

Termin naboru: II kwartał 2026r.

3. Czas realizacji: do 36 mc

JAKIE WYMOGI TRZEBA SPEŁNIĆ BY OTRZYMAĆ DOFINANSOWANIE?

Co wymaga wniosek:

- określenie problemów rolnika, będącego członkiem Grupy Operacyjnej lub gospodarstwa rolnego, jakie Grupa zamierza rozwiązać poprzez realizację innowacyjnej operacji;
- określenie sposobu rozwiązywania problemów w formie uproszczonego planu operacji;
- opis partycypacyjnego charakteru przygotowania planu operacji;
- określenie celów i efektów realizacji planu operacji;

- uzyskać uproszczoną opinię o innowacyjności operacji potwierdzającą prawidłowość sformułowanych celów i efektów realizacji planu projektu, a także adekwatność zaproponowanych rozwiązań do wskazanych problemów rolnika lub gospodarstwa rolnego.

Można rozliczyć następujące koszty:

- odpłatne korzystanie z maszyn, urządzeń, środków transportu, wyposażenia i nieruchomości;
- zakup usług związanych z tworzeniem EPI i opracowywaniem planu projektu;
- zakup wyników badań naukowych, ekspertyz, analiz, raportów badawczych;
- organizacji lub udziału w szkoleniach, spotkaniach, wizytach studyjnych i demonstracyjnych, w tym koszty przejazdu;
- Kosztów przygotowania dokumentacji technicznej projektu, w tym:
 - kosztorysów inwestorskich,
 - projektów technologicznych i budowlanych,
 - wypisów i wyrysów z ewidencji gruntów i budynków,
 - opinii o innowacyjności przedmiotu operacji,
 - sprawowania nadzoru inwestorskiego lub autorskiego,
 - związane z kierowaniem robotami budowlanymi.

JAKIE SĄ KOSZTY KWALIFIKOWALNE?

Centrala Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa w Warszawie przyznaje pomoc finansową Grupie Operacyjnej w następujących zakresach:

- 100% kosztów **ogólnych**, przy czym koszty te mogą stanowić maksymalnie 10% pozostałych kosztów kwalifikowalnych. **Kosztami ogólnymi**, do których zalicza się w szczególności koszty:
 - przygotowania dokumentacji technicznej operacji, w tym:
 - kosztorysów inwestorskich,
 - projektów technologicznych i budowlanych,
 - wypisów i wyrysów z ewidencji gruntów i budynków
 - opinii o innowacyjności przedmiotu operacji;
 - sprawowania nadzoru inwestorskiego lub autorskiego,
 - związane z kierowaniem robotami budowlanymi.
- 100% kosztów **badawczych**, przy czym koszty te mogą stanowić maksymalnie 50% kwoty pomocy na daną operację. W **kosztach badawczych** zalicza się w szczególności koszty:
 - zakupu materiałów i sprzętu laboratoryjnego niebędących środkami trwałymi;
 - zakupu materiałów lub podzespołów lub wytworzenia elementów służących do stworzenia prototypu lub instalacji pilotażowej, jeżeli te materiały, podzespoły i elementy po stworzeniu tego prototypu lub instalacji będą stanowić ich część składową;
 - dokonanych za okres realizacji operacji odpisów amortyzacyjnych od aparatury naukowo-badawczej lub innych urządzeń służących do wykonywania badań w ramach tej operacji, ujętych w ewidencji środków trwałych podmiotu ubiegającego się o przyznanie pomocy, niezbędnych do prawidłowej realizacji operacji i bezpośrednio wykorzystywanych w związku z realizacją operacji – w przypadku gdy całkowity okres amortyzacji tej aparatury lub tych urządzeń przekracza okres realizacji operacji;
 - ponoszone z tytułu odpłatnego korzystania w okresie realizacji operacji z aparatury naukowo-badawczej lub innych urządzeń służących do wykonywania badań w ramach tej operacji;
 - ponoszone z tytułu odpłatnego korzystania w okresie realizacji operacji ze specjalistycznych środków transportu wewnętrznego;

- 65% kosztów **inwestycji** materialnych i niematerialnych oraz do 100 % w przypadku **inwestycji nieprodukcyjnych** – inwestycje które nie prowadzą do znacznego wzrostu wartości ani rentowności gospodarstwa rolnego w rozumieniu art. 2 pkt 39 rozporządzenia Komisji UE 2022/2472. **Do kosztów inwestycyjnych** zalicza się koszty związane z:
 - transportem do miejsca realizacji operacji materiałów służących realizacji operacji oraz maszyn i urządzeń objętych operacją, a także koszty montażu,
 - rozbiórką i utylizacją materiałów szkodliwych pochodzących z rozbiórki pod warunkiem, że rozbiórka jest niezbędna w celu realizacji operacji,
 - budową, przebudową lub remontem połączonym z modernizacją obiektów lub infrastruktury,
 - zakupem lub instalacją nowych maszyn lub urządzeń, w tym środków transportu,
 - zakupem lub instalacją nowej aparatury naukowo-badawczej lub innych nowych urządzeń służących do wykonywania badań aplikacyjnych w rozumieniu art. 4 ust. 2 pkt 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce lub prac rozwojowych w rozumieniu art. 4 ust. 3 tej ustawy – w przypadku gdy całkowity okres amortyzacji tej aparatury lub tych urządzeń nie przekracza okresu realizacji operacji,
 - zakupem wartości niematerialnych i prawnych w rozumieniu art. 3 ust. 1 pkt 14 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2021 r. poz. 217, 2105 i 2106 oraz z 2022 r. poz. 1488), w tym koszty zakupu lub instalacji oprogramowania i licencji na oprogramowanie oraz wyników badań naukowych w rozumieniu art. 4 ust. 2 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. – Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce,
- 100% **kosztów bieżących/administracyjnych** w tym kosztów związanych z działaniami na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności. Koszty będą wypłacane w formie ryczałtu w wysokości nieprzekraczającej łącznie 20% kosztów inwestycyjnych i badań (maksymalnie 500 000 zł). Zalicza się w szczególności koszty:
 - koszty operacyjne;
 - koszty personelu;
 - koszty szkolenia;
 - koszty związane z kształtowaniem wizerunku;
 - koszty finansowe;
 - koszty związane z tworzeniem sieci kontaktów.

5. PRZYSZŁOŚĆ: AKIS I DORADZTWO DLA KRÓTKICH ŁAŃCUCHÓW DOSTAW ŻYWNOCI W ROZWOJU INICJATYW PRZEDSIĘBIORCZYCH.

Jakie usługi doradcze i jakie innowacje są najbardziej wskazane dla rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie?

Na to pytanie nie jest łatwo odpowiedzieć ponieważ sporo zależy nie tylko od polityki i programów rozwoju wsi i rolnictwa (tu już są uwzględnione KŁŻ!) oraz zadań powierzonych Ośrodkom Doradztwa Rolniczego, ale również zmieniającego się rynku żywności w Polsce i poza nią. To konsumenci oraz ich oczekiwania kształtują rynek żywności. A tu z kolei, przeważają interesy dużych gospodarstw rolnych produkujących metodami przemysłowymi dla koncernów ponadnarodowych, które zajmują się dystrybucją i handlem.

5.1. Uwarunkowania i wpływy globalne

Globalny rynek żywności jest bardzo skuteczny w dostarczaniu konsumentom to czego oczekują – stosunkowo taną żywność, dostępną cały rok. Jest to rynek wart ponad 2 biliony dolarów. Natomiast jak zauważono na listopadowym [Szczycie Klimatycznym COP29 w Baku](#) rynek ten jest coraz bardziej

podatny na zakłócenia, które powodują ekstremalne warunki pogodowe, konflikty zbrojne, taryfy celne lub opóźnienia w transporcie. Coraz częściej przetaczają się przez globalny rynek fale powodujące zmiany cen żywności i zaburzają uwarunkowania dla producentów.

Bez zasadniczych zmian, aktualnie dominujący przemysłowy system żywnościowy oparty na handlu międzynarodowym, doprowadzi do tego że do 2050 r. aż połowa ludzkości może być uzależniona od kalorii produkowanych z dala od miejsca zamieszkania, a zmiany klimatyczne będą się nasilać. Prowadzi to potencjalnie do katastrofy.

Odpowiedź na ten stan rzeczy to uodpornienie systemu żywnościowego naszego kraju oraz UE, której jesteśmy częścią. Na Szczycie w Baku sformułowano następujące zalecenia dla państw.

- **Dywersyfikować łańcuchy dostaw.** Należy dążyć do zmniejszenia nadmiernego uzależnienia produkcji rolnej od rynków międzynarodowych zarówno w zakresie eksportu jak i importu żywności. Oznacza to również zwiększanie i dostosowywanie rodzimej produkcji rolnej do potrzeb rynku krajowego i lokalnego.
- **Inwestować w budowanie odporności na szczeblu lokalnym.** Miasta mogą odegrać istotną rolę w budowaniu większego bezpieczeństwa dostaw żywności poprzez propagowanie produkcji żywności w swoim otoczeniu dla potrzeb mieszkańców.
- **Prowadzić politykę handlu międzynarodowego zgodnie z zasadami rozwoju zrównoważonego.** Oznacza to prowadzenie politykę ceł na zboża, ale też inne produkty żywnościowe, która premiuje zrównoważoną produkcję.

Przytaczamy te informacje, aby zwrócić uwagę na fakt, że zarówno Polska jak i cała Unia Europejska będzie zwiększała i intensyfikowała działania na rzecz bezpieczeństwa dostaw żywności. W tym kontekście, inwestowanie w innowacyjne rozwiązania dla rozwoju lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie, można założyć, będzie coraz ważniejszym elementem polityki rozwoju rolnictwa.

5.2. Uwarunkowania krajowe

Doradztwo będzie siłą rzeczy nakierowane coraz bardziej z jednej strony na „zazielenianie” przemysłowych form produkcji rolniczej, z drugiej na tworzenie i rozwijanie lokalnych rynków żywności pod kątem skali oddziaływania. Innowacje mają być motorem zmian, które zreformują i uodpornią system żywnościowy globalnie i lokalnie. Utrzymanie status quo raczej nie wchodzi w rachubę jeśli popatrzymy 5-10 lat do przodu.

Na poziomie naszego kraju, oczekiwane korzyści wynikające z rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie muszą być jednak sformułowane w odniesieniu do konkretnych efektów. Najczęściej wyrażane oczekiwania są przedstawione w poniższej grafice.

Oczekiwane korzyści

Wsparcie dla działań zbiorowych na rzecz rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie ma przełożyć się na przetrwanie małych gospodarstw rolnych produkujących w skali nieprzemysłowej poprzez krzewienie przedsiębiorczości, skuteczniejszego przeciwdziałania wykluczeniu, wyższych przychodów na wsi.



Spełnienie powyższych oczekiwań przekłada się na wyzwania oraz koszty przełamania barier dla rozwoju lokalnych rynków żywności. Najistotniejsze przedstawiamy poniżej.

Przewidywane koszty

System wsparcia, w tym doradztwa, musi być dostosowany do realiów rozwoju lokalnych rynków dla żywności produkowanej lokalnie. Chodzi o krzewienie działań wspólnych i zbiorowych oraz cyfryzacji które umożliwią większą samodzielność, samorządność i samorganizacji współtwórców lokalnych rynków żywności.



6. ZASOBY

STRONY INTERNETOWE/FILMIKI

- Kampania na rzecz krótkich łańcuchów dostaw żywności <https://prostoodrolnika.pl>
- Przetwórstwo w skali nieprzemysłowej <https://cpsz.cdr.gov.pl/>
- Doświadczenia podkrakowskie: <https://www.youtube.com/watch?v=ewjnj63NN4g>

PROJEKTY REALIZOWANE W RAMACH HORYZONT EUROPA

Lp.	Nazwa projektu HORYZONT	www
1	AgroBRIDGES - Building bridges between producers and consumers (<i>Budowanie mostów pomiędzy producentami a konsumentami</i>)	https://www.agrobridges.eu/
2	COACH – Codesigning the assessment of climate change costs (<i>Projektując wspólnie oceny kosztów zmian klimatycznych</i>)	https://www.coacch.eu/
3	COCOREADO – connecting consumers and producers to rebalance farmers’ position (<i>Łączenie producentów i konsumentów w celu zrównoważenia pozycji rolnika</i>)	https://cocoreado.eu/
4	EU4ADVICE – SFSC advisory network (<i>sieciowanie doradców krótkich łańcuchów dostaw żywności</i>)	
5	EURAKNOS –Strengthening the EU agricultural knowledge base by creating the network to connect all thematic networks. (<i>Wzmacnianie bazy wiedzy Unii Europejskiej w zakresie rolnictwa poprzez łączenie sieci tematycznych</i>)	https://euraknos.eu/
6	FAIRCHAIN - Developing intermediate value chains for more sustainable food systems (<i>Wypracowywanie łańcuchów wartości na rzecz zrównoważonych systemów żywnościowych</i>)	https://www.fairchain-h2020.eu/
7	GLAMUR - Global and Local food chain Assessment: a MUltidimensional performance-based approach (<i>Ocena globalnych i lokalnych łańcuchów dostaw żywności poprzez wielowymiarową ocenę działalności</i>)	https://cordis.europa.eu/project/id/311778/reporting
8	NEFERTITI - Networking European Farms to Enhance Cross Fertilisation and Innovation Uptake Through demonstration (<i>Sieciowanie europejskich gospodarstw rolnych poprzez wymiany doświadczeń oraz innowacji opartych na gospodarstwach demonstracyjnych</i>)	https://nefertiti-h2020.eu/
9	SKIN – Short supply chain knowledge and innovation network (<i>Sieć wiedzy i innowacji nt krótkich łańcuchów dostaw żywności</i>)	http://www.shortfoodchain.eu/
	CORENET – Connecting advisors toward a European	

	network for consumer-producer chains (<i>Łączenie doradców w sieć europejską konsumencko-producentów łańcuchów</i>)	
10	SMARTCHAIN – Smart solutions in short food supply chains (<i>rozwiązania smart dla krótkich łańcuchów dostaw żywności</i>)	https://www.smartchain-h2020.eu/
11	STRENGTH2FOOD - Food quality for sustainability and health (<i>Jakość żywności dla rozwoju zrównoważonego i zdrowia</i>)	https://www.strength2food.eu/
12	FARMBOOK – Reference for farmers, foresters and advisors (<i>Punkt odniesienia dla rolników, leśników i doradców</i>)	https://eufarmbook.eu/pl
13	CODECS - Maximising the CO-benefits of agricultural Digitalisation through conducive digital ECoSystems (<i>Maksymalizacja wspólnych korzyści z cyfryzacji rolnictwa poprzez tworzenie sprzyjających ekosystemów cyfrowych</i>)	https://horizoncodecs.eu
14	MODERN AKIS - modernisation of Agriculture through more efficient and effective Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS) (<i>modernizacja rolnictwa poprzez skuteczniejsze systemy wiedzy i innowacji w rolnictwie</i>)	https://modernakis.eu/
15	I2CONNECT - Connecting advisors to boost interactive innovation in agriculture & forestry (<i>sieciowanie doradców dla potrzeb innowacji w rolnictwie i leśnictwie</i>)	https://i2connect-h2020.eu/

LITERATURA NAUKOWA

Aouinait, C., Christen, D., Carlen, C., Massri, C., Reipurth, M., Hieke, S., Hegyi, A., Kujáni, K., Major, Á., Fricz, Á. S., Hüttl-Maack, V., Gawlik, D., Petropoulou, E., Alfaro, B., Santa Cruz, E., Lameris, M., Kuitens, J., Janssen, F., Braun, S., & Chang, B. (2022). Barriers and facilitators of purchasing from short food supply chains in europe: insights from a stakeholder perspective. *International Journal of Food Studies*, 11(2), SI196–SI207. <https://doi.org/10.7455/ijfs/11.si.2022.a6>

Augère-Granie, M-L., 2016. Short food supply chains and local food systems in the EU. Briefing for the European Parliament. EPRS | European Parliamentary Research Service, Members' Research Service PE 586.650

Belletti G. Marescotti A., 2020, *Short food supply chain for promoting local food on local markets*, UNIDO, <https://suster.org/wp-content/uploads/2020/06/SHORT-FOOD-SUPPLY-CHAINS.pdf>

Bloom, J. D. & Hinrichs, C. C. 2011. Moving local food through conventional food system infrastructure: Value chain framework comparisons and insights. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 26, 13-23.

Chiffolleau Y, Dourian T., 2020. Sustainable Food Supply Chains: Is Shortening the Answer? A Literature Review for a Research and Innovation Agenda. *Sustainability*, 12(23):9831

Chiffolleau, Y.; Millet-Amrani, S.; Canard, A., 2016. From Short Food Supply Chains to Sustainable Agriculture in Urban Food Systems: Food Democracy as a Vector of Transition. *Agriculture*, 6, 57. <https://doi.org/10.3390/agriculture6040057>

Chiffolleau Y., Akermann G., Canard, A., 2017. Les circuits courts alimentaires, un levier pour une consommation plus durable: Le cas d'un marché de plein vent. *Terrains & travaux*, 31, 157-177. <https://doi.org/10.3917/tt.031.0157>

Chiffolleau Y., Millet-Amrani S., Rossi A., Rivera-Ferre M. G., Lopez Merino P., 2019. The participatory construction of new economic models in short food supply chains. *Journal of Rural Studies*, 68, 182-190, <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.01.019>.

EIP-AGRI (2022) Agricultural Knowledge and Innovation Systems (AKIS) Boosting innovation and knowledge flows across Europe. Brochure. <https://ec.europa.eu/eip/agriculture/en/publications/eip-agri-brochure-agricultural-knowledge-and-0>

Enthoven, L. and G. Van den Broeck 2021. Local food systems: reviewing two decades of research. *Agricultural Systems* 193

Evola R., Peira G., Varese E., Bonadonna A., and E. Vesce. 2022. "Short Food Supply Chains in Europe: Scientific Research Directions" *Sustainability* 14, no. 6: 3602. <https://doi.org/10.3390/su14063602>

FAAN (Facilitating Alternative Agro-Food Networks) 2010. Local Food Systems in Europe – Case studies from five countries and what they imply for policy and practice.

Feenstra, G. W. 1997. Local food systems and sustainable communities. *American Journal of Alternative Agriculture*, 12, 28-36.

Fondse, M., 2012. Grown Close to Home: A Typology of Short Food Supply Chain Business Models in The Netherlands. Master's Thesis, Wageningen University, Wageningen, The Netherlands, 2012. Accessed: <https://edepot.wur.nl/243077>

Giampietri, E., Del Giudice, T. and A. Finco (2016) Exploring consumers' behaviour towards short food supply chains. *British Food Journal* 118(3):618 – 631 DOI:[10.1108/BFJ-04-2015-0168](https://doi.org/10.1108/BFJ-04-2015-0168)

Glaser, B. C. and A. L. Strauss (1967) The discovery of grounded theory. New York, NY: Aldine de Gruyter.

Goodman, D. 2004. Rural Europe Redux? Reflections on Alternative Agro-Food Networks and Paradigm Change. *Sociologia Ruralis*, 44, 3-16.

Hinrichs, C. C. 2000. Embeddedness and local food systems: notes on two types of direct agricultural market. *Journal of Rural Studies*, 16, 295-303.

Ilbery, B. & Maye, D. 2005. Food supply chains and sustainability: evidence from specialist food producers in the Scottish/English borders. *Land Use Policy*, 22, 331-344.

Jack, L., 2022. Unpicking food prices: Where does your food pound go, and why do farmers get so little? Report for Sustain. Access: <https://www.sustainweb.org/publications/dec22-unpicking-food-prices/>

King, R. P., Hand, M. S., Digiacomo, G., Clancy, K., Gomez, M. I., Hardesty, S. D., Lev, L. & McLaughlin, E. W. 2010. Comparing the structure, size, and performance of local and mainstream food supply chains. Economic, Research Report No. ERR-99.

Kneafsey, M.; Venn, L.; Schmutz, U.; Balazs, B.; Trenchard, L.; Eyden-Wood, T.; Bos, E.; Sutton, G.; Blackett, M. 2013. *Short Food Supply Chains and Local Food Systems in the EU: A State of Play of Their Socio-Economic Characteristics*; JRC Scientific and Policy Report; Joint Research Centre Institute for Prospective Technological Studies, European Commission: Seville, Spain, 2013.

Kremer, P. & Deliberty, T. L. 2011. Local food practices and growing potential: Mapping the case of Philadelphia. *Applied Geography*, 31, 1252-1261.

Lincoln, Y. S. and E. F. Guba, 1985. Naturalistic inquiry, Beverly Hills, CA: Sage.

Loisel, J. P., François, M., Chiffolleau, Y., Herault-Fournier, C., Sirieix, L. and S. Costa (2014) la consommation alimentaire en circuit court: enquête nationale (premier résultats). Gret. <https://gret.org/publication/la-consommation-alimentaire-en-circuits-courts/>

Marsden, T., Banks, J. & Bristow, G. 2000. Food Supply Chain Approaches: Exploring their Role in Rural Development. *Sociologia Ruralis*, 40, 424-438.

- Masar, B., 2019. Sustainable Food Transition through collaborative short food supply chains. Amped, Taskforce Korte Keten, Utrecht University. https://talents.local2local.nl/wp-content/uploads/2020/01/Research-report_sustainable-food-transition-through-collaborative-short-food-supply-chains-2.pdf
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y.; Clark, T., 2010. Business Model Generation: A Handbook For Visionaries, Game Changers, and Challengers. Strategyzer series. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons. ISBN 9780470876411. OCLC 648031756. With contributions from 470 practitioners from 45 countries.
- Ostrom M., Master K.D., Noe E., Schermer, M. 2018. Values-based Food Chains from a Transatlantic Perspective: Exploring a Middle Tier of Agri-food System Development. *The International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. 24, 1
- Reason, Peter; Bradbury, Hilary, eds., 2001. Handbook of action research: participative inquiry and practice. London: Sage. ISBN 978-0761966456. OCLC 50303325.
- Renting, H., Marsden, T. K. & Banks, J. 2003. Understanding alternative food networks: exploring the role of short food supply chains in rural development. *Environment and Planning A*, 35, 393-411.
- Serafin, R., 2015. Brokering shorter food chains. *Betwixt & Between: Journal of Partnership Brokering*. Issue #5, <http://partnershipbrokers.org/w/journal/brokering-shorter-food-supply-chains-2/>
- Serafin, R., 2019. 'Partnership brokering for local food systems in Poland.' In: L. Stott (ed)2019. Shaping Sustainable Change: the role of partnership brokering in optimising collaborative action. A Greenleaf Publishing Book. Routledge Taylor & Francis Group.
- Serafin, R., 2022. Przykłady organizacji krótkich łańcuchów dostaw żywności. Wydanie II. Kraków: Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie.
- Tiganis A., Grigoroudis E., and P. Chrysochou. 2023. Customer satisfaction in short food supply chains: A multiple criteria decision analysis approach, *Food Quality and Preference*, 104: 104750, <https://doi.org/10.1016/j.foodqual.2022.104750>
- Todorovic V., Maslaric M., Bojic S., Jokic M., Mircetic D., Nikolicic S., 2018. Solutions for More Sustainable Distribution in the Short Food Supply Chains, *Sustainability*, 10, 3481.
- Van Veldhuizen, L., Njunge, R., Romnie, D., Seelman, L., Smits, E. and Watiti, J., 2020. Towards a typology for agri-business-based advisory services: model description and analysis. CABI Working Paper 15., KIT Royal Tropical Institute. DOI: <http://dx.doi.org/10.1079/CABICOMM-62-8139>.
- Whatmore, S., Stassart, P. & Renting, H. 2003. What's alternative about alternative food networks? *Environment and Planning A*, 35, 389-391.
- Woodward, J. and Hird, V., 2021. Beyond the farmgate: unlocking the path to farmer-focused supply chains and climate friendly agroecological systems. A Sustain publication.