



Produkty lokalne w rozwoju inicjatyw przedsiębiorczych i krótkich łańcuchów dostaw

**Rafał Serafin
Iso-Tech sp. z o.o.**

Kraków, 28.11.2024



Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?

Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?







Korzyści lokalnych rynków?

Dochody: możliwość zatrzymania większej części wartości łańcucha wartości u rolnika, w przeciwieństwie do pośrednika.

Świeżość i jakość: Przy mniejszej liczbie ogniw łańcucha dostaw, czas „od pola do stołu” jest zminimalizowany. Zachowanie jakości i świeżości nie wymaga użycia chemii.

Zrównoważony rozwój: Krótsze odległości transportu oznaczają mniejsze zużycie paliw kopalnych i zmniejszenie emisji. Przezroczystość łańcucha dostaw umożliwia zidentyfikowanie pochodzenia produktów.

Przystępność cenowa - Kiedy pośrednicy są wyeliminowani, konsumenci płacą mniej, a rolnicy zarabiają więcej. Jednak producenci i konsumenci muszą znaleźć sposób na współdzielenie funkcji pośrednika, który umożliwi funkcjonowanie rynku lokalnego (marketing, punkty sprzedaży, kontrola jakości etc.)

Zaufanie i wspólnota - Bezpośrednie relacje między producentami a nabywcami odbudowują więzi międzyludzkie i przyczyniają się do rozwoju społeczności lokalnych.

Barierzy dla rozwoju lokalnych rynków

- Wysokie koszty logistyki i koordynacji
- Ograniczona infrastruktura przetwórstwa i dystrybucji
- Niewystarczający zasięg rynku i brak świadomości wśród konsumentów
- Rozdrobniona baza podaży utrudniająca agregację
- Brak współdzielonej przez uczestników informacji dostępnej 'w czasie rzeczywistym'.
- Wysokie koszty marketingu i pozyskiwania klientów
- Zmienne i niekonsekwentne wielkości produkcji
- Niewystarczające umiejętności cyfrowe i biznesowe wśród małych gospodarstw
- Problemy prawne i fiskalne dotyczące bezpośredniej sprzedaży z gospodarstw
- Brak systematycznego doradztwa dopasowanego do potrzeb, uwarunkowań i możliwości
- Brak wsparcia dla przedsięwzięć zbiorowych rozwijania lokalnych rynków

Budowanie lokalnych rynków żywności to inwestycja w przedsiębiorczość

W przeciwieństwie do tradycyjnych
dopłat i subsydiów, lokalne rynki
obiecuja trwałe korzyści zarówno dla
producentów, jak i konsumentów....

...oraz dla rewitalizacji gospodarki
wiejskiej!



Problemy do rozwiązania

Cyfryzacja lokalnych rynków w celu umożliwienia ich rozwoju jako samoorganizujących się przedsięwzięć przynoszących korzyści partycypującym rolnikom i społecznościom wiejskim, których są oni częścią, wymaga działania na trzech polach:



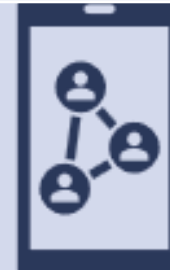
Tworzenie polityki, programów wsparcia oraz przepisów przyjaznych dla indywidualnej i zbiorowej sprzedaży bezpośredniej

Kwestie podatkowe, sanitarne i inne regulujące działalność rolniczą muszą być kształtowane, wraz z programami wsparcia dla rozwoju krótkich łańcuchów dostaw oraz przetwórstwa w skali nieprzemysłowej, pod kątem korzyści dla małych gospodarstw rolnych.



Rozwój nowej formuły doradztwa opartego na wzajemnym wsparciu i uczeniu się z praktycznych doświadczeń

Istniejące publiczne doradztwo rolnicze jest nieadekwatne z punktu widzenia potrzeb, uwarunkowań możliwości rozwoju lokalnych rynków rolnych. Należy opracować, przetestować i wdrożyć nowe rodzaje usług doradczych.

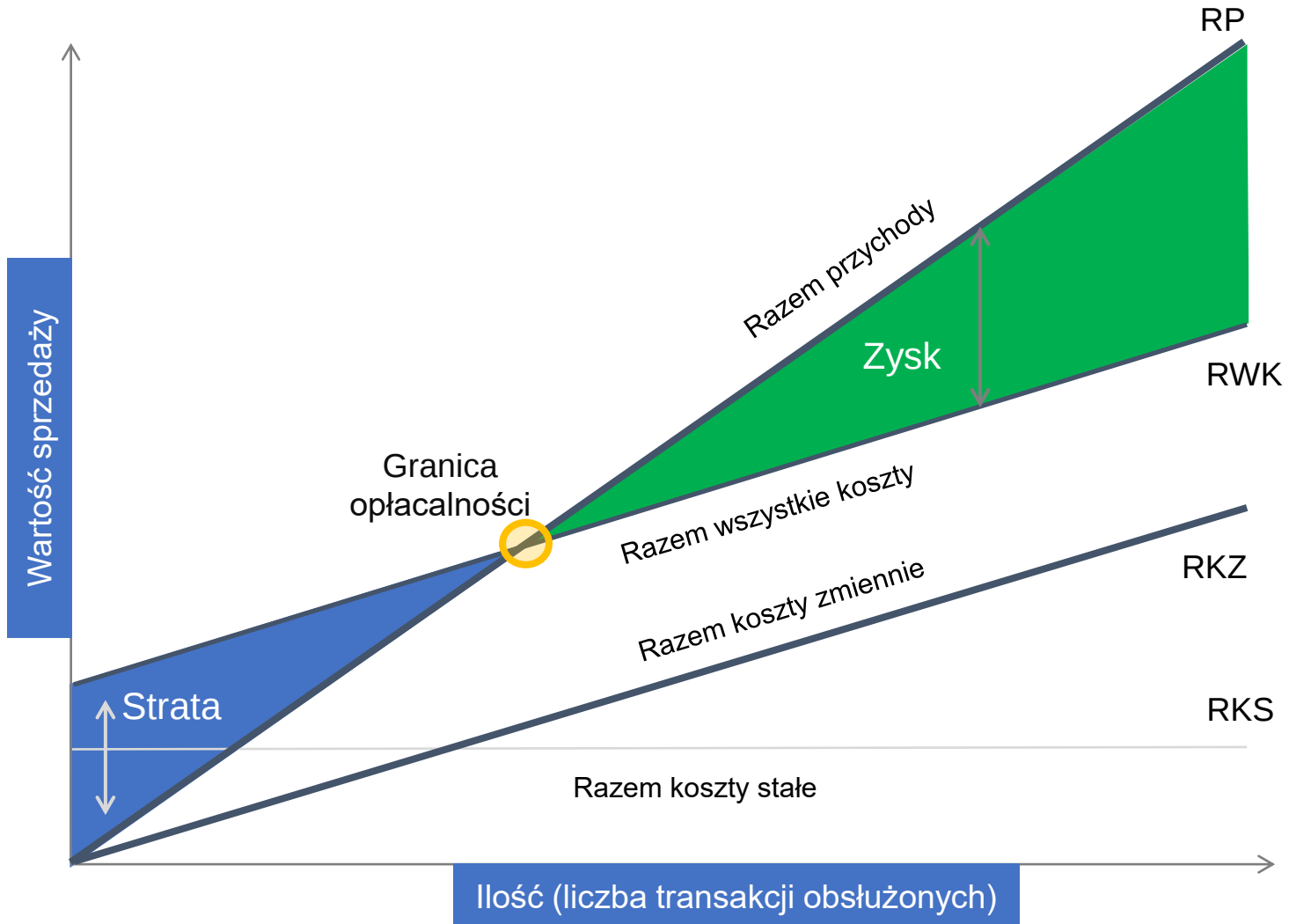


Wyzwania dot. cyfrowych rozwiązań dla zbiorowej sprzedaży

Cyfryzacja usług pośrednika umożliwia wdrożenie nowych rozproszonych modeli organizacyjnych lokalnych rynków, wymaga współpracy informatyków, rolników oraz organizatorów rynków lokalnych. Aplikacja technologii sił równorzędnych w oparciu o blockchain jest wciąż w fazie eksperymentalnej.



Granica opłacalności dla lokalnego rynku żywności



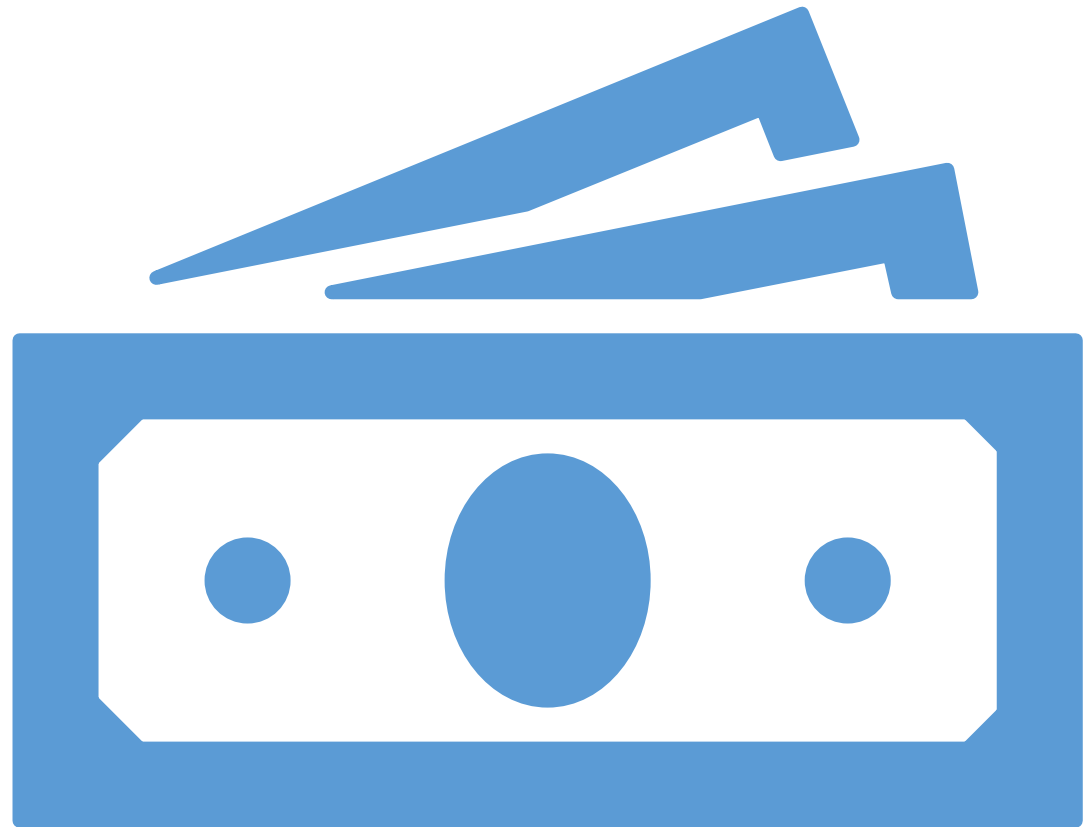
Zysk

Zysk wygenerowany w wyniku obsługi wspólnej sprzedaży może być dzielony w formie niższej marży pomiędzy partycypującymi producentami i konsumentami bądź inwestowany w dalszy rozwój wg. uzgodnień.

Strata

Strata generowana w wyniku obsługi wspólnej sprzedaży musi być pokryta jako marża w formie wkładu czasu i pieniędzy zaangażowanych, dotacji lub subwencji, lub inwestycji czy pożyczki do spłaty z przyszłych zysków.

**Kto jest
klientem?**



Typologia rolników z małych gospodarstw rolnych



Na „pół etatu”

Zajmują się rolnictwem obok innej pracy. Produkują na własne potrzeby. Mają ograniczony czas na rolnictwo, dodatkowe źródło dochodu.



Tradycyjni

Tradycyjne metody rolnicze z ograniczonymi zasobami. Niska produktywność, wysoka podatność na zmiany rynkowe, których raczej nie rozumieją i nie śledzą. Mają nadmiar produktów



Przedsiębiorcy

Próbują innowacji by dostosować swoją działalność do zmieniającego się rynku. Najczęściej działają w pojedynkę. Napotykają znaczne trudności. Ambitni, ale ograniczony kapitał i dostęp do rynku.



Specjaliści

Skupiają się na konkretnym produkcie rolnym lub niszy. Wiedza, umiejętności i kompetencji w swojej dziedzinie. Dobrze wykorzystuje możliwości rynku.



Biznesowi

Zdywersyfikowane działania rolnicze i źródła dochodu. Zarządzają pieniędzmi i ryzykiem poprzez dywersyfikację i budują większą odporność do zmian.

ZDROWIE

Zdrowe żywienie

Wegeterianie

Żywność bez chemii

Ciało to świątynia

Diety i sport



Super foods

Jakość i świeżość się liczy

reżymy żywieniowe

IDEALNY KLIENT?

Słuchajmy lekarzy, dietetyków oraz influencerów

TRADYCJA

Bądź patriotą, kupuj lokalnie

Płacić za jakość nie ilość

Smaki dzieciństwa

Powrót do korzeni



Rolnicy niezbędni dla rozwoju wsi

Kupuj wprost od rolnika, przeciwdziałaj fałszowaniu żywności

Małe gospodarstwa to nasze dziedzictwo

Tradycje i święta kościelne

Mięso na specjalne okazje

WARTOŚCI

Produkty regionalne i tradycyjne

Słuchami babci

Wymieniamy się przepisami kulinarnymi

Dbajmy o nasze dzieci

Brak czasu

Zostawmy naszym dzieciom lepszy świat. Chrońmy środowisko naturalne



Kampanie edukacyjne na rzecz naszych dzieci i wnuków

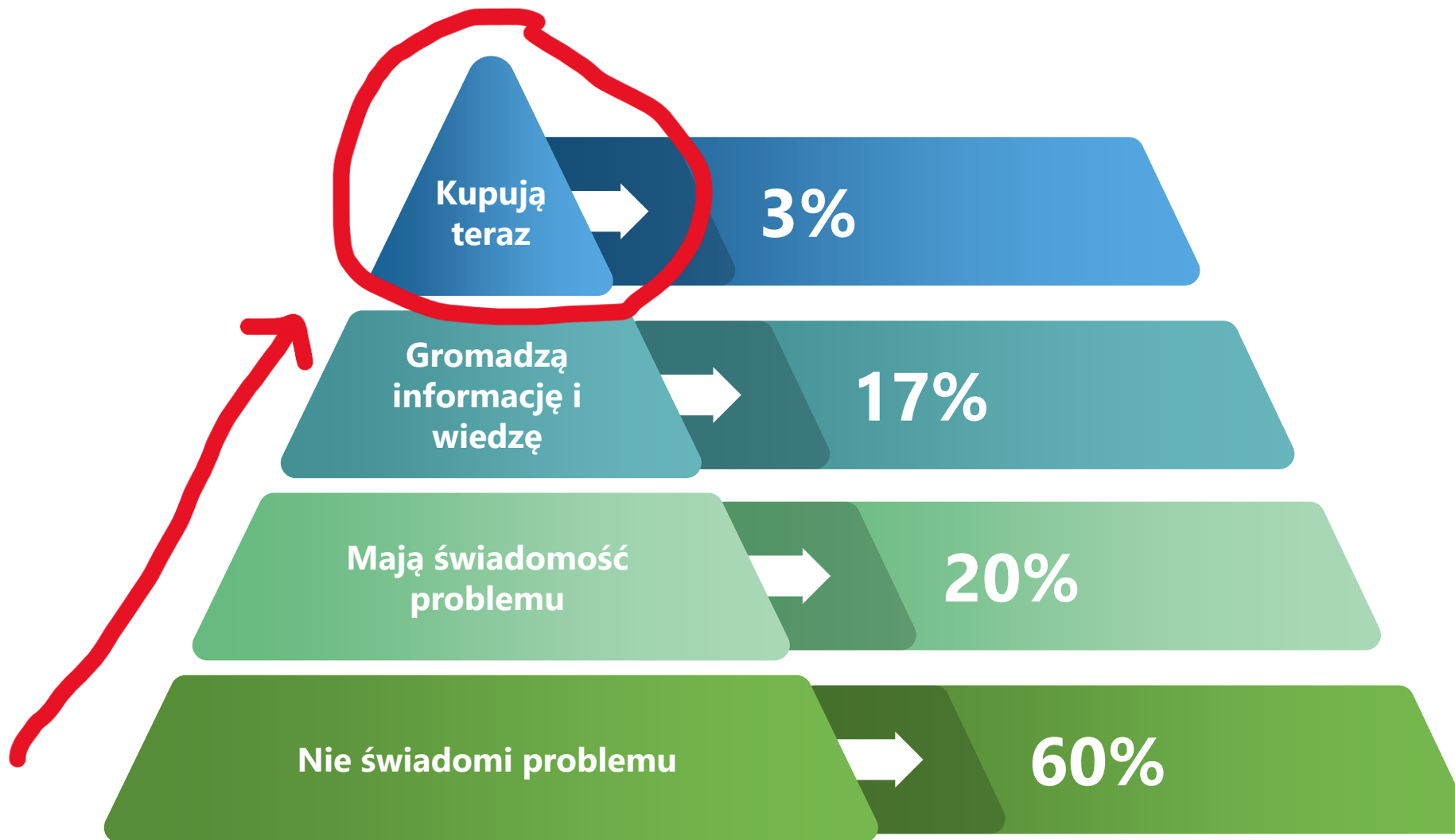
Słuchajmy ekspertów

Rodzinne obiady i kolacje

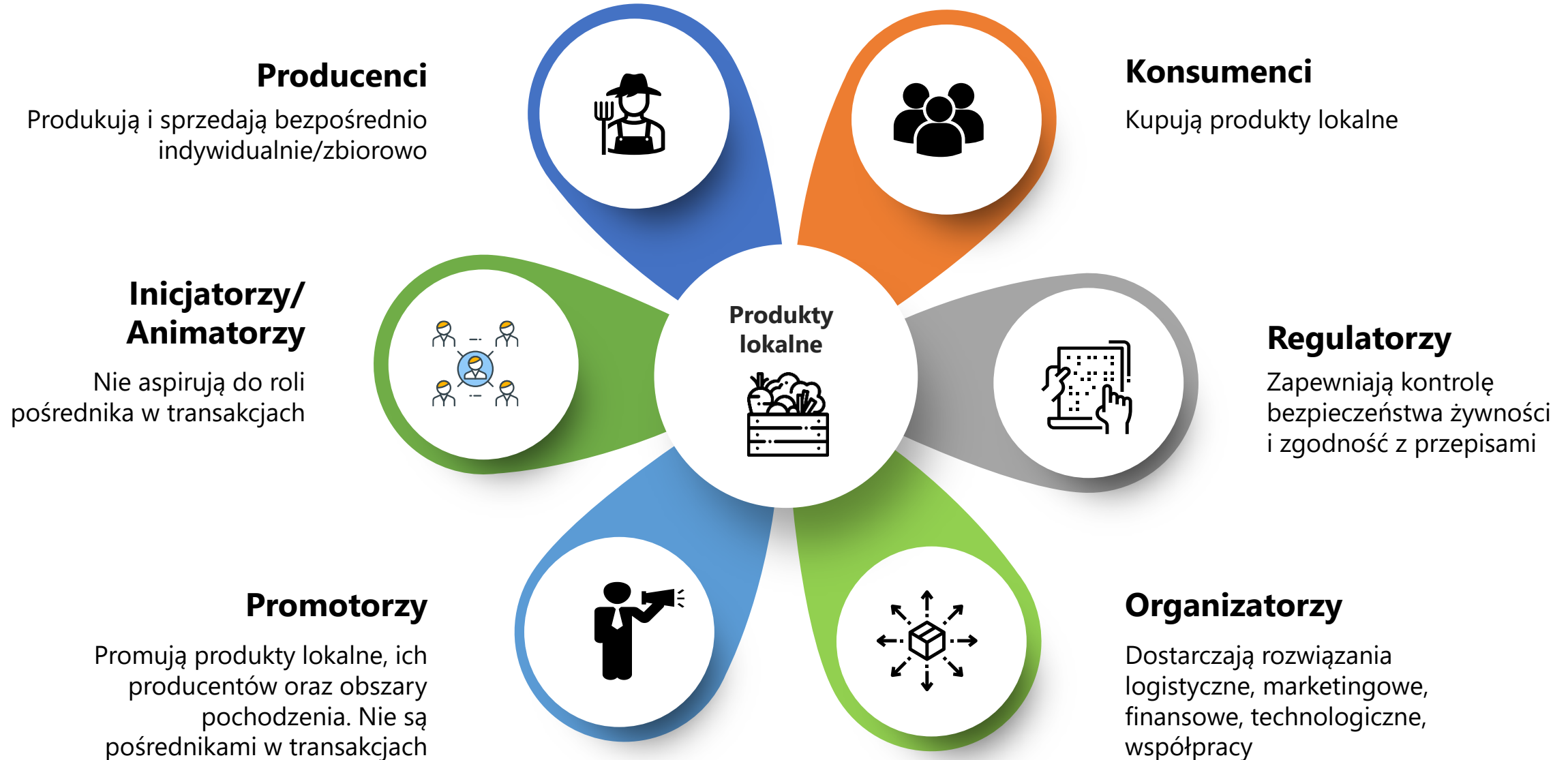
Łatwość i wygoda w przygotowaniu posiłków

RODZINA

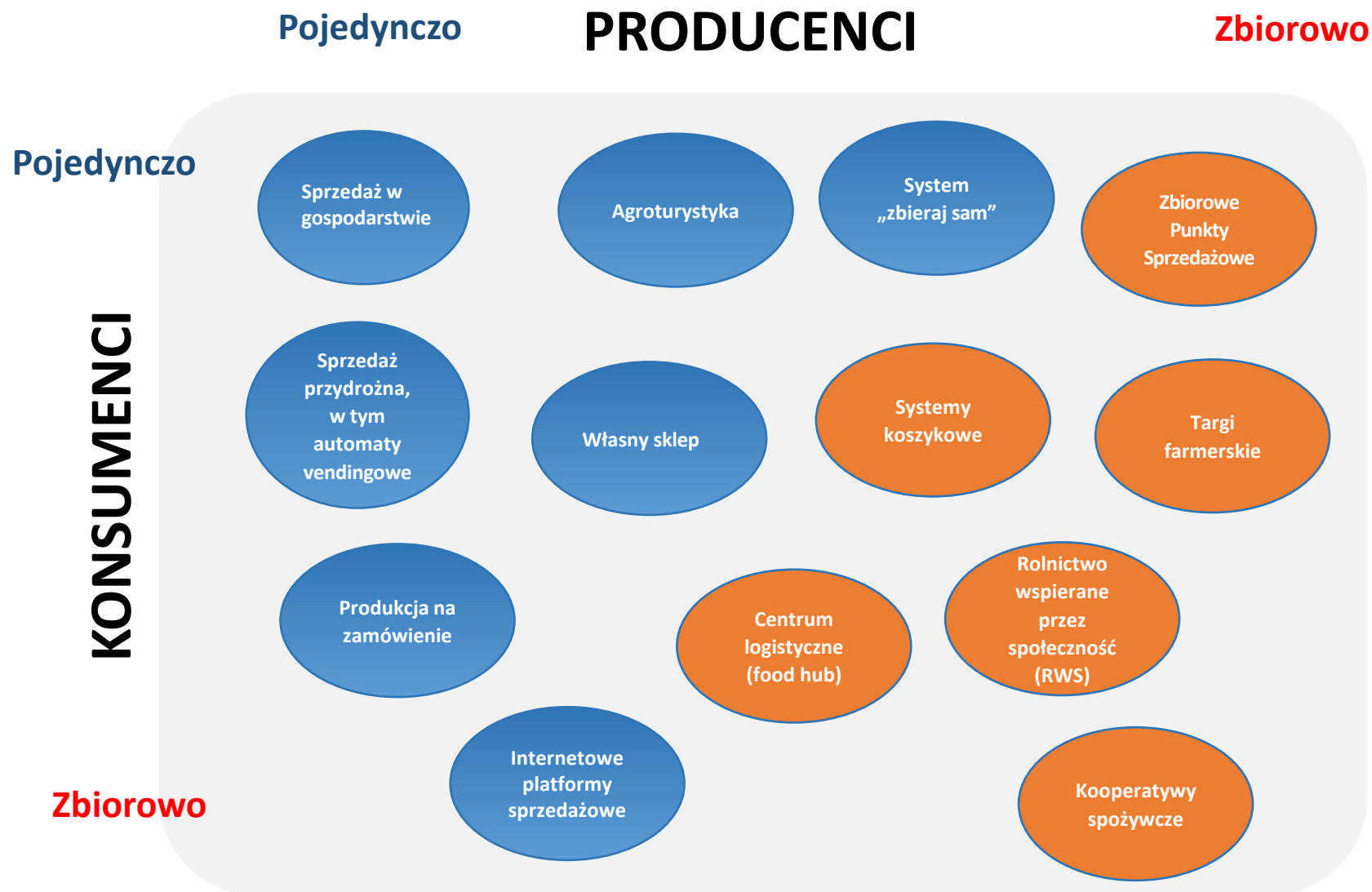
Realia rynkowe – klienci idealni mogą być różni



Uczestnicy lokalnego rynku mogą współdzielić funkcje pośrednika poprzez ich cyfryzację



Różne rodzaje krótkich łańcuchów dostaw żywności



„Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich: Europa inwestująca w obszary wiejskie”
Instytucja Zarządzająca Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 – Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
Publikacja opracowana przez Centrum Doradztwa Rolniczego w Brwinowie Oddział w Krakowie.
Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Schematu II Pomocy Technicznej
„Krajowa Sieć Obszarów Wiejskich” Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020.



Rafał Serafin
współpraca: Ryszard Zarudzki, Dagmara Piliś

**Przykłady organizacji
krótkich łańcuchów dostaw żywności**
Wydanie II zaktualizowane i poszerzone 2022

Kraków, 2022

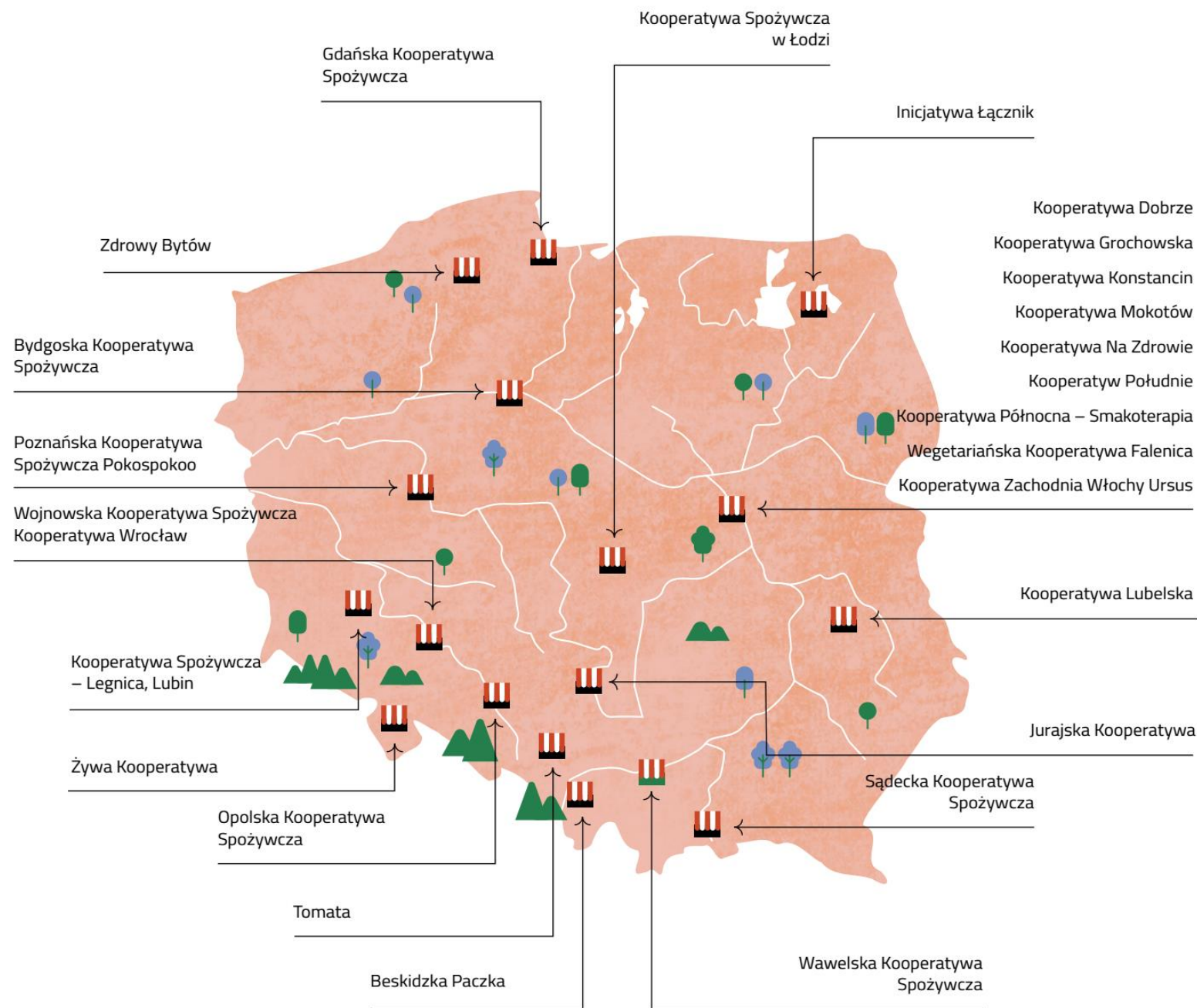
Statystyka Działania 16 „Współpraca” KŁŻ

Dla operacji - Tworzenie krótkich łańcuchów dostaw na zasadach płatności zryczałtowanej.

- Ilość wniosków, które wpłynęły do ARiMR: 429
- Ilość podpisanych umów: 203
- Wartość całkowita podpisanych umów: 65 660 000,00 zł
- Ilość umów o wartości pomocy 325 000,00 zł: 196
- Ilość umów o wartości pomocy 280 000,00 zł: 7

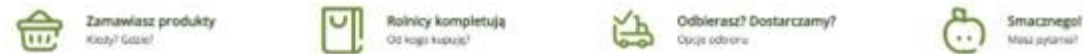


Kooperatywy spożywcze w Polsce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zebranych przez Katarzynę Kowalówkę.

<https://marchewkamobilna.pl>



POKAŻ PRODUKTY DOSTĘPNE W PUNKTACH SPRZĘTU

Centrum Logistyczne

Wszystkie produkty

Wędliny

Oleje

Przetwory

Owoce



Herbata z konopii siewnej 40g
Renaty Gonery

Producent: Renata Cupiał-Gonera



Ziemniaki Bełarosa Krysi

Producent: Krystyna Gopel



Zurek Krysi 0.5 l

Producent: Krystyna Gopel



MARCHEWKA
MOBILNA



LOKALNE PRODUKTY Z MAŁOPOLSKI
KUPUJ DOBRE PRODUKTY
JEDZ LEPIEJ

KUP TERAZ

Wszystko



Owoce



SKLEP

PRODUCENCI

JAK KUPOWAĆ

KONTAKT

O PROJEKCIE



Renata Cupiał-Gonera

WIĘCEJ



Ilona i Antoni Pawłowscy

WIĘCEJ



Ryszard i Krystyna Halabowscy

WIĘCEJ



Danuta i Marian Kurowscy

WIĘCEJ



Anastazja Przywara

WIĘCEJ



Anna Kopeć-Kąkol

WIĘCEJ



Barbara Kwoka

WIĘCEJ



Bartłomiej Pawłowski

WIĘCEJ

**Pytania?
Uwagi?**



Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?

Podstawowe modele organizacyjne LRR

		
Model PPS – producent, przetwórca, sprzedawca	Model ZPDS – zbiorowe przetwórstwo, dystrybucja i sprzedaż producentów/rolników	Model RPK – sieć równorzędna producentów i konsumentów
Producent wykonuje funkcje pośrednika	Stowarzyszenie lub inny podmiot wykonuje funkcje pośrednika z udziałem producentów i przy wsparciu IT	Producenci i konsumenci wykonują funkcje pośrednika przy wsparciu specjalistów oraz IT
	• Systemy koszykowe • Produkcja na zamówienie • Centra logistyczne (food hub) • Zbiorowe punkty sprzedaży (sklepy) • Kooperatywy spożywcze • Rolnictwo wspierane przez społeczność • Internetowe platformy sprzedażowe • Własny targ • Inne?	

Działania wspólne źródłem korzyści indywidualnych

ORGANIZATOR

Gminy, ODRy, grupy rolników, konsumenci, animatorzy, aktywiści, izby rolnicze, osoby indywidualne i inni związani z określonym obszarem geograficznym

01

PRODUCENCI

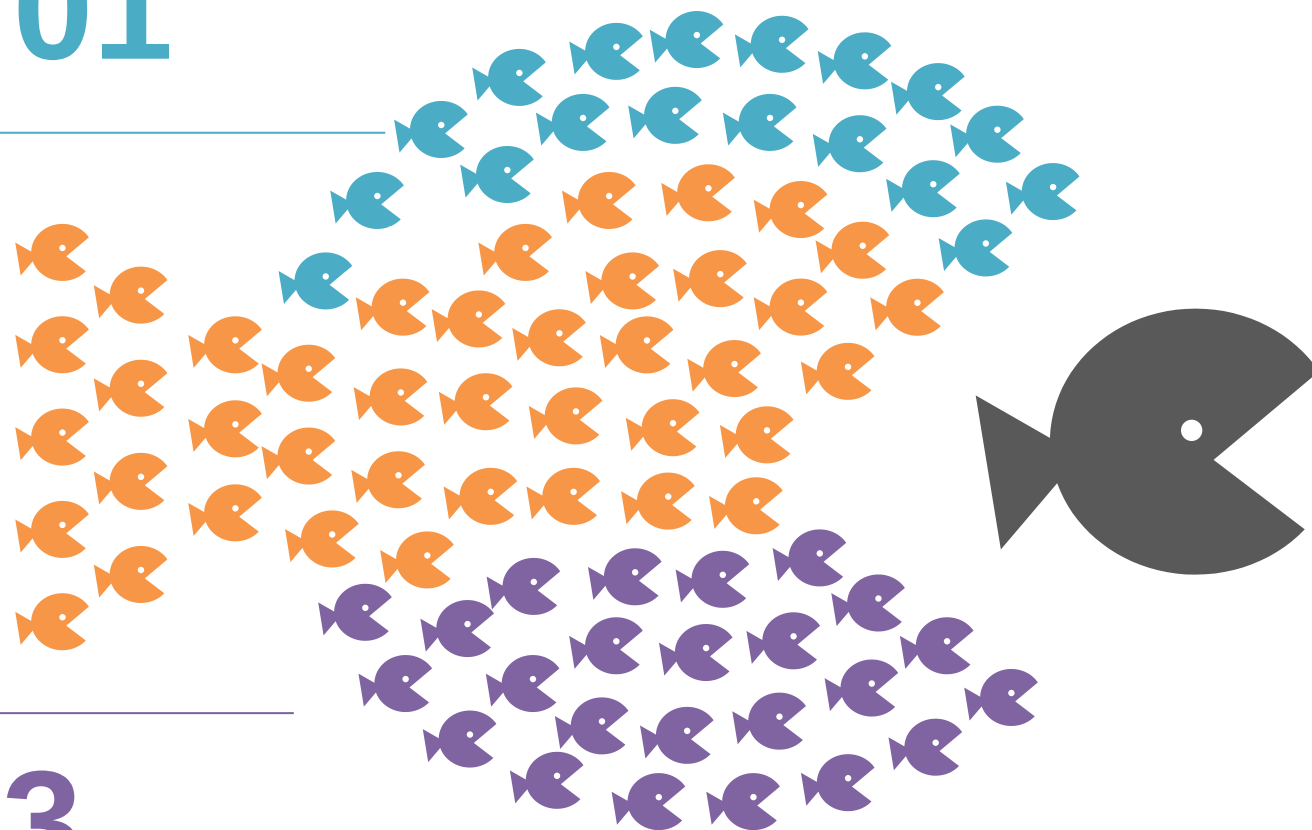
Rolnicy, przetwórcy z określonego obszaru, chcący sprzedawać bezpośrednio konsumentom

02

KONSUMENCI

Indywidualni i zbiorowi, dla których zakupy wprost od rolnika stanowią wartość

03



Priorytety dla rolników

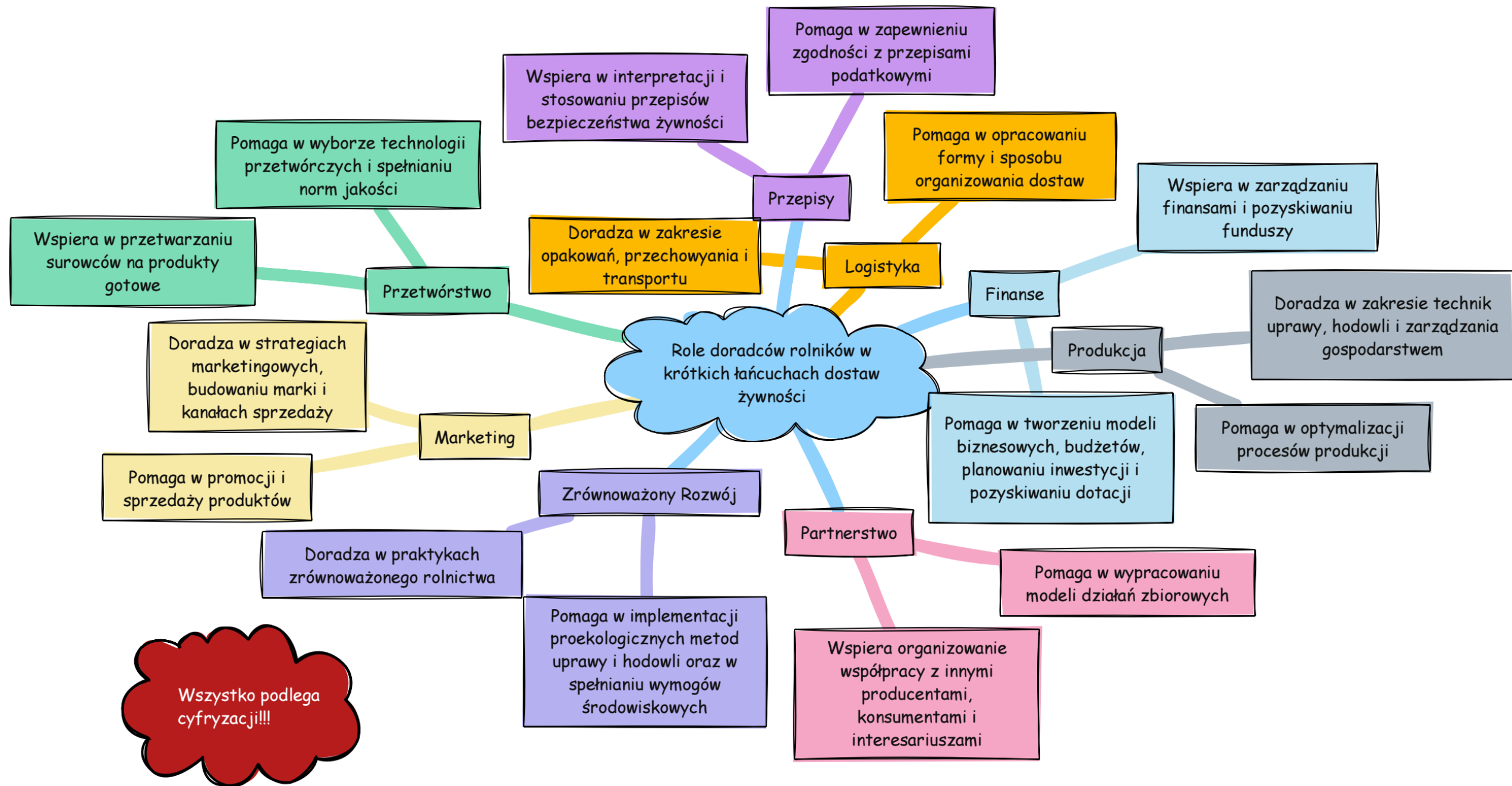
Wspólny marketing on-line, indywidualne rozliczanie sprzedaży

Usługi bankowe – płatności i rozliczanie on line bezpośrednio z klientem

Dokumentacja finansowa dopasowana do własnych indywidualnych potrzeb

Możliwość samodzielnego modyfikowania oferty i ustalania cen swoich produktów

Zwalczanie nieuczciwej konkurencji poprzez system weryfikacji pochodzenia/autentyczności, edukacji oraz ochrony prawnej



Holandia

Taskforce Korte Ketten (TKK) - The Netherlands, Jan Willem van der Schans



Kaas Baas (Cheese Boss)

Belgia

Patrick Pasgang



ADVISING MULTIFUNCTIONAL ICECREAM FARM USING A2A2milk

Włochy



AGRIMARKET CAMPAGNA AMICA - CAGLIARI

Rumunia

Judith MOLNAR



FOODHUB Helyenvalo



Connecting advisors toward a European Network for consumer-producer chains



Funded by
the European Union

2022-2026

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 ogólnoeuropejską 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

**Pytania?
Uwagi?**



Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?



CODECS

Maximising the CO-benefits of agricultural Digitalisation through conducive digital ECoSystems

(Maksymalizacja wspólnych korzyści z cyfryzacji rolnictwa poprzez tworzenie sprzyjających ekosystemów cyfrowych)

maximising the CO-benefits of agricultural Digitalisation through conducive digital ECoSystems



Funded by
the European Union

2022-2025



WSPIERAJ LOKALNYCH
ROLNIKÓW

KUP TERAZ



ŻYWE LABORATORIUM APPETIT

PROBLEMY, KTÓRE PRÓBUJEMY ROZWIĄZAĆ

Małe gospodarstwa rolne i drobni przetwórcy żywności muszą zmierzyć się z licznymi problemami w łańcuchu wartości na każdym etapie „od pola do stołu”. Aktualnie problemy są rozwiązywane przez pośredników, którzy zabierają w zamian część wypracowanej wartości. Angażowanie interesariuszy lokalnego rynku żywności w skracanie łańcucha wartości pomiędzy producentem a konsumentem otwiera nowe możliwości cyfryzacji i współdzielenia „funkcji pośrednika”, aby w ten sposób zatrzymać wartość w społeczności lokalnej.



PROBLEMY ROLNIKÓW

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



PROBLEMY KONSUMENTÓW

- Trudno zapewnić regularny i wygodny dostęp do świeżej, smacznej, autentycznej żywności wprost od producenta po konkurencyjnych cenach.
- Zamawianie, kupowanie i rozliczanie on-line (jedną płatnością).
- Zapewnienie bezpieczeństwa żywności oraz autentyczności pochodzenia.
- Nieprzyjazna logistyka/ dystrybucja.
- Preferowanie koszyka produktów, a nie pojedyncze produkty.
- Inne



PROBLEMY ANIMATORÓW OBSZARÓW WIEJSKICH

- Niechęć do działań wspólnych, preferowanie działania w pojedynkę.
- Odpyły młodości, trudności w przyciąganiu i zatrzymaniu specjalistów
- Zapewnienie bezpieczeństwa dostaw żywności.
- Wykluczenie społeczne/ ekonomiczne rolników z małych gospodarstw rolnych oraz ich rodzin.
- Przyciąganie inwestycji dla przedsięwzięć partnerskich.
- Brak kapitału społecznego, umiejętności
- Inne

ROZWIĄZANIA PLATFORMY

APPETIT

- Lokalny rynek on-line, który łączy producentów i konsumentów na określonym obszarze geograficznym.
- Tak jak na targu, rolnik ustala i aktualizuje swoją ofertę, w tym też cenę (bez pośrednika).
- Rynek on-line funkcjonuje w formule odpowiadającej na lokalne uwarunkowania, potrzeby i możliwości producentów, konsumentów i innych interesariuszy.
- Funkcjonalność organizatora lokalnego rynku jest oddzielona od procesów kupna-sprzedaży – coś więcej niż sklep internetowy.
- Płatności i rozliczenia bezpośrednio pomiędzy producentami i konsumentami on-line.
- Cyfryzacja i współdzielenie funkcji pośrednika, które umożliwiają zastosowanie nowych rozwiązań rozproszonych w zakresie przepływów finansowych, logistyki i dystrybucji, marketingu, fakturowania, opakowań i innych.
- Samoorganizacja oparta na systemie wzajemnego uczenia się i wsparcia, przynosząca obopólne korzyści.





l o k a l n e

Spizarnia

p o ż y w i e n i e

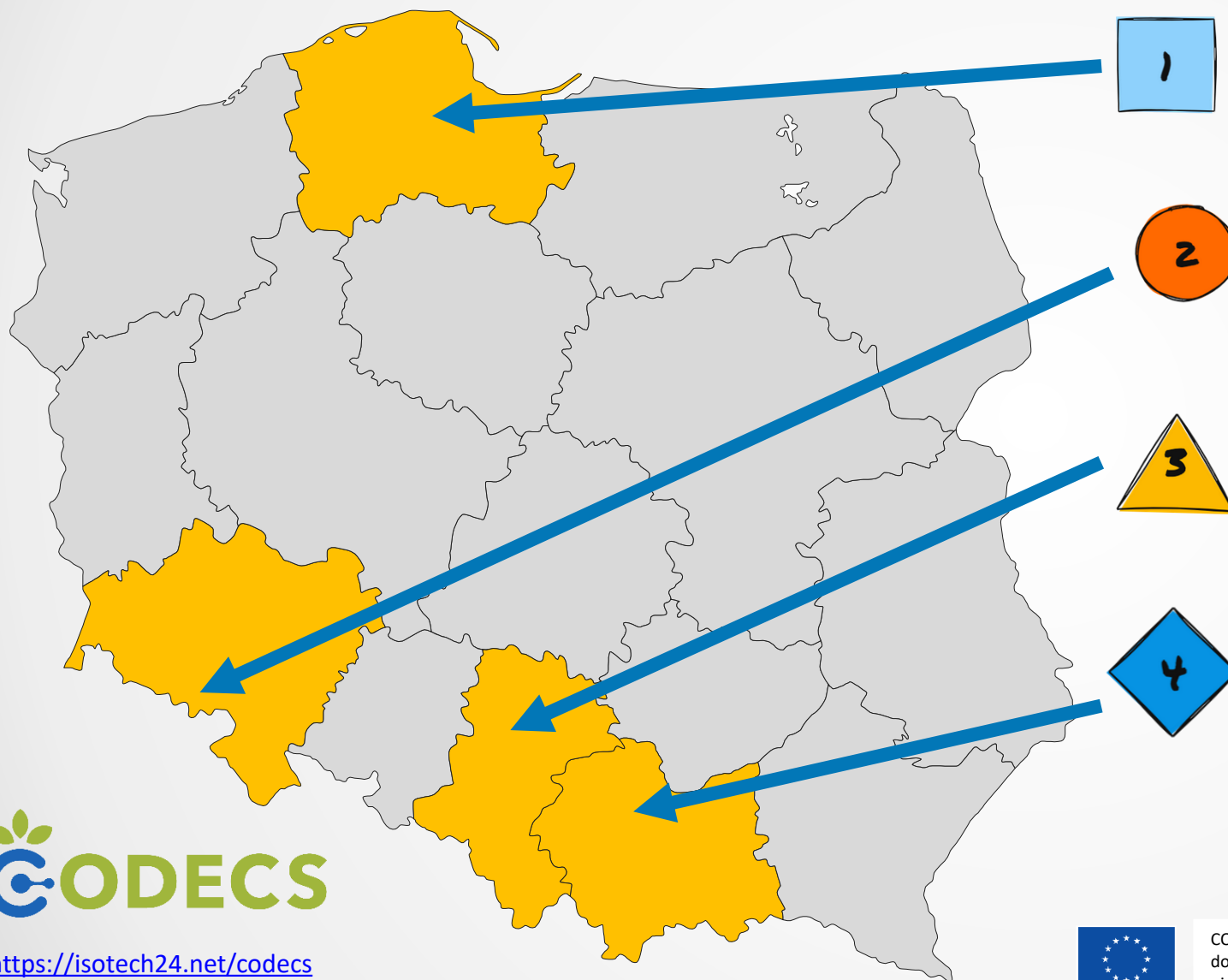
DEMO FARM – Gospodarstwo Ogrodnicze Natura



<https://Spizarnia24.net>

ŻYWE LABORATORIUM **APPETIT**

(lokalizacja 4 partycypujących lokalnych rynków żywności)



KOSZYK CHOJNICKI

Zainicjowano: Chojnice - 2023

Inicjator: Lokalna Grupa Rybacka „Moreńka” + 6 rolników

<https://chojnickikoszyk.pl>



Z ZIEMI

Zainicjowano: Kamienna Góra - 2020

Inicjator: Inkubator Przedsiębiorczości

Gminy Kamienna Góra + 8 rolników

<https://zziemi.pl>



SPIŻARNIA – LOKALNE POŻYWIE

Zainicjowano: Częstochowa 2021

Inicjator: Grupa 6 rolników

<https://Spizarnia24.net>



MARCHEWKA MOBILNA

Zainicjowano: Michałowice 2021

Inicjator: Iso-Tech + 7 rolników

<https://marchewkamobilna.pl>



KOSZYK LISIECKI

Zainicjowano: Liszki 2016

Inicjator/organizator: Stowarzyszenie
Producentów Koszyka Lisieckiego



<https://isotech24.net/codecs>



CODECS otrzymał finansowanie z programu badań i innowacji Unii Europejskiej Horyzont Europa w ramach umowy o dotację nr 101060179. Wyrażone poglądy i opinie są jednak wyłącznie poglądami autora (autorów) projektu i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy Unii Europejskiej lub Europejskiej Agencji Wykonawczej ds. Ani Unia Europejska, ani organ przyznający dotację nie ponoszą za nie odpowiedzialności.

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 zastąpieniem 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 zgodność z przepisami, relacje z inspekcjami
- Gwarantowanie bezpieczeństwa, jakości, autentyczności sprzedawanej żywności
- Zwiększanie wartość 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 on-line (jedną płatnością)
- Zapewnienie bezpieczeństwa żywności oraz autentyczności pochodzenia.
- Wygodna logistyka/dystrybucja
- Różnorodność oferowanych produktów



Problemy animatorów obszarów wiejskich

- Aktywizacja działań wspólnych.
- Odptyw młodzieży, 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

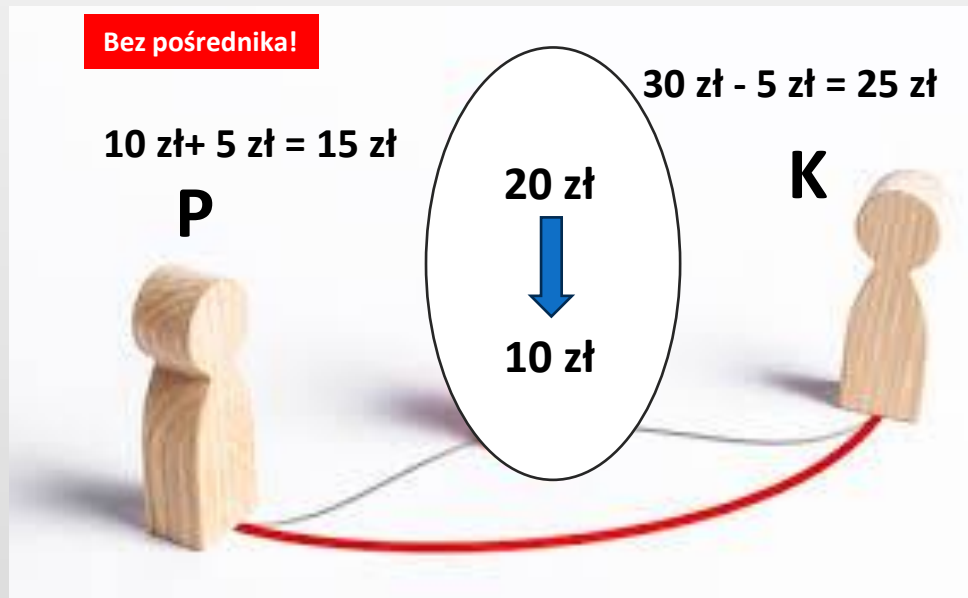
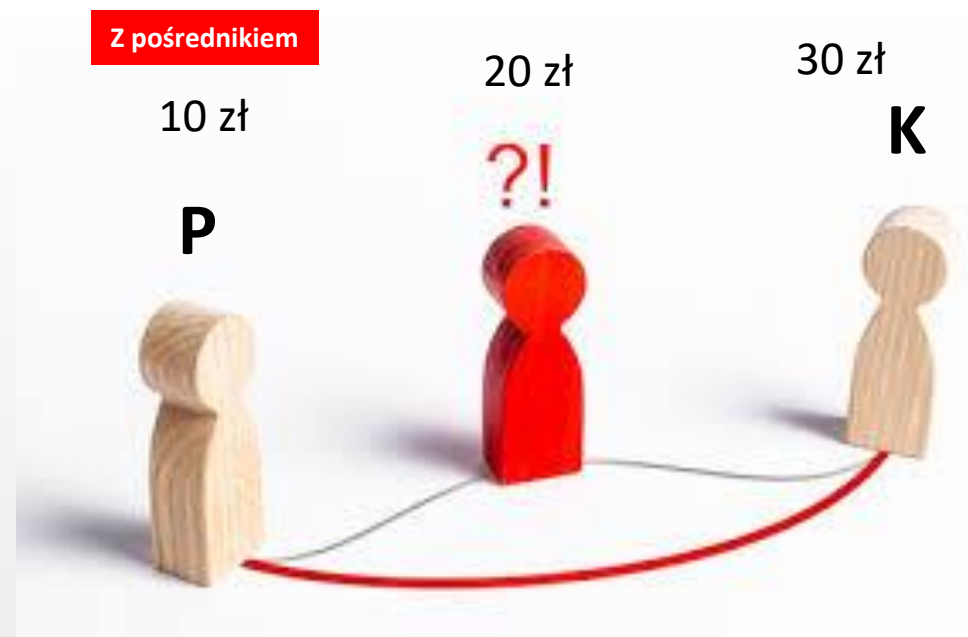
- Lokalny rynek on-line, który łączy producentów i konsumentów w formule odpowiadającej na lokalne uwarunkowania, potrzeby i możliwości
- Funkcjonalność organizatora lokalnego rynku oddzielona od funkcjonalności kupna-sprzedaży –coś więcej niż sklep internetowy.
- Płatności i rozliczanie bezpośrednio pomiędzy producentami i konsumentami on-line.
- 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



APPETIT-cyfrowe usługi pośrednika dla rozwoju lokalnych rynków rolnych w oparciu sprzedaż bezpośrednią

Jak mogą producenci (P) skutecznie współdzielić z innymi producentami oraz z konsumentami (K) **usługi pośrednika**, aby zastąpić klasycznego pośrednika?

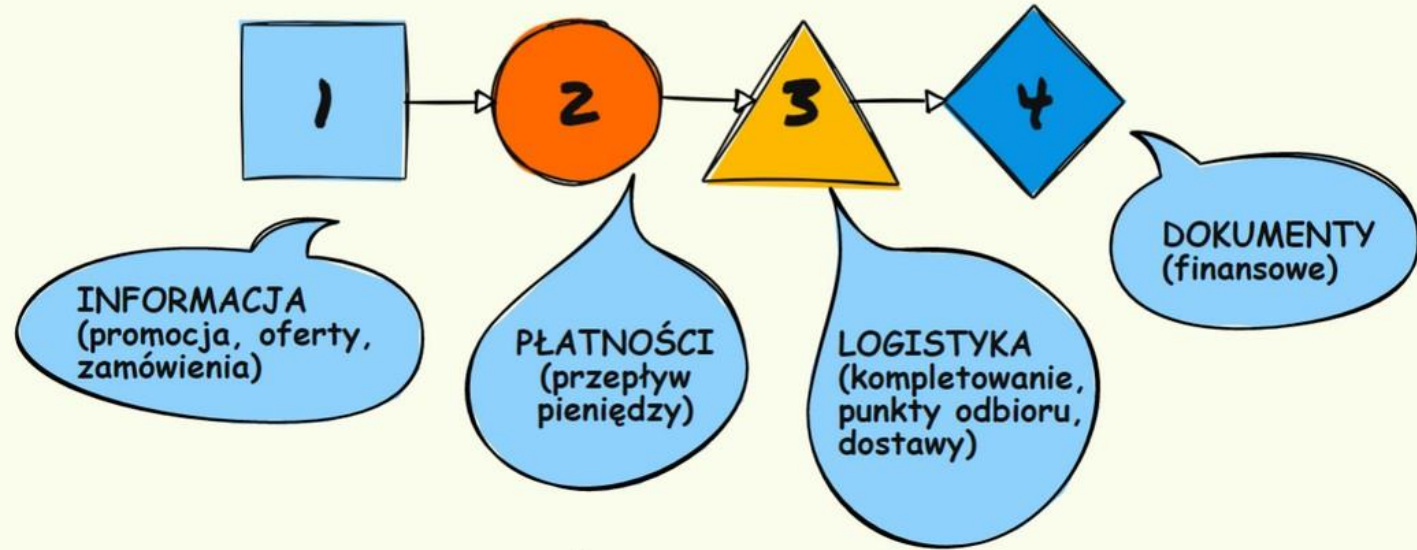
Każdy kanał dystrybucji ma plusy i minusy z punktu widzenia możliwości cyfryzacji **usług pośrednika**, i co za tym idzie, form organizacyjnych i ograniczenia kosztów.



Zastąpienie pośrednika wymaga cyfryzacji usług pośrednika w lokalnych rynkach może objąć

- produkcja i przetwórstwo
- opakowania/porcjowanie
- oznakowanie
- transakcje finansowe
- dokumenty księgowe
- transport/logistyka
- Dystrybucja/punkty odbioru
- ustalanie cen
- strategie sprzedażowe
- usługi finansowe
- doradztwo prawne, finansowe, organizacyjne
- promocja/marketing
- inne

KONFIGURACJA MODELU IQSell wymaga zaprojektowania organizacji (w tym cyfryzacji) funkcji pośrednika w zakresie procesów informacyjnych, płatności, logistycznych oraz dokumentacji.



Które usługi można współdzielić? A które automatyzować?



Różne **ROZWIĄZANIA ORGANIZACYJNE** lokalnego rynku rolnego, prowadzą do korzyści wynikające z:

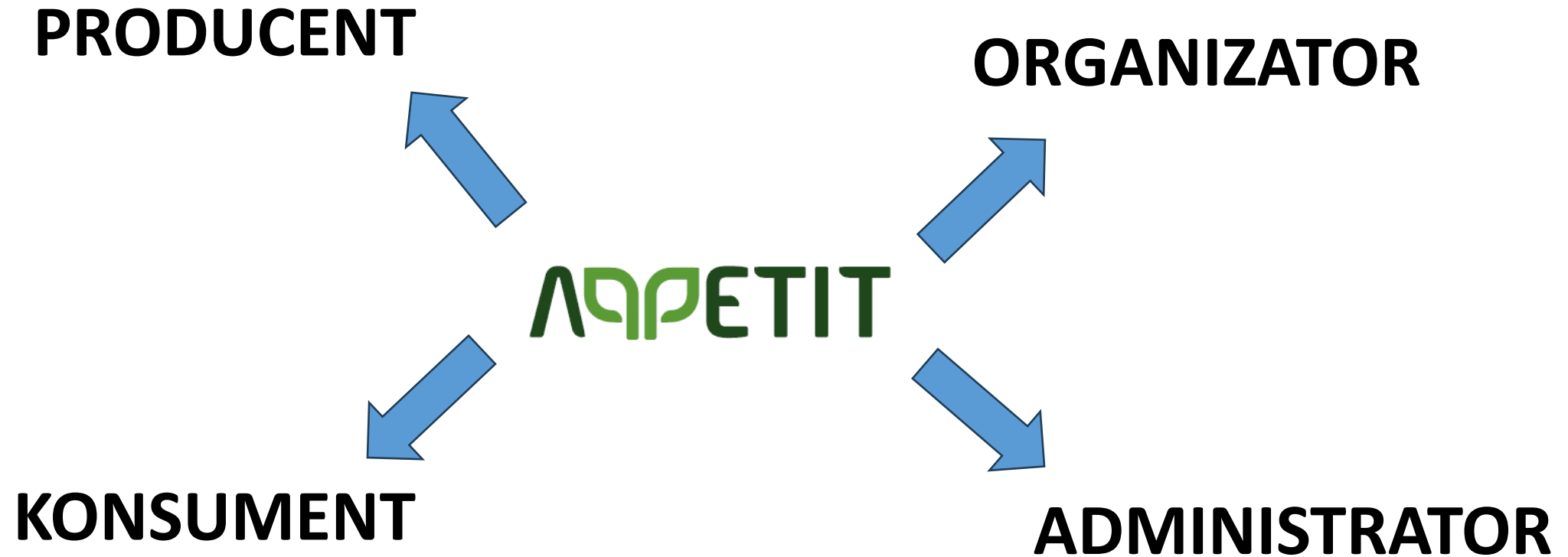
- wzrostu wolumenu sprzedaży,
- pozyskania i zatrzymania klientów,
- liczby partycypujących producentów
- różnorodności oferowanego asortymentu
- współdzielenie funkcji „pośrednika”



PLATFORMA APPETIT umożliwia automatyzację:

- Przekazywania informacji dla uczestników lokalnego rynku
- Transakcji finansowych
- Dokumentacji księgowej zrealizowanych transakcji
- Logistyki i dystrybucji
- Raportowania dla potrzeb producenta

FUNKCJONALNOŚCI PLATFORMY APPETIT



Cyfryzacja lokalnego rynku żywności do proces





POKAŻ PRODUKTY DOSTĘPNE W PUNKTACH ODBIORU

Giełda Kwiatowa

- Wszystkie produkty
- Mięso, ryby
- Wyroby gotowe
- Warzywniak
- Herbata
- Nabiał, Jaja
- Paczka niespodzianka i zestawy prezentowe
- Sypkie, Makarony
- Kosmetyki
- Spizarnia
- Piekarnia
- Napoje
- Wędliny, Mięso, Ryby

Wszystko

NAJCZĘŚCIEJ KUPOWANE PRODUKTY

Śmietana 0.25l

Producent: Gospodarstwo Rolne Adam Będkowski

0 szt. PLN 6.00

+ DODAJ DO KOSZYKA

KUP TERAZ

Dostępne w:

Spizarnia	Giełda Kwiatowa
Mielczarskiego 1/3	Radomska 14
42-200 Częstochowa	42-200 Częstochowa

Dostępne: 0 szt
Min. ilość w zamówieniu: 1 szt

Burak liściowy

Producent: Renata Cupał-Gonera

1 szt. PLN 10.00

+ DODAJ DO KOSZYKA

KUP TERAZ

Dostępne w:

Spizarnia	Giełda Kwiatowa
Mielczarskiego 1/3	Radomska 14
42-200 Częstochowa	42-200 Częstochowa

Dostępne: 6 szt
Min. ilość w zamówieniu: 1 szt

Rukola

Producent: Renata Cupał-Gonera

1 porcja PLN 9.00

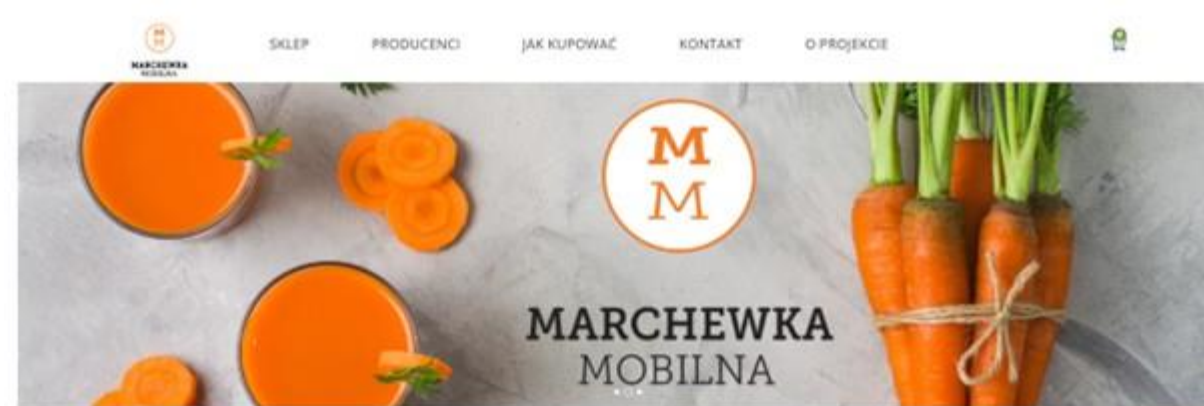
+ DODAJ DO KOSZYKA

KUP TERAZ

Dostępne w:

Spizarnia	Giełda Kwiatowa
Mielczarskiego 1/3	Radomska 14
42-200 Częstochowa	42-200 Częstochowa

Dostępne: 14 porcja
Min. ilość w zamówieniu: 1 porcja



POKAŻ PRODUKTY DOSTĘPNE W PUNKTACH ODBIORU

Centrum Logistyczne

- Wszystkie produkty
- Wędliny
- Dzieje
- Przetwory

Wszystko



SKLEP PRODUCENCI JAK KUPOWAĆ JAK SPRZEDAWAĆ KONTAKT O NAS



**Pytania?
Uwagi?**





Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?

Polityka MinRol



Ministerstwo Rolnictwa
i Rozwoju Wsi

PSWPR – gdzie te innowacje?

Wzmacnianie konkurencyjności:

w produkcji zwierzęcej
w produkcji ekologicznej
w produkcji roślinnej (przechowywalność)
zwiększające udział w rynku (IF)
*uzupełniająco inwestycje w scalania gruntów oraz
inwestycje w sektor pszczelarski*

Wzmacnianie odporności:

zapobieganie rozprzestrzenianiu ASF
dobrostan
zarządzanie ryzykiem

**Komplementarnie ze
wsparciem na rzecz:**

Transfer wiedzy i
innowacji

- Doradztwo/szkolenia
- EPI

Wspólne działanie

- Tworzenie grup producentów
- E-skrzynka

Jakość
produkcji/dobrostan

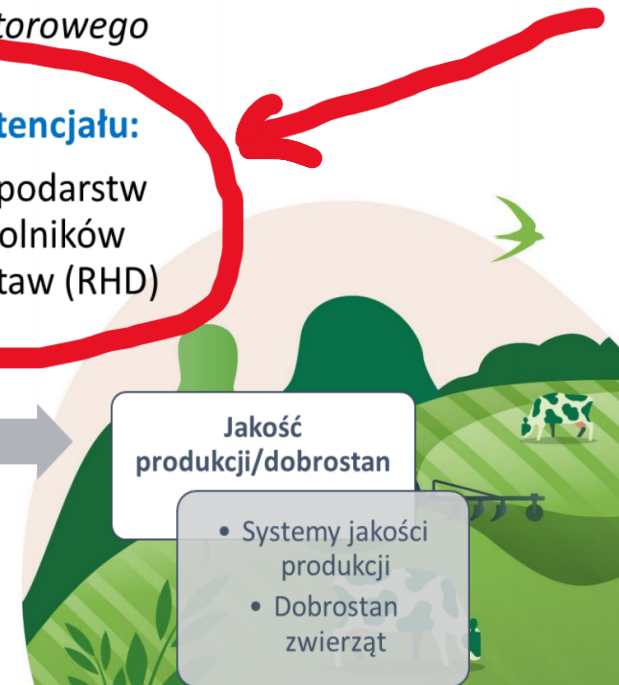
- Systemy jakości produkcji
- Dobrostan zwierząt

Odpowiedź na wyzwania środowiskowo-klimatyczne:

inwestycje na rzecz klimatu i środowiska
OZE i poprawa efektywności energetycznej
*jako uzupełnienie do wybranego wsparcia obszarowego
oraz sektorowego*

Rozwój potencjału:

małych gospodarstw
młodych rolników
łańcuch dostaw (RHD)



Liczy się sprzedaż!

I.10.5 Rozwój małych gospodarstw

Orientacja rynkowa gospodarstwa!

Interwencja wspiera rozwój małych gospodarstw o wielkości ekonomicznej poniżej 25 tys. euro, które w wyniku realizacji operacji osiągną wzrost wartości sprzedaży wyprodukowanych lub przetworzonych produktów rolnych. „SO – 2017”

Beneficjent: Rolnik, prowadzi działalność rolniczą, przychody z ost. 12 miesięcy 5 tys. zł.

Wsparcie: - 120 tys. zł – gospodarstwa **rozpoczynające** działalność w zakresie wprowadzania produktów na rynek w ramach tzw. **krótkiego łańcucha dostaw** (RHD, sprzedaż bezpośrednia, dostawy bezpośrednie) lub **gospodarstwa prowadzące produkcję ekologiczną**.

- 100 tys. zł – pozostałe.

do 300 ha

Intensywność pomocy: 85 % kosztów operacji

Kryteria dostępu: Przedłożenie biznesplanu, realizacja operacji zwiększającej orientację rynkową gospodarstwa, osiągnięcie co najmniej 30% wzrostu sprzedaży produktów – ustalony przychód bazowy.

Ewidencja przychodów i rozchodów - NOE, FADN..., zestawienia

Nabór 20223 – ok. 11 tys. wniosków. Nabór 2024 – 25 lipca – 20 września



Ministerstwo Rolnictwa
i Rozwoju Wsi

wytyczne

www.gov.pl/web/rolnictwo/wytyczne3

budowa,
modernizacja lub
wyposażenie
budynków lub
budowli, zakup
nowych maszyn i
urządzeń



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.

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

Innowacje w Interwencji 13.5

Przedmiotem realizowanych operacji będą rozwiązania w zakresie **nowych lub udoskonalonych:**

- produktów,
- technologii,
- metod organizacji,
- metod marketingu,

w sektorach: rolnym, spożywczym i leśnym, w tym na rzecz rozwijania produkcji w systemach jakości żywności oraz rolnictwa 4.0.

- Operacje skoncentrowane będą na zakresie produkcji i przetwarzania produktów rolnych: **plody ziemi, produkty hodowli zwierząt – zgodnie z załącznikiem nr I do traktatu o funkcjonowaniu UE.**

Dwa zakresy wsparcia Interwencji 13.5

- **Wsparcie przygotowawcze (fakultatywne)** – nabór dla wnioskodawców 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.

Termin naboru: I kwartał 2025 r.

- **Realizacja operacji** – nabór na realizację operacji dla utworzonej Grupy Operacyjnej w formie **ryczałtu** do **350 tys. zł**. W formie **refundacji** w wysokości do **2 500 000 zł**.

1. Termin naboru: II kwartał 2025 r.

2. Termin naboru: II kwartał 2026r.

**Pytania?
Uwagi?**



Program



I. Żywność jako przedsiębiorczość



II. Złote przykłady – wsparcie dla lokalnych rynków żywności produkowanej lokalnie [CORENET]



III. Żywe Laboratorium APPETIT – cyfryzacja lokalnych rynków [CODECS]



IV. Program Grup Operacyjnych EPI



V. Co dalej?

Co musi się
wydarzyć by lokalne
rynki rolne rosły w
siłę i kreowały
wartość?

Inwestowanie w młódzież (zachęcać do działalności rolniczej! Przeciwdziałanie odchodzenia z rolnictwa)

Dostępne kredyty na atrakcyjnych warunkach
(zabezpieczone przyszłymi dochodami)

Budowanie konkurencji rynkowej poprzez dbanie o
środowisko naturalne oraz ochroną klimatu.

Działania wspólne od pola do stołu

Lepsza infrastruktura, w szczególności Internet

Działania na rzecz kreowania bardziej świadomych i
odpowiedzialnych konsumentów





Problemy do rozwiązania

Cyfryzacja lokalnych rynków w celu umożliwienia ich rozwoju jako samoorganizujących się przedsięwzięć przynoszących korzyści partycypującym rolnikom i społecznościom wiejskim, których są oni częścią, wymaga działania na trzech polach:



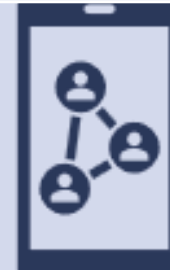
Tworzenie polityki, programów wsparcia oraz przepisów przyjaznych dla indywidualnej i zbiorowej sprzedaży bezpośredniej

Kwestie podatkowe, sanitarne i inne regulujące działalność rolniczą muszą być kształtowane, wraz z programami wsparcia dla rozwoju krótkich łańcuchów dostaw oraz przetwórstwa w skali nieprzemysłowej, pod kątem korzyści dla małych gospodarstw rolnych.



Rozwój nowej formuły doradztwa opartego na wzajemnym wsparciu i uczeniu się z praktycznych doświadczeń

Istniejące publiczne doradztwo rolnicze jest nieadekwatne z punktu widzenia potrzeb, uwarunkowań możliwości rozwoju lokalnych rynków rolnych. Należy opracować, przetestować i wdrożyć nowe rodzaje usług doradczych.



Wyzwania dot. cyfrowych rozwiązań dla zbiorowej sprzedaży

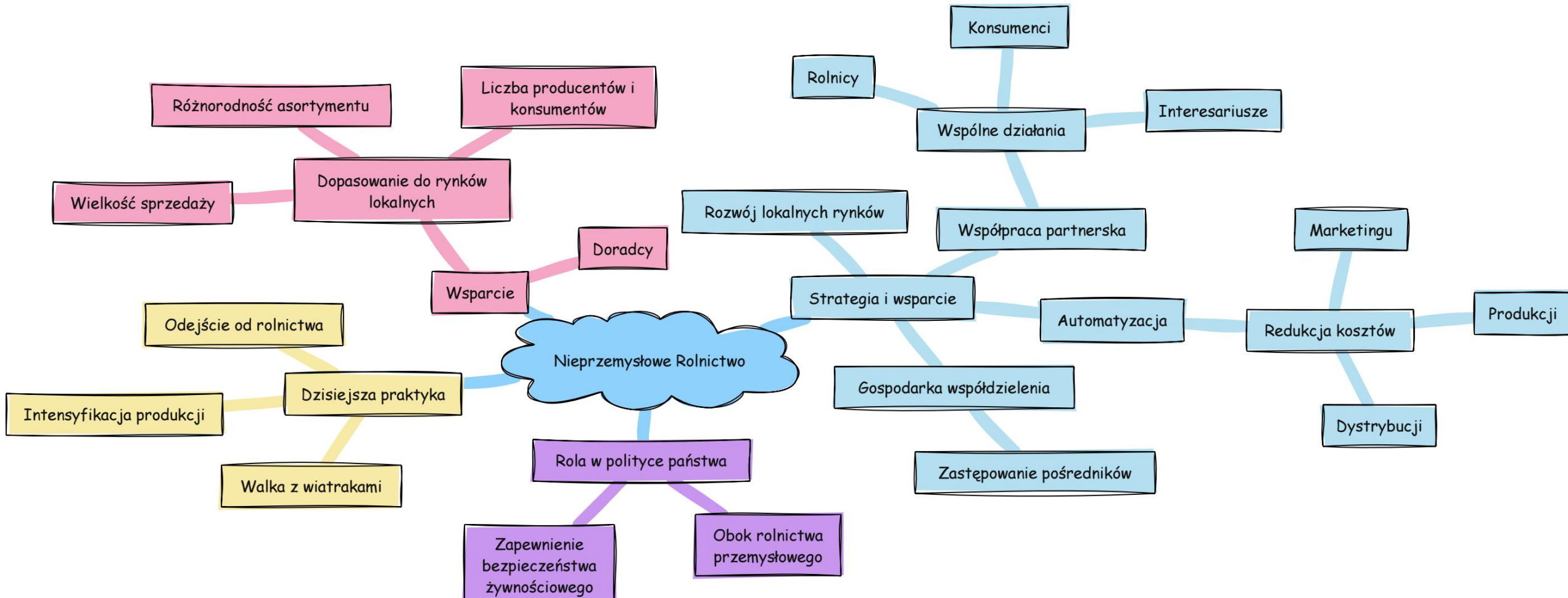
Cyfryzacja usług pośrednika umożliwia wdrożenie nowych rozproszonych modeli organizacyjnych lokalnych rynków, wymaga współpracy informatyków, rolników oraz organizatorów rynków lokalnych. Aplikacja technologii sił równorzędnych w oparciu o blockchain jest wciąż w fazie eksperymentalnej.



10 trendów innowacji finansowo- organizacyjnych

- Technologia blockchain
- Transakcje bezgotówkowe
- Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe
- Gospodarka nieformalna
- Współpraca z FinTech
- Waluty cyfrowe
- Uwierzytelnianie biometryczne
- Robo-doradcy
- Reg-Tech
- Bezpieczeństwo i zapobieganie oszustwom

Wnioski i zalecenia



Dalsze informacje

[Żywe laboratorium APPETIT]

Rafał Serafin [IsoTech/projekt CODECS] –
rafal.serafin@isotech24.eu

Renata Gonera-Cupiał [Spizarnia – lokalne pożywienie,
Częstochowa] - renatagonera1@gmail.com

Maria Gorzkowska-Mbeda [Marchewka Mobilna,
Kraków] – maria.gorzkowska@isotech24.eu

Anna Keliar [Z Ziemi, Kamienna Góra]
anna.kielar@inkg.pl

Grażyna Wera-Małatyńska [Chojnicki Koszyk, Chojnice]
g.malatynska@gmail.com

Więcej o projekcie CODECS:
<https://isotech24.eu/codecs>

**Pytania?
Uwagi?**



Dziękuję

Rafał Serafin



rafal.serafin@isotech24.eu

Iso-tech sp. z o.o.
<https://isotech24.net>

